

# കോർപ്പറേറ്റ് ചാണക്യൻ

ന് മാനേജ്മെന്റ്

... ഞാൻ നിന്നെ സ്നേഹിക്കുന്നു രാജ്യ ...

## രാധാകൃഷ്ണൻ പിള്ള

### ജെയ്ക്കോ പബ്ലിഷിംഗ് ഹൗസ്

അഹമ്മദാബാദ് ബാംഗ്ലൂർ ഭോപ്പാൽ ഭുവനേശ്വർ ചെന്നൈ  
ഡൽഹി ഹൈദരാബാദ് കൊൽക്കത്ത ലക്നൗ മുംബൈ

പുസ്തകം സമർപ്പിക്കുന്നു  
എന്റെ ഗുരുദേവ് സ്വാമി ചിന്മയാനന്ദ,  
നമ്മുടെ പുരാതന ഗ്രന്ഥങ്ങൾ പഠിക്കാൻ എന്നെ പ്രചോദിപ്പിച്ചത്  
നമ്മുടെ എല്ലാ ആധുനിക പ്രശ്നങ്ങൾക്കും പരിഹാരം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു.

ഉള്ളടക്കം

ആമുഖം

ചാണക്യൻ - അവൻ ആരായിരുന്നു?

അംഗീകാരങ്ങൾ

ജീവനക്കാർ

1. സുരക്ഷയും സുരക്ഷയും
2. ശരിയായ മാനേജർമാരെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നു
3. റാജ് തീരുമാനിക്കുന്നു
4. അടിച്ചമർത്തൽ നിർത്തുന്നു
5. ജോലി മാറ്റുന്നു
6. ആദ്യ ഘട്ടം
7. ഡ്യൂട്ടിയിൽ മരണം
8. ജീവനക്കാരുടെ പരിചരണം
9. ശമ്പളത്തിന് മുകളിലുള്ള സുരക്ഷ
10. കമാൻഡ് പ്രമോഷൻ
11. ആളുകളെ ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളവരാക്കുക
12. ഏതൊരു ഇടപാടിലും സുരക്ഷ
13. തിരികെ ജോലി ചെയ്യുന്നവരെ സ്വാഗതം ചെയ്യുന്നു
14. അടിച്ചമർത്തൽ കൈകാര്യം ചെയ്യുക
15. ഗുണനിലവാര നിയന്ത്രണം

---

**പേജ് 5**

16. ശരിയായ വ്യക്തിയെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നു
17. ബുഷിന് ചുറ്റും അടിക്കരുത്
18. ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ള ആളുകൾക്ക് പ്രതിഫലം നൽകുക
19. ഇനിഷ്യേറ്റീവ് എടുക്കുക
20. ഒരു നല്ല ബോസ് ആകാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടോ?

ധനകാര്യം

21. അറ്റാദായ കണക്കുകൾ!

22. [ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള സമയങ്ങളിൽ ട്രഷറി പരിപാലിക്കുക](#)
23. [വേതനം](#)
24. [ബജറ്റിംഗ്](#)
25. [ആന്തരിക അക്കൗണ്ടിംഗ് സംവിധാനങ്ങൾ](#)
26. [കൃത്യസമയത്ത് നികുതി അടയ്ക്കൽ](#)
27. [ലാഭത്തിന്റെ മാർജിൻ](#)
28. [ശരിയായ അക്കൗണ്ടുകൾ](#)
29. [അഡ്വാൻസ് മണി](#)
30. [നിങ്ങളുടെ നികുതികൾ അടയ്ക്കുന്നു](#)
31. [സമയബന്ധിതമായ പേയ്മെന്റുകൾ നടത്തുക](#)
32. [വൃത്തികെട്ട പണം](#)
33. [സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനുള്ള പണം](#)
34. [കൂടുതൽ പണത്തിന് പണം](#)
35. [സമ്പത്തിലേക്കുള്ള വഴി](#)

[ടീം വർക്ക്](#)

---

**പേജ് 6**

36. [സുരക്ഷാ, നിരീക്ഷണ സംവിധാനങ്ങൾ](#)
37. [ശരിയായ ബിസിനസ് പങ്കാളി](#)
38. [ഫലപ്രദമായ മീറ്റിംഗുകൾ](#)
39. [ഒരു ബിസിനസ് യാത്ര ആസൂത്രണം ചെയ്യുക](#)
40. [പബ്ലിക് റിലേഷൻസ്](#)
41. [ഗുണങ്ങളുള്ള പുരുഷന്മാരെ ബഹുമാനിക്കുക](#)
42. [ഒരു നല്ല മീറ്റിംഗ്](#)
43. [നിങ്ങൾ ആരംഭിച്ചത് പൂർത്തിയാക്കുക](#)
44. [വിജയിക്കണോ?](#)
45. [ഒരുമിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നു](#)
46. [എല്ലാവരെയും ഉൾപ്പെടുത്തുക](#)
47. [ആശയവിനിമയത്തിന്റെ ശക്തി](#)

- 48. [പോരാട്ടങ്ങൾ നിർത്തുന്നു](#)
- 49. [ടീം വർക്ക്](#)
- 50. [ബ്രെയിൻസ്റ്റോമിംഗ്](#)
- 51. [വിജയത്തിലേക്കുള്ള ടീം](#)
- 52. [പൊതു ഉദ്ദേശ്യം](#)

തന്ത്രം

- 53. [വിവരങ്ങളുടെ ആവശ്യകത](#)
- 54. [മാനേജ്മെന്റിന്റെ തത്വങ്ങൾ](#)
- 55. [ഒരു തുറന്ന മനസ്സ് സൂക്ഷിക്കുക](#)
- 56. [ഒന്നിലധികം പദ്ധതികൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു](#)
- 57. [രാഷ്ട്രീയവും രാഷ്ട്രീയക്കാരും](#)

---

**പേജ് 7**

- 58. [നിങ്ങളെത്തന്നെ നിന്ദിക്കാനും പഠിപ്പിക്കുക](#)
- 59. [ദുരന്തനിവാരണ](#)
- 60. [ശരിയായ സമയം](#)
- 61. [കോർപ്പറേറ്റ് സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്തം](#)
- 62. [ഒരു സുസ്ഥിരമായ സംഘടന](#)
- 63. [പുതിയ മേഖലകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നു](#)
- 64. [ഇൻലിജൻസ് മാനേജ്മെന്റ്](#)
- 65. [സംഘടനാ ആസൂത്രണം](#)
- 66. [മികച്ചതും മികച്ചതും](#)
- 67. [ടെം മാനേജ്മെന്റ്](#)
- 68. [വളർച്ച ഉറപ്പാക്കുന്നു](#)
- 69. [ഒരു ഇതര സ്വത്തായി ഭൂമി](#)
- 70. [കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന മാർ](#)

## രചയിതാവിന്റെ കുറിപ്പ്

കോർപ്പറേറ്റ് ചാണക്യന്റെ യാത്ര വിശ്വാസത്തിന് അതീതമായി പ്രോത്സാഹനകമാണ്. ഒരു അരങ്ങേറ്റത്തിനായി രചയിതാവ്, ആദ്യ പുസ്തകം എഴുതുന്നത് ഒരു വെല്ലുവിളിയാണ്. പക്ഷേ അത് ഒരു ദേശീയതയായി വളരുന്നത് ക്ലബ്ബ് സെല്ലർ ഒരു സ്വപ്ന സാക്ഷാത്കാരത്തേക്കാൾ കൂടുതലാണ്! ജൈക്കോയിലെ ടീം ഒരു മികച്ച ജോലി ചെയ്ത പുസ്തകം പ്രസിദ്ധീകരിക്കുകയും വിതരണം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഒരു നേതൃത്വ പരിശീലകനെന്ന നിലയിൽ, ഞാൻ ലോകമെമ്പാടും വിവിധയിടങ്ങളിൽ പഠിപ്പിക്കുന്നു സർവകലാശാലകൾ, ബിസിനസ് സ്കൂളുകൾ, കോർപ്പറേറ്റുകൾ, സർക്കാർ സ്ഥാപനങ്ങൾ. മാധ്യമങ്ങൾ പുസ്തകത്തിന് നിരന്തരമായി അതിശയകരമായ അവലോകനങ്ങൾ നടത്തി. എപ്പോഴും കാണുന്നത് ഹൃദയഹാർ അത് ബുക്ക് ഷോപ്പുകളിലെ 'ഏറ്റവും ശുപാർശ ചെയ്യപ്പെട്ട' അല്ലെങ്കിൽ 'ബെസ്റ്റ് സെല്ലേഴ്സ്' ഷെൽഫുകളിൽ.

പുസ്തകം, ശ്രമമരൊടെ പ്രചോദനം വിനോദം കമ്പനി ഉണ്ടാക്കി ചാണക്യ ആർ, ഒരു 'edutainment' സിനിമ ഇപ്പോൾ സമാരംഭത്തിന് തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞു. ലോകത്തിലെ ആദ്യത്തെ ബിസിനസ് മാനേജ് ചാണക്യൻ. സിനിമയുടെ നിർമ്മാണ വേളയിൽ, ഷെമരു ഈ ആശയം അവതരിപ്പിച്ചു - ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് ചാണക്യനെക്കുറിച്ചുള്ള ഓഡിയോ ബുക്ക്.

ബോളിവുഡിലെ മുതിർന്ന നടനും നാടക -ടെലിവിഷൻ കലാകാരനുമായ ടോം ആൾട്ടർ സമ്മതിച്ചു വോയ്സ് ഓവർ. പുസ്തകം മറ്റൊരു തലത്തിലേക്ക് കൊണ്ടുപോയതിന് ഞാൻ അദ്ദേഹത്തോട് വ്യക്തിപരമായി നന്ദി പറഞ്ഞതിൽ.

കോർപ്പറേറ്റ് ചാണക്യ എന്ന പുസ്തകത്തിൽ 3 വിഭാഗങ്ങൾ ഉണ്ടായിരുന്നു - നേതൃത്വം, മാനേജ്മെന്റ്, പരിശീലനം. എന്റെ ഒരു പരിശീലന പരിപാടിയിൽ, പങ്കെടുക്കുന്ന കമ്പനിയുടെ ചെയർമാൻ പ്രോഗ്രാം പറഞ്ഞു, "നിങ്ങളുടെ പുസ്തകത്തിൽ 3 പുസ്തകങ്ങൾ ഉണ്ട്!" ഞാൻ സാധ്യതകൾ ചർച്ച ചെയ്തു നേതൃത്വത്തെക്കുറിച്ചുള്ള 3 വ്യക്തിഗത പുസ്തകങ്ങളായി കോർപ്പറേറ്റ് ചാണക്യനെ കൊണ്ടുവരുന്ന ജെയ്കോ , മാനേജ്മെന്റും പരിശീലനവും. ഓരോരുത്തർക്കും ശബ്ദം നൽകുന്നതിനെക്കുറിച്ചും!

അതിനാൽ, നിങ്ങളുടെ കൈകളിൽ കോർപ്പറേറ്റ് ചാണക്യ ഓൺ മാനേജ്മെന്റ്, ഒരൊറ്റ വോളിയം 70 അധ്യായങ്ങൾ അടങ്ങിയിരിക്കുന്നു. നിങ്ങൾക്ക് കേൾക്കാനാകുന്ന ഒരു ഓഡിയോ സിഡി പുസ്തകത്തോടൊപ്പം നിങ്ങൾ വായിക്കുമ്പോൾ! രണ്ടും ഞാൻ വളരെ ശുപാർശ ചെയ്യുന്നു, കാരണം പുനരവലോകനം ഒരു വിദ്യാർത്ഥി. എന്നാൽ നിങ്ങൾ പഠിച്ചത് പ്രയോഗിക്കാൻ മറക്കരുത്! സിദ്ധാന്തം പരിശീലിക്കുക. ആശയങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിക്കുക, നിങ്ങളുടെ പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുക ...

