

ROI అంటే ఏమిటి పాపా?

(What is the ROI Papa?)

“నాన్నా, ROI అంటే ఏమిటి?” అని పదేళ్ల పిల్లవాడు తన తండ్రిని అడిగాడు. ఆ తండ్రి ఒక పెద్ద కంపెనీలో నా గ్రాడ్యుయేట్ అప్రెంటిస్‌షిప్‌లో నా పాత బ్యాచ్‌మేట్. ఆయన ఒక ప్రైవేట్ ఈక్విటీ నిపుణుడు, మరియు తన తండ్రి ఆపిల్ మొబైల్‌లో మాట్లాడుతున్నప్పుడు తరచుగా “ROI” అనే పదాన్ని వింటూ ఉండేవాడు. ఆ మేనేజ్‌మెంట్ నిపుణుడు అత్యంత విజయవంతమైన ఎగ్జిక్యూటివ్, మరియు తన కెరీర్‌లో పురోగతి కోసం కొన్ని సంవత్సరాల పాటు USAకి మారాడు.

తండ్రి ఇలా వివరించాడు, “నాయనా, ఆర్‌ఓఐ అంటే పెట్టుబడిపై రాబడి. అంటే, మనం ఒక వ్యాపార ప్రతిపాదనకు ఆర్థిక సహాయం తీసుకున్నప్పుడు, ఆ వ్యాపారం కోసం మౌలిక సదుపాయాలు నిర్మించడానికి మనం ఖర్చు చేసిన డబ్బుపై అది మొత్తం ఎంత లాభం ఇస్తుందో లెక్క వేస్తాము”. అప్పుడు ఆ పిల్లవాడు, “నాన్నా, మీరు నా పెంపకంపై కూడా పెట్టుబడి పెడుతున్నారు: తిండి, బట్టలు, బడి ఫీజులు, ఆరోగ్యం మొదలైన వాటిపై. నా నుండి మీరు ఎంత ఆర్‌ఓఐ ఆశిస్తున్నారు? అన్నట్లు, నిన్ను పెంచడం కోసం తాతయ్య (తాతయ్య) చేసిన వాటన్నింటికీ ఆయన ఎంత ఆర్‌ఓఐ సంపాదించారు?” అని అడిగాడు. అప్పుడు ఆ పిల్లవాడికి, తూర్పు యూపీలోని ఒక చిన్న ప్రదేశంలో, అనారోగ్యంతో ఉన్న తన అమ్మమ్మతో (నానమ్మతో) ఒంటరిగా, వారిని చూసుకునేవారు ఎవరూ లేకుండా నివసిస్తున్న తన వృద్ధ, ప్రేమగల తాతయ్య గుర్తుకువచ్చాడు. సున్నిత మనస్కుడైన తండ్రి కాసేపు నిశ్చేష్టుడై, విషయాన్ని మారుస్తూ “ఈ వేసవిలో మనం బయటకు ఎక్కడికి వెళ్దాం?” అని అన్నాడు, కానీ ఆ రాత్రంతా నిద్రపోలేకపోయాడు.

కాన్సరెన్స్ ROI

స్ట్రాటజిక్ మేనేజ్‌మెంట్ ఫోరమ్ (SMF) ఆధ్వర్యంలో ఒక సంబంధిత అంశంపై సదస్సును ఎలా నిర్వహించాలనే దానిపై చర్చించడానికి మేము ఒకసారి ఒక ప్రైవేట్ మేనేజ్‌మెంట్ పాఠశాలను సందర్శించాము. SMF సదస్సులు సాధారణంగా IIMలు, IIFT మొదలైన ప్రభుత్వ రంగ సంస్థలలో జరుగుతుండేవి. అక్కడ తగిన మౌలిక సదుపాయాలు, మద్దతు ఉండటం వల్ల మేము వాటిని పొందగలిగాము. SMF తన పేరును ఇతర ప్రైవేట్ మేనేజ్‌మెంట్ పాఠశాలలకు కూడా విస్తరించాలనే సూచనలు వచ్చాయి. అటువంటి అవకాశాన్ని అన్వేషించేందుకే ఆ సందర్శన జరిగింది.

