

சரியாகப் பேசுங் கலை

பேச்சு

பேச்சு என்பது பெரியதொரு வரப்பிரசாதமாக மனிதர்க்கு இறைவன் அளித்த கொடை. உள்ளத்தை விளக்க உணர்ச்சிகளை விவரிக்க உதவுவது பேச்சு. பேச்சினால் பெருஞ்சாதனை புரிந்தவருளர். பெரிய சாம்ராஜ்யங்கள் பேச்சினால் சரிந்துள்ளன. பெரும்போர் தடுக்கப்பட்டுள்ளது.

பேச்சென்பதால் அமளியும் உண்டாகும். அமைதியும் ஏற்படும் பேசமுடியாததால் மிருகங்களுள் அம்ளி அதிகமாக உள்ளது.

சரியாகப் பேசுவது பெருங்கலை சரியாகப் பேசினால் சமாதானமாகவும் சந்தோஷமாகவும் வாழமுடியும்.

பேச்சே இறைவன், பேசும் சக்தியே ஆதாரச் சக்தி என்பர். பேசத் தெரிந்திருப்பதே மனிதரிடையே மிருகங்களுக்கு மேம்பட்ட பண்பு வளர்ச்சியை உண்டாக்கி உள்ளது.

பேச்சால் நட்பை வளர்க்கலாம். காதலை ஆழப் படுத்தலாம். பகையைக் காட்டலாம். வெறுப்பைக் கூட்டலாம். கவர்ந்திழுக்கலாம். ஒற்றுமையை ஓங்கிச் செய்யலாம். மக்கள் சக்தியைத் திரட்டலாம். ஆட்சியைக் கவிழ்க்கலாம். ஆட்சியைப் பிடிக்கலாம். மிருகங்களையும் பழக்கலாம். எல்லா உணர்வுகளையும் காட்டலாம். சமூகத்தில்

மாறுதல்களைச் செய்யலாம். சமாதானமுண்டாக்கலாம். சாதனைகள் பலவற்றிற்குச் சரியான பேச்சு சாதகமாக இருக்கும்.

எப்படி இருக்கலாம் ?

அந்தப் பேச்சு எப்படி இருக்கவேண்டும்? திருவள்ளுவர் கூறுவதைப் பார்க்கலாம்: சொல்வன்மை அதிகாரத்தில் அவர் சொல்வது இது:

'சரியாகப் பேசுகின்ற நாவன்மை ஒரு செல்வமாகும். மற்ற நலங்களை விடத் தனிச்சிறப்பு மிகுந்த நலமானது.

'நல்லதும் கெட்டதும் அதாவது முன்னேற்றமும் பின்தங்குதலான கேடும் பேச்சால் வருவதாதலால் சரியாகப் பேசவேண்டும்.

'கேட்பவரை வசப்படுத்தும்படியும், கேளாதவரையும், கேட்க விரும்பும்படிச் செய்வதும் சரியான பேச்சுத் திறமை.

'சொல்லின் சக்தியை அறிந்து பேசவேண்டும். அப்படிச் சரியாகப் பேசுவதைவிட சிறந்த அறமோ, பொருளோ இல்லை.'

'இதைவிட வேறு சிறந்த சொல் உனக்கு என இல்லாமல் உள்ள சரியான சொல்லைப் பயன்படுத்திச் சொல்லும் கருத்தைச் சொன்னால் சரியான பேச்சு வேறு பொருளும் உடைய சாதாரண சொல் கருத்தை அப்படியே விளக்காது எனப் பொருள்.

'பிறர் விரும்பும்படித் தம் கருத்தைக் கூறி, அவர் கூறும் பேச்சையும் நன்கு கவனித்து அதன் பயனையும் அறிந்து கொள்ளுதல் குற்றமில்லாப் பெரியவர் தன்மையாகும்.'

'சோர்வோ, பயமோ இல்லாமல் தன் கருத்தை நன்கு கூற வல்லவனுக்கு மாறுபட்ட கருத்துடையவரால் தோல்வி இல்லை.'

'கருத்துக்களை நன்கு வரிசைப்படுத்தி இனிமையாகச் சொல்லும் திறமையுடையவனுக்கு உலகமே பணிந்து சொன்னபடி நடக்கும்.'

'தூய்மையான சில சொற்களைக் கூற முடியாதவர்; பலப்பல சொற்களைப் பேச ஆசைப்படுவர். நறுக்குத் தெரித்தாற் போலப் பேசத் தெரியாதவர் வளவளவெனப் பேசுவர் எனப்பொருள்.'

'தம்மால் பயிலப்பட்ட ஒருசிறந்த நூலின் பொருளைப் பிறர் அறியும்படி விளக்கிச் சொல்ல முடியாதவர், பூத் திருந்தும் மணம் வீசாத மலரைப் போன்றவர்.'

-இப்படியெல்லாம் வள்ளுவர், 'சரியான பேச்சு எப்படி இருக்கும், அதன் பயனென்ன, அப்படிப் பேசுபவர் சிறப்பு, அப்படிப் பேச அறியாதவரின் குறை - நிலை ஆகியவற்றை விளக்கி சரியாகப் பேசுங் கலையைச் சொல்லுகிறார்.

நாம் பேசும் முறை

பேச்சைப் பிறரைப் புண்படுத்தவே நாம் அதிகம் பயன்படுத்துகிறோம். பணங்கொடுத்து சாக்கடை நீரை வாங்கிப் பிறர் மேல் ஊற்றுவதுபோல, செல்வமான பேச்சைப் பிறரைக் குறைவுபடுத்தவே உபயோகிக்கிறோம்.

கோபமாகப் பிறரை அவமதித்துப் பேசும் போது, நமக்குள்ளிருந்து அழுக்குமயமான, அமங்கலமான வார்த்தைகள் அசிங்கமாக வெளிப்பட்டுப் பிறரைத் தாக்குவதுடன், நாம் எப்படிப்பட்டவர் என்றும் நம் பேச்சு வெளிப்படுத்துகிறது. வெறுப்பை அள்ளி நெருப்பைப்போல வீசுவதாகப் பேசுகிறோம். அந்த நேரக் கோபத்தில் வெறுப்பில் யாராயிருந்தாலும் எரித்துவிட எண்ணிப் பேசுகிறோம். சபித்து விடுகிறோம்.

கிண்டலாகக் குத்திக் காட்டிக் கொத்திக் கிழித்துக் குதறுவது போலப் பேசிவிடுகிறோம்.

ஆவேசமாக அந்தரங்கத்தைப் பகிரங்கப்படுத்தி ஆற்றுவெள்ளத்தில் மலர்ச் செடிகள் போல மரியாதை அடித்துக் கொண்டு போகும்படிப் பேசுகிறோம்.

குத்தலாக சல்லடைக் கண்களாக மனம் கலங்கும்படிச் செய்ததைச் சொல்லிக் காட்டியும், பிறர் வாழ்வைக் குறைத்தும் கேட்பவர் குன்றும்படிக் குறுகி நாணும்படிப் பேசுகிறோம்.

ஆசையாக, சுயநலம், சூழ்ச்சிவலை பின்ன நைச்சியமாகப் பேசி, நமக்குசாதகமாக நல்லதுநடக்க நாணமின்றிப் பேசுகிறோம்.

ஏக்கமாக இரையை விழுங்கி ஏப்பம் விடமுடிய வில்லையே என்று, பிறர் பொருளைக் கைப்பற்ற, பிறரை ஏமாற்றிப் பயன்படுத்திக் கொள்ள என்னென்னவோ பிதற்றுகிறோம்.

கொஞ்சலாக உளறி, எனக்கு நீ வேண்டும் என்கிறமாதிரி நம் பலவீனத்தைப் பறைசாற்றிக் கொள்ளுவது போலப் பேசுகிறோம்.

நகைச்சுவையாகப் பேசுவதாக நம்மை நாமே தாழ்த்திக் கொண்டும் பேசுகிறோம். கோமாளியாக நிற்கிறோம்.

சமாதானமாகப் பேசுகிற சாக்கில் நமக்குப் பிடித்த பக்கம் சார்ந்து பேசுகிறோம். சண்டையை இழுத்துவிட்டு விடுகிறோம். சங்கடங்களைச் சந்திக்கிறோம்.

வாழ்க்கை இதனால் சிறக்காது. அகப்பட்ட சொற்களை அடுக்கி, வாயில் வந்தபடிப் பேசுபவரே நாம். பயனுடனோ, பயனின்றியோ இப்படிப் பேசுவதால் சிக்கல்தான் பெரிதாகும்.

சரியாகப் பேசவேண்டியபடி இடத்திற்குத்தக்கவாறு, ஆளுக்கு ஏற்பப் பேசுவார் நம்மில் மிகச் சிலரே.

நல்ல பேச்சு

இதுவரை எப்படி நாம் தற்போது பேசுகிறோம் என்று சுருக்கமாகப் பார்த்தோம்.

'பிறரைத் தவறான பக்கம் உரசக் கூடாது' என ஆங்கிலத்தில் கூறுவர். அதாவது பிறர்க்கு சங்கடமானதை பிடிக்காததை அவரிடம் பேசக் கூடாது. அது அவரைப் புண்படுத்துவதாகும். 'நம் மகிழ்ச்சியே பெரிது' என்ற வாக்கில் நாம் பேசக் கூடாது அது தர்மமில்லை.

பிறர் குணமறிந்து அவரிடம் இனிமையாகப் பேச வேண்டும் சரியான, சொற்களைப் பயன்படுத்திப் பேசவேண்டும். அமங்கலச் சொல் கூடாது. அசிங்கவார்த்தை இருக்கக் கூடாது. அனைவர்க்கும் பிடித்த முகம் சுளிக்க வைக்காத வார்த்தைகள் பேச்சில் அமைய வேண்டும்.

ஒருவர் வாயிலிருந்துவரும் சொல் அவரது குலத்தை பண்பாட்டைக் காட்டும். செவிகளைத் தாக்கும் சூடான சொற்களையோ, செவிகளைப் பொத்தச் செய்யும் மட்டமான வார்த்தைகளையோ பேசவே கூடாது.

அதற்காகப் பிறர்க்குப் பிடிக்கும் சொற்களையே பேசுகிற சாக்கில் தவறானதைப் பேசவும் கூடாது. அதாவது, அழி அழிச் சொல்லுவார் தம்மக்கள் சிரிக்கச் சிரிக்கப் பேசுவார் பிறமக்கள் இதில், மக்கள் என்பதற்குப் பதில் மனிதர் என்ற சொல்லும் போடலாம்.

அதாவது, 'பிறமனிதர், ஒருவருக்கு எது பிடிக்குமோ, அதையே பேசிச் சிரித்துவிட்டுப் போய்விடுவர். அவரைச் சேர்ந்த மனிதரோ, அவருக்கு அழுகை, வந்தாலும் வரட்டும் என்று எது நல்லதோ அதையே பேசுவார்' என்பது பொருள். தவறு எனில் கண்டிப்பதும் நல்வழி கூறித் திருத்துவதும் வருத்தம் தருவது. ஆனாலும் அப்படிப் பேசுபவரே நமக்கு வேண்டிய நல்லமனிதர் என உரைப்பது அது.

இப்படி நல்லபேச்சு பேசத் தெரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

- 1) இனிமையாகப் பேச வேண்டும்.
- 2) தேவையானதைப் பேசவேண்டும்.
- 3) ஏற்றதை ஏற்றபடிப் பேசவேண்டும்.
- 4) தெளிவாகப் பேசவேண்டும்.

5) நம்மை நன்கு வெளிப்படுத்திப் பேசவேண்டும் இதுவே நல்ல பேச்சு.

இனிமைப் பேச்சு

வாழ்த்திப் பேசவேண்டும். வையக் கூடாது. இது 'இனிமை' இல்லை' எனும் சொல்வதிலும் கனிவு வேண்டும்.

'நல்ல சொல்' எனும் பழம் இருக்க காய் போன்று கசக்கும். புளிக்கும் சொல்லைப் பேசத் தேர்ந்தெடுக்கக் கூடாது. சுவைக் கனியிருக்க கருக்காய் கடித்தல் கூடாதென்றும் ஆழ்வார்கள் பாடலும் கூறும்.

ஸ்ரீகிருஷ்ணர் இனிமையாகப் பேசுவார். நாரதமஹரிஷி இனிமையாகப் பேசுவார். இனிமையாகப் பேசுவது தானம் தருவதைவிட அதிகப்பயன் தரும் என மஹாபாரதம் அறிவிக்கிறது.

"கொஞ்சம் பணம் வேண்டும்; திருப்பித் தந்துவிடுகிறேன்" என்று கடன் கேட்பவரிடம், "நெறஞ்சிருக்கு, உங்களுக்கு உதவ முடியாமலிருக்கிறேன்" என்று பதில் கூறலாம். "இருக்கு, ஆனால் உனக்குக் கொடுக்கமாட்டேன்" என்று கடுமையாகக் கூறிப் பகையைத் தேட வேண்டாமே!

பையன் எல்லாப் பாடத்திலும் 20, ம், 30ம் ஆக வாங்கி வந்திருந்தால் கூட, "சமர்த்துப் பையன்தான். நன்னாத்தான் மார்க் வாங்கியிருக்கிறான். அடேய், இன்னும் 25 அல்லது 30 மார்க் அதிகமா வாங்கியிருந்தால் கெட்டிக்காரன்னு ஒருபேனா வாங்கித் தந்திருப்பேனே?" எனலாம். இது நாம் கெட்டிக்காரர் என்று விளக்கும்.

அதைவிட்டு, "இது கெஜமக்கு, இதுக்கு ஓர் எழவும் தெரியாது. நன்னாதின்னும் எருமை மாடு மேய்க்கத்தான் லாயக்கு" என்பது சரியான பேச்சு இல்லை.

தீயவரைக் கூடத் திட்டுவதைவிட "நீ திருந்தினால் உனக்குத்தான் நல்லது" என்ற மாதிரி இனிய சொல் கூறுவதே சிறப்பு. இப்படிப் பேசுவது நாம் தீயவர் இல்லை எனத் தெரிவிக்கும்.

நாரதர், மிக இனிமையாகப் பேசியதாலேயே, தேவரும் அவரை மதித்தனர்; அசுரரும் அவரை மதித்தனர். ராவணன் சபைக்கும் போய் இனிமையாக ராவணனைப் புகழ்வதுபோல "ராவணா, உன் வீரத்திற்கு நவகிரஹ நாயகர்களைக் குப்புறப் போட்டு முதுகில் கால்வைத்தா ஏறி சிம்மாசனத்தில் அமருவது? அவர்களை மல்லார்த்திப் போட்டு மார்பில் அல்லவா கால்வைத்து சிம்மாசனத்தில் ஏற வேண்டும்" என்றார். ராவணனுக்கும் அது நியாயமாகப் பட்டது. அப்படியே செய்தான். சனி, ராவணனைப் பார்க்க அவனுக்கு அழிவு காலம் வந்தது.

விஷ்ணுபகவான், தேவதை வடிவில் வந்து பத்மாகரன் தானே தன் தலையில் கைவைத்து எரிந்து போகும்படி மயக்கு மொழிகளால் நடனமாடச் செய்து சிவனைக் காப்பாற்றினார். இல்லாவிட்டால் "யார் தலையில் கைவைத்தாலும் அவர் பஸ்பமாகிடுவார்" என்று சிவனளித்த வரத்தால் அவரே எரிந்துபோயிருப்பார்.

மோஹினியாக அவதரித்த மஹாவிஷ்ணு இனிய மொழிகளால் அசுரரை மயக்கி அமுதத்தை தேவர்களுக்கே அளித்தார்.

ஸ்ரீ ஹரி, இனிய மொழிகள் கூறி, துரியோதனன் கிருஷ்ணரின் யாதவப்படை களை மட்டும் கேட்டுப் பெற்றுப் போகும்படிச் செய்தார். இல்லாவிடில் ஸ்ரீகிருஷ்ணர்

அர்ஜுனனுக்குத் தேரோட்டியாக பாண்டவர் பக்கமிருந்து வெற்றிபெறச் செய்திருக்க முடியுமா?

நாலுவார்த்தை நன்றாகக் கேட்டு மானத்தை வாங்கவேண்டும் என்பது; நாக்கு விறுவிறுக்கக் கடுமொழிகளால் ஏச வேண்டும் என்பது காரியவெற்றிக்கு அனுகூலம் இல்லை.

'இன்னா செய்தாரை ஒறுத்தல் அவர் நாண நன்னயம் செய்து விடல்.' என்ற குறள் கூறுவதுபோல துன்புறுத்தியவரிடம் கூட இனியமொழி கூறல் அவரைத் தண்டிப்பதாகிவிடும். கடுமொழியால் கட்டவரிடம் கூட இனிய மொழி பேசுதல் நல்லார் செயலாகும்.

ஸ்ரீராமன் இப்படி நன் மொழியையே இனியமொழியாகப் பேசினார். "கொடியோராயினும் என்னிடம் அடைக்கலம் புகுந்தால் என் உயிரைக் கொடுத்தும் காப்பாற்றுவேன்" என்றார். கோபிப்பது, இரைவது, சபிப்பது பண்பான செயல் இல்லை.

'சொல்லின் செல்வன்' என்று கம்பராலும், 'நவ வியாகரண பண்டிதன்' என்று வால்மீகியாலும் பாராட்டப்படும் ஸ்ரீராமபக்த அனுமன் சரியாகப் பேசுவதில் சமர்த்தனாவான். ராமனைப் பற்றி சுகர்வனிடமும், சுகர்வனைப் பற்றி ராமனிடமும் சொல்லி சரியானபேச்சால் நட்பு செய்துவைத்து இருவரும் பயன் அடையச் செய்தான்.

இலங்கை சென்று சீதையைக் கண்டுவந்து, 'கண்டேன் சீதையை' என்று பேச்சை இனிமையாகத் தொடங்கி ராமனுயிரையே காத்தவன் அனுமன். 'சீதை' எனத் தொடங்கினால் அவளுக்கு என்னாயிற்றோ!' எனக் கவலையால் ராமனுக்கு எதாவது ஆகிவிடலாம் என்றே, அவள் உயிருடன் இருக்கிறாள்; அவளைப் பார்த்தேன். என்பதை உணர்த்த 'கண்டேன்' என்று ஒருசொல்லை முதலில் போட்டுச் செய்தியைச் சொன்னான் அனுமன்.

