

**ANSWER TO QUESTIONS**

1. 球形金环海蛇 中等 球形表皮

"and for remuneration of services, it is now  
the general practice among the English to go  
into the American market for services, and  
make contracts in advance for the amount of  
and services to be performed, and to be paid  
before the work is done, or upon its completion,  
and to demand payment."

வினாப்பராமும் செய்தி பரப்புதலும்: வினாப்பரத்திற்கும் புதிய தரும் வகையில் செய்தி பரப்புதலுக்கும் [Publicity] வேறுபட இருக்கின்றது. புதிம் பெற்ற செய்தி பரப்புவது செலவின்றதல்

“வினாம்பரங் முறையில் போகிறீர்யார் அர்னால் ரூபர்ட் [Arnold Toynbee] “விளம்பரம் அழத்திலும் அறிவில் வரான கணியைப் போகிக்கும் சாதனமாக இருக்கின்றது. இது மக்களின் மனதில் ஆழமாகப் பதிகின்றது. அவர் நீத்தங்களுக்கு தாங்களே சிந்திக்கவிடாமலும் தங்களுக்குத் தங்களே பொருட்களைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளவிட்டால் கட்டுப்படுத்துகின்றது”, என்று கூறுகின்றார். அமெரிக்கப் பிரசுரியலற்றாரன் ஜான்கெண்ணத் காஸ்டிரேயத் [John Kenneth Galbraith] இன்றையவிளம்பரங்கள் விணரான பொருட்களைவாகவும், எதிர்காலப் பொருளாதாரவாழ்வைவலுவிழக்கச் செய்வதாகவும் இருக்கின்ற தென்று கருதுகின்றார். விளம்பரங்கள் முற்றுரிமையை உருவாக்கத் துக்கான செய்கின்றதென்றும் எறுகின்றனர்.

நூதனமாகவிடுவதற்கு பொதுக்கு வாக்குப்பற்றியிருக்கின்றது.

## II. விளம்பரத்து

ஒரு பொருள்  
பண்ணமேயக்  
திடை க்கின்று  
நும் கூறலாம் .

(i) உந்துக்கு விரிவுப் பத்தியான கிணறனர்.

1. குறைந்த செலவில் மிக குறைந்த செலவில் நிறையப் போய்ப்பை ஏற்படுத்துகின்றது. யாளர்களை அமர்த்தி ஒரு பொரு குவதோடு ஒப்பிட்டால் குறைந்த யாக விற்பனை நடைபெறுவதை செலவு குறைவது மறைமுடியா குறைக்கின்றது. அதாவது விற்கூட அடக்கம் செலவு குறையும்.

.2. ஆதாயம் கூடும்: வி  
நிகர இலாபம் கூடுகின்றது.

3. விற்பனையை தீவிலும் படிக்குதல்: சீனாம்பாரியூக்கா  
விற்பனையிலும் துந்தங்கறத்தாழ்வுகளும் படாமல் ஒரே தீவிலும்  
விற்பனை நிலைபெற்றிருக்கத் துணை செய்தின்றது.

4. விரைவாகத் தீவிலிட்டு. உற்பத்தி விரைவாக  
பற்றிய வீவரத்தை விரைவாக நடவடிக்கை எடுத்து  
தும் சாதனமாக விவரம் விரைவாக நடவடிக்கை எடுத்து

**4. விரைவாகத் தெரிவிக்க.** உற்பத்தி செய்த பொருப் பற்றிய வீவரத்தை விரைவாக நுகரவேர்களுக்கு வெளியிட துமிசாதனமாக விளம்பரம் இருக்கின்றது. வேறு எதிர்யாலும் எண்ணெற்ற வாங்குவேர்களுக்கு ஒரே ஒரே நோயைக் கூற தியலாது.

5. அங்காடித் தலைமுறை: விளம்பரத்தின்மூலம் ஒத்தியீடு அங்காடித் தலைப்பையெப்பறுகின்றது. மிகுநியாக விலம்பான அளித்து, அங்காடியில் பெரும்பகுதியைக் கைபற்றியுள்ள வணத்தை மற்றும் நிறுவனங்கள் பின்பற்றுகின்றன.

6. புதியனவற்றிற்கு: புதிய பொருட்டெளிவு என்று கூறுகின்றன.

**6. புதியவைத்திற்கு:** புதிய பொருட்கணங்கள், மெசுகுட்டனில் மற்றங்களைச் செய்து விற்கின்ற பொ



17. தெருக்கல் பாதுகாப்பு விடை: அவர்கள் கூறும் படி இது சீர்ப்பாக நிலை விடை என்று கூறுகின்றன. என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன. என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன. என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன.

18. கால்கல் விடை: அவர்கள் கூறுகின்ற விடை என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன. என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன.

19. முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன. என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன.

20. குடும்பத்தினர் கூறுகின்ற விடை என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன. என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன.

