What is the ROI Papa?

എന്താണ് ആർഒഐ അച്ഛാ?

"പപ്പാ, ആർഒഐ എന്താണ്" ഒരു പത്തുവയസ്സുള്ള കുട്ടി ആപ്പിൾ മൊബൈലിൽ സംസാരിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയായിരുന്ന സ്വകാര്യ ഇക്വിറ്റി വിദഗ്ധനായ അവന്റെ അച്ഛനോട് (ഒരു വലിയ കമ്പനിയിലെ എന്റെ ഗ്രാജ്വേറ്റ് അപ്രന്റിസ്ഷിപ്പിലെ പഴയ ബാച്ച്മേറ്റ്) ചോദിച്ചു. മാനേജ്മെന്റ് വിദഗ്ധൻ വളരെ വിജയിച്ച ഒരു എക്സിക്യൂട്ടീവായിരുന്നു, കരിയറിന്റെ പുരോഗതിക്കായി കുറച്ച് വർഷത്തേക്ക് യുഎസ്എയിലേക്ക് താമസം മാറിയിരുന്നു.

"മകനേ, ആർഒഐ നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നു ലഭിക്കുന്ന വരുമാനമാണ്, അതായത്, നമ്മൾ ധനസഹായത്തിനായി ഒരു ബിസിനസ്സ് നിർദ്ദേശം എടുക്കുമ്പോൾ ആ ബിസിനസ്സിന്റെ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ നിർമ്മിക്കാൻ നമ്മൾ ചെലവഴിച്ച പണത്തിന് ആകെ ലാഭം എത്ര ലഭിക്കുമെന്ന് നമ്മൾ കണക്കാക്കുന്നു." കുട്ടി ചോദിച്ചു, "അച്ഛാ, അച്ഛൻ ഭക്ഷണം, വസ്ത്രം, സ്കൂൾ ഫീസ്, ആരോഗ്യം എന്നിങ്ങനെയായി എന്നെ വളർത്തുന്നതിനും നിക്ഷേപിക്കുന്നുണ്ട്. എന്നിൽ നിന്ന് എത്ര ആർഒഐ ആണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്? ബൈ ദ വേ, അച്ഛനെ വളർത്തിയതിൽ നിന്ന് എത്ര ആർഓഐ ആണ് ദാദാജി (മുത്തശ്ശൻ) സമ്പാദിച്ചത്?", കിഴക്കൻ യുപിയിലെ ഒരു ചെറിയ സ്ഥലത്ത് രോഗിയായ ദാദി (മുത്തശ്ശി)യോടൊപ്പം പരിപാലിക്കാൻ ആരുമില്ലാതെ താമസിക്കുന്ന തന്റെ വൃദ്ധനായ വാത്സല്യമുള്ള ദാദാജിയെ കുട്ടി ഓർമ്മിച്ചു.
ഒരു ലോലഹൃദയനായ വ്യക്തിയായ അച്ഛൻ കുറച്ചുനേരത്തേക്ക് സ്തംഭിച്ചുപോയി, എന്നിട്ട് വിഷയം മാറ്റി, "ഈ വേനൽക്കാലത്ത് നമ്മൾ എവിടെ ഉല്ലാസയാത്ര പോകണം?" എന്ന് ചോദിച്ചു, പക്ഷേ രാത്രി മുഴുവൻ ഉറങ്ങാൻ കഴിഞ്ഞില്ല.

ആർഒഐ കോൺഫറൻസ്

സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റ് ഫോറത്തിന്റെ (എസ്എംഎഫ്) ആഭിമുഖ്യത്തിൽ പ്രസക്തമായ ഒരു വിഷയത്തിൽ ഒരു സമ്മേളനം എങ്ങനെ സംഘടിപ്പിക്കാമെന്ന് ചർച്ച ചെയ്യുവാൻ ഞങ്ങൾ ഒരിക്കൽ ഒരു സ്വകാര്യ മാനേജ്മെന്റ് സ്കൂൾ സന്ദർശിച്ചു. ആവശ്യമായ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളുള്ളതുകൊണ്ടും ഞങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ച പിന്തുണകൊണ്ടും സാധാരണയായി ഐഐഎമ്മുകൾ, ഐഐഎഫ്ടി മുതലായവയിലാണ് എസ്എംഎഫ് സമ്മേളനങ്ങൾ നടത്തിയിരുന്നത്. എസ്എംഎഫ് അതിന്റെ പേര് മറ്റ് സ്വകാര്യ മാനേജ്മെന്റുകളിലേക്കും വ്യാപിപ്പിക്കണമെന്ന് നിർദ്ദേശങ്ങൾ ഉണ്ടായിരുന്നു. അത്തരമൊരു സാധ്യത പരിശോധിക്കുന്നതിനായിരുന്നു ഈ സന്ദർശനം.

2-3 മണിക്കൂർ നീണ്ട ദീർഘമായ ചർച്ചയ്ക്ക് ശേഷം, സ്കൂൾ സെമിനാർ ഹാൾ യാതൊരു ഫീസും കൂടാതെ വിപുലീകരിക്കുമെന്നും ഫാക്കൽറ്റിയെയും മറ്റ് പ്രതിനിധികളെയും സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിനായി എസ്എംഎഫ് അതിന്റെ വെബ്സൈറ്റ് വഴി പരിപാടി പ്രചരിപ്പിക്കുമെന്നും ഞങ്ങൾ ഏതാണ്ട് അംഗീകരിച്ചു. സ്വന്തം പോക്കറ്റിൽ നിന്നുള്ള ചിലവുകൾ രജിസ്ട്രേഷൻ ഫീസ് വഴി വഹിക്കും. പരിപാടിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഏതെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള ചെലവുകൾ വഹിക്കാൻ ആതിഥേയ സ്ഥാപനത്തിന് സാമ്പത്തിക ബാധ്യതയില്ല. ആതിഥേയ സ്ഥാപനത്തിന്റെ **50-60** ഫാക്കൽറ്റി, വിദ്യാർത്ഥി പ്രതിനിധികൾ എന്നിവർക്ക് പുറമേ ഏകദേശം **30-40** ബാഹ്യ പ്രതിനിധികളെ ഞങ്ങൾ പ്രതീക്ഷിച്ചിരുന്നു. ഞങ്ങൾ സ്ഥലം വിടുമ്പോൾ, മുപ്പത് വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് ഒരു പ്രമുഖ മാനേജ്മെന്റ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടിൽ ഞങ്ങളുടെ സഹപാഠിയായിരുന്ന ഡയറക്ടർ ചോദിച്ചു, "ഒരു ചോദ്യം കൂടി, ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടിന്റെ ആർഓഐ എന്തായിരിക്കും. ഞാൻ ഈ പരിപാടിയെ പിന്തുണയ്ക്കുന്നു, പക്ഷേ മാനേജ്മെന്റിൽ നിന്ന് അനുമതി ലഭിക്കാൻ എനിക്ക് ഈ വ്യക്തമായ വിവരങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്". ദുഃഖത്തോടെ ഞങ്ങൾ , "നിങ്ങൾക്ക് ഡിനോമിനേറ്റർ എന്താണെന്ന് ഞങ്ങളോട് പറയാൻ കഴിയുമെങ്കിൽ, അംഗീകാരത്തിനായി ആർഓഐ കണക്കാക്കാൻ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നതിന് ഞങ്ങൾ ന്യൂമറേറ്റർ പറയാം" എന്ന് പറഞ്ഞു, കൂടാതെ സമ്മേളനത്തിന്റെ ഉദ്ദേശ്യം എന്താണെന്ന് മാനേജ്മെന്റിന് അറിയാമോ എന്ന് പോലും ചിന്തിച്ചുകൊണ്ട് ഞങ്ങൾ പോയി.

