MAGIC

Lì dùLô i å Y¼Y ûUjRç:

JFM. úNôU.SôLÄ eLm **B.Sc., M.A., M.B.A., M.Sc., B.L.,**
UÉR Y[úUmTôhål TÂtºVô[o,
JCI TpLûXdLZLm, AùUÃdLô.

Published by

Nikhil Foundation

1 முன்னுரை
INTRODUCTION

“பேச்சுக் கலை ஒன்றைத் தவிர எனது அனைத்துச் சொத்துக்களையும் எடுத்துக் கொண்டாலும் நான் கவலைப்பட மாட்டேன், ஏனென்றால் அதை வைத்து அனைத்தையும் திரும்பப் பெற்று விடுவேன்.”

- டேனியல் வெப்ஸ்டர்

இராமர் வில்லிலிருந்து புறப்பட்ட அம்பும், நமது உதடுகளிலிருந்து வெளிவரும் வார்த்தைகளும் திரும்ப வராது என்பர். அப்படிப்பட்ட வார்த்தைகளால் ஆக்கவும் முடியும், அழிக்கவும் முடியும். வார்த்தைகளால் பல போர்க்களங்கள் உருவாகியுள்ளன. அதே சமயம் அமைதிக்கு வழி கோலுவதும் வார்த்தைகள் தான் என்றால் மிகையாகாது. ரத்தச் சகதியோ, ரசிக்கும் அமைதியோ வார்த்தைகளால் சாத்தியம். இப்படிப்பட்ட வார்த்தைகளைத் திறம்படப் பேசுவது தான் பேசும் கலை.

நம் போன்று ஜனநாயக நாட்டில் அன்றாடம் நாம் கலந்து கொள்ளும் கூட்டங்கள் எத்தனை எத்தனையோ? சிலவற்றில் தலைவராக, இன்னும் சிலவற்றில் பங்கேற்பாளராக என்று நாம் பேசும் கலையை பயன்படுத்த வேண்டிய கட்டாயம் நமக்கு அதிகம் இருக்கின்றது. இந்தப் பேசும் கலையை தலைமைப் பண்பு லாவகம் என்றும் கூறுவர். வெற்றியடைய விரும்பும் ஒவ்வொரு தலைவருக்கும் இது மிக மிகத் தேவை.

ஏன்? நம் தமிழகத்தில் கூட இரண்டு பெரும் கட்சிகள் பேச்சுக் கலையை மட்டுமே வைத்து ஆட்சிக் கட்டிலில் அமர்ந்தன என்ற கருத்தும் உண்டு. பேச்சுக் கலையின் மகாத்மியம் அது.

நல்ல பேச்சாளருக்கு ஒரு சிறப்பு அங்கீகாரம், ஒரு கூடுதல் மரியாதை அனைத்து சமூகங்களிலும் எப்பொழுதும் உண்டு. தனது பேச்சால் ரோமாபுரி மக்களையே

கிளர்ந்தெழ வைத்த ஆன்டனி, 'எனக்கொரு கனவிருக்கின்றது' என்று தனது மிகச் சிறந்த பேச்சைத் தந்த மார்ட்டின் லூதர் கிங், இங்கிலாந்தின் போர் மந்திரியாக இருந்த வின்ஸ்டன் சர்ச்சில், மேலும் நம் தமிழகத்தில் வெள்ளி நாக்கு சீனிவாச சாஸ்திரிகளில் ஆரம்பித்து திரு.வி.க வழியாக எத்தனை எத்தனை பேச்சாளர்கள். பட்டி மன்றப் பாவலர்களான சாலமன் பாப்பையா, பேராசிரியர்களான கு. ஞான சம்பந்தம், சாரதா நம்பி ஆரூரான், சத்திய சீலன், இளம்பிறை மணிமாறன் பாட்டுமன்றப் புலவரான லியோனி, அரசியல் பேச்சாளர்களான அண்ணாதுரை, கலைஞர் கருணாநிதி, வை.கோ, ஆன்மீகப் பேச்சாளர்களான வாரியார் சுவாமிகள் என்று இந்தப் பட்டியல் அனுமார் வால் போன்று நீண்டு கொண்டே செல்லும். உங்களையும் அந்தப் பட்டியலில் சேர்க்கலாமா?

தொடர்பாற்றலின் ஓர் அங்கம் பேச்சுக் கலை:

தொடர்பாற்றலின் ஓர் அங்கம் தான் பேச்சுக் கலை. அதை சொல் வடிவத் தொடர்பாற்றல் எனவும் அழைக்கலாம். முதலில் தொடர்பாற்றலைப் பற்றிய ஓர் அறிமுகத்தை இங்கு பார்ப்போம். **"கண்டனன் சீதையைக் கற்பினுக்கணியைக் கண்களால்;"** என்ற கம்பநாடனின் வரி திறன்மிகு தொடர்பாற்றலை விளக்க ஒரு பொருத்தமான உதாரணம். இவ்வார்த்தைகளைக் கேட்டவுடன் ராமனின் கவலைகளெல்லாம் சூரியனைக் கண்ட பனி போல நொடிப் பொழுதில் போய்விட்டன. மேலும் இவ்வுலகிலுள்ள அனைவருமே பரஸ்பரம் ஒருவரை ஒருவர் சார்ந்தே(Interdependent) உள்ளோம் என்பதால் நாம் நமது தேவைகளை, இலக்குகளை மற்றவரின் துணையில்லாமல் அடைய இயலாது. யேசுநாதரும் இதனால் தான் **"தட்டுங்கள் திறக்கப்படும், கேளுங்கள் கொடுக்கப்படும்;"** என்று கூறினார். இதற்கு அதிமுக்கியத் தேவையானது தொடர்பாற்றல் கலையில் பாண்டித்யம்.

நிர்வாகக் கலையின் உயிர்நாடியே தொடர்பாற்றல் தான். ஏன் மானுட உறவுகளுக்கிடையேயான இரத்த ஓட்டமே தொடர்பாற்றல் தான். மேலும் ஒரு சிறந்த நிர்வாகத்திற்கான அடித்தளமே தொடர்பாற்றல் தான் என்று நிர்வாக இயலின் தந்தை பீட்டர் டிரக்கர் கூறுவார். Good Communication is the foundation for sound management.

தொடர்பாற்றல் பயிற்சி:

பின்வரும் வாக்கியங்களை வாசித்துப் பார்த்து உங்கள் பார்வையில் அவை சரியா தவறா என்று 'டிக்' செய்யவும்.

1. தகவல்களைப் பரிமாறிக்கொள்வது தான் தொடர்பாற்றல்
2. நமது தொடர்பாற்றல் திறன் நமது புரிதலை அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது
3. நமது சுய பிம்பம் நமது புரிதலைப் பாதிக்கின்றது.
4. நாம் விரும்பினால் நாம் மாற முடியும்
5. நம்மை மற்றவர்கள் நிலையில் வைத்துப் பார்ப்பதால் அவர் எப்படி யோசிக்கின்றார், உணர்கின்றார் என்று புரிந்து கொள்ள முடிகின்றது.
6. தொடர்பாற்றல் 100 சதவீதம் சரியாக இருப்பதில்லை.
7. கரிசனம், நேர்மை, உண்மை நல்ல மனித நேய உறவுகளின் கூறுகள் ஆகும்.
8. பகிர்ந்து கொள்ளல் மற்றும் நம்பிக்கை மூலம் உறவுகள் வளர்கின்றன.
9. செய்தியைப் பெறுபவரின் புரிந்ததற்கான வெளிப்பாடு தொடர்பாற்றலுக்கு மிகவும் முக்கியம்
10. சைகைகள் எல்லா இடங்களிலும் ஒரே அர்த்தத்தைத் தருவன அல்ல
11. அனுபவ முதிர்ச்சி தொடர்பாற்றல் கலையில் விற்பன்னராகும் திறமையை அதிகரிக்கின்றது.

எத்தனை சரி? எத்தனை தவறு? கூட்டிச் சொல்லுங்கள் பார்ப்போம். உண்மையைச் சொல்லப் போனால் அனைத்து வாக்கியங்களுமே சரி தான்.

நீங்கள் தொடர்பாற்றல் கலையில் விற்பன்னரா?

பின் வரும் வாசகங்கள் பற்றிய உங்கள் கருத்துக்களை 'ஆம்' அல்லது 'இல்லை' என்பதை 'டிக்' செய்யவும்.

1. நீங்கள் பேசும் பொழுது எளிமையான வார்த்தைகளை உபயோகிக்கின்றீர்களா?
2. நீங்கள் கூறுவதை மற்றவர்கள் எளிதாகப் புரிந்து கொள்கின்றார்களா?
3. நீங்கள் பேசும் பொழுது எதிராளிக்குப் புரியும் பாஷையை உபயோகிக்கின்றீர்களா?
4. பேசுவதற்கு முன்பு என்ன கூறப் போகின்றோம் என்று மனதில் தெளிவாக இருக்கின்றீர்களா?
5. பொதுவாக நீங்கள் பேசி முடித்த பிறகும் மற்றவர்கள் அது தொடர்பாக உங்களிடம் விளக்கம் கேட்கின்றார்களா?
6. தொடர்பாற்றல் திறன் மேம்பட நன்கு ஊன்றிக் கவனிக்கும், கேட்கும் திறன் அவசியம்
7. நீங்கள் பொதுவாக நேரடியான தொடர்பாற்றலில் ஈடுபடுவீர்களா?
8. திறன்மிகு தொடர்பாற்றலுக்காக உங்கள் நண்பர்கள் உங்களை அடிக்கடிப் பாராட்டுகின்றார்களா?
9. உங்கள் தொடர்பாற்றலின் மூலம் நீங்கள் விரும்புவது போல மற்றவர்களை நடந்து கொள்ள வைக்க முடிகின்றதா?
10. மற்றவர்களிடமிருந்து தகவல்கள் பெற்றவுடன் உடனடியாகத் திரும்ப பதிலளிக்க முடிகின்றதா?
11. மனதிலே தோன்றுவதை நேரடியாகச் சொல்வதால் மற்றவர்களைக் காயப்படுத்துவதாக உணர்கின்றார்களா?
12. நீங்கள் எவ்வளவு முயன்றும் உங்கள் தரப்பு வாதத்தை எதிராளி புரிந்து கொள்ள முடியாவிட்டால் கோபப்படுவீர்களா?

13. மற்றவர்கள் தங்கள் தரப்பை விளக்கிச் சொல்ல வேண்டிய நேரம் கொடுத்துப் பொறுமையாகக் கேட்பீர்களா?

14. நீங்கள் பேசும் பொழுது விளக்கங்கள், சார்ட்டுகள், மற்றும் பார்வை உபகரணங்களை உபயோகப்படுத்த விரும்புவீர்களா?

15. உணர்ச்சிமயமான தொடர்பாற்றல் நல்ல புரிதலையும், வெளிப்பாடையும் ஏற்படுத்தும் என்று நினைக்கின்றீர்களா?

16. நீங்கள் சொல்வதை மற்றவர்கள் புரிந்து கொள்ளாவிட்டால் அவர்களை முட்டாள்கள் என்று எண்ணுவீர்களா?

17. நீங்கள் பேசிய பின் கேட்பவரை நீங்கள் சொன்னது என்ன என்று அவர்களைத் திரும்பச் சொல்லும் படி கூறுவது கால விரயம் என்று நினைப்பீர்களா?

18. நீங்கள் பேசும்பொழுது பார்வையாளர்கள் ஒழுங்காகக் கவனிக்கின்றார்களா எனச் சரி பார்ப்பீர்களா?

19. ஒரு கடிதத்தில் கையெழுத்திடுவதற்கு முன் கவனமாகக் கடிதத்தில் என்ன எழுதியுள்ளது என்று பார்ப்பீர்களா?

20 உங்கள் கூடப் பேசிக்கொண்டிருக்கும் அனுபவத்தை மற்றவர்கள் சுகானுபவமாகக் கருதுகின்றார்களா?

உங்கள் ஸ்கோர் என்ன என்று பார்ப்போம்

- ஒவ்வொரு சரியான பதிலுக்கும் 5 மார்க்குகள் கொடுத்துக் கொள்ளவும்
- 80க்கு மேல் நீங்கள் பெற்றிருந்தால் தொடர்பாற்றல் கலையில் நீங்கள் விற்பன்னர் தான் போங்கள்.
- 60க்கும் 80க்கும் இடையில் மதிப்பெண்கள் பெற்றிருந்தால் நீங்கள் தொடர்பாற்றல் கலையில் வல்லவராக இருந்தாலும் உங்கள் பலவீனங்களை திருத்திக் கொள்ள வேண்டும்.
- 60க்கும் குறைவான மதிப்பெண் பெற்றிருந்தால் கவலை வேண்டாம். சுற்றியிருக்கும் நண்பர்களின் உதவியுடன் உங்கள் தொடர்பாற்றல் லாவகங்களை வளர்த்துக் கொள்ள முயலுங்கள்.
- மேலும் இந்தப் புத்தகத்தில் கூறப்பட்டிருக்கும் ஆலோசனைகளைப் பின்பற்றுங்கள்.

1 ஆம், 2 ஆம், 3 ஆம், 4 ஆம், 5 **இல்லை,** 6 ஆம், 7ஆம், 8 ஆம், 9ஆம், 10 ஆம், 11 ஆம், 12 **இல்லை,** 13 ஆம், 14 ஆம், 15 ஆம், 16 **இல்லை,** 17 **இல்லை,** 18 ஆம், 19 ஆம், 20 ஆம்.

தொடர்பாற்றல் என்றால் என்ன?

ஒருவர் மற்றவரிடம் செய்தியை, கருத்துக்களை, விஷயங்களைப் பரிமாறிக்கொள்வது தான் தொடர்பாற்றல் ஆகும். தகவல் தருபவர் மற்றும் பெறுபவர் என்று குறைந்தது இருவராவது தொடர்பாற்றல் நடந்தேற அவசியம்.

தொடர்பாற்றல் செயற்பாங்கில் ஒரு சிறப்பம்சம் என்னவென்றால் செய்தியை அனுப்புபவரும், பெறுபவரும் தங்கள் நிலையிலேயே நின்று விடாமல் பாத்திரங்களை மாற்றி மாற்றி தொடர்பாற்றல் தொடர்ந்து நடக்க வழி செய்வர். தகவல் பரிமாற்றம் என்பதே பேசுபவர் கேட்கவும், கேட்பவர் பேசவும், மாறி மாறி நடக்கும் செயல்கள் என்பது நாம் அறியாததல்ல. தொடர்பாற்றல் கலையில் நாம் முக்கியமாகத் தெரிந்து கொள்வது என்னவென்றால் கேட்பவர் சொல்லப்படுவதை அப்படியே கேட்பதும், புரிந்து கொள்வதும் கிடையாது என்பதுதான். அவரவர் கண்ணோட்டத்தின் படி தான் புரிந்து கொள்ளலலோ, உள்வாங்கலோ நடைபெறுகின்றது. மேலும் கண்ணோட்டம் என்பது ஆளாளுக்கு மாறுபடுவதாகும். ஒரே விபத்தைப் கண்கூடாகப் பார்த்த இரண்டு பேர் இருவேறு கருத்துக்களைக் கூறுவது இந்தக் கண்ணோட்டத்தில் தான்.

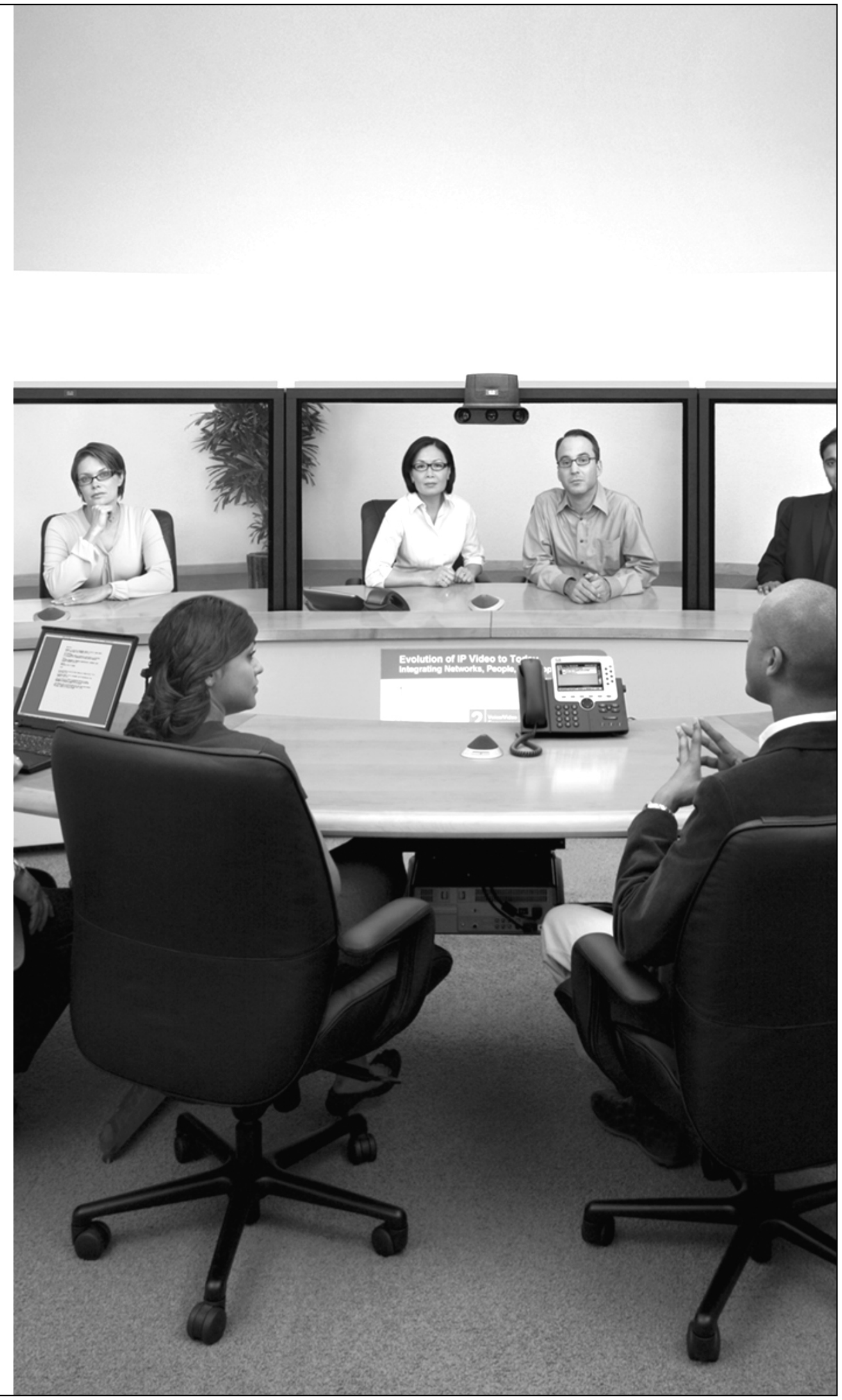
ஏன் இந்த தகவல் தொடர்பு பரிமாற்றம்?

நாம் பலவித காரணங்களுக்காக தகவல் பரிமாற்றங்களில் ஈடுபடுகின்றோம். 1. தெரிவிக்க 2. படிக்க, கற்க 3. ஒத்து ழைக்க 4.உதவ 5. கண்டறிய 6. வற்புத்த 7. தூண்ட, உத்வேகப்படுத்த 8. செயல்புரிய 9. மாற்றமடைய, 10. வழி நடத்த

தகவல் பரிமாற்றங்களில் பல மணி நேரங்களை, ஏன் நம் வாழ்வின் பெரும் பகுதியையே இதில் செலவழிக்கின்றோம். நமது தொடர்பாற்றல் திறம்பட இருந்தால் நாம் ஈடுபடும் விஷயங்களில் நமக்குக் கண்டிப்பாக வெற்றி கிட்டும். பின் வரும் தொடர்பாற்றல் நட்சத்திரம், தகவல் பரிமாற்றங்களில் நாம் எப்படித் திறம்பட செயல்படுவது என்பதை விளக்குகின்றது.

தொடர்பாற்றல் நட்சத்திரம்(Communication Star)

தொடர்பாற்றலின் அடிப்படையை இந்த தொடர்பாற்றல் நட்சத்திரம் தெளிவாக விளக்குகின்றது. உதாரணத்திற்கு நீங்கள் பள்ளி கல்லூரியிலிருந்து உல்லாசப் பயணம் செல்ல விரும்புகின்றீர்கள். இதற்கான அனுமதியைப் பெற வேண்டும். இப்பொழுது இந்த ஆறு கேள்விகளின் துணைக்கொள்வோம்.



யாரிடம்? தலைமை ஆசிரியர் அல்லது முதல்வரிடம் அனுமதி வாங்க வேண்டும்.

எதற்கு? உல்லாசப் பயணம் செல்ல அனுமதி வாங்க வேண்டும்.

ஏன்? நீங்கள் உல்லாசப் பயணம் செல்ல விரும்புவதால்

எங்கே? வீட்டிலா? அலுவலகத்தில் இருக்கும்போதா? அல்லது நடைப் பயிற்சி செய்து கொண்டிருக்கும்போதா?

எப்பொழுது? காலையிலா? அல்லது மாலையிலா?

எப்படி? எப்படி இந்த பிரச்சனையை அணுகுவது? எப்படிப் பேசத் தொடங்குவது? எப்படி வலியுறுத்துவது?

மேற்படி ஆறு கேள்விகளுக்கான பதில்கள் உங்கள் வசம் தயாராக இருந்தால் உங்கள் தொடர்பாற்றலால் வேண்டுவன கிடைக்கப் பெறுவீர்கள். மேலும் ஒரு செய்தியை அனுப்புபவரும், பெறுபவரும் தமது பாத்திரங்களை உணர்ந்து செயல்பட்டால் தொடர்பாற்றல் திறன் மேம்படும்.

பேசுபவர் செய்ய வேண்டுவன:

இங்கு பேசுபவரின் நோக்கம் தான் சொல்வது கேட்பவரைச் சரியாக சென்றடைய வேண்டும் என்பது தான். அதறகாக கீழே கூறப்பட்டுள்ள முன்னெச்சரிக்கைகளைக் கடைப் பிடித்தல் நலம் பயக்கும்.

1. சொல்ல வேண்டுவன பற்றி தெளிவுடன் இருத்தல் வேண்டும்
2. கண்ணொடு கண் பார்த்துப் பேசல் வேண்டும்
3. தெளிவாகப் பேசல் வேண்டும்
4. கேட்பவரின் உணர்வுகளை மதிக்க வேண்டும்.
5. உங்கள் வார்த்தைகள், குரல், மற்றும் அங்கமொழி ஒன்றுடன் ஒன்று ஒத்திருத்தல் வேண்டும்.
6. நீங்கள் சொன்னதைக் கேட்பவர் புரிந்து கொண்டாரா என்பதை அவ்வப்பொழுது கேள்விகள் கேட்டாவது அறுதியிட்டுக் கொள்ள வேண்டும்.
7. குரலில் ஏற்ற இறக்கத்தை ஏற்படுத்திக் கொள்வதோடு அவ்வப்போது இடைவெளி கொடுத்தும் பேச வேண்டும்.

செய்யக் கூடாதன:

என்னென்ன செய்ய வேண்டும் என்பது மட்டும் முக்கியமல்ல என்னென்ன செய்யக் கூடாது என்பதையும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். அதற்குப் பின் வரும் விபரங்கள் உபயோகமாக இருக்கும்.

1. அளவுக்கதிகமான விபரங்கள், கடின வார்த்தைகள் விலக்கப்பட வேண்டும்.
2. மற்றவர்கள் கேள்வி கேட்க, கருத்துத் தெரிவிக்க வாய்ப்பளிக்காமல் தானே பேசிக்கொண்டிருத்தல் கூடாது.
3. தெளிவற்ற உதாரணங்கள் தவிர்த்தல் நலம்.
4. எதிராளியைக் கேலி செய்வது, மட்டம் தட்டிப் பேசுவது தவிர்க்கப் படல் வேண்டும்.
5. மற்றவர்கள் உங்களைக் கவனித்துக் கேட்க வேண்டுமென்றால் அவர்களை நீங்கள் மதிப்பதை அவர்கள் புரிந்து கொள்ளுமாறு நடந்து கொள்ளல் வேண்டும்.
6. குழப்பம்,வெறுப்பு,ஆர்வமின்மை போன்ற அங்க மொழி சங்கேதங்களைக் கவனிக்காமல் இருந்து விடக் கூடாது.
7. கூட்டிக் குறைத்துப் பேசுவதோ, கடனே என்று ஆர்வமில்லாமல் பேசுவதோ கூடாது.

கேட்பவர் செய்ய வேண்டுவன:

தொடர்பாற்றலில் பேசுபவருக்கு மட்டும் தான் ஆலோசனைகளா? கேட்பவர் எப்படியும் இருந்து கொள்ளலாமா? இருகைகள் தட்டினால் தானே ஓசை பிறக்கும். அதுபோல் பேசுபவரும் கேட்பவரும் இணைந்து செயல்பட்டால் தான் தொடர்பாற்றல் முழுமை பெறும். ஆகையால் கேட்பவர்கள் செய்ய வேண்டுவன பற்றிப் பார்ப்போம்.

1. பேசுபவரின் கண்களைப் பார்த்து கவனித்துக் கேட்டல் அவசியம்
2. பேசுபவரின் நிலையில் தன்னை வைத்துக் கேட்டல் உத்தமம்

3. எப்படா வாக்குவாதம் பண்ணலாம் என்று பாயிண்டுகளைத் தேடாமல் ஏற்றுக் கொள்வது போன்ற கருத்துக்களுக்காகக் காத்திருத்தல் நலம்.

4. அவ்வப்பொழுது நீங்கள் கேட்டதன் சாராம்சத்தைக் கூறி சரியாகத் தான் கேட்டுள்ளீர்களா எனச் சரி பார்க்கவும்.

5. அவ்வப்பொழுது தலையாட்டுவது, ஊம் கொட்டுவது என்று உங்கள் கவனத்தை முழுமையாகக் காண்பித்து பேசுபவரைத் தொடர்ந்து பேசுமாறு உற்சாகப்படுத்தவும்.

செய்யக் கூடாதன:

கேட்பவர் செய்யக் கூடாதன பற்றியும் தெரிந்து கொள்ளல் நலம் பயக்கும்.

1. உங்கள் கருத்தைத் தெரிவிப்பதற்காகப் பேசுபவரை இடையூறு செய்தல்
2. கேட்டுக் கொண்டிருக்கும் பொழுதே வேறு எதையாவது சிந்தனை செய்து கவனச் சிதறல்களை வெளிப்படுத்தல்.
3. ஏற்கனவே ஒரு தடவை பேசிய பொழுதே ஒழுங்காகப் பேசவில்லை என்று இந்த தடவையும் கவனிக்காது இருந்து விடல்
4. பேசுபவரைக் குறைத்து மதிப்பிடல் அல்லது அவரைப் பற்றிய எதிர்மறையான சிந்தனை கொண்டிருத்தல்
5. பேசப்படும் பொருளை வேண்டுமென்றே மாற்றுதல்
6. பேசுபவரின் கவனம் சிதறுவது போல நகம் கடித்தல் அல்லது வேறு ஏதாவது அங்க சேஷ்டைகள் செய்தல்

தொடர்பாற்றலின் வகைகள்: Types of Communication

தொடர்பாற்றல் **அகம்**, **புறம்** என இரு வகைப்படும்.

அகத் தொடர்பாற்றல்: Intra Communication

நமக்குள்ளேயே பேசிக் கொண்டு ரோட்டில் நடந்து சென்றால் சுற்றியுள்ளவர்கள் நம்மைப் பற்றி என்ன நினைப்பார்கள்? பைத்தியம் என்றா? அதைப்பற்றியெல்லாம் கவலைப் பட்டால் ஆகுமா? நொடிக்கொரு தடவை நாம் நம்முள் ஆயிரமாயிரம் கேள்விகள் கேட்டுக்கொண்டும், பதில்கள் நமக்குள்ளே கூறிக் கொண்டும் தானே இருக்கின்றோம்?