21. விருப்புவியான விடை: விருப்புவியான விடை என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன. என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன.

22. விருப்புவியான விடை: விருப்புவியான விடை என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன. என்கின்றால் முன்வரியில் கூறுகின்ற விடை என்று கூறுகின்றன.

(ii) விருப்புவியான விடை: விருப்புவியான விடை (Salesman) கிழக்கு விளைவிடுவதை விருப்புவியான விடை என்று கூறுகின்றன.

1. விருப்புவியான விடை: பொருட்களின் கிறப்பை விளைவிடுவதை குறை அல்லது குறை விடுபொழுது அமுகியதாகத்திட்டு விடும் நிலையில் விருப்புவியான விடை என்று கூறுகின்றன. இதனால் விருப்புவியான விடை என்று கூறுகின்றன.
2. அமியான நகர்வோரை அடைதல்: விளைவிடும் குறைக்கு அமுகியில் அமியான நகர்வோரைத் தேடிக் கண்டுபிடித்து,

புது விதமாக அமைக்கப்பட்டுள்ளது. இது முன்னால் நிர்ணயித்து, பின்னால் செய்யவேண்டும்.

ஏதும் கூறாது என்றால் அது பிரபுவின் வாய்மொழி என்று சொல்ல வேண்டும்.

ஏன்றால் கூறுவது அதே நீண்ட பகுதி ஆகும்.

வினாம்பாடு வினாக்களிடப்போது அமைப்புப் பகுதி விடுமின்றது. இது விநாப்பதனையாளர்களுக்கு விடுமின்றது. வினாம்பாடு வினாக்களிடப்போது அமைப்புப் பகுதி விடுமின்றது.

**விற்பனையாளர்கள் முன்னால் விளம்பாடு நடவடிக்கை**

மனாவிலையில் மாற்றத்தோடு நகர்வோர்கள் விற்பனையாளர்களை ஏ சி ரி டி. அவர்களிடம் விற்பனையாளர்களை ஏ சி ரி டி. ம மனப்பாண்மையை உருவாக்குவின்றன. து பல விற்பனையாளர்களுக்கு நன்மைகள் து பல விற்பனையாளர்களுக்கு நன்மைகள் விற்பனை செய்தி நன்மையாடு நன்மையாடு

திருவாறை விளம்பரத்தின் மூலம் கொண்டிருக்கிறார்கள் என்று நன்மைகள் செய்தின்றனர்.

**பொருட்களைப்பற்றி அறிந்து கொள்கின்றனர்.** விளம்பரத்தின் மூலம் பொருட்களிடம் குறிப்பிட்ட பொருள்கள் கேட்டு விடக் கூடிய சில்லறை ரூபானால் இந்திலையை உருவாக்க இயலாது. வேலார்களைக் கவர்தல்:

நகர்வோ  
கேட்டு  
பொருள்ளன  
வெறும் கில்லறை  
இயலாது.  
விளம்பரம்  
நகர்வோ  
இழுத்து வரு  
வெற்றும் கவுசிடம்  
விற்பனையாளரிடம் கவுசிடம்  
ஏத்தப் பொருள்ளன  
நகர்வோ விளம்பரம்

**விளம்பரம் நுகர்வோ**  
**உல்லறை விற்பனையாளரிடம் கவசங்கு இழுத்து வழி**  
**பார் எந்தப் பொருளை விற்பனை செய்கின்றா**  
**தை நுகர்வோர் விளம்பரத்தின் முறை அறிந்த**  
**ால், தேடிவருகின்றனர்.**

நீங்கள் முன்வர்த்தி என்று சொல்ல விரும்புவது அதே நோயாக இருக்கிறது. ஆகவே மேலும் முறை முறை விடுவது விரும்புவது அதே நோயாக இருக்கிறது.

5. திருமூல வீரபத்னம் என்றாலும் குறிப்பிட்டு விடக்கூடிய பிரதிவேண்டியாகவே அதிகாலியர் முனிசிபல் நிலைமை வீரபத்தேவே கொண்ட இயங்கின்றது.

6. திருவிழாக் கலைஞர் வீரபத்தேவே கொண்ட இயங்கின்றது. பிரதிவேண்டியர்தான் திருவிழாக் கலைஞர் வீரபத்தேவே கொண்ட இயங்கின்றது. பொருத்தமை பற்றிய வீராரசு வைத் திருவிழாக் கலைஞர் வீரபத்தேவே கொண்ட இயங்கின்றது.

7. திருமூலமயற்ற திருவிழாக் கலைஞர் வீரபத்தேவே கொண்ட இயங்கின்றது. பிரதிவேண்டிய முடிசிள்றது. வீராம்பராம் கலைஞர் வீரபத்தேவே கொண்ட இயங்கின்றது. உருவாக்கி வீடுவதால், கெட்டு வருகிள்ளம்பாடு வீரபத்தேவே கலைஞர் கொடுத்தால் போதுமென்ற நிலை இருக்கும் பிரதிவேண்டியர்தான் திருவிழாக் கலைஞர்களுக்கு உதவுகின்றது.