రెండు మూడు గంటల సుదీర్ఘ చర్చ తర్వాత, స్కూల్ వారు సెమినార్ హాల్‌ను ఉచితంగా అందిస్తారని, అధ్యాపకులను మరియు ఇతర ప్రతినిధులను సమీకరించడానికి **SMF** తమ వెబ్‌సైట్ ద్వారా ఈ కార్యక్రమాన్ని ప్రచారం చేస్తుందని మేము దాదాపుగా అంగీకరించాము. ఇతర ఖర్చులను రిజిస్ట్రేషన్ ఫీజు ద్వారా భరిస్తారు. ఈ కార్యక్రమానికి సంబంధించిన ఎలాంటి ఇతర ఖర్చులకైనా ఆతిథ్య సంస్థపై ఎలాంటి ఆర్థిక భారం ఉండదు. ఆతిథ్య సంస్థ నుండి **50-60** మంది అధ్యాపకులు, విద్యార్థుల ప్రతినిధులతో పాటు, సుమారు **30-40** మంది బయటి ప్రతినిధులు వస్తారని మేము అంచనా వేశాము. మేము అక్కడి నుండి బయలుదేరుతున్నప్పుడు, ముప్పై ఏళ్ల క్రితం ఒక ప్రముఖ మేనేజ్‌మెంట్ ఇన్‌స్టిట్యూట్‌లో మా క్లాస్‌మేట్‌గా ఉన్న డైరెక్టర్, "మరో ప్రశ్న, ఇన్‌స్టిట్యూట్‌కు **ROI** (పెట్టుబడిపై రాబడి) ఎంత ఉంటుంది? నేను ఈ కార్యక్రమానికి మద్దతు ఇవ్వడానికి సిద్ధంగా ఉన్నాను, కానీ యాజమాన్యం నుండి ఆమోదం పొందడానికి నాకు ఈ ఖచ్చితమైన సమాచారం కావాలి" అని అడిగారు. మేము విచారపడి, "మీరు మాకు హాం చెబితే, ఆమోదం కోసం **ROI**ని లెక్కించడంలో మీకు సహాయపడటానికి మేము లవం చెప్పగలం" అని చెప్పి, అసలు ఈ సమావేశం యొక్క ఉద్దేశ్యం యాజమాన్యానికి తెలుసా అని ఆశ్చర్యపోతూ అక్కడి నుండి వెళ్ళిపోయాము.

ముఖ్యంగా మేనేజ్‌మెంట్ స్కూళ్ల సంఖ్య విపరీతంగా పెరిగిన తర్వాత, ఈ ప్రశ్నకు సమాధానం కనుగొనడానికి నేను చాలా సంవత్సరాలు తర్జనభర్జన పడ్డాను. **ROI** భావన తప్పా? ఇది కేవలం వ్యాపార పరిస్థితులకే పరిమితమా? **ROI**కి ఒకటి కంటే ఎక్కువ భావనలు ఉండవచ్చా? లేదా కొన్ని నిర్దిష్ట పరిస్థితులలో **ROI** సున్నా లేదా మైనస్ అయినప్పటికీ వ్యాపారాన్ని కొనసాగించాలా? **ROI** అనంతంగా ఉండే అవకాశం కూడా ఉందా? పదవీ విరమణ తర్వాత కూడా నాకు సమాధానం దొరకలేదు. మోకాలి కీలు మార్పిడి కోసం నేను ఆసుపత్రిలో చేరినప్పుడు, ఐసియు నుండి ఒక పత్రం రాయడం ప్రారంభించి, వారం తర్వాత డిశ్చార్జ్ అయ్యే సమయానికి దాన్ని పూర్తి చేశాను. ఆ పత్రం **ROI** భావనపై కొంత స్పష్టతను ఇచ్చింది.

భారతీయ అనుభవ ఆధారిత లఘు కేసులను రాయడం

ఆ తర్వాత నేను మరో శస్త్రచికిత్స చేయించుకున్నాను, అది కొన్ని నెలల పాటు బాధాకరమైన అనుభవంగా మారింది. అప్పుడప్పుడు నాకు రాత్రంతా నిద్ర పట్టేది కాదు. కనీసం కొద్దిసేపైనా ఆ నొప్పి నుండి నా దృష్టిని మళ్లించుకోవడానికి, నేను కొన్ని భారతీయ నిర్వాహక అనుభవాలను గీకడం ప్రారంభించాను. ఇరవై ఐదు అనుభవాలు రాసిన తర్వాత, నేను ఇక రాయడం ఆపేయాలని దాదాపుగా నిర్ణయించుకున్నాను.

ఒకరోజు 'ది హిందూ'లో ప్రచురితమైన ఒక చిన్న వ్యాసాన్ని భారతదేశంలోని ఇతర ప్రాంతీయ భాషల్లోకి అనువదించాలని అనుకున్నాను. గూగుల్ ట్రాన్స్‌లేట్ ద్వారా దాన్ని మలయాళం, బెంగాలీ భాషల్లోకి అనువదించాను. ఐఐఎం కోజికోడ్‌లోని నా మాజీ సీఎఓ సహోద్యోగితో దీని గురించి

