



# ඩෝලර්ටන්, ඩාලර්ටන් හා අපේ සමාජය

විද්‍යාඥයන් පිරිසක් විසින් කලකට ඉහත ඇමරිකානු ගමුදා බණ්ඩාසක් සම්බන්ධ කර ගනිමින් කරල ලද පර්යේෂණයක් මට මතක ය. මේ පර්යේෂණය සඳහා ගමුදා හටයන් විශාල පිරිසක් සම්බන්ධ කර ගන්නා ලද අතර එයින් බහුතරයකට (75% ක් යයි කියමු) ඉතා පහසු පිළිතුරක් සහිත නිශ්චිත ප්‍රශ්නයක් කල් ඇති දැන්වා එයට එකම වැරදි පිළිතුරක් දෙන ලෙස රහසිගතව දැනුවත් කරන ලදී. උදාහරණයක් ලෙස "ජපානයේ අහඹුවට කුමන නගරයද?" මෙම සරළ ප්‍රශ්නයට "නාගසාකි" වැනි වැරදි පිළිතුරක් දෙන ලෙස තෝරාගත් පිරිසට රහසිගතව දන්වන ලදී.

කියා ය.

වින්ටෝරියාව හා නිව් සවුත් වේල්ස්ය මායිමේ Albury නම් කුඩා නගරයක් ඇත. මේ නම ශබ්ද කළ යුතු වන්නේ ඇල්බර්ට් ලෙස හෝ ඇල්බර්ට් ලෙස හෝ නොවේ. ඕනෑම ලෙස ය.

Dalton යන්න ශබ්ද කළ යුතු වන්නේ ඩෝ(ල්)ටන් කියා යන්න මම මේ වන විට අවම වශයෙන් මා දන්නා හඳුනා සියයකට පමණ කියා දී ඇත්තෙමි. එහෙත් සිය උච්ඡාරණය නිවැරදි කරගෙන ඇත්තේ තුන් හතර දෙනකු පමණක් බව මම දනිමි.

"මො කියන එක විශ්වාස කරන්න හිත හදාගන්න බැර නොකාරයේ පීපීඑස් නැවතේට් එකේ කතා කරන ගනු ලබන කියන හැට්ටන් අනෙකෙ ඉඳහා බලන්න" මම පසුගිය දිනෙක කීවෙමි.

මිනිසුන් සිය වරද දැක දැකම එය නිවැරදි කර නොගන්නේ බහුතරයක් දෙනා ඒ වරද කරන නිසා ය. බහුතරයක් දෙනා කරන වරද අපද කරන විට අපට අපුලක් දැනෙන්නේ නැත. අනෙක් අතින් බහුතරයක් දෙනා වරදක් කරන විට එයට එරෙහිව උඩුගා බලා ජිනන්තට ශක්තියක්ද බොහෝ දෙනාට නැත. එකිනෙකට වැල යන අතර මැස්ස ගහනවා වගා අපට ඕනෑ හැට්ටන් වැල ආම්බාන් කරන්නට වෙහෙසෙන්නේද නැත.

**මේ ගති ස්වභාවය සමාජයට කරන්නේ මහත් හානියයි. නොයෙකුත් දුර්වල සමාජය මත ස්ථාපනය වූ විට බහුතරයක් දෙනා නොදන්නා කමට හෝ වෙනස්ම හේතුවකට හෝ ඒ දුර්වල අනුගමනය කරන විට - අනුමත කරන විට - කිසිවක් නොදන්නා අනෙක් පිරිසද අත්වි ලෙස එය අනුගමනය කරන්නට පෙළඹවේ.**

මෙල්බර්න් ශ්‍රී ලාංකික සමාජයද මෙවන් සමාජයේ දුර්වලතා රැසකින් වැසී යමින් තිබෙන සැටි පසුකට වී බලා සිටින අපට පෙනෙයි. බහුතරයක් දෙනා මේ සමාජයේ දුර්වලතා අනුමත කරමින් සිටින බැවින් ඒවාට එරෙහි වන්නන්ද දකින්නට නැත.

"මේ සමාජයට මොකක්ද මඳේ මේ වෙන්නේ..?" කලකට පසු මට අහමිබෙන් හමුවූ රූපින් අධ්‍යයා (වොයිස් ඔෆ් ලොකා ගුවන් විදුලිය ගෙන එන රූපින් විකුමසිලා) මගෙන් ඇසුවේ ය. දිය යුත්තේ කුමන පිළිතුරක් දැයි මම මොහොතක් කල්පනා කරමින් සිටියෙමි.

"බලන්න.. කිසි කෙනෙක් කෙළින් කතා කරන්න නැත.. ඔක්කොම කරන්න බොරුවමනෙ.." රූපින් අධ්‍යයා කියයි.

ඔහු කියන්නේ සත්‍යයයි. ඇස් පනාපිට පෙනෙන වරද ගැන කතා කරන්නට කෙනෙකු නැති තරම් ය. සියල්ලෝම (එසේ නොවේ නම් බහුතරයක්) අන්ධයන් සේ වරද පස්සේ ම දුවමින් සිටිති.