ഒരു അവലോകനം:

• ചാണക്യൻ, കൗടില്യൻ, വിഷ്ണുഗുപ്തൻ എന്നിവ ഒരേ വ്യക്തിയുടെ പേരുകളാണ്. ഒന്നുകിൽ ചാണക്യനെ പരാമർശിക്കാൻ ഈ പുസ്തകത്തിൽ പേരുകൾ ഉപയോഗിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ഈ പുസ്തകം പാശ്ചാത്യ മാനേജ്മെന്റിനെതിരായ ഇന്ത്യൻ മാനേജ്മെന്റ് ആശയങ്ങളെ താരതമ്യം ചെയ്യുന്നില്ല ആശയങ്ങൾ. വാസ്തവത്തിൽ ഇത് പാശ്ചാത്യ മാനേജ്മെന്റ് ചിന്തകൾക്ക് അനുബന്ധമാണ്. ഞങ്ങൾ എടുത്തിട്ടു

**പേജ് 9**

രണ്ട് ലോകങ്ങളിലും മികച്ചത്.

• മിക്ക കേസുകളിലും നേതാക്കളെ 'അവൻ' എന്നാണ് വിളിക്കുന്നത്. പക്ഷേ, 'അവൾ' എന്നതിനും ഇത് ബാധകമാകാൻ ചാണക്യൻ രാജാവിനെ (പുരുഷ ലിംഗഭേദം) നേതാവായി സ്വീകരിച്ചതിനാൽ, 'അവൻ' എന്ന സർവ്വനാമം ഉപയോഗിച്ച് നേതൃത്വവും മാനേജ്മെന്റ് വൈദഗ്ദ്ധ്യവും ലിംഗാധിഷ്ഠിതമല്ല, പക്ഷേ അവയ്ക്ക് കഴിയുന്ന ഗുണങ്ങളാണ് ഒരു 'മൈൻഡ്-സെറ്റ്' ആയി വികസിപ്പിക്കുക.

• ഈ പുസ്തകത്തിൽ ഞാൻ ദൃഷ്ടാന്തങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ താങ്കൾ ഭാഷ്യം നിന്ന് കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം. വേദ യഥാർത്ഥ വാചകത്തിലെ വാക്യം വായിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർ, വാക്യ നമ്പർ എഴുതിയിരിക്കുന്നു ആവരണചിഹ്നം. ആദ്യത്തെ അക്കമാണ് പുസ്തക നമ്പർ. രണ്ടാമത്തേത് അധ്യായ സംഖ്യയും മൂന്നാമത്തെ അക്കം പദ്യ സംഖ്യയാണ്. ഉദാഹരണത്തിന്,

*"അവൻ (നേതാവ്) അവരുടെ സൃഷ്ടികളുടെ നിരന്തരമായ പരിശോധന നടത്തണം, പുരുഷന്മാർ അവരുടെ മനസ്സിൽ സ്ഥിരതയില്ല. "(2.9.3)*

അതിനാൽ, ഈ വാക്യം കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം പുസ്തകം 2, അധ്യായം 9, വാക്യം 3. എന്നിവയിൽ നിന്നാണ്. എല്ലാ അധ്യായങ്ങളിലും ഫോർമാറ്റ് പിന്തുടരുന്നു.

• ഉദ്ധരിച്ച വാക്യങ്ങൾക്കായി വായനക്കാർക്ക് പരാമർശിക്കാവുന്ന പുസ്തകം, ഇതിന്റെ ഇംഗ്ലീഷ് പരിഭാഷയാണ് മോട്ടിലാൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച മുംബൈ സർവകലാശാലയിലെ ആർപി കാംഗിളിന്റെ കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം ബനാറസിദാസ്. നൽകിയ വിശദീകരണങ്ങൾ രചയിതാവിന്റെ വ്യാഖ്യാനമാണ്. മറ്റു പലതും ഈ പുസ്തകമല്ലാതെ അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിന്റെ വിവർത്തനങ്ങളും വ്യാഖ്യാനങ്ങളും ലഭ്യമാണ്.

**ടിപ്പ്**

ഈ പുസ്തകത്തിൽ 175 അധ്യായങ്ങളുണ്ട്. ഇത് ഒരു നോവലായി വായിക്കുകയല്ല, മറിച്ച് അതിന്റെ പ്രായോഗിക ആനുകൂല്യങ്ങൾ. ഒരു അധ്യായം അല്ലെങ്കിൽ കുറച്ച് അധ്യായങ്ങൾ ഒരു ദിവസം വായിക്കുക, നിങ്ങളുടെ ജീവിതരീതി പ്രയോജനങ്ങൾ നിരീക്ഷിക്കുക. ഓരോ അധ്യായവും വായിക്കാൻ മൂന്ന് മിനിറ്റ് മാത്രമേ എടുക്കൂ.

മുന്നോട്ട് പോകുക - നിങ്ങളിലെ ചാണക്യനെ കണ്ടെത്തുക!

## ആമുഖം

ഒരു കഥ പറയാം ...

ഒരിക്കൽ മുംബൈയിൽ ഒരു യുവാവ് ഉണ്ടായിരുന്നു. അതിൽ വിജയിക്കുകയല്ലാതെ മറ്റൊന്നും ആഗ്രഹിച്ചില്ല ബിസിനസ് ലോകം. കോളജുകളിൽ മാനേജ്മെന്റ് പഠിച്ച അദ്ദേഹം അതിന്റെ നന്മകളെ പ്രകീർത്തിച്ചു ഈ വിഷയം മനസ്സിലാക്കാനുള്ള പാശ്ചാത്യ വഴികൾ. താമസിയാതെ, അവൻ തന്റെ വഴിയിൽ കയറി കോർപ്പറേറ്റ് ഗോവണി, പക്ഷേ ഒടുവിൽ സ്വന്തമായി പുറപ്പെടാൻ തീരുമാനിച്ചു. എല്ലാത്തിനുമുപരി, ആരായിരിക്കാമറ്റാരോ മുതലാളി?

അദ്ദേഹത്തിന്റെ ആദ്യ സംരംഭം ആത്മീയ ടൂറിസത്തിന്റെ മേഖലയിലായിരുന്നു. കാരണം അദ്ദേഹത്തിന്റെ കുടുംബം എപ്പോഴെങ്കിലും ഒരു സംരംഭകനായിരുന്നതിനാൽ, അയാൾക്ക് ഒരു ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് എല്ലാ സ്വന്തം. ദൈവകൃപയാൽ, അവന്റെ ബിസിനസ്സ് പങ്കാളിയുടെ പിന്തുണയോടെ, ബിസിനസ്സ് ആരംഭിച്ചു നന്നായി ചെയ്യുക. മറ്റൊരാളുടെ കമ്പനിയിൽ മാനേജർ ആയതിനാൽ, അദ്ദേഹം അതിന്റെ നേതാവായി സ്വന്തം ബിസിനസ്സ്.

അവന്റെ അടുത്ത നടപടി? അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. അദ്ദേഹം ആളുകളെ കണ്ടു അവരുമായുള്ള ആശയങ്ങളും പദ്ധതികളും, ആളുകളിൽ നിന്ന് പഠിക്കുക, ധാരാളം കുറിപ്പുകൾ ഉണ്ടാക്കുക, പുറം സെമിനാറുകളിലും പരിശീലന പരിപാടികളിലും പങ്കെടുക്കുന്നു. എന്നിട്ടും, ഒന്നും സഹായിച്ചില്ല. പ്രധാനപ്പെട്ട എന്റെ അറിവിനായുള്ള അദ്ദേഹത്തിന്റെ അന്വേഷണത്തിൽ കാണാതായിരുന്നു. ഇത് എന്താണെന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ അവളെക്കൊലമായി കാണാതായ കഷണം.

ഉത്തരം അയാളുടെ ഉള്ളിൽ ശരിയായിരുന്നു.

കുട്ടിക്കാലം മുതൽ, അദ്ദേഹം ഒരു ആത്മീയ സംഘടനയിൽ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം കണ്ടെത്തി, അങ്ങനെയായിരുന്നു നിരവധി ആത്മീയ ഗുരുക്കന്മാർ അനുഗ്രഹിച്ചു. ഒരു ആത്മീയ പ്രഭാഷണത്തിനിടെ ഒരു മഹാത്മാവ് പറഞ്ഞു, "ഇന്നമ്മുടെ മാതൃരാജ്യത്തിന് വലിയ ചരിത്രവും പാരമ്പര്യവുമുണ്ട്. നമ്മുടെ *ishഷിമാർ* സാധാരണ *മനുഷ്യരല്ല* - അവർ ഈ ലോകത്തിലെ എല്ലാ ശാസ്ത്രങ്ങളും പഠിക്കുകയും പരിപൂർണ്ണമാക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. നമ്മൾ തിരിഞ്ഞു നമ്മുടെ മഹത്തായ ഭൂതകാലത്തിലേക്ക് നമ്മുടെ എല്ലാ ആധുനിക പ്രശ്നങ്ങൾക്കും പരിഹാരം കണ്ടെത്തും."

അവൻ കാത്തിരുന്ന ദിവ്യസന്ദേശം ഇതായിരുന്നു.

1950 മുതൽ മാനേജ്മെന്റ് ഒരു ശാസ്ത്രമായി അംഗീകരിക്കപ്പെട്ടു. യുടെ പിതാക്കന്മാരിൽ ഒരാൾ പീറ്റർ ഡ്രാക്കർ ആണ് ആധുനിക മാനേജ്മെന്റ്. പക്ഷേ, 'മാനേജ്മെന്റ്' ഇന്ത്യയിൽ മുൻപ് ഉണ്ടായിരുന്നില്ല 1950 കളും ഡ്രാക്കർ യുഗവും? ഒരു രാഷ്ട്രമെന്ന നിലയിൽ നമുക്ക് 5000 വർഷത്തിലേറെ പഴക്കമുണ്ട്. ചെയ്തു ഞങ്ങൾ 20 മുൻപ് നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് മാനേജ്മെന്റ് ശാസ്ത്രജ്ഞർ ഇല്ല ആം നൂറ്റാണ്ട്?

പുരാതന ഇന്ത്യൻ ഗ്രന്ഥങ്ങളിൽ - *രാമായണം*, *മഹാഭാരതം*, വിവിധ *ഉപനിഷത്തുകൾ* - മാനേജ്മെന്റ് തന്ത്രങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള മികച്ച ചർച്ചകൾ അദ്ദേഹം കണ്ടെത്തി. എന്തുകൊണ്ടാണ് ഞങ്ങൾ ഇന്ത്യകളെ ഇന്ത്യയിൽ എന്താണ് *തെറ്റ്* എന്ന് എപ്പോഴും നോക്കുക, നമ്മുടെ *മഹത്തായതിനെ* ഒരിക്കലും വിലമതിക്കുക രാജ്യം? ഒരു രാഷ്ട്രമെന്ന നിലയിൽ നമ്മൾ കാലത്തിന്റെ പരീക്ഷണത്തെ അതിജീവിച്ചു. നമ്മൾ ഇപ്പോഴും എ വളരുന്ന സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ, ഞങ്ങൾ ഒരു പരാജയപ്പെട്ട രാഷ്ട്രമല്ല. പണ്ട് നമ്മുടെ രാജ്യം അത് നേടിയിരുന്നു

ആയിരക്കണക്കിന് വർഷങ്ങളായി വിജയത്തിന്റെ കൊടുമുടി. അത്തരമൊരു പാരമ്പര്യത്തെക്കുറിച്ച് എത്ര രാഷ്ട്രത്തിന്റെ ബിസിനസ്സ് വളരാൻ സഹായിക്കുന്ന കാണാതായ ഭാഗം നോക്കാനാണെന്ന് അയാൾക്ക് ഇപ്പോൾ മനസ്സിലാ പുറത്തേക്കാൾ 'ഉള്ളിൽ'. മാനേജ്മെന്റിന്റെ പാശ്ചാത്യ തത്വങ്ങൾ സംശയമില്ല നല്ലത്, എന്നാൽ സ്വന്തം പൂർവ്വികർ പോലും മാനേജ്മെന്റിൽ വളരെ നല്ലവരായിരുന്നു.