நமது மனத்தை நனவு மனம்;(conscious mind) பகுதி நனவிலி மனம்; (sub conscious mind) நனவிலி மனம்; (unconscious mind) என மூன்று வகையாகப் பிரிக்கின்றனர். இதில் நனவு மனமும், பகுதி நனவிலி மனமும் தொடர்பு கொள்வது தான் அகத் தொடர்பாற்றல் என அழைக்கப்படுகின்றது. இந்த அகத் தொடர்பாற்றல் தான் நம்மை இமாலய சாதனை கூட செய்ய வழி வகுக்கும்.

இதில் பகுதி நனவிலி மனம் தான் நமது **மெமரி பேங்க்**, அதாவது ஞாபக வங்கி. விபரம் தெரிந்த வயதிலிருந்து இன்று வரை நடந்த விஷயங்களை அது பதிவு செய்து வைத்திருக்கின்றது. ஒரு தேர்ந்த ஹிப்னாடிஸ்டால் நம்மை ஹிப்னாடிஸத் தூக்கத்தில் ஆழ்த்தி நமது சிறுவயதில் நடந்த விஷயங்களைக் கூட நம்மிடமிருந்து வரவழைத்து விட முடியும். இதற்கு அவருக்கு உதவியாக இருப்பது நமது பகுதி நனவிலி மனம் தான்.

நமது அனிச்சைச் செயல்களுக்கு ஆணிவேரும் இது தான். இதன் சிறப்பம்சம் என்னவென்றால் இதில் நம்பிக்கை ஏற்பட்டுவிட்டால் அது பொய்யாக இருந்தால் கூட நம்மை அந்த காரியத்தைச் சாதிக்க வைத்துவிடும் வல்லமை இதற்குண்டு. உதாரணத்திற்கு உங்களுக்கு மேடைகளைக் கண்டால் உதறல் எடுத்தால் கூட உங்கள் ஆழ்மனதில் நீங்கள் ஒரு சிறந்த பேச்சாளர் என்ற பொய்யை விதைக்க முடிந்து விட்டால் உங்கள் பகுதி நனவிலி மனம் உறங்காது, ஓய்வெடுக்காது உங்களை மிகச் சிறந்த பேச்சாளராக்கும் அனைத்து முயற்சிகளிலும் உங்களை ஈடுபட வைக்கும். எப்படி ஆழ்மனதிற்கு ஒரு செய்தியைக் கொண்டு செல்வது?

1. மந்திரம் போல் நாம் அடைய விரும்புவதை உச்சாடனம் செய்வது. நீங்கள் ஒரு சிறந்த மேடைப் பேச்சாளராக வேண்டுமா? அதுவும் கண்டிப்பாக ஆக வேண்டுமா? பின் வரும் மந்திர வரிகளை தினந்தோறும் காலையில் எழுந்தவுடன் மூன்று முறை கூறுங்கள்

நான் ஒரு சிறந்த மேடைப் பேச்சாளன் ஆக விரும்புகின்றேன்
நான் கண்டிப்பாக சிறந்த மேடைப் பேச்சாளன் ஆக வேண்டும்
நான் சிறந்த மேடைப் பேச்சாளன் ஆகிறேன்

2. விரும்பிய நிலையை அடைந்து விட்டது போன்ற ஒரு தோற்றத்தை மனக்கண்ணில் பார்ப்பது. நீங்கள் தன்னம்பிக்கையுடன் மேடையில் அமர்ந்திருக்கும் தோற்றத்தை உங்கள் மனத்திரையில் பாருங்கள். உங்களைப் பேச அழைக்கும் பொழுது அரங்கமே கைதட்டல்களால் அதிர்கின்றது. பாங்குடன் அதை ஏற்றுக் கொண்டு போடியம் சென்று மிகச் சிறப்பாகப் பேசுகின்றீர்கள். நீங்கள் பேசி முடித்தவுடன் நீஙகள் வாங்கிய கைதட்டுக்கள் விண்ணை அதிரச் செய்கின்றன. இந்த மாதிரியான வெற்றித் தோற்றத்தை உங்கள் மனத்திரையில் பார்ப்பது உங்களுக்குள் மேடையில் பேசுவதற்கான கட்டுக்கடங்காத ஆர்வத்தைத் தூண்டிவிடும். உங்கள் மேடைப் பயத்தையும் போக்கி விடும்.
3. தியானம் செய்து எழும் பொழுது அடைய வேண்டிய விருப்பத்தை நமக்குள் சொல்லிப் பார்ப்பது. தியானம் செய்வதால் நமது நாடித் துடிப்பும்(Pulse rate) ஜீவத்துவ பரிணாம வேகமும்(Metabolic Rate) குறைவதால் ஆழ்மனதுடன் நாம் தொடர்பு கொள்ளக் கூடிய சூழல் உருவாகிறது. அதற்கான பயிற்சியை இங்கு பார்ப்போம்.

செல்பேசி, தொலைபேசி இல்லாத ஓர் அமைதியான இடத்தில் போர்வையை விரித்தோ, நாற்காலியிலோ கண்களை மூடிக்கொண்டு அமரவும். நாம் மூச்சு விடுவது எப்பொழுதும் அனிச்சைச் செயலாக தானாக நடந்து கொண்டிருக்கின்றது. அதை இச்சைச் செயலாக சிறிது நேரத்திற்கு மாற்றப் போகின்றீர்கள். மூச்சு உள்ளே செல்வதையும், வெளியே வருவதையும் கண்களால் பார்க்க முடியாதே ஒழிய நம்மால் உணர முடியும் என்பதை நீங்கள் அனைவரும் ஒத்துக் கொள்வீர்கள். கண்களை மூடிக்கொண்டு மூச்சு உள்ளே செல்வதையும் வெளியே வருவதையும் ஒரு 15 நிமிடங்கள் கூர்ந்து கவனிக்கவும். எப்படிப் பதினைந்து நிமிடம் என்ற உங்கள் கேள்வி எனக்குக் கேட்கின்றது. அலாரம் வைத்துக் கொள்வதா? எப்படி பதினைந்து நிமிடம்? கவலை வேண்டாம். உங்கள் உடம்பில் ஒரு உயிரியல் கடிகாரம் (Biological Clock) உள்ளது. அது பார்த்துக் கொள்ளும். நீங்கள் செய்ய வேண்டுவதெல்லாம் பதினைந்து நிமிடங்கள் உட்காரப் போகின்றேன் என்று உங்களுக்குள்ளேயே நீங்கள் கூறிக்கொள்வது தான்.

பதினைந்து நிமிடங்கள் முடிந்து கண் விழிக்கும் பொழுது 'நான் ஒரு மிகச் சிறந்த பேச்சாளன்' என்று ஒரு தடவை உங்களுக்குள் கூறிக் கொள்ளுங்கள். இந்த பயிற்சியை 21 நாட்கள் தொடர்ச்சியாகச் செய்ய வேண்டும். நடுவில் ஒரு நாள் விட்டால் கூட திரும்பவும் 21 நாட்கள் தொடர்ச்சியாக இந்த பயிற்சியை மேற்கொள்ள வேண்டும். 22ஆம் நாளிலிருந்து மிகச் சிறந்த பேச்சாளராகக் கூடிய பாதையில் சந்தோஷமாக நீங்கள் பயணித்துக் கொண்டிருப்பீர்கள்.

சரி, இந்த பயிற்சியை எந்த நேரத்தில் செய்வது? அமிர்த வேளையும், அந்திப் பொழுதும் சிறந்தது என்பர். அதாவது காலை 04.30லிருந்து 06.00 மணிவரை அல்லது மாலை 04.30லிருந்து 06.00 மணி வரை. ஆனால் காலை அந்த நேரத்தில் நான் எழுவதே இல்லை என்றும் மாலை நேரத்தில் வேறு வேலை இருக்கின்றதே என்றும் கூறுபவர்களுக்கு எனது யோசனை எல்லாம் எந்த நேரமென்றாலும் சரி தான். ஆனால் வயிறு நிறைய சாப்பிட்டு விட்டு மட்டும் இந்த பயிற்சி கூடாது. இதை சுய யோசனைத் தெரப்பி (Auto suggestive therapy) என்றும் கூறுவர்.

புறத் தொடர்பாற்றல்(Inter personal Communication)

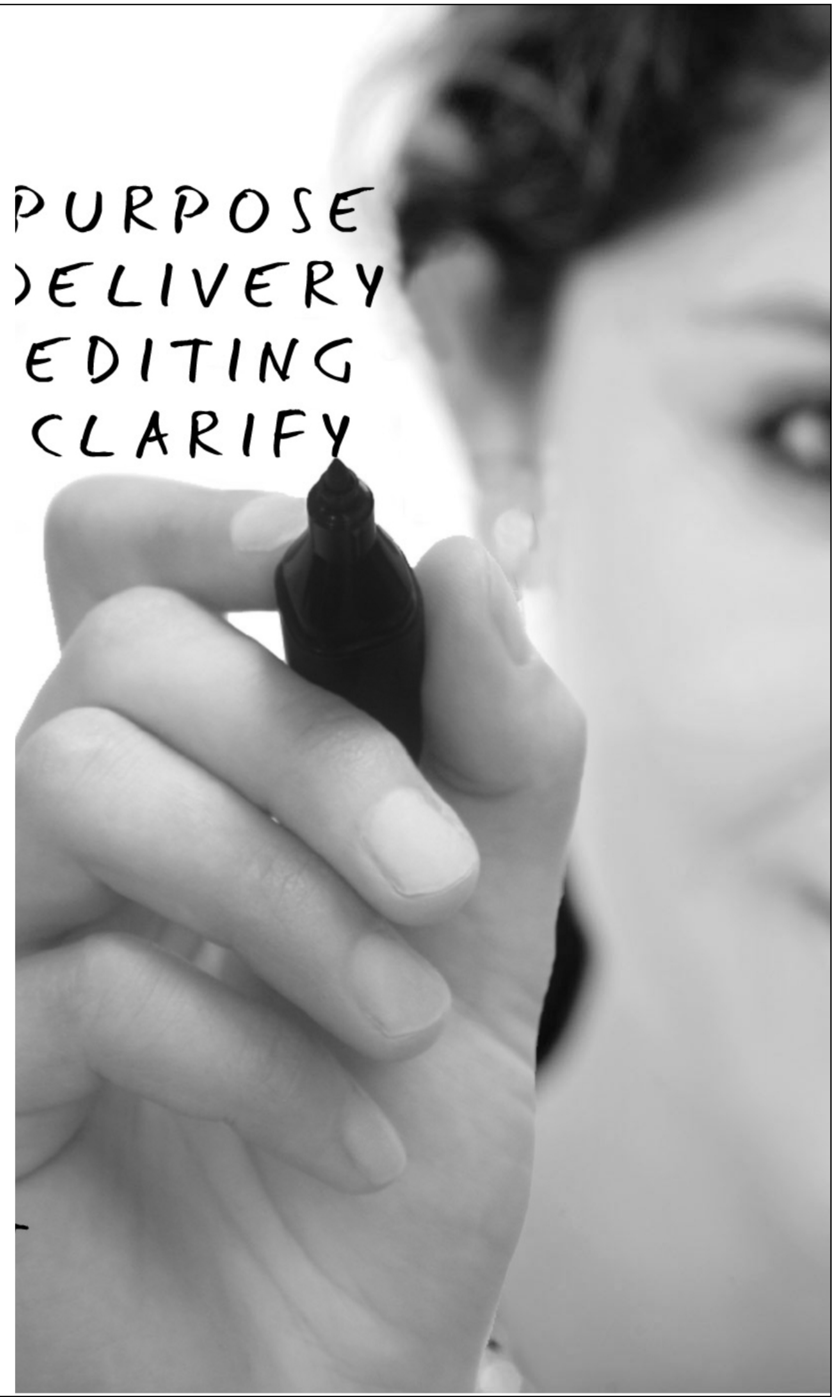
நமக்குள்ளேயே பேசிக் கொள்வதை விடுத்து மற்றவர்களுடன் நாம் தொடர்பு கொள்வது புறத்தொடர்பாற்றல் ஆகும். இதை வார்த்தைகளாலான தொடர்பாற்றல் வார்த்தைகள் அல்லாத தொடர்பாற்றல் என இரண்டு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கின்றோம்.

இதில் வார்த்தைகளல்லாத தொடர்பாற்றலை அங்கமொழி என்றும் வார்த்தைகளாலான தொடர்பாற்றலை எழுத்து வடிவம் மற்றும் சொல் வடிவத் தொடர்பாற்றல் என இரண்டு பிரிவுகளாகவும் பிரிக்கின்றோம்.

எழுத்து வடிவத் தொடர்பாற்றல் (Written Communication) :

வார்த்தைகளாலான தொடர்பாற்றலின் ஓர் அங்கம் தான் எழுத்து வடிவத் தொடர்பாற்றல். எழுத்து வடிவத் தொடர்பாற்றலுக்கு உதாரணம் நாம் எழுதும், மற்றும் பெறுகின்ற கடிதங்கள், அழைப்பிதழ்கள், சுற்றறிக்கைகள், நிகழ்ச்சிக் குறிப்புகள் செயல் திட்டங்கள், தந்தி, ஃபேக்ஸ், ஈ மெயில் போன்றன.

எழுத்து வடிவத் தொடர்பாற்றலில் உங்கள் திறனைச் சோதித்துப் பார்க்கலாமா? நீங்கள் தயாரா? பின்வரும் வினாவிடைத் தாளில் சரிவரப் பதிலளிக்கவும்.



மூன்று நிமிட சோதனை வினா விடை (பதிலளிக்குமுன் அனைத்துக் கேள்விகளையும் வாசிக்கவும்)

1. உங்கள் பெயரைக் குறிப்பிடவும்
2. இன்றைய தேதி மற்றும் கிழமையை எழுதவும்
3. கீழே உள்ள இடத்தில் 5 வட்டங்கள் வரையவும்
4. இப்பொழுதைய நேரத்தைக் குறிப்பிடவும்
5. உங்களது வலது கையை இரண்டு முறை மேலே உயர்த்தவும்
6. உங்களது பேனாவின் நிறத்தைக் குறிப்பிடவும்
7. பூமியின் வடிவத்தைக் குறிப்பிடவும்
8. உங்களுடைய சொந்த ஊரை எழுதவும்
9. உங்களுடைய பொழுதுபோக்கு என்ன?
10. கீழ்க் காணும் கணக்குகளுக்கு சரியான விடை எழுதவும்

    8+5+12= (27,32,25)

    18+8–7= (19,17,12)
11. இப்பொழுது எழுந்து நிற்கவும்
12. நீங்கள் அணிந்திருக்கும் சட்டையின் நிறத்தைக் குறிப்பிடவும்
13. தங்கள் அருகில் அமர்ந்திருப்பவரின் பெயரை எழுதவும்
14. நீங்கள் அனைத்துக் கேள்விகளுக்கும் பதிலளிக்கத் தேவையில்லை. கேள்வி எண் 1 க்கு மட்டும் பதிலளித்தால் போதுமானது
15. தமிழ்நாட்டின் முதலமைச்சரின் பெயரை எழுதவும்

கேள்வி எண் ஒன்றிற்கு மட்டும் பதில் அளித்திருந்தீர்களேயானால் உங்களுக்கு ஒரு ஷொட்டு. இல்லையா கவலை வேண்டாம். எத்தனை முறை நாம் பள்ளியில் படிக்கும் பொழுது தேர்வு நேரத்தில் வினாத் தாள் கிடைத்தவுடன் முழுமையாக அதைப் படித்துப் பார்த்து விட்டுத்தான் விடையளிக்க வேண்டும் என நமது ஆசிரியர்கள் கரடிகளாகக் கத்தியிருந்தாலும் நாம் செய்ததென்னவோ வினாத்தாளை வாங்கியவுடன் தெரிந்த முதல் கேள்விக்குப் பதிலளித்தது தான். தொட்டில் பழக்கம் சுடுகாடு மட்டும் என்பது போல இன்றளவும் நாம் மாறவில்லை என்று இந்தப் பயிற்சி நமக்கு விளக்கியுள்ளது.

எழுத்து வடிவத் தொடர்பாற்றலில் கூட மிக மோசமான தவறுகள் ஏற்படலாம் என்பதற்கு கீழ்க்காணும் நார்வே நாட்டுக் கப்பலில் நடந்த ஒரு உண்மை நிகழ்வு சரியான உதாரணமாக அமைகின்றது.

கப்பல் கேப்டன் முதன்மை அதிகாரிக்கு எழுதிய குறிப்பு:

'நாளை காலை 09.00 மணியளவில் முழு சூரியக் கிரகணம் ஏற்பட இருக்கின்றது. இது வெகு அரிதாக நடக்கும் நிகழ்ச்சி. ஆகையால் மாலுமிகளெல்லாம் கப்பலின் மேல் தளத்தில் கூடியிருக்கட்டும். அந்த அதிசயத்தை நானே வந்து விளக்கிக் காண்பிப்பேன். துரதிருஷ்டவசமாக மழை பெய்தால் நாம் அதைக் காணமுடியாது. மாலுமிகளெல்லாம் மெஸ்ஸில் கூடியிருக்கட்டும்' என்று கேப்டன் முதன்மை அதிகாரிக்குக் குறிப்பு எழுதி அனுப்புகின்றார்.

முதன்மை அதிகாரி முதலாம் அதிகாரிக்கு எழுதிய குறிப்பு:

'கேப்டன் அவர்களின் கட்டளையின் பேரில் நாளை காலை 09.00 மணியளவில் முழு சூரிய கிரகணம் ஏற்பட இருக்கின்றது. துரதிருஷ்டவசமாக மழை பெய்தால் அதை நாம் மேல்தளத்திலிருந்து தெளிவாகப் பார்க்க முடியாது. அப்படி ஆகிவிட்டால் சூரியன் மறைவதை முழுமையாக மெஸ்ஸிலிருந்து கொண்டு கவனிப்போம். இது எல்லா நாட்களிலும் நடக்கும் ஒரு நிகழ்வு அல்ல.' இப்படி முதன்மை அதிகாரி தனக்குக் கீழே உள்ள முதலாம் அதிகாரிக்குக் குறிப்பு எழுதி அனுப்புகின்றார்.

முதலாம் அதிகாரி இரண்டாவது அதிகாரிக்கு எழுதிய குறிப்பு:

'கேப்டனின் கட்டளையின் பேரில் நாளை 09.00 மணி அளவில் மெஸ்ஸில் சூரியன் மறைவதைப் பார்ப்போம். துரதிருஷ்டவசமாக மழை பெய்வதாக இருந்தால் அதைக் கேப்படன் நமக்குக் கூறுவார். இது எல்லா நாட்களிலும் நடக்கும் ஒரு சாதாரணமான நிகழ்வு அல்ல.' இதைப் பார்த்து இரண்டாவது அதிகாரி தனக்குக் கீழே உள்ள போட்ஸ்மேனுக்குக் குறிப்பு எழுதுகின்றார்.

இரண்டாவது அதிகாரி போட்ஸ்மேனுக்கு எழுதிய குறிப்பு:

நமது மெஸ்ஸில் இது வரை ஒரு போதும் நடந்திராத மாதிரி துரதிருஷ்டவசமாக ஒரு வேளை மழை பெய்தால் நமது கேப்டன் நாளை 09.00 மணிக்கு மறைவார்.

என்ன வேடிக்கையாக உள்ளதா? போட்ஸ்மேன் மாலுமிகளுக்கு எழுதிய குறிப்பைக் கீழே பாருங்கள்.

போட்ஸ்மேன் மாலுமிகளுக்கு எழுதிய குறிப்பு:

நாளை காலை 9 மணியளவில் நமது கேப்டன் மறைவார். துரதிருஷ்டவசமாக இது எல்லா நாட்களும் நடப்பது அல்ல.

ஒரு கேப்டன் எழுத்து மூலம் எழுதிய ஒரு செய்தியே பல்வேறு கைகள் மாறும் பொழுது எந்த அளவிற்கு திரிந்து போய் விட்டது என்பதைத் தான் நாம் மேலே காண்கின்றோம். எழுதப்பட்ட எழுத்துக்களுக்கே இந்த நிலை என்றால் நாம் பேசும் வார்த்தைகள்? அதுவும் பல ஆட்கள் மூலம் பயணிக்கும் பொழுது எந்த அளவிற்கு சரியாகப் போய்ச் சேரும்.

சொல் வடிவத் தொடர்பாற்றல் (Oral Communication):

உரையாடல், மேடைப் பேச்சு, தொலைபேசியில் பேசுவது, தொலைக்காட்சியில் இன்டர்வியூ, வேலைக்கான நேர்முகத் தேர்வு போன்றன சொல் வடிவத் தொடர்பாற்றலின் கீழ் வரும். எழுத்து வடிவத் தொடர்பாற்றலிலேயே ஏகப்பட்ட பிரச்சனைகளைப் பார்த்தோம். சொல் வடிவத்தில் கேட்கவும் வேண்டுமா? எனக்குப் புத்தகத்தில் படித்த ஒரு கதை நினைவுக்கு வருகின்றது. ஒரு தடவை செயல்முறை வகுப்பில் ஆசிரியர் ஒரு மாணவனைப் பார்த்து 'ரிவிட்டை நான் சரியான இடத்தில் வைத்தவுடன் என் தலையை அசைப்பேன். உடனே அதில் உன்னால் முடிந்த அளவு வேகமாக சுத்தியலால் அடி' என்றார். மாணவனும் அப்படியே செய்தான். ஆனால் ஆசிரியரோ அடுத்த நாள் தான் ஆஸ்பத்திரியில் கண் விழித்தார். ரிவிட்டில் அடிக்க வேண்டிய மாணவன் தவறாகப் புரிந்து கொண்டதால் ஆசிரியர் தலையில் ஓங்கி அடித்து விட்டான். பக்கத்திலிருந்து சொன்னதற்கே இந்த கதி என்றால் ஏதோ தூரத்தில் மேடையில் இருந்து ஓராயிரம் பேருக்குச் சொல்லப்படும் சொல் வடிவத் தொடர்பாற்றலின் நிலை? அது எப்படிப் புரிந்து கொள்ளப்படும் என்பதை உங்கள் ஊகத்திற்கே விட்டு விடுகின்றேன்.

வார்த்தைகளல்லாத தொடர்பாற்றல் (Non Verbal Communication):

அவனும் நோக்கினான், அவளும் நோக்கினாள், அவள் அப்பனும் நோக்கினார், அடியும் விழுந்தது. நாம் அடிக்கடிக் கேட்டு ரசித்த அங்க மொழி சம்பந்தப்பட்ட ஜோக். நமது அங்க அசைவுகள்(Body movement), நிற்கும் தோற்றம்(posture), முகபாவனைகள்(Facial expressions), கண்ணொடு கண் நோக்கல்(eye contact), கை அசைவுகள்(gestures) போன்றன வார்த்தைகளல்லாத தொடர்பாற்றலின் கீழ் வரும். மௌன மொழிச் சுற்றுப் பயிற்சிகள் அங்க மொழித் தொடர்பாற்றலில் உங்களைத் தேர்ந்தவராக்கும். இன்னும் சொல்லப் போனால் சொல் வடிவத் தொடர்பாற்றல் அங்கமொழியுடன் தான் முழுமையடைகின்றது.

இப்பொழுது திரும்பவும் பேச்சுக் கலைக்கு வருவோம்.

பேச்சாற்றல் பிறவிக் கலையா? கற்றறியக் கூடியதா?

பேச்சாற்றலைக் கலை என்று ஏன் அழைக்கின்றோம். கலை என்பது கற்றுக் கொள்ளக் கூடியது. அதுபோலப் பேச்சாற்றலும் இடைவிடாத பயிற்சி மற்றும் கற்றுக் கொள்ளல் மூலம் நம் ஒவ்வொருவராலும் வளர்த்துக் கொள்ளக் கூடியது தான். பேச்சாற்றல் பல இடங்களில் உபயோகமாக இருந்தாலும் மேடைப்பேச்சுக்கு அது எந்த அளவு அணி செய்கின்றது என்று முதலில் பார்ப்போம்.

என்னளவில் அருப்புக்கோட்டை S.B.K.உயர்நிலைப் பள்ளியில் 7ஆம் வகுப்பு படித்துக் கொண்டிருக்கும் பொழுது முதல் மேடை அரங்கேற்றம். மகாத்மா காந்தியைப் பற்றிப் பேச வேண்டியிருந்தது. அண்ணன் தயாரித்துக் கொடுத்த கட்டுரையை நன்கு மனனம் செய்து கண்ணாடி முன் பேசிப் பார்த்து மேடை ஏறினேன். 'மகாத்மா காந்தி அவர்கள் 1889ஆம் ஆண்டு அக்டோபர் திங்கள் இரண்டாம் நாள் போர்பந்தரில் பிறந்தார் என்று மிக அழகாக ஆரம்பித்துப் பின்னர் கீறல் விழுந்த ரிக்கார்டு போல அந்த வாசகத்தையே இரண்டு முறை திரும்பக் கூறினேன். பார்வையாளர்களின் சிரிப்பு படித்ததை மறக்க வைக்க கண்ணீரும் கம்பலையுமாக அரங்கேறியது எனது முதல் மேடை அனுபவம்.

இடையில் எத்தனையோ மேடை அனுபவங்கள கிடைத்த போதும் எந்த மேடையானாலும் என்னால் தன்னம்பிக்கையுடன் பேச முடியும் என்ற நம்பிக்கையை எனக்குள் ஆழமாக விதைத்தது ஜூனியர் சேம்பரின் இரண்டு நாள் பேச்சுக் கலைப் பயிற்சி தான். அதன் முதன்மைப் பயிற்சியாளர் Jc.B. மகேஷ் தனது நிறைவுரையில் கூறிய அறிவுரையான 'மேடைப்பேச்சு வாய்ப்பு தன்னால் வராது, நீங்கள் தான் உங்கள் வாய்ப்புகளைத் தட்டிப் பறிக்க வேண்டும்.' என்ற வாசகம் இன்றளவும் என் காதில் ரீங்காரமிட்டுக் கொண்டிருக்கின்றது. மதுரை மத்திய கலால் துறை ஆணையர் அலுவலகமும் எனக்குத் தட்டிப் பறிப்பதற்கு அப்படிப் பல வாய்ப்புகளை நல்கியதால் இந்தியன் ஜூனியர் சேம்பரின் தலைசிறந்த பயிற்சியாளர் என்ற தேசீய விருதையும் பெற முடிந்தது.

நாநலம் என்னும் நலனுடைமை அந்நலம்
யாநலத்து உள்ளதூஉம் அன்று

திருக்குறள் (641)

இவ்வுலகிலுள்ள அனைத்து நலங்களிலும் சிறந்ததும் தனிச்சிறப்பு மிக்கதுமான நலம் நாநலம் எனப்படும் நாவன்மையாகும்.