(iii) வட்டக்கையாளர்களுக்கு உதவுமிகு

(iv) வாடிக்கையாளர்களுக்கு நன்மைகள் விளம்பரங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நன்மைகளைத் தொகுத்துக் கூறலாம்.

(1) பலவகைப் பொருட்களைப் பற்றி அறிய: விடை செய்து தின் மூலம் நுகர்வேஷர் அங்காடியிலுள்ள பலவகைப் பொருட்களைப் பற்றியும் அறிந்துகொள்ள முடிகின்றது. அவற்றைப் பட்டுப் பார்த்து, தங்களது தேவைக்கேற்ப பொருட்களைப் பற்றி தெரிந்தெடுத்து வாங்கத் துணை செய்கின்றது.

(2) தரமான பொருட்கள் கிடைக்க: போட்டியிலிருந்து விற்கப்படுவது என்று விளையில் வழங்கி அங்கீராது பொருட்களைக் குறைந்த விலையில் முயல்கின்றன. இதனால்வாடிக்கையாளர்களும் குறைந்த விலையில் தரமான பொருட்கள் கிடைக்கின்றன.

(3) பொருள் கிடைக்கும் இடத்தை அறிய: விளம்பரங்கள் பொருட்கள் என்கு கிடைக்குமென்பதைத் திட்டபொட்டமாக தெரிவிக்கின்றன. ஆதலால் வீணாக அல்லது பொருட்களை வாங்க முடிகின்றது.

(4) எப்பொழுது கிடைக்குமென்பதைத் தெரிய: சிலபோன்ற கள் இல்லா வேணாகளிலும் கிடைப்பதற்கிணங்கல். குறிப்பிடுவதற்காலங்களில் கிடைக்கும் பொருட்களைப்பற்றி அந்த கொண்டு, அந்த வேணாயில் சென்று பொருட்களை வாங்கி விளம்பரம் துணைசெய்தின்றது. எடுத்துக்கொட்டாக தீவிரமாக பட விளம்பரங்களைக் கூறலாம்.

(5) தீணவு படுத்துதல்: பலவேளவுகளில்லைப்படிக்கு வாடிக்கையானார்களுக்கு வீட்டில் பொருட்கள் தீர்ந்துவிடப்பெறுகின்றன.

(V) முதலாய்த்தற்குகிடைக்கும் பொதுவனை நன்மைகள் பூரங்களின்மூலம் சமுதாயம் சிலபொழுவான நன்மைகள் உண்டார்கள். அவற்றையும் சட்டங்களாட்சி விதமாக நிர்ணயித்து விடுவது முன்வரும் ஒரு நிதி ஆகும்.

(v) சமுதாயத்திற்குக்கூடாக புதுவை நண்மைகள் என்பதை விலப்பாகுவான் நண்மை என்று அறிய விரிந்து அவற்றையும் சுட்டிக்காட்டலாம்.

2 உற்பத்தி, வேலைவாய்ப்புப் பெருக்கம்: விளம்பரங்கள் மொத்தத் தேவையைக் கூட்டுகின்றன. இதனால் நாட்டின் மொத்தஉற்பத்திபெருக்கின்றது. உற்பத்திப் பெருக்கம் வேலை வாய்ப்புக்கணாவளர்க்கின்றது இந்தவகையில் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கு விளம்பரங்கள் துணைசெய்கின்றன.

3. அரசும் பிற நிறுவனங்களும் பயணடைதல் வாணிப நிறுவனங்கள் மட்டும் விளம்பரத்தால் பயணடைவதில்லை. அரசும், பிற அறப்பணிபுரியும் நிறுவனங்களும் விளம்பரத்தால் நன்மையடைகின்றன. எவ்வளவு நல்ல பணியாக இருந்தாலும் அதனை எடுத்துச் சொல்லி, மக்களின் ஆதரவைப் பெறவிளம்பரங்கள் தேவைப்படுகின்றன.

### III. 三〇 俗語的類別

இது தமிழ்நாட்டின் முனிசிபல் குழுமம் என்று அறியப்படுகிற திருச்சென்னை நகர் அமைச்சர் அவர்களுக்கு இன்னொன்று.