మాట్లాడగా, ఆయన "సార్, ఇది చాలా దారుణంగా ఉంది" అన్నారు. అదే బెంగాలీ ప్రతిని ఐఐఎం లక్నో బోర్డు సభ్యునికి పంపగా, ఆయన కూడా ఇలాంటి స్పందనే ఇచ్చారు: "డాక్టర్ సాహిబ్, ఈ పనిని ఒక నిపుణుడితో చేయించాలని నేను అనుకుంటున్నాను. మీరు ఒప్పుకుంటే నేను చేయించగలను". ఆ తర్వాత నేను హిందీలోకి అనువదించడానికి ప్రయత్నించాను. కానీ నా పీజీపీ విద్యార్థులు దాన్ని చూస్తే నన్ను సజీవంగా కాలేస్తారేమో అనిపించింది. "when we increased PGP intake..." అనే వాక్యానికి అనువాదం "जब हमने पीजीपी का सेवन (eating) बढ़ाया" అని వచ్చింది. ఆ తర్వాత నేను ఆ రచనను ఐఐఎంకే మరియు ఐఐఎంఎల్లోని ఇతర సిబ్బంది సహోద్యోగులకు పంపాను. హిందీ అనువాదాన్ని నేనే స్వయంగా చేశాను. తద్వారా నేను ఇంగ్లీష్, హిందీ, తమిళం, మలయాళం, బెంగాలీ, ఉర్దూ, మరాఠీ, గుజరాతీ భాషల్లోకి అనువదించగలిగాను. మీ రచనలలో ఒకటి 8 భారతీయ భాషల్లోకి రావడం గొప్ప అనుభూతినిచ్చింది. నేను మొత్తం పుస్తకాన్నే అనువదించాలని అనుకున్నాను, కానీ ఒక్కో పదానికి అయ్యే ఖర్చు రూ. 5. అందులో సుమారు 28,000 పదాలు ఉన్నాయి. నా కుటుంబాన్ని పోషించడానికి, వైద్య ఖర్చుల కోసం నాకున్న కొద్దిపాటి పెన్షన్ నుండి, ఒక్కో అనువాదానికి రూ. 1,40,000, అంటే మొత్తం రూ. 10,00,000 పైగా భరించడం నాకు చాలా కష్టమైంది. అందువల్ల నా రచనను మరింత అనువదించాలనే ఆలోచనను విరమించుకున్నాను. "ఇంత భారీ ఖర్చును సమర్థించుకోవడానికి దీన్ని అసలు ఎవరు చదువుతారు?" అని అనుకున్నాను

కొన్ని అనుభవాలు అసాధారణమైనవి. తీవ్రమైన వనరుల కొరతను అధిగమించడంలో సృజనాత్మకత సంస్థలకు ఎలా సహాయపడుతుందో, మనం అవకాశాలను ఎలా కోల్పోతామో, ఒక పనిని పూర్తి చేయడానికి పట్టే సమయాన్ని మనం ఎంత దారుణంగా అతిగా అంచనా వేస్తామో, పరిమితులలోనే గొప్ప అవకాశాలను సృష్టించే శక్తి ఎలా ఉంటుందో, నష్టాల్లో ఉన్న ఒక కంపెనీ తన రజతోత్సవ సంవత్సరంలోనే తొలిసారిగా నికర లాభాల్లోకి ఎలా రాగలదో, ఎన్నో ఏళ్లుగా ఒక్క సీటు కూడా చేర్చలేని సంస్థలలో MBA కోర్సులలో ప్రవేశాలను దాదాపు రాత్రికి రాత్రే ఎలా పెంచవచ్చో మొదలైనవి. మరియు ఇదంతా ఇక్కడే, భారతదేశంలోనే జరుగుతోంది

అందువల్ల నేను నిశ్చింతగా రాయడం కొనసాగించాను, ఈ సైద్ధాంతిక ఆవిష్కరణలను పొందుపరుస్తూ పాఠ్యపుస్తకాలను, లెర్నింగ్ కిట్లను కూడా అభివృద్ధి చేశాను, ఎందుకంటే అది నాకు ఒక రక్షకుడిగా కూడా నిరూపించబడింది. నేను కొన్ని సంవత్సరాల క్రితం వెబ్ సైట్ ను నిర్వహించడం నేర్చుకున్నాను. నేను ఒక వెబ్ సైట్ ను అద్దెకు తీసుకుని, ఈ రచనలను భవిష్యత్ తరాల కోసం లేదా ఎవరికైనా ఉపయోగకరంగా అనిపిస్తే ఉచితంగా చదవడానికి అందుబాటులో ఉంచడం ప్రారంభించాను. ఫ్యాకల్టీ డెవలప్ మెంట్ ప్రోగ్రామ్ లోని అధ్యాపకులు కూడా కోర్సు మెటీరియల్ ను ప్రచురించాలని కోరుకున్నారు.

