

48. ROI என்றால் என்ன அப்பா?

"அப்பா, ROI என்றால் என்ன" என்று ஒரு பத்து வயதுக் குழந்தை தனது தந்தையிடம் கேட்டது. (ஒரு பெரிய நிறுவனத்தில் எனது பட்டதாரிப் பயிற்சியின் பழைய பேட்ச்மேட்) அவர் ஒரு தனியார் ஈக்விட்டி நிபுணராக இருந்தார், அடிக்கடி "ROI" என்ற வார்த்தையைக் கேட்டுள்ளார், அப்பா தமது ஆப்பிள் மொபைலில் பேசும் பொழுது கேட்டுக்கொண்டிருந்தார். மேலாண்மை நிபுணர் மிகவும் வெற்றிகரமான நிர்வாகி மற்றும் தம் தொழில் முன்னேற்றத்திற்காகச் சில ஆண்டுகளாக அமெரிக்காவிற்கு மாற்றம் செய்திருந்தார்.

தந்தை விளக்கினார், "மகனே!, ROI என்பது முதலீட்டின் மீதான வருமானம், அதாவது, நிதியுதவிக்கான வணிக முன்மொழிவை நாங்கள் எடுக்கும்போது, வணிகத்திற்கான உள்கட்டமைப்பை உருவாக்கச் செலவழித்த பணத்தில் எவ்வளவு மொத்த லாபம் கிடைக்கும் என்பதைக் கணக்கிடுகிறோம்". குழந்தை கேட்டது "அப்பா நீங்களும் என் வளர்ப்பில் முதலீடு செய்கிறீர்கள்: உணவு, உடைகள், பள்ளிக் கட்டணம், உடல்நலம் போன்றவை. என்னிடமிருந்து எவ்வளவு ROI எதிர்பார்க்கிறீர்கள்? மேலும், உங்களை வளர்த்ததற்காக தாதாஜி எவ்வளவு பணம் சம்பாதித்தார்" என்று குழந்தை தனது வயதான அன்பான தாதாஜியை நினைவு கூர்ந்தது, கிழக்கு உ.பி.யில் ஒரு சிறிய இடத்தில், நோய்வாய்ப்பட்ட தாதியுடன் தனியாக தாதாஜி வசித்து வந்தார்.

உணர்ச்சிப்பூர்வமான நபரான அப்பா, சிறிது நேரம் திகைத்துப் போனார், பின் பேச்சின் தலைப்பை மாற்ற முயற்சி செய்தார், "இந்தக் கோடையில் வெளியூர்களுக்கு எங்குச் செல்லலாம்?" என்றார், ஆனால் இரவு முழுவதும் அவரால் தூங்க முடியவில்லை.

ROI மாநாடு

வியூக மேலாண்மை மன்றத்தின் (SMF) கீழ்த் தொடர்புடைய ஒரு மாநாட்டை எவ்வாறு ஏற்பாடு செய்வது என்று விவாதிக்க ஒரு தனியார் மேலாண்மைப் நிறுவனத்திற்குச் சென்றோம். போதுமான உள்கட்டமைப்பு மற்றும் ஆதரவின் காரணமாக எஸ்எம்எஃப் மாநாடுகள் பொதுவாக ஐஐஎம்எம், ஐஐஎஃப்ஐ போன்ற அரசு நிறுவப்பட்ட நிறுவனங்களில் நடத்தப்பட்டன. SMF அதன் பெயரை மற்ற தனியார் நிர்வாகத்திற்கும் நீட்டிக்க வேண்டும் என்று பரிந்துரைகள் இருந்தன. அத்தகைய சாத்தியக் கூறுகளை ஆராயும் வகையில் இந்த வருகை அமைந்திருந்தது.

2-3 மணி நேடு நேர விவாதத்திற்குப் பிறகு, நிறுவனம் எந்தக் கட்டணமும் இன்றிக் கருத்தரங்கு மண்டபத்தை விரிவுபடுத்துவதாகவும், ஆசிரியர்களையும் பிற பிரதிநிதிகளையும் அணிதிரட்ட SMF அதன் இணையதளம் மூலம் நிகழ்வை ஊக்குவிக்கும் என்பதையும் நாங்கள் ஒப்புக்கொண்டோம். இதரச் செலவுகள் பதிவுக் கட்டணத்தின் மூலம் ஈடுசெய்யப்படும். நிகழ்வு தொடர்பான எந்த விதமான இதரச் செலவினங்களையும் நிகழ்வுகளைத் தொகுக்கும் நிறுவனம் ஏற்காது. புரவலன் நிறுவனத்தின் சுமார் 30-40 வெளிப் பிரதிநிதிகள், 50-60 ஆசிரியர்கள் மற்றும் மாணவர் பிரதிநிதிகள் வருவார்கள் என்று நாங்கள் எதிர்பார்த்தோம். நாங்கள் அந்த இடத்தை விட்டு வெளியேறும் போது, முப்பது வருடங்களுக்கு முன்பு ஒரு முன்னணி நிர்வாகக் கழகத்தில் எங்களுடைய வகுப்புத் தோழனாக இருந்த இயக்குநர், "இன்னும் ஒரு கேள்வி,

நிறுவனத்திற்கு என்ன ROI இருக்கும்? இந்த நிகழ்வை நான் ஆதரிக்கிறேன், ஆனால் நிர்வாகத்திடம் அனுமதி பெற எனக்கு இந்த உறுதியான தகவல்கள் தேவையாக உள்ளன” என்றார்.