1. வினாவைப்படுத்தி கீழ்க்கண்ட வினாவையில் தொகைகளை முறைப்பாட்டுத் தொகையிலே விடும் தன்மைகளை நிறைவேற்றி விடும். அவற்றிற்குத்தாட்டாக, இன்னொரைப்பாட்டுத் தொகையிலே விடும், அதைசூல்சித்திரம் இவற்றையெங்கோடு கணக்கு விளாம்புருங்களிலே நிற்க அளவு உள்ளது என்று கீழ்க்கண்ட தொன்றுதித்திற்கு குறிப்பாக முறையைக் கொடுக்க விளாம்புருங்களிலே விடும் அறிவியலின்பெயராகவுள்ளது. அவற்றின் விளாம்புருங்கள் வெளிவருகின்றன. அவற்றின் திரித்துக்கூறுதல் (ஆ) திலவற்றை ஒழுங்காக படுத்துதல் (இ) தவறான கருத்துக்களைத் தோற்கொடுத்துதல், (ஈ) களையுட்வாக்கிப்பக்குறிகளையும்பயன்படுத்துதல், (ஊ) மனங்கவர்ந்த திரைப்பட நடிகர்கள் விடுவதைப்படிப்போன்றவர்கள் பயன்படுத்துவதாக கூறிமுக்கொண்டு போன்றதுறைகள் உள்ளன.

2 முற்றுரிமைகள் தோன்றுவது விளம்பரங்கள் தொகை நீண்ட காரணமாகின்றன. சிறிய நிறுவனங்களாலும், புதியவெள்ளுக்காரர்களாலும், போட்டியிடுயல்வசில்களும் விளம்பரங்களால் பாடிக்கப்படுகின்றன. நிறுவனங்கள் களைக்கவர்ந்திருக்கக்கூடிய கஞ்சகு அதிகவிலைவாய்க்குதின்றன. விளம்பர மானியக்கு பட்டவாடிக்கையாளர்கள் வேறு பொருட்களைளித்தால் கொள்ளவில்லை.

3. சுக்திக்குமீறிய பொருட்களை வகுக்கத் தான்டுதல்: சில பரங்களின் மூலமாகத்தூண்டப்படுகின்ற பலர் தங்களுடைய சுக்திக்குமீறியபொருட்களைவாங்கி விட்டு அவ்வற்படுகின்ற தவணைமுறைவிற்பகளை பலதுடும்பங்களை நிரந்தரமடைய ரார்களாகமாற்றியிருப்பதைச் சுட்டிக்காட்டலாம். ஆனால்நாம் வளர்ச்சியில் இதனைத்தவிர்க்க இயலாதென்று மறுப்புக் கின்றனர்.

4. இளைஞர்களின் மனப்பாண்மைக் கிடைத்தல்: பலவிலக்கும் பரங்கள் அகரநிர்மாணப்பெற்றிருக்கின்படத்தைக்கொண்டவையும், இளைஞர்களின் உணர்வுகளைத்தூண்டிவதாகவும், மற்றும் பண்பைக் கெடுப்பதாகவும் இருக்கின்றன. இந்தப் போக்கு

(B) வாய்மை நிலைமை பிரதிகாலியாகிறது நிதி  
வெளியிடும் பார்த்து.

#### IV. விளம்பரநிதினி சீப்புக்கள்

விளம்பரநிதியில் நிலைமை விளம்பரநிதியை ஒதுக்கி நிதி வெளியிடும் பார்த்து கொண்டு முடிக்கவேண்டும். நிதியில் நிதியிட்டு நிதியிட்டு கொண்டு பெறுக்குவதற்கும், குறுகியதான் ஒதுக்கி வெளியிடும் பார்த்து அவற்றைப் பிரதிகாலியாகிப்பார்த்துவது. நோக்கங்களை ஒடித்து விடும்படியில் நிதியிட்டு அவையுமாதலால்தான் நாக்கங்களை ஒடித்து விடும்படியில் நிதியிட்டு அவையுமாதலால்தான் நாக்கங்களை வரை விடுவது தேவையாகின்றது.

விளம்பரநிதி முக்கிய நோக்கங்களாகக் கீழ்க்கண்டவற்றுள்ளன. (1) விற்பனையைக் கூட்டுதல்; (2) புதிய நிதியான அறிமுகப்படுத்துதல்; (3) பொருளின் பெயரைப் பொறுத்து நினைவுபடியும் நினைவுபடுத்துதல்; (4) நுகர்வோருக்கு மறுபடியும் நினைவுபடுத்துதல்; (5) புதிய நிதியான விற்பனைப் பொருளில் ஏற்பட்டமாற்றத்தைவிடவே விடுத்தத் தெரிவித்தல்; (6) பொருளை வரங்குவதற்கான விஷயங்களைக் கூறல்; (7) பொருட்களின் புதிய பயன்களைத் தெரிவித்தல்.

#### V. விளம்பரநிதியின் வடை

— வினாக்கள் —  
— பதில்கள் —

## 38. விளம்பரமையங்கள் (ADVERTISING MEDIA)

எதன் மூலம் விளம்பரம் கொடுக்க வேண்டும். விளம்பரம் கொடுக்கப்படுத் தமையங்களை ஒட்டித்தான் விளம்பரச் செய்தி நிறைப் பேரை வேகமாக அடைய வேண்டும்.