மன்னிக்கும் மனப்பான்மை தீயவரிடமும், துன்புறுத்திய வரிடமும் இனிமையாகப் பேசவைக்கும்.

ஸ்ரீராமன், ராவணனை எச்சரித்து "இன்று போய் நாளைவா" என்றார். இது இனியமொழிதான். ஆனால் கொடியவனாக இருந்ததால் அவனுக்கு கொடு மொழிபோலக் குத்தியது.

அனுமன் சீதையைப் படுத்திய அரக்கியரை இம்சிக்க அவனிடம் அனுமதி கேட்டபோது, அவள், 'அந்த அரக்கியர் பாவம் செய்தால்தான் மன்னிக்க வேண்டும் என்கிறேன்' என்று அருள்மொழி கூறி அமர்த்தினாள். இதுதான் குறளின் கருத்தும்.

எசுநாதரும் தாம் சிலுவையில் அறையப்பட்ட போது, "அவர்களை மன்னித்துவிடுங்கள், பரமபிதாவே அவர்கள் என்ன செய்கிறார்கள் என அறியாதவர்கள்" என்றார்.

துன்பம் தந்தவர்களுக்கே இனியதமிழ் கூறுதல் முறை என்றால் சாதாரணமாக நண்பர்களிடமும் உறவினர் களிடமும் சந்திக்கும் சராசரி மனிதர்களிடம் நாம் இனியமொழியே பேச வேண்டும் என்பதுதானே சரி?

வழிப்பறிக் கொள்ளைக்காரன் வால்மீகியிடமும், நாரதர் இனியமொழி கூறி நல்லவனாக மாற்றினார். ஆகவே, உயிரை இனியமொழி பேசிக் காத்துக் கொள்ளவும் முடியும் என்பது விளங்கும்.

'ஓரரக்கன் இருந்தான். மனிதர்களையே அடித்துத் தின்றுவிடுபவன் அவன். அவனிடம் ஒரு பிராமணன் மாட்டிக் கொண்டுவிட்டான். "ஆகா! இன்று பிராமண போஜனம் கிடைக்குப் போகிறது" என அரக்கன் மகிழ், "பேச்சுத் திறமை உள்ளது பார்த்துக் கொள்ளலாம் இல்லாவிடில் 'இவனுக்கு ஒருவார ரேஷனாகி விடுவோம்'" என்று பிராமணன் எண்ணினான்.

“வா, பிராமணா,” என்று அரக்கன் நாக்கைச் சுழற்றிச் சப்புக் கொட்டி வரவேற்றான். “வணக்கம் பெரியண்ணா, உம்மைப் பார்த்தால் ஏதோ சந்தேகம் கேட்பவர் போலப்படுகிறதே, பஞ்சாங்கம் கொண்டு வரவில்லை இருந்தாலும் கேளுங்கள் என்றான் பிராமணன். உடனே அரக்கன் “அதில்லை, பிராமணா உன்னைப் போலப் பிராமணனை அடித்துத் தின்பவனாக ஏன் இருக்கிறேன்; கூறு பார்க்கலாம்” என்றான். “நல்லவேளை, பேச்சுக் கொடுத்தானே,” என்று மகிழ்ந்த பிராமணன், “நீ மிக மிக நல்லவன். உன்னைப் பிறர் வஞ்சித்து ஏமாற்றித் தனியேவிட்டு விட்டுப் போய் விட்டனர் அதனால் அன்பிற்கு ஏங்கும் நீ இப்படி, அரக்கனாகி விட்டிருக்கலாம்” என்று ஆரம்பித்து அரக்கன் ‘நம்மைக்கூட மரியாதை காட்டிப் புகழ்ந்து நேசமுடன் பேசும் ஒருமனிதன் இருக்கிறானே’ என்று நினைக்க வைத்தான், பிறகு அரக்கன் என் கேள்விக்கு சரியாகப் பதில் கூறினாய். “யார் யார் என்னை ஏய்த்திருப்பர் என்றுகூறு; உன்னை விட்டுவிடுகிறேன்” என்றான்.

“உன் மனைவி...” என்று தொடங்கி “சகோதரன்,” என்று நண்பன், என்று ஒவ்வொருவருமே நீயிப்படி ஆகக்காரணம் என்று “சமுதாயத்தாலேயே நீ இப்படி மனிதரையும் தின்பவனாகி விட்டாய்” எனத் தனித்தனியாக விளக்கியதால் அரக்கனும் உருகி அழுதுவிட்டான்.

“பெரியண்ணா, நீர் நல்லவர்; தயாளகுணமுள்ளவர். சாதுவான என்னைப் போன்ற நண்பரைத் தின்ன உங்களுக்கு மனம் வராது. மற்றவர் எல்லாமிருதங்களையும் மீன்களையும் பறவைகளையும் தின்கின்றனர். நீ இந்தப் பொல்லாத மனிதரையும் சேர்த்தே தின்கிறாய். இதற்குப் போய் உன்னை அரக்கன் என்கின்றனர்”, என்கவே, அரக்கன் பிராமணனைப் போற்றி அனுப்பிவிட்டான்.

எப்படி இனியபேச்சால் பிராமணன் உயிரைக் காத்துக் கொண்டான்!

தேவையான பேச்சு

இதை மனத்தத்துவம் (Ascertain) என்று கூறும். தேவையான இடத்தில் பேசவேண்டியதைப் பேசாவிடில் இழப்பு உண்டாகும்.

பிறர் நம்மைக் குற்றவாளியாக்கிவிடுவர்.

பிறர் குற்றத்தை நாம் அறியவில்லை என நினைப்பர்.

குழந்தைகளுக்குப் புத்திகூறி வளர்க்க முடியாது.

பிறர் நம்மைத் தவறாகப் பயன்படுத்திக் கொண்டு விடுவதைத் தவிர்க்க முடியாது. நம் அந்தரங்கத்தில் பிறர் இச்சைப்படித் தலையிடுவர். நம் வாழ்வில் குழப்பம் வந்துவிடும்.

நாம் நல்லவர் என்பது நிரூபணமாகாது. மலிவான பொருளுக்கு அதிகவிலை தரவேண்டி வரும். இலவசமாக நம்முழைப்பு வீணாகும் படி நேரும். பிறர் நம்மைத் தப்பாகப் புரிந்துகொள்ளுவர்.

தேவையான இடத்தில் தேவைக்கேற்ப பேசாதது பேச்சுக் குறை. பெண்பார்க்கும் கட்டத்தில் பெண்ணுக்கு பாட்டு வராமல் போவதுபோல், ஆசிரியர் கேள்விகேட்கும் போது பதில் தெரிந்தும் சொல்லாதது போல, வாய்ப்பைப் பயன்படுத்திக் கொண்டால் அடையத் தடையாகும்.

பிறர் சண்டையில் நம்மையும், நமக்கு அதில் உடன்பாடு இருப்பதுபோல இழுத்துவிட்டுப் பேசுவர்; நாம் தெளிவாக ‘எனக்கும் இதற்கும் எந்த சம்பந்தமுமில்லை’ என்று சொல்லிவிட வேண்டும்.

விறற்றல், வாங்குதலில் வாடகைக்குத் தருவதில், பெறுவதில் திட்டவாட்டமாகப் பேசிவிடவேண்டும் விலை, வாடகைக்கு ஒரு நிர்ணயம் கூறிவிடுவது தேவை. இல்லாவிடில் வம்பு.

நிபந்தனைகள் முதலிலேயே சொல்லப்பட வேண்டும்.

கூட்டு வியாபாரம், சேர்ந்து வசித்தல், பலர்கூடி விளையாடுதல் - முதலியவற்றில் சட்டதிட்டங்களை, அவரவர் பங்கு என்ன என்பதை முன்னால் பேசிவிடவேண்டும்.

ஒரு கதை கேளுங்கள்.

'ஒரு குருவி ஓர் அரண்மனை அந்தப்புறத்தில் வசித்தது. அதுபெண்குருவி. கூடுகட்டி வசிக்கும் போது முட்டை இட்டுக் குஞ்சு பொரித்தது. அரண்மனை இளவரசன் குழந்தையாக இருந்ததால் குஞ்சுடன் விளையாடி வந்தான். குருவியும் தினமும் இரு பழங்களைக் கொண்டுவந்து ஒன்றை இளவரசனுக்குத் தரும்; மற்றொன்றைத் தன் குஞ்சிற்குத் தரும்.

ஒரு நாள் தாய்க்குருவி இரை கொண்டு வர வெளியே போயிருந்தது. இளவரசன் கொடூரமாக விளையாடிக் குருவிக் குஞ்சை தரையிலடித்துக் கொன்றுவிட்டான். வந்துபார்த்த குருவிமிகவும் துக்கித்தது. இளவரசன் கண்களைப் பிராண்டிக் குருடாக்கி விட்டது.

அரசன் வந்துபார்க்க, குருவி நடந்ததைக் கூறிவிட்டு,

“அரசே, இனி இங்கே தங்க எனக்கு விருப்பமில்லை; நான் செல்கிறேன். என்றது. அதற்கு மன்னன், “குருவியே உன் குஞ்சைக் கொன்ற என்மகனைக் குருடாக்கினாய் அதற்கும் இதற்கும் சரியாகப் போயிற்று. நான் உன்னை ஒன்றும் செய்ய மாட்டேன். எப்போதும் போல நீ இங்கேயே வசிக்கலாம்” என்றான். மேலும் பல நீதிகளை அவன் விளக்கித் தர்க்கம் செய்தான்.

ஆனாலும் குருவி தீர்மானமாகச் சொல்லிவிட்டது. “அரசே நீர் மனிதர், சர்வசக்தி படைத்தவர். நானோ அற்ப சக்தியுள்ள குருவி. இப்போதைக்கு நீர் மன்னித்திருக்கலாம். ஆனால், உம் மகனைப் பார்க்கும் போதெல்லாம் அவன் குருடன் என்பது உமக்குத் துக்கமே தரும். அதில் என்றாவது நீர் உம்வசமின்றி

என்னைக் கொன்று விடுவீர். ஆகவே, தப்பு நடந்து விட்ட இடத்தில் மேலும் தங்குவது தவறாகும் என்ற நீதிப்படி நான் செல்கிறேன்” என்று கூறி விட்டு அக்குருவி பறந்து சென்றுவிட்டது.

சரியான, சூழ்நிலைக்கு ஏற்ற, எவர்மனமும் நோகாத நல்ல பயனைத் தரும் கருத்தைப் பேசிவிடவேண்டும். இது தேவை.

'பசிக்கிறது' எனச் சொல்லாவிட்டால், சோறு கிடைக்காது. அமுதால்தான் பாலூட்டுவர். இதைத்தான் வாயுள்ள பிள்ளைதான் பிழைத்துக் கொள்ளும்' என்ற பழமொழி விளக்கும்.

“காதலிப்பவரின் பின்னால் சும்மா சுற்றித் திரிவதைவிட, மனம் விட்டுத் தேவையைப் பேசிவிடவேண்டும். உண்டா, இல்லையா? என்று இரண்டில் ஒன்று தெரிந்துவிடும்” என்றவரிடம் அவர் நண்பர்.

“சரி; இல்லை எனத் தெரிந்தால்?” என்று கேட்டார்.

“அடுத்த வேலையைப் பார்க்கலாம். இல்லை, வேறு பெண்ணை முயன்று பார்க்கலாம்” என்று சொன்னார்.

கணவன் - மனைவி கூட தத்தம் தேவையை ஒருவருக்கு ஒருவர் கூறிவிடுவது நல்லது.

“மேல்நாட்டார் சில நாளில் பலர் கூடித் தீர்மானித்து ஒரு தொழிலைத் தொடங்கிப் பல ஆண்டுகள் நடத்துவர். இங்கே, பல ஆண்டுபேசி ஒருதொழில் தொடங்கிச் சிலநாளில் விட்டுவிடுவர்” என்று ஸ்வாமி விவேகானந்தர் கூறினார்.

காரணம், இங்கே தாட்சிணயம் பார்த்து சொல்ல வேண்டியதைச் சொல்ல மாட்டார்கள். அங்கே “எனக்கு என்ன உனக்கு என்ன?” என்று அவரவர் தேவையைப் பேசிக்கொண்டு விடுவர். ஒப்பந்தம் இப்படி உறுதியானால் தொழிலும் உடையாது.

உடல் தேவைகள் உண்டு. இதில் எவரும் விலக்கு இல்லை ஆனால் அதை மறைத்து வெட்கப்பட்டு சாமியார்த்தனமாசுப் பேசக் கூடாது. உள்ளத் தேவைகளையும் மறைத்து விடக் கூடாது. இரண்டும் வாழ்வில் நிம்மதி இல்லாமல் செய்துவிடும்.

தேவைகளைப் பேசாமல் உள்ளத்தில் புதைப்பதும், உண்டாகும் உணர்வுகளை வெளியே பேசாமல் அடக்கி வைப்பதும் நோய்கள் உண்டாகக் காரணமாகும்.

அதிகம் பேசுவது எப்படி வம்பை விலைக்கு வாங்குவதாகுமோ, அதே போலவே தேவையை, தேவையுள்ளபோது பேசாததும் ஆளைத் தவறாகக் காட்டிவிடும். தேவைக்குப் பேசாததை மனோவியல் நடத்தைக் குறை (Deficiency in action) என்றுரைக்கும்.

ஒரு பெண்ணுக்குத் தந்தை நல்ல வரணைப் பார்த்தார். நிச்சயமாயிற்று. அவளை எம்.எஸ்.ஸி படிக்க வைத்திருந்தார். கல்யாணசத்திரம் ஏற்பாடு செய்திருப்பார். எல்லாரும் கூடிவிட்டனர். முகூர்த்த வேளை தொடங்க உள்ளே போலீசார் வந்தனர். தந்தையைக் கைது செய்யப் போவதாக அறிவித்தனர். காரணம், ஓரிளைஞர் வழக்குப்புகார் செய்திருந்தார். "அவர் மகளுக்கும் எனக்கும் திருமணமாயிற்று. ஒரு மாதத்திற்கு முன் நடந்தும் கட்டாயமாக அவளுக்கு மறுமணம் செய்கிறார்" என்பதே அவர் புகார். திருமணமான ஆதார சர்டிபிகேட் எல்லாம் காட்டினார். மகளை அழைத்துக் கேட்டனர். அவளும் அதை "உண்மை" என்று ஏற்றாள். பின்னர் பட ஆல்பங்களையும் காட்டினார் தந்தைக்குத் தலையில் இடிவிழுந்தது போல இருந்தார் கைதாகாமல் ஒருமாதிரியாகத் தப்பித்தார்.

அவருடைய துக்கம் இதுதான். 'மகளைப் பெரிய படிப்பு படிக்கவைத்தும் பெரிய செல்வநிலையில் செல்லமாக வளர்த்தும் அவள் திருமணமண்டபம் வரை அனைத்து

ஏற்பாடும் செய்து போன வரைக்கும் கூட தந்தையிடம் உண்மையைச் சொல்லாமலிருந்து புகாரும் தர வைத்தானே' என்பதுதான்.

காதலித்த உடனேயோ, திருமணம், செய்துகொண்ட உடனேயோ தன் தேவையை, தன் தந்தையிடம் தாய் மூலமாக வாவது சொல்லி இருக்கலாமே என்பது அவருடைய துக்கம்.

இதனால் மிகவும் பாதித்த அவர் படுக்கையில் விழுந்தார். திருமண மண்டபத்திலும் பேசாமலிருந்திருந்தால் கொலைகூட அவருடைய தந்தை செய்ய நேர்ந்திருக்கலாம்.

காதலியிடம் ஒருவனால் தன் தேவையைக் கூற முடியாதது. அவளை அதிகமாக ஒருதேவதை போல மதிப்பிட்டு விடுவதால்தான்.

கல்வி, காதல், தொழிலில் தேவைக்குப் பேசாததால் தோல்வியே வரும். தேவைக்குப் பேசாததால் பெற்றோர் பிள்ளைகளைப் பிரிய நேரும். பிள்ளைகளுக்கு மனமுதிர்ச்சி உண்டாக, பெற்றோர் அவர்களிடம் பேசவேண்டும். தேவைக்கு மட்டும் பேசாமல் அதிகம் பேசுவதும் வம்புவளரக் காரணம்.

ஏற்றவாறு பேசுதல்

பெருவாரியானவரிடம் ஏற்றபடிப் பேசுதல் என்பது இல்லை. இதுவே பொருத்தமான பேச்சும் ஆகும்.

எவரிடம் எதைக் கேட்டாலும் அவர் மனத்திலுள்ளதைத்தான் பேசுவார்களே தவிர, கேட்டதற்குப் பொருத்தமாகப் பேசுபவர் மிகச் சிலரே.

'உப்பு இருக்கா?' என்று கேட்டால், கடை செட்டியார் 'பருப்பு இருக்கு' என்பதுபோலவே பேசுவர்.

"கும்மிடிப் பூண்டிக்கு ரயில் எத்தனை மணிக்கு?"

"ஏன் சார் ரயில்ல போறீங்க? பஸ்ஸில போங்க சார்!" என்பர்.

“மும்பைக்கு சென்னை எக்ஸ்பிரஸ் முதல் வகுப்பு இருக்கை கிடைக்குமா?”

“அவ்வளவு பணம் தந்து ரயில்ல முதல் வகுப்பை போறதைவிட பிளேன்ல போங்க சார்!”

“ஐயா இல்லீங்களா?”

“வெளியில் போயிருக்கிறார்.” எங்கே என்பது பதிலில் வராது. வெளியில் போயிருக்கிறார் என்பதுதான் இல்லை என்பதிலிருந்து விளங்குகிறதே.

“எங்கே பையனைக் காணோம்?”

“அவனுக்கு செல்போன் வேணுமாம்.”

“ஏண்டா லேட்?”

“லேட்டாயிடுச்ச சார்.”

இப்படித்தான் மக்கள் பேசுவர். ஒன்றுகேட்டால் ஒன்று பதிலாக வரும்.