நாங்கள் வருத்தத்துடன், “நீங்கள் எங்களிடம் வகுத்தலைச் சொன்னால், ஒப்புதலுக்காக ROI-ஐக் கணக்கிட உதவுவதற்கு நாங்கள் நியூமரேட்டருக்குச் சொல்லலாம்” என்று கூறினோம், மேலும் மாநாட்டின் நோக்கம் நிர்வாகத்திற்குத் தெரியுமா? என்று யோசித்து அந்த இடத்தை விட்டு நகர்ந்தோம்.

இந்தக் கேள்விக்கான பதிலைக் கண்டுபிடிக்க நான் பல ஆண்டுகளாகப் போராடினேன், குறிப்பாக மேலாண்மைப் நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்குப் பிறகு. ROI என்ற கருத்துத் தவறானதா? இது வணிகச் சூழ்நிலைகளுக்கு மட்டுமே குறிப்பிடப்பட்டுள்ளதா. ROI பற்றி மேலும் ஒரு கருத்து இருக்க முடியுமா? அல்லது குறிப்பிட்ட சூழ்நிலையில் ROI ஆனது பூஜ்ஜியமாகவோ அல்லது கழித்ததாகவோ ஆகும்பொழுது வணிகம் தொடர்ந்து நகருமா? ROI ஆனது எல்லையற்றதாக இருக்க முடியுமா? என் பணி ஓய்வுக்குப் பிறகும் நான் முழங்கால் மூட்டு மாற்று சிகிச்சைக்காக மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்படும் வரை இந்தக் கேள்விகளுக்குப் பதில் கிடைக்கவில்லை, ICU-வில் இருந்து ஒரு ஆராய்ச்சிக் கட்டுரை எழுதத் தொடங்கி ஒரு வாரம் கழித்து நான் டிஸ்சார்ஜ் செய்யப்பட்ட நேரத்தில் அதை முடித்தேன், இது ROI பற்றிய சில தெளிவைக் கொடுத்தது.

இந்திய அனுபவ அடிப்படையிலான சிறு வழக்குகளை எழுதுதல். அதன்பிறகு நான் மற்றொரு அறுவை சிகிச்சை செய்து கொண்டேன், அது பல மாதங்களுக்கு ஒரு வேதனையான அனுபவமாக மாறியது. எப்போதாவது இரவு முழுவதும் தூங்க முடியாமல் இருப்பேன்.

இரவு முழுவதும். வலியிலிருந்து என் கவனத்தைத் திசை திருப்பச், சில இந்திய நிர்வாக அனுபவங்களை எழுத ஆரம்பித்தேன். இருபத்தைந்து அனுபவங்களை எழுதிய பிறகு, நான் மேலும் எழுதுவதை நிறுத்த முடிவு செய்தேன்.

ஒரு நாள் “தி இந்து நாளிதழில்” வெளியான ஒரு சிறிய பகுதியை இந்தியாவின் பிற வட்டார மொழிகளில் மொழி பெயர்க்க வேண்டும் என்று நினைத்தேன். கூகுள் மொழிபெயர்ப் பின் துணையுடன் மலையாளம் மற்றும் பெங்களூரில் மொழிபெயர்த்தேன். கோழிக்கோடு ஐஐஎம்மில் உள்ள எனது முன்னாள் சிஏஓ சக ஊழியரிடம் விசாரித்தபோது, “சார், இது சரியாக இல்லை” என்றார். ஐஐஎம் லக்னோவின் நிர்வாகக் குழு உறுப்பினருக்கு அனுப்பப்பட்ட வங்காளப் பதிப்பிற்கும், இதே போன்ற பதில் கிடைத்தது. “டாக்டர் சாஹிப், இந்த வேலையை ஒரு தொழில்முறை நிபுணர் செய்ய வேண்டும் என்று நான் நினைக்கிறேன். நீங்கள் ஒப்புக்கொண்டால் நான் அதைச் செய்து விடுகிறேன்.” நான் இந்தி மொழிபெயர்ப்புக்கு

முயன்றேன். எனது பிஜிபி மாணவர்கள் அதைப் பார்த்தால், அவர்கள் என்னை உயிருடன் வறுத்தெடுப்பார்கள் என்று உணர்ந்தேன். “நாங்கள் PGP உட்கொள்ளலை அதிகரித்தபோது...” என்பதன் மொழிபெயர்ப்பு “जब हमने पीजीपी का सेवन (eating) बढ़ाया”. அதன்பிறகு IIMK மற்றும் IIML இல் உள்ள சகஊழியர்களுக்கு அதை அனுப்பினேன். இந்தி மொழிபெயர்ப்பை நானே செய்தேன்.