ഈ ചോദ്യത്തിന് ഉത്തരം കണ്ടെത്താൻ ഞാൻ നിരവധി വർഷങ്ങൾ കഷ്ടപ്പെട്ടു, പ്രത്യേകിച്ചും മാനേജ്മെന്റ് സ്കൂളുകളുടെ കൂണുപോലെയുള്ള വളർച്ചയ്ക്ക് ശേഷം.. ആർഓഐ എന്ന ആശയം തെറ്റാണോ? അത് ബിസിനസ് സാഹചര്യങ്ങളിൽ മാത്രമായി പരിമിതപ്പെട്ടതാണോ? ഒന്നിൽ കൂടുതൽ ആർഓഐ എന്ന ആശയം ഉണ്ടാകുമോ? അതോ ചില പ്രത്യേക സാഹചര്യങ്ങളിൽ ആർഓഐ പൂജ്യമോ മൈനസോ ആയി മാറിയാലും ബിസിനസ്സ് തുടരേണ്ടതുണ്ടോ? ആർഓഐ അളവറ്റതായിരിക്കുമോ? വിരമിച്ചതിനു ശേഷവും കാൽമുട്ട് സന്ധി മാറ്റിവയ്ക്കലിനായി ആശുപത്രിയിൽ പ്രവേശിപ്പിക്കുന്നതുവരെ എനിക്ക് ഉത്തരം ലഭിച്ചില്ല. ഐസിയുവിൽ നിന്ന് ആരംഭിച്ച് ഒരാഴ്ച കഴിഞ്ഞ് ഡിസ്ചാർജ് ചെയ്യുമ്പോഴേക്കും ഞാൻ ഒരു പ്രബന്ധം എഴുതി, അത് ആർഓഐ എന്ന ആശയത്തെക്കുറിച്ച് കുറച്ച് വ്യക്തത നൽകി.

ഇന്ത്യൻ അനുഭവങ്ങളെ ആധാരമാക്കിയുള്ള ഹ്രസ്വകഥകൾ എഴുതൽ

അനന്തരം ഞാൻ മറ്റൊരു ശസ്ത്രക്രിയയ്ക്ക് വിധേയനായി, അത് മാസങ്ങളോളം വേദനാജനകമായ ഒരു അനുഭവമായി മാറി. ഇടയ്ക്കിടെ എനിക്ക് രാത്രി മുഴുവൻ ഉറങ്ങാൻ കഴിഞ്ഞില്ല. വേദനയിൽ നിന്ന് കുറച്ചു നേരത്തേക്കെങ്കിലും എന്റെ ശ്രദ്ധ തിരിക്കാൻ, ഞാൻ ഇന്ത്യൻ മാനേജീരിയൽ അനുഭവങ്ങൾ എഴുതാൻ തുടങ്ങി.

ഇരുപത്തിയഞ്ച് അനുഭവങ്ങൾ എഴുതിയ ശേഷം, കൂടുതൽ എഴുതുന്നത് നിർത്താൻ ഞാൻ ഏതാണ്ട് തീരുമാനിച്ചു.

ഒരു ദിവസം ഇന്ത്യയിലെ മറ്റ് പ്രാദേശിക ഭാഷകളിലേക്ക് ഒരു ചെറിയ കൃതി വിവർത്തനം ചെയ്യണമെന്ന് ഞാൻ ചിന്തിച്ചു, അത് ദി ഹിന്ദുവിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചു. അത് മലയാളത്തിലേക്കും ബംഗാളിയിലേക്കും ഞാൻ ഗൂഗിൾ ട്രാൻസ്ലേറ്റ് വഴി വിവർത്തനം ചെയ്തു. ഐഐഎം കോഴിക്കോട്ടിലുള്ള എന്റെ മുൻ സിഎഒ സഹപ്രവർത്തകനുമായി അന്വേഷിച്ചപ്പോൾ "സാർ, ഇത് മോശമാണ്" എന്ന് അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. ഐഐഎം ലഖ്നൗവിലെ ഒരു ബോർഡ് അംഗത്തിന് അയച്ചപ്പോൾ, സമാനമായ മറുപടി ലഭിച്ചു, "ഡോക്ടർ സാഹിബ്, ഈ ജോലി ഒരു പ്രൊഫഷണലാണ് ചെയ്യേണ്ടതാണെന്ന് ഞാൻ കരുതുന്നു. നിങ്ങൾ സമ്മതിക്കുകയാണെങ്കിൽ ഞാൻ അത് പൂർത്തിയാക്കാം". അതിനുശേഷം ഞാൻ ഹിന്ദി വിവർത്തനം പരീക്ഷിച്ചു, എന്റെ പിജിപി വിദ്യാർത്ഥികൾ അത് കണ്ടാൽ അവർ എന്നെ ജീവനോടെ ചുട്ടുകളയുമെന്ന് തോന്നി. "ഞങ്ങൾ പിജിപി പ്രവേശനം വർദ്ധിപ്പിക്കുമ്പോൾ..." എന്നതിന്റെ വിവർത്തനം **"जब हमने पीजीपी का सेवन** (ഭക്ഷണം) **बढाया"** എന്നായിരുന്നു. തുടർന്ന് ഞാൻ ആ കൃതി ഐഐഎംകെയിലെയും ഐഐഎംഎല്ലിലെയും മറ്റ് സ്റ്റാഫ് സഹപ്രവർത്തകർക്ക് അയച്ചു. ഹിന്ദി വിവർത്തനം ഞാൻ തന്നെ സ്വയം ചെയ്തു. അങ്ങനെ എനിക്ക് ഇംഗ്ലീഷ്, ഹിന്ദി, തമിഴ്, മലയാളം, ബംഗാളി, ഉറുദു, മറാത്തി, ഗുജറാത്തി എന്നിവ ലഭിക്കാൻ കഴിഞ്ഞു. നിങ്ങളുടെ കൃതികളിൽ ഒന്ന് **8** ഇന്ത്യൻ ഭാഷകളിൽ ഉള്ളത് ഒരു മികച്ച അനുഭവമായിരുന്നു. പുസ്തകം മുഴുവൻ വിവർത്തനം ചെയ്താലോ എന്ന് ഞാൻ ആലോചിച്ചു, പക്ഷേ ഒരു വാക്കിന് **5** രൂപയായിരുന്നു ചെലവ്. ഏകദേശം **28000** വാക്കുകൾ ഉണ്ടായിരുന്നു. ഒരു പതിപ്പിന് **140,000** രൂപ എനിക്ക് താങ്ങാൻ സാധിക്കില്ല, എന്റെ കുടുംബത്തെ സഹായിക്കാനും മെഡിക്കൽ ചെലവുകൾക്കുമായുള്ള എന്റെ തുച്ഛമായ പെൻഷനിൽ നിന്ന് ആകെ **10,00,000** രൂപയിലധികം വരും. അതിനാൽ എന്റെ കൃതി പിന്നെയും വിവർത്തനം ചെയ്യുക എന്ന ആശയം ഞാൻ ഉപേക്ഷിച്ചു. "ഇത്രയും വലിയ ചെലവ് ന്യായീകരിക്കാൻ തക്കവണ്ണം ആരാണ് ഇത് വായിക്കാൻ പോകുന്നത്" എന്ന് ഞാൻ ചിന്തിച്ചു.