### 1. தமையங்களைத் தொழிந்தெடுப்பதில் கவனிக்க வேண்டியவை

எதன் மூலம் விளம்பரம் கொடுக்க வேண்டுமென்பதைத் தீர்மானிக்கின்றபொழுது தீழ்க்கண்டவற்றைக் கவனிக்க வேண்டும்.

1) யருக்குச் செய்தி செல்ல வேண்டுமோ அவர்களை அடைய: விளம்பரத்தீற்றுப் பயண்படுத்துகின்ற சாதனம் நாம் யருக்குச் செய்தியை அளிக்க விரும்புகின்றோமோ அந்த குக்களை மிகுதியான அளவில் எளிதாக அடையக் கூடியதாக யருக்க வேண்டும். விளம்பரதாரருக்கும் நுகர்வோருக்கும் உடையிலுள்ள தூரத்தைப் பயண்படுத்தும் விளம்பர சாதனம் பெற்றிட இட்டு நிரப்புகின்றதென்பதைக் கவனிக்க வேண்டும்.

三

11. முக்கிய விளம்பர மையங்கள்  
துதக்க விளம்பரச் சாலை

குறிப்பிடத்தக்க விளம்பரச் சாதனங்களைத் தெரியுதலோம்.

1) பத்திரிகை . விளம்பரங்கள் (Press Advertisements) இன்றுள்ள ஆற்றல் மிக்க விளம்பரச் சாதனமாக பத்திரிகை இருக்கின்றது. தீனாரி செய்தித்தாட்டங்கள், வார, மாத இதில் வாணிப இதழ்கள், பொங்கல் தீபாவளி மலர்கள் ஆகியவை வெளிவரும் விளம்பரங்களை எவ்வாறும் பத்திரிகைகள் என்று கூறலாம்.

(அ) செய்தித்தான் விளம்பரம் (News Paper Advertising) - லகெங்கும் விளம்பரத்திற்கு ஏற்றதாகவும் செல்வாக்கு மாவும் இருப்பது செய்தித்தானாகும். தற்காலத்தில் மக்களுக்குச் செய்திகளிலிருந்து உலகச் செய்திகள் வரை செய்ன்களின் மூலமே தெரிந்து கொள்கின்றனர். மக்களின் அரசியல் கருத்துக்களை உருவாக்குவதில் செய்தித்தான் பெரும்பங்கு பெறுகின்றன. வாணைவியும், தொ

செய்தித்தாள் கொண்டிருக்கின்றது. விளம்பரம் எற்று செய்தித்தாள் கொண்டிருக்கின்றது.

2) கூடிய கலம்: செய்தித்தாள் வெளிவர சிலமாணி முன்புகூட திட்டமிட விளம்பரம் கொடுக்க முதல் நாள் வெளிவந்த விளம்பரத்தின் முறையே மூலம் செய்யலாம். இயுதிநேர மாற்றங்களுக்கேற்ப விளம்பரம் கொடுக்க செய்தித்தாட்கள் ஏற்ற சாதனங்களாகும்.

3) விரைவான விற்பனை: உடனடியாக விற்பனை செய்ய முன்திய பொருட்களுக்கு செய்தித்தாள் விளம்பரம் ஏற்ற ஒருக்கும். குறுகிய காலத்தில் விற்பனையைக் கூட்ட உதவுகின்றது.

4) கவுச்சித்திற்கேற்ற கவுச்சி: செய்தித்தாள் விளம்பரம் ஏலச்தமிழ்னிலைக் கேற்ற கவுச்சியைக் கொண்டிருக்கின்றது. கொடுத்துக்காட்டாக, தீபாவளிக்கு முதல் நாள் ஆயத்த துணிகள் [Ready made clothes] பற்றி வருகின்ற விளம்பரம் கூறலாம்.

5) விற்பனைக் கூப்பண்கள் [Coupons]: விளம்பரத்தோடு விற்பனைக் கூப்பனையும் இணைக்கலாம். கூப்பன் கொண்டிருபவர்களுக்கு விலைச்சலுக்கையளித்து விற்பனையைக் கூட்டலாம். செய்தித்தாளாக இருப்பதால் விற்பனைக் கூப்பனை எளிதாக வெட்டி எடுத்துப் பயன்படுத்துவார்கள்.

6) நம்பிக்கைக்குரியவை: பொதுவாக நடந்த, சரியான செய்திகளையே செய்தித் தாள்கள் தாங்கி வருவதால் செய்தாள்களின் விளம்பரங்களை நம்பிக்கைக்குரியவைகளாயாதுமக்கள் கருதுவார்கள்.

小，而且是不常有的事。所以，我常常觉得，自己是不够的，是不能满足的，是不能完全的。我常常觉得，自己是不够的，是不能满足的，是不能完全的。

3) கூடுதல் விதமாக செய்ய வேண்டும். எனவே முறையில் போன்ற நிலை விதமாக செய்ய வேண்டும்.