இதனால் நான் ஆங்கிலம், இந்தி, தமிழ், மலையாளம், பெங்காலி, உருது, மராத்தி, குஜராத்தி ஆகிய மொழிகளைப் பெற முடிந்தது. எட்டு இந்திய மொழிகளில் உங்களது படைப்புகளில் இதுவும் ஒரு சிறந்த உணர்வாக இருந்தது. முழுப் புத்தகத்தையும் மொழிபெயர்க்க நினைத்தேன் ஆனால் ஒரு வார்த்தையை மொழி பெயர்க்க 5 ரூபாய். தோராயமாக 28000 வார்த்தைகள் இருந்தன. ஒரு பதிப்பிற்கு மொத்த செலவு INR 10,00,000-இல் எனது குடும்பம் மற்றும் மருத்துவச் செலவுக்குப் போக எனது சொற்ப ஓய்வூதியத்தில் இருந்து INR 140,000 மட்டுமே என்னால் கொடுக்க முடிந்தது . எனவே எனது படைப்பை இனி மொழி பெயர்க்கும் எண்ணத்தைக் கைவிட்டேன். "இவ்வளவு பெரிய செலவை நியாயப்படுத்த யார் இதைப் படிக்கப் போகிறார்கள்" என்று நான் நினைத்தேன். சில அனுபவங்கள் அசாதாரணமானவை, படைப்பாற்றல் நிறுவனம் எவ்வாறு தீவிரமான வளக் கட்டுப்பாடுகளை கடக்க உதவுகிறது, எப்படி வாய்ப்புகளை இழக்கிறோம், ஒரு பணியை முடிக்கத் தேவைப்படும் நேரத்தை எவ்வாறு மிகையாக மதிப்பிடுகிறோம், தடைகள் எப்படி சிறந்த வாய்ப்புகளை உருவாக்கும் திறனைக் கொண்டுள்ளன, நஷ்டத்தை ஏற்படுத்தும் நிறுவனம் எவ்வாறு நிகருக்குள் வரும் அதன் வெள்ளி விழா ஆண்டில் முதல் முறையாக லாபம், பல ஆண்டுகளாக ஒரு இருக்கை கூடச் சேர்க்க முடியாத நிறுவனங்களில் MBA படிப்புகளில் சேர்க்கையை ஏறக்குறைய ஒரே இரவில் எப்படி அதிகரிக்கலாம் மற்றும் பல. இவையெல்லாம் இங்கே, இந்தியாவில் நடக்கின்றன.

பாடப் புத்தகம் மற்றும் கற்றல் கருவிகளை உருவாக்கி, இந்தக் கருத்தியல் வெளிப்பாடுகளை உள்ளடக்கியது, அதனால் கவலையில்லாமல் நான் எழுதுவதைத் தொடர்ந்தேன், அது எனது இரட்சகராகவும் நிரூபிக்கப்பட்டது. சில வருடங்களுக்கு முன்பு இணையதளத்தை இயக்கவும் கற்றுக்கொண்டேன்.

நான் ஓர் இணையதளத்தை வாடகைக்கு எடுத்துச், சந்ததியினருக்காகவோ அல்லது யாராவது உபயோகமாக இருந்தால் இலவசமாகப் படிக்கவோ இதை எழுத ஆரம்பித்தேன். ஆசிரிய மேம்பாட்டுத் திட்டங்களின் ஆசிரியப் பங்கேற்பாளர்களும் பாடப் பொருள் வெளியிடப்பட வேண்டும் என்று விரும்பினர்.

பாடப்புத்தகம் தயாரானதும், சில பதிப்பாளர்களிடம் புத்தகத்தின் மீதான ஆர்வத்தைப் பற்றிச் சரிபார்த்தேன். அவர்கள் பரிசீலிக்க விரும்பினர், ஆனால் பொதுவாகச் சில மேலாண்மை நிறுவனங்களில் அவை பெறப் பரிந்துரைக்கப்படுகிறது. நான் பாடப் புத்தகங்களை வெளியிட விரும்பினேன், ஆனால் குறைந்த புகழ்பெற்ற மேலாண்மை பள்ளிகள் (மாணவர்கள் விலையுயர்ந்த இலக்கியங்களை வாங்க முடியாது மற்றும் உள்நாட்டு நிறுவனங்களில் தொழில் தேடலாம்) மற்றும் நாடு முழுவதும் பரவலாக பரவியிருக்கும் மேலாளர்களுக்கு மற்றும் இரண்டு வருட முறையான MBA கல்வி பெற முடியாதவர்களுக்கும் பாடப் புத்தகங்களை வெளியிட விரும்பினேன் . இது அதிகத் தொந்தரவை உள்ளடக்கியதாக நான் உணர்ந்தேன், மேலும் எனது உடல்நிலைக்கு ஏற்றவாறு நான் விரும்பியதை என்னால் செய்ய முடியவில்லை.