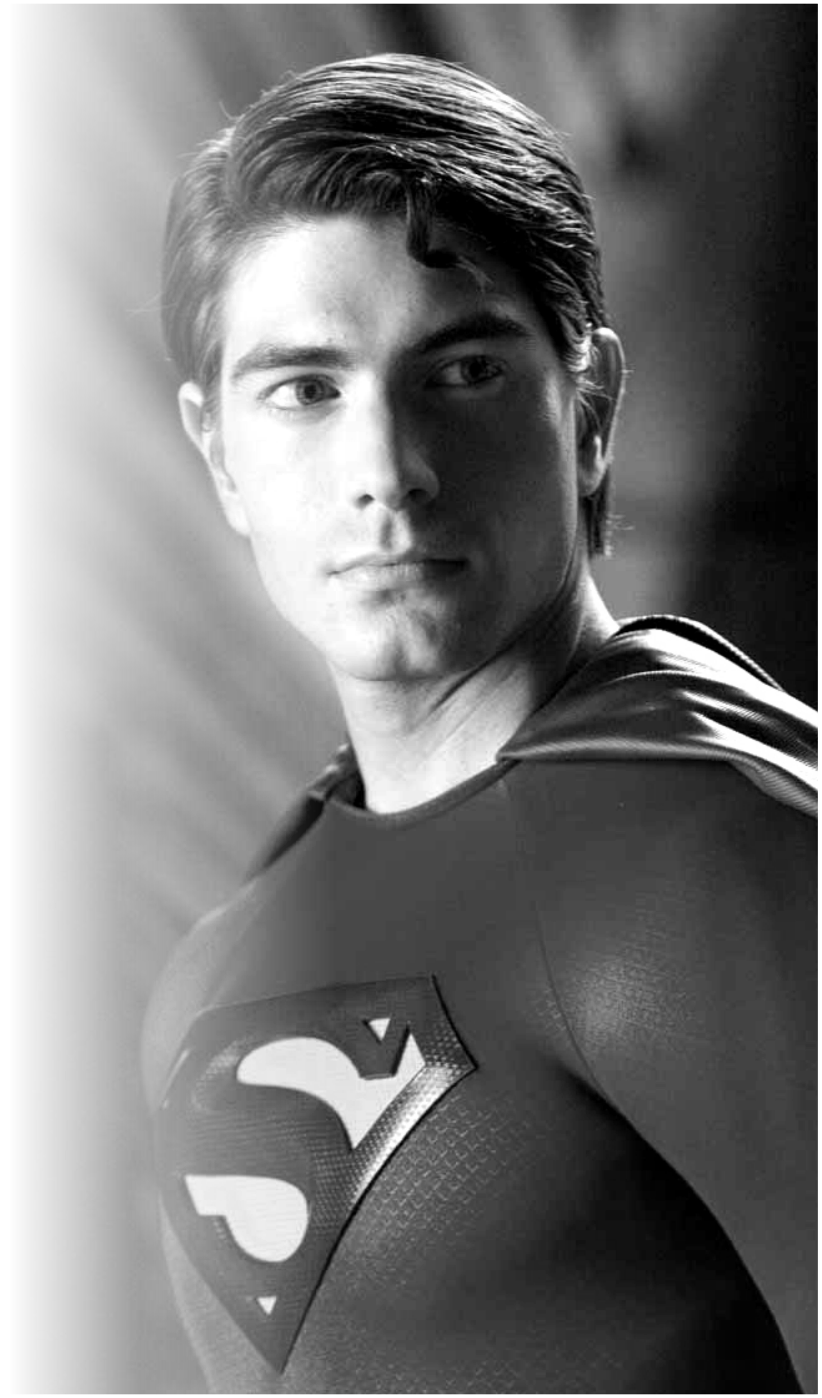
ஆக்கமுங்க கேடும் அதனால் வருதலால்
காத்தாம்பல் சொல்லின்கட் சோர்வு

திருக்குறள் (642)

வார்த்தைகளால் ஆக்கவும், அழிக்கவும் முடியுமாதலால் நாம் சொல்லும் வார்த்தைகளில் குறைபாடு நேராமல் கவனமாக இருத்தல் வேண்டும்.

2 ஏன் பேச்சுக்கலை

WHY SPEECH CRAFT



பேச்சுக் கலையைக் கற்றுக் கொள்வது உங்களுக்குப் பல வழிகளில் பயன்படுகின்றது.

- தன்னம்பிக்கைக்கான ராஜபாட்டையையே போட்டுத் தருகின்றது.
- உங்கள் பயத்திலிருந்து விடுபட உதவுகின்றது
- மடைதிறந்த வெள்ளம் போல நீங்கள் பேச உதவுகின்றது.
- உங்கள் வாழ்க்கை முழுவதுக்குமான பலன்களை அள்ளித் தருகின்றது.
- குழு விவாதத்தில் முன்னிலை வகிக்க உதவுகின்றது.
- உங்கள் மேடைப் பேச்சு அனுபவத்தைச் சந்தோஷமாக அசைபோட உதவுகின்றது.
- நேர்முகத் தேர்வில் வெற்றி பெற உதவுகின்றது.
- உங்கள் மேலதிகாரிகளின் கருத்தை மாற்ற உதவுகின்றது.
- சக அதிகாரிகள் மற்றும் உங்களுக்குக் கீழ் வேலை பார்ப்பவர்களையும் உங்கள் கருத்தை ஏற்றுக் கொள்ள வைக்க உதவுகின்றது.
- உங்கள் தலைமைப் பண்பு லாவகங்களை வளர்த்துக் கொள்ள உதவுகின்றது.

3 எது மேடைப் பேச்சு?

WHAT IS SPEECH CRAFT?

மேடைப் பேச்சு என்பது உரையாடலின் நீட்சி தான். ஒருவரிடம் பேசுவதற்கும், ஓராயிரம் பேரிடம் பேசுவதற்கும் பெரிய வித்தியாசமில்லை. மேடைப்பேச்சில் பேசுபவர் எந்த வித இடையூறுமில்லாமல் நீண்ட நேரம் பேச அனுமதிக்கப் படுகின்றார். முறையான பயிற்சிகளும், விடாத முயற்சிகளும் உங்களை இக்கலையில் பாண்டித்யம் பெற வைக்கும். பார்வையாளர்களுக்கு ஒரு விஷயத்தை எடுத்துச் சொல்வதற்கும், கற்பித்தலுக்கும், அவர்களை ஊக்கப் படுத்துவதற்கும், அவர்களுக்கு உயர்ந்த எண்ணங்களை ஊட்டுவதற்கும் மிகவும் பயன்படுவது பேச்சுக் கலை. ஒவ்வொருவரும் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய தலைமைப் பண்பு லாவகம் இது.

இதைக் காரண காரியம் கொண்ட தொடர்பாற்றல் என்றும் கூறுவர். நாம் மேடையில் பேசுவதன் நோக்கம் கேட்பவர்கள் சொல்லும் விஷயத்தை உணரவும், அதைப் பற்றி யோசனை செய்யவும், மேலும் அது சம்பந்தமான ஏதாவது ஒரு காரியத்தைச் செய்ய அல்லது செய்யாமலிருப்பதும் தான். உதாரணத்திற்கு ஊர்த் தலைவர் தேர்தலின் பொழுது முந்தைய வாக்குறுதிகளை நிறைவேற்றாததால் அனைத்து ஊர் மக்களையும் ஓட்டளிக்க வேண்டாம் என்று கேட்டுக் கொள்வது. தேர்தலில் நிற்கும் வேட்பாளர் இன்னும் வரக்கூடிய சில பயன்களால் வாக்காளர்கள் அவர் தம் வாக்குகளை அந்த வேட்பாளருக்கே போடும்படிக் கேட்டுக் கொள்வது, இயற்கைச் சீற்றங்களால் மக்கள் பாதிக்கப்படும் பொழுது பாதிக்கப்பட்டவர்கள் நிலையிலிருந்து உணர்ந்து பார்த்து அவர்களுக்கு வேண்டியதைச் செய்யத் தூண்டுவது, போதைப் பொருள் பழக்கத்தால் அடுத்த சந்ததியினரே பாதிக்கப்படக் கூடிய சூழலை எண்ணிப் பார்க்க வேண்டுவது என்று ஒரு தலைவர் மேடைப் பேச்சுக் கலையை உபயோகிக்கும் சூழல்கள் ஏராளம்...ஏராளம்.

ஒரு பேச்சாளர் முதலில் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியது பார்வையாளர்களின் மனதில் ஏற்படும் கேள்விகளுக்கு உரிய பதில்களைத் தன் பேச்சில் வெளிப்படுத்துவது தான்.

பார்வையாளர்கள் மனதில் ஏற்படும் கேள்விகள்;

- இந்தச் செய்தி எனக்குத் தானா?
- இந்தச் செய்தியை நான் நம்பலாமா?
- இந்தப் பேச்சாளர் என் பக்கமா?

இந்தச் செய்தி எனக்குத் தானா?

ஆமாம், இது யாரோ கொடுத்த நல்ல செய்தி, நல்லது, 'நீங்கள் நம்பலாம்'. ஆமாம் இந்த செய்தி உங்களுக்குத் தான்

விளம்பரங்களின் வெற்றியே பார்வையாளர்களை, வாடிக்கையாளர்களை இது தங்களுக்குத்தான் என்று நம்ப வைப்பதில் தான் இருக்கின்றது. உங்கள் நாய்க்காக, பூனைக்காக நாங்கள் பிரத்தியேகமாகத் தயாரித்த உணவு என்ற வாசகங்கள் – என்ன ஒரு அழகான நாய், பூனைக்குச் சொந்தக்காரன் நான் என்ற பெருமித உணர்வை ஏற்படுத்துகின்றது. இந்த உணர்வுதான் காசைப் பற்றிய கவலை இல்லாமல் பொருட்களை வாங்க வைக்கின்றது.

ஷேக்ஸ்பியரின் கண்ணோட்டத்தில் முதல் பத்து சிறந்த பேச்சுக்களில் ஒன்றான மார்க் அந்தோனியின் பேச்சின் ஆரம்ப வரிகளைப் பார்ப்போம். 'நண்பர்களே, ரோமானியர்களே, என் நாட்டு மனிதர்களே என்னைக் காது கொடுத்துக் கேளுங்கள்', இந்த செய்தி உங்களுக்குத் தான். ஆகையால் கவனியுங்கள் என்று அந்தோனி கூறுகின்றார். கேட்பவர் தனக்காக அனுப்பப்படும் செய்தி என்று உணர வைத்தலைத் தான் விளம்பரங்கள் செய்கின்றன. அதைத்தான் ஒவ்வொரு பேச்சாளரும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

“என்னோடு வாருங்கள் உங்களை மனிதர்களைப் பிடிப்பவர்களாக்குகிறேன்;” என்று மீன் பிடிப்பவர்கள் மத்தியில் சீடர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் பொழுது யேசுநாதர் கூறுவார். கேட்பவர்களின் உலகத்திற்குப் பொருத்தமான செய்தியாக இருந்தால் கேட்பவருக்கும் அந்த செய்திக்குமான நெருக்கம் அதிகப்படும். பேச்சின் ஆரம்பகட்ட சில நிமிடங்களுக்கு நான், அவர்கள், நாம் என்று பேசாமல் நீ, நீங்கள், உங்களுக்கு என்று பேசுவது நலம் பயக்கும்.

பயிற்சி:

தொலைக்காட்சி விளம்பரங்களைப் பார்த்து அவற்றில் எப்படிப்பட்ட உத்தியைக் கையாண்டு பார்வையாளர்களை அந்த விளம்பரத்தில் ஈடுபடுத்துகின்றார்கள் என்று கண்டுபிடியுங்கள். (நிறைய நேரங்களில் ஜோக்குகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. கேட்பவரோ, படிப்பவரோ ஒரு விளம்பரத்தைப் பார்த்துச் சிரித்தால், புன்னகைத்தால் செய்திக்கும் அவருக்குமான நெருக்கம் மிக அதிகமாக இருக்கும் சில சமயங்களில் பிளாக் மெயில் பண்ணும் யுக்தியைக் கூடப் பின்வருமாறு பார்க்கலாம்.“அக்கறையுள்ள தாய்மார்கள் உபயோகிப்பது...............

இந்தச் செய்தியை நான் நம்பலாமா?:

நாய் ஏதும் நம் பக்கத்தில் வந்தால் முதலில் என்ன செய்யும்? மோந்து பார்க்கும். நம்மால் ஆபத்து ஏதும் வராது என்று நம்பினால் தான் அமைதியாக வாலாட்டும். அதுபோலப் பேச்சாளரின் மேல் பார்வையாளர்களுக்கு நம்பிக்கை வர வேண்டும். இவர் சொல்வது உண்மை தான், உபயோகமான தகவல் தான் என்ற நம்பிக்கை வந்தால் அவர்கள் உங்களை முழுமையாகக் கவனிப்பர். பார்வையாளர்கள் தாம் அறிந்த, நம்பும் கருத்துக்களுக்குப் பொருத்தமானது என்பது போன்ற விஷயங்களைப் பேச்சாளர்கள் பேசும் பொழுது அதை ஏற்றுக் கொள்வர். நேர விரயம் பற்றி யோசிக்காது சிரித்துக் கொண்டே தலையையும் கூட ஆட்டுவர். ஒரு தடவை தலையாட்டிவிட்டார் களேயானால் தொடர்ந்து தலையாட்ட வைப்பது பேச்சாளருக்கு எளிது. இப்படி ஒரு நம்பகத் தன்மையை உருவாக்கிய பிறகு அடுத்தடுத்து நீங்கள் கூற இருப்பதை அவர்கள் எளிதில் நம்ப ஆரம்பிப்பர்.

நம்மிடம் ஒருவர் ஒரு புத்தகத்தையோ, தினப் பத்திரிக்கையையோ படிப்பதற்கு சிபாரிசு செய்தாரானால் என்ன சொல்வார்? “இந்தப் புத்தகம், பத்திரிக்கை மிகவும் நன்றாக இருக்கின்றது. நான் நம்புகின்ற அநேக விஷயங்களை இதுவும்

வலியுறுத்துகின்றது." அல்லது "இது உண்மையிலேயே நல்லா இருக்கு, இதற்கு முன் நான் தவறான கருத்து வைத்திருந்தேன் என்று ஒத்துக் கொள்ள வைக்கின்றது."

மார்க் அந்தோனி ஜூலியஸ் சீசரின் நெருங்கிய நண்பர். சீசரைக் கொன்றது நியாயம் என்று புரூட்டஸ் மூலம் கேள்விப்பட்டு அவர்கள் நம்புவதால் சீசர் ஒரு மிகச் சிறந்த மனிதர் என்று பேசக் கேட்டுக் கொண்டிருக்கமாட்டார்கள். அந்தோனியின் அனுபவம் இங்கு கைகொடுக்கின்றது. அவர் கூறுவார், "நான் இங்கு சீசரைப் புதைக்க வந்துள்ளேன். அவரைப் பற்றி பாராட்ட அல்ல". இதற்கு அர்த்தம் என்னவென்றால், "உங்கள் அனைவருக்கும் நான் சீசரை மிகவும் நேசித்தது தெரியும். உங்கள் பயமே, உங்களையும் என் பேச்சின் மூலம் அப்படி நேசிக்க வைத்து விடுவேன் என்பது தான். ஆனால் பயம் வேண்டாம். நான் உங்களது நேரத்தில் கொஞ்சநேரமே எடுத்துக் கொள்ள விரும்புகின்றேன். அதற்குள் இந்த விருப்பமில்லாப் பணியை முடித்து விடுவோம்."

இதிலிருந்து நாம் கற்றுக் கொள்ள வேண்டுவது யாதெனின், பார்வையாளர்களிடம் உங்கள் கருத்துக்களை வலியுறுத்துவதறகு முன் அவர்கள் நம்பிக்கையைப் பெறுங்கள். அவர்களுக்கு ஏற்கனவே தெரிந்த ஒரு தகவலைப் பற்றிக் கூறுங்கள். அவர்களுக்கு ஏற்கனவே உள்ள ஒரு கருத்தை வலியுறுத்துங்கள். அவர்கள் ஏற்கனவே உணர்கின்ற ஒரு உணர்வை வெளிப்படுத்துங்கள். எடுத்துக்காட்டாக, *'இந்த மாதிரியான ஒரு திட்டத்தை நிறைவேற்றுவதில் சிறிது ரிஸ்க் உள்ளது என்று உங்கள் அனுபவத்திலிருந்து உங்களுக்கு இப்பொழுது தெரியும்.'*

'நான் ஒன்றும் மறைக்க விரும்பவில்லை, ஒரு நல்ல வேலையாளாகக் கண்டுபிடிப்பதும், தக்க வைத்துக் கொள்வதும் கொஞ்சம் செலவு பிடிக்கும் விஷயம் தான்.'

'மேப்பை ஒரு பார்வை பார்த்தாலே இந்த வழித்தடம் அதிக நேரம் எடுத்துக் கொள்ளும் என்று நீங்கள் கூறிவிடுவீர்கள்.'

மேற்கூறிய மூன்று உதாரணங்களிலுமே நீங்கள் கூர்ந்து கவனித்தால் பார்வையாளர்களை 'நீங்கள் மிகச் சிறந்த அறிவாளிகள்' என்று சொல்லாமல் சொல்வது புலப்படும்.

இந்த பேச்சாளர் என் பக்கமா?

இந்த மூன்று கேள்விகளையுமே நீங்கள் வரிசைக்கிரமமாக எதிர்கொள்ளவேண்டிய அவசியமில்லை. நமது நண்பர் மார்க் அந்தோனி முதல் இரண்டு கேள்விகளைவிட மூன்றாவது கேள்விக்கான பதிலைத்தான் முதலில் தருகின்றார்.'நண்பர்களே, ரோமானியரே, என் நாட்டவரே' என்று அழகாக அழைத்து நான் உங்கள் பக்கம் தான் என்று தெளிவாகக் கூறுகின்றார்.

எலிசபெத் மகாராணி தனது வீரர்களிடம் பேசும் பொழுது 'நான் இங்கு நேரடியாக வந்துள்ளேன். வாழ்வதோ, சாவதோ இந்த போர்க்களத்தின் நடுவில் உங்களுடன் இருந்து கொண்டு தான். கடவுளுக்காக, எனது நாட்டுக்காக, எனது மக்களுக்காக எனது ரத்தத்தையும் சிந்தத் தயாராக இருக்கின்றேன்.'

பீல்டு மார்ஷல் மான்ட்கோமரி பிரபு தனது பள்ளிக்கு விஜயம் செய்து தனது சுயசரிதைப் புத்தகங்களைப் பரிசாக மாணவர்களுக்குக் கொடுக்கும் பொழுது பின் வருமாறு பேசுகிறார். 'நல்ல புத்தகங்கள், மோசமான புத்தகங்கள் என இரண்டுவிதமான புத்தகங்கள் இருக்கின்றன. அவற்றில் இது நான் எழுதிய இந்த புத்தகம் நல்ல புத்தகம்' என்று பள்ளிக் குழந்தையின் பாஷையில் தான் சொல்ல வந்ததை அழகாகக் கூறுகின்றார். பையன்கள் எப்படி நிறைய மோசமான புத்தகங்களால் கஷ்டப்பட வேண்டியுள்ளதோ அதுபோலத் தானும் கஷ்டப்பட்டதாக அந்தப் போர்த்தளபதி கூறித் தானும் அந்த மாணவர் பக்கம் தான் என வெளிப்படுத்துகின்றார்.

பார்வையாளர்களிடம் நீங்களும் அவர்கள் பக்கம் தான் என்று கூறுங்கள் அல்லது அவர்கள் நிலையிலிருந்து பார்க்க உங்களாலும் முடியும் என்பதை வெளிப்படுத்துங்கள். பார்வையாளர்கள் எளிதாக புரிந்துகொள்ளும்படியாக கடினமான பதங்களை விடுத்து எளிதான பதங்களை உபயோகப்படுத்திப் பேசுங்கள்.

மார்க் அந்தோனியின் பேச்சையே எடுத்துக் கொள்வோம். "நண்பர்களே. ரோமானியர்களே. என்னைக் காது கொடுத்துக் கேளுங்கள்.நான் இங்கு சீசரைப் பாராட்ட வரவில்லை; புதைக்க வந்திருக்கின்றேன்."இதில் அவர் கூற விரும்புவது -நான் உங்கள் பக்கம். உங்களுக்கான செய்தி சொல்ல வந்திருக்கின்றேன். நீங்கள் நம்பலாம் என்பது தான்.

4 பார்வையாளர்களை எதிர்கொள்ளல்

FACING THE AUDIENCE

A. மேடை பயம் (TOPOPHOBIA):

மேடையில் பேசுவதென்றாலே ஒரு பயம். நடுக்கம். உண்மையைச் சொல்லப் போனால் நாடறிந்த பேச்சாளர் முதல் நேற்றுப் பேச ஆரம்பித்தவர் வரை அனைவருக்கும் இது பொதுவான ஒன்று. இன்னும் சொல்லப் போனால் மனித மனமே ஒரு ஆச்சரியக்கப்படத்தக்க ஒன்று தான். பிறந்ததிலிருந்து முதல் முறையாக மேடையேறி பேச ஆரம்பிக்கும் வரை அது சரியாகத் தான் செயல்படுகின்றது. மேடையேறியவுடன் ஏன் இப்படி???....இதைத் தான் மேடைப் பயம் என்பார்களோ?

i . உடல்ரீதியான சங்கேதங்கள் SYMPTOMS OF PHYSICAL STRESS:

- படபடக்கும் இதயம்
- துவளும் முழங்கால்கள்
- நடுங்கும் குரல்
- வயிற்றில் ஏதோ கடமுடா
- தெளிவற்ற பார்வை
- உள்ளங்கை கால்களில் வியர்த்தல்
- வாய் உலர்ந்து போதல்
- வியர்த்து வியர்த்துக் கொட்டுதல்
- வேகமாக மூச்சு விடுதல்
- தொண்டை கட்டிக் கொள்ளல்;

ii. **மனரீதியான சங்கேதங்கள்** (SYMPTOMS OF MENTAL STRESS):

- எண்ணத் தடை. அடுத்து என்ன பேசுவதென்றே தெரியாத நிலை
- மனம் காலியானது போன்ற பிரமை. ஞாபக மறதி
- கீறல் விழுந்த ரிக்கார்டு போல பேசியதையே திரும்பப் பேசுவது.

இதனால் பின்வரும் உணர்வு நிலை மாற்றங்களை நீங்கள் காணலாம்.

- தர்ம சங்கடம்
- தன்வசமிழந்த நிலை
- அசிங்கப் பட்டது போன்ற உணர்வு
- பய உணர்வு
- கையாலாகாத நிலை. சூழலைச் சமாளிக்க முடியாத நிலை
- பெரும் அச்சம்

மேலே காணும் உடல். மனம் மற்றும் உணர்வு நீதியான சங்கேதங்கள் ஒன்றோடொன்று தொடர்பு கொண்டவைதான். அடுத்ததாகப் பேசனுமே என்ற பய உணர்வால் உங்கள் இருதயம் படபட என அடிக்க ஆரம்பிக்கும். மேலும் உங்கள் தொண்டையில் சற்றே இறுக்கம் தெரியும். இந்த உடலியல் மாற்றங்கள் உங்கள் கவனத்தை, ஒருமுகப்படுத்தும் திறனைப் பாதிக்கும். இதனால் உங்கள் பேச்சின் லயம் பாதிக்கப்படும். வார்த்தை தடுமாற்றம். சொல்வதையே திரும்பச் சொல்வது. சொல்ல வந்த கருத்துக்ளை மறந்து விடுவது போன்றன உங்களைத் தர்மசங்கடத்தில் ஆழ்த்துவது மட்டுமல்ல நீங்கள் தன் வசமிழந்த நிலைக்கும் போகக் கூடும்.

இதனால் கவலைப்படத் தேவையில்லை. மேலே கண்ட சங்கேதங்களை நீங்கள் உணராவிட்டால் நீங்கள் ஒரு பிறவிப் பேச்சாளர் மட்டுமல்ல. நீங்கள் லட்சத்தில் ஒருவர். ஏதாவது ஒரு சங்கேதத்தை நீங்கள் உணர்ந்தாலும் நீங்கள் நிம்மதியாக இருக்கலாம். ஏனென்றால் நீங்கள் தனி ஆள் இல்லை. உங்களை மாதிரி ஏராளம் பேர் இருக்கின்றனர். உங்கள் பிரச்சனையைப் புரிந்து ஏற்றுக் கொள்வதோடு சரியான பயிற்சியை நீங்கள் மேற்கொண்டால் மேடைப் பேச்சுக் கலை உங்கள் வசமாகும்.

B. **மேடை பயத்திற்கான காரணங்கள்** (Reasons for Topophobia):

- நீச்சல் கற்றுக் கொள்ளல்.. சைக்கிள் ஓட்டப் பழகல். போனற ஏதாவது ஒன்றைப் புதிதாக செய்ய ஆரம்பிக்கும் பொழுது பதட்டம். நடுக்கம் வருவது மனித இயல்பு.
- ஆடியன்ஸை எதிர்கொள்வதே மனதில். உடலில் சற்றே நடுக்கத்தை வரவழைக்கும் விஷயம் தான்.
- ஆடியன்ஸ் அனைவரும் பேச்சாளரையே பார்த்துக் கொண்டிருப்பது
- தோற்றுவிட்டால் என்ன செய்வது? என்ற பயம்
- முதன்முறையாக தன்னுடைய உயர்த்திய குரலைத் தானே கேட்பது
- காற்றை எதிர்த்துப் பயணிப்பது போன்ற உணர்வு

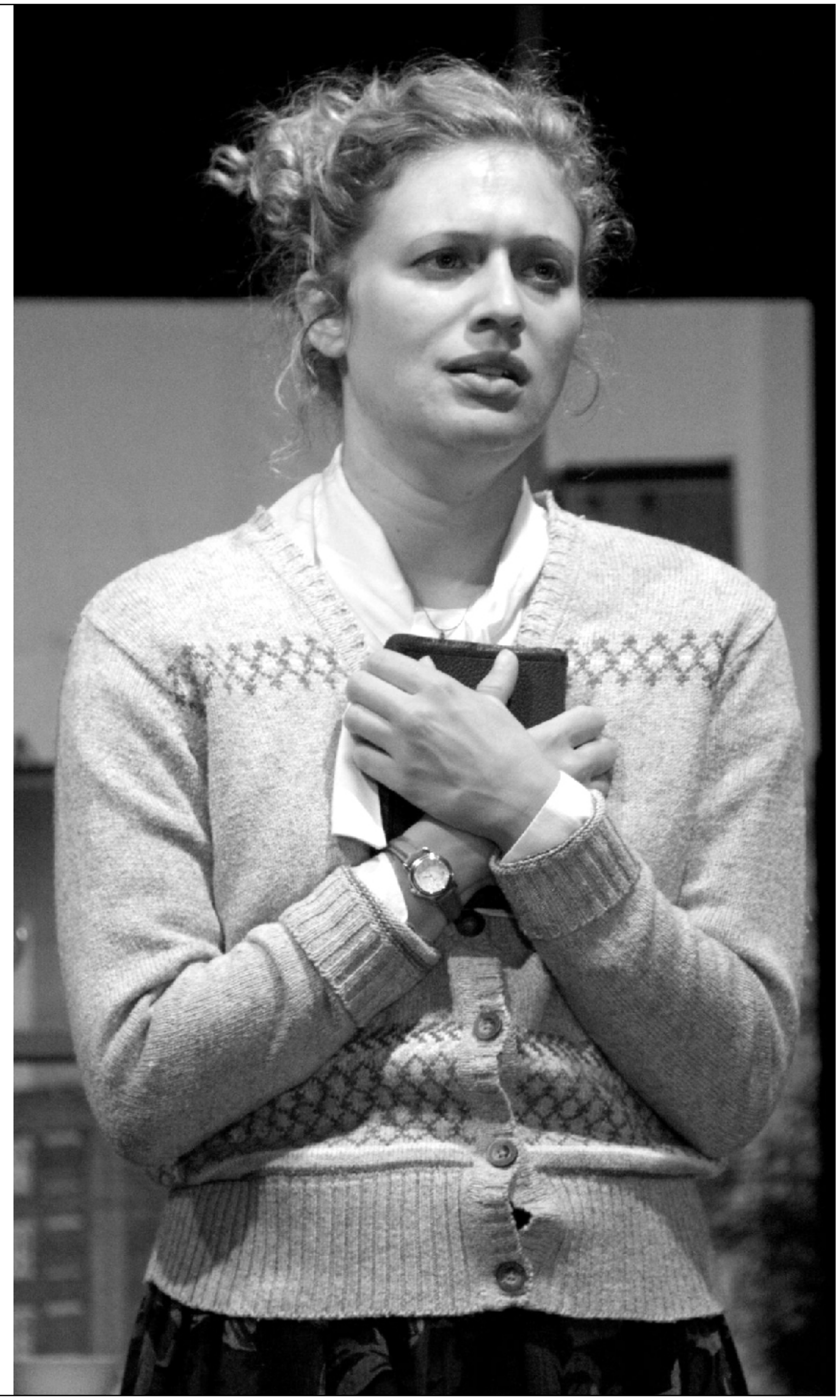
C. **மேடை பயத்தைப் போக்கும் வழிகள்** (Steps to control Topophobia)

மேடையில் பேசும் பொழுது பார்வையாளர்களுக்கு முன்னால் எப்படி இயல்பாக இருப்பது என்பது தான் அநேக பேச்சாளர்களின் மனதில் எழும் மிகப் பெரிய கேள்வி. எப்படி இந்த மேடை பயத்தைப் போக்கிக் கொள்வது? ஏதேனும் மருந்து மாயம் இருக்கின்றதா? முதலில் உங்களுக்கு பயத்தால் வரும் படபடப்பு மற்றும் உடலியல் மாற்றங்கள் இயல்பானது தான் என்பதை உணர வேண்டும். இது ஆதி மனிதன் நமக்களித்த சொத்து என்பது தான் நாம் தெரிந்து கொள்ள வேண்டிய மிகப் பெரிய உண்மை. அவன் ஒரு மிருகத்தைப் பார்த்த பொழுது ஒன்று அந்த இடத்தை விட்டு ஓட முயன்றிருப்பான் அல்லது அதனுடன் போராடியிருந்திருப்பான். இதனை. ஒரு பிரச்சனையான சூழலையோ அல்லது மனிதரையோ கண்டு ஓடும் அல்லது போராடும் மனோபாவம் என்று கூறுவர். வயிற்றில் பட்டாம் பூச்சி பறப்பதும். குரல் மற்றும் கைகால்கள் நடுங்குவதும். கண்ணில் பூச்சி பறப்பதும் இதனால் தான். இது நம் அனைவருக்கும் பொதுவான ஒன்று என்ற எண்ணமே உங்கள் பதட்டத்தைக் குறைக்கும் முதல் படி. மேலும் இதற்கு அடிப்படை உங்கள் பயம் தான். இதை முழுமையாக அவரவர் மனது சார்ந்த விஷயம் எனக் கூறுவர். இது சம்பந்தமாக எனக்கு பழைய கதை ஒன்று நினைவிற்கு வருகின்றது.