పాఠ్యపుస్తకం సిద్ధమైనప్పుడు, దానిపై వారి ఆసక్తి గురించి నేను కొంతమంది ప్రచురణకర్తలను సంప్రదించాను. వారు పరిశీలించడానికి మొగ్గు చూపారు, కానీ సాధారణంగా దానిని ఏదైనా మేనేజ్ మెంట్ స్కూల్ లో ప్రచురించాలని నిర్దేశించారు. నేను ప్రచురించాలని అనుకున్నప్పటికీ,

ప్రధానంగా అంతగా పేరు ప్రఖ్యాతులు లేని మేనేజ్మెంట్ స్కూళ్ల కోసం (అక్కడి విద్యార్థులు ఖరీదైన పుస్తకాలను కొనలేకపోవచ్చు మరియు దేశీయ కంపెనీలలో ఉద్యోగం కోసం చూస్తూ ఉండవచ్చు), అలాగే దేశవ్యాప్తంగా విస్తరించి ఉండి, రెండేళ్ల ఫార్మల్ **MBA** విద్యకు అవకాశం లేని ప్రాక్టీసింగ్ మేనేజర్ల కోసం ప్రచురించాలనుకున్నాను. దానిలో చాలా శ్రమ ఉంటుందని, పైగా నా ఆరోగ్య పరిస్థితికి అనుగుణంగా నేను కోరుకున్నట్లుగా పనులు చేయలేనని నాకు అనిపించింది.

నేను విద్యార్థులు మరియు మేనేజర్లు చదవడానికి ఆసక్తికరంగా, సౌకర్యవంతంగా ఉండేలా, సుమారు **200** పేజీల చిన్న, సంక్షిప్త పాఠ్యపుస్తకాన్ని రూపొందించడానికి ప్రయత్నిస్తున్నాను. కానీ ఒక ప్రచురణకర్త దానికి గౌరవాన్ని తీసుకురావడానికి **100**కి పైగా పేజీలను జోడించాలని కోరారు. నేను ధరను తక్కువగా ఉంచాలనుకున్నాను, కానీ ప్రచురణకర్తలకు దానిపై ఆసక్తి ఉన్నట్లు అనిపించలేదు. వెబ్ టెక్నాలజీ నాకు చాలా ఉపయోగకరంగా అనిపించింది, ఎందుకంటే నేను నా వెబ్సైట్లో నిశ్శబ్దంగా నా అభిప్రాయాలను రాసి పెట్టగలిగాను. ఎవరైనా చదవాలనుకుంటే, వారు దానిని సులభంగా డౌన్లోడ్ చేసుకోవచ్చు. నేను దానిని అమ్మాలని అనుకోలేదు, కానీ కొన్ని గ్రంథాలయాలలో పెట్టాలనే ఆలోచనను వ్యాప్తి చేయాలనుకున్నాను. కానీ దానిని ఎలా ముద్రించాలి?

ఒకసారి గురుగావ్లో, నేను నా కొత్త రచనల ప్రింటవుట్ తీసుకోవడానికి వెళ్ళాను. నేను లక్నో నుండి గురుగావ్ లేదా బెంగళూరులో ఉన్న నా కూతుళ్ళ దగ్గరికి వెళ్ళినప్పుడు, బరువైన ప్రింటెడ్ మెటీరియల్ను ఒక చోటు నుండి మరో చోటుకు మోసుకెళ్ళే బదులు, వాటిని పెన్ డ్రైవ్లలో భద్రపరచుకోవడం నేర్చుకున్నాను. నేను అక్కడి యజమానిని పుస్తక రూపంలో ముద్రించగలరా అని మామూలుగా అడిగాను. నేను ఆ పుస్తకాలను అమ్మడానికి కాకుండా, ఎవరికైనా నిజంగా కావాలంటే ఉచితంగానైనా పంపిణీ చేయాలనుకుంటున్నానని తెలుసుకుని, అతను అంగీకరించి, ధరను తగ్గించాడు. అతను పుస్తకాన్ని తయారు చేశాడు, అది నా ఉద్దేశ్యాన్ని నెరవేర్చింది. నేను బెంగళూరు వెళ్ళినప్పుడు కూడా ఇదే పని చేయాలనుకున్నాను. అక్కడ స్వీయ-ప్రచురణను ప్రోత్సహించే ఒక ప్రింటర్ ఉన్నాడని, ఈ-బుక్ ఎంపిక కూడా అందుబాటులో ఉందని తెలుసుకున్నాను. నేను కేవలం పుస్తకాలను సిద్ధం చేస్తే చాలు, నేను అడిగిన వారికి లేదా ఆన్లైన్లో కొనాలనుకునే వారికి అతనే పంపిణీ చేస్తాడు.