10) கிராமங்கள் போதுமான தெய்வத்தை நடவடிக்கை எடுத்து அனால்தின் அனால்தினுக்க் கடிடங்களைப் போன்று வெளியிடுவதை மீண்டும் முதல் பகுதி அனால் வாரா விளம்பரம் என்று அதனால் தேவைக்கூறுப் பிரச்சனமாக ஒரு வாய்ப்பு இருக்கின்றது.

ii) வீள்கமகு வீளம்பாரி: செய்தித்தானில் போகுட்கணின் பெயர்கண்ணயும் வீலைகண்ணயும் படுத்தவாம். வேறு முறைகளில் வீரிவான மோகுக்க இயலாது.

**குவாகன்:** செய்தித்தான் விளம்பரத்தில் கிடைவன.

1. குறுகிய கால வாழ்வு: செய்தித்தானின் குறைவாக காலம் குறைவு ஒரு தடவை படித்துவிட்டு வாழ்க்கை செய்தித்தானின் வீளம்பர வாழ்வும் மிகவும் தூர எல்லோ கிருக்கின்றது.

2. படிக்கத் தெரியாதவர்கள்: படிக்கத் தெரியாதவர்கள் எடுத்துக்காட்ட மிகதியாக பெறு:

3. எல்லோரும் படிப்பதீவில்லை: படிக்கத் தெரிந்தவுள்ள என்னோரும் செய்தித்தான்கள் படிப்பதீவில்லை.

**4. கவர்ச்சி வாய்ப்புக் குறைவு:** செய்தித்தாள்கள் பெரும் முட்டுக் காகிதத்தில் ஒரே நிறத்தில் அச்சிடப்பின்றன. பல வண்ணங்களில் பார்ப்பவர்களைக் கவரும் வரில் விளம்பரங்களை அச்சிடுவதற்குள்ள வாய்ப்பு குறைவேயாது.

ஏப்புக்கூப் பெற்றவர்கள்

**வெறுவனைகவிளம்பர்வங்கள்: செய்தி:**  
விஸ்வாஸராஜி/வினாக்கள்

3. வெறுவனைக்விளம்பரங்கள்: செய்தித்தாட்களில்வருகின்றனம்பரங்களில்வாணிபவிளம்பரங்கள் தவிரவேறுவனைக்விளம்பரங்களும் உள்ளன. (அ) டெட்டவிளம்பரம் [Legal Advertising]: அரசின்துறைகள்சட்டமுறைப்படித்தெரிவிக்கவேண்டும் செய்தித்தாட்களில் விளம்பரங்களாகத் தருகின்றதைச் செய்திக்கூட்சிகள், பிபாமுதுபோக்கு விளம்பரம் [Advertisement Advertising]: தீரைப்படங்கள், நாடகங்கள், நடனங்களைநிகழ்ச்சிகள், கூட்டங்கள் ஆகியவற்றிற்காகவிளம்பரத்துகின்றனர். (இ) அரசியல்விளம்பரம் [Political Advertising]: தேர்தல்காலங்களில்வேட்பாளர்களுக்கு அரசியல்கட்சிகளின்றவிளம்பரங்கள் இந்தவகையைச் சேர்ந்தவைகளாக வாசகர் விளம்பரம் (Reader Advertising): தீவிர சமய செய்திகளைப் போன்றோ, கதைகளைப்போன்றோ விளம்பரங்களைவெளியிடுவார்கள். அவற்றின் இருத்தியிரம்' ('ADVT') என அச்சிட்டிருப்பார்கள். அவற்றை முடித்த பிறகுதான் வாசகருக்கு அவைவிளம்பரம் தெரியும்.

1942. अमेरिकी संघर्षको लाभान्वयन। यसका विवरण देखिए।

କୁଳାଳ ପରିମାଣ କାହାର ହାତରେ ? କିନ୍ତୁ କିମ୍ବା କିମ୍ବା କିମ୍ବା କିମ୍ବା କିମ୍ବା

9. 亂世風雲（後編）是新時代的書，新時代的新書，新時代的新風雲。

3. **Constituents of the soil.** The soil consists of mineral particles, organic matter, water, air, and living organisms.

[iii] வான்மொலிசிஸம்பதம் [Radio Advertising]: அந்தப் பகுதி தீவிரவெள்ளு விளம்பரமிக்கும் செல்வாக்டுப் பெற்றியோடு நது வானினால் இன்று பெரும்பாலானம் களின் பொழுதுபேசு ஒத்துதனமாகிவிட்டது. என்குமாதுத்துக் கூறுக்கூடியதான் 'ஸ்டாக்ஸ்' வந்தபிற்குமக்கள் வாணோலியென்கும்பொய்க்கும் கேட்பதைக்காணலாம். வாணோலி விளம்பரம் கவர்க்க முன்னும்பறையில்வளர்ந்துள்ளது திரைப்படப் பாடல்களோடு கலைத்தழுச்சிகளோடும், நடிகர்களின்பேட்டிகளோடும்சேர விளம்பரங்களைக்கூறுகின்ற பொழுது அணைவரும் கேட்கிறார். எடுத்துக்காட்டாக இலங்கை வாணோலியைக் கூறலாம்.