‘பொருத்தமாகப் பேசுதலே’ ஏற்றபடிப் பேசுதலாகும் யார் எதைக் கேட்டாரோ அவரிடம் அவருடைய கேள்விக்குத் தக்க பதிலைச் சொல்ல வேண்டும். ஆளுக்கு ஏற்பவும், சூழ்நிலைக்குத் தக்கபடியும் தேவையானதை இதமாக இனிமையாக நல்ல சொற்களில் பேச வேண்டும். இப்படிப் பேசுவதே சரியாகப் பேசங்கலை.

குழந்தைக்கு ஏற்ப அதை அழவிடாமல் சமாதானப் படுத்துவதாகப் பேசவேண்டும். பெரியவர்க்கு ஏற்ப சரியாகப் பேசவேண்டும். ஆணுக்குத்தக்கபடியும், பெண்ணுக்குத் தக்கபடியும் பேசவேண்டும். அந்தரங்கத்தில் ஒருவிதமாகவும், பொதுவில் ஒருவிதமாகவும் பேசவேண்டும். தாயிடம் சகோதரியிடம் ஒருவகையிலும், நண்பர், சகோதரரிடம் ஒரு வகையிலும், பெரியவரிடம் ஒருவிதமாகவும், சிறியவரிடம்

ஒரு விதமாகவும் பேசுவதே ஏற்றது. ஒருவரிடம் பேசுவது போலவே எல்லாவிடமும் பேசலாகாது.

முரடனிடம் பணிவாகப் பேசிடலாம்.

முட்டாளிடம் மரியாதையாகப் பேசலாம்.

புத்திசாலியிடம் கவனமாகப் பேசவேண்டும்.

நல்லவரிடம் நேர்மையுடன் பேசவேண்டும்.

அறிவுள்ள சான்றோரிடம் கேட்டறியும் ஆவலுடன் பேசவேண்டும். இதுவே பொருத்தமான பேச்சு. சரியாகப் பேசும் கலை.

அவரவர் சமூகநிலை, தகுதிக்கு ஏற்பப் பொருத்தமாகப் பேசவேண்டும். செய்யும் வேலையையும் கருத்தில் கொண்டு ஏற்றவாறு பேசுதல் வேண்டும்.

கேட்பவர் முகம் சுளிக்காமல் பேசுதல் வேண்டும். ஊக்கமூட்டிப் பேசவேண்டும் செய்திக்கு ஏற்ற சொற்களை முறையாக வரிசைப் படுத்திப் பேசல் நன்று.

பேச்சுக்குப் பொருத்தமான பேச்சே சரியான பேச்சு. அவரவர் மனத்திலுள்ளதை, விருப்பு வெறுப்பிற்கேற்ப மட்டும் பேசக் கூடாது. பேசும்போது தொனியும் சரியாக ஏற்ற இறக்கத்துடன் அமைதல் வேண்டும். பண்பை நேச உணர்வை விடாமல், பொருத்தமாகப் பேசாவிட்டால் பிரச்சினை ஏற்படும்.

முரண்பாடும் கருத்தும், பொய்மையும் யாரையும் பொருத்தமாகப் பேச விடுவதில்லை. பொய்கூட மாற்றுக் கருத்துகூடப் பொருத்தமாகக் கூறப்பட்டால் பயன்தரும்.

இருபொருள்வராதவாறு, ஐயம் ஏற்படுத்தாதவாறு விபரீதமாகப் பொருள்படுத்தாதவாறு பெண்கள் பேசுதல் வேண்டும்.

“நீங்கள் சொன்னால் நான் எதையும் செய்வேன்” என்று பெண் ஒருத்தி கூறக்கூடாது. “உங்களிடம் எனக்கு மரியாதை உண்டு” என்று சொல்லலாம்.

“என் கணவரால் முடியவில்லை” என்று வேற்று ஆணிடம் ஒருமனைவி கூறக்கூடாது” என் கணவருக்கு உடல் சௌகரியமில்லை” என்று பேசலாம்.

மேலும் ஒருவரைப் பார்க்கச் சென்றால் வேண்டாத முறையில் பேசி வம்பை இழுத்து விட்டுக் கொள்ளக் கூடாது.

ஒரு குரு இருந்தார். அவர் ஆன்மிகச் சொற்பொழிவாளர். அவரிடம் நான்கு சீடர்கள் இருந்தனர். அந்த குருவைத் தம்மிடத்திற்கு சொற்பொழிவு வழங்க அழைத்திருந்தார் ஒரு பெரிய தனவந்தர். அவர் ஊருக்குச் சென்று தங்கிய குரு “அந்த செல்வந்தரிடம் எப்போது அருளுரை வழங்க வரலாம்?” எனக் கேட்டு வர சீடர்களில் முதல்வனை அனுப்பினார்.

முதல் சீடன் சென்று தனவந்தரைப் பார்த்தான். சோபா நீளத்திற்கு அகலமான உடலுடன் சேட் அமர்ந்திருந்தார். பார்த்தவுடன் தான் கேட்க வந்ததை மறந்து “ஆ...!” என ஆச்சரியத்தில், ‘இப்படியும் ஒரு குண்டான மனிதரா? என்று அயர்ந்து போய் நின்றான் சீடன். “என்ன வாயைப் பிளந்து நிற்கிறாய்?” என்று கேட்டவுடன் சீடன், “இவ்வளவு குண்டாக ஒரு மனிதரா? என எண்ணி வியக்கிறேன்” என்றான்.

சேட், “இவனைக் கட்டி வையுங்கள்” என்று கட்டளையிட முதல் சீடன் ஓரறையில் அடைக்கப்பட்டான். அவன் திரும்பிவராததால் இரண்டாவதாக ஒருசீடனை அனுப்பினார் குரு. அவனும் வந்து சேட்டைப் பார்த்து வியந்துபோய் வாயைப் பிளந்து நின்றான்.

“இப்படித்தான் உனக்குமுன்னால் ஒருவன் வந்து நின்றான். கேட்டால் ‘இவ்வளவு குண்டாயிருக்கிறீர்?’ என்றான். நீ என்ன சொல்லப் போகிறாய்?” என்று சேட் கேட்டார்.

“அவன் முட்டான். அதான் நீர் இப்படி குண்டாயிருப்பதைப் பார்க்கிறானே, அப்புறமென்ன ஆச்சரியம்?” என்றான்.

“பிறகு நீயேன் வியந்து வாயைப் பிளந்தாய்?”

“இவ்வளவு பெரிய சரீரத்துடன் எப்படி உள்ளே வந்து உட்கார்ந்திருக்கிறீர்?” என்றே ஆச்சரியப்பட்டேன்” என்றான்.

கோபப்பட்ட சேட் அவனையும் உள்ளே கட்டி வைத்துவிட்டார்.

பிறகு மூன்றாம் சீடனை குரு அனுப்பினார். அவனும் சேட்டைப் பார்த்து அயர்ந்து போய் நின்றான். இருசீடர் கூறியதையும் கூறிய சேட், “நீ ஏதாவது சொல்ல வந்தாயா?” என்றார். அதாவது சேட் அவன் அங்கு வந்த காரணத்தைக் கேட்டார். ஆனால் மூன்றாமவனோ, “அவர்களிருவரும் முட்டான்கள். அதான் நீர் உள்ளே வந்து உட்கார்ந்திருப்பதைப் பார்த்தார்களே, உம்மை உள்ளே வைத்தே கூடத்தைக் கட்டியிருப்பார்கள் என்பதை யோசித்தறிய முடியாதவர்கள்” என்று குண்டான சேட்டைப் பற்றியே பேசினான். அவனையும் கட்டி உள்ளே போட்டு உதைக்கச் செய்தார் சேட். அப்புறம் நாலாமவன் குரு அனுப்ப வந்து சேர்ந்தான். அவனும் சேட்டைப் பார்த்து வியந்துபோய் நின்றான்.

மூன்றுபேர் வந்து சொன்னதைக் கூறிய சேட், “நீ என்ன சொல்லப் போகிறாய்?” என்று கேட்டார். சீடன் சொன்னான். “நீர் உள்ளே இருப்பதைத் தான் பார்த்தார்களே, நீர் எப்படி உள்ளே வந்திருந்தால் என்ன? உம்மை உள்ளேயே வைத்துத்தான் இந்தக் கூடத்தைக் கட்டியிருந்தால் என்ன? நாளைக்கு மண்டையைப் போட்டால் எப்படி வெளியே எடுப்பார்கள்? என்று தானே கவலைப்பட வேண்டும்?” என்றான். அவனையும் சேட் கட்டிப் போட்டு உதைக்கச் சொன்னார்.

நாலுபேர் சென்றும் வரவில்லையே என குருவே கிளம்பி வந்தார். சேட்டைப் பார்த்து தம் சீடர்கள் பற்றி விசாரித்தார். சேட்டும் நடந்ததைச் சொல்லி, “அவர்கள் உமது சீடர்கள்தானா? வந்த வேலைக்குப் பொருத்தமாகப் பேசாமல் வேண்டாதான உடல் பருமன் பற்றிப் பேசி உதைபட்டார்கள்” என்று விளக்கினார்.

குரு, “எப்போதும் அவர்களால் எனக்கு இப்படித்தான் அவத்தை, நீர் மண்டையைப் போட்டால் எதற்காக வெளியே எடுத்துப் போகவேண்டும்? இது உம் வீடு, உம் கூடம், இறந்து போனால் இங்கேயே உம்மைப் புதைத்துவிட வேண்டியது தானே?” என்றார் குரு.

சேட் குருவை முறைத்தார். சீடர்களுக்கு அறிவு வந்த விதம் என்ன? யார்மூலம்? என உணர்ந்து கொண்டார்.

குருவை என்ன செய்தாரோ ?

எப்படி இப்படிப் போன வேலைக்குப் பொருந்தாதபடிப் பேசலாமா? பொருத்தமாகப் பேசுவது, எங்கு எதை எப்படிப் பேசவேண்டுமோ அங்கு அதை அப்படிப் பேசுவது.

பொருத்தமாகப் பேசாவிட்டால் பிரச்சினைகள் தீராதது காரியங்கள் கைகூடா.

பொதுமேடையில் பேசுவது ஒரு கலை. சரியாகப் பேசினால்தான் கலையாகும். பேசும் விஷயத்திற்கு தலைப்பிற்குப் பொருந்தாமல் பேசக் கூடாது. உதாரணமாக, ஒருவரைப் பாராட்டிப் பேசும் போது தன் பெருமைகளைப் பலர் பேசுவர், இது தவறு.

சாதிப்பிரச்சனை, மொழிப்பிரச்சினை, பொருளாதாரப் பிரச்சினை, என எதை எங்கே பேசவேண்டுமோ அங்கேயே பேசவேண்டும். பொதுவில் பேசும் போது யார் மனமும் புண்படாதபடி, குறிப்பிட்ட சமூகத்தைக் குறை கூறாமல் பேசவேண்டும். பலரைக் கவர்ந்த ஒரு பெரிய தலைவரைப்

பட்டவர்த்தனமாகத் தாக்கிப் பேசுவது சரியன்று, இதையெல்லாம் தவிர்க்க வேண்டும்.

தெளிவான பேச்சு

மௌனம் என்பதே ஒரு மொழி. ஆனால் இது யாரையும் குழப்பும் மொழியில்லை. ‘மௌனம் சம்மதம்’ எனத் தெளிவாக மற்றவர் எடுத்துக் கொண்டு விடுவர்.

சைகை கூடச் சரியாக, அமைந்தால் தெளிவாகப் பொருளை உணர்த்தும் ஊமைகூட இப்படிப் பேசமுடியும்.

மனமுதிர்ச்சி உள்ளவர் குழப்பம் தரும்படிப் பேச மாட்டார். தெளிவாகக் குறிப்பிட்ட பொருளை உணர்த்தி விடுவர்.

மனத்தைத் தெரிவிப்பதே பேச்சு. அதைச் தெளிவாகப் புரியவைப்பதே சரியாகப் பேசுங்கலை.

உள்ளம் தெளிவாக இருந்தால் பேச்சும் தெளிவாக வரும். தனக்கு விளங்காத ஒன்றை எவரும் பிறருக்கு விளக்க முடியாது.

ஒரு மரம், ‘இப்படி இருக்கும். அப்படியிருக்கும், கீழே வேர் வீட்டுப் பருமனாக உயர எழுந்திருக்கும், கிளிகள் விட்டுப் பரவி இலைகள் துளிர்ந்து, பூ பிஞ்சு, காய்களுடன் உள்ளது. நிழல் தருவது... என்றெல்லாம் பார்த்தபடி விளக்க முடியாது. கேட்பவரும் எளிதில் புரிந்து கொண்டு தெளிவடைய இயலாது. ‘மரம்’ என்ற சொல் அந்த எல்லா வர்ணனையையும் உள்ளடக்கியது. அனைத்தையும் அடக்கிப் புரியச் செய்வது. ‘மாமரம்’ மாமரத்தையும், ‘புளியமரம்’ என்ற சொல், அந்த மரத்தையும் தெளிவாக உரைக்கும் சொற்களே. இப்படி சரியான சொற்களால் தெளிவாகச் சொல்வது சரியாகப் பேசும் கலையில் முக்கியம்.

“அவர் மிகநன்றாகப் பேசினார். ஆனால் என்ன சொன்னார் என்பதுதான் விளங்க வில்லை” என்றால் அவர் தெளிவாகப் பேசவில்லை என்று பொருள்.

பொருளை நன்கு விளக்குவதே ‘தெளிவு’ என்ற சொல்லால் குறிக்கப்படுகிறது.

“காலையில் வா”

“எத்தனை மணிக்கு?”

“ஒன்பது பத்துமணிக்கு வா!” என்றால், அவர் “ஒன்பதுக்கா, பத்துக்கா தெளிவாகச் சொல்!” என்பார். குறிப்பிட்ட காலத்தை இரு அளவு குறிக்காது.

“நானைக்குப் பத்துமணிக்கு வருகிறேன்” என்ற ஒருவர் பத்துமணிக் கே வீட்டிலிருந்தே கிளம்புவார். இவருக்காக மற்றவர் 10இலிருந்து இவர் வந்துசேரும் வரை காத்திருந்தாக வேண்டும் 10இலிருந்து 10¹/₂க்குள் வந்துவிடுவேன்” என்று தெரிவிப்பதே தெளிவான பேச்சு இப்படி சரியாகக் குறிப்பிடுவதே சரியாகப் பேசுவது.

“போகும் காரியம் நடக்குமா?” என்றால், “நா ந்தாலும் நடக்கும் நடக்காவிட்டாலும் நடக்காது” என்று ஜோதிடர் கூறினால் குழப்பம் ஒரு பிரச்சினையை சிரமப்பட்டு ஓர் அறிவாளியிடம் விளக்கி, “இதில் எப்படிச் செய்தால் சரியாக இருக்கும்?” என்று கேட்கிறீர்கள். அதற்கு அவர் பலமாக யோசித்துவிட்டு “எப்படி நடந்தால் சரி என உனக்குப் படுகிறதோ அப்படியே நடந்திடு” என்று கூறினால் அது தெளிவா?

எப்படி நடப்பது சரி? எனத் தெரியாததால்தானே அவரிடம் யோசனை கேட்டோம். ஆனால் இப்படிச் சிலர் பட்டுக் கொள்ளாமல் யோசனை சொல்வதுண்டு. பின்னால் வம்பு வராமல் இருக்க தப்பிக்கும் நோக்கில் இப்படி ஆலோசனை கூறுவார்.

ஒரு ஜோதிடர் இருந்தார். மலையாள ஜோதிடர். ஒன்பது மாத கர்ப்பிணியாக மனைவி இருக்கும்போது ஒருவர் தம் ஜாதகத்தைக்காட்டி என்ன குழந்தைபிறக்கும்?” என்று கேட்டார். மனிதக் குழந்தை! என்றார் ஜோதிடர், இவர் முறைத்தார். “ஆணா, பெண்ணா என்ன குழந்தை?” எனத் தெளிவாகக் கேட்டார். “ஆண்தான் பிறக்கும்!” என்று ஜோதிடர் அடித்துக் கூறினார். அடுத்தமாதமே குழந்தை பிறந்தது. ஆனால் பெண். அவர் வந்து ஜோதிடரை, “ஆண்பிறக்கும் என்றீரே, பெண்ணல்லவா பிறந்தது?” எனக் கேட்டார். “அது பாருங்க நீங்க போனதுமே ‘பெண்ணே பிறக்கும்’ எனப்பட்டது. ஓர் ஓலையில் எழுதி இதோ மேலே வைத்திருக்கிறேன், பாருங்கள்” என்று அவர் எடுத்துக் காட்டினார். எப்படித் தெளிவாக ஜோதிடர் இருக்கிறார் பாருங்கள். செய்தியைச் சரியாகக் கணிக்க முடியாததால் ஜோதிடர் குழப்பமாகக் கூறுகிறார்.

“இரவில் சாப்பாட்டிற்கு வந்தால்தான் வருவேன்” என்று சிலர் சொல்லிச் செல்வர். சாப்பாடு இவருக்காக எடுத்துவைப்பதா வேண்டாமா? என அவர் வீட்டில் குழம்புவர்.

நிறைய வார்த்தைகள் தெரியாத பேர்களாலும், அவற்றைப் பொருளை நன்கு தெரிவிக்கும்படிக் கோர்க்கத் தெரியாதவர்களாலும் சரியாகத் தெளிவாகப் பேச முடியாது.

சரியான உச்சரிப்பும் தெளிவாகப் பேசுவதற்குத் தேவை.

ஒருவிலாசத்தை விசாரிப்பதும் தெளிவாக இருக்க வேண்டும். முரணான உணர்வுகள், எண்ணங்கள் மோதுகையில் முரண்பட்ட பேச்சு குழப்பம் உண்டாக்குவதாக இருக்கும். ஒரே சமயத்தில் இரு எண்ணங்களுடன் பேசக் கூடாது. தீர்மானம் இருந்தால் தெளிவாகப் பேசலாம்.

தெளிவான கருத்தும் மொழித் திறமையும் இருந்தால் சரியாகப் பேசமுடியும். ஒரு மனிதருடன் பேசும்போது

அவரிடம் வெறுப்புணர்வு உள்ளில் இருந்தால் சரியாகப் பேச முடியாது.

ஆத்திரம் மிகுந்தால் வாய் குழறும்.

கோபம் கூடினால் கொடும் கெட்டவார்த்தைகள் சேரும்.

காழ்ப்புணர்வால் மட்டந்தட்டிப் பேசுதல் உண்டாகும்.