അങ്ങനെയൊരു നിമിഷം രചിച്ചു ജ്ഞിയിന്റെ ഒരു കൃത്യമായ ഇടം പൂസ്തകം കേട്ടിട്ടില്ല. യുവനോട്, അയാൾ ഇടറി ഈ പുസ്തകം? അവൻ പോലും ഉണ്ടായിരുന്നു. എന്നാൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ തലമുറയിൽ നിന്ന് ആരും ഇത് പഠിച്ചിട്ട് ഒരു പകർപ്പ്.

പുസ്തകത്തിലെ ഏതാനും പേജുകൾ, അവൻ അസ്വസ്ഥനായിരുന്നു! അവൻ ഒന്നും മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിഞ്ഞില്ല! പേജുകൾ വീണ്ടും വീണ്ടും, പക്ഷേ പുസ്തകത്തിന്റെ സന്ദേശം എത്തിച്ചേരാനായില്ല. വിഷയം അത് വരണ്ടതും വിരസവുമാണെന്ന് തോന്നി. രചയിതാവ് എല്ലാം കൂടുതൽ തോന്നിപ്പിച്ചതായി അദ്ദേഹത്തിന് തോ ആവശ്യമുള്ളതിനേക്കാൾ സങ്കീർണ്ണമായത്.

അദ്ദേഹം തന്റെ ഒരു ഉപദേശാവിനോട് പറഞ്ഞു, " അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ പോലും എനിക്ക് ഒന്നും മനസ്സിലാക്കുന്ന ഞാൻ അതിൽ നിന്ന് പഠിക്കാൻ പരമാവധി ശ്രമിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും. "അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഉപദേശാവിന് അദ്ദേഹത്തോട് തിരുവെഴുത്തുകൾ കണ്ണാടി ആകണം. നിങ്ങൾ ആരാണെന്ന് അവർ പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്നു. അതിനാൽ നിങ്ങൾക്ക് അർത്ഥശാസ്ത്രം , കണ്ണാടിയെ കുറുപ്പെടുത്തരുത്. നിങ്ങൾ വളരുകയും ജീവിതം അനുഭവിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ പുസ്തകം നന്നായി മനസ്സിലാക്കുക. "

ആ വർഷം അദ്ദേഹം ഭഗവാന്റെ പുണ്യസ്ഥലമായ കൈലാസ മാനസസരോവരിലേക്ക് തീർത്ഥാടനത്തിന് പോയി ശിവ ഒരു വൈകുന്നേരം, ഒരു ശബ്ദം അദ്ദേഹത്തോട് സംസാരിക്കുന്നതായി തോന്നി, ' കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം നിങ്ങളുടെ ആജീവനാന്ത അന്വേഷണം. ഇത് പഠിക്കരുത്, അത് നിങ്ങളുടെ ജീവിതത്തിൽ പ്രയോഗിക്കുക. അർത്ഥ അവൻ സ്വന്തം ചിന്തകൾ ശ്രദ്ധിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അയാൾക്ക് വിശ്വസിക്കാൻ കഴിഞ്ഞില്ല , ഇത് ദൈവികമായിരിക്കെ ഇടപെടൽ!

പുരാതന ഇന്ത്യൻ ഗവേഷണത്തിനായി സമർപ്പിച്ചിട്ടുള്ള കേരളത്തിലെ ഒരു ആശ്രമത്തെക്കുറിച്ച് അദ്ദേഹം കേട്ടിരുന്ന വേദഗ്രന്ഥങ്ങൾ. ആശ്രമത്തിന്റെ ചുമതലയുള്ള ആചാര്യനോട് (അധ്യാപകൻ) അദ്ദേഹം പ്രഖ്യാപിച്ചു, "എനിക്ക് പഠിക്കാൻ അർത്ഥശാസ്ത്രം. "ആചാര്യ യുവാവിന്റെ പലിശ കാണാൻ സന്തോഷം, എന്നാൽ പറഞ്ഞു "നിങ്ങൾ ഇവിടെ വന്ന് ഗുരു-ശിഷ്യ പഠനയുടെ കീഴിൽ പഠിക്കേണ്ടതുണ്ട്." ഈ ബിസിനസ്സിൽ നിന്ന് ഒരു ഇടവേള എടുത്ത് ആശ്രമത്തിൽ താമസിച്ചു എ സംസ്കൃത പണ്ഡിതൻ.

മുംബൈയിൽ നിന്നുള്ള ഒരു ബിസിനസുകാരന് ഇത് എളുപ്പമുള്ള തീരുമാനമായിരുന്നില്ല. പക്ഷേ, അവന്റെ സഹായ പങ്കാളി, അവൻ ബിസിനസ്സിൽ നിന്ന് ഒഴിവാക്കി, ishഷികളുടെ ജ്ഞാനം പഠിച്ചു. ദി ആശ്രമത്തിൽ ചെലവഴിച്ച സമയം അദ്ദേഹത്തിന്റെ ജീവിതത്തെ എന്തെന്നെക്കുമായി മാറ്റി.

ഓരോ ആധുനിക മാനേജ്മെന്റ് സിദ്ധാന്തവും ഇതിനകം ആയിരക്കണക്കിന് പര്യവേക്ഷണം ചെയ്തിട്ടുണ്ടെന്ന് അവർ അയാൾക്ക് മുമ്പ് അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ.

മാനേജ്മെന്റിനെക്കുറിച്ചുള്ള ആഴത്തിലുള്ള അറിവോടെ അദ്ദേഹം ഇപ്പോൾ എന്താണ് ബാധകമാക്കാൻ തന്റെ ന അവൻ പഠിച്ചിരുന്നു. ഉടനെ, അവൻ വിജയം അനുഭവിച്ചു! അവന്റെ ബിസിനസ്സ് വളർന്നു. ആളുകൾ അവന്റെ പുതിയ കഴിവുകളിൽ മതിപ്പുള്ളവരായി. എങ്ങനെയാണ് അദ്ദേഹം വിജയം കൈവരിച്ചതെന്ന് അവർ ചോദിക്കാൻ അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു, "രണ്ട് കാര്യങ്ങൾ എന്നെ സഹായിച്ചു - എന്റെ ഗുരുവിന്റെ കൃപയും അറിവും

**പേജ് 12**

*കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം. "*

സുഹൃത്തുക്കളേ, ഇത് എന്റെ കഥയാണ്. ഓരോ വാക്കും സത്യമാണ്. പക്ഷേ, കഥ ഇവിടെ അവസാനിക്കുന്നില്ല. വ: അവിടെയാണ് കഥ തുടങ്ങുന്നത് ....

ഞാൻ കേരളത്തിൽ നിന്ന് മടങ്ങിയെത്തിയ ശേഷം കൗടില്യന്റെ പ്രായോഗികവും തികഞ്ഞതുമായ സിദ്ധാന്തങ്ങൾ സ്വന്തം ബിസിനസ്സ് (ആത്മ ദർശനം, [www.atmadarshan.com](http://www.atmadarshan.com)). ആത്മ ദർശനം ആണെങ്കിലും എനിക്ക് വിജയം നൽകി, മറ്റെന്തെങ്കിലും സംഭവിക്കാൻ തുടങ്ങി. കോർപ്പറേറ്റിൽ നിന്നുള്ള എന്റെ സുഹൃത്തുക്കൾ ഞാൻ നേടിയ ഈ അറിവ് പങ്കിടാൻ ലോകം എന്നെ പ്രേരിപ്പിച്ചു.

വിവിധ സെമിനാറുകളിലും കോൺഫറൻസുകളിലും പരിശീലന പരിപാടികളിലും സംസാരിക്കാൻ എന്നെ ക്ഷണിച്ചു ഇന്ത്യയും ലോകമെമ്പാടും. പല കാര്യങ്ങളിലും ബിസിനസുകാർ എന്നോട് ആലോചിച്ചു. അറിയാപ്പെടുന്ന കൗടില്യന്റെ ജ്ഞാനത്തെക്കുറിച്ച് എഴുതാൻ പ്രസിദ്ധീകരണശാലകളും പത്രങ്ങളും എന്നോട് ആവശ്യപ്പെട്ടു ആധുനിക ബിസിനസുകളിൽ പ്രയോഗിക്കാൻ കഴിയും. ഒരു റേഡിയോ പരിപാടി നടത്താനും എന്നോട് ആവശ്യപ്പെട്ടു

ഇന്ത്യൻ മാനേജ്മെന്റിലും ഇന്ത്യൻ ജ്ഞാനത്തിലും താൽപ്പര്യമുള്ള നിരവധി ആളുകളെ ഞാൻ കണ്ടുമുട്ടി. പ്രായം, ദേശീയതകൾ, പദവികൾ എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അവർ തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും വ്യവസായങ്ങൾ, എന്റെ വർക്ക്ഷോപ്പുകളിൽ പങ്കെടുക്കുകയും എന്റെ സെമിനാറുകളിൽ പങ്കെടുക്കുകയും ചെയ്യാനുള്ള പ്രതിഭയോട് അഗാധമായ ബഹുമാനം തോന്നി.

തുടർന്ന് എസ്പിഎം ഗ്രൂപ്പ് ഓഫ് കമ്പനികളുടെ പിന്തുണ വന്നു, അത് എന്നെ അന്വേഷിക്കാൻ അനുവദിച്ചു. അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലേക്ക് കൂടുതൽ ആഴത്തിൽ. പ്രമോഷന്റെ ഉദ്ദേശ്യത്തിൽ ഞാൻ ഇപ്പോൾ പൂർണ്ണമായും അംഗീകരിച്ചു. ഇന്ത്യൻ മാനേജ്മെന്റ് ആശയങ്ങളുടെ പ്രയോഗം. ഇന്ന്, ഞാൻ SPM ഫൗണ്ടേഷന്റെ ഡയറക്ടറാണ്. പുരാതന ഗുരു-ശിഷ്യരിൽ 'ഇന്ത്യയെ ശക്തവും സ്വയംപര്യാപ്തവുമാക്കുക' എന്നതാണ് ലക്ഷ്യം പറമ്പറ രീതി.

ദശലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകളുമായി ഞാൻ പങ്കുവെച്ച എന്റെ എല്ലാ ആശയങ്ങളുടെയും രേഖയാണ് ഈ പുസ്തകം. ലോകമെമ്പാടുമുള്ള കോർപ്പറേറ്റ് ലോകത്ത് നിന്ന്, ചാണക്യന്റെ പ്രായോഗികത എങ്ങനെ പ്രയോഗിക്കണമെന്നതിന് ആധുനിക ബിസിനസ്സുകളിലെ ദൈനംദിന പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനുള്ള പരിഹാരങ്ങൾ.