வாணாலி விளம்பரத்தால்கில நன்மைகள்கிடைக்கின்ற பட்டாமொழிகளில் விளம்பரம் கொடுப்பதன்மூலமாக அந்தக் துதிமக்களுக்கு செய்திகளை எளிதில் எட்டச் செய்யலோ தசியஅளவிலும் விளம்பரம் கொடுக்க வாணாலி ஏற்றங்களைக் கிருந்து கற்றோரையும் கல்லாதவரையும் கவரக்கூடியது. வினாலி விளம்பரம் இருக்கின்றது.

தீர்த்தங்கள் விளம்பரத்தில் ஆறாண்டுக்கும் காலமான நிலையில் விளம்பரத்தை மறியடியும் உறுதை வெசுழுது பார்த்த இயலாது. வளர்த்தி அறைந்த நாட்டு செலாவைக்காட்சி விளம்பர வாய்ப்புக் குறை.

(IV) தேடி அஞ்சல் விளம்பரம் (Direct Mail Advertising) முனியாக பொருளை வாடிக்கையாளருக்கு வெல்லுவதையான முறைகளில் விளம்பரங்களை அனுப்புத் தேடி அஞ்சல் விளம்பரம் என்கின்றோம். அஞ்சல் முறை கடிதங்களாகவோ [Sales Letters] கையேடுகள் [Booklets] விலைப்பட்டியல்களாகவோ, விளம்பரங்ட நட்காட்டிகளாகவோ இருக்கலாம்.

நேர்முத விளம்பரம் நிறுவனத்தைப்பற்றிய நல்லத்தை உருவாக்கின்றது. வாடிக்கையாளர்களைத் தெருத்து, விற்பனைப்பொருளின் தனித்தன்மைகளைக்கேட்டு, பொருளைப்பற்றியர்வான்னத்தை ஏற்படுத்தி, பொருளைப்பற்றுத் திடை ஒர் 'அடிப்படை வழிமுறை' (Found

10

**குறைகள்:** (1) சராசரி விளம்பரச் செலவு அடியில் (அதாவது விளம்பரம் எவ்வளவுபேரை அடைந்திருத்தன்றவகையில்) பார்த்தால் இது மிகவும் செலவாகியாகும். நிறையப் பேருக்கு அனுப்பினாலும் மிகசியாகவாகும். (2) குறைந்த எண்ணிக்கையில் தான் வாடிக்கொள்ளுத் தொடர்பு கொள்ள முடியும். (3) சரியான விளம்பர்களின் பட்டியலை எளிதாகத் தயாரிக்க இல்லை. (4) பலவேளைகளில் தவறானவர்களுக்கு அனுப்பப்பட இது விண்ணம் செலவாகின்றது. இவற்றைப் பெறுபவர் அக்கறையாகப் பிரித்துக் கூடப்பார்ப்பதில்லை.

(v) தினர்ப்பட விளம்பரம் [Film Advertising]: இந்த ஆற்றல் பெற்றுத் திகழ்கின்ற விளம்பர முறையாக விளம்பரம் இருக்கின்றது. இது முன்று வகைகளில் அல்லது அவை:- (1) செய்திப்படங்கள் [Documentary Films] (ஏட்ட விளம்பரப் படங்கள் [Sponsored Films] (3) விளம்பரம் [Straight Advertising] செய்திப் படங்கள் பாருளின் பொதுச் சிறப்பைக்கூறுவனவாக, கல்வி மாக அமைகின்றன. ரசாயன உரங்களைப் படிடும் த

**குறிகள்:** 1) இது மிகவும் செலவான முறையாகும். கணம் விளம்பரம் அமைய நிறையீப் பண்ணிகளுக்கு விடையளித்து வேண்டும். இதனை பெரிய நிறுவனங்களோடு ஒத்துப் பார்வோடு வேண்டும். 2) தீர்ப்படங்களுக்கு வருகின்றவர்கள் தான் இவற்றைப் பார்ப்பவர்கள். செய்தித்தாட்கள் விளம்பரங்களோடு ஒத்துப்பாடல் இது குறைந்த அளவிலேயே விளைவை ஏற்படுத்தும்.