அகங்காரமிருந்தால் பேச்சில் மரியாதை இருக்காது.

பேராசை இருந்தால் சுயநலம் பேச்சில் இருக்கும்.

ஆகவே எந்த கூடாத உணர்வும் இன்றி சாந்தமாக நடுநிலையுடன் பேசினாலேயே சரியாகப் பேசமுடியும்.

நடுநிலை, சமநிலை மனத்தில் வேண்டும் என்பதே சரியாகப் பேசுங்கலை கூறுவது.

தெளிவாகப் பேசினால் உங்களை இந்த உலகம் யார் எனச் சரியாக அறியும். உங்கள் தேவையை நீங்கள் அடைய முடியும்.

மனத்திலிருப்பதைச் சொல்ல நினைக்கும் போது பிறர் புரிந்து கொள்ளும்படி நன்கு கூறுவதே தெளிவாகப் பேசுவது. உணர்வும் எண்ணமும் ஒன்றுபட்ட அதை மறைக்காமல் கூறுவது தெளிவாக, சரியாக இருக்கும்.

அதிகமாக எடைபோடுதல், மொழிப்புலமை, அற்றிருத்தல், பொருள், சொல், வாக்கியம் சரியாக அமைக்கத் தெரியாமை, அச்சம், தயக்கம், கூச்சம், வேறுகூடாத உணர்வுகள், தெளிவின்றிக் குழப்பமான பேச்சுமையும் காரணங்களாகும்.

உறவினரிடம், நண்பரிடம் குடும்பத்தில், அலுவலகத்தில் சரியாகப் பேசியே ஆகவேண்டும். மனைவியிடம் சரியாகப் பேசவில்லையேல் சந்தேகம் உண்டாகும். அரசியல் வாதிகள் போல போலிவாக்குறுதிகளுடனோ, அலுப்பூட்டும் முறையிலோ பேசுவது சரியாகப் பேசுவதாகாது.

அமைதி உடைமையும் விருப்பு - வெறுப்பின்மையும், உண்மையும் துணிவும், அன்பும் சரியாகப் பேசத் திறமை தரும்.

தெளிவான பேச்சு வேண்டாத தொந்தரவுகளைத் துரத்திவிடும்.

நிறைய, கதைகள், கவிதைகள், படித்திட வேண்டும். பத்திரிகைகளை இரைந்து படித்துப் பழக வேண்டும். அறிந்தவர்கள், பெரியவர்கள் பேசுவதைக் கேட்க வேண்டும். அவர்களிடம் ஒன்றைக் கூறி, பேசிப் பழக வேண்டும். அவர்கள் திருத்தினால் ஏற்க வேண்டும், அப்போதே சரியாகப் பேசவரும்.

நம்மை வெளிப்படுத்திக் கொள்ள!

நம்மை வெளிப்படுத்திக் கொள்வதே நம் உலக வாழ்க்கை எவ்வளவிற்கெவ்வளவு நாம் நம்மை இந்த உலகில் வெளிப்படுத்திக் கொள்ளமுடிகிறதோ அவ்வளவே நம்முடைய முன்னேற்றமிருக்கும்.

சும்மா நாம் உட்கார்ந்திருப்பது கூட நம்மை வெளிப்படுத்திக் கொள்வதே.

வாழும் மனிதன் தன்னை எப்போதும் வெளிப்படுத்திக் கொள்ளுகிறான். தன்னை எவன் எப்போதும் வெளிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கிறானோ அவன் வாழ்கிறான் என்றும் கூறலாம்.

கூடவுள் தம்மை வெளிப்படுத்திக் கொள்ளுவதே இந்த இயற்கை பிரபஞ்சமாகப் பெருகி இயங்கிக் கொண்டிருப்பது, மினி கூடவுளான மனிதன் தன்னை வெளிப்படுத்திக் கொள்ளுவதில் முக்கியமானது பேச்சு.

எளிய முறையில் வெளிப்படுத்திக் கொள்ளுவதே பேச்சு. ஆனால் துர்பாக்கியமாக நாம் பல வகையில் நம்மை மறைத்துக் கொள்ளும் போர்வையாகவே பேச்சைப் பயன்

படுத்துகிறோம். காரணம், நம்மை நமக்கே தவறானமனிதன் எனத் தெரிகிறது. அதை நாம் விரும்பவில்லை. ஆகவே, பிறரும் பிடிக்கவில்லை எனப் பேசிவிடாதபடி மறைத்துப் பேசுகிறோம்.

எண்ணத்தில் வெளிப்படத் தொடங்கும் மனிதன் பேச்சிலும், பிறகு செயலிலும் வெளிப்படுகிறான். பேச்சில் எவ்வளவு வெளிப்படுத்திக் கொள்ளுகிறானோ, அவ்வளவு செயலில் வெளிப்படுவதில்லை. அப்படி அவன் அளவுபடுத்தப்படுகிறான். எவ்வளவு தூரம் மனிதன் வெளிப்படுத்திக் கொள்ளமுடிகிறதோ அது அவனுடைய அதிருஷ்டம் எனப்படுகிறது.

ஆனால் பலமனிதர் தம்மை கோபக்காரராகவும், கெட்டவராகவும், சந்தேகப்பிராணியாகவும், பயந்தவனாகவும் ஆத்திரம், அழுக்காறு, ஆசை முதலிய கொடிய குணசாலிகளாகவும்தாம் வெளிப்படுத்திக் கொள்கின்றனர்.

இப்படி வெளிப்படுத்திக் கொள்பவர் தம்மையும், நல்லவராக வெளிக்காட்டிக் கொள்ள முயன்று தோற்கிறார்கள். காரணம் பேச்சுத்தான்.

சாதாரணமாகக் கெட்டவர்களால் சரியாகப் பேசமுடிவதில்லை. ஆகவே வெளிப்படுபவர்கள் மிகச்சிலரே, இவர்கள் சரியாகப் பேசங்கலையறிந்தவர்கள்.

கேட்ட தற்குப்பதில் சொல்லுபவர் கேலி, வக்கிரம், குத்தல், பிறரை ஜெயிக்க நினைத்தல், தாமே உயர்ந்தவர் எனக் காட்டிப் பேசல் இல்லாதவர் சரியாகப் பேசுபவர். சாமர்த்தியமாகப் பேசவேண்டும், தன் நிறமைகளைக் காட்ட வேண்டும் என்று அலங்காரப் பேச்சு இவரிடம் இருக்காது.

சமத்துவப் பார்வையுடன் இயல்பாகப் பேசி, இதமாக இனிய வார்த்தைகளைச் சொல்லி எல்லாரும் விரும்பும்படி இருப்பவரிடமே சரியாகப் பேசும் கலை இருக்கும்.

பொய்யும் கூடச் சரியே

பொய்கூட, நன்மை தருவதானால் அதுவும் உண்மை இடத்தில் வைத்துப் போற்றப்படும்.

இப்படிப் பொய்கூடச் சரியே எனப்படுவது மூன்று சந்தர்ப்பங்களில்.

- 1) கல்யாணத்திற்காக ஒருவன் பொய் கூறலாம்.
- 2) இல்லற சுகமனுபவிக்கும் அந்தரங்கத்தில் சொல்லலாம்.
- 3) உயிர் போகும் சமயத்தில் அதைக் காத்துக் கொள்ள.

இன்னும் இதைநீட்டி ஒருவன் தன் உடைமையைக் கைவிடாமல் பார்த்துக் கொள்ளப் பொய் கூறலாம். எனச் சொல்லுவர்.

அன்யோன்யமாக இருக்கும்போது மனைவிக்கு வாக்குறுதிகளைக் கணவன் வாரிவழங்குவான். இதற்கு சாத்திர அனுமதி உண்டு.

பாதுகாப்பு

ஒவ்வொருவரும் இந்த உலகில் பிறரால் கடித்து மென்று விழுங்கி ஏப்பம் விட்டுவிடப்படாதிருக்க ஒரு பாதுகாப்பு வளையம் போட்டுக் கொண்டுவிட வேண்டும். சரியாகப் பேசுவது ஒரு பாதுகாப்பு. அதுவும் இளம் பெண்கள், கல்லூரி, அலுவலகம், ஏன் வசிக்கும் குடும்பத்திலேயே கூட தன் விருப்பு - வெறுப்புக்குமாறாக பாதிக்கப்படாதிருக்க இப்படிப் பாதுகாப்பு வளையம் போட்டுக் கொள்ளுவது அவசியம்.

இதற்குப் பேச்சு முக்கியம். தன்னைப் பற்றி அவசியமானவற்றைக் கூறி விளக்கி வெளிப்படுத்திக் கொண்டு விடுவது நல்லது. இதில் சிலபொய்களும் இடம் பெறலாம். உயிரைப் போல கற்பையும் காத்துக் கொள்ள அவை உதவும். இந்த நோக்கில் பேசுவது சரியான பேச்சே.

திரௌபதி விராட தேசத்தில் அரண்மனையில் அலங்காரம் செய்பவளாக வாழ்ந்தபோது, “என்னிடம் யாராவது வம்பு செய்தால் என் ஐந்து கந்தர்வ கணவர்கள் கொண்டு விடுவர்” என்று கூறித்தப்பித்துக் கொண்டிருந்தான்.

நறுக்குத் தெரித்தாற்போலப் பேசுவது சுயமரியாதையைக் காப்பாற்றும். அதிகமாகப் பேச்சில் இழைவதும் குழைவதும் மரியாதையை இழக்கச் செய்யும்.

நண்பருக்கோ, நம்முடன் தொடர்பு உள்ளவர்களுக்கோ நம்மைப் பற்றி நன்கு அறிவித்துவிட வேண்டும் ஏனெனில் நண்பர் நம்மிடம் நெருக்கம் என்ற பெயரில் சலுகை எடுத்துக் கொண்டு பயன் பெற முற்படுவர்.

ஒருவர் நண்பர் ஒருவரை, மிக நன்கு சுவனிப்பார். அவர் அடிக்கடி நண்பரின் வீட்டிற்கு வரத் தொடங்கினார். அவருடன் டி.வி. பார்ப்பதும், சும்மா அரசியலும், சினிமாவும் பேசி அரட்டை அடிப்பது மட்டுமே நடக்கும். இது நேரத்தைக் கொல்லுவது அதை நண்பர் எப்படியோ சமாளித்துக் கொண்டார். ஆனால் அவர் இரவு 8/9க்கு மேல் வர ஆரம்பித்தார். காரணம் பகலில் உறங்குபவர் அவர். இரவில் வெகுநேரம் கண்விழித்திருக்கும் போது சலிப்பேற்படாதிருக்க வேண்டும் என வரத் தொடங்கினார். நண்பர் இதை உணர்ந்து, தாட்சண்யம் பாராமல் தம்மைப் பற்றிச் சொல்லி விட்டார்.

“ஐயா, போன்பண்ணிவிட்டு வாருங்கள். ஏனெனில், நானில்லையெனில் உங்களுக்கு ஏமாற்றம் உண்டாகும். மேலும் இரவில் நான்படிப்பேன். அதனால் 8 மணிக்கு மேல் வராஜீர்கள்” என்று ஓர் அரண் அமைத்துக் கொண்டிவிட்டார்.

சரியாகப் பேசுங்கலை

ஒரு பெரிய, மனிதரைத் “தெரியுமா?” என ஒருவர் கேட்டார். அவருக்குத் தெரியாது. ஆகவே தெரியாதே! எனச்

சொல்லினார். அவர் மாமா, ‘தெரிந்து கொள்ளப்பிரியப் படுகிறேன் என்று கூறினால் அழகு’ என்று சொல்லித் தந்தார்.

பணம் கடன் கேட்டார் ஒருவர். “ஓர் ஐநூறு ரூபா இருக்குமா?” என்றார்,

“நேற்றுவந்து கேட்டிருந்தால் தந்திருப்பேன்” எனக் கூடாது. அது நடக்காத சமாசாரம். கடன் தர பணமில்லையானால், “உங்களுக்கு இப்போது உதவ முடியாத நிலையிலிருக்கிறேன்” எனலாம்.

போனில் ஒரு நண்பரிடம் ஏதாவது கேட்டால், அவருக்கு அதுபற்றித் தெரியாதபோது” விசாரித்துச் சொல்கிறேன் என்பார். போனில் யாராவது பேசத் தொடங்கியவுடனேயே, விஷயமின்றிப் பேசுகிறார், அல்லது வம்பு அடிக்கிறார் எனப்பட்டால்.

“அப்புறமாக நானே கூப்பிடுகிறேன்” என்று வைத்து விடுவார்.

இல்லாத ஒருவரைப் பற்றிப் பேசாததும், வேறொருவரைப் பற்றி குற்றஞ் சுமத்திப் பேசாததும் பேசுங்கலையாகும்.

“என் சொற்பொழிவைக் கேட்டிருக்கிறீரோ?” என்று ஒரு பேச்சாளர் கேட்டார். கேட்கப்பட்டவர். “உம்மிடம் சொற்பொழிவைத் தவிர ஒன்றையும் கேட்டதில்லையே!” என்றார் இப்படியும் ‘அதிகப் பிரசங்கி’ எனப் பெயர் பெறக் கூடாது.

பேச்சு நம் பண்பை, படிப்பை, குலத்தை, நோக்கத்தை, விளக்குவதாக இருக்க வேண்டும். ஊக்கமளிப்பதாக, மகிழ்ச்சியளிப்பதாக, உதவியாக அமையவேண்டும்.

பயனில்லாபேச்சோ, புறங்கூறும் பேச்சோ, ஆற்றுவார் ஆற்றலைப் பழிப்பதான பேச்சோ கூடாது. முகத்தி லடிப்பதுபோலப் பேசக் கூடாது இது பகையை உண்டாக்கி வளர்க்கும்.

வானொலி நிகழ்ச்சி ஒன்றில், பேட்டியில் கேள்வி கேட்கப் பட்ட மக்கள் பதிலளித்தனர். வானொலி நிகழ்ச்சியாளர்.

“டென்ஷனை சமாளிக்க என்ன செய்வீர்கள்?” என்று கேட்டார். “ரேடியோவை மூடிவிடுவேன்” என்றார் ஒருவர். மேலும் “ஏன்?” என்றதற்கு, “வேண்டாத வியாதி விளம்பரங்கள் தப்புத்தப்பான அறிவிப்புகள், பெரிய பெரிய சங்கதிகள் பற்றிய காமா, சோமா கருத்துக்கள் டென்ஷனை (எரிச்சலை) உண்டாக்குகின்றன” என்றார்.

சரியான பேச்சானாலும் பேசும் முறை நாகுக்காக இருந்திருக்கலாம்.

தர்க்கரீதியாக பேசுக இருக்கவேண்டும்.

உதாரணமாக, “சக்தி பெரிதா, சிவன் பெரிதா? என்றால் சக்தி இல்லையெனில் சிவனே இயங்க முடியாது” என்பர். “சரி; சக்தி போரிட்டு ஒழித்தாளே அந்த அசுரனுக்கு சக்தியை எதிர்த்துச் சண்டையிட ஏது சக்தி?” என்று கேட்டால் “குதர்க்கமாகப் பேசாதே!” என்பர். அவர்கள் பேச்சில் தர்க்க முறை இல்லை என்பதை உணரமாட்டார்கள்.

சான்றோர் இடையில், சரியாகப் பேசுங்கலை அறியாதவர் பேசுவதை விடப் பேசாமலிருப்பது உயர்வு. நாம் உயர், சுகமுடன் வாழ, பிறருக்கும் உதவியாக இருக்க பிரச்சினைகளைத் தவிர்க்க சரியாகப் பேசுவதை ஒரு கலையாகக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.



மேடை நமதே! [பப்ளிக் ஸ்பீக்கிங் மற்றும் ப்ரெஸெண்டேஷன்ஸ்]

ஆசிரியர்: ஜி. கே. அசோகன்

'தமிழர்கள் வாயைத் திறந்தால் பேச்சை நிறுத்த மாட்டார்கள்!' என்று மற்ற மாநிலத்தவர் வேடிக்கையாகச் சொல்வார்கள். அது உண்மைதான்.

அதே சமயம், தனிப்பட்ட முறையில் அரட்டை அடிப்பதும் மேடை ஏறிப் பேசுவதும் ஒன்றல்ல. கீழே மணிக்கணக்காகப் பேசுகிற ஒருவரை மேடை மேல் ஏற்றி நிறுத்தி நாலு வார்த்தை பேசச் சொன்னால் குரல் தடுமாறும், உடல் வியர்க்கும், வெலவெலக்கும், எதையோ உளறிக்கொட்டிவிட்டுத் தப்பி ஓடிவிடுவார்கள்.

மேடை ஏறுவது என்றில்லை, நாலு பேர் நம்மைக் கவனிக்கிறார்கள் என்கிற புரிதல் வரும்போதே நமக்குள் இந்தக் கூச்ச குணம் வந்துவிடுகிறது. அவர்கள் நம்மைப் பற்றி என்ன நினைப்பார்களோ என்கிற தயக்கம். பேசாமல் ஒதுங்கியே இருந்துவிடலாம் என்று நினைக்க ஆரம்பித்து விடுகிறோம்.

இந்தக் குணம், அந்தக் காலத்துக்குப் பொருந்தும். ஒவ்வொரு சமூகத்திலும் நூற்றுக்குத் தொண்ணூற்றொன்பது பேர் சாதாரணமாகவே வாழ்ந்து முடித்துவிடுகிற காலகட்டம் அது.

ஆனால், இப்போது போட்டி அதிகமாகிவிட்டது. ஒரு சாதாரண வேலையில் இருக்கிறவர்கூடத் தன்னுடைய திறமைகளை முன்வைத்துப் பேச வேண்டிய தேவை ஏற்பட்டிருக்கிறது. அப்படிப் பேசத் தெரியாவிட்டால், பேசத்

தெரிந்த மற்றவர்கள் அவர்களைத் தாண்டிச் சென்று விடுவார்கள் என்கிற சூழ்நிலை.

ஆக, நாம் மேடை ஏறிப் பேச்சில் முழங்கவேண்டாம், கைதட்டல்களை அள்ளவேண்டாம், ஒரு மணி நேரப் பேச்சுக்கு இவ்வளவு என்று பணம் சம்பாதிக்கவேண்டாம், தேவையான நேரத்தில் நாலு வார்த்தை தடுமாற்றம் இன்றிப் பேசிக் கௌரவத்தைக் காப்பாற்றிக் கொண்டுவிட்டால் போதும் என்று பெரும்பாலானோர் நினைக்கிறார்கள்.