കോർപ്പറേറ്റ് ചക്രം ഓൺ മാനേജ്മെന്റ് എന്ന സംബന്ധിച്ച് മാത്രമല്ല. ഇത് നിങ്ങളെയും എല്ലാവരെയും കുറിച്ചും അല്ലാത്തപക്ഷം ഇന്ത്യൻ മാനേജ്മെന്റിന്റെ തത്വങ്ങൾ അവരുടെ ജോലിയിലും ആഗ്രഹങ്ങളിലും പരിശീലിക്കാൻ വിജയിക്കാൻ.

## ആമുഖം

ഒരു കഥ പറയാം ...

ഒരിക്കൽ മുംബൈയിൽ ഒരു യുവാവ് ഉണ്ടായിരുന്നു, അതിൽ വിജയിക്കുകയല്ലാതെ മറ്റൊന്നും ആഗ്രഹിച്ചില്ല ബിസിനസ് ലോകം. കോളജുകളിൽ മാനേജ്മെന്റ് പഠിച്ച അദ്ദേഹം അതിന്റെ നന്മകളെ പ്രകീർത്തിച്ചു. ഈ വിഷയം മനസ്സിലാക്കാനുള്ള പാശ്ചാത്യ വഴികൾ. താമസിയാതെ, അവൻ തന്റെ വഴിയിൽ കയറി. കോർപ്പറേറ്റ് ഗോവണി, പക്ഷേ ഒടുവിൽ സ്വന്തമായി പുറപ്പെടാൻ തീരുമാനിച്ചു. എല്ലാത്തിനുമുപരി, ആരായിരിക്കുമറ്റാരോ മുതലാളി?

അദ്ദേഹത്തിന്റെ ആദ്യ സംരംഭം ആത്മീയ സുനിസത്തിന്റെ മേഖലയിലായിരുന്നു. കാരണം അദ്ദേഹത്തിന്റെ കുടുംബം എപ്പോഴെങ്കിലും ഒരു സംരംഭകനായിരുന്നതിനാൽ, അയാൾക്ക് ഒരു ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് എല്ലാ സ്വന്തം. ദൈവകൃപയാൽ, അവന്റെ ബിസിനസ്സ് പങ്കാളിയുടെ പിന്തുണയോടെ, ബിസിനസ്സ് ആരംഭിച്ചു നന്നായി ചെയ്യുക. മറ്റൊരാളുടെ കമ്പനിയിൽ മാനേജർ ആയതിനാൽ, അദ്ദേഹം അതിന്റെ നേതാവായി സ്വന്തം ബിസിനസ്സ്.

അവന്റെ അടുത്ത നടപടി? അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനം സൃഷ്ടിക്കുന്നു. അദ്ദേഹം ആളുകളെ കണ്ടു അവരുമായുള്ള ആശയങ്ങളും പദ്ധതികളും, ആളുകളിൽ നിന്ന് പഠിക്കുക, ധാരാളം കുറിപ്പുകൾ ഉണ്ടാക്കുക, പുനഃസമീനാറുകളിലും പരിശീലന പരിപാടികളിലും പങ്കെടുക്കുന്നു. എന്നിട്ടും, ഒന്നും സഹായിച്ചില്ല. പ്രധാനപ്പെട്ട എന്റെ

ആയിരക്കണക്കിന് വർഷങ്ങളായിട്ടുള്ള അനുഷ്ഠാനത്തിൽ കാണാതായിരുന്നു. ഇത് എന്താണെന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ അത്ര ഉത്തരം അയാളുടെ ഉള്ളിൽ ശരിയായിരുന്നു.

കുട്ടിക്കാലം മുതൽ, അദ്ദേഹം ഒരു ആത്മീയ സംഘടനയിൽ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം കണ്ടെത്തി, അങ്ങനെയായിരുന്നു നിരവധി ആത്മീയ ഗുരുക്കന്മാർ അനുഗ്രഹിച്ചു. ഒരു ആത്മീയ പ്രഭാഷണത്തിനിടെ ഒരു മഹാത്മാവ് പറഞ്ഞു, "ഇന്നമ്മുടെ മാതൃരാജ്യത്തിന് വലിയ ചരിത്രവും പാരമ്പര്യവുമുണ്ട്. നമ്മുടെ *ishഷിമാർ* സാധാരണ *മനുഷ്യരല്ല* - അവർ ഈ ലോകത്തിലെ എല്ലാ ശാസ്ത്രങ്ങളും പഠിക്കുകയും പരിപൂർണ്ണമാക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. നമ്മൾ തിരിഞ്ഞു നമ്മുടെ മഹത്തായ ഭൂതകാലത്തിലേക്ക് നമ്മുടെ എല്ലാ ആധുനിക പ്രശ്നങ്ങൾക്കും പരിഹാരം കണ്ടെത്തും. "

അവൻ കാത്തിരുന്ന ദിവ്യസന്ദേശം ഇതായിരുന്നു.

1950 മുതൽ മാനേജ്മെന്റ് ഒരു ശാസ്ത്രമായി അംഗീകരിക്കപ്പെട്ടു. യുടെ പിതാക്കന്മാരിൽ ഒരാൾ പീറ്റർ ഡ്രാക്കർ ആണ് ആധുനിക മാനേജ്മെന്റ്. പക്ഷേ, 'മാനേജ്മെന്റ്' ഇന്ത്യയിൽ മുമ്പ് ഉണ്ടായിരുന്നില്ല 1950 കളും ഡ്രാക്കർ യുഗവും? ഒരു രാഷ്ട്രമെന്ന നിലയിൽ നമുക്ക് 5000 വർഷത്തിലേറെ പഴക്കമുണ്ട്. ചെയ്തു ഞങ്ങൾ 20 മുമ്പ് നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് മാനേജ്മെന്റ് ശാസ്ത്രജ്ഞർ ഇല്ല ആം നൂറ്റാണ്ട്?

പുരാതന ഇന്ത്യൻ ഗ്രന്ഥങ്ങളിൽ - *രാമായണം*, *മഹാഭാരതം*, വിവിധ *ഉപനിഷത്തുകൾ* - മാനേജ്മെന്റ് തന്ത്രങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള മികച്ച ചർച്ചകൾ അദ്ദേഹം കണ്ടെത്തി. എന്തുകൊണ്ടാണ് ഞങ്ങൾ ഇന്ത്യകളെ ഇന്ത്യയിൽ എന്താണ് *തെറ്റ്* എന്ന് എപ്പോഴും നോക്കുക, നമ്മുടെ *മഹത്തായതിനെ* ഒരിക്കലും വിലമതിക്കുക രാജ്യം? ഒരു രാഷ്ട്രമെന്ന നിലയിൽ നമ്മൾ കാലത്തിന്റെ പരീക്ഷണത്തെ അതിജീവിച്ചു. നമ്മൾ ഇപ്പോഴും എ വളരുന്ന സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ, ഞങ്ങൾ ഒരു പരാജയപ്പെട്ട രാഷ്ട്രമല്ല. പണ്ട് നമ്മുടെ രാജ്യം അത് നേടിയിരുന്നു

**പേജ് 14**

ആയിരക്കണക്കിന് വർഷങ്ങളായി വിജയത്തിന്റെ കൊടുമുടി. അത്തരമൊരു പാരമ്പര്യത്തെക്കുറിച്ച് എത്ര രാഷ്ട്രത്തിന്റെ ബിസിനസ്സ് വളരാൻ സഹായിക്കുന്ന കാണാതായ ഭാഗം നോക്കാനാണെന്ന് അയാൾക്ക് ഇപ്പോൾ മനസ്സിലാപുറത്തേക്കാൾ 'ഉള്ളിൽ'. മാനേജ്മെന്റിന്റെ പാശ്ചാത്യ തത്വങ്ങൾ സംശയമില്ല നല്ലത്, എന്നാൽ സ്വന്തം പൂർവ്വികർ പോലും മാനേജ്മെന്റിൽ വളരെ നല്ലവരായിരുന്നു.

അങ്ങനെ, ഒരു ദിവസം, മാനേജ്മെന്റിനെക്കുറിച്ചുള്ള ഇന്ത്യൻ പുസ്തകങ്ങൾ തിരയുമ്പോൾ, അയാൾ ഇടറി രാജാവായ ചാണക്യൻ രചിച്ച *കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം*. ആരാണ് കേട്ടിട്ടില്ല ഈ പുസ്തകം? അവന് പോലും ഉണ്ടായിരുന്നു. എന്നാൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ തലമുറയിൽ നിന്ന് ആരും ഇത് പഠിച്ചിട്ട് ഒരു പകർപ്പ്.

പുസ്തകത്തിലെ ഏതാനും പേജുകൾ, അവൻ അസ്വസ്ഥനായിരുന്നു! അവന് ഒന്നും മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിഞ്ഞില്ല! പേജുകൾ വീണ്ടും വീണ്ടും, പക്ഷേ പുസ്തകത്തിന്റെ സന്ദേശം എത്തിച്ചേരാനായില്ല. വിഷയം അത് വരണ്ടതും വിരസവുമാണെന്ന് തോന്നി. രചയിതാവ് എല്ലാം കൂടുതൽ തോന്നിപ്പിച്ചതായി അദ്ദേഹത്തിന് തോ ആവശ്യമുള്ളതിനേക്കാൾ സങ്കീർണ്ണമായത്.

അദ്ദേഹം തന്റെ ഒരു ഉപദേശ്യാവിനോട് പറഞ്ഞു, " *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ* പോലും എനിക്ക് ഒന്നും മനസ്സിലാക്കുന്ന ഞാൻ അതിൽ നിന്ന് പഠിക്കാൻ പരമാവധി ശ്രമിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും. "അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഉപദേശ്യാവ് അദ്ദേഹത്തോട് തിരുവെഴുത്തുകൾ കണ്ണാടി ആകണം. നിങ്ങൾ ആരാണെന്ന് അവർ പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്നു. അതിനാൽ നിങ്ങൾക്ക് *അർത്ഥശാസ്ത്രം*, കണ്ണാടിയെ കുറുപ്പെടുത്തരുത്. നിങ്ങൾ വളരുകയും ജീവിതം അനുഭവിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ പുസ്തകം നന്നായി മനസ്സിലാക്കുക. "

ആ വർഷം അദ്ദേഹം ഭഗവാന്റെ പുണ്യസ്ഥലമായ കൈലാസ മാനസസരോവറിലേക്ക് തീർത്ഥാടനത്തിന് പോയി ശിവ ഒരു വൈകുന്നേരം, ഒരു ശബ്ദം അദ്ദേഹത്തോട് സംസാരിക്കുന്നതായി തോന്നി, ' *കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം* നിങ്ങളുടെ ആജീവനാന്ത അന്വേഷണം. ഇത് പഠിക്കരുത്, അത് നിങ്ങളുടെ ജീവിതത്തിൽ പ്രയോഗിക്കുക. *അർത്ഥ* അവൻ സ്വന്തം ചിന്തകൾ ശ്രദ്ധിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അയാൾക്ക് വിശ്വസിക്കാൻ കഴിഞ്ഞില്ല , ഇത് ദൈവികമായിരിക്കട്ടെ ഇടപെടൽ!

പുരാതന ഇന്ത്യൻ ഗവേഷണത്തിനായി സമർപ്പിച്ചിട്ടുള്ള കേരളത്തിലെ ഒരു ആശ്രമത്തെക്കുറിച്ച് അദ്ദേഹം കേട്ടിരുവേദഗ്രന്ഥങ്ങൾ. ആശ്രമത്തിന്റെ ചുമതലയുള്ള ആചാര്യനോട് (അധ്യാപകൻ) അദ്ദേഹം പ്രഖ്യാപിച്ചു, "എനിക്ക് പഠ *അർത്ഥശാസ്ത്രം*. "ആചാര്യ യുവാവിന്റെ പലിശ കാണാൻ സന്തോഷം, എന്നാൽ പറഞ്ഞു

"നിങ്ങൾ ഇവിടെ വന്ന് ഗുരു-ശിഷ്യ പഠനവയുടെ കീഴിൽ പഠിക്കേണ്ടതുണ്ട്." ഈ ബിസിനസ്സിൽ നിന്ന് ഒരു ഇടവേള എടുത്ത ആശ്രമത്തിൽ താമസിച്ച എ സംസ്കൃത പണ്ഡിതൻ.