நான் 200 பக்கங்கள் கொண்ட குறுகிய எளிமையான பாடப் புத்தகத்தை உருவாக்க முயன்றேன், இது மாணவர்களும் மேலாளர்களும் ஆர்வமாகவும் படிக்க வசதியாகவும் இருக்கும், ஆனால் சில வெளியீட்டாளர்கள் அதை மரியாதைக்குரியதாக மாற்ற மேலும் 100+ பக்கங்களைச் சேர்க்க விரும்பினர். நான் விலையை குறைவாக வைத்திருக்க விரும்பினேன்

ஆனால் அது வெளியீட்டாளர்களுக்கு ஆர்வம் இருப்பதாக தெரியவில்லை. எனது வலைதளத்தில் எனது பார்வைகளை அமைதியாக எழுதிக் கொடுக்க முடியும் என்பதால், வலைத் தொழில்நுட்பம் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருந்தது. யாராவது படிக்க விரும்பினால், அவர் / அவள் எளிதாகப் பதிவிறக்கம் செய்யலாம். நான் விற்கத் திட்டமிடவில்லை, நூலகங்கள் வாயிலாக என் எண்ணங்களைப் பரப்ப யோசித்தேன். அதற்குப் புத்தகங்களை எப்படி அச்சிடுவது?

ஒருமுறை, நான் லக்னோவுக்குச் சென்றபோது குர்கான் அல்லது பெங்களூரில் உள்ள என் மகர்களுக்குப் பருமனான அச்சிடப்பட்ட பொருள்களை ஓர் இடத்திலிருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு எடுத்துச் செல்லாமல், பென் டிரைவ்களில் சேமிக்கக் கற்றுக்கொண்ட எனது புதிய ரைட் அப்களை அச்சிடச் சென்றேன். புத்தக வடிவில் அச்சிட முடியுமா என்று உரிமையாளரிடம் சாதாரணமாகக் கேட்டேன். நான் புத்தகங்களை விற்கத் திட்டமிடவில்லை என்பதை அறிந்ததும் அவர் ஒப்புக்கொண்டு தள்ளுபடி விலையை வழங்கினார், ஆனால் யாராவது உண்மையிலேயே விரும்பினால், இலவசமாக விநியோகிக்கவும். அவர் புத்தகத்தை உருவாக்கினார், அது என் நோக்கத்தை நிறைவேற்றியது. நான் பெங்களூர் சென்று அதையே செய்ய விரும்பினேன். சுய-வெளியீட்டை ஊக்குவிக்கும் ஒரு அச்சுப்பொறி இருப்பதாக நான் அறிந்தேன், இணைய வழிப் புத்தகத்திற்கான வாய்ப்பு இருந்தது. அவர் விநியோகம் செய்யும் புத்தகங்களை விரும்பிக் கேட்பவர்களுக்கு அல்லது ஆன்லைனில் வாங்க விரும்புபவர்களுக்குப் புத்தகங்களை தயார் செய்ய வேண்டியிருந்தது.

இணையத்தளத்தின் சுருக்கம்: ஒரு வாய்ப்பை உருவாக்குதல்

எனது கதைகள் மற்றும் புத்தகங்களை இணையதளத்தில் போட்டிருந்தாலும், ஒருவராவது பார்க்கிறார்களா என்பதை அறிய வழி இல்லை. தற்செயலாக எனது வலைத்தளம் சிரமங்களை எதிர்கொள்ள ஆரம்பித்தது மற்றும் எனது படைப்புகளை பதிவேற்றுவதை நிறுத்த வேண்டியிருந்தது. எனது கார்ட்ரிட்ஜ் தீர்ந்ததால் என்னால் அச்சிட முடியவில்லை. மறு நிரப்பியைத் தேடினேன்.

அதிர்ஷ்டவசமாக என் மகளின் இருப்பிடத்தில் ஒரு சிறிய கடையைக் கண்டேன். நான் உரிமையாளரிடம் சென்றபோது அவர் ஒரு வலைத்தள வடிவமைப்பாளர் மற்றும் விற்பனையாளராகவும் இருப்பதைக் கண்டேன். எனக்கு இன்னும் ஒரு வலைத்தளம் கிடைத்தது, இது மிகவும் பயனர் நட்புடன் இருந்தது, மேலும் ஒரு பதிவு காட்டப்படும் அல்லது பதிவிறக்கம் செய்யப்படும் எண்ணிக்கையை வாசிப்பதற்கான கவுன்டரையும் வழங்க முடியும். இரண்டு இணையதளங்களுக்கும் இரண்டு வருடங்களில் எனக்கு 25000 ரூபாய் செலவாகும்.

இரண்டு வருடங்களில், என்னை அசைக்க விடாமல் செய்த மயக்கத்திற்கான காரணங்களைக் கண்டறிவதற்காக, மூன்று புகழ்பெற்ற கார்ப்பரேட் மருத்துவமனைகளில், MRIயில் அந்தத் தொகையை விட அதிகமாகச் செலவழித்தேன். அதுமட்டுமல்லாமல் இன்னொரு கூடுதல் மருத்துவப் பலனையும் கவனித்தேன்.

என் மனைவிக்கு இரவில் தூங்க முடியாத பிரச்சனை இருந்தது. அவள் இந்தப் பிரச்சனையை எதிர்கொள்ளும் போதெல்லாம், எனது புதிய கதைகளில் இருந்து சில

வரிகளைப் படித்தேன், அவை அர்த்தமுள்ளதா என்று அவளுடைய பரிந்துரைகளைக் கோரினேன். சில நிமிடங்களில், ஒரு பத்தியைக் கேட்ட பிறகு, அவள் ஆழ்ந்த உறக்கத்தில் இருந்தாள்.