பூனையைக் கண்டு பயந்த ஒரு எலியை மந்திரவாதி ஒருவன் பூனையாக மாற்றுகின்றான். பின் அது நாயைப் பார்த்து பயந்தபொழுது அதை நாயாக மாற்றுகின்றான். நாயானது வேட்டைக்கு அழைத்துச் செல்லப்பபடும் பொழுது காட்டிலிருந்த புலியைப் பார்த்துப் பயப்படுகின்றது. ஆகையால் மந்திரவாதியானவன் இரக்கப்பட்டு அதை புலியாக மாற்றுகின்றான். அதற்குப் பிறகு அந்த புலியானது வேட்டைக்காரனைப் பார்த்துப் பயப்படுகின்றது. சலித்துப் போன மந்திரவாதி அதனிடம் உன்னை எதுவாக மாற்றினாலும் பயன் இல்லை நீ ஒரு எலியின் மனோபாவத்துடன் தான் இருக்கின்றாய் என்று கூறி அதை மறுபடியும் எலியாகவே மாற்றி விடுகின்றான் என்பது கதை. உங்கள் மனத்தில் தோன்றும் பயம் மறைந்தாலே நீங்கள் இயல்பாக மாறிவிடுவீர்கள் என்பது தான் உண்மை. தெனாலி படத்தில் கமலஹாசன் கதாபாத்திரம் எப்படி தன் மனதிலிருந்த பயத்தைப போக்கிக் கொண்டது என்பது நாம் பார்த்து ரசித்த திரைப்பட நிகழ்வு. பின் வரும் யோசனைகள் உங்கள் பதட்டத்தைக் குறைத்து நல்ல பேச்சாளராக உங்களை மாற்ற உதவும். என்ன நண்பர்களே முயன்று பார்க்கலாமா?

- **எப்பொழுதும் தயார் நிலையிலிருங்கள்;** Be well prepared – இயல்பாக இருக்க முக்கியத் தேவையானது எப்பொழுதும் தயார் நிலையிலிருப்பது தான். பேச வேண்டிய தலைப்பைப் பற்றி சதா யோசனை செய்வது அதைப் பற்றிப் பேசுவது. அது சம்பந்தமாகப் படிப்பது. என்ன பேச வேண்டுமென்று எழுதிப்பார்ப்பது. வேண்டிய திருத்தங்கள் செய்வது. பல தடவைகள் ஒத்திகை பார்பபது. தயாரிப்பதற்குத் தேவையான நேரம் ஒதுக்குவது என்று உங்களை ஆயத்தப்படுத்திக்கொள்வது நலம் பயக்கும். அதை விடுத்து கடைசி நேரத் தயாரிப்பில் இறங்குவது உங்கள் பதட்டத்தைத் தான் அதிகரிக்கும்.

- **நீங்கள் தனி ஆள் இல்லை:** You are not alone – டெமஸ்தனிஸிலிருந்து இன்றைய மிகச் சிறந்த பேச்சாளர்கள் வரை தங்கள் பேச்சுக்களை எப்படித் தரப் போகின்றோம் என்ற மெலிதான ஓர் பதட்டம் அவர்களுக்கு இருக்கும் என்பது ஆராய்ந்தறிந்த உண்மை. சுவாமி விவேகானந்தர் அவர்களே தனது சிகாகோ பேச்சு அனுபவத்தைப் பற்றிப் பின் வருமாறு கூறுவார். “எனது இதயம் படபடத்தது. நாக்கு வறண்டுவிட்டது. அந்தக் காலை நேரத்தில் பேச என்னால் முடியுமா என்று சிறியதோர் நடுக்கம்.” சுவாமி விவேகானந்தர் போன்ற மிகச் சிறந்த பேச்சாளர்களுக்கே உங்களுக்கு இருப்பது போன்ற நடுக்கம். படபடப்பு இருக்கும் பொழுது நீங்கள் கண்டிப்பாகத் தனி ஆள் இல்லை அல்லவா?



- **எல்லாவற்றிற்கும் ஒரு விலை உண்டு** Price for everything – அமெரிக்கர்கள் இலவச உணவு என்பதே கிடையாது என்பர். அதுபோல இலவசமாக வரக்கூடியது இந்த பூவுலகில் எதுவும் இல்லை. ஒவ்வொன்றிற்கும் ஒரு விலை இருக்கின்றது. ஒரு பேச்சாளராக உங்கள் பார்வையாளர்களை நீங்கள் நினைத்தவிதத்தில் நடக்க வைக்க விரும்பினால் அதற்காகக் கண்டிப்பாக நீங்கள் ஒரு விலை கொடுத்துத் தான் தீர வேண்டும். அது பார்வையாளர்களை எதிர்கொள்ளும் படபடப்பைச் சமாளிப்பது தான் இங்கு நீங்கள் கொடுக்கும் விலை.

- **பார்வையாளர்கள் நமது நண்பர்கள்:** Audience thy name friendliness – பாசமலர் படம் பார்க்கும் பொழுது கதாநாயகன் சிவாஜி அவர்கள் அழுகும் பொழுது காசு கொடுத்துப் பார்க்கும் நாமும் அழுகிறோமே. யுவராஜ் ஒரு சிக்ஸர் அடித்தால் ஏதோ நாமே அந்தப் பந்தை அடித்தது போல மகிழ்கிறோமே அது எதனால்? சினிமாவிலும். விளையாட்டு மைதானத்திலும் நம் கதாநாயகர்கள் வெற்றி பெறுவதைத்தான் நாம் விரும்புகின்றோம் அதை விட்டு அவர்கள் தோற்பதையோ அவுட் ஆவதையோ விரும்பவில்லை. அதுபோலத்தான் பார்வையாளர்களும் தமது பேச்சாளர்கள் சிறந்த பேச்சைத் தர வேண்டுமென்று தான் விரும்புகின்றார்கள். தட்டுத் தடுமாறிப் பேசுகின்ற பேச்சாளர்கள் பார்வையாளர்களையும் தடுமாற வைத்து விடுகின்றனர். மிக இயல்பாகப் பேசும் பேச்சாளர் பார்வையாளர்களையும் ரிலாக்ஸ் ஆக்குகின்றார்.

- **நீங்கள் பேசுவதில் உங்கள் கவனத்தை ஒருமுகப் படுத்துங்கள்:** Concentrate on what you are saying – அநேகம் பேச்சாளர்கள் தங்கள் பேச்சில் கவனம் செலுத்துவதை விட்டு விட்டு தேவையற்ற சின்னச் சின்ன விஷயங்களில் கவனம் செலுத்துகின்றார்கள். உதாரணத்திற்கு நீங்கள் பேசிக்கொண்டிருக்கும் பொழுது வெளியிலிருந்து வந்த சத்தத்தால் உங்கள் பேச்சு தடைபட்டால் கூட உங்கள் பேச்சை நிறுத்தி ஒரு மெல்லிய புன்னகையுடன் எனது பேச்சிற்கு நல்ல பிண்ணணி இசை என்று பாராட்டி விட்டு மறுபடியும் உங்கள் பேச்சில் கவனம் செலுத்த ஆரம்பித்தீர்களேயானால் ஆடியன்ஸ் உங்களை விட்டு அங்கிங்கு அசைய மாட்டார்கள்.

- **உங்கள் கூடுதல் சக்தியைப் பயன் படுத்துங்கள்:** Use your extra energy – நீங்கள் உணரும் உங்கள் உடல்ரீதியான சங்கேதங்கள் வேறு ஒன்றுமில்லை. நீங்கள் சிறப்பாகப் பேசுவதற்காக உங்கள் உடல் உங்களைத் தயார்செய்யக் கூடிய மாற்றங்கள் தான். வயிற்றில் பட்டாம் பூச்சி பறப்பது அட்ரீனலின் அதிகம் சுரப்பதால் தான். அது உங்கள் இரத்த ஓட்டத்தில் அதிக குளுக்கோஸைக் கலக்கின்றது. இந்தக் கூடுதல் சக்தியைப் பயன்படுத்தப் பாருங்கள். நீங்கள் பேசும் நேரம் வரும் வரை அமைதியாக சேரில் சற்றே சரிந்து உட்கார்ந்து மெதுவாக மற்றும் ஆழமாக மூச்சு விடுங்கள். மற்றவர்கள் கவனிக்காதவாறு உங்கள் கை முஷ்டியை இறுக்கித் தளர்த்தி சிறிது நேரம் பயிற்சி செய்யுங்கள். ஒரு டம்ளர் தண்ணீர் அருந்துங்கள். போடியத்தை நோக்கி மெதுவாக ஆனால் ஆணித்தரமாக நடந்து செல்லுங்கள். நன்றாக வாயைத் திறந்து சத்தமாகத் தெளிவாக ஒரே வேகத்துடன் பேச ஆரம்பியுங்கள்.

- **மனதில் பதியும் தோற்றம்:** Put your best self forward – படிய வாரிய தலை. பளபளக்கும் காலணிகள். துவைத்துத் தேய்த்த ஆடைகள் என்று சிறந்த மனதில் பதியும் தோற்றம் உங்களுக்கும் கூடுதல் சிறப்பைத் தரும். மேலும் அரங்கத்திற்கு முன்கூட்டியே வந்து அந்த சூழலுக்கும் பழக்கப் படுத்திக்கொள்ளல் மற்றும் முன்னம் அடைந்த வெற்றிகளைப் பற்றி சற்றே அசை போடல் உங்களை உங்கள் பார்வையாளர்கள் மனதில் நன்கு பதிய வைக்கும்.

- **நாளை என்பது எப்பொழுதும் உண்டு:** Always there will be another chance – வெற்றியோ. தோல்வியோ அன்றோடு முடிந்து விடப் போவதில்லை. இரவு வந்தால் அடுத்ததாகப் பகலும் வரும். இந்த வாய்ப்புப் போனால் என்ன? இனிமேலும் வாய்ப்புகள் வரத்தானே போகின்றது. அதனால் இன்று செய்த தவறுகளுக்காகப் பெரிதும் வருந்திக் கொண்டிருக்காமல் வரக்கூடிய வாய்ப்புகளைப் பற்றிய நம்பிக்கையுடன் இருக்கக் கற்றுக்கொள்ளுங்கள். மனதிருந்தால் மார்க்கம் கண்டிப்பாக உண்டு.

மேலும் நாம் அகத்தொடர்பாற்றலின் வழியாக எப்படி ஒரு சிறந்த பேச்சாளராக ஆகிவிடலாம் என்பதை முன்பே பார்த்ததை இந்த இடத்திலும் நினைவுபடுத்த விரும்புகின்றேன். பின் வரும் பயிற்சிகளைச் செய்வதும் உங்களின் பயத்தைப் போக்கி உங்களைத் திறன்மிகு பேச்சிற்கு தயார்படுத்தும்.

பயத்தைக் கட்டுப் படுத்தும் பயிற்சிகள்: EXERCISE TO CONTROL YOUR FEAR RESPONSE:

தயாராகு On your Mark – புறப்படு set– வேகமெடு Go

தயாராகு On your Mark:

மேடையில் நாம் ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொருமுறையில் உட்காருகிறோம். உங்கள் இயல்புக்கு ஒத்து வராவிட்டால் கூட கீழே விவரிக்கப் பட்டிருக்கும் வழிகளில் அமர்வது முக்கியம்.

1. **மைய நிலைப்படுத்தல்; CENTERING**

- சேரில் அமர்ந்திருக்கும் பொழுது உங்கள் உடல் எடை பற்றிய விழிப்புணர்வோடு இருக்கவும். இரு குதங்களிலும் எடை சமச் சீராகப் பரவி இருப்பது போல உட்கார முயலவும்.
- வயிற்றுத் தசைகள் தளர்வாக இருக்கும்படிப் பார்த்துக் கொள்ளவும்.
- உடல் எடை கீழ்புறமாக ஒரே திசையில் சிறிது சிறிதாக இறங்கட்டும்..

உங்கள் உடல் எடையை மையத்தில் நிலைப்படுத்திய உணர்வை அடைந்து விட்டால் அடுத்த பயிற்சிக்குச் செல்லவும்.

2. **ஒருமுகப்படுத்தல்; CONCENTRATION**

ஒரு வேலையைச் செய்யும் பொழுது நாம் படபடப்பாக உணர்ந்தால் நாம் அந்த வேலையில் முழுவதுமாக ஒருமுகப்படவில்லை என்பது பொருள். கீழ்க்கண்ட பயிற்சி கவனச் சிதறல்களால் பாதிக்கப்படாமல் நீங்கள் உள்முகமாக ஒருமுகப்படுவதற்குப் பயன்படுகின்றது. சேரில் உங்கள் உடல் எடையை மையத்தில் நிலைப்படுத்தி அமர்ந்து கொண்டு பின் வரும் பயிற்சிகளைச் செய்யவும்.

1. கைகளை 20 தடவை வேகமாக உதறவும்.
2. உங்கள் மடியில் கைகளை மெதுவாக இடது உள்ளங்கை மேல் வலது உள்ளங்கை படுமாறு வைக்கவும்.

3. இப்பொழுது உங்கள் விரல் நுனியில் நாடித்துடிப்பை உணர முயலவும். எந்த அளவிற்கு முடியுமோ அந்த அளவிற்குச் செய்யவும்.

4. உங்கள் விரல் நுனிகளில் 10 நொடிகள் உங்கள் கவனத்தைச் செலுத்தவும். உங்கள் உடல் சற்றே விறைப்பாக இருந்தாலும் அல்லது உங்கள் இருதயம் படபடவென்று அடித்துக் கொண்டிருந்தாலும் அதைப்பற்றிய கவலை இப்பொழுது வேண்டாம்.

5. கண்கள் திறந்திருக்கட்டும். ஆனால் எதையும் உற்றுப் பார்க்க வேண்டாம். சற்றே தள்ளி நேராகப் பார்த்துக் கொண்டே உங்கள் விரல் நுனிகளில் கவனத்தைச் செலுத்தவும்.

புறப்படு **Set: (STANDING)**

பதறாத காரியம் சிதறாது. எதையும் வேகமாகச் செய்ய முயற்சித்தால் உங்கள் கட்டுப்பாட்டை எளிதில் இழந்து விடுவீர்கள். நிதானமாக நீங்கள் செயல்பட முறையான பயிற்சி உங்களுக்குத் தேவை. உங்கள் உடல் நிதானப்பட பின் வரும் பயிற்சிகளைச் செய்யுங்கள். கட்டுப்பாட்டை இழந்து பெரிய அச்சத்தில் மாட்டிக்கொள்ளாதவாறு உடல் அசைவை நிதானப்படுத்திப் பிடித்து வைத்துக் கொள்ளப் பழகவும்.

1. **மெதுவான அசைவு SLOW MOTION STAND**:

சினிமாவில் கதாநாயனைச் சுற்றி தேவதைகள் மெதுவான அசைவுகளில் வருவதைப் பார்த்திருப்பீர்கள். அந்தத் தேவதைகள் போல பின் வரும் பயிற்சிகளை வேண்டுமென்றே மெதுவாகச் செய்யவும்.

1. சேரில் அமர்ந்து கொண்டு உங்கள் விரல் நுனிகளில் கவனத்தைச் செலுத்துங்கள்.
2. விரல் நுனிகளில் கவனத்தைச் செலுத்திக் கொண்டிருக்கும் பொழுதே மெதுவாக உங்கள் உடலைச் சேரிலிருந்து சற்றே முன்னாடி தள்ளுங்கள்.
3. மிக மெதுவாக. முழங்கால் மடித்த நிலையிலேயே கைகளை பக்கவாட்டில் தொங்கவிட்டுக்கொண்டு பாதத்தை உபயோகித்து சேரிலிருந்து வெளியே வரவும். சேரிலிருந்து துள்ளிக் குதித்து வருவதை இது தடுத்து விடும்.
4. இப்பொழுது மெதுவாக முழங்கால்களை நிமிர்த்தி உடலை நிற்கும் நிலைக்கு மெதுவாக உயர்த்தவும். கைகள் பக்கவாட்டிலேயே இருக்கட்டும். தலையை கடைசியில் நிமிர்த்தவும்.
5. வயிற்றுத் தசைகள் தளர்வாக இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளவும்.
6. இப்பொழுது உங்கள சேருக்கு சற்று முன்னதாக நின்று கொண்டிருக்கினறீர்கள. உங்கள் விரல் நுனிகளில் கவனத்தை செலுத்தவும். உங்கள் உடல் எடை இரு பாதங்களிலும் சமமாகப் பரவுவதை உணரவும்.
7. அசையாமல் நிற்கவும். எதையும் உற்று நோக்காமல் சற்றே முன்னோக்கி நேராகப் பார்க்கவும்.

2. **சமன் விழிப்புணர்வு BALANCE AWARENESS:**

நடக்க ஆரம்பிப்பதற்கு முன் உங்கள் தலை தவிர்த்த உங்கள் உடலின் எடை உங்கள் வலது மற்றும் இடது பாதங்களுக்கிடையில் சமமாகப் பரவி இருக்கட்டும். உங்கள் தலை உங்களது இடது வலது தோள்களுக்கிடையில் சரியாக நடுவில் இருக்கட்டும். இப்படி இருந்தால் மட்டும் போதாது. இதை உணர வேண்டும் மற்றும் இதுபற்றிய விழிப்புணர்வோடும் இருக்க வேண்டும். சமனடைந்ததை ஒரு கணம் முழுமையாக உணர்ந்து பார்க்கவும்.

இந்த சமன் விழிப்புணர்வு பெறுவதால் படபடவென்று துடிக்கும் உங்கள் இதயத்துடிப்பு குறைவதோடு. பேசனுமே என்பதை நினைத்து வருகின்ற பயம் கலந்த செயல்பாட்டையும் கூட நிறுத்தலாம். விழிப்புணர்வோடு நீங்கள் செய்யும் இந்த மைய நிலைப்படுத்தல் அப்பியாசம் இருதயம் படபடவென்று அடித்துக் கொள்வதற்கும். கட்டுப்பாடில்லாமல் மூச்சு விடுவதற்கும் எதிராகச் செயல்படுகின்றது.

நடக்க ஆரம்பிக்குமுன் சிறிது நேரம் அமைதியாக நிற்பதோடு சமன் விழிப்புணர்வையும் அடைவது மிக முக்கியமானதாகும். இது உங்கள் கட்டுப்பாட்டை அதிகரிப்பதோடு உங்கள் கவனத்தை ஒருமுகத்துடன் தக்க வைத்துக் கொண்டு நீங்கள் நகர உதவுகின்றது.

வேகமெடு **Go: (WALKING)** :

அசைவிலிருக்கும் பொழுதும் உங்கள் கட்டுப்பாட்டையும். கவனத்தையும் நீங்கள் தக்க வைத்துக் கொள்ள உதவுவது இந்தப் பயிற்சியின் நோக்கமாகும். வேக.வேகமாக நகருவது கட்டுப்பாட்டை மிக வேகமாக இழக்க வழி வகுத்து விடும். இரண்டு கால்களிலும் எடை சமமாகப் பரவுவது போல் உங்கள் சேருக்கு முன் நின்று கொண்டு சம விழிப்புணர்வுடன் பின் வரும் செயல்களைச் செய்யவும்.

- வலது காலை ஒரு அடி எடுத்து வைக்கவும்.
- இடது காலை ஒரு அடி எடுத்து வைக்கவும்
- இரண்டு காலிலும் சமமாக எடை பரவுவது போல நிற்கவும்
- கால் விரல் நுனிகளில் கவனத்தைச் செலுத்தவும்

இதைத் தொடர்ச்சியாச் செய்யவும். இதில் நன்கு பயிற்சி ஆகிவிட்டால் உங்களை அறியாது ஓட வேண்டும் என்ற உணர்வு மட்டுப்படும். நீங்கள் நிதானமாக நடப்பீர்கள். அதே சமயத்தில் உங்கள் முழுக்கவனமும் உள்முகமாக இருக்கும். இதயம் படபடவென்று அடிப்பது குறைவதை உணர்வீர்கள். இந்தப் பயிற்சி செய்யும் பொழுது பின்வரும் செயல்களைச் செய்ய வேண்டாம்.

- குதிப்பது
- அசைவது
- சத்தம் கொடுப்பது
- தலைமுடியைத் தொடுவது
- துணி. உடலைத் தொடுவது
- பைக்குள் கை விடுவது
- முகத்தில் முகம் பார்த்தல்

இப்பொழுது பார்வையாளர்களை எதிர்கொள்கிறீர்கள் -

- ஆடையைச் சரி செய்கிறீர்களா?
- லேசாகக் ககைக்கின்றீர்களா? தொண்டை அடைப்பைச் சரி செய்கிறீர்களா?
- உடனடியாகப் பேச ஆரம்பிக்கின்றீர்களா?

திடீரென்று முற்றிலும் புதிய இடத்தில் இருக்க நேரிடுவதால் உங்களுக்கும். பார்வையாளர்களுக்கும் அந்த சூழலுக்கு அட்ஜஸ்ட் செய்து கொள்ள சில நொடிகள் தேவைப்படுகின்றது. அதை விடுத்து எல்லா முகங்களும் உங்களையே பார்த்துக்கொண்டிருப்பது சிறிது பதட்டத்தை உங்களிடையே ஏற்படுத்த வாய்ப்பிருக்கும். அந்த நேரத்தில் உடனடியாகப் பேச ஆரம்பித்தால் நீங்களே உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத ஓர் உணர்வு முழங்காலில் சற்றே நடுக்கம். குரலிலும் கூட சிறிது தடுமாற்றம் என்று எதிர்கொள்ள நேரிடும். மேலும் இடைவெளிவிடாது பேச முனையும் பொழுது எண்ணத் தடை ஏற்படவும் வாய்ப்பிருக்கின்றது.

அட்ஜஸ்ட் செய்து கொள்ள உங்களுக்கு நீங்களே 10 அல்லது 15 நொடிகள் அவகாசம் கொடுத்துக் கொள்ளுங்கள். அந்த நேரத்தில் மூன்று விஷயங்கள் நடக்க வேண்டும்.

1. இந்த புதிய சூழலில் சமன்பட்ட நிலையை நீங்கள் உணரவேண்டும்.
2. உங்கள் தசைகள் அசையும் பரபரப்பிலிருந்து நிற்கும் தோற்றத்தில் நிதானப்பட வேண்டும்.
3. புதிய சூழலிலிருக்கும் வெளிச்சம். பார்வையாளர்களுக் கிடையில் உள்ள இடைவெளி அனைத்திற்கும் உங்கள் கண்கள் அட்ஜஸ்ட் ஆக வேண்டும்.

உங்களுக்கு மனதில் சிறிது சந்தேகமும் ஏற்படலாம். “என் பேச்சைக் கேட்க பார்வையாளர்கள் ஆர்வமாக இருக்கும் பொழுது இப்படிப் பேசுவதற்கு நேரம் எடுத்துக் கொள்ளலாமா?” உண்மையில் பார்வையாளர்கள் அந்தச் சிறிய இடைவெளியை எதிர்பார்ப்பது மட்டுமல்ல. ஒரு அனுபவம் வாய்ந்த பேச்சாளர் அப்படி ஒரு இடைவெளியை தான் பேசுவதற்கு முன் எடுத்துக் கொள்வர் என்பதும் அவர்களுக்குத் தெரியும்.

செக்லிஸ்ட் சோதனை:

நீங்கள் பேசும் பொழுது இந்த பயிற்சி உங்களை நிதானப் படுத்திக்கொள்ள உதவும். தனிமையில் சத்தம் போட்டு செக்லிஸ்டில் உள்ள விஷயங்களைப் பயிற்சி செய்து பாருங்கள். அதே சமயத்தில் பார்வையாளர்களின் எதிரில் அந்த லிஸ்டில் கண்களை சற்றே ஓட்டுங்கள். இதற்கு மூன்று நொடிகளுக்கு மேல் ஆகாது.

செக்லிஸ்ட் :

என் தலை சுற்றுவதாக.......கனமாக......லேசாக.....தெளிவாக உணர்கின்றேன்

என் கண்கள் பஞ்சடைந்து..........தெளிவற்று.......நிலைகுத்தி........அழுதுகொண்டு......மலர்ச்சியாக இருக்கின்றன

என் வாய் இறுக்கமாக மூடி.......நடுங்கிக்கொண்டு........உலர்ந்து..........ஈரமாக இருக்கின்றது

என் தொண்டை உலர்ந்து.........கரகரவென்று...........இறுக்கமாக இருக்கின்றது

என் கழுத்து இறுக்கமாக........விரைப்பாக.........இளக்கமாக இருக்கின்றது

எனது தோள்பட்டை இறுக்கமாக.....விரைப்பாக.........துவண்டு........நிமிர்ந்து நேராக இருக்கின்றது

எனது இருதயம் படபடவென்று..........வேகமாக............இயல்பாகத் துடிக்கின்றது

எனது நெஞ்சு இறுக்கமாக......அடித்துக்கொண்டு........பெருமூச்சு விட்டுக்கொண்டு இருக்கின்றது

எனது கைகள் பக்கவாட்டில் தொங்கிக்கொண்டு......வெட்டி இழுத்துக்கொண்டு...பாரமாக இருக்கின்றது

எனது கால்கள் பலமில்லாமல்.........அசைந்துகொண்டு.......நிலையில்லாமல்..........ஸ்டெடியாக இருக்கின்றது

எனது முழங்கால்கள் நடுங்கிக் கொண்டு.........பின்னிக்கொண்டு..........திடமாக இருக்கின்றன

எனது பாதங்கள் நிலையில்லாமல்..........நிலையாக இருக்கின்றன

இந்த செக்லிஸ்டைச் சரிபார்க்கும் பொழுது எதிர்மறையாகச் சிந்திக்காமல் நேர்மறையாகச் சிந்தியுங்கள். அய்யோ என் மண்டையே சுத்துது அப்படின்னு பொத்தாம் பொதுவாகச் சொல்லாமல் சரியான உணர்வைக் கண்டுபிடிப்பது நலம். என் தலை பாரமாக.......லேசாக.......தெளிவாக இருப்பதாக உணர்கின்றேன். இங்கு நாம் கவனிக்க

வேண்டியது நீங்கள் எப்படி உணர்கின்றீர்கள் என்று தீர்ப்பு வழங்குவதல்ல. நீங்கள் எப்படி உணர்கின்றீர்கள் என ஏற்றுக்கொண்டால் உங்கள் செயல்களைக் கட்டுக்குள் வைக்க அது உதவும்.