ഗൗരവമായ വിഭവ പരിമിതികളെ മറികടക്കാൻ ക്രിയാത്മകത എങ്ങനെ സംഘടനയെ സഹായിക്കുന്നു, നമുക്ക് അവസരങ്ങൾ എങ്ങനെ നഷ്ടപ്പെടുന്നു, നമുക്ക് അവസരങ്ങൾ എങ്ങനെ നഷ്ടപ്പെടുന്നു, ഒരു ജോലി പൂർത്തിയാക്കാൻ ആവശ്യമായ സമയത്തെ നമ്മൾ എങ്ങനെ അമിതമായി കണക്കാക്കുന്നു, മികച്ച അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ എങ്ങനെ പരിമിതികൾക്ക് കഴിവുണ്ട്, നഷ്ടത്തിലായ ഒരു കമ്പനിക്ക് അതിന്റെ സിൽവർ ജൂബിലി വർഷത്തിൽ ആദ്യമായി അറ്റാദായം എങ്ങനെ നേടാം, വർഷങ്ങളായി ഒരു സീറ്റ് പോലും ചേർക്കാൻ കഴിയാത്ത സ്ഥാപനങ്ങളിൽ എംബിഎ കോഴ്സുകളിലേക്കുള്ള പ്രവേശനം ഒറ്റരാത്രികൊണ്ട്

എങ്ങനെ വർദ്ധിപ്പിക്കാം, തുടങ്ങിയ ചില അനുഭവങ്ങൾ അസാധാരണമായിരുന്നു. ഇതെല്ലാം സംഭവിക്കുന്നത് ഇവിടെ ഇന്ത്യയിലാണ്.

അതുകൊണ്ട് ഞാൻ ആശങ്കകൂടാതെ എഴുത്ത് തുടർന്ന്, ഈ ആശയപരമായ വെളിപാടുകൾ ഉൾപ്പെടുത്തി പാഠപുസ്തകങ്ങളും പഠന കിറ്റുകളും പോലും വികസിപ്പിച്ചു, അത് എന്റെ രക്ഷകനാണെന്ന് തെളിയുകയായിരുന്നു. ഞാൻ വെബ്സൈറ്റ് പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ കുറച്ച് വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് പഠിച്ചിരുന്നു. ഞാൻ ഒരു വെബ്സൈറ്റ് വാടകയ്ക്കെടുത്ത്, ഭാവിതലമുറയ്ക്കോ അല്ലെങ്കിൽ ആർക്കെങ്കിലും ഉപയോഗപ്രദമെന്ന് തോന്നുകയാണെങ്കിൽ സൗജന്യമായി വായിക്കാനോ വേണ്ടി ഈ കുറിപ്പുകൾ അതിൽ ഇടാൻ തുടങ്ങി. ഫാക്കൽറ്റി ഡെവലപ്മെന്റ് പ്രോഗ്രാമുകളിലെ ഫാക്കൽറ്റി പങ്കാളികളും കോഴ്സ് മെറ്റീരിയൽ പ്രസിദ്ധീകരിക്കണമെന്ന് ആഗ്രഹിച്ചു.
പാഠപുസ്തകം തയ്യാറായപ്പോൾ, ഞാൻ ചില പ്രസാധകരോട് പുസ്തകത്തിലുള്ള അവരുടെ താൽപ്പര്യത്തെക്കുറിച്ച് അന്വേഷിച്ചു. അവരത് പരിഗണിക്കാൻ താൽപര്യമുള്ളവരായിരുന്നു, പക്ഷേ സാധാരണയായി ഏതെങ്കിലും മാനേജ്മെന്റ് സ്കൂളിൽ നിർദ്ദേശിക്കപ്പെടാൻ ആയിരുന്നു. പ്രസിദ്ധീകരിക്കാൻ എനിക്ക് താൽപര്യമുണ്ടായിരുന്നു, പക്ഷേ പ്രശസ്തി കുറഞ്ഞ മാനേജ്മെന്റ് സ്കൂളുകൾക്കും (ചെലവേറിയ പുസ്തകം വാങ്ങാൻ കഴിയാത്തവരായതും ആഭ്യന്തര കമ്പനികളിൽ കരിയർ അന്വേഷിക്കുന്നവരുമായ വിദ്യാർത്ഥികൾ ഉള്ള) രാജ്യമെമ്പാടും വ്യാപിച്ചുകിടക്കുന്ന, രണ്ട് വർഷത്തെ ഔപചാരിക എംബിഎ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് അവസരം ലഭിക്കാത്ത പ്രാക്ടീസ് ചെയ്യുന്ന മാനേജർമാർക്കും വേണ്ടി. അത് വളരെയധികം ബുദ്ധിമുട്ടുള്ളതാണെന്ന് എനിക്ക് തോന്നി, മാത്രമല്ല എന്റെ ആരോഗ്യസ്ഥിതിക്ക് അനുസൃതമായി എനിക്ക് ഇഷ്ടമുള്ള രീതിയിൽ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാൻ കഴിയുകയില്ല.

വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും മാനേജർമാർക്കും വായിക്കാൻ രസകരവും സൗകര്യപ്രദവുമാവുന്ന 200 പേജുകളുള്ള ഒരു ചെറിയ പാഠപുസ്തകം തയ്യാറാക്കാനാണ് ഞാൻ ശ്രമിച്ചിരുന്നത്, പക്ഷേ ചില പ്രസാധകർ അത് തൃപ്തികരമാക്കുന്നതിനായി 100+ പേജുകൾ ചേർക്കാൻ ആഗ്രഹിച്ചു. വില കുറച്ചുനിർത്തണമെന്ന് ഞാൻ ആഗ്രഹിച്ചു, പക്ഷേ അതിൽ പ്രസാധകർക്ക് താൽപ്പര്യമുള്ളതായി തോന്നിയില്ല. എനിക്ക് എന്റെ കാഴ്ചപ്പാടുകൾ എന്റെ വെബ്സൈറ്റിൽ എഴുതാനും നിശബ്ദമായി രേഖപ്പെടുത്താനും കഴിയും എന്നതിനാൽ എനിക്ക് വെബ് സാങ്കേതികവിദ്യ വളരെയധികം ഉപയോഗപ്രദമാണെന്ന് തോന്നി. ആർക്കെങ്കിലും വായിക്കാൻ ആഗ്രഹമുണ്ടെങ്കിൽ, അയാൾക്ക്/അവൾക്ക് അത് എളുപ്പത്തിൽ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യാനാകും. വിൽക്കാനല്ല ഞാൻ പദ്ധതിയിട്ടിരുന്നത്, മറിച്ച് ചില ലൈബ്രറികളിൽ ഇടാനുള്ള ആശയം പ്രചരിപ്പിക്കാൻ ആയിരുന്നു. പക്ഷേ അത് എങ്ങനെ അച്ചടിക്കും?

ഒരിക്കൽ ഗുർഗാവോണിൽ, ഞാൻ എന്റെ പുതിയ രചനകളുടെ പ്രിന്റ് ഔട്ട് എടുക്കാൻ പോയി, ഞാൻ ലഖ്നൗവിൽ നിന്ന് ഗുർഗാവോണിലോ അല്ലെങ്കിൽ ബാംഗ്ലൂരിലോ ഉള്ള എന്റെ പെൺമക്കളുടെ അടുത്തേക്ക് മാറിയപ്പോൾ കനമേറിയ അച്ചടിച്ച പ്രിന്റ് ചെയ്ത മെറ്റീരിയൽ ഒരു സ്ഥലത്തു നിന്നും മറ്റൊരിടത്തേക്ക് കൊണ്ടുനടക്കുന്നതിനു പകരം പെൻ ഡ്രൈവുകളിലാക്കി സൂക്ഷിക്കുന്നത് ഞാൻ പഠിച്ചിരുന്നു. പുസ്തക രൂപത്തിൽ അച്ചടിക്കാൻ കഴിയുമോ എന്ന് ഞാൻ ഉടമയോട് വെറുതെ ചോദിച്ചു. അദ്ദേഹം സമ്മതിച്ചു, പുസ്തകങ്ങൾ വിൽക്കാനല്ല മറിച്ച് വിതരണം ചെയ്യാനാണ്, ആർക്കെങ്കിലും ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ സൗജന്യമായി പോലും, എന്ന് അറിഞ്ഞപ്പോൾ വിലയിൽ കിഴിവും നൽകി. അദ്ദേഹം പുസ്തകം തയ്യാറാക്കി, അത് എന്റെ ഉദ്ദേശ്യം നിറവേറ്റി. ഞാൻ ബാംഗ്ലൂരിൽ പോയി അതേ കാര്യം ചെയ്യാൻ ആഗ്രഹിച്ചപ്പോൾ ഇ-ബുക്ക് ഓപ്ഷനും ലഭ്യമായ സ്വയം പ്രസിദ്ധീകരണത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന ഒരു പ്രിന്റർ ഉണ്ടെന്ന് ഞാൻ മനസ്സിലാക്കി. ഞാൻ പുസ്തകങ്ങൾ തയ്യാറാക്കിയാൽ മാത്രം മതി, ഞാൻ ആവശ്യപ്പെടുന്നവർക്ക് അല്ലെങ്കിൽ ഓൺലൈനിൽ വാങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്ക് അദ്ദേഹം വിതരണം ചെയ്യും.

വെബ്സൈറ്റിന്റെ തകർച്ച: ഒരു അവസരം സൃഷ്ടിക്കൽ

എന്റെ കഥകളും പുസ്തകങ്ങളും ഞാൻ വെബ്സൈറ്റിൽ ഇട്ടിരുന്നെങ്കിലും ഒരാളെങ്കിലും അത് നോക്കുന്നുണ്ടോ എന്നറിയാൻ എനിക്ക് വഴിയില്ലായിരുന്നു. യാദൃശ്ചികമായി എന്റെ വെബ്സൈറ്റ് പ്രശ്നങ്ങൾ നേരിടാൻ തുടങ്ങി, എനിക്ക് കൃതികൾ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യുന്നത് നിർത്തേണ്ടിവന്നു. എന്റെ കാട്രിഡ്ജ് ഉണങ്ങിയതിനാൽ എനിക്ക് പ്രിന്റ് ചെയ്യാനും കഴിഞ്ഞില്ല. ഒരു റീ-ഫില്ലറിനായി ഞാൻ തിരഞ്ഞു. ഭാഗ്യവശാൽ എന്റെ മകളുടെ കോളനിയിൽ ഞാൻ ഒരു ചെറിയ കട കണ്ടെത്തി. ഞാൻ ഉടമയുടെ അടുത്തേക്ക് പോയപ്പോൾ അദ്ദേഹം ഒരു വെബ്സൈറ്റ് ഡിസൈനറും വിൽപ്പനക്കാരനും കൂടിയാണെന്ന് ഞാൻ മനസ്സിലാക്കി. കൂടുതൽ ഉപയോക്തൃ സൗഹൃദമായതും ഒരു കുറിപ്പ് പ്രദർശിപ്പിക്കുകയോ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യുകയോ ചെയ്യുമ്പോൾ വായന സംഖ്യ നൽകുന്ന ഒരു കൗണ്ടർ നൽകുന്നതുമായ ഒരു വെബ്സൈറ്റ് കൂടി എനിക്ക് ലഭിച്ചു. രണ്ട് വെബ്സൈറ്റുകൾക്കും കൂടി എനിക്ക് രണ്ട് വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഏകദേശം **25000** രൂപ മാത്രമാണ് ചിലവായത്.