சாதாரண நடைப்பயணம் மற்றும் வெளிநாட்டு மொழியில் கதை

மே 2017 இல் இந்தக் காலகட்டத்தில் நான் உடல் முடியாத நிலையில், ஒருமுறை என் குடியேற்றத்திற்கு வெளியே சில சிறிய பொருள்களை வாங்குவதற்காகச் சென்று கொண்டிருந்தபோது, கிட்டத்தட்ட மின்கம்பத்தில் மோதினேன். நான் மேலே பார்த்தபோது, “ஆங்கிலம், பிரஞ்சு, ஸ்பானிஷ் மற்றும் ஜெர்மன் மொழியைக் கற்றுக்கொள்ளுங்கள்” என்ற போஸ்டர் கிடைத்தது, அதில் தொடர்பு கொள்ள வேண்டிய எண்களும் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தது. நான் அந்த எண்ணைத் தொடர்பு கொண்டு, எனக்கு ஸ்பானிஷ் கற்றுக்கொடுக்க முடியுமா என்று கேட்டேன். அவர் ஆச்சரியப்பட்டு ஒரு கிலோமீட்டர் தொலைவில் உள்ள அவரது இடத்திற்கு வரச் சொன்னார். நான் அவரைச் சந்திக்கச் சென்றேன், 70 வயதான என்னை பார்த்தபோது, அவர் ஆச்சரியமடைந்தார், நான் ஏன் ஸ்பானிஷ் அல்லது பிரெஞ்சு மொழியைக் கற்க விரும்புகிறேன் என்று கேட்டார். கற்றுக் கொடுப்பதற்கு ஆறு மாதங்கள் தேவைப்படும் மற்றும் ஒரு மாதத்திற்கான கட்டணம் @INR 10000 என்றார். நான் திரும்பிச் செல்ல வேண்டும், ஆறு வாரங்களில் அவர் எனக்குக் கற்பிக்க முடியுமா என்றேன். அவர் மேலும் ஆச்சரியமடைந்து நான் ஏன் கற்க வேண்டும் என்று விரும்புகிறேன் என்று கேட்டார். “மொழிபெயர்ப்பிற்காக” என்று நான் சொன்னபோது மேலும் ஆச்சரியத்தோடு என்னைப் பார்த்தார். ஆறு வாரங்களுக்குள் கற்றுக் கொள்ள முடியாது என்று கூறிய அவர், மொழிபெயர்ப்பிற்குத் தம்மால் உதவ முடியும் என்று கூறினார். அவர் ஒரு வார்த்தையை மொழிபெயர்ப்பதற்கான கட்டணம் INR 7 என்று முதலில் கூறிப் பின் அதை INR 5 ஆகக் குறைத்தார். அதாவது 28000 வார்த்தைகள் கொண்ட புத்தகத்தின் விலை சுமார் INR 140000 ஆகும்.

என்னால் அவ்வளவு பணம் கொடுத்து வாங்க முடியாததால், ஒரு பக்கத்தின் ஒரு கதையைப் மட்டும் மொழிபெயர்த்துப் பெற நினைத்தேன்.

இதன் விலை சுமார் 2500 ரூபாய். நான் அவரிடம் பிரெஞ்சு மொழியில் மொழிபெயர்க்கச் சொல்லி முன்கூட்டியே பணம் செலுத்தினேன். ஒரு வாரம் கழித்து அவர் மொழிபெயர்த்த பதிப்பை எனக்கு மின்னஞ்சல் செய்து என்னைச் சந்திக்க முடியுமா என்று கேட்டார். அவருடனான சந்திப்பின் போது என் எழுத்துத்திறனில் தான் ஈர்க்கப்பட்டதாகக் கூறினார், மேலும் முழு புத்தகத்தையும் நான் ஏன் மொழிபெயர்க்கக்கூடாது என்று கேட்டு, மேலும் ஒரு வார்த்தைக்கு INR 3 என்கின்ற தள்ளுபடி விலையில் மொழிபெயர்ப்புச் செய்து தர முன்வந்தார். எனது பணி ஓய்வு நிலையைப் பற்றியும், எனது ஓய்வூதியத்தில் அவ்வளவு செலவு செய்ய முடியாது என்றும் அவரிடம் கூறினேன், மேலும் என்னால் சுமார் INR 5000 (ஓய்வூதியத்தில் 1/10) வரை செலவு செய்ய முடியும், அதைத் தாண்டி, அது எனது மனைவியின் அதிகார வரம்பிற்குள் நுழையும் என்று கூறினேன். அவர் சொன்னது மிகவும் சுவாரசியமாகவும் என்னை ஊக்குவிக்கும் விதத்திலும் இருந்தது. “பணம் செலுத்துவதைப் பற்றி கவலைப்பட வேண்டாம், உங்களுக்கு வசதியாக எப்போது வேண்டுமானாலும் பணம் செலுத்துங்கள்” என்று கூறினார். அதன்பிறகு மற்ற மூன்று மொழிகளிலும் கதையை

மொழிபெயர்க்கும்படி அவரிடம் கேட்டுக் கொண்டேன், இதற்கு எனக்கு மொத்தம் சுமார் 10000 ரூபாய் செலவாகும். அதனால் என்னுடைய கதைகளில் ஒன்று “ஹனுமன்ஸ் ஆஃப் இந்தியா”, (இந்தியர்களின் மறைந்திருக்கும் ஆற்றலைப் பற்றிய அனுபவங்களை எடுத்துச் சொல்கிறேன்), ஒரு டஜன் மொழிகளில் கிடைக்கிறது, ஒரு சுவாரஸ்யமான என் வாழ்நாள் அனுபவத்தை வெறும் INR 10000 இல் உலகம் முழுவதும் உள்ள 3500+ மில்லியனுக்கும் அதிகமான மக்கள் படிக்க முடியும், “ROI என்றால் என்ன” என்று நான் எண்ணிய போது ஆச்சரியப்பட்டேன்.