వెబ్సైట్ పతనం: ఒక అవకాశం సృష్టి

ను నా కథలను, పుస్తకాలను వెబ్సైట్లో పెట్టినప్పటికీ, ఒక్కరైనా వాటిని చూస్తున్నారో లేదో తెలుసుకునే మార్గం నాకు లేదు. అనుకోకుండా నా వెబ్సైట్ సమస్యల్లో పడటం మొదలైంది, దాంతో నేను నా రచనలను అప్లోడ్ చేయడం ఆపేయాల్సి వచ్చింది. నా కార్పొరేట్ ఎండిపోవడంతో నేను ప్రింట్ కూడా చేయలేకపోయాను. నేను రీఫిల్లర్ కోసం వెతికాను. అదృష్టవశాత్తు, మా అమ్మాయి కాలనీలో ఒక చిన్న దుకాణం కనిపించింది. నేను యజమాని దగ్గరికి వెళ్ళినప్పుడు, అతను వెబ్సైట్

డిజైనర్ మరియు విక్రేత కూడా అని తెలిసింది. నేను మరింత యూజర్ ఫ్రెండ్లీగా ఉండే మరో వెబ్సైట్ను తీసుకున్నాను. అంతేకాక, ఒక రచన ఎన్నిసార్లు ప్రదర్శించబడిందో లేదా డౌన్లోడ్ చేయబడిందో తెలిపే కౌంటర్ను కూడా అది అందించింది. ఈ రెండు వెబ్సైట్ల కోసం రెండేళ్లలో నాకు సుమారుగా **25,000** రూపాయలు ఖర్చయ్యాయి

రెండేళ్లలో, నన్ను కదలలేకుండా చేసిన తలతిరగడానికి గల కారణాలను నిర్ధారించుకోవడానికి, మూడు ప్రతిష్టాత్మక కార్పొరేట్ ఆసుపత్రులలో కేవలం **MRI** కోసమే నేను ఆ మొత్తం కంటే ఎక్కువ ఖర్చు చేశాను. అంతేకాదు, నేను మరో అదనపు వైద్య ప్రయోజనాన్ని కూడా గమనించాను. నా భార్యకు రాత్రిపూట నిద్రపట్టని సమస్య ఉండేది. ఆమెకు ఈ సమస్య వచ్చినప్పుడల్లా, నేను నా కొత్త కథల నుండి కొన్ని పంక్తులు చదివి వినిపించి, అవి అర్థవంతంగా ఉన్నాయో లేదో సలహాలు అడిగేవాడిని. కొన్ని నిమిషాల్లోనే, ఒక పేరా విన్న వెంటనే, ఆమె గాఢ నిద్రలోకి జారుకునేది

విదేశీ భాషలో సాధారణ నడక మరియు కథ

2017 మే నెలలో, నేను కొన్ని చిల్లర పనుల మీద కాలనీ బయటకు వెళ్తుండగా, దాదాపు ఒక విద్యుత్ స్తంభాన్ని ఢీకొట్టాను. నేను పైకి చూడగా, "ఇంగ్లీష్, ఫ్రెంచ్, స్పానిష్ మరియు జర్మన్ నేర్చుకోండి" అనే పోస్టర్ కనిపించింది, దానిపై సంప్రదింపుల మొబైల్ నంబర్ కూడా ఉంది. నేను ఆ నంబర్కు ఫోన్ చేసి, అతను నాకు స్పానిష్ నేర్పించగలరా అని అడిగాను. అతను ఆశ్చర్యపోయి, సుమారు కిలోమీటరు దూరంలో ఉన్న తన ఇంటికి రమ్మని చెప్పాడు. నేను అతన్ని కలవడానికి వెళ్ళాను. అక్కడ **70** ఏళ్ల వ్యక్తిని చూడగానే, అతను ఆశ్చర్యపోయి, నేను స్పానిష్ లేదా ఫ్రెంచ్ ఎందుకు నేర్చుకోవాలనుకుంటున్నానని అడిగాడు. దానికి ఆరు నెలలు పడుతుందని, నెలకు రూ. **10,000** అవుతుందని అతను చెప్పగా, నేను తిరిగి వెళ్ళిపోవాలని, ఆరు వారాల్లో నేర్పించగలరా అని అడిగాను. అతను మరింత ఆశ్చర్యపోయి, నేను ఎందుకు నేర్చుకోవాలనుకుంటున్నానని అడిగాడు. నేను "అనువాదం కోసం" అని చెప్పగానే అతని ఆశ్చర్యం మరింత పెరిగింది. ఆరు వారాల్లో నేర్చుకోవడం సాధ్యం కాదని, తానే అనువాదం చేయించగలనని అతను సూచించాడు. అతను ఒక్కో పదానికి **7** రూపాయలు అని చెప్పి, దానిని **5** రూపాయలకు తగ్గించాడు. అంటే **28000** పదాలున్న పుస్తకానికి సుమారు **140000** రూపాయలు ఖర్చవుతుంది.