രണ്ടു വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ എന്നെ ചലനരഹിതനാക്കിയ തലകറക്കത്തിന്റെ കാരണം അറിയുന്നതിനായി മൂന്ന് പ്രശസ്ത കോർപ്പറേറ്റ് ആശുപത്രികളിൽ എംആർഐ സ്കാൻ ചെയ്യുന്നതിനു മാത്രമായി ഞാൻ അതിലും കൂടുതൽ തുക ചെലവാക്കിയിരുന്നു. അത് മാത്രമല്ല, മറ്റൊരു മെഡിക്കൽ നേട്ടവും ഞാൻ ശ്രദ്ധിച്ചു. എന്റെ ഭാര്യക്ക്

രാത്രി ഉറങ്ങാൻ കഴിയാത്ത പ്രശ്നം ഉണ്ടായിരുന്നു. ഈ പ്രശ്നം നേരിടുമ്പോഴെല്ലാം, എന്റെ പുതിയ കഥകളിൽ നിന്ന് കുറച്ച് വരികൾ ഞാൻ വായിച്ചുകേൾപ്പിച്ചു, അവ അർത്ഥവത്താണോ എന്നതിനെക്കുറിച്ച് അവളോട് അഭിപ്രായം പറയാൻ പറഞ്ഞു. മിനിറ്റുകൾക്കുള്ളിൽ ഒരു പാര പോലും കേൾക്കുന്നതിനുമുന്നെ തന്നെ അവൾ ഗാഢനിദ്രയിലായിരുന്നു.

വിദേശ ഭാഷയിലുള്ള കാഷ്വൽ വാക്കും കഥയും

2017 മെയ് മാസത്തിലെ ശേഷിക്കുറവിന്റെ കാലയളവിൽ ഞാൻ കോളനിക്ക് പുറത്ത് എന്തെങ്കിലും ചെറിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ പോകുമ്പോൾ, ഒരു ഇലക്ട്രിക് പോസ്റ്റിൽ ഇടിക്കാൻ പോയി. ഞാൻ മുകളിലേക്ക് നോക്കിയപ്പോൾ **"ഇംഗ്ലീഷ്, ഫ്രഞ്ച്, സ്പാനിഷ്, ജർമ്മൻ എന്നിവ പഠിക്കുക"** എന്ന പോസ്റ്റർ കണ്ടു, അതിൽ കോൺടാക്റ്റ് മൊബൈൽ നമ്പറും ഉണ്ടായിരുന്നു. ഞാൻ ആ നമ്പറിൽ വിളിച്ച് എന്നെ സ്പാനിഷ് പഠിപ്പിക്കാമോ എന്ന് ചോദിച്ചു. ആശ്ചര്യത്തോടെ അയാൾ എന്നോട് ഒരു കിലോമീറ്റർ അകലെയുള്ള അദ്ദേഹത്തിന്റെ വീട്ടിലേക്ക് ചെല്ലാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടു. ഞാൻ അദ്ദേഹത്തെ കാണാൻ പോയി, **70** വയസ്സുള്ള ഒരു വൃദ്ധനെ കണ്ടപ്പോൾ അയാൾ അത്ഭുതപ്പെട്ടു, എന്തുകൊണ്ടാണ് ഞാൻ സ്പാനിഷ് അല്ലെങ്കിൽ ഫ്രഞ്ച് പഠിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നതെന്ന് ചോദിച്ചു. ഒരു മാസം ഐഎൻആർ **10000** ചിലവിൽ ആറ് മാസം എടുക്കുമെന്ന് അദ്ദേഹം എന്നോട് പറഞ്ഞപ്പോൾ എനിക്ക് തിരികെ പോകണമെന്നും ആറ് ആഴ്ചയിൽ എന്നെ പഠിപ്പിക്കാൻ കഴിയുമോ എന്ന് ഞാൻ ചോദിച്ചു. കൂടുതൽ ആശ്ചര്യപ്പെട്ട അദ്ദേഹം എന്തുകൊണ്ടാണ് ഞാൻ പഠിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത് എന്ന് ചോദിച്ചു. **"തർജ്ജമക്കായി"** എന്ന് ഞാൻ പറഞ്ഞപ്പോൾ അദ്ദേഹത്തിന്റെ ആശ്ചര്യം കൂടുതൽ വർദ്ധിച്ചു. ആറ് ആഴ്ചയ്ക്കുള്ളിൽ ഇത് പഠിക്കാൻ കഴിയില്ലെന്ന് പറഞ്ഞിട്ട് അദ്ദേഹം അത് വിവർത്തനം ചെയ്തുതരാം എന്ന് നിർദ്ദേശിച്ചു. അയാൾ ഒരു വാക്കിന് **7** രൂപ പറഞ്ഞു, അത് **5** രൂപയായി കുറച്ചു. അതായത് **28000** വാക്കുകളുള്ള പുസ്തകത്തിന് ഏകദേശം **140000** രൂപ ചിലവ് വരും.

അതെനിക്ക് താങ്ങാൻ കഴിയാത്തതിനാൽ, ഏകദേശം **2500** രൂപ ചിലവുവരുന്ന ഒരു പേജുള്ള ഒരു കഥ വാങ്ങാൻ ഞാൻ ചിന്തിച്ചു. ഞാൻ അദ്ദേഹത്തോട് ഫ്രഞ്ച് ഭാഷയിലേക്ക് വിവർത്തനം ചെയ്യാൻ ആവശ്യപ്പെടുകയും മുൻകൂട്ടി പണം നൽകുകയും ചെയ്തു. ഒരു ആഴ്ചയ്ക്ക് ശേഷം അദ്ദേഹം വിവർത്തനം ചെയ്ത പതിപ്പ് എനിക്ക് ഇമെയിൽ ചെയ്തു, എന്നെ കാണാൻ കഴിയുമോ എന്ന് ചോദിച്ചു. കൂടിക്കാഴ്ചയിൽ കൃതിയിൽ തനിക്ക് മതിപ്പുണ്ടെന്ന പറഞ്ഞ് അദ്ദേഹം മുഴുവൻ പുസ്തകവും വിവർത്തനം ചെയ്തുകൂടെയെന്നും ചോദിച്ചു, ഒരു വാക്കിന് **3** രൂപ കിഴിവ് നിരക്കിൽ അത് ചെയ്യാമെന്ന് വാഗ്ദാനം ചെയ്തു. എന്റെ വിരമിച്ച അവസ്ഥയെക്കുറിച്ച് ഞാൻ അദ്ദേഹത്തോട് പറഞ്ഞു, എന്റെ പെൻഷൻ ഉപയോഗിച്ച് എനിക്ക് അത് താങ്ങാൻ കഴിയില്ലെന്നും