வெளிநாட்டு மொழியில் கதைப் புத்தகம்

இப்போது ஆட்டம் முடிந்துவிட்டது என்று நினைத்தேன். ஆனால் நான் லக்னோவுக்குத் திரும்பியபோது எனது வங்கிக் கணக்கில் சுமார் 400,000 ரூபாய் வரவு வைக்கப்பட்டிருப்பதைக் கண்டேன். பணமதிப்பு நீக்கத்துக்குப் பிறகு தினமும் செய்திகளில் வருவது போல், பணத்தை யாராவது தவறாக டெபாசிட் செய்திருக்கிறார்களா என்று நான் ஆச்சரியப் பட்டேன். இருப்பினும், வங்கியில் சரிபார்த்ததில், அது உண்மையானது என்பதை அறிந்துகொண்டேன், நான் வாங்கி இருந்த மியூச்சுவல் ஃபண்ட் ஒன்று முதிர்ச்சியடைந்து, எனது கணக்கிற்குப் பணம் மாற்றப்பட்டிருந்தது. அதை என்ன செய்வது என்று யோசித்தேன்? அதை என்ன செய்வது என்று மனைவியிடம் கருத்துக் கேட்டேன். உங்களுக்கு என்ன வேண்டுமோ அதைச் செய்யுங்கள் என்றாள். “எல்லாக் கதைகளையும் மொழிபெயர்ப்பதில் செலவழிக்க வேண்டுமா?” என்று கேட்டேன். 1992-இல் பார்சிலோனாவிலிருந்து திரும்பிய பிறகு இதைச் செய்ய நான் நீண்ட காலமாக நினைத்துக் கொண்டிருந்தேன், இது கல்வி ரீதியாக வெளி உலகிற்கு என்னைத் தான் அறிந்து கொள்ள பெரும் வாய்ப்பாக இருந்தது மற்றும் அங்கு ஒத்துழைப்பின் சிறந்த பாடங்களை அதில் கற்றுக்கொண்டேன். ஒன்பது மாத காலம் எங்கள் வருகைக்கு ஐரோப்பிய ஒன்றியம் நிதியளித்தது, மேலும் தாராள மயமாக்கலுக்கு முந்தைய காலத்தில் எங்களால் நினைத்துப் பார்க்க முடியாத ஒரு மாத கால ஐரோப்பிய பயணத்திற்கு எனது குடும்பத்தை அழைத்துச் செல்வதற்குக் கிட்டத்தட்ட இவ்வளவு தொகையை என்னால் சேமிக்க முடிந்தது.

தனக்குப் பிடிக்காத எந்தப் பழக்கத்திலும் என்னை ஈடுபட அனுமதிக்கவில்லையே என்று பரிதாபப்பட்டு, “செய்” என்று தலையசைத்தாள். சிலிர்ப்பாக, அன்றிரவே அதை மொழிபெயர்த்த எனது நண்பருக்கு மின்னஞ்சல் அனுப்பினேன், “முன்னோக்கிச் செல்லுங்கள், முழுப் புத்தகத்தையும் பிரஞ்சு, ஜெர்மன், ஸ்பானிஷ் மற்றும் மாண்டரின் மொழிகளில் மொழிபெயர்க்கவும். கட்டணம் (மதிப்பிடப்பட்ட INR 350000) உரிய நேரத்தில் செய்யப்படும்”. நான் அதை ஒரு முட்டாள்தனமாகச் செய்தேன், ஏனென்றால் வரித் தாக்கங்கள் காரணமாக அதை விற்பது கடினம் என்பதைப் பின்னர் உணர்ந்தேன். எனவே, அதை இணையதளத்தில் பதிவேற்றம் செய்தேன். ஐஐஎம்ஏவின் ஒரு பேட்ச்மேட் என்னிடம் “ROI என்றால் என்ன? நிர்வாக ரீதியாக இது மிகவும் முட்டாள்தனமான முடிவு. எனது மிகவும் முட்டாள்தனமான முடிவால் நான் வெட்கப்பட்டேன், ஆனால் அது குறுகிய காலம்தான்.

காட்சிகள் மற்றும் பதிவிறக்கங்கள்

ஒரு நாள் நான் தற்செயலாக வலைத்தளத்தைப் பார்வையிட்டேன், அதில் எனது எழுத்துப் பதிவுகள் எத்தனை முறை காட்டப்பட்டுப் பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்டன என்பதைக்

குறிப்பிட்டிருப்பதைக் கண்டேன். அவற்றை எண்ணிக் கிடைத்த வெளிப்பாடுகள் மிகவும் சுவாரசியமாக இருந்தன.