నాకు అంత స్తోమత లేనందున, ఒక పేజీ కథను అనువదించుకోవాలని అనుకున్నాను, దానికి సుమారుగా **2500** రూపాయలు ఖర్చవుతుంది. దానిని ఫ్రెంచ్లోకి అనువదించమని అతడిని కోరి, ముందుగానే డబ్బు చెల్లించాను. ఒక వారం తర్వాత అతను అనువదించిన ప్రతిని నాకు ఈమెయిల్ చేసి, నన్ను కలవవచ్చా అని అడిగాడు. కలిసినప్పుడు, నా రచన తనను బాగా ఆకట్టుకుందని చెప్పి, మొత్తం పుస్తకాన్నే ఎందుకు అనువదించుకోకూడదని అడిగాడు. పదానికి **3** రూపాయల చొప్పున రాయితీ ఇచ్చి చేసిపెడతానని కూడా చెప్పాడు. నేను నా పదవీ విరమణ స్థితి గురించి, నా పెన్షన్తో

ఆ ఖర్చును భరించడం చాలా కష్టమని, కానీ నా పెన్షన్లో 1/10వ వంతు అయిన సుమారు 5000 రూపాయలు మాత్రమే ఇవ్వగలనని, అంతకు మించి చెల్లిస్తే అది నా జీవిత భాగస్వామి పరిధిలోకి వస్తుందని అతనికి చెప్పాను. దానికి అతను చెప్పిన మాట ఆసక్తికరంగా ఉంది, "డబ్బు గురించి చింతించకండి, మీకు ఎప్పుడు, ఎంత వీలైతే అంత చెల్లించండి". ఆ తర్వాత, ఆ కథను మరో మూడు భాషల్లోకి కూడా అనువదించమని నేను అతడిని కోరాను, దానికి నాకు మొత్తం సుమారు 10,000 రూపాయలు ఖర్చవుతుంది. అలా, నా కథలలో ఒకటైన "హనుమాన్స్ ఆఫ్ ఇండియా" (భారతీయులలో దాగి ఉన్న శక్తిని ఆవిష్కరించే ఒక అద్భుతమైన అనుభవం), ఇప్పుడు డజను భాషల్లోకి అనువదించబడింది. ఇది ప్రపంచవ్యాప్తంగా 3500 మిలియన్లకు పైగా ప్రజలు చదవగలిగే ఒక ఆసక్తికరమైన జీవితకాల అనుభవం, ఇదంతా కేవలం 10,000 రూపాయలకే సాధ్యమైంది. "పెట్టుబడిపై రాబడి ఎంత ఉంటుందో" అని నేను ఆశ్చర్యపోయాను.

విదేశీ భాషలో కథల పుస్తకం

ఇక ఆట ముగిసిపోయిందని నేను అనుకున్నాను. కానీ నేను లక్నోకి తిరిగి వచ్చినప్పుడు, నా బ్యాంకు ఖాతాలో దాదాపు 4 లక్షల రూపాయలు జమ అయినట్లు కనుగొన్నాను. పెద్ద నోట్ల రద్దు తర్వాత ప్రతిరోజూ వార్తల్లో ఉన్న ఆ డబ్బును ఎవరైనా పొరపాటున జమ చేశారేమోనని నేను ఆశ్చర్యపోయాను. అయితే, బ్యాంకులో విచారించగా అది నిజమైనదేనని తెలిసింది. నేను కొన్న ఒక మ్యూచువల్ ఫండ్ మెచ్యూర్ అవ్వడంతో, ఆ డబ్బు నా ఖాతాలోకి బదిలీ అయింది. దానితో ఏం చేయాలో అని నేను ఆలోచించాను. దానితో ఏం చేయాలో అని ఆమె అభిప్రాయం అడిగాను. నీకు నచ్చింది చేసుకోమని ఆమె చెప్పింది. "ఈ కథలన్నింటినీ అనువదించడానికి ఖర్చు పెట్టాలా?" అని నేను అడిగాను. బహుశా 1992లో బార్నిలోనా నుండి తిరిగి వచ్చిన తర్వాత చాలా కాలంగా ఈ పని చేయాలని నేను ఆలోచిస్తున్నాను. అది నాకు విద్యాపరంగా బయటి ప్రపంచాన్ని పరిచయం చేసింది మరియు అక్కడ నేను సహకారం గురించి గొప్ప పాఠాలు నేర్చుకున్నాను. యూరోపియన్ యూనియన్ మా 9 నెలల పర్యటనకు నిధులు సమకూర్చింది మరియు నేను దాదాపు అంతే మొత్తాన్ని ఆదా చేసి నా కుటుంబాన్ని ఒక నెల రోజుల యూరోపియన్ పర్యటనకు తీసుకెళ్లగలిగాను, ఇది సరళీకరణకు ముందు కాలంలో మాకు ఊహించలేనిది.