പക്ഷേ എനിക്ക് ഏകദേശം **5000** രൂപ **(**പെൻഷന്റെ **1/10)** പിഴിഞ്ഞെടുക്കാൻ കഴിയും**,** അതിനപ്പുറം**,** അത് എന്റെ പത്നിയുടെ അധികാരപരിധിയിൽ കടന്നുകയറും എന്നും ഞാൻ പറഞ്ഞു**.**

അദ്ദേഹം പറഞ്ഞത് കൗതുകമുണ്ടാക്കുന്നതായിരുന്നു**, "**പണമടയ്ക്കുന്നതിനെ സംബന്ധിച്ച് വിഷമിക്കേണ്ട**,** നിങ്ങൾക്ക് സൗകര്യപ്രദമായ ഏത് സമയത്തും എത്രയെങ്കിലും നൽകുക**".** അതിനുശേഷം ഞാൻ അദ്ദേഹത്തോട് കഥ മറ്റ് മൂന്ന് ഭാഷകളിലേക്കും കൂടി വിവർത്തനം ചെയ്യാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടു**,** അതിന് എനിക്ക് ആകെ **10000** രൂപ ചിലവാകും**.** അങ്ങനെ ഇപ്പോൾ ഒരു ഡസൻ ഭാഷകളിലായുള്ളതും ലോകമെമ്പാടുമുള്ള **3500+** ദശലക്ഷത്തിലധികം ആളുകൾക്ക് വായിക്കാൻ കഴിയുന്ന രസകരമായ ഒരു ജീവിതാനുഭവമായ എന്റെ ഒരു കഥ **"**ഹനുമാൻസ് ഓഫ് ഇന്ത്യ**" (**കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാനുള്ള ഇന്ത്യക്കാരുടെ മറഞ്ഞിരിക്കുന്ന ശക്തിയെക്കുറിച്ചുള്ള അത്ഭുതാവഹമായ അനുഭവങ്ങൾ**)** എനിക്ക് വെറും **10000** രൂപയിൽ ലഭിച്ചു**.**

"ആർഓഐ എന്തായിരിക്കും**"** എന്ന് ഞാൻ ചിന്തിച്ചു**.**

വിദേശ ഭാഷയിലുള്ള കഥാ പുസ്തകം

കളി ഇപ്പോൾ അവസാനിച്ചു എന്ന് ഞാൻ കരുതി**.** പക്ഷേ**,** ഞാൻ ലഖ്നൗവിൽ തിരിച്ചെത്തിയപ്പോൾ എന്റെ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ ഏകദേശം **400,000** രൂപ ക്രെഡിറ്റ് ചെയ്തതായി ഞാൻ കണ്ടെത്തി**.** ആരെങ്കിലും തെറ്റായി പണം നിക്ഷേപിച്ചിട്ടുണ്ടോ എന്ന് ഞാൻ ചിന്തിച്ചു**,** നോട്ട് നിരോധനത്തിന് ശേഷം എല്ലാ ദിവസവും വാർത്തകളിൽ ഇത് ഇടം നേടിയിരുന്നു**.** പക്ഷേ ബാങ്കിൽ അന്വേഷിച്ചപ്പോൾ**,** അത് യഥാർത്ഥമാണെന്ന് ഞാൻ മനസ്സിലാക്കി**,** ഞാൻ വാങ്ങിയിരുന്ന ഒരു മ്യൂച്വൽ ഫണ്ടിന്റെ കാലാവധി കഴിഞ്ഞതിനാൽ എന്റെ അക്കൗണ്ടിലേക്ക് പണം ട്രാൻസ്ഫർ ചെയ്യപ്പെട്ടതായിരുന്നു**.** അത് ഉപയോഗിച്ച് എന്തുചെയ്യണമെന്ന് ഞാൻ ആലോചിച്ചു**?** അത് കൊണ്ട് നമ്മൾ എന്തുചെയ്യണമെന്ന് ഞാൻ അവളുടെ അഭിപ്രായം തേടി**.** നിങ്ങൾക്ക് എന്തു വേണമോ**,** അത് ചെയ്യൂ എന്ന് അവൾ പറഞ്ഞു**. "**എല്ലാ കഥകളും വിവർത്തനം ചെയ്യാൻ നമ്മൾ ചെലവഴിക്കണോ**?"** എന്ന് ഞാൻ ചോദിച്ചു**.** ഒരുപക്ഷേ **1992** ൽ ബാഴ്സലോണയിൽ നിന്ന് തിരിച്ചെത്തിയ ശേഷം ഇത് ചെയ്യാൻ ഞാൻ വളരെക്കാലമായി ചിന്തിച്ചിരുന്നതുകൊണ്ടാകാം**,** അത് അക്കാദമികപരമായി എനിക്ക് ഒരു പുറം ലോകം തുറന്നു തന്നു**,** അവിടെ നിന്ന് സഹകരണത്തിന്റെ ഉത്തമമായ പാഠങ്ങൾ ഞാൻ പഠിച്ചു**.** ഞങ്ങളുടെ **9** മാസത്തെ സന്ദർശനത്തിന് യൂറോപ്യൻ യൂണിയൻ ധനസഹായം നൽകി**,** എന്റെ കുടുംബത്തെ ഒരു മാസം നീണ്ടുനിൽക്കുന്ന യൂറോപ്യൻ യാത്ര കൊണ്ടുപോകാൻ ഏകദേശം അത്രയും തുക എനിക്ക് ലാഭിക്കാൻ കഴിഞ്ഞു**,** ഇത് ഉദാരവൽക്കരണത്തിന് മുന്നെയുള്ള കാലഘട്ടത്തിൽ ഞങ്ങൾക്ക് ഇത് ചിന്തിക്കാൻ പോലും കഴിയില്ലായിരുന്നു**.**

