THE CONTRARIAN **CONSULTANT**

ടിനി ഫിലിപ്പ്

പ്രവർത്തനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്താൻ മാറിചിന്തിക്കൂ

കാര്യക്ഷമത പരമാവധി ഉയർത്താൻ പ്രവർത്തനങ്ങളെ എങ്ങനെ നിയന്ത്രിക്കണം എന്നു മനസിലാക്കണം

രൂക്ഷമായ സാമ്പത്തികമാന്ദ്യം ഇന്ത്യയെ, പ്രത്യേകിച്ചും കേരളത്തെ എങ്ങനെ ബാധിച്ചുവെന്ന് ധനത്തിൽ 2017 ഫെബ്രുവരി 28 ന് പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ലേഖനത്തിൽ ഞാൻ വിവരിച്ചിരുന്നു. ഓരോ സെക്റ്ററിലും വളരെ കുറച്ച് സംരംഭകരെ മാത്രമാണ് ഈ പ്രതിസന്ധി ബാധിക്കാതിരുന്നത്.

സാമ്പത്തിക മാന്ദ്യം നിലനിന്നിരുന്ന അവസ്ഥയിലും യഥാർത്ഥത്തിൽ, ഈ സംരംഭകർ വളർച്ച നേടുകയും പുരോഗതിയിലേക്ക് നീങ്ങുകയുമായിരുന്നു. Contrarian (തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ കാഴ്ചപ്പാട്) എന്നു ഞാൻ വിശേഷിപ്പിക്കുന്ന സമീപനം സ്വീകരിച്ചവരുടെ ബിസിനസുകളാണ് ഈ ഘട്ടത്തിൽ മികച്ച പ്രകടനം കാഴ്ച വെച്ചതെന്നും Popular (തികച്ചും സാധാരണമായ കാഴ്ചപ്പാട്) സമീപനം സ്വീകരിക്കുന്ന സംരംഭകരുടെ ബിസിനസുകളാണ് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ആഘാതം ഏറ്റുവാങ്ങേണ്ടി വന്നത് എന്നുമായിരുന്നു ഞാൻ വിശദീകരിച്ചത്.

അപ്പോൾ, എന്താണ് Contrarian എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്?

നിലവിലുള്ള, ജനകീയവും പൊതുവായതുമായ കാഴ്ചപ്പാടുകൾക്ക് എതിരെ നടക്കുന്നവർ എന്നാണ് ഇതിന്റെ അർത്ഥം. നിങ്ങൾക്കു കാണാനാകുന്നതു പോലെ Contrarian വഴിയിൽ മുന്നോട്ടുപോകുന്നത് അത്ര എളുപ്പമുള്ള കാര്യമല്ല, ഇല്ലെങ്കിൽ ലക്ഷ്യമായതിൽ ഏറ്റവും മികച്ച മാർഗം ഇതാണെന്ന് ബോധ്യപ്പെടണം.

അപ്പോൾ എന്തുകൊണ്ടാണ് ബിസിനസ് നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകാൻ ഏറ്റവും മികച്ചത് അവരുടെ സമീപനം തന്നെയാണെന്ന് Contrarian സംരംഭകർക്ക് ഇത്ര ഉറപ്പ്. കാരണം, Contrarian സമീപനം ശക്തമായ അടിത്തറയിലധിഷ്ഠിതമാണെന്നും സ്ഥിരമായ മികച്ച നേട്ടം ഉണ്ടാക്കാൻ ഇതുവഴി സാധിക്കുന്നതാണെന്നും അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു.

ഈ ലേഖനത്തിൽ ബിസിനസിലെ Contrarian സമീപനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങൾ വിവരിക്കാനാണ് ഞാൻ ശ്രമിക്കുന്നത്.

ബിസിനസ് മാനേജ്മെന്റിലെ ജനകീയ രീതിയായ മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സമ്പ്രദായത്തിൽ ന്യൂനതകളുണ്ടെന്ന അടിസ്ഥാന സങ്കൽപ്പമാണ് Contrarian സമീപനത്തെ മുന്നോട്ടു നയിക്കുന്നത്. ഈ ധാരണ വളരെ വിവാദാത്മകമാണ്, അടുത്ത ചില പാരഗ്രാഫുകളിൽ ഇതിന് ആധാരമായ കാര്യങ്ങൾ ഞാൻ വിവരിക്കാം.

'മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം' എന്നു ഞാൻ വിളിക്കുന്ന പൊതുവായ സമ്പ്രദായമാണ് മിക്ക ബിസിനസുകളും പിന്തുടരുന്നത്. രണ്ട് അടിസ്ഥാന തത്വങ്ങളിൽ അധിഷ്ഠിതമാണ് ഈ സമ്പ്രദായം. ഒരു നിശ്ചിത വളർച്ചയെത്തിയ ശേഷം എല്ലാ സ്ഥാപനങ്ങളും ഉൽപ്പാദനം കൂട്ടാനും ഭരണം എളുപ്പമാക്കാനും വേണ്ടി ചാർട്ട് ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതുപോലെ ചെറിയ പല വിഭാഗങ്ങളായി മാറുന്നുവെന്നതാണ് മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിന്റെ ആദ്യ തത്വം.കാര്യക്ഷമത പരമാവധി ഉയർത്താൻ വേണ്ടി കമ്പനിയുടെ ഓരോ പ്രവർത്തനത്തെയും മാനേജ് ചെയ്യണമെന്നതാണ് രണ്ടാമത്തെ തത്വം.

Chart 1 - Functional Organisational Structure

കാര്യക്ഷമത കൂട്ടാനുള്ള എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും, പ്രത്യേകിച്ചും ചെലവു കുറയ്ക്കൽ, നല്ലതാണെന്നാണ് മിക്ക ആളുകളും വിശ്വസിക്കുന്നത്. കാരണം അവയെല്ലാം കമ്പനിയുടെ ചെലവ് മൊത്തത്തിൽ കുറയ്ക്കുകയും ലാഭം വർധിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും.

ഈ ഒരു കാഴ്ചപ്പാടോടെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ മൊത്തത്തിലുള്ള ചെലവും വേസ്റ്റും കുറയ്ക്കാനുമുള്ള ശ്രമങ്ങൾ എല്ലായിടത്തും നടത്തും.

ഇനി നമുക്ക് മിക്ക സംരംഭകരും പിന്തുടരുന്ന മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിന്റെ മൊത്തം റിപ്പോർട്ട് കാർഡ് പരിശോധിക്കാം. മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം ഉപയോഗിക്കുന്ന വിജയിച്ച ബിസിനസുകളുടെയും പരാജയപ്പെട്ട ബിസിനസുകളുടെയും അനുപാതം എത്രയാണ്?

പരാജയപ്പെടുന്ന ബിസിനസുകൾ

നമുക്കെല്ലാവർക്കും അറിയാം ബിസിനസിൽ പരാജയത്തിന്റെ നിരക്ക് കൂടുതലായിരിക്കും. യുഎസ് സർക്കാരിന്റെ സ്ഥിതിവിവരക്കണക്കനുസരിച്ച് അമേരിക്കയിൽ 74 ശതമാനം ബിസിനസുകളും 15 വർഷത്തിനുള്ളിൽ തന്നെ പരാജയപ്പെടാറുണ്ട്. ഇന്ത്യയിൽ പരാജയ നിരക്ക് ഇതിലും മോശമായിരിക്കുമെന്ന് എനിക്കുറപ്പാണ്. ഇനി അതിജീവിക്കുന്ന വളരെ കുറച്ച് ബിസിനസുകളുടെ അവസ്ഥ യഥാർത്ഥത്തിൽ എന്തായിരിക്കും?

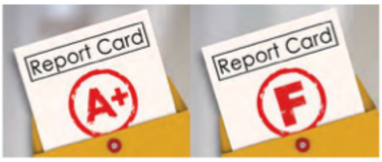
പിടിച്ചുനിൽക്കുന്ന മിക്ക ബിസിനസുകളും പോരാടികൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. വളരെ കുറച്ചുപേർ മാത്രമാണ് നല്ല രീതിയിൽ മുന്നോട്ടുപോകുന്നത്. അതിസൂക്ഷ്മമായ ചുരുക്കം പേർ ഏറ്റവും വിജയിച്ചവരാണ്. അതേപോലെ ഏറ്റവും മികച്ച വിജയങ്ങൾ എന്നുവിളിക്കപ്പെടുന്ന ബിസിനസുകൾ പലതും കാലക്രമേണ പരാജയമാകുന്നത് നമുക്ക് കാണാനാകും. അതിനാൽ ഏറ്റവും ചുരുങ്ങിയത് 74 ശതമാനം ബിസിനസുകളെങ്കിലും പരാജയമാണെന്നാണ് മോഡൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിന്റെ മൊത്തം റിപ്പോർട്ട് കാർഡ്.