எனது அனைத்துப் படைப்புகளும் மொத்தம் 12000+ காட்சிகள் மற்றும் 6800+ பதிவிறக்கங்கள். நான் பிரசுரத்தின் பாரம்பரிய வழியை எடுத்திருந்தால், நான் அடைத்து வைக்கப்பட்டிருந்த படுக்கையிலிருந்து அந்த பார்வை-யாளர்களைச் சென்றடைய எனக்கு வழி இருந்திருக்காது. இந்தி மற்றும் ஆங்கிலத்தை விட (354) "டேல்ஸ் ஆஃப் தாத்தா" என்ற கதைப் புத்தகத்தின் வெளிநாட்டுப் பதிப்புகள் (538) அதிகமாக பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்டன. மொழிபெயர்ப்பு இல்லாமல் அவர்களுடன் அனுபவங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ள முடிந்திருக்குமா", என்று எண்ணி நான் ஆச்சரியப்பட்டேன். தற்செயலாக மொழிபெயர்ப்பிற்காகச் செலவழிக்கப்பட்ட தொகை, ஊதியத் திருத்தத்தின் காரணமாக செலுத்தப்பட்ட நிலுவைத் தொகையாக விரைவில் எனக்கு வந்து சேர்ந்தது, அதே சமயம் எனது சொந்த நிறுவனம் பல்வேறு பாலிசிகள் மூலம் 4 மடங்குக்கும் அதிகமான தொகையை எனக்கு மறுத்தது. பாரம்பரிய நிதி அடிப்படையில் RO-ஐக் கணக்கிடுவது எனக்குச் சற்றுக் கடினமாக இருந்தது.

மற்றொரு சுவாரஸ்யமான விஷயம் என்னவென்றால், பாடப் புத்தகங்களின் அத்தியாயங்கள் பொதுவாக உள்ளடக்கப்படாதவை அதிகமாகப் பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்டன பெரும்பாலான மேலாண்மைப் பள்ளிகளில் கட்டாயப் பாடமாகக் கற்பிக்கப்படும் விழுக மேலாண்மை குறித்த கட்டாயப் பாடத்தின் பாடத்திட்டங்களும் அதிகமாக பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்டன. பாடப்புத்தகத்தை விட அதிகமாக பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்ட ஆராய்ச்சிப் புத்தகத்தின் மீதான ஆர்வம் இன்னும் சுவாரஸ்யமானது. மேலும், வழக்குப் புத்தகங்கள் மற்றும் தனிப்பட்ட வழக்குகளில் பயங்கர ஆர்வம் இருந்தது. இதற்கெல்லாம் காரணம் freebooks.ekhaikk.in என்ற இணையதளமும் தொடங்கப்பட்டது. மொத்தக் கூடுதல் செலவினம் 2000 ரூபாய்க்கு மேல் இல்லை. பாரம்பரிய நிதி அடிப்படையில் ROI-ஐக் கணக்கிடுவது எனக்கு மீண்டும் கடினமாக இருந்தது.

ROI என்றால் என்ன?

எனது வேலையில் என்ன ROI உள்ளது என்று மக்கள் கேட்கும்போது, தற்போதைய சகாப்தத்தைப் பற்றிய சாதாரணப் புரிதலின் கீழ், இது பூஜ்ஜியம் அல்லது மிகக் குறைவு. புத்தகங்கள் விற்பனை இல்லை. INR முதலீட்டில் லாபம் இல்லை. ஆனால் நான் அல்லது எனது நிறுவனம் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று திரும்பிப் பார்க்கும்போது, நான் சிலிர்ப்பாக உணர்கிறேன். நிறுவனம் 1993-இல் கல்வி வளப்பூங்காவை உருவாக்க விரும்பியது. ஆனால் 20 ஆண்டுகளாக அது வரவில்லை. இருப்பினும் 2500 பேர் பதிவிறக்கம் செய்த வழக்குகளை எழுத முடிந்தது. வழக்குப் புத்தகம் கூட 226 முறை பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்டது. ஒரு பன்மொழிப் புத்தகம் 500 முறை பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்டது. ஆராய்ச்சிப் புத்தகங்கள் கூட எதிர்பாராத வகையில் பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்டன. கடைசியாக, இது, இருபத்தி ஏழு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு பார்சிலோனாவில் நான் கண்ட கனவான மாணவர்கள் / மேலாளர்களுக்கு ஏற்ற பாடத்திட்டத்தைக் குறைந்த செலவில் உருவாக்கியது.