മുംബൈയിൽ നിന്നുള്ള ഒരു ബിസിനസ്സുകാരൻ ഇത് എളുപ്പമുള്ള തീരുമാനമായിരുന്നില്ല. പക്ഷേ, അവന്റെ സഹായ പങ്കാളി, അവൻ ബിസിനസ്സിൽ നിന്ന് ഒഴിവാക്കി, ishഷികളുടെ ജ്ഞാനം പഠിച്ചു. ദി ആശ്രമത്തിൽ ചെലവഴിച്ച സമയം അദ്ദേഹത്തിന്റെ ജീവിതത്തെ എന്തെന്നെക്കുമായി മാറ്റി.

ഓരോ ആധുനിക മാനേജ്മെന്റ് സിദ്ധാന്തവും ഇതിനകം ആയിരക്കണക്കിന് പര്യവേഷണം ചെയ്തിട്ടുണ്ടെന്ന് അവർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ.

മാനേജ്മെന്റിനെക്കുറിച്ചുള്ള ആഴത്തിലുള്ള അറിവോടെ അദ്ദേഹം ഇപ്പോൾ എന്താണ് ബാധകമാക്കാൻ തന്റെ ന അവൻ പഠിച്ചിരുന്നു. ഉടനെ, അവൻ വിജയം അനുഭവിച്ചു! അവന്റെ ബിസിനസ്സ് വളർന്നു. ആളുകൾ അവന്റെ പുതിയ കഴിവുകളിൽ മതിപ്പുള്ളവരായി. എങ്ങനെയാണ് അദ്ദേഹം വിജയം കൈവരിച്ചതെന്ന് അവർ ചോദിക്കാൻ തുടങ്ങി. "രണ്ട് കാര്യങ്ങൾ എന്നെ സഹായിച്ചു - എന്റെ ഗുരുവിന്റെ കൃപയും അറിവും

**പേജ് 15**

*കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം.* "

സുഹൃത്തുക്കളേ, ഇത് എന്റെ കഥയാണ്. ഓരോ വാക്കും സത്യമാണ്. പക്ഷേ, കഥ ഇവിടെ അവസാനിക്കുന്നില്ല. വ: അവിടെയാണ് കഥ തുടങ്ങുന്നത് ....

ഞാൻ കേരളത്തിൽ നിന്ന് മടങ്ങിയെത്തിയ ശേഷം കൗടില്യന്റെ പ്രായോഗികവും തികഞ്ഞതുമായ സിദ്ധാന്തങ്ങൾ സ്വന്തം ബിസിനസ്സ് (ആത്മ ദർശനം, [www.atmadarshan.com](http://www.atmadarshan.com)). ആത്മ ദർശനം ആണെങ്കിലും എനിക്ക് വിജയം നൽകി, മറ്റെന്തെങ്കിലും സംഭവിക്കാൻ തുടങ്ങി. കോർപ്പറേറ്റിൽ നിന്നുള്ള എന്റെ സുഹൃത്തുക്കൾ ഞാൻ നേടിയ ഈ അറിവ് പങ്കിടാൻ ലോകം എന്നെ പ്രേരിപ്പിച്ചു.

വിവിധ സെമിനാറുകളിലും കോൺഫറൻസുകളിലും പരിശീലന പരിപാടികളിലും സംസാരിക്കാൻ എന്നെ ക്ഷണിച്ചു ഇന്ത്യയും ലോകമെമ്പാടും. പല കാര്യങ്ങളിലും ബിസിനസ്സുകാർ എന്നോട് ആലോചിച്ചു. അറിയാപ്പെടുന്ന കൗടില്യന്റെ ജ്ഞാനത്തെക്കുറിച്ച് എഴുതാൻ പ്രസിദ്ധീകരണശാലകളും പത്രങ്ങളും എന്നോട് ആവശ്യപ്പെട്ടു ആധുനിക ബിസിനസ്സുകളിൽ പ്രയോഗിക്കാൻ കഴിയും. ഒരു റേഡിയോ പരിപാടി നടത്താനും എന്നോട് ആവശ്യപ്പെട്ടു.

ഇന്ത്യൻ മാനേജ്മെന്റിലും ഇന്ത്യൻ ജ്ഞാനത്തിലും താൽപ്പര്യമുള്ള നിരവധി ആളുകളെ ഞാൻ കണ്ടുമുട്ടി. പ്രായം, ദേശീയതകൾ, പദവികൾ എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അവർ തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങൾ ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും വ്യവസായങ്ങൾ, എന്റെ വർക്ക്ഷോപ്പുകളിൽ പങ്കെടുക്കുകയും എന്റെ സെമിനാറുകളിൽ പങ്കെടുക്കുകയും ചെയ്യാനുള്ള പ്രതിഭയോട് അഗാധമായ ബഹുമാനം തോന്നി.

തുടർന്ന് എസ്പിഎം ഗ്രൂപ്പ് ഓഫ് കമ്പനികളുടെ പിന്തുണ വന്നു, അത് എന്നെ അന്വേഷിക്കാൻ അനുവദിച്ചു *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലേക്ക്* കൂടുതൽ ആഴത്തിൽ . പ്രമോഷന്റെ ഉദ്ദേശ്യത്തിൽ ഞാൻ ഇപ്പോൾ പൂർണ്ണമായും അ: ഇന്ത്യൻ മാനേജ്മെന്റ് ആശയങ്ങളുടെ പ്രയോഗം. ഇന്ന്, ഞാൻ SPM ഫൗണ്ടേഷന്റെ ഡയറക്ടറാണ് പുരാതന ഗുരു-ശിഷ്യരിൽ 'ഇന്ത്യയെ ശക്തവും സ്വയംപര്യാപ്തവുമാക്കുക' എന്നതാണ് ലക്ഷ്യം പഠനം രീതി.

ദശലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകളുമായി ഞാൻ പങ്കുവെച്ച എന്റെ എല്ലാ ആശയങ്ങളുടെയും രേഖയാണ് ഈ പുസ്തകം ലോകമെമ്പാടുമുള്ള കോർപ്പറേറ്റ് ലോകത്ത് നിന്ന്, ചാണക്യന്റെ പ്രായോഗികത എങ്ങനെ പ്രയോഗിക്കണമെന്നതിന് ആധുനിക ബിസിനസ്സുകളിലെ ദൈനംദിന പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനുള്ള പരിഹാരങ്ങൾ.

*കോർപ്പറേറ്റ് ചക്രായ ഓൺ മാനേജ്മെന്റ്* എന്നെ സംബന്ധിച്ച് മാത്രമല്ല. ഇത് നിങ്ങളെയും എല്ലാവരെയും കുറിച്ചും അല്ലാത്തപക്ഷം ഇന്ത്യൻ മാനേജ്മെന്റിന്റെ തത്ത്വങ്ങൾ അവരുടെ ജോലിയിലും ആഗ്രഹങ്ങളിലും പരിശീലിക്കാൻ വിജയിക്കാൻ.

## ചാണക്യൻ ആരായിരുന്നു?

ഇന്ത്യയിൽ ബിസി നാലാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ജനിച്ച ചാണക്യൻ വിഷ്ണുഗുപ്തൻ എന്നും അറിയപ്പെട്ടു കൗടില്യ എന്നിവർ. നൂറ്റാണ്ടുകളായി പണ്ഡിതന്മാർ ചാണക്യനെ അപൂർവമായി വിശേഷിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട് മാനേജ്മെന്റ് പോലുള്ള വൈവിധ്യമാർന്നതും പ്രത്യേകവുമായ മേഖലകളിൽ വിദഗ്ദ്ധനായ സൂത്രധാരൻ, സാമ്പത്തികശാസ്ത്രം, രാഷ്ട്രീയം, നിയമം, നേതൃത്വം, ഭരണം, യുദ്ധം, സൈനിക തന്ത്രങ്ങൾ, അക്കൗണ്ടിംഗ് സംവിധാനങ്ങളും മറ്റു പലതും. 6000 സൂത്രങ്ങളെ 15 പുസ്തകങ്ങളായി തരംതിരിച്ചിട്ടുണ്ട്, 150 അദ്ധ്യായങ്ങൾ, 180 വിഷയങ്ങൾ ചാണക്യൻ തന്നെ.

നന്ദ രാജവംശത്തെ താഴെയിറക്കുന്നതിനും തന്റെ കഴിവ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും അദ്ദേഹം ഉത്തരവാദിയായിരുന്നു വിദ്യാർത്ഥിയായ ചന്ദ്രഗുപ്ത മൗര്യൻ ചക്രവർത്തിയായി സിംഹാസനത്തിൽ. അതിനാൽ, അദ്ദേഹത്തെ എ എന്ന് 'കിംഗ് മേക്കർ'. ഇന്ത്യയിലെ അലക്സാണ്ടറുടെ തോൽവിയുടെ മുഖ്യ സൂത്രധാരനും അദ്ദേഹമാണ് ലോകം കീഴടക്കാൻ തന്റെ യാത്രയിലായിരുന്നു.

ഒരു രാഷ്ട്രീയ ചിന്തകൻ എന്ന നിലയിൽ, ഒരു 'രാഷ്ട്രം' എന്ന ആശയം ആദ്യമായി ദൃശ്യവൽക്കരിച്ചത് അദ്ദേഹമാണ് മനുഷ്യ ചരിത്രത്തിലെ സമയം. അദ്ദേഹത്തിന്റെ കാലത്ത് ഇന്ത്യ പല രാജ്യങ്ങളായി വിഭജിക്കപ്പെട്ടു. അവൻ എല്ലാവരെയും ഒരു കേന്ദ്ര ഭരണത്തിൻ കീഴിൽ കൊണ്ടുവന്നു, അങ്ങനെ ഒരു രാഷ്ട്രം സൃഷ്ടിച്ചു 'ആര്യാവർത്ത', അത് പിന്നീട് ഇന്ത്യയായി. തന്റെ ജീവിതകാലം മുഴുവൻ അദ്ദേഹം തന്റെ പുസ്തകത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയ *കൗതില്യ ന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്ര ആൻഡ് ചാണക്യ നിതി*.

കാലങ്ങളായി, ലോകമെമ്പാടുമുള്ള ഭരണാധികാരികൾ ഒരു രാഷ്ട്രം നിർമ്മിക്കുന്നതിനായി *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തെ* ആത്മീയ മൂല്യങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള മികച്ച സാമ്പത്തികശാസ്ത്രത്തിൽ.

*അർത്ഥശാസ്ത്രം* അക്ഷരാർത്ഥത്തിൽ വിവർത്തനം ചെയ്യുമ്പോൾ 'സമ്പത്തിന്റെ ഗ്രന്ഥം' എന്നാണ് അർത്ഥമാക സൂര്യനു കീഴിലുള്ള എല്ലാ വിഷയങ്ങളെയും കുറിച്ചുള്ള അറിവ്. അത് സമ്പത്തിന്റെയും സമ്പത്തിന്റെയും അറിവാക അറിവിന്റെ.