ஆனால் இன்னும் பலர், நல்ல பேச்சு, ப்ரெஸெண்டேஷன் எனப்படும் தங்கள் கருத்துகளை முன் வைக்கும் கலையின் மூலமே முன்னேறி வெற்றியடைகிறார்கள். இவர்களைப் பொறுத்தவரை திறமைகூட இரண்டாம் பட்சம்தான். அதை எப்படிப் பேசுகிறோம் என்பது முதல் இடத்தைப் பிடித்துவிடுகிறது.

இது ஒன்றும் பிரம்ம சூத்திரம் அல்ல. கொஞ்சம் முயற்சி செய்தால் நாம் ஒவ்வொருவரும் மேடைப் பேச்சு, ப்ரெஸெண்டேஷன் வித்தகர்கள் ஆகமுடியும். தடுமாற்றமில்லாமல் பேசிப் பலரை நம்முடைய ரசிகர்களாக்கிக் கொண்டு வெற்றியடைய முடியும்.

அந்த வெற்றிப் பயணத்தில் உங்களுக்குத் துணை புரியக்கூடிய பத்து மிகச் சிறந்த புத்தகங்களை இங்கே தொகுத்துத் தந்திருக்கிறோம். மேடைப் பேச்சுக் கலை பற்றிச் சர்வதேச அளவில் பல வல்லுனர்கள் தங்களது அனுபவங்களை, சிந்தனைகளை, உத்திகளைப் புத்தகங்களாக எழுதியுள்ளார்கள், ஒலிநாடாக்களாக, குறுந்தகடுகளாக, வீடியோ பதிவுகளாக வெளியிட்டுள்ளார்கள். அவற்றிலிருந்து வடிகட்டித் தேர்ந்தெடுத்த பத்தே பத்து முத்துகளை மட்டுமே இந்தப் புத்தகத்தில் இடம் பெறச் செய்திருக்கிறோம்.

ஒரு விஷயம் - இந்தப் புத்தகத்தின் நோக்கம் பல நல்ல புத்தகங்களை உங்களுக்கு அறிமுகப்படுத்துவது மட்டுமே.

இதைப் படிக்கும் நீங்கள் இந்தப் புத்தகங்களைக் கண்டறிந்து முழுமையாகப் படித்துப் பயன் பெறவேண்டும். இதே துறை சார்ந்த மற்றப் பல நூல்களையும் ஆர்வத்துடன் தேடிப்பிடித்துப் படிக்கவேண்டும் என்பது எங்கள் விருப்பம். அதற்கான ஓர் ஆரம்பத்தை இந்தச் சிறு அறிமுக நூல் உருவாக்கித் தந்தால் நாங்கள் மகிழ்வோம்.

பயனுள்ள புத்தகங்களை வாசியுங்கள். அவற்றில் சொல்லப்பட்டிருக்கும் விஷயங்களை முயன்று பாருங்கள். உங்களுக்குப் பொருத்தமாகத் தோன்றுபவற்றைப் பயன்படுத்தத் தொடங்குங்கள். சிறப்பாகத் திட்டமிட்டு, அதைவிடச் சிறப்பாகச் செயல்படுங்கள். வெற்றிக்கு வாழ்த்துகள்!



1. தி க்விக் அண்ட் ஈஸி வே டு எஃபெக்டிவ் ஸ்பீக்கிங் - 1990

(THE QUICK AND EASY WAY TO EFFECTIVE SPEAKING)

டேல் கார்னிகி (Dale Carnegie)

- * இதுவரையிலான விற்பனை: லட்சக்கணக்கான பிரதிகள்
- * மொழிபெயர்ப்பு: முப்பதுக்கும் மேற்பட்ட மொழிகளில்

இன்றைக்கு நாம் ஒரு புத்தகக் கடைக்குள் சென்றால் அங்கே இருக்கும் புத்தகங்களில் கிட்டத்தட்ட பாதி, 'சுய முன்னேற்றம்' வகையைச் சார்ந்தவையாக இருக்கின்றன. அநேகமாக எல்லா வெற்றிக் கலைகளையும் புத்தகங்களின் மூலம் கற்றுக் கொண்டு விட முடியும் என்று வாசகர்கள் நம்புகிறார்கள். ஆகவே இந்தப் புத்தகங்கள் பல லட்சம் பிரதிகள் விற்றுத் தீர்கின்றன.

இதற்கெல்லாம் பிள்ளையார் சுழி போட்டவர், டேல் கார்னிகி. சென்ற நூற்றாண்டின் மத்தியில் மறைந்த இவர்தான்

முதல் சுய முன்னேற்ற சூப்பர் ஸ்டார். இவர் எழுதிய புத்தகங்களும், இவரது பயிற்சி நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த பல்வேறு நிபுணர்கள் தொகுத்த புத்தகங்களும் உலக அளவில் பிரம்மாண்டமான விற்பனைச் சாதனைகளைப் படைக்கும் அளவு பெருவெற்றி பெற்றுள்ளன.

பலருக்கும் தெரியாத விஷயம், டேல் கார்னிகி வெறும் எழுத்தாளர்மட்டுமல்ல, அருமையான பேச்சாளரும் கூட. நாலு பேர் மத்தியில் பேசும் நட்புப் பேச்சில் ஆரம்பித்துப் பல நூறு பேரைக் கட்டிப் போடுகிற மேடைச் சொற்பொழிவுவரை சகலமும் அவரால் முடிந்தது. அவர் வாழ்ந்த காலத்தில் டேல் கார்னிகியின் பேச்சைக் கேட்டவர்கள் இன்றைக்கும் அந்தப் பரவசச் சிலிர்ப்பு குறையவில்லை என்கிறார்கள்.

முக்கியமான விஷயம், டேல் கார்னிகி தன்னுடைய அற்புதமான கலைகள் எதையும் உள்ளே வைத்துப் பூட்டிக்கொள்ளவில்லை. அனைத்தையும் மற்றவர்களுக்குச் சொல்லிக்கொடுத்தார். எளிமையான புத்தகங்களாக விவரித்து எழுதினார். ஏகப்பட்ட உதாரணங்களோடு விளக்கப் பட்டிருக்கும் இந்தப் புத்தகங்களில் ஒன்றுதான் 'தி க்விக் அண்ட் ஈஸி வே டு எஃபெக்டிவ் ஸ்பீக்கிங்.'

அடிப்படையில் 'பேச்சுக்கலை' என்றால் என்ன என்கிற விளக்கத்தோடு பேசத் தொடங்குகிறார் டேல் கார்னிகி. நீங்கள் பேசுவதை இன்னொருவர் கேட்க வேண்டும் என்றால், அவர்களுக்கும் நமக்கும் என்ன மாதிரி வித்தியாசங்கள் இருக்கவேண்டும் என்கிற முன்தயாரிப்புகளில் ஆரம்பித்துப் பேச்சுக்கு ஏற்ற தலைப்புகளைத் தேர்வு செய்வது, அவை சம்பந்தமான தகவல்களைத் திரட்டுவது, அவற்றைச் சுவாரஸ்யமான உரையாக மாற்றுவது, இடையிடையே டிட்பிடல் எனப்படும் துணுக்குகளைச் சேர்த்துச் சுவை கூட்டுவது, அதை மேடையில் முன் வைப்பது என்று சகலத்தையும் அருமையாகச் சொல்லித் தருகிறார்.

ஆனால், இதெல்லாம் தியரியாகப் படிக்க நன்றாக இருக்கும். மேடை ஏறியபின் உடம்பு நடுங்காதா? அதற்கு என்ன செய்வது?

இதற்கு தான் நம்முடைய 'ரசிகர்'களை அடையாளம் காணச் சொல்கிறார் டேல் கார்னிகி. அதாவது, நாம் பேசப்போகும் விஷயம் என்ன, அதைக் கேட்கப் போகிறவர்கள் யார், அவர்களுக்கு இதில் ஏற்கெனவே ஆர்வம் உண்டா, ஆம் எனில் கொஞ்சமா, நிறையவா, அதைப் பயன்படுத்திக்கொண்டு நம்முடைய பேச்சுக்கு வரவேற்புப் பெறுவது எப்படி என்று படிப்படியாகக் கற்றுக்கொடுக்கிறார். அதன் அடிப்படையில் முழுத் தன்னம்பிக்கையோடு மேடை ஏறிப் பேசமுடியும் என உறுதி தருகிறார்.

மேடைப் பேச்சுக்குக் கதை சொல்வது முக்கியம். அதே சமயம் அந்தக் கதை பேச்சுக்குத் தொடர்பு இல்லாத ஒரு விஷயமாகத் துருத்திக் கொண்டு நிற்கக் கூடாது. கேட்பவர்களுக்குப் பிடிக்கக்கூடியவிதமாக ஒரு கதையை மாற்றிப் பேச்சோடு பொருத்தத் தெரியவேண்டும். இதற்கும் டேல் கார்னிகியின் இந்தப் புத்தகம் வெகுவாகப் பயன்படும்.

முக்கியமாக, இந்தப் புத்தகம் நெடுகிலும் அவர் தந்திருக்கிற ஏராளமான பயிற்சிகள். தினமும் அரை மணி நேரம் ஒரு கண்ணாடிமுன் நின்று அவை ஒவ்வொன்றையும் முயற்சி செய்து பார்த்தாலே, ஒரு பேச்சாளராக நமது தன்னம்பிக்கை அதிகரிக்கும். அடுத்த முறை மேடை ஏறும்போது கால்கள் நடுங்காது, தெரியமாகப் பேசிக் கைதட்டல்களை அள்ளிக் கொண்டுதான் கீழே இறங்குவோம். அதற்கான உறுதியான அடித்தளத்தை டேல் கார்னிகி ஏற்படுத்தித் தருகிறார்.

முக்கியமான விஷயம், டேல் கார்னிகியின் இந்தப் புத்தகம் மேடைப் பேச்சுக்கு மட்டுமானது அல்ல. நான்கு நண்பர்கள், உறவினர்கள் மத்தியில் இருக்கும்போது எல்லோரும் உங்கள் பேச்சைக் கேட்க வேண்டும், நீங்கள்

சொல்கிறபடி நடக்க வேண்டும் என்று விரும்புவீர்களானால், அதற்கும் இந்தப் புத்தகம் வெகுவாகப் பயன்படும். அந்தவிதத்தில் எல்லா வீடுகளிலும் பள்ளி, கல்லூரிகளிலும் அவசியம் இடம் பெறவேண்டிய ஓர் எளிய, பயனுள்ள புத்தகம் இது!



2. பப்ளிக் ஸ்பீக்கிங்

(PUBLIC SPEAKING) - 2005

சுலான ஆஸ்பர்ன் (Suzanne Osborn) மற்றும்
மைக்கேல் ஆஸ்பர்ன் (Michael Osborn)

* இதுவரையிலான விற்பனை: பல ஆயிரம் பிரதிகள்

* மொழிபெயர்ப்பு: சுமார் பத்து மொழிகளில்

மேற்கத்திய நாடுகளில் 'டோஸ்ட்மாஸ்டர்ஸ் க்ளப்' என்கிற விஷயம் மிகப் பிரபலம். இப்போது உலகம் முழுக்கப் பரவியுள்ளது. இந்தியாவில்கூட இருக்கிறது.

'டோஸ்ட்' என்றால் வாட்டிய ரொட்டித் துண்டு அல்ல. ஒருவரை, அல்லது ஒரு நிகழ்ச்சியைப் பாராட்டிப் பேசுவது. உதாரணமாக, திருமணமான இருவரை வாழ்த்துவது அல்லது ஒரு புதிய புத்தகத்தை அறிமுகப்படுத்திப் பேசுவது அல்லது ஒரு பாலத்தைத் திறந்துவைத்து உரையாற்றுவது. இதுபோன்ற பொதுப் பேச்சுகளைச் சிறப்பாகச் செய்கிறவர்களை 'டோஸ்ட்மாஸ்டர்ஸ்' என்று குறிப்பிடுவார்கள்.

இது கேட்பதற்குச் சுலபமாக இருக்கலாம். ஆனால் உண்மையில் 'டோஸ்ட்மாஸ்டர்' ஆவது சாதாரண விஷயமே அல்ல. பெரிய எழுத்தாளர்கள், தொழிலதிபர்கள், சினிமா டைரக்டர்கள், கவிஞர்கள், அரசியல்வாதிகள், இன்னும் தங்கள் துறைகளில் வெற்றியடைந்தவர்கள் பலர், மேடைப்பேச்சு

என்று வரும்போது மட்டும் தடுமாறி நிற்பது சகஜம். அவர்களுக்கெல்லாம் கூச்சத்தைத் தவிர்த்து நல்ல பேச்சுக்கு வழிவகுப்பதுதான் இந்த 'டோஸ்ட்மாஸ்டர்ஸ் க்ளப்'களின் நோக்கம். பொதுமக்களும் இதில் பங்கு பெறலாம்.

உங்களுடைய 'டோஸ்ட்மாஸ்டர்' வெற்றிப் பயணத்தில் பயன்படக்கூடிய பல கையேடுகள் உள்ளன. அவற்றில் முக்கியமான ஒன்று மைக்கேல் ஆஸ்பர்ன் மற்றும் சுலானே ஆஸ்பர்ன் இணைந்து எழுதியுள்ள 'பப்ளிக் ஸ்பீக்கிங்'.

இந்தப் புத்தகம் மூன்று முக்கியமான அம்சங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. அவை: 1. மொழியை ஒரு தகவல் தொடர்பு சாதனமாகப் பயன்படுத்தக் கற்றுத்தருவது 2. பலவிதமான மக்களிடையே பேசும்போது அவர்களுக்கு ஏற்ப உங்களுடைய பேச்சை மாற்றி அமைத்துக் கொள்ளச் சொல்லிக்கொடுப்பது 3. நாம் பயன்படுத்துகிற ஒவ்வொரு வார்த்தையும் கேட்பவர்கள் மத்தியில் என்ன மாதிரி உணர்வுகளை, தாக்கத்தை உண்டாக்கக்கூடும் என்று சிந்திப்பது, அதன் அடிப்படையில் நம் பேச்சை மெருகேற்றப் பழகுவது

ஒரு நல்ல மேடைப் பேச்சு எளிமையாக இருக்கவேண்டும், கேட்கிற எல்லோருக்கும் சிரமமில்லாமல் புரியவேண்டும், தெளிவான மொழி நடை வேண்டும், அதேசமயம் கேட்கிறவர்களுடைய புத்திசாலித்தனத்தையும் அவமானப்படுத்திவிடக்கூடாது, அதாவது, உங்கள் பேச்சைக் கேட்டுவிட்டுக் கிளம்பும்போது அவர்கள் எதையோ கற்றுக் கொண்டோம் என்கிற சந்தோஷ உணர்வுடன் செல்ல வேண்டும், அவர்களை அதட்டிப் பாடம் சொல்லித் தருகிற மனோபாவம் ஆகாது.

இதற்காக, நம்முடைய பேச்சு ஆனா, ஆவன்னாவில் ஆரம்பித்து எப்படிப் படிப்படியாக மேலே போகிறது என்பதைப் பட்டியல் போட்டு விளக்குகிறது இந்தப் புத்தகம். ஒவ்வொரு படியிலும் உள்ளவர்கள் எந்தெந்த விஷயங்களை நன்கு பயன்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும், எதிலெல்லாம்

ஜாக்கிரதையாக இருக்கவேண்டும், அவர்கள் அடுத்த படிக்குச் செல்ல உதவும் விஷயங்கள் என்னென்ன, அதைத் தடுக்கும் அம்சங்கள் என்னென்ன என்றெல்லாம் இந்த ஆசிரியர்கள் தெளிவாக வரையறுத்துச் சொல்லித் தருகிறார்கள்.

அடுத்து, நீங்கள் முதன் முறையாக மேடைப்பேச்சில் ஈடுபடும்போது ஏற்படும் ஆர்வக்கோளாறைத் தவிர்ப்பது எப்படி, பதற்றம் இல்லாமல் பேச்சைத் தொடங்குவது எப்படி, கேட்பவர்களின் முகபாவம், உடல்மொழி (பாடி லாங்வேஜ்) போன்றவற்றைக் கவனித்து அதற்கு ஏற்ப நம் பேச்சில் வேண்டிய மாற்றங்களைச் செய்வது எப்படி என்றும் இந்தப் புத்தகம் விவரிக்கிறது. இவை எல்லாமே ப்ராக்டிகல் உதாரணங்களுடன் தரப்பட்டிருப்பது தனிச்சிறப்பு.

இந்தப் புத்தகத்தை நீங்கள் தனியாகப் படிக்கலாம். அல்லது, உங்களுடைய கல்லூரி அல்லது அலுவலகத்தில் உங்களைப்போலவே மேடைப்பேச்சில் முன்னேற வேண்டும் என்ற ஆர்வம் கொண்ட சிலருடன் இணைந்து படிக்கலாம். அப்போது நீங்கள் இதில் தரப்பட்டுள்ள பயிற்சிகள் ஒவ்வொன்றையும் செய்து பார்த்து முன்னேறலாம். அரைகுறையாக இருட்டில் கல் எறிய வேண்டியதில்லை.

இன்னொரு ஸ்பெஷலிட்டி, நீங்கள் சில குறிப்பிட்ட இனக்குழுக்களைச் சேர்ந்தவர்களுடன் பேசும்போது அவர்களை அவமானப்படுத்தும்படியான பதங்களை உங்களையும் அறியாமல் சொல்லிவிடக்கூடும். அதன்பிறகு உங்கள் பேச்சு எத்தனை சிறப்பாக இருந்தாலும் எடுபடாது. அதுமாதிரி நேரங்களில் நம்மை உஷார் படுத்துவதற்காகவே சிறப்பு அட்டவணைகளையும் தொகுத்துத் தந்திருக்கிறார்கள்.



