



ടിനി ഫിലിപ്പ്

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM(L) ൽ നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. email: tinyphilip@gmail.com, website: www.we-deliver-results.com

കണ്ണടച്ച് വിശ്വസിക്കരുത്, എല്ലാ ബിസിനസ് ഉപദേശങ്ങളെയും

ബിസിനസ് വിജയത്തിന് പല തരത്തിലുള്ള ഉപദേശങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്. എന്നാൽ സംരംഭകർ അത് തങ്ങളുടെ ബിസിനസിൽ പ്രയോഗിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് യഥാർത്ഥത്തിൽ മികച്ച ഫലം തരുന്നവയാണോ എന്ന് പരിശോധിക്കണം



ബാഹ്യ സ്രോതസ്സുകളിൽ നിന്ന് സംരംഭകർക്ക് ലഭിക്കുന്ന ഉപദേശങ്ങളിൽ ഭൂരിഭാഗവും വിശ്വസനീയമല്ലെന്നാണ് എന്റെ വിശ്വാസം. ഉറച്ചൊരു പ്രസ്താവനയാണിത്. നിങ്ങളിൽ പലർക്കും ഇതിനോട് യോജിപ്പില്ലായിരിക്കാം. അതിനാൽ ഞാൻ എന്തുകൊണ്ട് അങ്ങനെ വിശ്വസിക്കുന്നു എന്ന് വിശദമാക്കാം.

സംരംഭകർക്ക് ഉപദേശം ലഭ്യമാകുന്ന മൂന്ന് പ്രധാന സ്രോതസ്സുകൾ ഇവയാണ്:

1. പുസ്തകങ്ങൾ, മാസികകൾ, ലേഖനങ്ങൾ തുടങ്ങിയ ബിസിനസ് എഴുത്തുകൾ
2. വിജയികളായ സംരംഭകരുടെ സംഭാഷണങ്ങൾ
3. മാനേജ്മെന്റ് ഗുരു, മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടന്റുകൾ, പരിശീലകർ.

ഈ സ്രോതസ്സുകൾ ഓരോന്നും നൽകുന്ന ഉപദേശങ്ങൾ നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം.

പല സംരംഭകരും വായിക്കുകയും പിന്തുടരുകയും ചെയ്യുന്ന പുസ്തകങ്ങളിലൂടെയും ലേഖനങ്ങളിലൂടെയുമുള്ള വിജയകഥകൾ ആദ്യമെടുക്കാം. തോമസ് പീറ്റേഴ്സ്, റോബർട്ട് വാട്ടർമാൻ എന്നിവരുടെ ഇൻ സേർച്ച് ഓഫ് എക്സലൻസ് (1982), ജിം കോളിൻസിന്റെ ഗുഡ് ടു ഗ്രേറ്റ് (2001) എന്നിവയാണ് ഇവയിൽ ഏറ്റവും പ്രസിദ്ധമായത്. മറ്റു പലതും ഉണ്ട്.

ഈ പുസ്തകങ്ങളിലും ലേഖനങ്ങളിലും ഭൂരിഭാഗവും വിജയകരമായ കമ്പനികളുടെ ഉദാഹരണങ്ങൾ ഉയർത്തിപ്പിടിക്കുകയും സംരംഭകർക്ക് അവരുടെ ബിസിനസുകളിൽ ഉപയോഗിക്കാനാവുന്ന പാഠങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ ശ്രമിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഈ പുസ്തകങ്ങളുടെയും ലേഖനങ്ങളുടെയും പ്രശ്നമെന്താണെന്നു വെച്ചാൽ, അവയിൽ പറയുന്ന വിജയിച്ച കമ്പനികളിൽ പലതും ഒരു പതിറ്റാണ്ടിനോ അതിനു ശേഷമോ പരാജയപ്പെടുകയോ സാധാരണ കമ്പനിയായി മാറുകയോ ചെയ്തിരിക്കുന്നു എന്നതാണ്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ അതിൽ നിന്നുള്ള പാഠങ്ങളുടെ ഫലപ്രാപ്തിയെ കുറിച്ച് സംശയങ്ങൾ ഉയരുന്നു.

തങ്ങൾ ബിസിനസിൽ എങ്ങനെ വിജയിച്ചുവെന്ന് വിവിധ ഫോറങ്ങളിൽ വിശദീകരിക്കുന്ന വിജയികളായ സംരംഭകരാണ് ഉപദേശങ്ങളുടെ രണ്ടാമത്തെ ഉറവിടം. ഇവിടെയും ഈ വിജയികളായ സംരംഭകരിൽ പലരും ഒരു പതിറ്റാണ്ടിനു ശേഷം നാടകിയമായി പരാജയപ്പെടുന്നതായി കാണുന്നു. മറ്റുള്ളവരാകട്ടെ, പിടിച്ചു നിൽക്കാനുള്ള പോരാട്ടത്തിലും തകർച്ചയിലുമുണ്ട്.

മാനേജ്മെന്റ് ഗുരുകൾ, കൺസൾട്ടന്റുകൾ, പരിശീലകർ എന്നിവരാണ് അവസാനത്തെ സ്രോതസ്.