## അംഗീകാരങ്ങൾ

ചാണക്യന്റെ ആശയങ്ങൾ പഠിക്കാനും പഠിപ്പിക്കാനുമുള്ള എന്റെ യാത്രയിൽ ഞാൻ ആരംഭിച്ചപ്പോൾ എനിക്ക് ഇതേ എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കുമെന്നതിനെക്കുറിച്ച്. അതൊരു ആശയം മാത്രമായിരുന്നു, ഒരു സ്വപ്നമായിരുന്നു. ഞ ആയിരക്കണക്കിന് അഭ്യൂദയകാംക്ഷികൾ എന്നോടൊപ്പം ചേർന്ന് എന്നെ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചു. ആളുകളുടെ എണ്ണം ഈ പുസ്തകം യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്നതിന് ഉത്തരവാദികൾ അനന്തരാണ്. ഞാൻ ചിലത് അംഗീകരിക്കണം തുടക്കം മുതൽ എനിക്ക് ശക്തി നൽകിയ ഈ അത്യുതകരമായ ആളുകളിൽ.

### ചിന്മയ മിഷൻ

ഞാൻ ആത്മീയ സംഘടനയായ ചിന്മയ മിഷന്റെ ഒരു 'ഉൽപ്പന്നമാണ്' ([www.chinmayamission.com](http://www.chinmayamission.com)). ഞാൻ എന്റെ ഗുരുദേവ് സ്വാമി ചിന്മയാനന്ദയെ കണ്ടുമുട്ടി (1916-1993) ഞാൻ കൂട്ടിയായിരുന്നപ്പോൾ. അദ്ദേഹം എന്റെ ആത്മീയവും മാനേജ്മെന്റ് ഗുരുവുമാണ്. ഗുരുദേവൻ പറഞ്ഞു, "6 ആദർശത്തിന് പട്ടികയില്ലാത്ത ആത്മാവിനെ മനുഷ്യരുടെ ഇടയിൽ ഒരു ഉന്നത നേതാവായി മാറ്റാൻ കഴിയും. "ഈ എന്റെ ജീവിതത്തിന്റെ വഴികാട്ടിയായ തത്വമായിരുന്നു അത്.

ഇന്ന്, ചിന്മയ മിഷന്റെ ആഗോള തലവൻ സ്വാമി തേജോമയാനന്ദ നൽകുന്നത് തുടരുന്നു എനിக்கும் അതേ പിന്തുണ. എന്റെ ആദ്യ കമ്പനിയുടെ മനോഹരമായ പേര് അദ്ദേഹം തിരഞ്ഞെടുത്തു - ആത്മ ദർ (സ്വയം ദർശനം).

മിഷനിലെ നൂറുകണക്കിന് ആചാര്യന്മാരിൽ (അധ്യാപകർ), ഞാൻ അവരുമായി അടുത്ത് ഇടപഴകുന്ന ചിലർ ബന്ധപ്പെട്ടത് പരാമർശിക്കേണ്ടതുണ്ട് - സ്വാമി സച്ചിദാനന്ദ, സ്വാമി സദാനന്ദ, സ്വാമി ഈശ്വരാനന്ദ, സ്വാമി സ്വരൂപാനന്ദ, സ്വാമി മിത്രാനന്ദ, എന്നെ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചു ചാണക്യന്റെ പ്രവർത്തനം വ്യാപിപ്പിച്ചു.

സ്വാമി അദ്വയാനന്ദജി - ചിന്മയ ഇന്റർനാഷണൽ ഫൗണ്ടേഷന്റെ ചുമതലയുള്ള ആചാര്യൻ (CIF) എന്നെ 6000 സൂത്രങ്ങൾ പഠിച്ച CIF-ന്റെ ഒരു വിദ്യാർത്ഥിയായി സ്വീകരിച്ചു അർത്ഥശാസ്ത്രവും ഇതാണ് എന്റെ ജീവിതത്തിലെ വഴിത്തിരിവ്.

ഗംഗാധരൻ നായർ, കാലടി ആദി-ശങ്കര സംസ്കൃത സർവകലാശാല മുൻ ഡീൻ ഡോ. കേരളം, എന്റെ ഗുരുവും അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിന്റെ ഗുരുവും. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഭാര്യ ഡോ. ഉമാ ദേവി നായർ, എ സംസ്കൃത പണ്ഡിതൻ, ഞാൻ അർത്ഥശാസ്ത്രം പഠിക്കുമ്പോൾ എനിക്ക് ഒരു അമ്മയെ പോലെയായിരുന്നു.

വെങ്കട്ട് അയ്യർ, കൂട്ടിക്കാലം മുതൽ എന്റെ സുഹൃത്തും പിന്നീട് ആത്മ എന്ന കമ്പനിയിലെ എന്റെ പങ്കാളിയും ദർശൻ. അദ്ദേഹത്തിന്റെ പിന്തുണയില്ലാതെ, ചാണക്യന്റെ ജോലിയെക്കുറിച്ച് പഠിക്കാൻ എനിക്ക് സമയം ചെലവഴ് വെൽത്ത് ട്രീ പാർട്ണേഴ്സ് ([www.wealthtree.in](http://www.wealthtree.in)) എന്ന വിജയകരമായ സംരംഭവും അദ്ദേഹം നടത്തുന്നു.

മുവൽരാജ് ചേരലയും എസ്പിഎം ഗ്രൂപ്പും ദൈവാനുഗ്രഹമായി വന്നു. മുവൽരാജ്, സ്വാതിയുടെ ഡയറക്ടറാണ് എൻജി ആൻഡ് പ്രൊജക്ട്സ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, കമ്പനികളുടെ എസ്പിഎം ഗ്രൂപ്പിന്റെ ഭാഗമാണ്. എസ്പിഎം എ കരുത്ത്, പക്വതയോടെയുള്ള പുരോഗതി, കൂടാതെ മൂന്ന് സ്ഥാപക സഹോദരന്മാരുടെ ആദ്യാക്ഷരങ്ങൾ -

ശാന്തിലാൽ, പ്രവീൺ, മാവ്ജി ചേരല. എന്റെ ഗവേഷണത്തെയും പ്രമോഷനെയും അവർ പിന്തുണച്ചു ചാണക്യന്റെ കൃതികൾ.

ഇന്ന്, ഞാൻ SPM ഫൗണ്ടേഷന്റെ ഡയറക്ടറാണ് ([www.spmfoundation.in](http://www.spmfoundation.in)) വിദ്യാഭ്യാസം എസ്പിഎം ഗ്രൂപ്പിന്റെ ([www.spmgroup.co.in](http://www.spmgroup.co.in)) വിംഗ് പുരാതനമായതിനെ തിരികെ കൊണ്ടുവരിക എന്നതാണ് ഇന്ത്യൻ അറിവും അത് നമ്മുടെ ആധുനിക കാലത്തെ പ്രശ്നങ്ങളിൽ പ്രയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുക. ഇതിന്റെ മറ്റ് ൨

എസ്പിഎം ഗ്രൂപ്പ് - രാജൻ ചേരയ, കിൻജൽ ചേരയ, നികേത് ഷാ, ഗുരുവിന്ദർ - അവരുടെ എന്റെ അറിവിന്റെ അന്വേഷണത്തിൽ പങ്കാളികൾ എന്നെ പിന്തുണച്ചിട്ടുണ്ട്. എല്ലാ ദിവസവും, ഞങ്ങൾ ഉച്ചഭക്ഷണമിട്ട്, മുതിർന്ന അംഗങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള വിവേകത്തിന്റെ വാക്കുകൾ ഉള്ള എന്റെ 'ക്ലാസ് റൂം' എന്ന് ഞാൻ വിളിക്കുന്ന പ്രകൃതത്തിന്റെ സങ്കീർണതകളെക്കുറിച്ച് എനിക്ക് എപ്പോഴും ഉൾക്കാഴ്ച നൽകി.

MTHR ഗ്ലോബൽ, HR ഗ്ലോബലിനേക്കാൾ **കൂടുതലാണ്** ([www.mthrglobal.com](http://www.mthrglobal.com)). പ്രധാന ടീം - രാജേഷ് കാമത്ത്, വിപുൽ അഗർവാൾ, ആശിഷ് ഗക്ര, രാജേഷ് ഗുപ്ത, പ്രീതി മൽഹോത്ര - എനിക്ക് ആദ്യമായി **കോർപ്പറേറ്റ് ചാണക്യൻ** എന്ന് നാമകരണം ചെയ്തു. ഈ പുസ്തകത്തിന്റെ ശീർഷകം ഞാൻ അവരെ.

മുംബൈ സർവകലാശാലയിലെ ഡോ. ശുഭദ ജോഷിയും ഫിലോസഫി വിഭാഗം മേധാവിയും ഡോ ടീം, ചാണക്യനെക്കുറിച്ചുള്ള എന്റെ ജോലി അതിന് ആവശ്യമായ അക്കാദമിക് കാഴ്ചപ്പാട് നൽകി. SPM ഫൗണ്ടേഷൻ 'ചാണക്യ'ത്തിൽ സംയുക്ത പരിപാടികൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതിനായി മുംബൈ സർവകലാശാലയുമായി സഹകരണ മാനേജ്മെന്റ് ആശയങ്ങളും ഇന്ത്യൻ തത്വശാസ്ത്രവും.

വേൾഡ് സ്പേസ് സാറ്റലൈറ്റ് റേഡിയോയുടെ കാർത്തിക് വൈദ്യനാഥൻ, ഹരീഷ് പുപ്പാല, സീതൽ അയ്യർ എന്നിവ ഒരു ചാനലായ മോക്ഷയിൽ 'ചാണക്യനോട് ചോദിക്കുക' എന്ന പരിപാടിക്ക് ഒരു അത്ഭുതകരമായ ആശയവുമായ ലോകപരിധി. ഞാൻ കുറഞ്ഞത് നൂറു ഷോകളെങ്കിലും ഹോസ്റ്റ് ചെയ്തു.

കൂടാതെ, എന്റെ മറ്റ് 'മാധ്യമ സുഹൃത്തുക്കളായ' ദിനേശ് നാരായൺ, മീനൽ ഭാഗേൽ, എന്നിവരോടും ഞാൻ നന്ദിയ അവരുടെ പിന്തുണയ്ക്ക് വിലയ്ക്കും ചാൾസ് ഡിസൂസ.

ഗൗതം സച്ചദേവ് പ്രമോട്ടർ ([www.indiayogi.com](http://www.indiayogi.com)) എന്റെ ആദ്യത്തെ ഓൺലൈൻ ഇ-കോഴ്സ് അവതരിപ്പിച്ചു. **അർത്ഥശാസ്ത്രത്തെ** അടിസ്ഥാനമാക്കി. എന്റെ കോഴ്സിൽ ഇപ്പോൾ 25 -ലധികം രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള വിദ്യാർത്ഥികൾ ചാണക്യന്റെ സന്ദേശം ലോകമെമ്പാടും എത്തിക്കാൻ എനിക്ക് സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിഞ്ഞതിൽ നന്ദി.

എന്റെ അറിവിനായുള്ള ദാഹത്തെ നിരവധി മാനേജ്മെന്റ് ഗുരുക്കൾ പിന്തുണച്ചു. ഞാൻ ഡോ. സുഭാഷ് ശർമ്മ, ഡോ. എം.ബി. ആത്രേയ, ഡെബ്ര, വിലയ്ക്കും മില്ലർ, സുധീർ സേത്ത്, ഡോ. അനിൽ നായിക്.