తనకు నచ్చని ఏ అలవాటులోనూ నన్ను పాల్గొననివ్వలేదనే జాలితో కాబోలు, ఆమె "చేయి" అని తల ఊపింది. ఆనందంతో ఉప్పొంగిపోయి, అదే రాత్రి దాన్ని అనువదించజేస్తున్న నా స్నేహితుడికి ఒక ఈమెయిల్ పంపాను: "ముందుకు వెళ్ళు, మొత్తం పుస్తకాన్ని ఫ్రెంచ్, జర్మన్, స్పానిష్ మరియు మాండరిన్ భాషల్లోకి అనువదించు. చెల్లింపు (సుమారుగా 350000 రూపాయలు) తగిన సమయంలో చేయబడుతుంది". నేను ఒక మూర్ఖుడిలా ఆ పని చేశాను, ఎందుకంటే పన్నుల చిక్కుల కారణంగా దాన్ని అమ్మడం కష్టమని తర్వాత గ్రహించాను. అందువల్ల, నేను దాన్ని ఉచితంగా వెబ్ సైట్ లో అప్ లోడ్ చేశాను. ఐఐఎంఎలో నా బ్యాచ్ మేట్ ఒకతను నన్ను అడిగాడు, "ఆర్ ఓఐ అంటే ఏమిటి?"

నిర్వాహక పరంగా చూస్తే ఇది అత్యంత మూర్ఖపు నిర్ణయం". నా అత్యంత మూర్ఖపు నిర్ణయానికి నేను సిగ్గుపడ్డాను, కానీ అది ఎక్కువ కాలం నిలవలేదు.

ప్రదర్శనలు మరియు డౌన్‌లోడ్‌లు

ఒక రోజు నేను మామూలుగా ఆ వెబ్‌సైట్‌ను సందర్శించినప్పుడు, నా రచనలు ఎన్నిసార్లు ప్రదర్శించబడ్డాయో మరియు డౌన్‌లోడ్ చేయబడ్డాయో అందులో పేర్కొనబడి ఉండటాన్ని గమనించాను. వారు వాటిని లెక్కించగా, ఆ ఫలితాలు [ఆసక్తికరంగా అనిపించాయి](#).

నా రచనలన్నీ కలిపి 12,000కు పైగా ప్రదర్శనలు, 6800కు పైగా డౌన్‌లోడ్‌లు సాధించాయి. ఒకవేళ నేను సాంప్రదాయ ప్రచురణ మార్గాన్ని ఎంచుకుని ఉంటే, మంచానికే పరిమితమైన నా నివాసం నుండి ఆ ప్రేక్షకులను చేరుకునే మార్గం నాకు ఉండేది కాదు. "తాతయ్య కథలు" అనే కథల పుస్తకం యొక్క హిందీ మరియు ఆంగ్ల వెర్షన్ల (354) మొత్తం డౌన్‌లోడ్‌ల కంటే, దాని విదేశీ వెర్షన్ల (538) డౌన్‌లోడ్‌లే ఎక్కువగా ఉన్నాయి. ఇది భారతీయ అనుభవాలలో ఇంకా వెలుగులోకి రాని సామర్థ్యం పుష్కలంగా ఉందని సూచిస్తోంది. "అనువాదం లేకుండా నేను వారితో నా అనుభవాలను పంచుకోగలిగేవాడినా?" అని నేను ఆశ్చర్యపోయాను. యాదృచ్ఛికంగా, జీతాల సవరణ కారణంగా వచ్చిన బకాయిల రూపంలో అనువాదంపై ఖర్చు చేసిన మొత్తం త్వరలోనే తిరిగి సమకూరింది. అయితే, నా సొంత సంస్థ మాత్రం [వివిధ విధానాల ద్వారా దానికి నాలుగు రెట్ల కంటే ఎక్కువ మొత్తాన్ని నాకు నిరాకరించింది](#). సాంప్రదాయ ఆర్థిక పరంగా పెట్టుబడిపై రాబడిని (ROI) లెక్కించడం నాకు కష్టంగా అనిపించింది.

గమనించిన మరో ఆసక్తికరమైన విషయం ఏమిటంటే, చాలా మేనేజ్‌మెంట్ స్కూళ్లలో తప్పనిసరి కోర్సుగా బోధించే స్ట్రాటజిక్ మేనేజ్‌మెంట్ కోర్సు అవుట్‌లైన్‌లలో సాధారణంగా చేర్చని అధ్యాపకులు, పాఠ్యపుస్తకాలలో ఎక్కువగా డౌన్‌లోడ్ చేయబడ్డాయి. పాఠ్యపుస్తకాల కంటే పరిశోధన పుస్తకాలపై ఎక్కువ ఆసక్తి కనబడటం మరింత ఆసక్తికరమైన విషయం. అలాగే, కేస్ బుక్స్ మరియు ఇండివిడ్యువల్ కేసెస్‌పై కూడా విపరీతమైన ఆసక్తి కనిపించింది. వీటన్నింటికీ కారణం freebooks.ekehaikk.in అనే వెబ్‌సైట్‌ను కూడా ప్రారంభించడమే. మొత్తం మీద అదనపు ఖర్చు INR 2000 మించలేదు. సాంప్రదాయ ఆర్థిక పరంగా ROIని లెక్కించడం నాకు మళ్లీ కష్టంగా అనిపించింది.