ഒരുപക്ഷേ, അവൾക്ക് ഇഷ്ടപ്പെടാത്ത ഒരു ശീലത്തിലും ഏർപ്പെടാൻ അവൾ എന്നെ അനുവദിചിട്ടില്ല എന്നതിൽ ഖേദം തോന്നിയിട്ടാകാം, അവൾ "അത് ചെയ്തോളൂ" എന്ന് തലയാട്ടി. ആവേശത്തോടെ ഞാൻ ആ രാത്രിയിൽ തന്നെ അത് വിവർത്തനം ചെയ്തുകൊണ്ടിരുന്ന എന്റെ സുഹൃത്തിന് ഞാൻ ഒരു ഇമെയിൽ അയച്ചു, "ആരംഭിച്ചോളൂ, മുഴുവൻ പുസ്തകവും ഫ്രഞ്ച്, ജർമ്മൻ, സ്പാനിഷ്, മന്ദാരിൻ ഭാഷകളിൽ വിവർത്തനം ചെയ്യുക. പേയ്മെന്റ് (ഏകദേശം **INR 350000**) യഥാസമയം നൽകുന്നതാണ്". ഞാൻ ഒരു വിഡ്ഢിത്തമായിട്ടാണ് അത് ചെയ്തത്, കാരണം നികുതിയുടെ പ്രത്യാഘാതങ്ങൾ കാരണം അത് വിൽക്കുന്നത് ബുദ്ധിമുട്ടാണെന്ന് പിന്നീട് ഞാൻ തിരിച്ചറിഞ്ഞു. അതുകൊണ്ട് ഞാൻ അത് സൗജന്യമാക്കി വെബ്സൈറ്റിൽ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്തു. ഐഐഎംഎയിലെ ഒരു ബാച്ച്മേറ്റ് എന്നോട് ചോദിച്ചു, "ആർഒഐ എന്താണ്? മാനേജീരിയൽ ആയി പറഞ്ഞാൽ ഏറ്റവും മണ്ടത്തരമായ തീരുമാനമാണിത്". എന്റെ ഏറ്റവും മണ്ടത്തരമായ തീരുമാനത്തിൽ എനിക്ക് ലജ്ജ തോന്നി, പക്ഷേ അത് ഹ്രസ്വകാലത്തേക്കേ ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ.

പ്രദർശനങ്ങളും ഡൗൺലോഡുകളും

ഒരു ദിവസം ഞാൻ യാദൃശ്ചികമായി വെബ്സൈറ്റ് സന്ദർശിച്ചപ്പോൾ എന്റെ എഴുത്തുകൾ എത്ര തവണ പ്രദർശിപ്പിക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ടെന്നും ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തിട്ടുണ്ടെന്നും അതിൽ സൂചിപ്പിച്ചിരുന്നു എന്നത് ഞാൻ കണ്ടു. എണ്ണിയപ്പോൾ ഫലങ്ങൾ കൗതുകകരമായിരുന്നു.

എന്റെ എല്ലാ കൃതികളും മൊത്തത്തിൽ **12000+** പ്രദർശനങ്ങളും **6800+** ഡൗൺലോഡുകളും ആയിരുന്നു. ഞാൻ പരമ്പരാഗത പ്രസിദ്ധീകരണ മാർഗം സ്വീകരിച്ചിരുന്നെങ്കിൽ, ഞാൻ ഒതുങ്ങി കിടന്നിരുന്ന കിടക്കയിൽ നിന്നും ആ പ്രേക്ഷകരിലേക്ക് എത്തിച്ചേരാൻ എനിക്ക് ഒരു മാർഗവുമില്ലായിരുന്നു. "ടെയിൽസ് ഓഫ് ഗ്രാൻഡ്ഫാദർ" എന്ന കഥാ പുസ്തകത്തിന്റെ വിദേശ പതിപ്പുകളുടെ ഡൗൺലോഡുകൾ **(538)** ഹിന്ദി, ഇംഗ്ലീഷ് **(354)** എന്നിവയേക്കാൾ കൂടുതലായിരുന്നു, ഇത് സൂചിപ്പിക്കുന്നത് ഇന്ത്യൻ അനുഭവങ്ങളുടെ ലീനമായ സാധ്യതകൾ ആവശ്യത്തിനുണ്ട് എന്നാണ്. തർജ്ജമ ഇല്ലാതെ എനിക്ക് അവരുമായി അനുഭവങ്ങൾ പങ്കിടാൻ കഴിയുമായിരുന്നോ", ഞാൻ ചിന്തിച്ചു. ആകസ്മികമായി, തർജ്ജമ ചെയ്യുന്നതിനായി ചെലവഴിച്ച തുക ശമ്പള പരിഷ്കരണം മൂലം കുടിശ്ശികയുടെ രൂപത്തിൽ ഉടൻ നികത്തപ്പെട്ടു, അതേസമയം അതിന്റെ **4** മടങ്ങ് തുക എന്റെ സ്വന്തം ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് വിവിധ നയങ്ങളിലൂടെ എനിക്ക് നിഷേധിച്ചു. പരമ്പരാഗത സാമ്പത്തിക രീതിയിൽ ആർഒഐ കണക്കാക്കാൻ എനിക്ക് ബുദ്ധിമുട്ട് തോന്നി.

ശ്രദ്ധിക്കപ്പെട്ട മറ്റൊരു രസകരമായ കാര്യം മിക്ക മാനേജ്മെന്റ് സ്കൂളുകളിലും നിർബന്ധിത കോഴ്സായി പഠിപ്പിക്കുന്ന സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റിനെക്കുറിച്ചുള്ള നിർബന്ധിത കോഴ്സിന്റെ കോഴ്സ് ഔട്ട്‌ലൈനുകളിൽ

ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടില്ലാത്ത പാഠപുസ്തകങ്ങളുടെ അധ്യായങ്ങളാണ് കൂടുതൽ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യപ്പെട്ടത് എന്നതാണ്. അതിലും രസകരമായ ഒരു നിരീക്ഷണം ടെക്സ്റ്റ് ബുക്കിനേക്കാൾ കൂടുതൽ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യപ്പെട്ട ഗവേഷണ പുസ്തകങ്ങളോടുള്ള താൽപ്പര്യത്തേക്കുറിച്ചായിരുന്നു. അതിനുപുറമേ, കേസ് ബുക്കുകളിലും വ്യക്തിഗത കേസുകളിലും വളരെ വലിയ താൽപ്പര്യമുണ്ടായിരുന്നു. ഇതെല്ലാം **freebooks.ekhaikk.in** എന്ന വെബ്സൈറ്റും ആരംഭിച്ചതിനാലാണ്. മൊത്തത്തിൽ അധിക ചെലവ് **2000** രൂപയിൽ കൂടുതലായിരുന്നില്ല. പരമ്പരാഗത സാമ്പത്തിക രീതികളിൽ ആർഓഐ കണക്കാക്കാൻ എനിക്ക് വീണ്ടും ബുദ്ധിമുട്ട് തോന്നി.