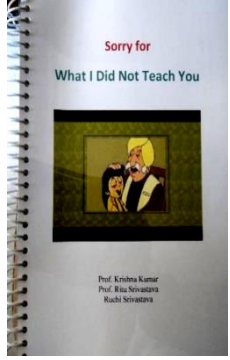
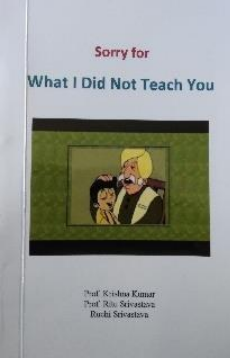
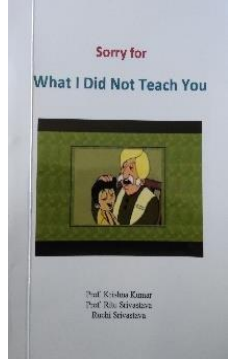
இவை அனைத்தும் ஐஐஎம் சட்டத்தின் '7ஜி' 2017 பிரிவின் கீழ் பொதிக்கப்பட்ட குறைந்தக் கட்டண கல்விப் பொருட்கள் உட்பட, மிஷன் ஆஃப் இன்ஸ்டிடியூட் தொடர்பானவை.

ROI அளவீடுகளில் தோல்வியின் கலவையான உணர்வு ROIஐ செயல்திறனுக்கான ஒரே அளவிடாகத் தவறாகப் பயன்படுத்துவதால் எழுகிறது. செயல்திறன் பற்றி? ஒரு நிறுவனம் அல்லது தனிநபர் பணியை அடைவதில் எவ்வளவு மதிப்பெண் பெற்றுள்ளார்?

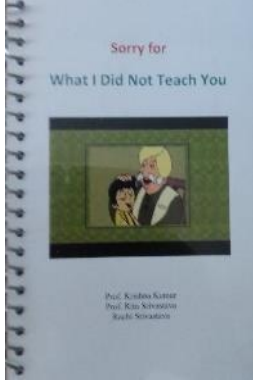
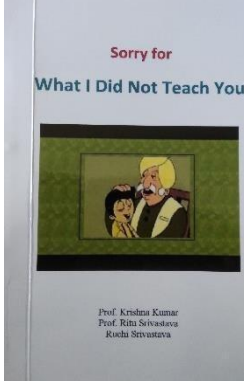
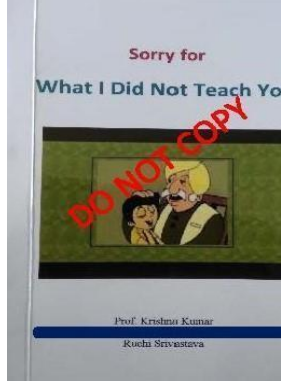
எந்த நோக்கத்திற்காக அமைப்பு அமைக்கப்பட்டது? செயல்திறன் அளவுகோல்களின் அடிப்படையில் அளவிடப் பட்டால், மதிப்பெண் அதிகமாக இருக்கும்.

"ROI அக்கறைக்கு அதிக முக்கியத்துவம் கொடுப்பது வியூக மேலாண்மை மன்றத்தின் வீழ்ச்சிக்கு வழிவகுத்தது. இது வியூக மேலாண்மைப் பகுதியில் ஆசிரிய மேம்பாட்டிற்கு மகத்தான பங்களிப்பை அளித்து வந்தது. நாட்டின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதில் பல முன்னணி நிறுவனங்களின் வளர்ச்சியைக் கெடுக்கும் ஒரு காரணியாகச் செயல்திறன் அளவுகோல்களின் பற்றாக்குறை உள்ளது. உண்மையில் வணிக நிறுவனத்தில் ROI அளவை அதிகமாகப் பயன்படுத்துவதால், சமூகத்தின் வளர்ந்து வரும் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய ஒத்துழைப்பதற்குப் பதிலாக, போட்டியாளர்கள், சகோதரர்கள் கூட, ஒருவரையொருவர் கொல்லச் சண்டையிடும் பல தவறான வணிக நடைமுறைகளுக்கு வழிவகுத்தது" என்று டாக்டர் நரேந்திர மோகன் நினைத்தார்.

வெவ்வேறு பயனர்களுக்கு மாதிரிகள் கிடைக்கும்

		
A4 அளவு 9"x 12"	6" x 9" மேட் பூச்சு	6" x 9" பள பளப்பான பினிஷ்
சுமார் 750 கிராம்	சுமார் 350 கிராம்	சுமார் 350 கிராம்

பக்கங்கள் 250 பாரம்பரிய ஜெராக்ஸ் படிப்பு பொருள்	பக்கங்கள் 250 கையளவு வசதியானது படி	பக்கங்கள் 250 கையளவு வசதியானது படி
இந்திய ரூபாய் 300 குறைந்த பார்வை வாசகர்கள்	இந்திய ரூபாய் 400 நிர்வாக எட்.	இந்திய ரூபாய் 300 பொருளாதாரம் எட்.

		
A5 5.5"x 8.5"	மின் புத்தகம்	இலவச புத்தகம்
சுமார் 400 கிராம்	ZERO	ZERO
300 பக்கங்கள் ஒரு வெற்று தாள் ஒவ்வொரு கதைக்கும் பிறகு குறிப்புகள் எடுப்பதற்காக	எங்கு வேண்டுமானாலும் படிக்கலாம் நேரம், எந்த இடம்	எங்கு வேண்டுமானாலும் படிக்கலாம் நேரம், எந்த இடம்
இந்திய ரூபாய் 175 மாணவர்கள் எட்.	INR 150 கேஷ்பேக் 100% வரை ஸ்மார்ட் ரீடர்ஸ்	இந்திய ரூபாய் 0