3. இன் தி ஸ்பாட்லைட்

(IN THE SPOTLIGHT: OVERCOME YOUR FEAR OF PUBLIC SPEAKING AND PERFORMING)- 2005

ஜானெட் ஈ. எஸ்போஸிடொ (Janet E. Esposito)

* இதுவரையிலான விற்பனை: பல ஆயிரம் பிரதிகள்

* மொழிபெயர்ப்பு: சுமார் பத்து மொழிகளில்

'லைம்லைட்டில் இருப்பது' என்று கேள்விப்பட்டிருக்கிறீர்களா?

மின்சாரமெல்லாம் கண்டுபிடிக்கப்படாத அந்தக் காலத்தில், 'லைம்' எனப்படும் ரசாயனத்தை எரிப்பதுதான் பிரகாசமான விளக்கு. நெடுந்தொலைவில் இருந்து பார்த்தாலும் இந்த விளக்கு பளிச்சென்று கண்ணுக்குத் தெரியுமாம்.

ஆகவே, மேடையில் ஏறி நின்று பேசுகிறவர்கள், நாடக நடிகர்கள் போன்றோரைச் சிறப்பாக அடையாளம் காட்டுவதற்காக இந்த லைம் லைட்டை ஒரு கற்றையாகக் குவித்து அவர்கள்மீது காட்டுவார்கள். மக்கள் மத்தியில் அவர்கள் முகம் நன்கு பளிச்சென்று தெரியும்.

அதேசமயம், லைம்லைட் எரியும்போது ஏகப்பட்ட சூட்டை உருவாக்கும். ஆகவே அதன்கீழ் நிற்கிறவர்களும் தலைவலி, எரிச்சல், வியர்வை, உடல் நடுக்கம் என்று பல பிரச்சனைகளைச் சந்தித்தார்கள்.

போகப்போக, ஸ்பாட்லைட் எனப்படும் எந்த வகை விளக்குக்குக் கீழே நிற்கிறவர்களுக்கும் இப்படி ஒரு நடுக்கம் வருவது வழக்கமாகிவிட்டது. இதற்குக் காரணம், உடல் பிரச்சனை அல்ல, மனம் சார்ந்த பிரச்சனை. நாம் பேசுவது தவறாகி விடுமோ? மக்கள் அதைக் கண்டுபிடித்து விடுவார்களோ? சிரித்து விடுவார்களோ? கல்லாம்

அடிப்பார்களோ? அழுகிய தக்காளிகளை வீசுவார்களோ? இனிமேல் நான் மேடையேற வாய்ப்பே இல்லையோ?... இப்படி விதவிதமான கேள்விகள் பலவற்றை நாமே உருவாக்கிக்கொண்டு கவலைப்படுவதுதான் இந்த லைம்லைட் அல்லது ஸ்பாட்லைட் பிரச்சனைக்கான அடிப்படை.

இந்தப் பயம் அல்லது தடுமாற்றத்தைப் போக்குவதற்காக ஜானெட் எஸ்போஸிடொ பல பிரபலமான வகுப்புகளை நடத்திவருகிறார். அவற்றில் பயிற்சி பெற்ற ஆயிரக்கணக்கான மாணவர்கள் இன்றைக்கு உலகமெங்கும் சிறந்த பேச்சாளர்களாகவும் அற்புதமான நடிகர்களாகவும் ஜமாய்த்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள்.

இதனால், பேச்சுக் கலையில் சர்வதேச அத்தாரிட்டியாகவே கருதப்படும் ஜானெட் இதுபற்றி ஒரு மிகப் பிரமாதமான புத்தகத்தையும் எழுதியுள்ளார். அதன் பெயர் 'இன் தி ஸ்பாட்லைட்.' மேடைப் பேச்சு, நடிப்பு மட்டுமல்ல, பொதுவாக மக்கள் மத்தியில் பேச நேர்கிற யாரும் இந்தப் புத்தகத்தைப் பயன்படுத்தலாம்.

முதலில், மேடைப் பேச்சில் கூச்சம் அல்லது பயம் எதனால் வருகிறது என்கிற அடிப்படைக் கேள்வியில் தொடங்குகிறார் ஜானெட். ஒரு விஷயத்தை முன்கூட்டியே கற்பனை செய்வதில்தான் பிரச்சனை. அதேசமயம் மேடையில் என்ன பேசப்போகிறோம் என்பதைப் பற்றி எந்த யோசனையும் செய்யாமல் இருந்தாலும், உங்களால் சிறப்பாகப் பேசமுடியாது.

ஆகவே, அன்னப் பறவை போல, நல்லதை எடுத்துக்கொண்டு அல்லதைத் தள்ளப் பழக வேண்டும். அதாவது, பேச்சுக்கு முந்தைய 'கற்பனை'யில் எதற்கெல்லாம் இடம் தரலாம், எதையெல்லாம் தவிர்க்கலாம் என்று கட்டம் போட்டு விளக்குகிறது இந்தப் புத்தகம்.

அடுத்தபடியாக, இந்தப் பயத்தினாலேயே சிலர் பேசும் வாய்ப்புகளைத் தவிர்ப்பார்கள். அது அவர்களுடைய பயத்தை இன்னும் அதிகரிக்குமே தவிர, குறைக்காது. இதை விவரித்துச் சொல்லி, வரும் வாய்ப்புகளை நமக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ள என்ன வழி எனச் சொல்லித்தருகிறார் ஜானெட்.

மூன்றாவதாக, மேடைப் பேச்சுக்கு முன்பாக, நமது உடல், மனம் இரண்டையும் ரிலாக்ஸ் செய்வதற்கான நுட்பங்கள் விவரிக்கப்படுகின்றன. இதன்மூலம் மேடையில் நிற்கும்போது எந்தவிதமான பதற்றமோ பரபரப்போ இன்றி எதிரில் நிற்பவர்களைப் பார்க்க முடியும், பேச முடியும்.

ஒருவேளை பேச்சுக்கு நடுவே பதற்றம் வந்தால்? அல்லது, அடுத்துப் பேச வேண்டிய விஷயங்கள் என்ன என்று மறந்து போய்விட்டால்?

அதற்கும் பல தந்திரங்கள் உண்டு. மேடைப் பேச்சுக்கான குறிப்புகள் எடுத்துக்கொள்வது தொடங்கி, அங்குள்ள மைக், மேஜை போன்ற மற்ற பொருள்களை எப்படி லாகவமாகப் பயன்படுத்திப் பதற்றத்தை மறைப்பது என்பதுவரை முழுமையான தகவல்களைக் கொடுக்கும் கையேடாக இந்தப் புத்தகம் திகழ்கிறது.

பேச்சு என்பது, முதலில் அதைப் பேசுகிறவரால் ரசித்து அனுபவிக்கப்பட வேண்டும். அது இல்லாதவரை கேட்கிறவர்களால் அதனை ரசிக்கவே முடியாது என்பதுதான் ஜானெட்டின் கொள்கை. அதை நாமும் மனம் உவந்து ஏற்றுக்கொள்ளும்விதமாகச் சிறப்பாக எழுதப்பட்ட பயனுள்ள புத்தகம் இது.



4. தி ப்ரெசெண்டேஷன் சீக்ரெட்ஸ்

ஆஃப் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் - 2009

(THE PRESENTATION SECRETS OF STEVE JOBS: HOW TO BE
INSANELY GREAT IN FRONT OF ANY AUDIENCE)

கர்மைன் காலோ (Carmine Gallo)

- * இதுவரையிலான விற்பனை: பல ஆயிரம் பிரதிகள்
- * மொழிபெயர்ப்பு: பத்துக்கும் மேற்பட்ட மொழிகளில்

இன்றைய தேதிக்கு உலகம் முழுவதும் மிக அதிகம் மதிக்கப்படுகிற ஒரு தயாரிப்பு, பிராண்ட் என்று பார்த்தால், அது 'ஆப்பிள்'தான்.

ஆப்பிளின் படைப்புகளாகிய ஐபாட், ஐஃபோன், ஐபேட், மாகின்டோஷ் உள்ளிட்ட பலவும் சர்வ தேச அளவில் அதிவிரைவில் விற்றுத் தீர்ந்து கொண்டிருக்கின்றன. இதற்கெல்லாம் காரணம், அவற்றின் கண்ணைப் பறிக்கும் தோற்றம், அற்புதமான வடிவமைப்பு, சிறப்பான செயல்திறன்மட்டுமில்லை, அவற்றை அறிமுகப்படுத்திப் பேசுகிற 'மாஸ்டர் ப்ரெசெண்டர்' ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் திறமையும்தான்!

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை நமக்குப் புரியும்படி அறிமுகப்படுத்த வேண்டுமென்றால், வில்லுக்கு விஜயன், சொல்லுக்கு அனுமன்போல, உலகம்முழுக்கப் பேச்சுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். மணிக்கணக்காகச் சொற்பொழிவெல்லாம் ஆற்றமாட்டார். சில நிமிடங்கள்தான், சொல்ல வந்ததைப் பளிச்சென்று சொல்லிவிட்டுப் போய்க்கொண்டே இருப்பார். அப்புறம் அவர் பேசியதை மற்றவர்கள் நாள்கணக்கில், மாதக்கணக்கில், வருடக்கணக்கில் போற்றிப் புகழ்ந்து கொண்டு இருப்பார்கள்.

நிஜமாகவே, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எப்போதோ பத்து வருடத்துக்கு முன்னால் பேசிய வீடியோவை இப்போதும்

வரிவிடாமல் ஒப்பிக்கிறவர்கள் உண்டு. அவர் ஒரு வார்த்தை சொல்லிவிட்டார் என்றால் நேராகச் சென்று அந்தப் பொருளை வாங்கியே தீருவேன் என்று ஒற்றைக் காலில் நிற்கிறவர்களும் நிறையப் போர்.

இது எப்படி ஸ்டீவ் ஜாப்ஸால் முடிகிறது? அவரைப்போல் நாமும் சிறப்பாகப் பேச ஏதேனும் தந்திரம் உண்டா?

ஒன்று, இரண்டு அல்ல, ஏராளமான தந்திரங்கள் உண்டு. அந்த ரகசிய நுட்பங்களை ஓர் அற்புதமான புத்தகமாக மாற்றித் தந்துள்ளார் கர்மைன் காலோ. 'தி ப்ரெசெண்டேஷன் சீக்ரெட்ஸ் ஆஃப் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்' என்பதுதான் அந்தப் புத்தகத்தின் தலைப்பு.

★ மேடைப் பேச்சு என்பது நூறு விஷயங்களைத் தொட்டுச் செல்லலாம். ஆனால் அவை அனைத்தும் ஓர் ஒற்றைப் புள்ளியில் குவியவேண்டும். அந்த ஒற்றைப் புள்ளி எது என்று முதலில் முடிவு செய்துகொள்ளுங்கள், அப்புறம் உங்கள் பேச்சைத் தொடங்குங்கள்

★ ஒரு விஷயத்தைப் புகழ்ந்து பேசுகிறீர்கள் என்றால், முதலில் உங்களுக்கு அதன்மீது நம்பிக்கை இருக்க வேண்டும், நிஜமாகவே அந்த விஷயம் உங்களுக்குப் பிடிக்கவேண்டும், அப்படி இல்லாமல் பொய்யாகப் பாராட்டினால் உங்கள் பேச்சில் அந்தப் போலித்தனம் நுழைந்து கெடுத்துவிடும், ஜாக்கிரதை

★ நீங்கள் பேசும் ஒவ்வொரு விஷயத்துக்கும் உவமைகளை யோசியுங்கள். சிக்கல் இல்லாத, எளிமையான, எல்லோருக்கும் புரியக்கூடிய உவமைகளை நன்கு விளக்கிச் சொல்லுங்கள், ஆங்காங்கே கதைகளைத் தூவுங்கள், அவற்றைப் புரியவைத்தபின், பின்னணியில் உள்ள நிஜ விஷயத்தைச் சுட்டிக்காட்டினால் போதும், மக்கள் சட்டென்று புரிந்துகொள்வார்கள், என்றைக்கும் மறக்க மாட்டார்கள்.

★ வெறும் பேச்சுமட்டும் போதாது. ஏதாவது உதாரணம் காண்பித்தால், நீங்கள் எதைப் பற்றிப் பேசுகிறீர்களோ, அது தொடர்பான படங்கள், வீடியோக்கள், செயல்முறை விளக்கங்களைச் சேர்த்தால் இன்னும் நல்ல தாக்கம் கிடைக்கும்.

★ உங்களுடைய பேச்சைக் கேட்கிறவர்கள் மத்தியில் இருக்கும் முக்கியமான கேள்வி: 'இதனால் எனக்கு என்ன லாபம்?' அதற்கு நீங்கள் சரியான பதில் சொல்லாவிட்டால் அவர்கள் கொட்டாவி விட ஆரம்பித்துவிடுவார்கள், கவனமாக இருங்கள்!

★ புள்ளி விவரங்கள் நல்லது. ஆனால் அவற்றை அர்த்தமில்லாமல் துவக்கூடாது. கேட்பவர்களுக்குச் சுவாரஸ்யம் தரும்விதத்தில் சொல்லவேண்டும். 'இந்த நாட்டில் 42.5% பேர் வறுமைக் கோட்டுக்குக் கீழே இருக்கிறார்கள்' என்றால் அவர்களுக்குப் புரியாது. 'நம் மக்களில் பத்துக்கு நான்கு பேர் மூன்று வேளை சாப்பிடமுடியாமல் பட்டினி கிடக்கிறார்கள்!' என்றால் சட்டென்று புரிந்துகொள்வார்கள். அப்படிச் சொல்லப் பழகுங்கள்

★ கடைசியாக, பயிற்சி, பயிற்சி, பயிற்சி. அது இல்லாமல் ஜெயிக்க முடியாது!

★

5. போரிங் டு ப்ராவோ – 2010

(BORING TO BRAVO: PROVEN PRESENTATION TECHNIQUES TO ENGAGE, INVOLVE, AND INSPIRE YOUR AUDIENCE TO ACTION)

க்ரிஸ்டின் அர்னால்ட் (Kristin Arnold)

* இதுவரையிலான விற்பனை: பல ஆயிரம் பிரதிகள்

* மொழிபெயர்ப்பு: சுமார் பத்து மொழிகளில்

'ப்ராவோ' என்றால் என்ன, தெரியுமா?

அது ஒரு கிரிக்கெட் வீரரின் பெயர் என்று சொல்லாதீர்கள். ஆங்கிலத்தில் ப்ராவோ என்ற சொல்லின் அர்த்தம் 'வாவ்' என்பதுபோல, 'பலே', 'பேஷ்', 'கலக்கிட்டேப்பா' என்று சொல்லிக்கொண்டே போகலாம்.

அந்தக் கால இங்கிலாந்தில் ஒருவர் மிகச் சிறப்பாகப் பேசினால், கேட்பவர்கள் 'ப்ராவோ' என்று சொல்லி ரசிப்பார்களாம். அப்படி ஒரு பாராட்டை வாங்குவது மிகவும் சிரமம். ஆகவே அது பெருமைக்குரிய விஷயமாகக் கருதப்பட்டது, இன்றைக்கும் கருதப்படுகிறது.

ஆனால், நாம் மேடைப் பேச்சைப் பழகத் தொடங்குகிறபோது, 'ப்ராவோ'க்கள் கிடைக்காது. 'சுத்த போர்' என்றுதான் மக்கள் ஆரம்பிப்பார்கள். அந்த 'போர்'ல் தொடங்கி 'ப்ராவோ'வரை எப்படிச் செல்வது என்கிற பயணத்தை விவரிக்கும் சுவாரஸ்யமான புத்தகம்தான், அமெரிக்காவின் மிகப் புகழ் பெற்ற பேச்சாளர்களில் ஒருவரான க்ரிஸ்டின் அர்னால்ட் எழுதிய 'போரிங் டு ப்ராவோ'.

சுமார் இருநூற்று ஐம்பது பக்கங்களைக் கொண்ட இந்தப் புத்தகம், ஒரு மினி தகவல் களஞ்சியமாகவே திகழ்கிறது. கிட்டத்தட்ட 90 சிறு கட்டுரைகளில் மேடைப் பேச்சில் பாராட்டுப் பெறுவதற்கான எளிமையான நுட்பங்களை அழகான உதாரணங்களோடு, சுலபமான பயிற்சிகளோடு விவரிக்கிறார் க்ரிஸ்டின் அர்னால்ட்.

முதலில், நாம் பேசுகிற வேறெதையும்விட, மக்கள் நம் முகத்தைக் கவனிக்கிறார்கள். அங்கே உணர்ச்சிகள் இல்லாமல் மொன்னையாகத் தெரிந்தால் அவர்களும் சோர்ந்து நின்றுவிடுவார்கள்.

ஆகவே, நீங்கள் விரும்பினாலும் விரும்பாவிட்டாலும் பேச்சிற்கு ஏற்ப உங்கள் முகபாவங்களை, உடல் மொழியைக் கட்டமைத்துக்கொள்ளுங்கள் என்கிறார் க்ரிஸ்டின் அர்னால்ட். இதற்காக நாம் நடிகர் திலகம் போல் உணர்ச்சிகளைக் கொட்ட

வேண்டியதில்லை. தேவையான இடங்களில் புன்னகை, வருத்தம், கோபம், அவ்வப்போது கை அசைவு, மேஜையின்மீது தட்டல் போன்ற சிறு விஷயங்களைக் கவனித்துச் செய்தால் போதும், மக்களிடம் நல்ல மார்க் வாங்கிவிடலாம்.

அடுத்து, நகைச்சுவை. எப்பேர்ப்பட்ட கூட்டத்தையும் கட்டிப் போடக்கூடிய அற்புதமான உத்தி இது.

ஆங்கிலத்திலும் தமிழிலும் மேடைப் பேச்சாளர்களுக்கென்று நகைச்சுவைத் துணுக்குகளைத் தொகுத்துத் தரக்கூடிய ஏராளமான புத்தகங்கள் உள்ளன. அவற்றில் சிலவற்றை வாங்கிக்கொள்ளுங்கள். அவ்வப்போது புரட்டுங்கள். கூடவே நீங்கள் பேசும் விஷயங்களுக்கு ஏற்ற நகைச்சுவைத் துணுக்குகள் கண்ணில் படும்போது குறித்துவையுங்கள். பின்னர் மேடைப் பேச்சுக்கு முன்னால் அதை எடுத்துப் பார்த்துத் தேவையான இடங்களில் ஜோக்கைத் தாவினால், அதன் தரம் பல மடங்கு உயர்ந்துவிடும்.