මා කුඩා කල කියවූ සංස්කෘත (?) ස්ලෝකයක් මගේ මතකයට එයි. එහි සියලානුභාද්‍ය මගේ මතකයේ හැට්ටන් මෙසේ ය.

යමෙක් දන්නේ ද දන්නා බව දන්නේ ද ඔහු බුද්ධිමනෙයි - ඇසුරු කරව  
යමෙක් දන්නේ ද දන්නා බව නොදන්නේ ද ඔහු මෝඛයෙයි - බැහැර කරව  
යමෙක් නොදන්නේ ද නොදන්නා බව දන්නේ ද ඔහු දියුණු වන්නෙයි - උපකාර කරව  
යමෙක් නොදන්නේ ද නොදන්නා බව නොදන්නේ ද ඔහු මුත්තියෙයි - දුරින් දුරස්කරව

**නොදන්නා බව නොදන්නා මිසිසුන් හඳුනාගන්නට සමාජයට ඇති අකමැත්ත මහත්ම හානියක් යයි මට සිතෙයි**

සියල්ලන් එක්තරා ශාලාවකට රැස් කරවා අදාල ප්‍රශ්නය එකිනෙකාගෙන් අසන ලදී.

"ජපානයේ අහඹුවට කුමන නගරයද?"

- "නාගසාකි"
- "නාගසාකි"
- "නාගසාකි"
- "නාගසාකි"

පර්යේෂකයන් විස්මයට පත් කරමින් නිවැරදි පිළිතුර දුනා සිටී අය ද බහුතරයක් දෙනා දුන් වැරදි පිළිතුරට අනුගමනය කළ හ.

මෙවන් පර්යේෂණ මගින් විද්‍යාඥයන් තහවුරු කරගන්නට උත්සාහ කළේ සරළ නිගමනයයි. බහුතරයක් දෙනා වරදක් කරන විට සුලභයක් වූ ඉතිරි පිරිසද විචාරයකින් තොරව ඒ වරදට අනුගමනය කරයි.

**මිනිසුන් සිය වරද දැක දැකම එය නිවැරදි කර නොගන්නේ බහුතරයක් දෙනා ඒ වරද කරන නිසා ය. බහුතරයක් දෙනා කරන වරද අපද කරන විට අපට අපුලක් දැනෙන්නේ නැත.**

ඒ මිනිස් ස්වභාවයයි.

බොරුවක් වුව ද බහුතරයක් දෙනා කියන විට එය සත්‍යය සේ අත් අයට හැරෙනයි. මේ මිනිස් ගති ස්වභාවය නොදිවම පාවිච්චි කළේ නිලධාරීන් සහිතවිදුන ඇමති ව සිටි නොබැල්ලේ යයි කියනු ලැබේ. මහජනතාවට ඇසෙන්නට එකම බොරුව නිතර නිතර කීමෙන් එය සත්‍යයක් ලෙස තහවුරු කළ හැකි යයි ඔහු කීවේ ය. මෙය "නොබැල්ලේ න්‍යාය" යයි හැඳින්විය.

මා විවික්චන ප්‍රදේශයේ ප්‍රසිද්ධ පාරක් තිබේ. එහි නම ඉංග්‍රීසියෙන් Dalton ය. මේ විවික්චන ශබ්ද කළ යුතු වන්නේ ඩෝ(ල්)ටන් කියා ය. (මෙහි "මි" ශබ්ද කළයුතු වන්නේ සියලු භාෂාවේ මි ශබ්දයට වඩා හැඹුරු ස්වර්ණය ය) එසේ වූ ද බහුතරයක් කියන්නේ ඩාලර්ටන් කියා ය.

මේ විවික්චන ඩාලර්ටන් නොවී ඩෝ(ල්)ටන් වන්නේ ඉංග්‍රීසි භාෂාවේ A අකුර හා L අකුර එක තැන යෙදෙන විට නිපදවෙන ශබ්දය "මි" කියා ය. එසේ වන්නේ මන්දැයි කිසිවකු කුතුසක් ඇතිකරන යුතු නොවේ. ඉංග්‍රීසිය යනු භාවිතය විසින්ද යම් යම් රීතීන් ගොඩ නගා ගන්නා ලද භාෂාවකි.

ඉංග්‍රීසි බයිබලයේ Almighty God යනුවෙන් දෙවියන් වහන්සේ ආමන්ත්‍රණය කෙරෙයි. මේ පදය කියන්නේ "අල් මයිටි ගෝඩ්" කියා හෝ "අල් මයිටි ගෝඩ්" කියා හෝ "අල් මයිටි ගෝඩ්" කියා හෝ නොවේ. "මයිටි ගෝඩ්" කියා ය.

ඒ භාෂා රීතිය නිසාම Calder යන්න ශබ්ද කෙරෙන්නේ කාල්ඩර් කියා හෝ කල්ඩර් කියා හෝ නොවේ. කාල්ඩර්

33 වන පිටේන්

ප්‍රධාන ක්‍රම කිපයකි.