ആർഒഐ എന്താണ്**?**

എന്റെ ജോലിയുടെ ആർഒഐ എന്താണെന്ന് ആളുകൾ ചോദിക്കുമ്പോൾ. വർത്തമാന കാലഘട്ടത്തെക്കുറിച്ചുള്ള സാധാരണ ധാരണയിൽ, അത് പൂജ്യമോ അല്ലെങ്കിൽ വളരെ കുറവോ ആണെന്ന് എനിക്ക് തോന്നുന്നു. പുസ്തകങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയില്ല. ഐഎൻആർ നിക്ഷേപത്തിൽ ലാഭമില്ല. പക്ഷേ, ഞാനോ എന്റെ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടോ എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടിയിരുന്നതെന്ന് ഞാൻ തിരിഞ്ഞുനോക്കുമ്പോൾ, എനിക്ക് ആവേശം തോന്നുന്നു. ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് **1993-**ൽ ഒരു അക്കാദമിക് റിസോഴ്സ് പാർക്ക് സൃഷ്ടിക്കാൻ ആഗ്രഹിച്ചു. പക്ഷേ അത് **20** വർഷത്തേക്ക് ഒരിക്കലും ഉയർന്നുവന്നില്ല. എന്നാലും **2500-**ലധികം ആളുകൾ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത കേസുകൾ എഴുതാൻ കഴിഞ്ഞു. കേസ് ബുക്ക് പോലും **226** തവണ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യപ്പെട്ടു. ഒരു ബഹുഭാഷാ പുസ്തകം **500-**ലധികം തവണ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യപ്പെട്ടു. ഗവേഷണ പുസ്തകങ്ങൾ പോലും അപ്രതീക്ഷിതമായി ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യപ്പെടുകയായിരുന്നു. അവസാനമായി അത് ഇരുപത്തിയേഴ് വർഷം മുമ്പ് ബാഴ്സലോണയിൽ വച്ച് ഞാൻ കണ്ട ഒരു സ്വപ്നമായ ചിലവ് കുറഞ്ഞ, വിദ്യാർത്ഥി**/**മാനേജർസ് സൗഹൃദ കോഴ്സ് മെറ്റീരിയൽ വികസിപ്പിക്കുന്നതിൽ കലാശിച്ചു.

ഇവയെല്ലാം മിഷൻ ഓഫ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു, **2017** ലെ ഐഐഎം ആക്ടിലെ സെക്ഷൻ **'7g'**ക്ക് കീഴിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന കുറഞ്ഞ ചെലവിലുള്ള വിദ്യാഭ്യാസ സാമഗ്രികൾ ഉൾപ്പെടെ. ആർഓഐ അളവുകളിൽ പരാജയത്തിന്റെ അനുഭൂതി ഉണ്ടാകുന്നത് കാര്യക്ഷമതയുടെ മാത്രം അളവുകോലായ ആർഓഐയെ പ്രകടനത്തിന്റെ ഏക അളവുകോലായി തെറ്റായി പ്രയോഗിച്ചതിനാലാണ്. ഫലപ്രാപ്തിയെക്കുറിച്ച് എന്താണ്**?** എന്ത് ഉദ്ദേശ്യത്തിലാണോ സ്ഥാപനം സ്ഥാപിച്ചത്, അത് നേടുന്നതിൽ ഒരു സ്ഥാപനമോ വ്യക്തിയോ എത്ര സ്കോർ നേടിയിട്ടുണ്ട്. ഫലപ്രാപ്തിയെന്ന മാനദണ്ഡം അടിസ്ഥാനമാക്കി അളക്കുകയാണെങ്കിൽ, സ്കോർ ഉയർന്നതാണ്.

"ആർഒഐയെക്കുറിച്ചുള്ള ആശങ്കയ്ക്ക് അമിത പ്രാധാന്യം നൽകിയത് തന്ത്രപരമായ മാനേജ്മെന്റ് മേഖലയിലെ ഫാക്കൽറ്റി വികസനത്തിന് വലിയ സംഭാവന നൽകിയിരുന്ന ഒരു സ്ഥാപനമായ സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റ് ഫോറത്തിന്റെ തകർച്ചയിലേക്ക് നയിച്ചു. ഫലപ്രാപ്തിയേക്കുറിച്ചുള്ള മാനദണ്ഡങ്ങളിലുള്ള അളവെടുപ്പിന്റെ അഭാവം രാജ്യത്തിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിൽ പല മുൻനിര സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും വളർച്ചയെ തടസ്സപ്പെടുത്തിയ ഒരു ഘടകമാണോ? തീർച്ചയായും, ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപനത്തിൽ നിയന്ത്രണമില്ലാത്ത ആർഒഐയെ കണക്കാക്കുന്നതിന്റെ അമിത ഉപയോഗം നിരവധി തെറ്റായ ബിസിനസ്സ് രീതികളിലേക്ക് നയിച്ചു, എതിരാളികളോട്, സഹോദരന്മാർ പോലും, സമൂഹത്തിന്റെ വളർന്നുവരുന്നതും ഉയർന്നുവരുന്നതുമായ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിന് സഹകരിക്കുന്നതിനുപകരം പരസ്പരം കൊല്ലാൻ പോരാടുന്നു" ഡോ. നരേന്ദ്ര മോഹൻ ചിന്തിച്ചു.

വിവിധ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമായ മോഡലുകൾ

6" x 9" A4 വലുപ്പം **9" x 12" 6" x 9" A5** മാറ്റ് ഫിനിഷ് **750** ഗ്രാം ഏകദേശം. **350** ഗ്രാം ഏകദേശം. ഗ്ലോസി ഫിനിഷ് **350** ഗ്രാം ഏകദേശം. **5.5" x 8.5" 400** ഗ്രാം ഏകദേശം. ഇ-ബുക്ക് പൂജ്യം ഫ്രീ ബുക്ക് പേജുകൾ **250** പൂജ്യം പേജുകൾ **250** പരമ്പരാഗത സിറോക്സ് കോഴ്സ് മെറ്റീരിയൽ കൈയ്യിലൊതുങ്ങുന്ന വായിക്കാൻ സൗകര്യപ്രദമായ പേജുകൾ **250** പേജുകൾ **300** കൈയ്യിലൊതുങ്ങുന്ന വായിക്കാൻ സൗകര്യപ്രദമായ ഐഎൻആർ **300** ലോ വിഷൻ റീഡർമാർ ഐഎൻആർ **400** എക്സിക്യൂട്ടീവ് എഡ്. ഐഎൻആർ **300** ഇക്കണോമി എഡ്. കുറിപ്പുകൾ എടുക്കുന്നതിനായി ഓരോ കഥയ്ക്കും ശേഷം ഒരു ബ്ലാങ്ക് ഷീറ്റ് ഐഎൻആർ **175** വിദ്യാർത്ഥികൾ എഡ്. വായിക്കുക എവിടെയും ഏത് സമയത്തും, എവിടെയും എവിടെയും ഏത് സമയത്തും വായിക്കുക, എവിടെയും ഐഎൻആർ **150** ക്യാഷ്ബാക്ക് **100%** സ്മാർട്ട് റീഡറുകൾ ഐഎൻആർ **0** വരെ സൂക്ഷ്മപരിശോധനയ്ക്ക്.