പോലീസ് സേനയോട് ഞാൻ നന്ദിയുള്ളവനാണ് - സന്ദീപ് കാർണിക്, (ഐപിഎസ്) ധനരാജ് വാൻസാരി, മിലിന്ദ് ഭാരാംബെ (ഐപിഎസ്), സതീഷ് മേനോൻ (റെയിൽവേ പ്രൊട്ടക്ഷൻ ഫോഴ്സ്) - ആരാണ് എന്നെ അത് ബോധ്യപ്പെടുത്താൻ കഴിഞ്ഞുള്ള പോലീസുകാരന്റെ പിന്നിൽ നിങ്ങളെയും എന്നെയും പോലെ തോന്നുന്ന ഒരു മനുഷ്യനുണ്ട്.

എന്റെ കുടുംബത്തിന്, പ്രത്യേകിച്ച് എന്റെ മാതാപിതാക്കൾ, സിക്രൈക് പിള്ള, സുശീല പിള്ള എന്നിവർക്ക് എന്റെ നന്ദി കൃതജ്ഞത. രാത്രി വൈകി വീട്ടിലെത്തുമ്പോൾ, എനിക്ക് സ്ഥിരമായ വരുമാനത്തെക്കുറിച്ച് ഉറപ്പില്ലാത്ത പ്രൊഫഷണൽ മുൻഗണന നൽകുമ്പോൾ ഒരു ബിസിനസ്സ് വികസിപ്പിച്ചു, വാരാന്ത്യങ്ങളും കുടുംബ സമയവും നഷ്ടം പ്രതിബദ്ധതകൾ, എന്റെ ഭാര്യ സുരേഖ ഇല്ലാതെ എന്റെ ജീവിതം ഒരിക്കലും സുഗമമായിരിക്കില്ല. അവളുടെ മാതാപിതാക്കളായ ശേഖറും ധൻവതിയും അവളുടെ സഹോദരിമാരായ സരിഖയും ചന്ദ്രികയും എനിക്ക് സന്തോഷം ജീവിതം.

**പേജ് 19**

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ എന്റെ ആദ്യ വിദ്യാർത്ഥികൾ - മാല തേവർ, യോഗേഷ് സംഘാനി, അനുരാഗ് ഗുപ്ത, അദ്ദേഹത്തിന്റെ സഹോദരി സീമ ഗുപ്ത, അനൂപം ആചാര്യ എന്നിവരും. അറിവിനോടുള്ള അവരുടെ സമർപ്പണം ഈ നല്ല ജോലി ഞാൻ കഴിഞ്ഞാലും വർഷങ്ങളോളം തുടരുന്ന ആത്മവിശ്വാസം എനിക്കു നൽകി പോയി.

തീരുമാനിച്ച ചിന്മയ മിഷനിൽ നിന്നുള്ള എന്റെ സുഹൃത്തുക്കൾ രഞ്ജിത് ഷെട്ടിയോടും ഞാൻ നന്ദി പറയണം. ചാണക്യന്റെ ആശയങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിനായി തന്റെ മുഴുവൻ സമയവും സമർപ്പിക്കാൻ.

## ജീവനക്കാർ

-----  
... ഞാൻ നിന്നെ സ്നേഹിക്കുന്നു രാച്ചു ...

Dear Frnds pls ഈ സന്ദേശം എന്റെ രാച്ചുവിലേക്ക് എത്തുന്നത് വരെ പ്രചരിപ്പിക്കുക  
എനിക്ക് എന്റെ പേര് അറിയാമെന്ന് തോന്നുന്നു  
ബുക്ക് ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തത്: [EBOOK4IN.BLOGSPOT.COM](http://EBOOK4IN.BLOGSPOT.COM)



# 1

## സുരക്ഷയും സുരക്ഷിതത്വവും

കൺവെൻഷണൽ യുദ്ധങ്ങളുടെ ദിവസങ്ങൾ, രാജ്യങ്ങളോ രാജ്യങ്ങളോ യുദ്ധം ചെയ്തപ്പോൾ വാളുകൾ പോലുള്ള ആയുധങ്ങളും പിന്നീട് അത്യാധുനികവും കൂടുതൽ വിനാശകരവുമായ വൻ നാശവും ആയുധങ്ങൾ, കഴിഞ്ഞു. ഇപ്പോൾ, ഭീകരതയുമായുള്ള ജനാധിപത്യങ്ങൾക്കിടയിൽ യുദ്ധങ്ങൾ നടക്കുന്നു. ഈ യുദ്ധങ്ങളുടെ സ്വഭാവം കൂടുതൽ സങ്കീർണ്ണമാണ്. പ്രാധാന്യമുള്ള സമയമാണിത് സുരക്ഷയെ തകർക്കാനാവില്ല.

തീവ്രവാദികൾ സാധാരണക്കാരെ ലക്ഷ്യമിടുന്നു, യുദ്ധങ്ങളെ പൊതു സ്ഥലങ്ങളാണ്, അവരുടെ ലക്ഷ്യം സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയെ തടസ്സപ്പെടുത്തുക. കോർപ്പറേറ്റ് സജ്ജീകരണങ്ങൾ സോഫ്റ്റ് ടാർഗെറ്റുകളാണ്, ഞങ്ങളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ തടയുന്നതിനുള്ള ജാഗ്രതയും അപ്രതീക്ഷിത ദുരന്തങ്ങളെ ചെറുക്കാനുള്ള അറിവും.

ചാണക്യൻ പറയുന്നു,

*"ഗാർഡ് നഗര സുപ്രഭാഭിന് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യാത്തതിനാൽ, ഈ സമയത്ത് ചെയ്ത ഒരു കുറ്റകൃത്യം രാത്രിയിൽ ജീവിച്ചിരിക്കുന്നവരോ നിർജീവമായവരോ ആകട്ടെ, ശിക്ഷ ഉള്ളതായിരിക്കും കുറ്റകൃത്യത്തിന് അനുസൃതമായി, അശ്രദ്ധയുടെ കാര്യത്തിലും." (2.36.42)*

ഇതിനർത്ഥം, ഒരു അലർട്ട് സെക്യൂരിറ്റി വ്യക്തി വളരെ ജാഗരൂകരായിരിക്കണം. അവൻ അവനോട് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്ത ചെയ്ത എല്ലാ കുറ്റകൃത്യങ്ങൾക്കും മേലധികാരികൾ. അയാൾക്ക് ഒന്നും കാണാനോ എടുക്കാനോ കഴിയില്ല അദ്ദേഹമായ ചലനങ്ങൾ. അവന്റെ മേലുദ്യോഗസ്ഥനും ഇത് ചെയ്തില്ലെങ്കിൽ, അവൻ പോലും ശിക്ഷിക്കപ്പെട്ടു.

കോർപ്പറേറ്റ് സുരക്ഷാ ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് ഇനിപ്പറയുന്ന രീതിയിൽ പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ നൽകണം:

• അധിക പരിശീലനം

നിങ്ങളുടെ ഓർഗനൈസേഷനിലെ ഗാർഡുകൾ, വാച്ച്മാൻമാർ, മറ്റ് സുരക്ഷാ ജീവനക്കാർ എന്നിവരെ നൽകണം നിലവിലെ സാഹചര്യത്തെക്കുറിച്ചുള്ള അധിക പരിശീലനവും വിവരങ്ങളും. അവരെക്കുറിച്ച് വിശദീകരിക്കണം രാജ്യവും പ്രദേശവും നേരിടുന്ന ഭീഷണികൾ. യുടെ സഹായവും നിങ്ങൾക്ക് എടുക്കാം ലോക്കൽ പോലീസ്, അല്ലെങ്കിൽ രഹസ്യാന്വേഷണ ഏജൻസികൾ, അവർക്ക് സുരക്ഷയെക്കുറിച്ചുള്ള ഏറ്റവും പുറം പ്രാദേശിക, സംസ്ഥാന, യൂണിയൻ സർക്കാർ നിർദ്ദേശിച്ച നടപടികൾ.

• സുരക്ഷാ ഗാർഡുകളെ പിന്തുണയ്ക്കുക

ഞങ്ങൾ ഉള്ള ഭീതിജനകമായ സാഹചര്യത്തെക്കുറിച്ച് എല്ലാ ജീവനക്കാരെയും ബോധവൽക്കരിക്കേണ്ടതുണ്ട് സുരക്ഷാ ഉദ്യോഗസ്ഥരുമായി സഹകരിക്കുക. നിങ്ങളുടെ ബാഗുകളും വ്യക്തിപരവുമായി സൂക്ഷിക്കുക പരിശോധിച്ച വസ്തുക്കൾ നിങ്ങളെ അപമാനിക്കാൻ കണക്കാക്കിയ ഒരു പ്രവൃത്തിയായി കണക്കാക്കരുത്. തോര അപമാനിക്കപ്പെടുകയോ ലജ്ജിക്കുകയോ ചെയ്യുക. സുരക്ഷാ ഉദ്യോഗസ്ഥർ അവന്റെ കടമ നിർവഹിക്കുന്നു. സി

---

**പേജ് 22**

ഞങ്ങളെ സംരക്ഷിക്കാൻ സിസ്റ്റത്തെ സഹായിക്കുക.

• ഒരു ടീമായി പ്രവർത്തിക്കുക

സുരക്ഷ ഉറപ്പാക്കേണ്ടത് സെക്യൂരിറ്റി ജീവനക്കാരുടെ മാത്രം കടമയല്ല എന്നത് ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. ഓരോ ജീവനക്കാരനും തന്റെ റോൾ നിർവഹിക്കണം. സുരക്ഷാ ജീവനക്കാർ പോലും മനുഷ്യരാണ് ജോലി ചെയ്യുന്ന സുരക്ഷ ഉറപ്പാക്കാൻ മുഴുവൻ സമയവും. അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങളും മനസ്സിലാക്കുക. ഞങ്ങളുടെ പക്കലുണ്ടെന്ന ക ഒരു ടീമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ.

ഇന്ന് രാഷ്ട്രവും സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയും കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങളും നമ്മുടെ ജീവിതവും ഭീഷണിയിലാണ്. പിന്നെ നമു ഉയർന്നു പൊരുതണം.

## 2

### ശരിയായ മാനേജർമാരെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നു

ഒരു എക്സിക്യൂട്ടീവ് മാനേജർ എ യുടെ വിജയകരമായ പ്രവർത്തനത്തിൽ ഒരു പ്രധാന പങ്ക് വഹിക്കുന്നു കമ്പനി അദ്ദേഹത്തിന്റെ തിരഞ്ഞെടുപ്പും നിയമനവും വളർച്ചയ്ക്ക് വളരെ പ്രധാനമാണ് സംഘടന. ഹെഡ്‌ഹൗണ്ടുകളും പ്ലേസ്‌മെന്റ് ഏജൻസികളും ഇതിനുള്ള വിഭവങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകുന്നു ശരിയായ സ്ഥാനാർത്ഥിയെ നിയമിക്കുന്നു. എന്നിരുന്നാലും, പരാമീറ്ററുകൾ തൊഴിലുടമ നിശ്ചയിക്കണം. കൗടില്യൻ തന്റെ *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ*, തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ പിന്തുടരേണ്ട വിശദമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ പുതിയ മാനേജ്മെന്റ് ട്രെയിനികളായ മാനേജർമാർ, കൂടാതെ പരിചയസമ്പന്നരായവരും ഉയർന്ന ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾക്ക് നേരിട്ട് റിക്രൂട്ട് ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്.

എ. മാനേജ്മെന്റ് ട്രെയിനികളുടെ തിരഞ്ഞെടുപ്പ്:

പുസ്തകം ഒന്ന്, അദ്ധ്യായം അഞ്ച്, മനുഷ്യൻ പരീക്ഷിക്കേണ്ട വിവിധ ഗുണങ്ങൾ ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നു ക്യാമ്പസ് ഇന്റർവ്യൂ സമയത്ത് മാനേജ്മെന്റ് ട്രെയിനികളെ വേട്ടയാടുമ്പോൾ റിസോഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ്.