ROI అంటే ఏమిటి?

నా పనిపై రాబడి (ROI) ఎంత అని ప్రజలు అడిగినప్పుడు, ప్రస్తుత కాలపు సాధారణ అవగాహన ప్రకారం అది సున్నా లేదా చాలా తక్కువ అని నాకు అనిపిస్తుంది. పుస్తకాల అమ్మకాలు లేవు. భారతీయ రూపాయల పెట్టుబడిపై లాభం లేదు. కానీ నేను లేదా నా సంస్థ ఏమి చేయాలనుకున్నామో వెనక్కి తిరిగి చూసుకున్నప్పుడు, నాకు చాలా ఆనందంగా అనిపిస్తుంది. 1993లో సంస్థ ఒక అకడమిక్

రిసోర్స్ పార్క్‌ను సృష్టించాలనుకుంది. కానీ దాదాపు 20 ఏళ్ల పాటు అది కార్యరూపం దాల్చలేదు. అయినప్పటికీ, 2500 మందికి పైగా డౌన్‌లోడ్ చేసుకున్న కేస్‌లను రాయగలిగాము. కేస్ బుక్ కూడా 226 సార్లు డౌన్‌లోడ్ చేయబడింది. ఒక బహుభాషా పుస్తకం 500 సార్లకు పైగా డౌన్‌లోడ్ చేయబడింది. పరిశోధన పుస్తకాలు కూడా ఊహించని విధంగా డౌన్‌లోడ్ అయ్యాయి. చివరిగా, కానీ ముఖ్యంగా, ఇది తక్కువ ఖర్చుతో, విద్యార్థులు/మేనేజర్లకు అనుకూలమైన కోర్సు మెటీరియల్‌ను అభివృద్ధి చేయడానికి దారితీసింది, ఇది ఇరవై ఏడు సంవత్సరాల క్రితం బార్నిలోనాలో నేను చూసిన ఒక కల.

IIM చట్టం, 2017లోని సెక్షన్ '7g' కింద పొందుపరచబడిన తక్కువ ఖర్చుతో కూడిన విద్యా సామగ్రితో సహా, ఇవన్నీ ఇన్‌స్టిట్యూట్ యొక్క మిషన్‌కు సంబంధించినవి. పనితీరుకు ఏకైక కొలమానంగా ROIని తప్పుగా వర్తింపజేయడం వల్ల ROI కొలమానాలపై వైఫల్యం అనే మిశ్రమ భావన తలెత్తుతుంది, వాస్తవానికి ఇది కేవలం సామర్థ్యానికి మాత్రమే కొలమానం. మరి ప్రభావశీలత సంగతేంటి? ఒక సంస్థ లేదా వ్యక్తి, ఆ సంస్థను ఏ ఉద్దేశ్యంతో స్థాపించారో ఆ మిషన్‌ను సాధించడంలో ఎంత స్కోర్ సాధించారు? ప్రభావశీలత ప్రమాణాల ఆధారంగా కొలిస్తే, స్కోర్ ఎక్కువగా ఉంటుంది.

"పెట్టుబడిపై రాబడి (ROI) పై అతిగా దృష్టి పెట్టడం వల్ల, వ్యూహాత్మక నిర్వహణ రంగంలో అధ్యాపకుల అభివృద్ధికి అపారమైన కృషి చేస్తున్న 'స్టాటజిక్ మేనేజ్‌మెంట్ ఫోరమ్' అనే సంస్థ [పతనమైంది](#). దేశ అవసరాలను తీర్చడంలో అనేక ప్రముఖ సంస్థల ఎదుగుదలను దెబ్బతీసిన అంశాలలో, సమర్థత ప్రమాణాలను కొలవకపోవడం కూడా ఒకటి. నిజానికి, వ్యాపార సంస్థలలో పెట్టుబడిపై రాబడి (ROI) కొలమానాన్ని అదుపు చేయకుండా అతిగా ఉపయోగించడం అనేక తప్పుడు వ్యాపార పద్ధతులకు దారితీసింది. సమాజం యొక్క పెరుగుతున్న, అభివృద్ధి చెందుతున్న అవసరాలను తీర్చడానికి సహకరించుకోవడానికి బదులుగా, ప్రత్యర్థులు, చివరికి సోదరులు కూడా ఒకరినొకరు చంపుకోవడానికి పోరాడుతున్నారు" అని డాక్టర్ నరేంద్ర మోహన్ అభిప్రాయపడ్డారు.