இந்த விழிப்புணர்வு அப்பியாசம் (தயாராகு. புறப்படு. வேகமெடு) உங்கள் உடல். மனம் ஒத்திசைந்து செயல்படவும். எந்தத் தயக்கமும் இல்லாமல் சில நாட்களிலேயே நீங்கள் பேசவும் உதவும்.

கேட்டார்ப் பிணிக்கும் தகையவாய்க் கேளாரும்
வேட்ப மொழிவதாம் சொல்

திருக்குறள் (643)

கேட்பவரை வசப்படுத்துவது மட்டுமல்லாது கேட்காதவரையும் தேடிவந்து விரும்பிக் கேட்குமாறு பேசுவது தான் சொல்வன்மை ஆகும்.

திறனறிந்து சொல்லுக சொல்லை அறனும்
பொருளும் அதனினூஉங்கு இல்

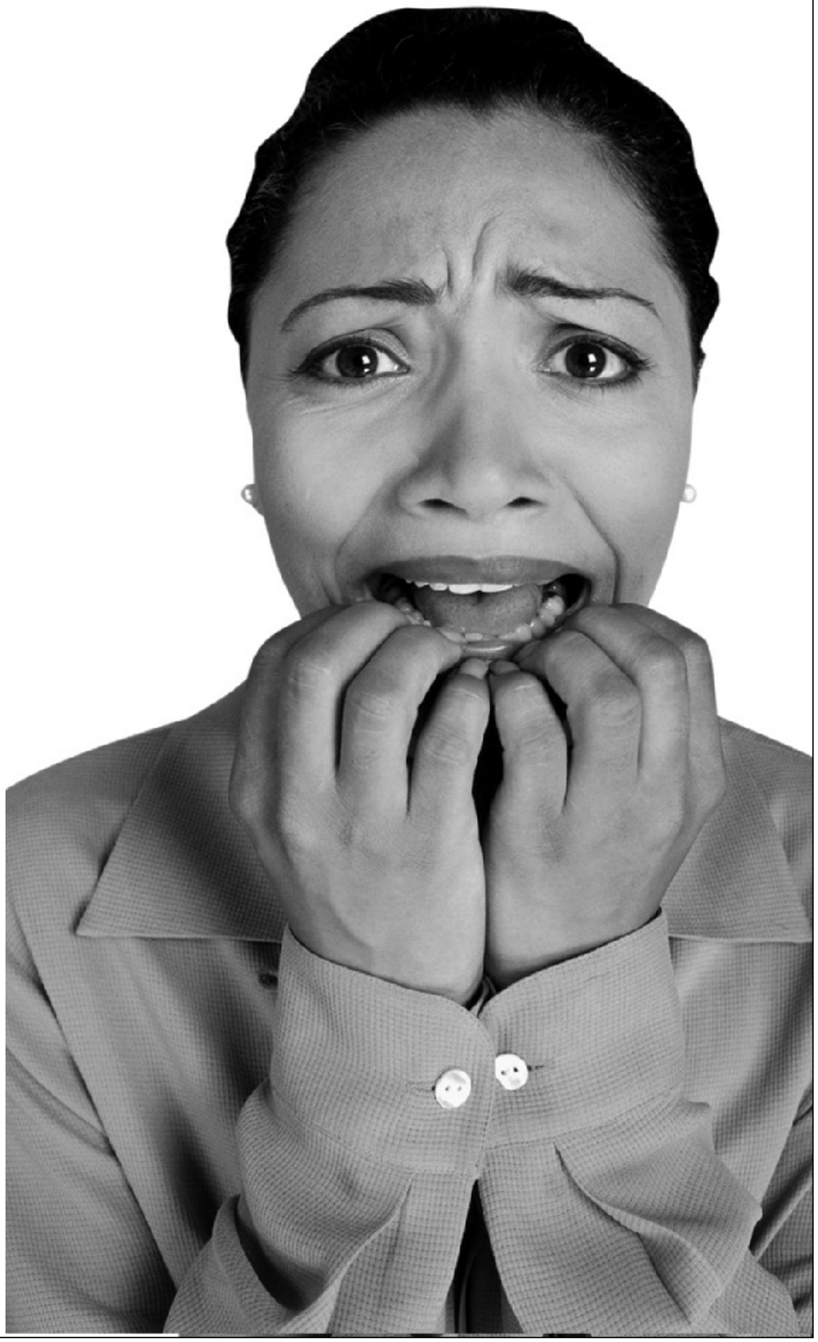
திருக்குறள் (644)

காரணத்தைத் தெளிவாக அறிந்து சொல்லைச் சொல்ல வேண்டும். அத்தகைய சொல்வன்மையை விடச் சிறந்த அறமும் பொருளும் ஏதும் இல்லை.

சொல்லுக சொல்லைப் பிறிதோர்சொல் அச்சொல்லை
வெல்லுஞ்சொல் இன்மை அறிந்து

திருக்குறள் (645)

தான் சொல்லும் சொல்லை வேறொரு சொல் வெல்லாது என்று அறிந்த பிறகே அந்தச் சொல்லை உபயோகப்படுத்த வேண்டும்.



5 முதல் பதிவு முத்தாய்வான பதிவு

FIRST IMPRESSION IS THE BEST IMPRESSION

நீங்கள் பேசுவதைக் கேட்பதற்கு முன்பே பார்வையாளர்கள் உங்களைப் பார்ப்பது மட்டுமல்ல உங்களிடமிருந்து ஒரு வார்த்தை கூட வருவதற்கு முன் உங்களைப் பற்றிய ஒரு கருத்துக்கு வந்து விடுகின்றார்கள். என்ன கம்பீரமான தோற்றம். சே! கோழைடா. என்ன ஆவேசம்! என்ற கருத்துக்கள் நீங்கள் விரும்பினாலும். விரும்பாவிட்டாலும் பார்வையாளர்கள் மனதில் ஏற்பட்டுவிடுகின்றன. ஆகையால் நீங்கள் செய்ய வேண்டியது என்னவென்றால். நீங்கள் பார்வையாளர்கள் கண்களில் எபபடித் தோற்றமளிக்கின்றீர்கள் என்பதைக் கருத்தில் கொள்வது தான். ஆகையால் பின் வரும் விஷயங்களில் கவனம் செலுத்துவது நலம் பயக்கும்.

- தோற்றம்
- அசைவு
- சைகைகள்
- கண்ணொடு கண் பார்த்தல்
- பார்வை உபகரணங்கள்
- ஆடை

தோற்றம் POSTURE:

ஒரே நேரத்தில் கவனமாகவும். சகஜமாகவும் இருப்பது தான் ஒரு நல்ல தோற்றமாகும். இப்படி ஒரு பேச்சாளர் இருந்தால் அவர் பார்வையாளர்கள் கண்களுக்கு கவனமாகவும் அதேசமயத்தில் ரிலாக்ஸ்டாகவும் இருப்பது போலத் தோற்றமளிப்பார். உதாரணத்திற்கு கிரிக்கெட் விளையாட்டில் பந்து எறியும் அணியினர் மைதானத்தில் சகஜநிலையில் இருப்பது போலத் தோன்றினாலும் தங்களுக்கு நேராகப் பந்து வரும் பொழுது எவ்வளவு கவனமாகத் தடுத்து ரன் எடுக்கவிடாமல் செய்து விடுகின்றார்கள்?

நீங்கள் பேசும் பொழுது இரண்டு குதிகால்களும் ஒரே நேர்கோட்டிலும் மற்றும் அவைகளுக்கிடையே இடைவெளி 12 இன்ச் தூரம் இருப்பது போலவும் பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும். வயிற்றை சற்றே உள்ளிழுத்து. நெஞ்சை நிமிர்த்தி தாடையை சற்றே சரித்து நேராக நிற்க வேண்டும். உதாரணத்திற்கு உங்களை ஒருவன் நெற்றிப் பொட்டில் துப்பாக்கியால் சுட்டால் நீங்கள் முன்புறமாக நெடுஞ்சாண்கிடையாக விழுந்து விடுவது போல நிற்க வேண்டும். முன்னும் பின்னும் ஆடிக்கொண்டு நிற்கக் கூடாது.

இரண்டு கரங்களும் பக்கவாட்டில் இயல்பாகத் தொங்கட்டும். கைகளை இறுக்க மூடாமல் லேசாக மூடி வைத்துக் கொள்ளவும். வேண்டுமென்றால் இரண்டு உள்ளங்கைகளையும் ஒன்றின் மீது ஒன்றாக வயிற்றுக்கு முன்புறமாக பரதநாட்டிய நட்டுவனார் போல வைத்துக்கொள்ளுங்கள்.

உங்கள் தோற்றம் உங்களை அனைத்துப் பக்கங்களிலும் பார்வையைச் செலுத்த அனுமதித்தல் வேண்டும். முகம் உயிரோட்டத்துடன் அதே சமயத்தில் சிறிது புன்னகை தவழுமாறும் இருத்தல் அவசியம். பார்வையாளர்கள் கவனம் சிதறுவது போல குரங்கு சேட்டைகளோ, வயிற்றைத் தடவிக்கொண்டிருப்பதோ, மூக்கைச் சொறிவதோ, காது கண்களைத் தேய்த்துக் கொண்டு இருப்பதோ, பேண்ட் பாக்கெட்டிற்குள் கைவிடுவதோ, மைக்கிற்குச் சொரிந்து விடுவதோ, கைகளை இடுப்பில் வைத்துக்கொள்வதோ கூடாது. இவை பார்வையாளர்கள் உங்கள் பேச்சைக் கவனிப்பதை விடுத்து உங்கள் அங்க சேஷ்டைகளைக் கவனிக்க ஆரம்பித்து விடுவர். என் கைகளை வைத்துக்கொண்டு நான் என்ன செய்வது என்று உங்களுக்கு ஏற்படும் குழப்பம் உண்மையில் உங்கள் உடல் சம்பந்தப்பட்டதல்ல, மனம் சம்பந்தப்பட்டதாகும். போடியம் இருந்தால் அதை ஒரு கையால் பிடித்துக்கொள்ளுங்கள் அல்லது ஒரு கையை அதில் ஊன்றிக் கொள்ளுங்கள். அதிலேயே சாய்ந்து படுத்து விடாதீர்கள். பேசுவதில் கவனத்தைச்

செலுத்த ஆரம்பித்தீர்களேயானால் பார்வையாளர்களும் உங்கள் கைகளைப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கமாட்டார்கள். இறுக்கமாக நிற்க வேண்டாம். சற்றே ரிலாக்ஸ் ப்ளீஸ்.

பயிற்சி 1: குதிங்கால்கள் ஒரே நேர்கோட்டில் இருப்பது போல நில்லுங்கள். பின்பு ஒரு காலை முன்புறமாக எடுத்து வைத்து நில்லுங்கள். இப்பொழுது பாதங்களை அசைக்காமல் உடல் எடையை முன்பும் பின்பும் மாற்றுங்கள். பின் இதே பயிற்சியை அடுத்த காலை மாற்றி வைத்துச் செய்யுங்கள். மேலும் உங்கள் பாதத்தை கொஞ்சமாக நகட்டியும் பின் உங்கள் உடல் எடையை இரண்டு பாதங்களிலும் மாற்றிப் பாருங்கள்.

பயிற்சி 2: ஒரு கண்ணாடி முன் நின்று கொண்டு இரண்டு குதிங்கால்களையும் நேர்கோட்டில் இருக்குமாறு பார்த்துக் கொண்டு நிமிர்ந்து நில்லுங்கள். உங்கள் வயிற்றை சற்றே உள்ளிழுத்து நெஞ்சை நிமிர்த்தி கொஞ்சம் முன்புறமாகச் சரிந்து நின்று உங்கள் தோற்றத்தைக் கண்ணாடியில் பாருங்கள்.

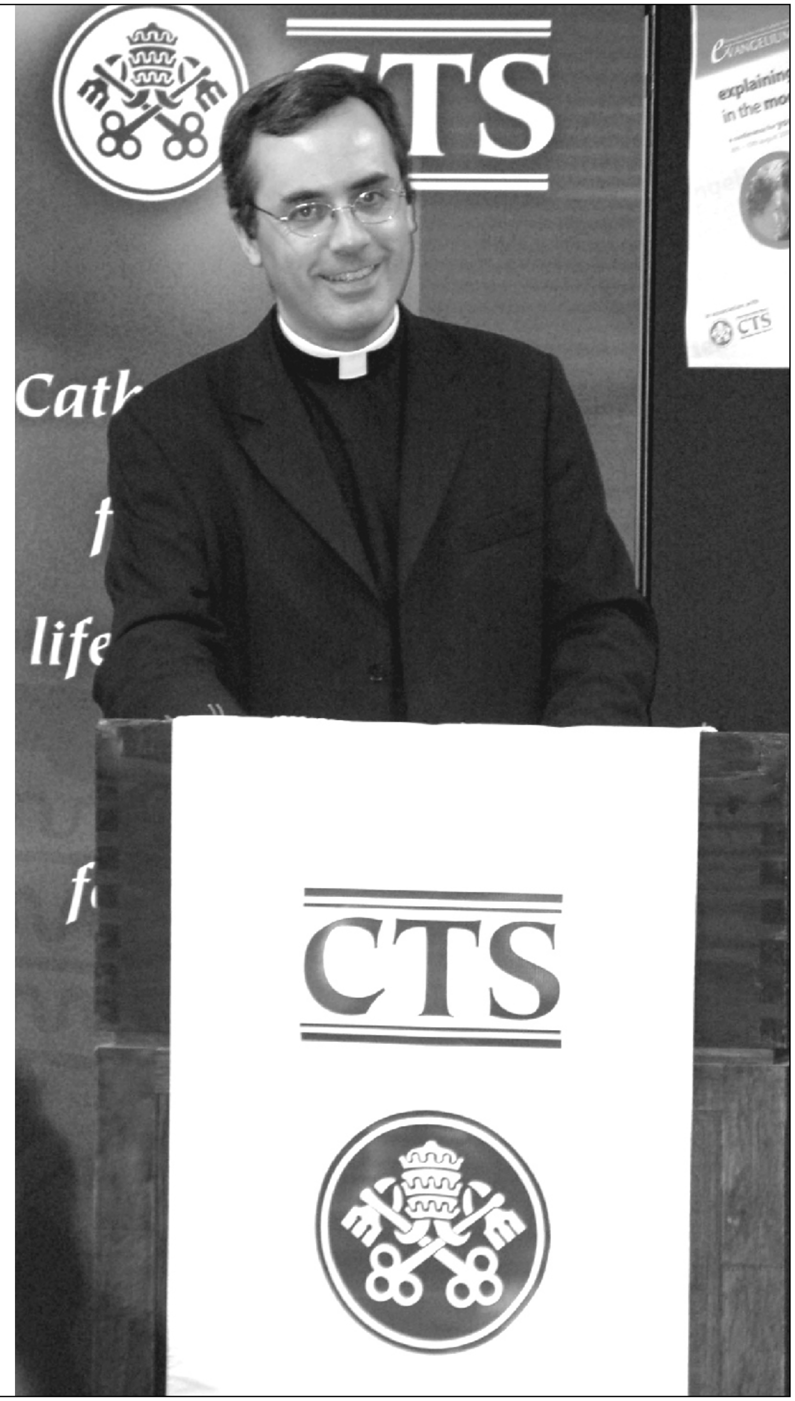
அசைவு MOVEMENT:

மேடைக்கு மத்தியிலிருந்தோ அல்லது சற்றே அருகில் இருந்தோ உங்கள் பேச்சை ஆரம்பியுங்கள். அதற்குப் பிறகு அங்கிருந்து நகர வேண்டுமென்றால் ஏதாவது ஒரு குறிப்பிட்ட நோக்கத்துடன் செயல்படுவது போன்று தோன்றுவது நலம். ஒரு பாயின்டை வலியுறுத்த வேண்டுமென்றால் சற்றே முன் வந்து சொல்வதால் பார்வையாளரை நோக்கி அந்தக் கருத்தை நீங்கள் எடுத்துச் செல்வது போல அமையும். ஒரு பாயின்டை முடித்து அடுத்த பாயின்டை பேச ஆரம்பிக்கும் தருணத்தில் மேடையின் ஒரு புறத்திலிருந்து மறுபுறத்திற்குச் செல்லுங்கள். ஒரே இடத்தில் ஆணி அடித்தாற் போல நிற்பதையும், முன்னும் பின்னும் அசைந்து கொண்டிருபபதையும் தவிர்த்தல் நலம்.

பயிற்சி: பின்வரும் வாசகத்திற்கு பொருத்தமான தோற்றத்தையும், அசைவையும் பயிற்சி செய்து பாருங்கள்: “இந்தப் பிரச்சனையின் அரசியல் சார்ந்த விஷயங்களைப் பார்த்தோம். இப்பொழுது பொருளாதாரம் சம்பந்தப்பட்ட விஷயங்களைப் பார்ப்போம்;.” இதை ஒரு ஆளுயரக் கண்ணாடி முன் சோதனை செய்து பாருங்கள்.

சைகைகள் GESTURES:

முக பாவங்கள், உடல் அசைவுகள் மற்றும் கைகளால் காட்டும் சைகைகள் இந்தப் பகுதியின் கீழ் வரும். இவைகள் அர்த்தமுள்ளதாக இருப்பது உங்கள் பேச்சை பார்வையாளர்களுக்குத் திறம்பட எடுத்துச் செல்லும். இவை இரண்டு வகைப்படும்.



1. சொல்வதை நன்கு விளக்குவதற்கான சைகைகள் மற்றும் அசைவுகள்
2. சொல்வதை வலியுறுத்துவதற்கான சைகைகள் மற்றும் அசைவுகள்

விளக்குவதற்கான சைகைகள்:

அளவு, எண்ணிக்கை, இடம் போன்ற வெளித்தோற்ற விஷயங் களைக் குறிப்பிடுவதற்கு இவை பயன்படும்.

வலியுறுத்துவதற்கான சைகைகள்:

உங்கள் மனநிலை, நீங்கள் கூறும் வார்த்தைகள் பற்றிய உங்கள் எண்ண ஓட்டம் போன்றவற்றை வெளிப்படுத்தும் சைகைகளாகும். (உ-ம்) விரல்களை இறுக்கி வைத்துக் கொள்ளுதல் மற்றும் கைகளை அகல விரித்துக் காண்பித்தல், முகத்தில் நவரசங்களையும் கொண்டு வருதல் போன்றன. ஒரு நல்ல மேடைப்பேச்சிற்கு, உரையாடலுக்கு அணிகலனாக அமைவது இது போன்ற அங்க அசைவுகள்தான். மேற்படி அசைவுகளை வார்த்தைகள் உங்கள் வாயிலிருந்து வெளிப்படுவதற்கு ஒரு நொடி முன்னதாக ஆரம்பித்தல் நலம். எப்பொழுதுமே அவற்றை முழுமனதுடன் வெளிப்படுத்துங்கள். அரைமனது எப்பொழுதும் ஆபத்தில் முடியும்.

ஒரு ஆளுயரக் கண்ணாடி முன் நின்று உங்கள் முழுப்பேச்சையும் அங்க அசைவுகளோடு வெளிப்படுத்தி பயிற்சி செய்யுங்கள்.

பயிற்சி: மௌனமொழி விளையாட்டுக்கள் மூலம் பின் வருபவனவற்றைக் கண்டறியும் பயிற்சி மிகவும் பயன்படும்.

1. சினிமாப் படத் தலைப்புகள்
2. உணவு வகைகள் – இட்லி, வடை, தோசை, சப்பாத்தி முதலியன
3. பழமொழிகள்
4. அரசியல் தலைவர்களின் பெயர்கள்

பாப்பா பாடல்களுக்கான(Nursery rhymes) பொருத்தமான அசைவுகளைப் பயிற்சி செய்தல், ஒரு சிறிய குழந்தையையும் சுமோ வீரனையும் வேறுபடுத்திக் காண்பிப்பது, கட்ட பொம்மனுக்கும் ஜாக்ஸன் துரைக்கும் இடையே நடந்த உரையாடலை அங்க அசைவுகளோடு பயிற்சி செய்து பார்ப்பது போன்ற பயிற்சிகள் உங்கள் பேச்சாற்றலை வளப்படுத்தும்.

கண்ணொடு கண் பார்த்தல் EYE CONTACT:

பொதுவாக நமது உரையாடல்களில் எதிரே இருப்பவரின் கண்களைப் பார்த்துப் பேசுவது நமது வழக்கம். ஆனால் மேடைப் பேச்சு என்று வந்து விட்டாலோ உத்தரத்தைப் பார்த்துப் பேசுவதும், பார்வையாளர்களின் காலடிகளில் பார்வையைச் செலுத்துவதும் ஆரம்ப கட்டப் பேச்சாளர்கள் சந்திக்கும் பிரச்சனைகள். இதற்குக் காரணம் கூட்டத்தைச் சந்திக்க போதிய அளவு தன்னம்பிக்கை இல்லாதது தான்.

'கண்ணோடு கண் நோக்கின் வாய்ச் சொற்கள் என்ன பயன்' என்று கூறுவர். கண்களுக்கு உள்ள சக்தி அவ்வளவு. பார்வையாளர்கள் கண்களைப் பார்த்துப் பேசும் பொழுது நீங்கள் அவர்களிடம் ஆர்வமாக இருப்பது போன்ற உணர்வு அவர்களுக்கு ஏற்படும். பார்வையாளருக்கும் பேச்சாளருக்குமான ஒரு நெருக்கத்தை நட்பான பார்வை அளிக்கின்றது என்றால் அது மிகையாகாது.

பொதுவாக உங்கள் பார்வை பார்வையாளர்களின் ஒரு பக்கத்திலிருந்து மற்றொருபக்கத்திற்கு அவர்கள் பார்வைகளைத் தழுவியபடியே செல்லட்டும். பின் வந்த வழியிலேயே பார்வையைத் திரும்பச் செலுத்துங்கள். அதிக எண்ணிக்கையிலான கண்களைச் சந்திப்பது பேச்சாளருக்கு ஒருவித தன்னம்பிக்கையையும், உற்சாகத்தையும் கொடுக்கும். ஆகையால் பார்வையாளர்களின் கண்களை வலியச் சென்று சந்தியுங்கள்.

சிலர் மேடையில் கையிலிருக்கும் பிட் பேப்பரைப் பார்த்தே பேசும் வழக்கத்தைக் கொண்டிருப்பர். அவர்களுக்கு இந்த அருமையான ஆயுதம் கைகொடுக்காது. பேப்பரைப் பார்க்க வேண்டியிருந்தால் கூட அரை டஜன் வார்த்தைகளைப் பருகிக் கொண்டு பின் பார்வையாளர்களைப் பார்த்துப் பேசுங்கள்.

பார்வை உபகரணங்கள் VISUAL AIDS:

நீங்கள் உபயோகிக்கும் சார்ட்டுகள் மற்றும் படங்கள் அரங்கிலிருந்து எந்தப்பகுதியிலிருந்து பார்த்தாலும் தெரிவது போல பெரிய அளவில் இருத்தல்

அவசியம். அவற்றை நீங்கள் சுவரில் தொங்கவிட்டு விளக்கினால் அதற்கு ஒருபுறமாக நின்றும் அல்லது உங்கள் கையில் வைத்து விளக்கினால் உங்களுக்கு முன்பாகவோ, அல்லது பக்கவாட்டிலோ வைத்தும் விளக்கிச் சொல்லுதல் நலம் பயக்கும். நீங்களே அங்கு சென்று புதிதாக வாசிக்கும் நிலை ஏற்பட்டால் பார்வையாளர்கள் நிலை எப்படி இருக்கும் என்று யோசித்துப் பாருங்கள். ஆகையால் அங்கு காண்பிக்கப் போகும் விபரங்களை முன்கூட்டியே வாசித்து விட்டுச் செல்லுங்கள். விபரங்கள் போதிய அளவு நகல்கள் இருந்தால் பார்வையாளர்களிடம் முன்கூட்டியே வினியோகிப்பது நலம் பயக்கும். ஒரே ஒரு நகலைப் பார்வையாளர்கள் கவனத்திற்கு அனுப்பினால் குழப்பமே மிஞ்சும்.

குறிப்புகள் NOTES:

மேடைக்குச் செல்லும் பொழுது கையில் எடுத்துச் செல்லும் குறிப்புகளைச் சற்றே ஒழுங்குபடுத்தி எடுத்துச் செல்லல் நலம். கைக்கடக்கமான கார்டுகளில் முக்கியமான வார்த்தைகள் மற்றும் பன்ச் வரிகள் போன்றவற்றை எழுதி வைத்துக் கொள்வது மற்றும் கார்டுகளை நம்பர் எழுதி வரிசைப்படுத்தி வைத்துக்கொள்வதும் உபயோகமாக இருக்கும். மேடையில் வைத்து தேவையான கார்டையோ, பக்கத்தையோ தேடுவது உங்களுக்கும் உங்கள் பார்வையாளர்களுக்கும் தர்மசங்கடமான ஒரு விஷயம். ஆகையால் இந்த விஷயத்தில் அதீத கவனம் தேவை.

ஆடை DRESS:

'ஆள்பாதி ஆடை பாதி என்பது முதுமொழி'. அதைக் கவனத்தில் கொண்டு சூழலுக்குப் பொருத்தமான ஆடை அணிதல் நலம். கண்களை உறுத்தாத சுருக்கமில்லாத ஆடைகள், நன்கு வாரப்பட்ட மிதமாக எண்ணெய் தடவப்பட்ட தரை, நன்கு சவரம் செய்யப்பட்ட முகம் அல்லது ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட தாடி, ஒழுங்காக வெட்டப்பட்ட அழுக்கில்லாத நகங்கள், சூழலுக்கேற்ற காலணிகள் என்று உங்கள் தோற்றத்தில் கவனம் செலுத்துவது உங்கள் பேச்சிற்கு கூடுதல் சிறப்பு சேர்க்கும். இந்த யோசனைகள் பெண்களுக்கும் பொருந்தும் என்றாலும் சில கூடுதல் யோசனைகளைப் பார்ப்போம்- மிதமான மேக்அப், நன்கு சொட்டையில்லாது பூசப்பட்ட நகப் பா-ஷ், பிரின்ட்டடு சேலைகள் என்றால் மிதமான டிசைன் மற்றும் சுத்தமான கால் பாதம். போன்றன.

6 மைக்கை உபயோகித்தல்

USING MICROPHONE

உங்கள் குரலைப் பார்வையாளர்கள் நன்கு கேட்குமாறு எடுத்துச் செல்லும் அருமையான மின் உபகரணம். அதே சமயத்தில் உங்கள் குரலில் பிசிறு தட்டினாலும் வேறு ஏதாவது குறையிருந்தாலும் மறைக்காது பார்வையாளரிடம் எடுத்துச் செல்லும் குட்டிப்பூதம். அதனால் தான் இதைக்கண்டு அநேகம் பேர் பயப்படுகின்றனர். இதனுடைய குணாதிசயம், தனித்தன்மை போன்றவற்றை முன்கூட்டியே தெரிந்து கொண்டீர்களேயானால் இதைத் திறம்படக் கையாள முடியும்.