அதேசமயம், உங்கள் பேச்சு வெறும் நகைச்சுவைத் தோரணமாகவும் இருந்துவிடக்கூடாது. விஷயம், ப்ளஸ் ஹ்யூமர், இரண்டும் சரியான சமநிலையில் இருக்கும்படி பார்த்துக்கொண்டால்தான் வெற்றி. மசாலா பட இயக்குனர்கள் திரைக்கதையில் எங்கே பாட்டைச் செருகுகிறார்கள் என்று கவனித்தால் இந்த நுட்பம் புரியும்.

இன்னொரு முக்கியமான விஷயம், கேட்பவர்களின் கண்ணைப் பார்த்துப் பேசுவது!

பல நூறு, அல்லது பல ஆயிரம் பேர் மத்தியில் பேசும்போது, அவர்கள் ஒவ்வொருவருடைய கண்ணையும் பார்த்துப் பேசிக்கொண்டிருப்பது சாத்தியம் இல்லைதான். ஆனால் கொஞ்சம் முயற்சி செய்தால் நீங்கள் அவர்களிடம் மட்டுமே பர்ஸனலாகப் பேசிக் கொண்டிருப்பது போன்ற உணர்வை அங்குள்ள ஒவ்வொருவர் மனத்திலும்

உருவாக்கிவிடமுடியும். அதற்கான ப்ராக்க்டிகல் உத்திகளை இந்தப் புத்தகம் அருமையாக விளக்குகிறது.

அதுமட்டுமில்லை. உலகின் மிகச் சிறந்த பேச்சாளர்கள் பலரை இந்தப் புத்தகம் பட்டியலிட்டுச் சொல்கிறது. அவர்கள் ஒவ்வொருவருடைய மேடைப் பேச்சையும் லென்ஸ் வைத்து அலசி, அவர்கள் எதைச் சரியாகச் செய்கிறார்கள், எங்கே சொதப்புகிறார்கள் என விவரிக்கிறது. அவர்களிடமிருந்து நாம் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய நுட்பங்களை அழகாகச் சொல்லித் தருகிறது.



6. ப்ரெசென்டேஷன் ஜென் - 2008

(PRESENTATION ZEN: SIMPLE IDEAS ON PRESENTATION DESIGN AND DELIVERY)

கார் ரெனால்ட்ஸ் (Garr Reynolds)

- * இதுவரையிலான விற்பனை: பல ஆயிரம் பிரதிகள்
- * மொழிபெயர்ப்பு: பத்துக்கும் மேற்பட்ட மொழிகளில்

மேடைப் பேச்சு கேள்விப்பட்டிருக்கிறோம். அதென்ன ப்ரெசென்டேஷன்.

இரண்டும் கிட்டத்தட்ட ஒன்றுதான். ஆனால் மேடைப் பேச்சு என்பது பேச்சாளர் மட்டும் ஆடுகிற ஒன் மேன் ஷோ. ப்ரெசென்டேஷன் என்பது, அவரும் அவருடைய கம்ப்யூட்டரும் சேர்ந்து ஆடுகிற டபுள்ஸ் ஆட்டம்.

இதற்குக் கம்ப்யூட்டர்தான் வேண்டும் என்றில்லை. நீங்கள் கையால் எழுதப்பட்ட 'ஸ்லைட்'களையும் பயன்படுத்தலாம். ஆனால் இப்போதெல்லாம் ப்ரெசென்டேஷன் என்றாலே கம்ப்யூட்டர் மூலம் செய்யப்படுவதுதான் என்றாகிவிட்டது.

இன்றைய நவீனச் சூழ்நிலையில், ப்ரெஸெண்டேஷன் திறமைகள் எல்லோரிடமும் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றன. பெரிய பன்னாட்டு நிறுவனங்கள் வேலைக்கு ஆள்களை எடுக்கும்போது அவர்களுடைய ப்ரெஸெண்டேஷன் திறனை அளவிடுகிறார்கள். அது சரிவரா விட்டால் ஓரம் கட்டி விடுகிறார்கள்.

'என்னய்யா அநியாயம் இது? நான் பாட்டுக்கு என் வேலையைச் செய்யப் போகிறேன். இதற்கு எதற்கு ப்ரெஸெண்டேஷன் திறமை?' என்று கேட்கமுடியாது. உங்கள் வேலையைச் செய்தால்மட்டும் போதாது, அதைச் சரிவர ப்ரெஸெண்ட் செய்யவும் தெரிந்திருக்கவேண்டும் என்பதுதான் இப்போதைய எதார்த்தம். கர் ரெனால்ட்ஸ் எழுதியுள்ள 'ப்ரெஸெண்டேஷன் ஜென்' என்ற புத்தகம் இதற்கான பல நுட்பங்களை விளக்கிச் சொல்கிறது.

'ஜென்' என்றால், எளிமையான, நேரடியான, இந்த விநாடியில் வாழ்வதற்கான உத்தி. அதை அப்படியே மேடைப் பேச்சு மற்றும் ப்ரெஸெண்டேஷனுக்குக் கொண்டுவருவதுதான் இந்தப் புத்தகத்தின் தனிச் சிறப்பு.

முதலில், ப்ரெஸெண்டேஷன் என்றால் என்ன? இன்றைய உலகில் அதன் முக்கியத்துவம் எவ்வளவு? இந்த இரண்டு கேள்விகளை எடுத்துக்கொண்டு விரிவான விளக்கம் தருகிறார் கர் ரெனால்ட்ஸ். இதன்மூலம் ப்ரெஸெண்டேஷன் செய்யக் கற்பது நமக்கு மிக அவசியம் என்பது அழுத்தம் திருத்தமாக உறுதி செய்யப்படுகிறது.

அடுத்து, ஒரு ப்ரெஸெண்டேஷன் தயாரிப்பது என்று முடிவு செய்தவுடன், நம்முடைய தலைப்பை அடிப்படையாகக் கொண்ட விவரங்களைச் சேகரிப்பது எப்படி? அவற்றை ஸ்லைட்களாகப் பிரிப்பது எப்படி? இதில் சிக்கல் இல்லாமல் எளிமையான வடிவமைப்பைக் கொண்டுவருவது எப்படி?

மூன்றாவதாக, ஸ்லைட்களில் எத்தனை எழுத்துகள் இருக்க வேண்டும், எத்தனை படங்கள் இருக்க வேண்டும்,

வீடியோக்களைச் சேர்க்கலாமா? இதையெல்லாம் எங்கே தேடிக் கண்டுபிடிப்பது? இவற்றைப் பயன்படுத்துவதால் ஏதேனும் காபிரைட் பிரச்சனைகள் வருமா? அதைத் தவிர்ப்பது எப்படி? இந்தப் படங்களோடு நான் சொல்ல விரும்பும் விஷயங்களைச் சரியான விகிதத்தில் சேர்ப்பதற்கு என்ன வழி?

நான்காவதாக, ப்ரெஸெண்டேஷனை மக்கள் மத்தியில் நிகழ்த்தும்போது, நான் என்ன செய்யவேண்டும்? சொல்லவரும் எல்லா விஷயங்களும் ஸ்லைட்களிலேயே அடங்கிவிடுவதால், அதை வெறுமனே படித்துக் காட்டினால் போதுமா? அப்படியென்றால் நான் அங்கே எதற்கு? நான் எப்படி வித்தியாசம் காட்டி அவர்களை அசத்துவது?

ஐந்தாவதாக, என்னுடைய ப்ரெஸெண்டேஷனுடன் வேறு என்னவெல்லாம் சேர்க்க வேண்டும்? அதை அச்சிட்டு மக்களுக்குத் தர வேண்டுமா? நான் எதைப் பற்றிப் பேசுகிறேனோ அந்தப் பொருளின் நேரடிச் செய்முறை விளக்கம் தர வேண்டுமா? தேவையில்லையா?

ஆறாவதாக, ப்ரெஸெண்டேஷன் என்பது ஒரு வழிப் பாதையா? அல்லது அதைக் கேட்கிறவர்களையும் என்னோடு இணைத்துக்கொள்ளவேண்டுமா? அவர்கள் தூங்கி வழியாமல் இதில் பங்கு பெறும்படி செய்ய என்ன வழி?

கடைசியாக, நான் ப்ரெஸெண்டேஷன் செய்து முடித்தவுடன், மக்கள் அதை ரசித்தார்களா, வெறுத்தார்களா என்று எப்படித் தெரிந்துகொள்வது? அதன் அடிப்படையில் என்னுடைய அடுத்த ப்ரெஸெண்டேஷனை எப்படி மெருகேற்றுவது? படிப்படியாக நானும் ஒரு 'மாஸ்டர் ப்ரெஸெண்டர்' ஆக என்ன செய்ய வேண்டும்?

மொத்தத்தில், ப்ரெஸெண்டேஷன் தொடர்பான சகல விஷயங்களும் கொண்ட 'ஜென்'சைக்ளோபீடியா இது!



7. ஓன் தி ரூம் – 2009 (OWN THE ROOM)

டேவிட் பூத் (David Booth), டெபெரா ஷாம்ஸ் (Deborah Shames) மற்றும் பீட்டர் டெஸ்பெர்க் (Peter Desberg)

- * இதுவரையிலான விற்பனை: பல ஆயிரம் பிரதிகள்
- * மொழிபெயர்ப்பு: பத்துக்கும் மேற்பட்ட மொழிகளில்

உங்களுக்கு மூன்று நண்பர்களை அறிமுகப் படுத்துகிறேன்:

முதல் நபர், பிரமாதமான நடிகர். அவர் மேடை ஏறினால் மக்கள் சொக்கிப்போய்ப் பார்ப்பார்கள். பல விருதுகள், பாராட்டுகள், கௌரவங்களை அள்ளிக் கொண்டவர், மிகப் பெரிய திறமைசாலி.

இரண்டாவது நபர், இயக்குனர். சின்னத் திரை, வெள்ளித் திரை இரண்டிலும் அவரது ராஜாங்கம். சொல்ல வந்த விஷயத்தைப் பளிச்சென்று விஷுவலாகச் சொல்லிக் கைதட்டல்களை அள்ளிக் கொள்ளக்கூடிய 'சில்லி' பேர்வழி.

மூன்றாவது நபர், உளவியல் நிபுணர். மனித மனம் எந்த நேரத்தில் எதைச் சிந்திக்கிறது, எதை விரும்புகிறது, எதை வெறுக்கிறது என்று நுட்பமாக அறிந்தவர். ரூபக ஆற்றல், அநாவசியப் பயங்களை விரட்டுவது போன்ற விஷயங்களில் அனுபவம் மிகுந்தவர்.

வெவ்வேறு துறைகளில் திறமைசாலிகளாகிய இந்த மூன்று பேரும், இப்போது உங்களுக்கு வாத்தியார்கள். இவர்கள் சேர்ந்து மேடைப் பேச்சு பற்றி உங்களுக்குச் சொல்லித்தரப்போகிறார்கள். எப்படி இருக்கும்?

'ஆஹா, நல்ல கற்பனை!' என்று நினைக்காதீர்கள். நிஜமாகவே, ஒரு சிறந்த நடிகர், திறமைசாலி இயக்குனர்,

அனுபவம் மிகுந்த உளவியல் நிபுணர் மூவர் சேர்ந்து மேடைப் பேச்சு குறித்து ஓர் அருமையான புத்தகத்தை எழுதியுள்ளார்கள். அதன் பெயர் 'ஓன் தி ரூம்'. ஆசிரியர்கள் டேவிட் பூத், டெபெரா ஷாம்ஸ் மற்றும் பீட்டர் டெஸ்பெர்க்.

'மேடைப் பேச்சு என்பது அடிப்படையில் கொஞ்சம் நடிப்பு, கொஞ்சம் முன்திட்டமிடல், கொஞ்சம் உளவியல். அதனால்தான் நாங்கள் மூவரும் இணைந்து இந்தப் புத்தகத்தை எழுத முடிவெடுத்தோம்' என்கிறார்கள் இதன் ஆசிரியர்கள். இவர்களுடைய அனுபவம் இந்தப் புத்தகத்தின் ஒவ்வொரு பக்கத்திலும் நிரம்பி வழிகிறது, பயனுள்ள பயிற்சிகள், எளிமையான உதாரணங்கள், உத்திகள் என எல்லாமே அசத்தல் ரகம்.

'ஓன் தி ரூம்' என்றால், நீங்கள் பேசுகிற அறைக்கு உரிமையாளராகிவிடுங்கள் என்று அர்த்தம். பட்டா போட்டு அல்ல, பேச்சைப் போட்டு!

அதாவது, சரியான விதத்தில் பேசினால், அந்த அறையிலேயே நீங்கள்தான் ராஜா. எல்லோரும் உங்களைப் பிரமிப்புடன் பார்ப்பார்கள். கை தட்டுவார்கள் தன் அடிப்படையில் உங்கள் பேச்சை வடிவமைக்கவேண்டும்.

முதலில், உங்களது பேச்சைக் கேட்க வந்துள்ளவர்கள் யார் என்று கவனியுங்கள். அவர்கள் உங்களிடம் எதிர்பார்ப்பது என்ன மாதிரி ஒரு பேச்சை என்று யோசியுங்கள். அனு ஆயுதம்பற்றிப் பள்ளி மாணவர்கள் மத்தியில் பேசுவதற்கும், விஞ்ஞானிகள் மத்தியில் பேசுவதற்கும் வித்தியாசம் இருக்கிறதில்லையா?

அடுத்து, உங்கள் பேச்சை வெறும் கட்டுரை மாதிரி எழுதாதீர்கள். ஒரு சினிமா ஸ்க்ரிப்ட் மாதிரி இருக்கட்டும். ஆரம்பம் தொடங்கி முடிவுவரை பரபரப்பு வேண்டும். ஓர் எடுப்பு, அழகான க்ளைமாக்ஸ், நடுவில் எங்கெல்லாம் தொய்வு

வருகிறதோ அங்கெல்லாம் அதைத் தூக்கி நிறுத்தக்கூடிய சம்பவங்கள், அல்லது கதைகள், அல்லது மேற்கோள்கள்...

முக்கியமான விஷயம், இந்த ஸ்க்ரிப்டை எழுதுவது மட்டுமல்ல, நடிக்கப்போவதும் நீங்கள்தான். ஆகவே, ஒன்றுக்குப் பலமுறை இதனைப் பேசிப் பயிற்சி எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். இதற்காக நீங்கள் செலவிடும் ஒவ்வொரு நிமிடமும் உங்களுடைய வெற்றிக்கான படிக்கட்டுகள் என்பதை மறந்துவிடாதீர்கள்.

அடுத்து, ஒரு திறமைசாலி நடிகர் சூழ்நிலைக்கு ஏற்பத் தனது ஸ்க்ரிப்டில் மாற்றங்கள் செய்துகொள்ளுவார். அதுபோல, நீங்கள் பேசத் தொடங்கியபின், அந்த அறையின் சூழலைப் பார்த்து அதற்குத் தகுந்தபடி சிறிய, பெரிய மாற்றங்களைச் செய்வது அவசியம். இந்த நுணுக்கமான விஷயங்கள்தான் உங்களுக்குப் பெரிய அளவில் பாராட்டுகளைச் சேர்த்துத் தரும்.

ஆனால் ஒன்று, நடிப்பு என்பதற்காக நீங்கள் பேசும் விஷயத்தின்மீது உண்மையான அக்கறை இல்லாமல் போய்விடக் கூடாது. போலித்தனத்தைவிட, நிஜம்தான் என்றைக்கும் ஜெயிக்கும், மேடையிலும், மேடைக்கு வெளியிலும்!



8. தி 7 ப்ரின்ஸிபில்ஸ் ஆஃப்

பப்ளிக் ஸ்பீக்கிங் - 2008

(THE 7 PRINCIPLES OF PUBLIC SPEAKING: PROVEN METHODS FROM A PR PROFESSIONAL)

ரிச்சர்ட் ஜியோலி (Richard Zeoli)

* இதுவரையிலான விற்பனை: பல ஆயிரம் பிரதிகள்

* மொழிபெயர்ப்பு: சுமார் பத்து மொழிகளில்

'பி.ஆர்' எனப்படும் பப்ளிக் ரிலேஷன்ஸ் - வெகுஜனத் தொடர்பு நிபுணர்கள் பேச்சுக் கலையில் வல்லவர்களாக இருப்பார்கள். இவர்கள் ஒரு திரைப்படம் அல்லது நடிகர் அல்லது புத்தகம் அல்லது எழுத்தாளர் அல்லது விளையாட்டு வீரரைப்பற்றி நன்றாகப் பேசுவதை வைத்துத்தான் சம்பந்தப்பட்ட நபர் அல்லது வெளியீடு வெற்றியடைவதே இருக்கிறது.

ரிச்சர்ட் ஜியோலி என்ற பப்ளிக் ரிலேஷன்ஸ் நிபுணர், தன்னுடைய பேச்சுக் கலை ரகசியங்களைத் தொகுத்து ஒரு புத்தகமாக எழுதி வெளியிட்டுள்ளார். அதுதான் 'தி 7 ப்ரின்ஸிபில்ஸ் ஆஃப் பப்ளிக் ஸ்பீக்கிங்.'

'மேடைப் பேச்சு அல்லது பொதுப் பேச்சு என்பது மொத்தம் ஏழு பண்புகளைக் கொண்டிருக்கவேண்டும்' என்பது ரிச்சர்ட் ஜியோலியின் கட்சி. இந்த ஏழு பண்புகளையும் எடுத்துக்கொண்டு ஒவ்வொன்றுக்கும் ஓர் அத்தியாயத்தை ஒதுக்கி விரிவாக விளக்கி உதாரணங்களோடு நமக்குப் புரிய வைக்கிறார் இவர்.

ரிச்சர்ட் ஜியோலி சொல்லும் அந்த ஏழு பண்புகள், இவை:

1. நீங்கள் பெரிய பேச்சாளராக விரும்பலாம். ஆனால் அதற்காக வேறு யாரோமாதிரி வேஷம் போட்டுக் கொண்டால் நீங்கள் என்றைக்கும் வெற்றியடையமுடியாது. இயல்பாக இருங்கள். உங்களுடைய அடிப்படையான தகவல் தொடர்புத் திறமையைதான் பேச்சுக்கலையாக மாற்றவேண்டும், உங்களுக்குச் சம்பந்தமே இல்லாத ஒரு மாறுவேஷத்தில் குதித்தால், எல்லோரும் உங்களைப் பார்த்துச் சிரிப்பதுதான் மிஞ்சும். தேவையா? நீங்கள் நீங்களாக இருந்து பேசுங்கள், அந்த உண்மைக்கு மரியாதையே தனி!