(vi) ஏவஸிப்புற விளம்பரம் (Out door Advertising) குகிள்ட் பொதுவான இடங்களிலும், குகிள்ட் கண்ணில் படிக்கின்

(vi) வெளிப்புற விளம்பரம் (Out door Advertising): மக்கள் முடிநிற பொதுவான இடங்களிலும், சாலையின் திரங்களி லும் பலரின் கண்ணில் படுகின்ற வகையில் வெக்கின்ற விளம்பரங்களை 'வெளிப்புற விளம்பரங்கள்' என்கின்றோம். பொது வாக இவை உற்பத்தி நிறுவனங்களைப் பற்றிக் கூறுவனவாக இருக்கின்றன. சோப்புகள், மிட்டாய்கள் போன்றவற்றின் உற்பத்தியாளர்கள் இவற்றைப் பயன்படுத்தி விடுகின்றன.

**வளக்கள்:** வெளிப்புற விளம்பரங்கள் கீழ்க்கண்ட வளக்களில் அமைகின்றன.

1. சுவர்களில் வெளியீடுகள் (Posters): வண்ணத்தாள்களில், மரப்பல்லகைகளில், தசரங்களில் எழுதிவேல்களிட்டோ, சுவர்களில் ஒட்டியோ, தட்டிகளில் ஒத்துவோரங்களில் கட்டியோ, மரப்பல்லகைகளில் அடித்தினம்பறப் படுத்துவது ஒரு முறையாகும்.

5. விளம்பு மாண்டிகள் (Sandwich men): இது ஒரு நூல்த் தொகையாக உடனடியாகத்தி, அவர்களின் முறையிலோ விளம்பரங்களை எழுதிப்போட்டு, அவர்களின் முறையிலோ விளம்பரங்களை எழுதிப்போட்டு பொருள்ளப் பந்துகளை விடுவது. விளம்பரங்களை எழுதிப்போட்டு விடுவது விளம்பு மாண்டிகள் என்று விடுவது.

6. விழவரிவரி விளம்பரம் (Sky Writing): விழாவாக்குவிளம்பிடச்சனம் விளம்பரத்தைக் காட்டுவது. தொக்கிச்சென்று மக்கள் எத்தனைக் கவரும் முறை மேலை நாடுகளில் இருக்கின்ற பந்தப் பலுங்களைத் தயாரித்துப் பறக்க விடுவது.

சிறிய விளம்பரத்துடன்கள்: கையடக்கமாக சிறிய விளம்பரங்களை அச்சிட்டு, பொதுமக்களுக்கு காட்கலாம்.

**7. தீவிய வீனம்பரத்துடன்:** கையடக்கமாக சிறிய பரம் களில் வினம்பதங்களை அச்சிட்டு, பொதுமக்களுக்கு பரம் கொடுக்கலாம்.

**விவரங்களைக் கூடியதாக இருப்பது**

(viii) திறப்பு விளம்பரங்கள் [Speciality Advertising]: இது வகைகளில் திறப்பான மூலமாக இதுவரையில் 2) வட்டிகள் நெறியும் குறிப்பிடலாம். பொதுவாக இதுவரையில் 1) வட்டிகள் 3) பட்டிகள் மக்கள் பயன்படுத்துவது மாட்டுக்கள் 4) முதலா பட்டிகள் 5) பட்டிகள் திருத்தும். சில எடுத்துக் காட்டுக்கள் 5) நிதம்ச்சி குறிப்பேடுகள் 6) நிதம்ச்சி குறிப்பேடுகள் [Appointment Books] 7) கட்டுக்கள் காம்பலத்தடுகள் 8) போக்குவரத் 9) கட்டுக்கள் பெட்டிகள் 10) காகிதவெயிட்டுகள் 11) கட்டுக்கள் பெண்சில் சீவும் கருவிகள் [Pencil Sharpcorners]

திறப்புத் தன்மைகள்: இத்தகைய திறப்பு விளம்பரங்கள் இப்பொழுது செல்வாக்கு பெற்றிருப்பதற்கு இவற்றின் தனித்தன்மைகளாகும்.

1) பயனுள்ளவை: இவை பயனுள்ள பொருட்டினில் இருப்பதால் இவற்றைப் பெறுவதற்கு பத்திரமாக வெற்பார்கள். இனாமாகப் பெறுவதில் இயல்பாக மகிழ்ச்சின்றது

2) மறுபடியும் பார்த்தல்: விளம்பரம் தாங்கிய பெறுவதை அடிக்கடி பார்க்கின்றனர். இது அவர்களை பொருங்கத் தூண்டுகின்றது.

3) குறைந்த செலவு: விளம்பர அன்பளிப்புப் பொருள்காக நிறையச் செலவிட வேண்டுமென்பது மனிவுப்பொருளிலேயே விளம்பரம் செய்யலாம்.

4) வீற்பணன் குறைந்தும்: ஒரு பொருளின் வீற்பைக் கூட்டுவதற்காகத் தீட்டமிட்டு, பொருட்களின் திறப்பாக விளம்பரங்களை அச்சிட்டு வழங்கலாம்.