மைக் உபயோகப்படுத்த சில யோசனைகள் TIPS TO USE A MIKE:

- மைக்கை உங்கள் நண்பனாகக் கருதுங்கள் – அவன் இல்லாவிட்டால் பார்வையாளர்கள் உங்களை சரிவரக் கேட்க முடியாது அல்லவா?
- மைக் உங்கள் உதடுகளுக்குச் சற்று கீழே இருக்கட்டும். அதன் நடுப்பகுதி உங்கள் தாடைக்கு நேராக இருக்கட்டும். நீங்கள் பேச ஆரம்பிப்பதற்குமுன் இந்த அட்ஜஸ்ட்மென்டுகளைச் செய்து கொள்ளுங்கள்
- உங்களுக்கும் மைக்குக்கும் குறைந்தது 12" இடைவெளி இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்ளுங்கள்.மேலும் இது மைக்கின் உள்வாங்கும் சக்தியைப் பொறுத்தது. ஆகையால் மைக்கின் சக்தியைப் பொறுத்தும் நீங்கள் இடைவெளியைத் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ளலாம்.
- மைக் உங்கள் முகம் முழுவதையும் மறைத்துவிடாமல் பார்த்துக்கொள்ளுங்கள். அப்படி இருந்து விட்டால் உங்கள் முகபாவங்கள் – நவரசங்கள் பார்வையாளர்கள் கண்களுக்குத் தெரியாமலேயே போய்விடும்.
- கத்த வேண்டாம். இயல்பாகப் பேசுங்கள்.
- நினைவில் கொள்ளவேண்டியது என்னவென்றால் பெரும்பான்மையான பார்வையாளர்களுக்கு உங்கள் குரல் மட்டுமே சென்றடையும் நிலை உள்ளது. ஆகையால் தயங்காது தெளிவாகப் பேசுங்கள்.

வேட்பத்தாஞ் சொல்லிப் பிறர்சொல் பயன்போடல்
மாட்சியின் மாசற்றார் கோள்

திருக்குறள் (646)

பிறரிடம் பேசும்போது அவர் திரும்பவும் கேட்க விரும்புமாறு பேசுவது மற்றும் பிறர் பேசும்போது அவர் சொல்லின் பயனை ஆராய்ந்து ஏற்றுக்கொள்வது மாசற்ற சிறப்புடையவரின் கொள்கையாகும்.

சொலல்வல்லன் சோர்விலன் அஞ்சான் அவனை
இகல்வெல்லல் யார்க்கும் அரிது

திருக்குறள் (647)

சொல்லாற்றல், சோர்வின்மை மற்றும் அஞ்சாமை உடையவனை யாரும் பகைகொண்டு வெல்ல முடியாது.

7 பேச்சுக்களின் வகைகள்

TYPES OF SPEECHES

- ஆயத்தமில்லாமல் பேசல்; Impromptu
- மனப்பாடம் செய்து பேசல்; Memorized
- எழுதி வைத்துப் படித்தல்; Written and read
- முக்கியமான புள்ளி விபரங்களையும் பேச்சின் வடிவத்தையும் முன்கூட்டியே தயாரித்துப் பேசல் Extemporaneous

ஆயத்தமில்லாமல் பேசல் IMPROMPTU SPEECH:

எந்தவிதமான முன்னேற்பாடும் இல்லாமல் திடீரென்று அழைக்கப்பட்டுப் பேசல் இந்த வகையைச் சாரும். ஆரம்ப கட்டப் பேச்சாளர்கள் இப்படி பேச ஆரம்பித்து மாட்டிக்கொள்வர். நன்கு பயிற்சி பெற்ற பேச்சாளர்கள் தான் இத்தகைய பேச்சைத் திறமையாகக் கையாள முடியும். ஏற்கனவே பல மேடைகளில் பேசிய தங்கள் அனுபவத்திலிருந்து அந்த சூழலுக்கும் பார்வையாளர்களுக்கும் பொருத்தமான ஒன்றிரண்டு செய்திகளை மட்டும் தேர்ந்தெடுத்து வெளுத்துக் கட்டி விடுவர். இப்படி ஒரு சூழலில் நீங்கள் மாட்டிக்கொண்டால் என்ன செய்யலாம் என்று பார்ப்போம்.

ஒரு செய்தியை மட்டும் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

1. முதலில் அந்த செய்தியைச் சொல்லுங்கள்
2. அதே செய்தியை வேறு வழியில் கூறுங்கள்

3. ஒரு கதை அல்லது உதாரணங்கள் கூறி அந்த செய்தியை மேலும் விளக்குங்கள்
4. உங்கள் செய்தியை இப்பொழுது இன்னொரு வழியில் கூறுங்கள்
5. உட்கார்ந்து விடுங்கள்.

உதாரணத்திற்கு 'பதறாத காரியம் சிதறாது' என்ற செய்தியைப் பற்றி நீங்கள் பேச முடிவெடுத்தால் நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய படிகளைப் பார்ப்போம்:

- முதலில் பதறாத காரியம் சிதறாது என்று கூறுங்கள்
- நிதானமாகச் செய்யும் எந்த செயலும் அதற்குரிய பலனைப் பெற்றுக் கொடுக்கும் என்று அந்த செய்தியை வேறு வழியில் சொல்லுங்கள்.
- நாமெல்லாம் சிறுவயதில் ஆமை, முயல் கதை படித்திருக்கின்றோம். பதறாமல் நிதானமாகச் செயல்பட்டதால் தான் மெதுவாகச் செல்லக்கூடிய ஆமை முயலையே வெற்றி கொண்டது என்று அந்தக் கதையைக் கூறுங்கள்.
- எப்பொழுதுமே நிதானமாக விளையாடும் ஜெப் பாய்காட் கிரிக்கெட் உலகின் முடிசூடாத மன்னனாகத் திகழ்ந்தார். ஆகையால் நண்பர்களே உங்கள் வாழ்வில் நிதானத்தைக் கடைப்பிடியுங்கள். நீங்கள் வாழ்வாங்கு வாழ்வீர்கள் என்று கூறி முடியுங்கள்.

பயிற்சி:

பின்வரும் தலைப்புகளைப் பயிற்சி செய்து பாருங்கள்:

1. நான் யார்?
2. மிருகங்களால் பேச முடிந்தால்?
3. வருங்காலம் நிகழ்காலத்தை நிர்ணயம் செய்கின்றது
4. முதல் முத்தம்
5. ஒரு பெண்ணிடம் வாங்கிய அடி

மனப்பாடம் செய்து பேசல் MEMORISED SPEECH:

ஆரம்ப கட்டப் பேச்சாளர்கள் இந்த வகைப் பேச்சை தயார் செய்து பொதுவாக மாட்டிக்கொள்வர். முன்பே கூறியது போல நான் ஏழாவது வகுப்பு அருப்புக்கோட்டை S.B.K. உயர்நிலைப்பள்ளியில் படிக்கும் பொழுது மகாத்மாவைப் பற்றி நன்கு மனப்பாடம் செய்து பேச்சுப் போட்டியிலும் கலந்து கொண்டேன். பேசும் பொழுது காந்தி போர்பந்தரில் 1889ஆம் ஆண்டு அக்டோபர் திங்கள் இரண்டாம் நாள் பிறந்தார் என்று கீறல் விழுந்த ரிக்கார்டு போல நாலு, ஐந்து தடவை சொல்லியும் அடுத்து மனப்பாடம் பண்ணியதெல்லாம் ஞாபகத்திற்கு வராமல் அழுது கொண்டே மேடையை விட்டு இறங்கிய எனது கன்னிப் பேச்சு அனுபவம் இன்றளவும் எனது நெஞ்சில் நீங்கா இடம் பெற்றுள்ளது. இங்கு நமது துரதிருஷ்டம் என்னவென்றால் பயமானது எவ்வளவு நன்றாக மனப்பாடம் செய்திருந்தாலும் அதை மறக்க வைத்து விடுகின்றது. ஆகையால் ஆரம்ப கட்டப் பேச்சாளர்கள் இந்த முறையைத் தவிர்த்தல் நலம்.

எழுதி வைத்துப் படிப்பது WRITTEN AND READ SPEECH:

சமீப காலங்களாக அதிகமாக புழக்கத்தில் இருக்கும் பேச்சு வகை. அரசியல் தலைவர்கள், பிரதம மந்திரி, ஜனாதிபதி, விஞ்ஞானிகள், அரிமா, சுழற்சங்கம், ஜேஸீஸ் போன்ற சேவை அமைப்புகளின் தலைவர்கள் தமது அறிக்கைகளை எழுதி வைத்து வாசிப்பது தான் வழக்கம். தவறுகளைத் தவிர்க்கத் தான் இந்த முறை கையாளப்படுகின்றது. தொலைக்காட்சி, வானொலி நிலையங்கள் பேச்சாளர்கள் பேசுவதற்கு முன் எழுத்து மூலமான பிரதியை தணிக்கை செய்வதற்காக முன்கூட்டியே சமர்ப்பிக்கச் சொல்லிக் கேட்கின்றன.

இந்த மாதிரிப் பேசுவதில் கில்லாடி எனக் கருதப்படும் வின்ஸ்டன் சர்ச்சில் தனது பேச்சைத் தயாரிக்கும் பொழுது முதலில் அதை டிக்டேட் செய்து அதைப் பத்திகளாக அல்லாமல் வரிகளாக தட்டச்சு செய்து வரச் செய்வாராம். பின்பு அதைத் திருத்தி ஒலி நாடாவில் பதிவு செய்து அதை ஓடவிட்டுக் கேட்டு மேற்கொண்டு திருத்தங்கள் செய்வாராம். இந்த அளவு சிரமம் எடுத்துக் கொண்டதால் தான் அவரது பேச்சுக்கள் இன்றளவும் பேசப்படுகின்றன. அவருடைய இந்த முறை இது போன்ற பேச்சைத் தயாரிக்க முயலும் அனைவருக்கும் மிகவும் பிரயோசனமாக இருக்கும்.

ஆனால் பேசுவதற்கு சற்று எளிமையாக இருத்தல் நலம். எழுத்து வடிவத்தில் உபயோகப்படுத்தும் கடினமான பதங்களை விலக்கி எளிமையான வார்த்தைகளை

உபயோகியுங்கள். உரையாடல் நடையில் இருப்பது சாலச் சிறந்தது. உதாரணத்திற்கு எழுத்து வடிவத்தில் இருக்கும் பின் வரும் செய்தி உரைநடையில் எப்படி இருக்கலாம் என்று பாருங்கள்.

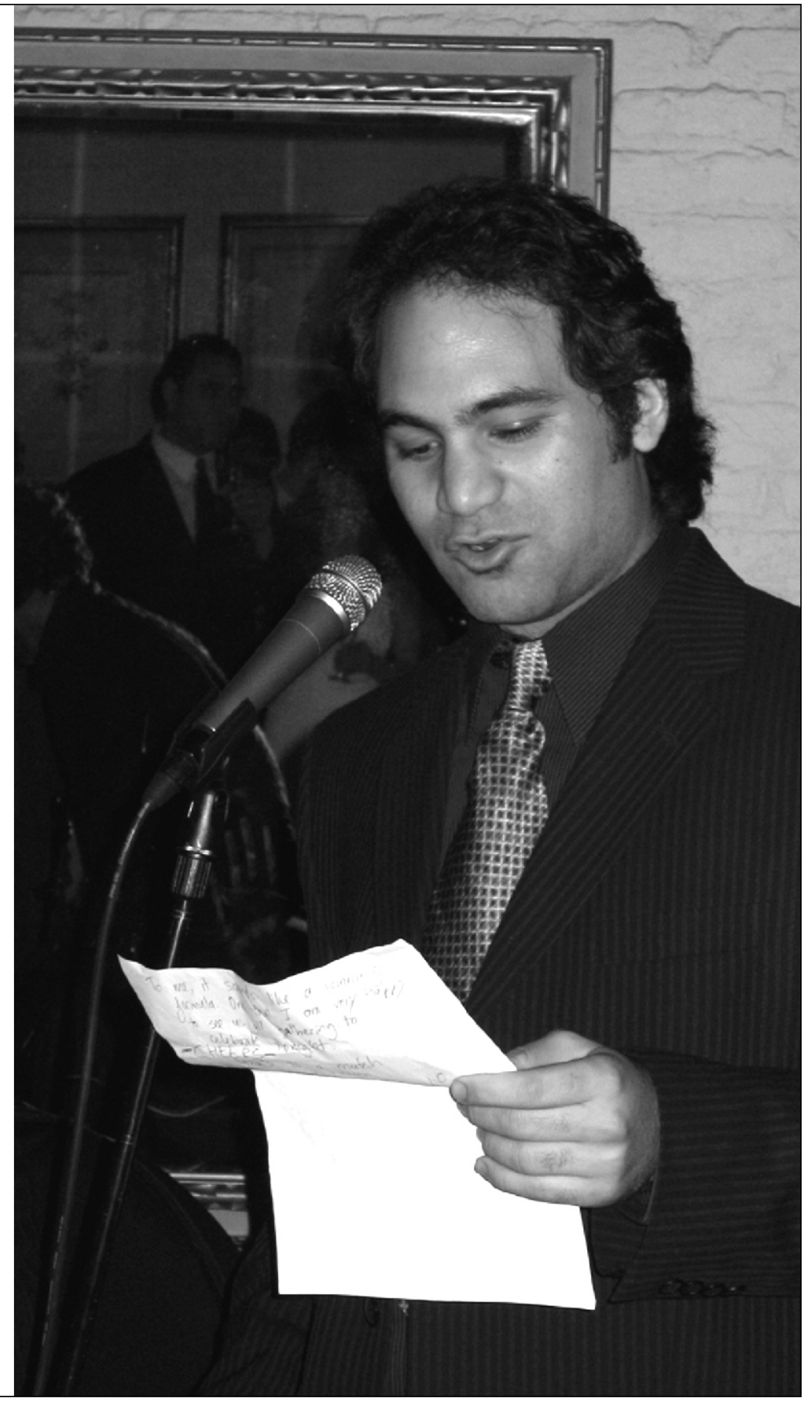
“5 வருடங்கள் சட்டக் கல்லூரியில் சட்டம் படிக்கும் மாணவர்கள் வெவ்வெறு மாகாணங்களுக்கு செல்வத்தையும், புகழையும் தேடிச் செல்கின்றார்கள். தேவைக்கதிகமான சட்டங்களால் லஞ்ச லாவண்யத்தில் அவதிப்படும் இந்த நாட்டில் *அவர்கள் தொலைதூரம் செல்லத் தேவையில்லை.*

“நமது மாணவர்கள் சட்டக்கல்லூரியில் 5 ஆண்டுகள் படிக்கின்றனர். பட்டம் பெற்ற பிறகு பல்வேறு மாகாணங்களுக்கு அவர்கள் புகழையும் செல்வத்தையும் ஈட்டச் செல்கின்றனர். ஆனால் தொழிலுக்காக அவர்கள் ரொம்பச் சிரமப்பட்டுத் தேடவே வேண்டாம். ஏன் அப்படி.. நமது தேசமே அதனுடைய சட்டங்களால் லஞ்ச லாவண்யத்தில் முங்கிப் போயிருக்குன்னு நீங்க சொல்லலாம்.”

உங்கள் பேச்சைத் தயாரிக்கும் பொழுது வரிகளைச் சத்தம் போட்டு வாசித்துப் பார்க்கவும். பலமுறை உச்சரித்துப் பயிற்சி செய்யவும். தனியாகவோ, குடும்பத்தினர் முன்னிலையிலோ, நண்பர்களின் முன்னிலையிலோ பயிற்சி செய்யவும். பேச்சை முழுமையாக முன்கூட்டியே அறிந்திருந்தால் பெரும்பாலான நேரங்களில் பார்வையாளர்களைப் பார்த்தே பேச முடியும்.

முக்கியமான புள்ளி விபரங்களையும் பேச்சின் வடிவத்தையும் முன்கூட்டியே தயாரித்துப் பேசல் EXTEMPORANEOUS SPEECH:

வார்த்தைக்கு வார்த்தை எழுதிவைத்துக் கொள்ளாமல் பேச்சின் வடிவத்தையும், முக்கியமான குறிப்புகளையும் மட்டும் தயாரித்து வைத்துக்கொண்டு பேசுவது இந்த முறை. பெரும்பான்மையான பேச்சாளர்கள் உபயோகப்படுத்தும் முறை இது தான். இந்தமாதிரிப் பேச்சில் பேச்சின் முக்கியக் கருத்து, பேச்சின் வடிவம் மற்றும் ஒன்றிரண்டு வரிகள் என்று முன்கூட்டியே தயாரித்து வைத்துக் கொண்டு பேச்சின் பெரும்பான்மையான பகுதியை அந்த சூழலுக்கேற்பப் பேசுவது தான் வழக்கம். பயிற்சி செய்யும் பொழுது ஒவ்வொரு முறையும் வரிகளை மாற்றி மாற்றிப் பேசிப்பார்ப்பது மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். பேச்சின் ஆரம்பம் மற்றும் முடிவுகளை மனனம் செய்து வைத்துக் கொள்வது நல்லது.



பேச்சின் நோக்கத்தை முன்கூட்டியே அறுதியிட்டுக் கொள்வது இந்த வகைப் பேச்சு முறைக்கு உங்களை நல்ல விதத்தில் தயார்படுத்திக்கொள்ள உதவும். எந்த ஒரு பேச்சாக இருந்தாலும் கீழ்கண்ட நான்கு நோக்கங்களில் ஏதாவது ஒன்றைக் கொண்டிருக்கும்

- காரியம் செய்ய இணங்க வைப்பது
- தகவல் சொல்வது
- கவருவது அல்லது ஏற்றுக் கொள்ள வைப்பது
- மகிழ்விப்பது

அரிமா, ஜேஸீஸ் மற்றும் சுழற்சங்கங்களைப் பொறுத்த அளவில் ஒரு கிளை இயக்கத் தலைவர் வருடாந்திர அறிக்கையை வாசிப்பது தகவல் தெரிவிப்பதற்குப் பயன்படுகின்றது. ஒரு வேட்பாளர் மாநாடுகளில் உரை நிகழ்த்துவது காரியம் செய்ய இணங்க வைப்பதற்கு அதாவது அவருக்கு ஓட்டளிக்க வைப்பதற்குப் பயன்படுகின்றது. வேட்பாளர் பொதுமேடையில் கலந்து கொண்டு திறம்படப் பதில் சொல்வது வாக்களிப்பவர்களைக் கவர்வதற்கும் ஏற்றுக்கொள்ளவைப்பதற்கும் தான். மாநாடுகளில் நகைச்சுவையாக ஒரு சிறப்பு விருந்தினரைப் பேச வைப்பது அங்கத்தினர்களை மகிழ்விப்பதற்குத் தான்.

மேலே கூறப்பட்ட உதாரணங்களிலிருந்து நாம் தெரிந்து கொள்வது என்னவென்றால் நம் பேச்சின் நேரத்தை அறுதியிட்டுப் பின்பு நமது பேச்சின் வடிவத்தையும், முக்கியமான புள்ளி விபரங்களையும் தயாரித்து எடுத்து வைத்துக் கொள்வது தான் நமக்கு வெற்றியைத் தரும்.

8 விருந்து படைக்கத் தயாரா?

SELECTING THE MENU

வீட்டிற்கு வந்த விருந்தினர்களை எப்படி உபசரிப்பீர்கள்? அவர்களுக்கு பிடித்த உணவு வகைகளை செய்து அவர்களை அருந்த வைத்து வேடிக்கை பார்ப்பீர்கள் அல்லவா? அதுபோலத்தான் நாம் பேசும் பொழுதும் நமக்குப் பிடித்ததைப் பற்றிப் பேச முனையாமல் பார்வையாளர்களுக்குப் பிடித்ததைப் பேச வேண்டும். எப்படி விருந்தினருக்குப் பிடித்த உணவுப்பதார்த்தமாகத் தேடித் தேடித் தேர்ந்தெடுக்கின்றோமோ அதுபோலப் பார்வையாளர்களுக்குப் பிடித்தமான பொருளைப் பேசுவதற்காகத் தேர்ந்தெடுப்பது தான் அடிப்படைச் சட்டம் ஆகும்.

நமது பேச்சிற்கு எப்படிப்பட்ட பொருளைக் கருவாகத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும் என்ற கேள்விக்கு விடை பின்வருமாறு

- உங்களுக்குப் பொருத்தமானதாக
- உங்கள் பார்வையாளர்களுக்குப் பொருத்தமானதாக
- பேசுகின்ற சூழலுக்குப் பொருத்தமானதாக
- கொடுக்கப்பட்ட நேரத்திற்குப் பொருத்தமானதாக இருத்தல் நலம்.

அ. உங்களுக்குப் பொருந்தி வரும் பொருள் பற்றிப் பேசுங்கள் Choose a subject which suits you.:

உங்களுக்கு நன்றாகத் தெரிந்த, அல்லது ஆர்வமான பொருளைப் பற்றி உங்களால் சிறப்பாகப் பேசல் இயலும். இதில் முக்கியமாக நீங்கள் ஞாபகம் வைக்க வேண்டியது என்னவென்றால் நீங்கள் பேச இருக்கும் பொருளில் வந்திருக்கும் பார்வையாளர்களை விட உங்களுக்கு அதிகம் தெரிந்திருக்க வேண்டும். நீங்கள் உங்கள் சொந்த அனுபவங்களையும், கருத்துக்களையும் பகிர்ந்து கொண்டால் தான் மேலே சொன்னது சாத்தியமாகும்.எனவே பின்வரும் பொருட்களில் ஏதாவது ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுத்துப் பேசினீர்களேயானால் நலம் பயக்கும்.

1. உங்கள் வேலை
2. உங்கள் பொழுதுபோக்கு அல்லது உங்களுக்குப் பிடித்த விஷயங்கள்
3. உங்கள் அனுபவங்கள்
4. உங்கள் நம்பிக்கைகள்
5. நீங்கள் படித்த சிறப்புப் பாடங்கள்
6. நீங்கள் விளக்க விரும்பும் சில கருத்துக்கள்
7. உங்கள் ஆசைகள்
8. நீங்கள் ஆர்வமாக உள்ள திட்டங்கள்

பயிற்சி: நன்றாகப் பேசுவதற்குத் தேவையான தகவல்கள் உங்களிடம் உள்ளதாக நீங்கள் நினைக்கும் 10 தலைப்புகளை வரிசைப்படுத்துங்கள்.

B. **உங்கள் பார்வையாளர்களுக்குப் பொருத்தமான பொருள்** Choose a subject which suits your audience

பார்வையாளர்களுக்குப் பொருத்தமான மற்றும் பிடித்தமான பொருளைப் பற்றிப் பேசினால் அவர்கள் அதிக ஆர்வத்துடன் கவனிப்பர். மேலும் அவர்களைப் பாதிக்கும் விஷயங்கள், மற்றும் அந்த கால கட்டத்தில் மக்களால் பேசப்படும் விஷயங்கள் அவர்கள் கவனத்தை மேலும் கவரும். பின்வரும் கேள்விகளை உங்களிடம் நீங்களே கேட்டுக் கொள்ளுதல் நலம்.

1. அவர்களின் தனிப்பட்ட விருப்பங்கள்
2. ஒரு குழுவாக, ஒரு இனமாக அவர்களின் விருப்பங்கள். உதாரணத்திற்கு ஆசிரியர்கள், இல்லத்தரசிகள், ஒரு குறிப்பிட்ட சேவை அமைப்பைச் சேர்ந்த உறுப்பினர்கள்(ஜேஸீஸ், அரிமாக்கள்)

3. நீங்கள் என்ன பேசவேண்டுமென்று அவர்கள் எதிர்நோக்குகிறார்கள்.

பயிற்சி: மேலே கூறப்பட்டிருக்கும் ஆசிரியர்கள், இல்லத்தரசிகள், ஜேஸீஸ், அரிமாக்கள் விரும்பக் கூடிய தலைப்புகளை வரிசைப்படுத்துங்கள்.

C. பேசும் சூழலுக்குப் பொருத்தமான பொருள் Choose a subject which suits the occasion:

பொதுவாக, அரசியல்வாதிகள் கல்யாண வீடுகளுக்கு வந்து அரசியல் பேசுவது நாம் அனைவரும் அறிந்த உண்மை. ஆனால் நாம் அப்படி இருக்க முடியாது. ஒரு ஜேசி சங்கத்து கிளை இயக்கத்தின் புதிய ஆட்சிக்குழு உறுப்பினர்களின் பதவியேற்பு விழாவிற்கு வந்த சிறப்பு விருந்தினர் நுகர்வோர் பாதுகாப்புச் சட்டத்தின் சரத்துக்களைப் பற்றி மிகச் சிறப்பாகப் பேசினார். ஆனால் வெகுசிலரே கைதட்டினர். இதற்குக் காரணம், சிறப்பான தலைப்பாக இருந்தாலும் அந்த சூழலுக்குப் பொருத்தமில்லாததால் தான் அவரது பேச்சு அவ்வளவாக எடுபடவில்லை.

பயிற்சி: பின் வரும் நிகழ்ச்சிகளுக்குப் பொருத்தமான தலைப்புகளை வரிசைப்படுத்துங்கள்.

1. பிறந்த நாள் விருந்து
2. சுழற்சங்க கிளை இயக்க வெள்ளி விழா கூட்டம்
3. ஜேஸி பவன் அடிக்கல் நாட்டு விழா.

D. **கொடுக்கப்பட்ட நேரத்திற்குப் பொருத்தமானதாக** Choose a subject which suits time allowance:

கொடுக்கப்பட்டுள்ள நேரத்திற்குப்(2,5,10,15,20 அல்லது 30 நிமிடங்கள்) பொருத்தமானதாக உங்கள் தலைப்பு அமைய வேண்டும். நேர நிர்வாகத்தைப் பற்றி 5 நிமிடங்களுக்குள் பேசி விட முடியுமா? அதற்காக கிடைத்த வாய்ப்பை நழுவவிடுவதும் முறையல்ல. நேர நிர்வாகத்திற்கான சில யோசனைகளைப் பற்றி 5 நிமிடங்கள் தாராளமாகப் பகிர்ந்து கொள்ளலாம்.

பயிற்சி: மனித நேய உறவுகளைப் பற்றி வானொலியில் ஒரு மணிநேரம் பேச உங்களை அழைத்துள்ளார்கள் என்று கற்பனை செய்து கொள்ளுங்கள். அந்த தலைப்பின் கீழ் 5 நிமிடங்களுக்கு வரக் கூடிய நான்கு தலைப்புகளைப் பட்டியலிடுங்கள்.

ஒரு பழைய சொல் வழக்கு ஒன்று உண்டு, அறிவாளிகள் தாங்கள் சொல்வதற்கு விஷயமிருப்பதால் பேசுகின்றார்கள், முட்டாள்களோ அவர்கள் பேச வேண்டி இருப்பதால் பேசுகின்றார்கள்.

விரைந்து தொழில்கேட்கும் ஞாலம் நிரந்தினிது
சொல்லுதல் வல்லார்ப் பெறின்

திருக்குறள் (648)

சொல்லும் சொற்களை வகைப்படுத்தியும், சுவையாகவும் சொல்லக் கூடிய ஆற்றல் படைத்தவர் சொல்லும் பணியை உலகம் விரைந்து ஏற்றுக் கொள்ளும்.

பலசொல்லக் காமுறுவர் மன்றமா சற்ற
சிலசொல்லல் தேற்றா தவர்

திருக்குறள் (649)

குற்றமில்லாத சொற்களைக் கொண்டு தெளிவான விளக்கம் தரமுடியாதவர்கள் தான் பல பல சொற்களைத் திரும்பத் திரும்ப சொல்லிக்கொண்டிருக்க விரும்புவர்.