2. நாலு பேர் மத்தியில் பேசும்போது ஒரு தப்பு நடந்துவிட்டால்? ஏதாவது ஒரு தகவல் மறந்து போய் விட்டால்? வார்த்தைகள் குழறிவிட்டால்? ஒரு பெயரைத்

தப்பாகச் சொல்லிவிட்டால்? டென்ஷனே வேண்டாம். மேடைப் பேச்சில் தப்புக் கண்டுபிடிக்கவேண்டும் என்கிற எண்ணத்தோடு யாரும் உங்களை லென்ஸ் வைத்து அலசுவது கிடையாது. அப்படியே அவர்கள் கண்ணில் தப்புப் பட்டாலும் 'ஃபீரியா வுடு மாமே' என்று கடந்து சென்றுவிடுவார்கள். அதை நினைத்து அலட்டிக் கொள்ளாதீர்கள், ஒன்றிரண்டு தவறுகள் நேர்ந்தாலும் பரவாயில்லை, பதற்றமின்றி இயல்பாகப் பேசுங்கள்

3. எதைப் பேச நினைக்கிறீர்களோ அதைப் பலமுறை பேசிப் பயிற்சி எடுங்கள். கண்ணாடிமுன்னால், அல்லது உங்கள் நெருங்கிய நண்பர் முன்னால். எங்கே செய்கிறீர்கள் என்பது முக்கியமில்லை, இதை அக்கறையோடு செய்கிறீர்கள் என்கிற ஒழுக்கம்தான் முக்கியம்

4. நீங்கள் பேசப்போகும் மேடையை மனக்கண்ணில் உருவாக்கிப் பாருங்கள். அங்கே யாரெல்லாம் உட்கார்ந்து இருக்கிறார்கள் என்று பாருங்கள். அவர்கள் உங்கள் பேச்சைக் கேட்டுக் கை தட்டுவதுபோல் கற்பனை செய்துகொள்ளுங்கள். இந்தப் பேச்சு வெற்றிகரமாக அமைந்துவிட்டால் உங்களுக்கு என்னென்ன நன்மைகள் வரக்கூடும் என்று யோசியுங்கள், இந்தச் சிந்தனை தானாக உங்களுக்குத் தன்னம்பிக்கையைத் தரும், பேச்சை மெருகேற்றும்

5. உங்கள் பேச்சு எத்தனை நீளமாக இருந்தாலும் பரவாயில்லை. கடைசியில் அதைச் சுருக்கமாக அரை நிமிடம் அல்லது ஒரு நிமிடத்தில் சொல்லிப் பழகுங்கள். இது உங்கள் பேச்சைக் கேட்கிறவர்கள் மத்தியில் நீண்ட காலத்துக்கு நிலைத்து நிற்கும்

6. பேச்சு என்பது ஒரு சேவை. நீங்கள் பேசுவதைக் கேட்கிறவர்கள் அதன்மூலம் பலன் பெறுகிறார்கள். இந்த எண்ணத்தை மறந்துவிடாதீர்கள். அவர்கள்தான் உங்களை நம்பி

இருக்கிறார்கள் என்கிற மனப்போக்கு வேண்டும், அதேசமயம் கர்வம் கூடாது.

7. பத்து நிமிடம் பேசவேண்டிய இடத்தில், எட்டு நிமிடம் பேசுங்கள், ஆனால் அந்த எட்டு நிமிடத்தில் பத்து நிமிடச் சமாசாரங்களைக் கொட்டி நிரப்பிக் கேட்பவரை அசத்துங்கள். 'நேரம் போனதே தெரியலைப்பா!' என்று அவர்கள் வியந்து பாராட்டுவார்கள்

என்ன? ரிச்சர்ட் ஜியோலியின் ஏழு கொள்கைகளும் எளிமையானவைதானே? பின்பற்றத் தொடங்கலாமே!



9. பப்ளிக் ஸ்பீக்கிங் ஃபார் டம்மீஸ் (PUBLIC SPEAKING FOR DUMMIES) - 2004

மால்கம் குஷ்னர் (Malcolm Kushner)

* இதுவரையிலான விற்பனை: பல லட்சம் பிரதிகள்

* மொழிபெயர்ப்பு: சுமார் பத்து மொழிகளில்

ஆங்கிலத்தில் 'ஃபார் டம்மீஸ்' என்ற வகைப் புத்தகங்கள் மிகவும் புகழ் பெற்றவை. மிகச் சாதாரணமான விஷயங்களில் ஆரம்பித்து ரொம்பச் சிக்கலான தலைப்புகளைக்கூட வாசகர்களுக்குப் புரியும்வகையில் தெளிவான விளக்கங்கள், புள்ளிவிவரங்கள், ஒவியங்கள், காட்டீன்கள் போன்றவற்றின் துணையோடு புட்டுப்புட்டு வைத்திருப்பார்கள்.

'டம்மீஸ்' புத்தகங்களின் சிறப்பம்சம், இவற்றை யார் வேண்டுமானாலும் படிக்கலாம். அப்படி ஓர் எளிமையான மொழி நடை, சுலபமாகப் புரியும் தன்மையில் அசத்துவார்கள்.

அந்த வரிசையில், மேடைப் பேச்சுக் கலையைப் பற்றிச் சொல்லித்தரும் சுவையான 'டம்மீஸ்' புத்தகம் இது. எழுதியவர் புகழ் பெற்ற பேச்சாளர், எழுத்தாளர் மால்கம் குஷ்னர்.

முதலில், ஒரு பேச்சாளருக்குத் தேவையான அடிப்படைத் தகுதியாகிய தன்னம்பிக்கையை எப்படி வளர்ப்பது என்பதில் தொடங்குகிறார் மால்கம் குஷ்னர். மேடையில் உள்ள ஒருவர் கீழே அமர்ந்திருப்பவர்களை எப்படிப் பார்க்கவேண்டும், எப்படிப் பார்க்கக் கூடாது என்று உதாரணங்களுடன் புட்டுப்புட்டு வைக்கிறார்.

அடுத்து, வெறும் பேச்சுமட்டும் போதாது. நம்முடைய கைகள், முகம், உடல் அசைவுகள், நடை என்று சகலமும் கதை சொல்கின்றன. ஒரே இடத்தில் நின்று பேசாதீர்கள், இவற்றை முழுமையாகப் பயன்படுத்திக்கொள்ளுங்கள், கேட்பவர்கள் சொக்கிப் போய் விடுவார்கள்.

மூன்றாவது, ஆயிரம் வார்த்தைகள் சொல்லாத விஷயத்தை ஒரு படம் சொல்லிவிடும் என்பார்கள். உங்களுடைய பேச்சில் படங்களைத் தாராளமாகப் பயன்படுத்துங்கள். நீங்கள் பேசும் இடத்தில் ஒரு கரும்பலகை இருந்தால் சந்தோஷம், அதைப் பயன்படுத்துங்கள். இல்லாவிட்டால், கம்ப்யூட்டர், அதுவும் இல்லாவிட்டால் ஒரு காகிதத்தைக் கிழித்துப் பென்சிலில் படம் வரைந்து காட்டலாம். நீங்கள் காண்பிக்கிற ஒவ்வொரு படமும் உங்களுடைய பேச்சைப் பலமடங்கு முக்கியத்துவம் அதிகமுள்ளதாக முன்வைக்கும் என்பதை எப்போதும் மறந்துவிடாதீர்கள்.

நான்காவது, உங்களுடைய பேச்சைக் கேட்கிற எல்லோரும் ஒரேமாதிரியானவர்கள் அல்ல. அவர்களில் நன்கு படித்தவர்கள் இருக்கலாம், செம லோக்கல் பாமரர்கள் இருக்கலாம், நீங்கள் பேசுவதைக் கேட்கும் ஆர்வமே துளியும் இல்லாமல் கடமைக்கு உட்கார்ந்திருப்பவர்களும் இருக்கலாம், அவர்களில் எல்லோரையும் கவர்ந்து இழுக்கவேண்டிய கட்டாயம் உங்கள் பேச்சுக்கு உண்டு.

ஆகவே, தொடர்ந்து பேசிக்கொண்டே போகாதீர்கள். அவ்வப்போது நிறுத்திக் கேள்வி கேளுங்கள், ஒரு ஜோக்

சொல்லுங்கள், சின்னப் போட்டி ஒன்று வையுங்கள், அவர்கள் கேட்கும் கேள்விகளுக்குப் பதில் சொல்லுங்கள், பேச்சுக்கு நடுவே நீங்கள் ஒளித்துவைக்கும் இதுமாதிரி ஜிம்மிக்ஸ்தான் அவர்கள் உங்களது சொற்பொழிவை என்றைக்கும் மறந்து விடாமலிருக்கத் துணைபுரியும்.

மேடையேறிப் பேசுகிற ஒருவருக்குக் கேள்விகள் வருவது சகஜம். அவற்றை எப்படிக் கையாள்வது?

இதையும் தனி அத்தியாயம் போட்டு விளக்குகிறார் மால்கம் குஷ்னர். என்ன மாதிரி கேள்விகள் வரக்கூடும், அவற்றைக் கேட்டுப் பதிவு செய்துகொள்வது எப்படி, எந்தக் கேள்விகளுக்கு உடனே, மேடையிலேயே பதில் சொல்லவேண்டும், எந்தக் கேள்விகளைத் தவிர்த்துவிட்டுப் பின்னர் அந்தக் கேள்வி கேட்டவரை மேடைக்குக் கீழே சந்தித்துப் பேசவேண்டும், ஒருவேளை ஏதேனும் கேள்விக்கு உங்களுக்கு விடை தெரியாவிட்டால் அந்தத் தர்மசங்கடமான சூழ்நிலையைச் சமாளிப்பது எப்படி... இவை எல்லாம் இந்த 'டம்மீஸ்' புத்தகத்தில் உண்டு.

கடைசியாக, மிகவும் ஸ்பெஷலான ஓர் அம்சம், டாப் 10. மேடைப் பேச்சு தொடர்பான பல விஷயங்களைப் பக்கம் பக்கமாக எழுதி போரடிக்காமல் 'டாப் 10' லிஸ்ட்களாகச் சுருக்கமாக விவரிக்கிறது இந்தப் புத்தகம். ஒருவேளை உங்களுக்கு மொத்தப் புத்தகத்தைப் படிக்க நேரம் இல்லாவிட்டாலும், இந்த 'டாப் 10' அத்தியாயங்களைமட்டும் வேகமாக ஒருமுறை சுற்றிவந்தால்கூடப் பெருமளவு விஷயங்களைக் கிரகித்துக் கொண்டு விடலாம்.

மொத்தத்தில், மேடையில் பேசுவது என்றாலே பயந்து ஓடுகிறவர்களைக்கூடச் சிறந்த சொற்பொழிவாளராக மாற்றிவிடக்கூடிய எளிமையான உத்திகள் இந்தப் புத்தகத்தில் கொட்டிக் கிடக்கின்றன. அள்ளிக் கொள்ளுங்கள்!



10. ஸே இட் லைக் ஒபாமா

(SAY IT LIKE OBAMA: THE POWER OF SPEAKING
WITH PURPOSE AND VISION) - 2008

ஷெல் லியானே (Shel Leanne)

* இதுவரையிலான விற்பனை: பல ஆயிரம் பிரதிகள்

* மொழிபெயர்ப்பு: பத்துக்கும் மேற்பட்ட மொழிகளில்

பாரக் ஒபாமா என்றவுடன் எல்லோரும் அவர் அமெரிக்க அதிபர் என்றுதான் சொல்வார்கள். அவருடைய அரசியல் வாழ்க்கை உலகம் அறிந்தது.

ஆனால் இதையெல்லாம் தொடங்கிவைத்தது என்ன தெரியுமா? ஒரு மூலையில் சிறு அரசியல்வாதியாக முடங்கிக்கிடந்த பாரக் ஒபாமாவை உலகின் மிகச் சக்தி வாய்ந்த ஒரு தலைவராக மாற்றியது, அவருடைய தன்னம்பிக்கை, கடின உழைப்பு, அப்புறம் முக்கியமாகப் பேச்சுத் திறமை!

ஒபாமா அருமையான பேச்சாளர். தொலைக்காட்சியிலும் இன்டர்நெட்டிலும் கிடைக்கிற அவருடைய சில நிமிடப் பேச்சுத் துளிகளைக் கேட்டுப்பாருங்கள். இருக்கும் சொற்ப நேரத்தில் சொல்லவேண்டிய விஷயத்தைப் பிசிறில்லாமல் விளக்கிச் சொல்லி நம்முடைய மனத்தை ஈர்ப்பது எப்படி என்கிற கலை அவருக்கு நன்றாகத் தெரிந்திருக்கிறது. அதனால்தான் ஒபாமாவின் எதிர்க்கட்சியைச் சேர்ந்தவர்கள் கூட அவர் ஒரு சிறந்த பேச்சாளர் என்றால் மறுப்பின்றி ஒப்புக் கொள்கிறார்கள்.

ஷெல் லியானே எழுதியிருக்கும் இந்தப் புத்தகம், ஒபாமாவை ஒரு பேச்சாளராக எடுத்துக்கொண்டு ஆராய்கிறது. அவருடைய பேச்சுக் கலையை நாமும் சுலபமாகக் கற்றுக் கொள்ள முடியும் என்று அக்கறையாகப் பாடம் சொல்லித் தருகிறது.

முதலில், ஒபாமாவின் மிகச் சிறந்த பேச்சுகளைப் பட்டியலிடுகிறார் ஷெல் லியானே. அவை ஒவ்வொன்றையும் நம் நினைவில் தங்கச் செய்யும் அம்சங்களைத் தொகுத்து ஒப்பிடுகிறார். இதேபோல் நாமும் நம்முடைய பேச்சுகளை அமைக்க வேண்டும் என்று திட்டம் போடக் கற்றுக் கொடுக்கிறார்.

அடுத்து, ஒபாமா தன்னுடைய பேச்சைக் கேட்கிறவர்களின் நம்பிக்கையைப் பெறுவதற்கு என்ன செய்தார்? இன்றைக்கு ஒபாமா பேசினால் எல்லோரும் நம்புவார்கள். ஆனால் முன்பு அவர் ஒரு சாதாரண அரசியல்வாதியாக இருந்தபோதே, அவரது பேச்சுகளைக் கேட்கிறவர்கள் சொக்கிப்போய் நின்றார்கள். என்ன காரணம்? அதையே நாமும் பெறுவது எப்படி?

மூன்றாவதாக, நம்முடைய மேடைப் பேச்சில் ஏற்படக்கூடிய தடைகள் என்னென்ன என்று விவரிக்கிறது இந்தப் புத்தகம். அந்தத் தடைகள் நம்முடைய மனம் சம்பந்தப்பட்ட உள்விவகாரங்களாக இருக்கலாம், அல்லது வெளி நபர்கள், மற்றக் காரணிகள் சம்பந்தப்பட்ட வெளிவிவகாரங்களாகவும் இருக்கலாம்.

காரணம் எதுவானாலும், அவை கையாளப்படுவது அவசியம். ஒபாமா அந்தத் தடைகளை எப்படி மீறி வந்தார் என்கிற கதையைச் சுவாரஸ்யமாகச் சொல்லும் ஷெல் லியானே நாமும் அதேபோல் முன்னேறிச் செல்ல முடியும் என்று நம்பிக்கை தருகிறார்.

மேடைப் பேச்சில் உடனடி விஷயங்களும் இருக்க வேண்டும், நீண்ட காலத் தொலைநோக்கும் இருக்க வேண்டும். இவை இரண்டும் சரியான விகிதத்தில் கலக்கும்போதுதான் அது மக்கள் மனத்தில் ஆழமாகப் பதிக்கிறது. ஒபாமாவால் அதைச் சாதிக்கமுடிகிறது. எப்படி? இதையும் இந்தப் புத்தகம் ஆராய்கிறது. அதற்குப் பல ப்ராக்டிகல் டிப்ளை அள்ளிக் கொடுக்கிறது.

சில சமயங்களில், நாம் பேசுவதை மக்கள் ஒப்புக்கொள்ள மறுப்பார்கள். அதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில் நாம் என்ன செய்ய வேண்டும்? பேச்சின் மூலமே அவர்களைச் சமாதானப்படுத்துவது சாத்தியமா? அதை எந்த அளவுக்குச் செய்யலாம், எப்போது தவிர்க்கவேண்டும், ஓபாமா மாற்றுக் கருத்துக் கொண்டவர்களை எப்படிக் கையாள்கிறார் என்பதை விளக்குவதன்மூலம் இதற்கான பாடங்களை விவரிக்கிறார் ஷெல் லியானெ.

கடைசியாக, நம் பேச்சின் நோக்கம் என்ன? மற்றவர்களை உற்சாகப்படுத்துவதா? ஆம் எனில் நாம் வெறுமனே பேசினால் போதாது, அந்தப் பேச்சு அவர்கள் மனத்தில் என்னமாதிரித் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது என்று தொடர்ந்து கவனித்தபடி இருக்கவேண்டும். ஒருவேளை பிரச்னை ஏதும் இருப்பதுபோல் தெரிந்தால், வேண்டிய மாற்று ஏற்பாடுகளை உடனுக்குடன் செய்யப் பழகவேண்டும். காலநிலைக்கு ஏற்ப ஸ்வெட்டர் போட்டுக்கொண்டோ, குடை பிடித்துக் கொண்டோ, வெறும் பனியனோடோ நாம் வீட்டிலிருந்து வெளியே வருவதுமாதிரிதான்!

ஓபாமாபோல் மேடைப் பேச்சின்மூலம் வெற்றி பெற்ற தலைவர்கள் நம் நாட்டிலும் பலர் இருக்கிறார்கள். அவர்களுடைய வாழ்க்கைச் சரித்திரங்களையும் தேடிப் படித்தால் இன்னும் பல நுணுக்கங்கள் உங்களுக்குக் கிடைக்கும். வெற்றிக்கு வாழ்த்துகள்!

★★★