ഇതിൽ ഒരു കുട്ടം ആളുകൾ അവർക്ക് നേരിട്ട് ബന്ധമില്ലാത്ത സംരംഭങ്ങളുടെ വിജയകഥകൾ പറയുകയും അതിൽ നിന്നുള്ള പാഠങ്ങൾ പഠിപ്പിക്കു

കയും ചെയ്യുന്നു. ഈ കഥകൾ ബിസിനസ് എഴുത്തുകളിൽ നിന്ന് ഉരുത്തിരിഞ്ഞു വന്നവയാണ് എന്നതു കൊണ്ടു തന്നെ മുകളിൽ പറഞ്ഞ പ്രശ്നങ്ങൾ ഇവയ്ക്കു മുണ്ട്.

മറ്റൊരു കുട്ടർ, അവർ നേരിട്ട പ്രവർത്തിച്ച കമ്പനികളുടെ വിജയത്തെ കുറിച്ച് പറയുന്നു. ആ കമ്പനികൾ വിജയം വരിക്കാൻ ഉപയോഗിച്ച രീതികളെ കുറിച്ചാണ് അവർ സംസാരിക്കുന്നത്.

എന്നാൽ അതേ രീതികൾ പിന്തുടർന്ന് പരാജയപ്പെട്ട, അവർ നേരിട്ട പ്രവർത്തിച്ച കമ്പനികളുടെ കഥകൾ പറയുന്നതിൽ അവർ പരാജയപ്പെടുന്നു.

ഉപഭോക്തൃ ജാഗ്രത (Caveat emptor) എന്ന തത്വം പ്രയോഗത്തിൽ വരുത്താൻ സംരംഭകരെ പ്രേരിപ്പിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് ഞാൻ ഈ ലേഖനം എഴുതുന്നത്. ഉപദേശത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം അത് പ്രയോഗത്തിൽ വരുത്തുന്നതിന് മുമ്പ് ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം പരിശോധിക്കുക എന്നതാണ് 'ഉപഭോക്തൃ ജാഗ്രത' എന്നതു കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.

ഏത് ഉപദേശവും അത് ഫലം നൽകുന്നുണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമാണ്

നല്ലതെന്ന് പറയാനാവുക. മികച്ച ഫലം എന്നത് എങ്ങനെ നിർവചിക്കാനാകും?

രണ്ടു തരത്തിലുള്ള ഉപദേശങ്ങൾ താരതമ്യം ചെയ്യാം. ആദ്യതരത്തിലുള്ള ഉപദേശം പിന്തുടരുമ്പോൾ 10,000 ൽ ഒരു കമ്പനി അതിശയകരമായ വിജയം നേടുന്നു. ബാക്കിയുള്ള 9999 കമ്പനികളിൽ 1000 കമ്പനികൾ ന്യായമായ വിജയം കൈവരിക്കുകയും 4000 എണ്ണം പരാജയപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു. ബാക്കിയുള്ള 4999 എണ്ണം നിലവിൽപ്പിനായി പോരാടുന്ന സ്ഥിതിയിലുമാണ്.

നേരേ മറിച്ച് രണ്ടാമത്തെ ഉപദേശം പിന്തുടരുമ്പോൾ, 10000 ൽ ഒരു കമ്പനി അതിശയകരമായ വിജയം നേടുന്നു. ബാക്കിയുള്ള 9999 കമ്പനികളിൽ 7000 എണ്ണം ന്യായമെന്ന് തോന്നുന്ന വിജയം നേടുമ്പോൾ 1000 കമ്പനികൾ പരാജയപ്പെടുന്നു. ബാക്കി വരുന്ന 1999 കമ്പനികൾ നിലനിൽപ്പിനായി പോരാടിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

അപ്പോൾ ഏതാണ് മികച്ച ഉപദേശം? ആദ്യത്തെ ഉപദേശം ഏകദേശം ഒരു ലോട്ടറി പോലെയാണ്. രണ്ടാമത്തെ തരത്തിലുള്ള ഉപദേശമാണ് കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെട്ടതായി തോന്നുന്നത്.

ബിസിനസിൽ എങ്ങനെ വിജയിക്കാം എന്നതിനെ കുറിച്ച് സംരംഭകർ എപ്പോഴും ഉപദേശം തേടിക്കൊണ്ടിരിക്കണം. എന്നാൽ ലഭ്യമായ ഉപദേശം തന്റെ ബിസിനസിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നതിനു മുമ്പ് അത് ശരിക്കും മികച്ച ഫലം നൽകാൻ പര്യാപ്തമാണോ എന്ന് വിശകലനം ചെയ്തു നോക്കണം.

K-RERA/PRJ/031/2020
K-RERA/PRJ/040/2020
www.rera.kerala.gov.in

9746 77 4444

The name you can trust

Live the good life in the best city homes

Near Vyttila Ernakulam

Ayyanthole Thrissur

Ready To Move In

www.veegaland.com

Veegaland Developers Pvt. Ltd.
Kakkanad, Kochi - 682021. Email: marketing@veegaland.in