ബാക്കി 26 ശതമാനമാകട്ടെ കഷ്ടപ്പെട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. വളരെ കുറച്ചെണ്ണം വളർച്ച നേടുന്നുണ്ടാകും. തുച്ഛമായവ മാത്രമായിരിക്കും ഏറ്റവും വിജയകരമായി പോകുന്നത്. ഇത്രയും ജനപ്രിയമായൊരു സമ്പ്രദായത്തിൽ ഏറ്റവും മോശം റിപ്പോർട്ട് കാർഡാണിത്.

നിരാശാകരമായ കാര്യമെന്താണെന്നുവച്ചാൽ ഇത്രയും മോശമായ റിപ്പോർട്ട് കാർഡ് ആണെങ്കിൽ പോലും മിക്ക സംരംഭകരും ഇപ്പോഴും വിശ്വസിക്കുന്നത് മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം ശരിയായി നടപ്പിലാക്കിയാൽ അവർ വിജയിക്കുമെന്നാണ്. എന്തൊക്കെയാണെങ്കിലും ഇത്രയും മോശമായ റിപ്പോർട്ട് കാർഡ് നൽകുന്ന ഒരു സമ്പ്രദായം ഒരിക്കലും ശരിയായി പ്രവർത്തിക്കില്ല എന്നത് വളരെ വ്യക്തമാണ്. മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിലും ചില സംരംഭകർ വിജയിക്കുന്നത് ആ സമ്പ്രദായം മൂലമല്ല മറിച്ച് വിജയികളാകാൻ വേണ്ടി ആ സമ്പ്രദായത്തിന്റെ പോരായ്മകളെ മറികടക്കാൻ കഴിഞ്ഞതുകൊണ്ടാണ് എന്നാണ് Contrarian സംരംഭകർ വിശ്വസിക്കുന്നത്.

എന്തുകൊണ്ടാണ് മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം പരാജയമാണെന്ന് സംരംഭകർ വിശ്വസിക്കുന്നതെന്ന് ഇപ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് മനസിലായില്ലേ‌നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് മാനേജ് ചെയ്യാൻ ശരിയായ വഴി കൊണ്ടുവരണമെങ്കിൽ നിലവിലെ സമ്പ്രദായത്തിന്റെ പ്രശ്നങ്ങൾ എന്താണെന്ന് നമ്മൾ കണ്ടെത്തേണ്ടതുണ്ട്. ഇതിനായി നമുക്ക് മോഡേൺ മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിന്റെ രണ്ട് അടിസ്ഥാന തത്വങ്ങൾ വിശദമായി പരിശോധിക്കാം.

ജോലി വിഭജനം ഫലപ്രദമോ?

ബിസിനസിനെ ചെറു വിഭാഗങ്ങളാക്കി ക്രമീകരിക്കുന്ന ആദ്യ തത്വം ഡിവിഷൻ ഓഫ് ലേബർ അഥവാ സ്പെഷലൈസേഷൻ എന്ന ആശയത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ്. പ്രമുഖ ഇക്കണോമിസ്റ്റ് ആയ ആദം സ്മിത്ത്, 1776 ൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച 'ആൻ എൻക്വയറി ഇൻ ടു നേച്ചർ ആൻഡ് കോസസ് ഓഫ് ദി വെൽത്ത് ഓഫ് നേഷൻസ്' എന്ന അദ്ദേഹത്തിന്റെ ആദ്യ ഗ്രന്ഥത്തിൽ ജോലി വിഭജനം (Division of Labour) മൂലം പിന്നുകളുടെ ഉൽപ്പാദനത്തിൽ അത്ഭുതകരമായ വർധനവുണ്ടായതിനെ കുറിച്ച് വിവരിക്കുന്നുണ്ട്.

അദ്ദേഹം സൂചിപ്പിക്കുന്നത് ഒരു വ്യക്തി ശിൽപ്പിയെ പോലെ മുഴുവൻ പിന്നും സ്വന്തമായി നിർമിച്ചാൽ,