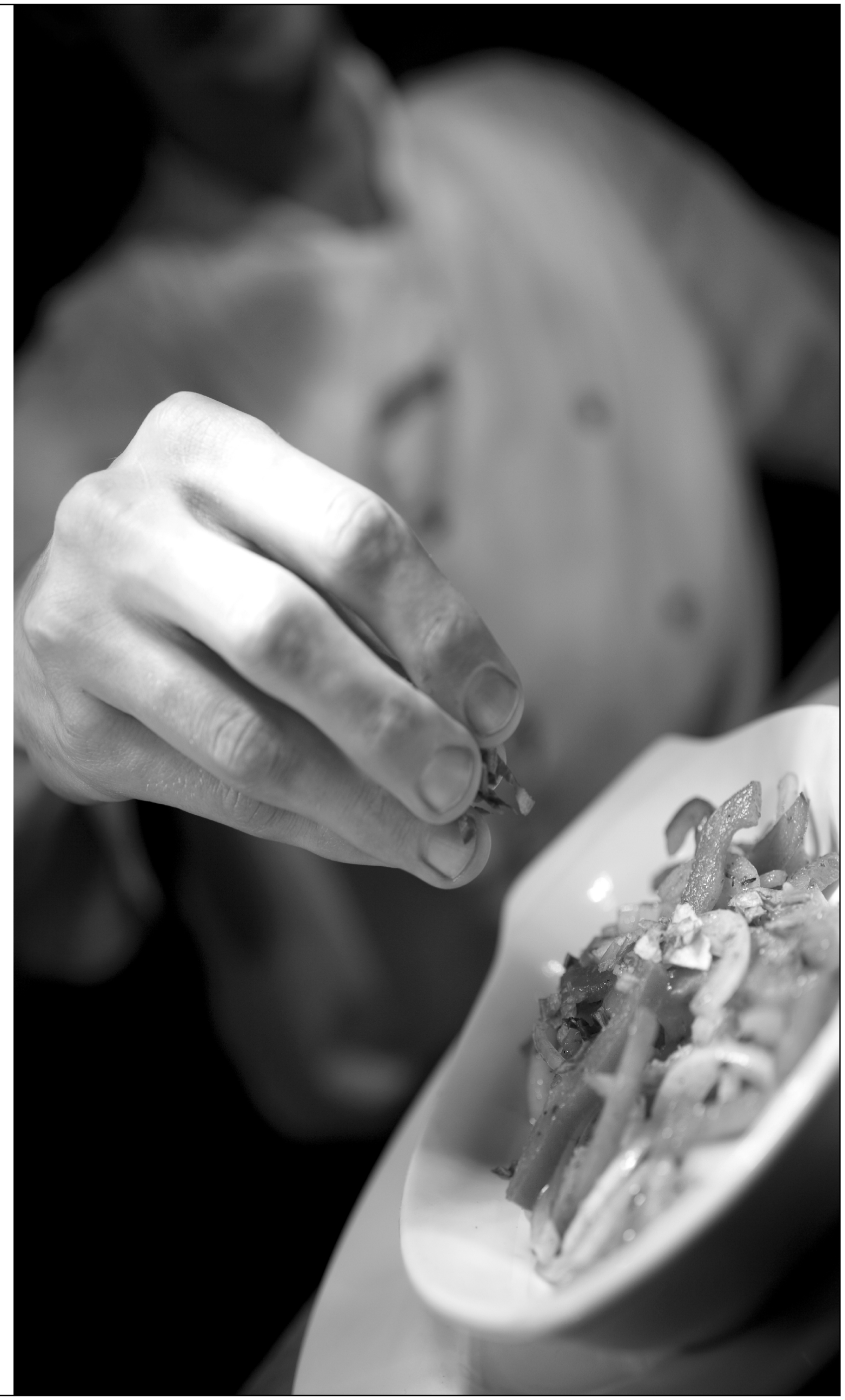
இணருழ்த்தும் நாறா மலரனையர் கற்றது
உணர விரித்துரையா தார்

திருக்குறள் (650)

தான் கற்றதை பிறர் விளங்கிக்கொள்ளும் வகையில் விளக்கிச் சொல்ல முடியாதவர் கொத்தாக மலர்ந்திருந்தாலும் மணம் கமழாத மலரைப் போன்றவர்.

8 விருந்து சமைப்போமா?

CONSTITUTING THE RECIPE



“உங்கள் பேச்சைக் கவனித்துப் பேசாவிட்டால் உங்கள் வளங்களையெல்லாம் அது அழித்து விடும்.”

“அறுவை மன்னன் எனப் பெயரெடுக்க வேண்டுமா? தெரிந்தவற்றையெல்லாம் கூறுங்கள்”

விருந்து படைக்க முடிவு செய்து விட்டால் அடுத்த படி என்னென்ன அயிட்டங்களெல்லாம் பரிமாற வேண்டும்? எப்படியெல்லாம் அது சுவையாக உண்போரின் நாக்கில் எச்சிலை ஊற வைத்தல் வேண்டும்? அதுபோல உங்கள் பேச்சும் அமைந்தால் நலம். என்னென்ன அயிட்டங்களையெல்லாம் உங்கள் பேச்சில் சேர்க்க வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிக்கும் கட்டம் இது. நல்ல பேச்சாளரான உங்களுக்கு முன்கூட்டியே என்ன பேசப் போகின்றோம் என்று தெரிந்திருத்தல் வேண்டும். முக்கியமான பாயிண்டுகளையும் அதன் வரிசைக்கிரமத்தையும் முதலிலேயே தீர்மானித்துக் கொண்டு விட்டு ஏனையவற்றைப் பேசும் சூழலுக்கு விட்டுவிடுதல் நலம். ஒரு பேச்சானது இன்னும் கொஞ்சம் பேச்சாளர் பேசியிருக்கலாமே என்று பார்வையாளர்களை ஏங்க வைக்க வேண்டுமேயொழிய, அய்யா, போதும், போதும் என்று அவர்களைக் கதற வைத்து விடக்கூடாது.

ஒரு நல்ல சான்ட்விச்சில் மூன்று முக்கிய பகுதிகள் அடங்கியுள்ளன – இரண்டு மொறுமொறுப்பான ரொட்டித் துண்டுகள் மற்றும் இடையில் நிரப்பப்பட்ட மசால்,ஜாம்

அல்லது வெண்ணெய். அதுபோல நல்ல பேச்சிலும் மூன்று முக்கிய பகுதிகள் உள்ளன.

- ☞ **ஆரம்பம்** Introduction
- ☞ **உடல்** Body
- ☞ **முடிவு** Conclusion

பேச்சைத் தயார் செய்ய வேண்டும் என்றவுடனேயே அனைத்து ஆரம்ப கட்ட பேச்சாளர்களும் முதலில் இறங்குவது எப்படிப் பேச்சை ஆரம்பிப்பது என்ற திட்டமிடலில் தான். ஆனால் அது ஒரு தவறான அணுகுமுறை. அதிக அளவில் உங்கள் நேரத்தை அது வீணாக்கி விடும். பார்வையாளர்களைச் சந்திக்கும் நேரம் வந்து விட்டால் நீங்கள் ஆரம்பிக் வேண்டியது ஆரம்ப கட்டப் பேச்சைத் தான். ஆனால் பேச்சைத் தயாரிப்பது என்பது வேறு விஷயம். நீங்கள் எப்படி உங்கள் பேச்சை ஆரம்பிக்க வேண்டுமென்பது பேச்சின் முக்கிய அங்கமான உடல் பகுதியைப் பொறுத்துத் தான் அமைகின்றது. ஆகையால் உடல் பகுதியைத் தயாரிக்கும் பணியில் முதலில் ஈடுபடுங்கள்.

உடல் Body

இது தான் பேச்சின் இடைப்பட்ட பகுதி ஆகும். உங்கள் பேச்சின் நோக்கத்தை தெளிவாகவும், விளக்கமாகவும் எடுத்துக் கூற பேச்சின் உடல் பகுதி பெரிதும் பயன்படுகின்றது. மேலும் இந்தப் பேச்சை நீங்கள் ஏன் தருகின்றீர்கள் என்பதைப் பற்றி உங்கள் பேச்சின் உடல் பகுதி விளக்க வேண்டும். மற்றும் உங்கள் உச்ச கட்ட பேச்சையும் அது உள்ளடக்கியிருத்தல் வேண்டும். எதைச் சேர்க்க வேண்டும், எதைச் சேர்க்கக் கூடாது என்பதை உடனடியாகத் தீர்மானிக்காமல் அனைத்துப் பாயிண்டுகளையும் குறிப்பட்டைகளில் எழுதி ஒரு பெரிய மேஜை மீது பரப்பி வைத்து எதைச் சேர்க்கலாம் எதைச் சேர்க்கக் கூடாது என்று பின்வருவனவற்றை வைத்து முடிவு செய்யவும்.

உங்கள் பேச்சின் முழுமையான சாராம்சத்தை வெளிக்கொணர்வதற்கான உங்கள் தனிப்பட்ட அணுகுமுறைக்கு ஒவ்வொரு குறிப்பட்டையிலுள்ள பாயிண்டுகளும் உபயோகமாக இருக்கும். மேலும் நீங்கள் சந்திக்க இருக்கும் பார்வையாளர்களுக்கு ஒத்து வரும் மற்றும் நீங்கள் பேச இருக்கும் தலைப்பைப் பொதுப்படையாக வெளிப்படுத்தும் பாயிண்டுகள் உடைய குறிப்பட்டைகளைத் தெரிவு செய்து கொள்ளவும். முக்கியமான சில உபதலைப்புகளை எழுதி வைத்துக் கொள்ளாதது அப்பொழுது தெரிய வரும். உதாரணத்திற்கு உதை பந்து விளையாட்டில் கோல் விழுவதைத் தடுப்பது எப்படி என்று நீங்கள் பேச இருந்தால் உங்கள் பேச்சின் உடல் பகுதியில் பின் வரும் விஷயங்கள் இருக்கலாம்.

1.கோல் தடுப்பு

- அடிப்படை நுட்பங்கள்

அ. தரையோடு வரும் பந்தைத் தடுப்பது

1. கால்களைச் சேர்த்து வைத்திருப்பதன் முக்கியத்துவம்
2. 2007 உலகக் கோப்பை இறுதியாட்டத்திலிருந்து உதாரணம்
3. இரண்டு கைகளாலும் உறுதியாகப் பந்தைப் பிடிப்பதன் முக்கியத்துவம்

ஆ. நெஞ்சளவு உயரத்தில் வரும் பந்து

1. பந்தை நேருக்கு நேராக எதிர்கொண்டு பிடிப்பது
2. பக்கவாட்டில் டைவ் அடிப்பது
3. 2007 உலகக் கோப்பை இறுதியாட்டத்திலிருந்து உதாரணம்

இ. உயரத்தில் வரும் பந்து

1. பந்தை பிடிப்பது
2. பிடித்த பந்தை நெஞ்சளவு உயரத்திற்குக் கொண்டு வருவது

ஈ. கோல் கம்பங்களுக்கு முன்பகுதியில் ஆபத்தைக் குறைப்பது

1. முன்னேறி வரும் எதிரணி முண்ணணி ஆட்டக்காரர்களின் அசைவை முன்கூட்டியே ஊகிப்பது...................

உடல் பகுதியை இப்படித் தயாரித்துக் கொண்டால் வேண்டிய பாயிண்டுகைக் கூட்டிக் குறைத்து, ஏன் இஷ்டம் போல் மாற்றியும் கூடப் பேசலாம். உடல் பகுதியைத் தயாரிக்கும் பொழுது பின் வரும் பாயிண்டுகளைக் கவனத்தில் எடுத்துக் கொள்ளவும்.

1. பொதுப்படையாகப் பேசுதலை விட உறுதியான, தெளிவான உதாரணங்கள் பார்வையாளர்களிடம் எளிதில் சென்றடையும்.

2. புள்ளி விவரங்கள் சாதாரண மனிதரைக் கூட சொல்லப்பட்ட புள்ளி விபரங்களையும், தகவல்களையும் தொடர்புபடுத்திப் புரிந்து கொள்ளப் பயன்படும்.

3. ஒரு நல்ல பேச்சாளர் முழுமையாக ஒரு விஷயத்தை எடுத்துக் கையாளும் பொழுது திரும்பவும் கூற வேண்டிய தேவை இராது.

4. எளிமையும், தர்க்க ரீதியான அணுகுமுறையும் தேவை, அதை விடுத்து தாம் சிறப்பாகப் பேசுகின்றோம் என்ற ஒரு தவறான கற்பனையில் பேச்சின் இடையில் பேச்சாளர் என்ன கூறினார் என்று கேட்டு வெறுமையான பார்வையாளர்களின் முகங்களைப் பார்த்து மாட்டிக்கொள்ளக் கூடாது.

ஆரம்பம் Introduction

பேச்சின் உடல் பகுதியைத் தயாரித்த பிறகு அடுத்த கட்ட நடவடிக்கையானது பேச்சை எப்படி ஆரம்பிப்பது என்பதைப் பற்றித் திட்டமிடுவது தான். உங்கள் பேச்சின் இந்தப் பகுதியில் செய்ய வேண்டியது பார்வையாளர்களின் ஆர்வத்தைத் தூண்டுவது தான். பார்வையாளர்களின் ஆர்வத்தைப் பொறுத்தமட்டில் அது பேச்சை ஆரம்பிக்கும் பொழுது மட்டுமல்லாமல் உங்கள் பேச்சு முழுமைக்கும் அதைத் தக்க வைத்தல் மிகவும் அவசியமாகும். ஆனால் பார்வையாளர்கள் ஆர்வத்தைத் தூண்டுவதைப் பொறுத்தளவில் அதிமுக்கியத் தருணம் உங்கள் பேச்சை ஆரம்பிக்கும் நேரம் தான். பார்வையாளர்களின் மனது அலைபாய்ந்து கொண்டிருக்கும் நேரத்தில் ஒரு புதிய பேச்சாளர் பேச ஆரம்பித்தால் அவர்களின் கவனம் பேச்சாளர் மீது திரும்புவது இயற்கை. ஆகையால் பேச்சை ஆரம்பிக்கும் தருணத்தைக் கவனமாகக் கையாளுங்கள். அதற்கு பின்வரும் யோசனைகள் பயன்படும்.

- ☞ ஒரு குறிப்பிட்ட எடுத்துக் காட்டுடன் ஆரம்பித்தல்
- ☞ ஆர்வத்தைத் தூண்டக்கூடிய கதையைச் சம்பந்தப்படுத்தி ஆரம்பித்தல்
- ☞ காட்சிப் பொருள் எதையாவது காண்பித்து ஆரம்பித்தல்
- ☞ கேள்வி ஒன்று கேட்டு ஆரம்பித்தல்
- ☞ கேட்பவர்களின் ஆர்வம் சம்பந்தப்பட்ட விஷயத்தைக் குறிப்பிட்டு ஆரம்பித்தல்
- ☞ அதிர்ச்சி தரக்கூடிய உண்மையைக் கூறி ஆரம்பித்தல்

மன்னிப்புக் கேட்டுக் கொண்டு எப்பொழுதும் பேச்சை ஆரம்பிக்காதீர்கள். மேலும் கதை, ஜோக் சொல்லி ஆரம்பிப்பதில் எப்பொழுதும் ஒரு ரிஸ்க் உள்ளது. ஆகையால் அவைகளைக் கூறுவதில் உங்கள் திறனை நன்கு வளர்த்த பிறகு உபயோகிப்பது உசிதம். நீங்கள் ஆரம்பிக்கும் விதம் பார்வையாளர்களின் ஆர்வத்தை அடுத்து வரக்கூடிய உங்கள் பேச்சின் உடல் பகுதிக்கு கொண்டு செல்லக் கூடிய விதத்தில் இருக்கட்டும்.

முடிவு Conclusion

எப்படி முதலில் ஏற்படுத்தக் கூடிய தாக்கம் ஒரு சிறந்த தாக்கமாக அமைவது போலக் கடைசியில் ஏற்படக் கூடிய தாக்கமானது பொதுவாக கடைசிவரை பார்வையாளருடன் தங்கக் கூடியதாக இருக்கும். உங்கள் பேச்சை பார்வையாளர்கள் எப்படி நினைவு கூறல் வேண்டும், அல்லது நீங்கள் விரும்பிய எதை அவர்கள் செய்ய வேண்டும் என்று தீர்மானிப்பது நீங்கள் கடைசியாகப் பேசக்கூடிய வார்த்தைகள் தான். கடைசிவரை நினைவு கூறப்படும் வகையில் எப்படி உங்கள் பேச்சை முடிக்கலாம் என்பதற்கு சில யோசனைகள்

- முக்கியமான பாயிண்டுகளைத் தொகுத்தளித்தல் மற்றும் திரும்பவும் கூறுதல்
- ஒரு செயலைச் செய்யுமாறு வேண்டல்
- கேட்டுக் கொண்டிருப்பவர்களைப் பாராட்டுவது
- உச்சகட்ட நிலையை உருவாக்குவது.

திடீரென முடிக்காதீர்கள். அது போல் இனி பேசுவதற்கு ஏதுமில்லை அதனால் முடித்துக் கொள்கிறேன் என்பது போலவும் வேண்டாம். பொதுவாக உங்கள் பேச்சின் வெவ்வேறு அங்கங்களுக்கு செலவழிக்கக் கூடிய நேரத்தைப் பின்வருமாறு பிரித்துக் கொள்ளவும்

- ஆரம்பம் - 15%
- உடல் பகுதி - 75%
- முடிவு - 10%

9 பேச்சுக் கலைச் சூத்திரங்கள்

FORMULAE FOR EFFECTIVE SPEECHES

நன்கு தயாரிக்கப்பட்ட பேச்சானது பத்தில் ஒன்பது பங்கு ஏற்கனவே பேசி முடித்து விட்டதாகக் கருதப்படுகின்றது.(A well prepared speech is already Nine – tenths Delivered) எத்தனையோ சூத்திரங்கள் இருந்தாலும் இந்த இரண்டு சூத்திரங்கள் மிகவும் பேசப்படுபவை. அதைப் பற்றிப் பார்ப்போம்.

1. சர் வின்ஸ்டன் முறை (Sir Winston Method) 2. போர்டன் சூத்திரம் (Borden formula)

அ. சர் வின்ஸ்டன் முறை THE SIR WINSTON METHOD:

தலைமைப் பண்பின் மொழியைப் பேச ஐந்து ரகசியங்கள்:

- Begin strongly - Impress your audience with an opening zinger. ஸ்டிராங்காக ஆரம்பியுங்கள்– உங்கள் ஆரம்பம் பார்வையாளர்களின் மீது ஒரு தாக்கத்தை ஏற்படுத்தட்டும்.
- ஒரு நேரத்தில் ஒரு கருத்தில் மட்டும் கவனம் செலுத்துங்கள்
- எளிமையான வார்த்தைகளை உபயோகியுங்கள். ஒவ்வொரு பார்வையாளருக்கும் அவருக்கே நேரடியாகப் பேசுவது போலவும், உங்கள் பேச்சு வண்ணமயமான தாகவும் இருக்கட்டும். சுற்றி வளைத்துப் பேசல் மற்றும் கடினமாக வார்த்தைகள் உபயோகப்படுத்தல் தவிர்க்கப்படுதல் நலம்.
- கேட்பவர் மனதில் நீங்கள் கூறும் செய்திகள் ஆழமான மற்றும் அழுத்தமான படங்களாகப் பதியட்டும்.

● உணர்ச்சிபூர்வமாக முடிக்கவும். உங்கள் இதயத்து உணர்வை வெளிப்படுத்துவது போல உங்கள் பேச்சு முடியட்டும்.

நினைவிலிருக்கட்டும் Remember:

எப்பொழுது நீங்கள் பேசினாலும் தலைமை தாங்குவதற்காகத் தான் பேசுகின்றீர்கள்.(Every time you speak – you are auditioning for leadership. - James C.Humes)

ஆ. போர்டன் சூத்திரம் BORDEN FORMULA:

தகவல் தெரிவிக்கும் பேச்சுக்களின் வெற்றிக்கு போர்டன் சூத்திரம் பெரிதும் பயன் படுகின்றது. இந்தச் சூத்திரம் சாதாரண பேச்சுக்களை மிகச் சிறந்த பேச்சுக்களாக மாற்றி விடுகின்றது. இவ்வளவு சிறப்பு வாய்ந்த இந்த சூத்திரத்தைத் தெரிந்து கொள்வோமா? வாருங்கள்.

யாரிவன்? Ho Hum!:

'Well beginning is half done' சரியான ஆரம்பம் பாதி வேலையை முடித்து விடும் என்பர். ஆகையால் ஆரம்பமே அமர்க்களமாக இருக்கும் படிப் பார்த்துக்கொள்ளவும். கேட்பவர்களின் ஆர்வத்தைத் தூண்டுவதோடு அரைகுறைத் தூக்கத்தில் இருப்பவர்கள் விழித்தெழுவது போலவும் உங்கள் ஆரம்பம் அமையவேண்டும். **யாரிவன்?** என்ன சொல்லப் போகின்றான்? என்று ஆர்வத்துடன் பார்வையாளர்கள் கவனிக்க வேண்டும். ஒரு கேள்வி கேட்டு ஆரம்பிக்கலாம் அல்லது ஒரு கதை சொல்லி ஆரம்பிக்கலாம் அல்லது பார்வையாளர்களை அதிர்ச்சிக்குள்ளாக்குமாறு ஒரு புள்ளி விபரத்தைக் கூறலாம். (கோடிக்கணக்கான இந்திய இளைஞர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையைத் தொலைக்க இருக்கின்றனர்) பார்வை யாளர்களை தங்களது சீட் நுனியில் அமர்ந்து கொண்டு யாரிவன்? என்ன சொல்லப் போகின்றான் என்ற தவிப்பில் வைத்தல் வேண்டும்.

ஏன் இதைச் சொல்கிறான்? Why bring that up:

உங்கள் பேச்சைக் கேட்க வந்தவர்கள் தங்கள் விருப்பு, வெறுப்பு என்ற தீவில் வசித்து வருகின்றார்கள். நீங்கள் செய்ய வேண்டியது, உங்களுக்கும் அந்தத் தீவுகளுக்கும் இடையில் பாலம் கட்டுவது தான். ஆஹா ஒரு நல்ல ஆரம்பத்தால் என் கவனத்தைக் கவர்ந்து விட்டாய் ஆனால் எதற்காக இந்த விஷயத்தைப் பற்றிப் பேச வந்தாய்? எனக்கும் இதற்கும் என்ன சம்பந்தம்? என்று பார்வையாளர்கள் தங்களுக்குள் கேட்டுக் கொள்கிறார்கள். உதாரணம் – போதைப் பொருளைப் பற்றிய தனது பேச்சை கோடிக்கணக்கான இந்திய இளைஞர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையைத்

தொலைக்க இருக்கின்றனர் என்று துவக்கி வந்தவர்களின் ஆர்வத்தைத் தூண்டிய பேச்சாளர் வந்தவர்களுக்கும் தனக்குமான பாலத்தைப் பின்வருமாறு அமைக்கின்றார்.

பெற்றோர்களே போதைப்பொருள் கடத்திச் செல்லப்படும் ஒரு வழியாக மட்டுமே இருந்த நம்நாடு இன்று அதை உபயோகிக்கும் நாடாகவும் மாறி விட்டது. இன்று அதிக அளவில் இளைஞர்கள் அவற்றை உபயோகிக்க ஆரம்பித்து விட்டனர். அவற்றிற்குத் தேவைப்படும் பணத்திற்காக எந்த விதமான குற்றச் செயல்களிலும் ஈடுபடத் தயங்க மாட்டார்கள். நமது குழந்தைகள் இவற்றை உபயோகிக்காவிட்டால் கூட நாம் பாதிக்கப் படப்போகிறோம். எப்படி? நமது பக்கத்து வீட்டு இளைஞன் போதைப்பொருளுக்கு அடிமையானால் அவன் செய்யும் குற்றங்கள் நமது வீட்டிற்கும் தொடரும் அபாயம் உண்டு அல்லவா?

ஒரு தகப்பனாக மட்டுமல்லாது, ஒரு நல்ல குடிமகனாகவும் நமது கவனத்தை, ஆர்வத்தை தூண்டக்கூடிய விஷயமாக இது உள்ளது. இந்தப் பாலத்தை அமைத்த பிறகு தான் பேச்சின் உடற்பகுதியைத் தொடங்க வேண்டும்.

உதாரணத்திற்கு For instance:

இந்த மூன்றாம் படியில் உதாரணங்கள், குறிப்பிட்ட நிகழ்வுகள் போன்றவற்றின் மூலம் சொல்ல வந்த செய்தியை வலியுறுத்தும் பகுதி இது.

அதனாலென்ன? So What?

நான்காவதும் இறுதியுமான இந்தப் படியில் கேட்பவர்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று கூறுங்கள். மூன்றாவது படியின் முடிவில் கேட்பவர்கள் மனதில் அதனாலென்ன என்ற கேள்வி எழுவதால் அவர்களைக் குறிப்பிட்ட செயலைச் செய்வதற்குத் தூண்டுங்கள். உதாரணத்திற்கு

1. பங்களிக்க
2. ஓட்டளிக்க
3. எழுத
4. வாங்க
5. மறுதளிக்க
6. பகிஷ்கரிக்க
7. ஆராய
8. மன்னிக்க
9. தண்டிக்க

இதுபோன்று ஒரு செயலைச் செய்ய வேண்டிக்கொண்டு உங்கள் பேச்சை முடியுங்கள். இந்த நாலடிச் சூத்திரத்தை உபயோகப்படுத்தி உங்கள் பேச்சை வளமாக்குங்கள், வலிமையாக்குங்கள்.

ஜூலியஸ் சீசர் நாடகத்தில் அன்டோனியின் பேச்சில் போர்டன் சூத்திரம்:

யாரிவன்? Ho-hum...

நண்பர்களே, ரோமானியர்களே, நாட்டு மக்களே, என்னைக் கேளுங்கள்;
சீஸரைப் புதைக்க வந்துள்ளேன், பாராட்ட அல்ல.
மனிதர்கள் செய்யும் கெடுதல்கள் அவாகளுக்குப் பின்னும் வாழும்;
நல்லவைகள் அவர்களோடு புதைக்கப்பட்டு விடுகின்றன;
அவைகள் சீசரோடே இருந்து விட்டுப் போகட்டும்.
புருட்டஸ் சீசரைப் பேராசைக்காரன் என்றார்: அப்படிக் கூறியிருந்தால் அது இமாலயத் தவறு.

ஏன் இதைச் சொல்கிறான்? Why bring that up?

மிகமோசமாக சீசர் அதற்குப் பதில் கூறிவிட்டார்
புருட்டஸையும் அவரைச் சேர்ந்தவர்களையும் விடுங்கள்
புருட்டஸ் ஒரு மரியாதைக்குரிய மனிதர்,
நான் சீசரின் இறுதி ஊர்வலத்தில் பேச வந்துள்ளேன்

உதாரணத்திற்கு For instance...

அவன் எனது நண்பன். எனக்கு உண்மையாகவும் நம்பிக்கையாகவும் நடந்துள்ளான். ஆனால் புருட்டஸ் அவனைப் பேராசைக்காரன் என்கின்றார்; மேலும் புருட்டஸ் ஒரு மரியாதைக்குரிய மனிதர்: சீசரின் படையெடுப்புகள் இந்த நாட்டின் கருவூலத்தை எத்தனை முறை நிரப்பியுள்ளன:

சீசரின் இந்தச் செயல் பேராசையா?
ஏழைகள் அழுதபோது சீசரும் அழுதான்;
பேராசைக்காரர்கள் மென்மையானவர்கள் இல்லை;
இருந்தும் புரூட்டஸ் சீசரைப் பேராசைக்காரன் என்கின்றார்
மேலும் அவர் ஒரு மரியாதைக்குரிய மனிதர்;
நான்மூன்று முறை அவனுக்கு ராஜ கிரீடத்தை அளித்த பொழுதும் அதை அவன் மறுத்ததை நீங்கள் பார்த்தீர்கள்; இது பேராசையா? இருந்தும் புரூட்டஸ் அவரைப் பேராசைக்காரன் என்கின்றார்;
உண்மை மேலும் அவர் ஒரு மரியாதைக்குரிய மனிதர்;

அதனாலென்ன?So What...?
புரூட்டஸ் கூறியதை மறுப்பதற்காக நான் இங்கு பேச வரவில்லை. எனக்குத் தெரிந்ததைப் பேச வந்துள்ளேன்;

நீங்கள் அனைவரும் சீசரை நேசித்தீர்கள் காரணம் எதுவும் இல்லாமலில்லை: பின் அவனுக்காக துக்கப்படுவதை எது தடுக்கின்றது? ஓ அறிவே நீங்கள் மிருகங்களானதால் மனிதர்கள் தங்கள் காரணங்களை இழந்து விட்டார்கள் என்னைப் பொறுத்துக் கொள்ளுங்கள்

என் இதயம் சீசரின் சவப்பெட்டியிலேயே இருக்கின்றது அதுஎன்னிடம் திரும்ப வரும் வரை நான் அமைதியாக இருந்து தான் ஆக வேண்டும்.