- මධ්‍යේ ඉතුරුම් තැන්පත් භාවිතා කිරීම
- ණය අරමුදල් භාවිතා කිරීම (Debt Finance)

මෙම ණය අරමුදල් දෙවර්ගයකට බෙදිය හැකි ය.

1) කෙටි කාලීන ණය ක්‍රම ( Short term loan facility)

- බැංකු අධිවා පහසුකම් (Bank overdraft facility)
- බැංකු ණය පහසුකම් ( Line of Credit)
- ණයපත් (Credit Card)
- ණය ගැනියන් මත ණය ලබාගැනීම (Debtors Finance)

1) දිගු කාලීන ණය ක්‍රම (Long term loan facility)

- දිගුකාලීන බැංකු ණය(Long term bank loan\*
- ලීසිං හා (Leasing hire purchase)
- සුළු පරමාණ කාර්මාන්ත ණය (Micro Enterprise Loan)

නමුත් මෙහිදී වඩා වැදගත් කරුණ වන්නේ කෙටි කාලීන මූල්‍ය අවශ්‍යතා උදහරණ ලෙස කරන ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා (Working Capital) සඳහා කෙටි කාලීන මූල්‍ය පහසුකම් භාවිතා කිරීමයි. එසේ නොවුවහොත් ඒ වෙනුවෙන් දැරීමට වන අධික පිරිවැය ව්‍යාපාරයට ඉතා අහිතකර ලෙස බලපෑමයි. මන්ද යත්, කෙටිකාලීන ණය ක්‍රම සෑම විටම අධික පොලී සහිත වීමයි. එය ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය වියදම් වැඩිවීමට හේතු වේ.

## 9 නව වන පිටේන් : නිවැරදි ගිණුම් තබා ගැනීම (Setting Up Proper Book Keeping System)

ඕනෑම ව්‍යාපාරික ආයතනයක නිවැරදි තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලියක් සඳහා නිවැරදි ගිණුම් තබාගැනීම අත්‍යවශ්‍ය කාරණයක් වේ.

නිවැරදි ගිණුම් තබාගැනීමෙන් අත්වන ප්‍රතිලාභ (Benefits of Bookkeeping System)

- 1) ආණ්ඩ හා සේවා බදු (GST) නිවැරදිව ගණනය කිරීමට හා උපරිම බදු ආපසු ලැබීමක් (GST Refund) හෝ අවම බදු ගෙවීමක් (GST Payment) තහවුරු කරගැනීමට අවශ්‍ය නිවැරදි සටහන් තබාගැනීමේ සිදු කිරීමට හැකි වීම.
- 2) අවශ්‍ය ඕනෑම අවස්ථාවක ආයතනයේ ලාභ අලාභ හා මූල්‍ය කාර්යක්ෂමතාව හා කළමනාකරණයට අවශ්‍ය තොරතුරු වාර්තාකර තබාගැනීමට හැකිවීම
- 3) නිවැරදි දත්ත වාර්තා තුළින් ආයතනයේ ණය ගනුදෙනු (ණය ගැනියන් හා ණය හිටියන්) කාර්යක්ෂමව කළමනාකරණය පහසුවීම. (Easy to manage debtors & creditors)
- 4) නිවැරදි ගිණුම් තබාගැනීම තුළින් මධ්‍යේ බදු ගණනය කිරීම් හා මූල්‍ය වාර්තා සැකසීම වෙනුවෙන් ගණකාධිකාරීවරුන්ට ගෙවිය යුතු වියදම් අවම කර ගැනීමට හැකිවීම.

## 10 සෞචන පිටේන් : නිවැරදි අලෙවිකරණයන් භාවිතාකිරීම (Marketing Strategies)

නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කල විට එය පාරිභෝගිකයා වෙත ගෙනයාමත් රඳවාගැනීමත් ඉතා නිවැරදි හා කල්පනාකාරීව කල යුතු කටයුත්තක් දිගු කාලීන හා පවතින අලෙවිකරණ ක්‍රමයන් භාවිතා කිරීම ඉතා වැදගත් වේ.

පාරිභෝගිකයාට ඔබ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ දිගුකාලීන බැඳීමක් ඇති වීමට පහත කරුණු බලපානු ඇත.

- 1) ව්‍යාපාරයේ පිහිටීම (Location)
- 2) ලබාදෙන ආණ්ඩ හා සේවාවේ ගුණාත්මකභාවය (Quality of Production)
- 3) අලෙවියෙන් පසු සේවාව (After sale service)
- 4) පාරිභෝගිකයන් සමඟ ඇතිකර ගන්නා සුභද්‍රෝහය (Public relationship)

ඔබ සාර්ථක ව්‍යාපාරයක හිමිකරුවෙකු වීමට සිහින දකිනවානම් ඉහත සදහන් කල දස පියවරයන් ඉතා නොද පිටුවහලක් වන නොඅනුමානයයි