> பிறர் மகிழ இன்சொல் பேசுதலும், அவர் பெருமைகளைப் போற்றிப் பாராட்டும் இனிய பண்பும் கொண்டவர் மனித உருவில் வாழும் தேவர் ஆவர்
>
> - சுக்கிர நீதி 1-170)
>
> இனிய பேச்சு பல மங்களங்களைக் கொண்டுவருகிறது. கெட்ட பேச்சு பல கேடுகளைக் கொண்டு வருகிறது
>
> -விதுர நீதி 2-195)

11 இடைவெளி

PAUSE

இந்த விளம்பரத்தை நினைவு கூறுங்கள், "இடைவெளி புத்துணர்ச்சியை உண்டாக்குகின்றது,"(the pause that refreshes). இது நமது பேச்சிற்கும் பொருந்தும். பேச்சிற்கிடையில் நாம் விடும் சிறிய இடைவெளியானது ஆடியன்ஸ் தம்மை ரிலாக்ஸ் பண்ணிக்கொள்ளவும், யோசிக்கவும் மற்றும் நீங்கள் சொல்லும் தகவல்களை உள்வாங்கிக் கொள்ளவும் உதவி செய்கின்றது. இடைவெளிகள் சக்தி வாய்ந்ததாக இருந்தாலும் அவற்றை கவனமாக பயன்படுத்த வேண்டும். அதிக அளவு இடைவெளி சில சமயங்களில் பார்வையாளர்களை சிரமப்படவும் செய்து விடும்.

- ✿ இடைவெளி உருவாக்குங்கள்
- ✿ பேசுவதை நிறுத்துங்கள்
- ✿ அடுத்துச் சொல்லப் போவதைப்பற்றி யோசியுங்கள்
- ✿ ஒரு கருத்தை வலியுறுத்துவதற்கு அதைச் சொல்வதற்கு முன்போ அல்லது சொன்ன பின்போ இடைவெளி விடுங்கள்.
- ✿ நீங்கள் பேச்சை ஆரம்பிப்பதற்கு முன் சற்றே இடைவெளி கொடுங்கள்
- ✿ இடைவெளி விடும்பொழுது அது முழுமையாக இருக்கட்டும். அதைவிடுத்து ஆ......... இம்..ர்ர்...... ம்ம்ம்.......என்று முணுமுணுக்காதீர்கள்
- ✿ இடைவெளியை அவ்வப்பொழுது கூட்டிக் குறைப்பது நல்லது
- ✿ இடைவெளி கொடுப்பது ஆடியன்ஸ் யோசிக்க மட்டுமல்ல நீங்களும் பேச வேண்டிய விஷயங்களை, பொருத்தமான உணர்வுகளைத் தயார்படுத்திக்கொள்ளவும்தான்.
- ✿ நிறுத்தல் குறிகள்(punctuation) வரும் இடத்தில் இடைவெளி விடுவது அவசியம்.
- ✿ சுட்டு இடைச்சொல்(article) மற்றும் உருபு இடைச் சொற்களுக்கு(preposition) முன் இடைவெளி விடுதல் கூடாது. உ-ம் "அவள் இறந்து விட்டாள், இது தூக்கமில்லை, என்ன அமைதி, என்ன அழகு- வலியின் ரேகையே இல்லை, என்ன நேர்த்தியான தோற்றம்.. . . . . . . அவள் இறந்து விட்டாள்."

சத்தம் வரும் இடைவெளிகளைத் தவிர் (ELIMINATE AUDIBLE PAUSES):

"Audible pauses are like background music that is too loud"

- Kathi Bough

சத்தம் வரும் இடைவெளிகள் மிகவும் சத்தமாக இருக்கும் பின்னணி இசையைப் போன்றது என்று காத்தி பௌ கூறுகின்றார். சத்தம் வரும் இடைவெளிகளான ஆ......இம்....ர்ர். ....ம்ம்ம்......போன்றன உங்கள்செய்தியை முழுமையாகக் கேட்பவர்களுக்குப் போக விடாது. மேலும் அவர்களின் கவனத்தையும் சிதறடிக்கும் வல்லமை இவைகளுக்கு உண்டு. எங்கள் தமிழாசிரியர் ஒருவர் தனது பேச்சின் இடைவெளியில் என்னது என்னது என்று கூறும் வழக்கம் கொண்டிருந்தார். வகுப்பு முடிவில் அவர்நடத்திய பாடத்தைப் பற்றிய விவாதிக்காமல் மாணவர்கள் அவர் இன்று எத்தனை தடவை 'என்னது' கூறினார் என்பதைத் தான் விவாதிப்பார்கள். எப்படி இவைகளைத் தவிர்க்கலாம் என்பதற்கு கீழ் வரும் யோசனைகள் பயன்படும்.

1. நிறுத்து, யோசி அப்பறம் பேசுக
2. சிறிய வாக்கியங்களைப் பயன்படுத்துக
3. சத்தம் வரும் இடைவெளிகளுக்குப் பதிலாக அமைதியான இடைவெளியைப் பயன் படுத்துக

4. சத்தம் வரும் இடைவெளிகள் வருவதற்கான காரணங்களைத் தவிர்க்க

+ பேசக்கூடிய தலைப்பை முழுமையாக உள்வாங்காதது.
+ இடைவெளி விட்டால் பேசுவது மறந்து விடுமோ என்ற பயம்
+ நடுக்கம்
+ பழக்கம்

5. பயிற்சி, பயிற்சி, பயிற்சி-இதுவே உங்கள் தாரகமந்திரமாக இருக்கட்டும்.

6. உங்கள் பேச்சைப் பதிவு செய்து சத்தம் வரும் இடைவெளி எங்கெல்லாம் விடுகின்றீர்கள் எனக் கவனித்து வந்தால் நாளடைவில் உங்கள் முன்னேற்றத்தை உணரலாம்.

துன்புறுத்தாத வாய்மையும் இனிமையும் நலனும் கூடியதுமான வார்த்தை மற்றும் வேதம் ஓதுதல் இவை வாக்குமயமான தவம் என்று சொல்லப்படுகின்றன.

(பகவத் கீதை 17- 15)

என் வாக்கு தேன் போன்று இனிமையானது ஆகட்டும்.

(தைத்திரீய உபநிஷத் 1-4-2)

நெய்யை விட, தேனை விட உங்கள் வாக்கு இனிக்கட்டும்.

(ரிக்வேதம் 8-24-20)

உண்மை பேசு. இனிமையாகப் பேசு. உண்மையாயினும் நலம் தராதவற்றைப் பேசாதே

(மநுநீதி)

நன்றாக இனிமையாகப் பேசம் அறிஞன் விரும்பியவற்றை அடைகிறான்

(யஜுர் வேதம் 19-29)

12 குரல் அளவை
VOICE PITCH

வோகல் கார்டின் நீளத்தில், அடர்த்தியில் மற்றும் அழுத்தத்தில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் குரல் அளவையிலும் மாற்றங்களைக் கொண்டுவர இயலும். ஆண்களின் வோகல் கார்டுகள் பெண்களை விடச் சிறியதாக இருப்பதால் அவர்களின் குரல் அளவை கம்மியாக இருக்கின்றது. உணர்வதிலும் காதைப் பயிற்சி பண்ணுவதிலும் தான் குரல் அளவைப் பயிற்சி அமைந்துள்ளது.

குரல் அளவைப் பயிற்சி சம்பந்தப்பட்ட அளவில் உங்கள் குரல் வளத்திற்குப் பொருத்தமான குரல் அளவைக் கண்டறிவது மற்றும் குரல் அளவைகளை பல்வேறு நிலைகளுக்கு மாற்றி அதை முழுமையாகப் பயன்படுத்துவது தான். பழைய படங்களில் நடிகவேள் M.R.ராதா அவர்கள் பேசுவதைக் கூர்ந்து கவனித்து அதுபோலப் பயிற்சி செய்வது உங்கள் குரலை மெருகூட்ட உதவும்.

13 அழுத்தம் மற்றும் ஏற்ற இறக்கம்
EMPHASIS

குரல் அழுத்தமும் ஏற்ற இறக்கமும் ஒரு பேச்சின் ஒலி நயத்தை நமக்கு விளக்குகின்றன. பாடலில் ஒரு அளவையிலிருந்து மற்றொரு அளவைக்குத் தாவித் தாவிச் செல்வோம். ஆனால் பேச்சில் ஒரு அளவையிலிருந்து மற்றொரு அளவைக்கு வழுக்கிக் கொண்டு செல்வோம். பொருத்தமாக அழுத்தத்தை உபயோகிக்கும் பொழுது பேசுபவர் சொல்ல நினைக்கும் கருத்தை அப்படியே கேட்பவருக்கு எடுத்துச் செல்கின்றது. முக்கியமான வார்த்தைகள் பொதுவான குரல் அளவைக்கும் மேல் உயர்த்தப்படுவதால் கேட்பவர் எளிதில் அர்த்தப்படுத்திக் கொள்ள உதவுகின்றது. தவறான இடங்களில் தரப்படும் அழுத்தங்கள் சமயங்களில் அர்த்தத்தை அனர்த்தமாக்கிவிடுவதும் உண்டு.

பின்வரும் வரிகள் ஒரு குறிப்பிட்ட வார்த்தைக்கு அர்த்தம் கொடுப்பதால் மாறுபட்ட அர்த்தங்கள் வர வழி வகுப்பதை எடுத்துக் காட்டுகின்றது.

- ✳ அவன் எனக்கு அந்தப் **பணத்தைக்** கொடுத்தான்
- ✳ அவன் எனக்கு அந்தப் பணத்தைக் **கொடுத்தான்**
- ✳ **அவன்** எனக்கு அந்தப் பணத்தைக் கொடுத்தான்
- ✳ அவன் எனக்கு **அந்தப்** பணத்தைக் கொடுத்தான்

பெரிதாக்கப்பட்ட வார்த்தைகளை மற்ற வார்த்தைகளைவிடச் சத்தமாகவும் கொஞ்சம் அதிகமாக இழுத்தும் கூறுங்கள். சராசரிக் குரல் அளவையிலிருந்து சற்றுக் கூடுதலாகவே உயர்த்திப் பேசுங்கள்

பயிற்சி:
பின் வரும் வரிகளை ஆய்ந்து எந்தெந்த வார்த்தைகளுக்கு முக்கியத்துவம் மற்றும் கூடுதல் அழுத்தம் கொடுக்கலாம் என ஒரு பேப்பரை எடுத்து எழுதுங்கள்:

அ. "நான் சீசரைப் புதைக்க வந்துள்ளேன் அவனைப் பாராட்ட அல்ல"

ஆ. "கோழைகள் பலமுறை செத்துச் செத்துப் பிழைக்கின்றனர். ஆனால் வீரனோ ஒரு தடவைக்கு மேல் சாவை ருசிப்பது இல்லை."

விடை:

அ. புதைக்க மற்றும் பாராட்ட போன்ற வார்த்தைகளுக்கு மட்டும் அழுத்தம் கொடுங்கள்.

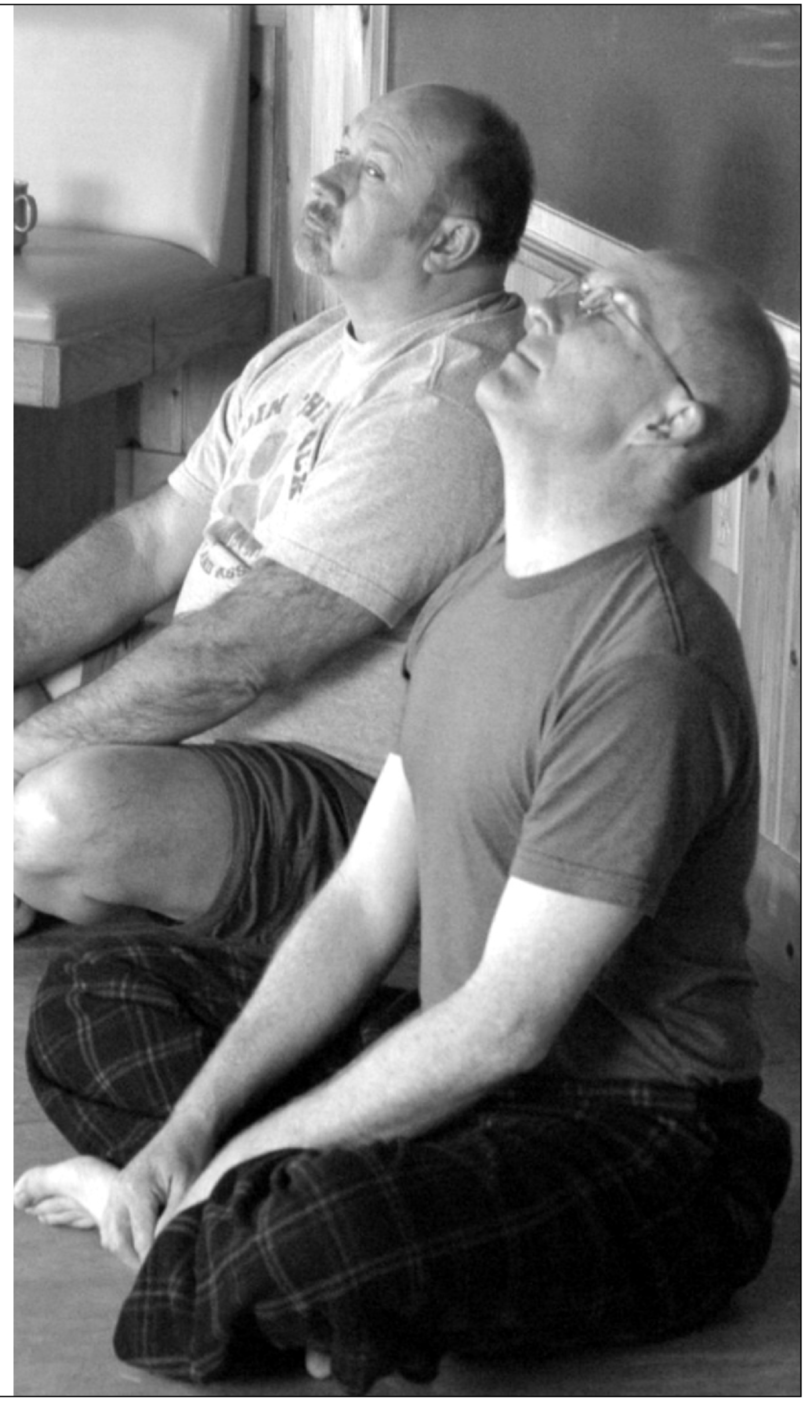
ஆ. கோழைகள். பலமுறை. வீரனோ மற்றும் ஒரு தடவை போன்ற வார்த்தைகளுக்கு அழுத்தம் கொடுங்கள்.

இப்பிறவியில் அனிமையாகப் பேசி எல்லோரிடமும் கருணை காட்டி எல்லாப் பிராணிகளையும் அன்புடன் நடத்தி, கர்வத்தை விலக்கி நடந்து கொள்பவர்கள் தங்களுடைய மறு பிறப்பில் எல்லோரையும் கவரத்தக்க லட்சணங்கள் பொருந்தியவர்களாக பிறப்பு எடுக்கின்றார்கள்

(மகாபாரதம் அனுசாஸன பர்வம்)

இனிய வார்த்தைகளைச் சொல்வதால் எல்லா உயிர்களும் மகிழ்ச்சி அடைகின்றன. ஆகையால் அனிய சொற்களே பேச வேண்டும்.

(ஸுபாஷிதம்)



14 பேசும் விதத்தைப் பற்றிய கவனம்

BEWARE OF YOUR SPEAKING STYLE

பல்வேறுவிதமான பேச்சாளர்களைப் பற்றியும் அவர்களின் மாறுபட்ட பேசும் முறைகளைப் பற்றியும் பார்ப்போம்.

வேகப் பேச்சாளர் **The express speaker**: படபடப்பு. மனஉளைச்சல். சரிவரப் பேச்சைத் தயாரித்துக் கொள்ளாதது. போதிய தன்னம்பிக்கை இல்லாதது பேசுபவரை மிகவும் வேகமாகப் பேசத் தூண்டும்.

சிலைப் பேச்சாளர் **The statue speaker**: ஒரு கல்சிலையைப் போன்று நின்று கொண்டு பேச்சைத் துவக்கும் இவரின் ஆரம்ப கட்ட நிலையிலிருந்து கடைசி வரை கல்சிலையைப் போலவே நின்று பேசுவார்.

சோகப் பேச்சாளர் **The serious speaker**: சாவு வீட்டில் பேசுவது போலப் பேசுவார். ஆனால் துக்க காரியங்களில் சோக முகத்துடன் சிறப்பாகப் பேசக் கூடியவர்.

புத்தகப் புழு பேச்சாளர்**The bookworm speaker**: வாசிப்பு. வாசிப்பு என்று மேடையில் கூடக் கையிலிருக்கும் பேப்பரை வைத்த கண் வாங்காது பார்த்துக் கொண்டே பேசுபவர்.

ஆடும் பேச்சாளர் **The swinging speaker**: பதட்டத்தின் காரணமாகவும் ஆடலாம் அல்லது அதுவே அவரது இயல்பாகவும் இருக்கலாம்.

அகோரப் பசிப் பேச்சாளர் **The hungry speaker**: பேசும் பொழுது வார்த்தைகளை சில சமயங்களில் வரிகளையே முழுங்கக் கூடிய பேச்சாளர். இதனால் கேட்பவர்கள் காதிலேயே அந்த மாதிரியான வார்த்தைகள் மற்றும் வரிகள் விழாமலேயே போய்விடச் சாத்தியக்கூறுகள் உள்ளன.

ஒரு குரல் அளவைப் பேச்சாளர் **The monotone speaker**: பேச்சில் அழுத்தமோ குரல் அளவையில் ஏற்ற இறக்கமோ இல்லாமல் ஒரே மாதிரியே பேசக்கூடிய பேச்சாளர் ஆவார். கேட்பவருக்கு அயர்ச்சியைக் கொடுக்கக்கூடிய பேச்சாளர் இவர்.

அகன்அமர்ந்து ஈதலின் நன்றே முகனமர்ந்து
இன்சொலன் ஆகப் பெறின்.

திருக்குறள் (92)

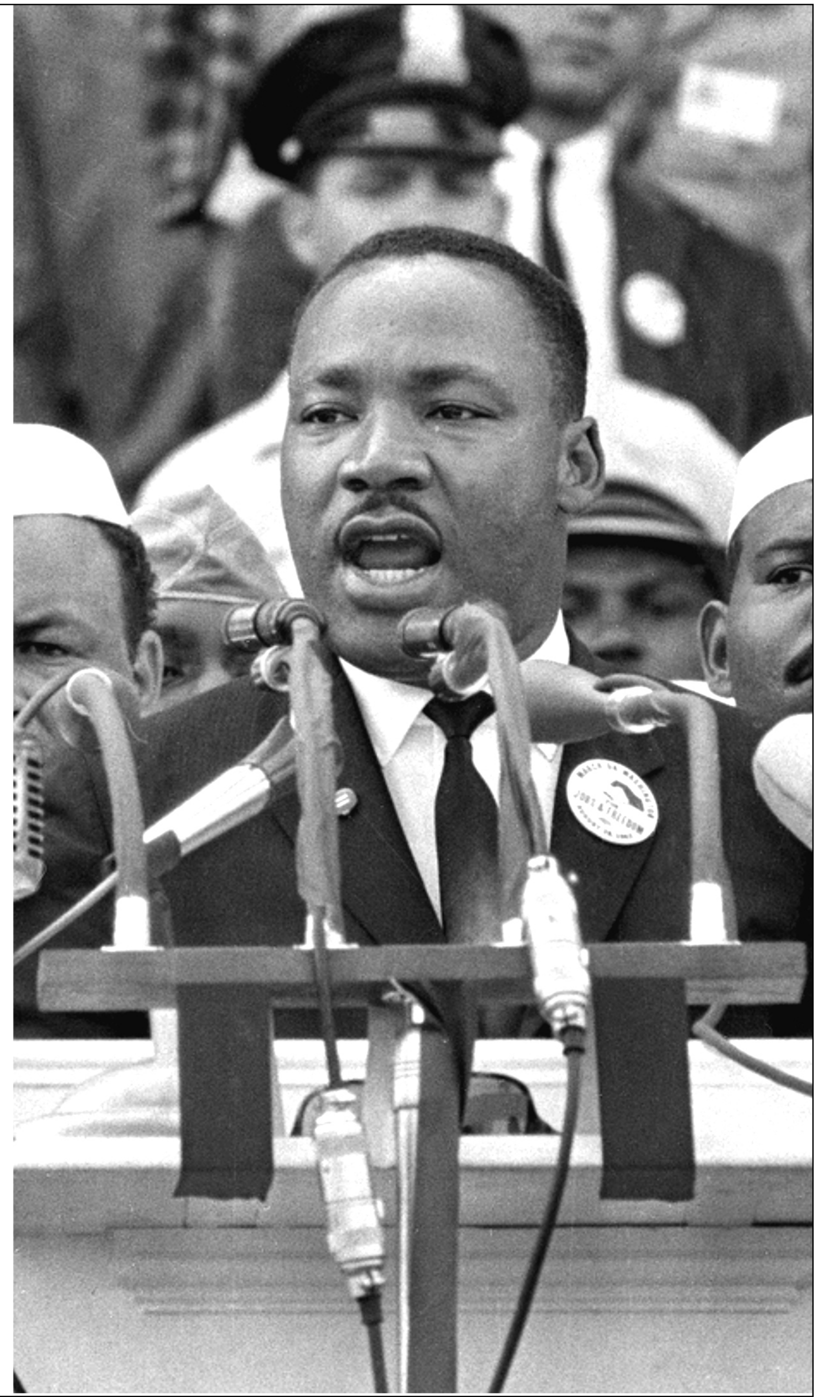
முகம் மலர்ந்து இனிமையாகப் பேசுபவனாக இருந்து விட்டால் உள்ளம் மகிழ்ந்து பொருளைக் கொடுப்பதைக் காட்டிலும் அது மேலான பண்பாகும்.

முகத்தான் அமர்ந்து இனிதுநோக்கி அகத்தானாம்
இன்சொ லினதே அறம்.

திருக்குறள் (93)

முகம் மலரப் பார்த்து அகம் மலர இனிய சொற்களைக் கூறுவதே அறம் சார்ந்த பண்பாகும்.

15 உச்சகட்டம்
GRANDALE



பேசத் தெரிந்துகொண்ட உங்களுக்குச் சில யோசனைகள்;

நகைச்சுவை உணர்வு HUMOUR: தப்பும் தவறுமாகப் பேசக்கூடிய பேச்சாளர்கள் கூட நகைச்சுவை உணர்வோடு பேச முடிந்துவிட்டால் இந்த நானிலமே அவர்களை சந்தோஷமாக ஏற்றுக் கொள்ளும் என்பது தெரிந்த உண்மை. ஆனால் நகைச்சுவையே பேச்சாக இருந்து விடாமல் பேச்சினிடையே ஆங்காங்கே நகைச்சுவை தெளிக்கப்பட்டால் அந்தப் பேச்சு கேட்பவர்களை எளிதில் சென்றடையும். ஜாக்கிரதை. எதற்கெடுத்தாலும் நகைச்சுவை என்றால் உங்களைப் பேச்சாளராகப் பார்க்காமல் ஜோக்கராகப் பார்க்கக்கூடிய துர்பாக்கிய நிலையும் ஏற்பட்டுவிடும்.

இதயத்திற்கு நெருக்கம் HEART: உங்கள் இதயத்திலிருந்து வரும் வார்த்தைகளுக்கு சக்தி அதிகம். அந்தப் பேச்சு மிகச்சிறந்த பேச்சாகவும் அமைந்து விடும். மேலும் நீங்கள் நம்புவதையும் பின்பற்றுவதையும் மட்டுமே கூறுங்கள். அதற்கு ஒரு சக்தி உண்டு.

பணிவு HUMILITY: நான் எனது என்று பேசாமல் நாம் நமது என்று பேசுவதும் பேச்சில் அகங்காரம் தொனிக்காமல் பணிவு தொனிக்கவும் பேசுவது வெற்றிப்பாதையில் உங்களை இட்டுச் செல்லும். அதனால் தான் விவேகானந்தர். பணியக்கற்றுக் கொள் கட்டளையிடும் பதவி தேடி வரும் என்று கூறினார்.

வாய்ப்புகளைத் தேடிச்செல்லுங்கள் GRAB OPPORTUNITIES: பயிற்சி மட்டுமே உங்களை மிகச் சிறந்த பேச்சாளராக்கும். ஆகையால் வாய்ப்புகளை நழுவ விட்டு விடாதீர்கள். தேடிச்சென்று வாய்ப்புகளைக் கையகப்படுத்துங்கள். மேலும் பயிற்சி. முயற்சி உங்கள் தாரகமந்திரமாக இருக்கட்டும்.

நகலாக இருக்க வேண்டாம் DON'T BE A COPY CAT: மற்ற பேச்சாளர்களின் உத்திகளைத் தந்திரங்களைக் கூர்ந்து கவனியுங்கள். அதிலிருந்து பாடம் கற்று உங்களுக்கென்று தனிப்பட்ட பேச்சுத் திறன் மற்றும் உத்திகளை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

மதிப்பீடுகளை எதிர்நோக்குங்கள் INVITE FEEDBACK: நெருங்கிய நண்பர்களை உங்கள் பேச்சை உண்மையாகவும் ஒளிவுமறைவின்றியும் மதிப்பீடு செய்யச் சொல்லுங்கள். அதே சமயத்தில் மற்றவர்கள் உங்கள் மதிப்பீடை எதிர்பார்த்தாலும் நியாயமாக உங்கள் மதிப்பீடுகளை வழங்குங்கள். நினைவிருக்கட்டும் முதலில் பாராட்டில் ஆரம்பித்துப் பின் குறைகளுக்குச் செல்லவும் பின் உற்சாகப்படுத்தவும்.

இனிய உளவாக இன்னாத கூறல்
கனிஇருப்பக் காய்கவர்ந் தற்று
திருக்குறள் (100)

இனிமையான சொற்களைப் பேசாமல் கடுமையான சொற்களைப் பேசுவது நற்கனிகளை ஒதுக்கி விட்டு நச்சுக் காய்களை உண்பதற்குச் சன்ம்.

16 நிறைவுரை

பேசுவதற்கோ வாழ்வில் எண்ணிலடங்கா வாய்ப்புகள். பயன்படுத்தியோரெல்லாம் பாரால் புகழப்பட்டனர். இன்னும் பேசப்படித்தவர்களை அடுத்த கட்ட நிலையான பயிற்சியாளர்களாக அணைத்துக் கொள்ளவும் ஒரு பெரிய கூட்டமே காத்திருக்கின்றது. என்ன தயக்கம்? நண்பர்களே பேசுவோம் வாருங்கள். பேசத் தெரிந்ததனால் வரக்கூடிய பலன்களையெல்லாம்ஒட்டு மொத்தமாக அனுபவிப்போம். மரியாதைகளும் அங்கீகாரங்களும் நிறைந்த ராஜபாட்டையே நம்மை வரவேற்கத் தயாராக உள்ளது. நல்ல விஷயங்கள் பல பகிர்ந்து கொள்வோம் இந்த நானிலம் பயனுறுவதற்காக. ஒட்டு மொத்தமாக அனுபவிப்போம். மரியாதைகளும் அங்கீகாரங்களும் நிறைந்த ராஜபாட்டையே நம்மை வரவேற்கத் தயாராக உள்ளது. நல்ல விஷயங்கள் பல பகிர்ந்து கொள்வோம் இந்த நானிலம் பயனுறுவதற்காக.