താഴെ പറയുന്ന ആറ് ഗുണങ്ങളുള്ള ഒരാളാണ് 'പരിശീലിക്കാവുന്ന' വ്യക്തി എന്ന് കൗടില്യൻ പറയുന്നു:

1. പഠിക്കാനുള്ള ആഗ്രഹം: തുറന്ന മനസ്സോടെ വേണം. എല്ലാ സിദ്ധാന്തങ്ങളും പഠിച്ചതിന് ശേഷം മാനേജ്മെന്റ്, പ്രായമായവരിൽ നിന്ന് പ്രായോഗിക വശങ്ങൾ പഠിക്കാൻ ഒരു ട്രെയിനി ഉത്സുകനായിരിക്കണ
2. ഫലപ്രദമായി ശ്രവിക്കാനുള്ള കഴിവ്: കേൾക്കുന്നത് കേൾവിയും ചിന്തയുമാണ്. അവന് കഴിയണം അവനിൽ നിന്ന് എന്താണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതെന്ന് മനസ്സിലാക്കുക.
3. പ്രതിഫലിപ്പിക്കാനുള്ള കഴിവ്: വിവിധ സാഹചര്യങ്ങളിൽ നിന്ന് ഒരു സാഹചര്യം വിശകലനം ചെയ്യാൻ അദ്ദേഹം കാഴ്ചപ്പാടുകൾ. യുക്തിപരവും ക്രിയാത്മകവുമായ ചിന്തകൾ ഈ മേഖലയിൽ ആവശ്യമാണ് മാനേജ്മെന്റ്.
4. തെറ്റായ കാഴ്ചപ്പാടുകൾ നിരസിക്കാനുള്ള കഴിവ്: അയാൾക്ക് സ്വന്തം നിഗമനങ്ങളിൽ എത്തിച്ചേരാൻ കഴിയ വിവിധ കാഴ്ചപ്പാടുകൾ മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയണം.
5. സത്യത്തിലേക്കുള്ള ഉദ്ദേശ്യം, വ്യക്തിയിലല്ല: വ്യക്തിയെ വേർതിരിക്കാനുള്ള കഴിവാണിത് പ്രശ്നം തന്റേതിന് ശേഷം താൻ എത്തിച്ചേർന്ന 'സത്യത്തിൽ' ഉറച്ചുനിൽക്കാൻ അദ്ദേഹത്തിന് കഴിയണം സൂക്ഷ്മമായ വിശകലനം.

ബി. പരിചയസമ്പന്നരായ മാനേജർമാരുടെ തിരഞ്ഞെടുപ്പ്

മറ്റൊരു സംഘടനയിൽ നിന്ന് ഒരു വ്യക്തിയെ റിക്രൂട്ട് ചെയ്യുന്നതിന് മുമ്പ് പരിശോധിക്കേണ്ട ഗുണങ്ങൾ പുസ്തകം ഒന്ന്, *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിന്റെ* ഒൻപതാം അധ്യായം .

1. സാങ്കേതിക ശേഷി: ഇത് കൂടുതൽ ആളുകളുടെ സഹായത്തോടെ പരീക്ഷിക്കണം ആ ശാസ്ത്രത്തിൽ പഠിച്ചു.
2. ബുദ്ധി, സ്ഥിരോത്സാഹം, വൈദഗ്ദ്ധ്യം: അവന്റെ അനുഭവവും കൂട്ടിച്ചേർക്കണം ഏത് പ്രശ്നത്തിന്റെയും 'ക്രക്സ്' മനസ്സിലാക്കാനുള്ള ബുദ്ധിയോടെ. അവനും ഉണ്ടായിരിക്കണം വിവിധ തടസ്സങ്ങൾക്കിടയിലും പുരോഗമിക്കാനുള്ള കഴിവ്.
3. വാചാലത, ധൈര്യം, മനസ്സിന്റെ സാന്നിധ്യം: അവന് ഉണ്ടാക്കാനുള്ള കഴിവ് ഉണ്ടായിരിക്കണം പെട്ടെന്നുള്ള തീരുമാനങ്ങളും ആത്മവിശ്വാസം പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്ന വ്യക്തിത്വവും. വാചാലത എന്നതിനർത്ഥം ഹ്രസ്വവും എന്നാൽ ഫലപ്രദവുമായ രീതിയിൽ വാക്കുകൾ കൈമാറുക.
4. അടിയന്തിര സാഹചര്യങ്ങളിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ നേരിടാനുള്ള കഴിവ്: ഒരു നല്ല മാനേജരുടെ യഥാർത്ഥ പരീക്ഷ ഒരു പ്രതിസന്ധി ഘട്ടത്തിൽ വരുന്നു. എല്ലാ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളും ഏറ്റെടുക്കാൻ അദ്ദേഹത്തിന് കഴിയണം ഒരു ഉടൻതന്നെ ആക്ഷൻ പ്ലാൻ നടപ്പിലാക്കുക.
5. മറ്റുള്ളവരുമായി ഇടപഴകുമ്പോൾ നേരുള്ളതും സൗഹൃദവും ഭക്തിയുടെ ദൃഢതയും: അവൻ ഒരു ജനതയുടെ മനുഷ്യനാകണം. ജോലി നിർവഹിക്കാനുള്ള കഴിവാണു് മാനേജ്മെന്റ് ശരിയായ ആളുകൾ.
6. സ്വഭാവത്തിന്റെ കരുത്ത്: ധാർമ്മിക ശക്തിയും ധാർമ്മിക ഇടപാടുകളും അറിയിക്കേണ്ടത് വെറും വാക്കുകൾക്ക് പകരം പ്രവർത്തനം.

# റാങ്ക് തീരുമാനിക്കുന്നു

ബിരുദങ്ങൾക്കും സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾക്കും ഒരു മാനേജർക്ക് കഴിയുന്ന ഫലങ്ങൾ ഉറപ്പ് നൽകാൻ കഴിയില്ല ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുക. ചില മികച്ച മാനേജർമാർ അവരുടെ malപചാരിക വിദ്യാഭ്യാസം പൂർത്തിയാക്കിയിട്ടില്ല. അല്ല ബിൽ ഗേറ്റ്സിനോ ഹെൻറി ഫോർഡിനോ ബന്ധപ്പെട്ട കമ്പനികൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് ഒരു എംബിഎ ആവശ്യം ഒരു സിഇഒ തന്റെ ടീമിനെ റിക്രൂട്ട് ചെയ്യുമ്പോൾ ഒരാൾക്ക് കൊണ്ടുവരാൻ കഴിയുന്ന ഫലങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരി മാനേജർമാർ, അവരുടെ യോഗ്യതകൾ മാത്രമല്ല.

കൗടില്യ പറയുന്നു,

"ജോലി ചെയ്യാനുള്ള ശേഷിയിൽ നിന്ന് വിധിക്കപ്പെടുന്ന വ്യക്തിയുടെ കഴിവാണു്. ഒപ്പം കഴിവുകൾക്ക് അനുസൃതമായി, മന്ത്രിമാർക്കിടയിൽ റാങ്ക് ഉചിതമായി വിതരണം ചെയ്തുകൊണ്ട് അവർക്ക് സമയവും ജോലിയും നൽകിക്കൊണ്ട് അദ്ദേഹം എല്ലാ മന്ത്രിമാരെയും നിയമിക്കണം." (1.8.28-29)

ജോലി ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ ടീം അംഗങ്ങൾക്ക് കൈമാറുമ്പോൾ, കൗടില്യ രൂപരേഖ നൽകുന്നു ഒരു സിഇഒയ്ക്ക് അഞ്ച് ഫോക്കസ് ഏരിയകൾ.

## • ശേഷി

ജോലി ചെയ്യാനുള്ള കഴിവാണു് ഒരു വ്യക്തിയുടെ കഴിവ് മനസ്സിലാക്കുന്നതിനുള്ള പ്രധാന ഘടകം. ഒരു മാത്രം കഴിവുള്ള വ്യക്തിക്ക് മികച്ച ഫലങ്ങൾ കൊണ്ടുവരാൻ കഴിയും. പല സ്ഥാപനങ്ങളിലും മാനേജർമാരെ റിക്രൂട്ട് ചെയ് സ്വാധീനത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി. എന്നിരുന്നാലും, വ്യക്തിക്ക് കഴിവില്ലെങ്കിൽ, പ്രൊഫഷണലിസം കമ്പനി കഷ്ടപ്പെടുന്നു. സ്വാധീനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഒരാൾക്ക് 'കസേര' ലഭിച്ചെക്കാം പക്ഷേ 'കസേര' അന് നിങ്ങൾ വളരെക്കാലം അവിടെ ഉണ്ടായിരിക്കുക.

## റാങ്ക്/പദവി

സ്ഥാനാർത്ഥിയുടെ കഴിവിനെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് റാങ്കും പദവിയും നൽകേണ്ടത്. നിലവിലുള്ളതിൽ കോർപ്പറേറ്റ് ലോകം, റാങ്കുകൾ സ്വതന്ത്രമായി വിതരണം ചെയ്യുന്നതായി ഞങ്ങൾ കാണുന്നു. ഫ്രഷർമാർക്ക് പോലേ സ്ഥാനങ്ങൾ അവരുടെ examപുട്ട് പരിശോധിക്കാതെ. പദവികളുടെ വിതരണം നടത്തണം നിർമ്മിച്ച ഫലങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി. ഇത് വിജയത്തിന്റെ താക്കോലാണ്, പ്രത്യേകിച്ച് പല കുടുംബങ്ങൾക്കും ഇന്ത്യയിലെ ബിസിനസുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.

## • സ്ഥലം

ശരിയായ സ്ഥലത്ത് ഒരു വ്യക്തിയെ നിയമിക്കേണ്ടതുണ്ട്. മിക്ക വ്യവസായങ്ങളിലും, ഒരു പുതിയ ശാഖ ആണെങ്കി തുറക്കുമ്പോൾ, പ്രാദേശിക സ്ഥാനാർത്ഥിക്ക് മുൻഗണന നൽകുന്നു. ഇത് കാരണം അവൻ ചെയ്യും

## പേജ് 26

മറ്റുള്ളവരെ അപേക്ഷിച്ച് ആ പ്രത്യേക പ്രദേശത്തെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ മനസ്സിലാക്കുക. ടൂറിസം വ്യവസായത്തിൽ പ്രദേശവാസികൾക്ക് കൂടുതൽ വിശദാംശങ്ങൾ അറിയാവുന്നതിനാൽ യാത്രക്കാരൻ ഒരു വിദേശ ഗൈഡിനെയാ

## സമയം

സമയം വ്യക്തിക്ക് നൽകണം. ആദ്യം, അദ്ദേഹം പദ്ധതിയിൽ ചേരേണ്ട സമയം. തുടർന്ന്, പദ്ധതി പൂർത്തിയാക്കാൻ സമയപരിധി അംഗീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സമയബന്ധിതമായ ലക്ഷ്യങ്ങൾ ഉണ്ട് ഒരു വ്യക്തിയിൽ ഏറ്റവും മികച്ചത് പുറത്തെടുക്കാൻ ക്രമീകരിക്കണം.

## • ജോലി

നിർദ്ദിഷ്ട മാനേജർ ചെയ്യാൻ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ജോലി നിർവ്വചിക്കേണ്ടതുണ്ട്. മാനേജ്മെന്റ്

ലക്ഷ്യങ്ങൾ (MBO) അനുസരിച്ച്, കീ റിസൾട്ട് ഏരിയ (KRA) എന്ന ആശയം ഒരു നിശ്ചിത ശ്രദ്ധ നൽകുന്നു മാത്രമേ. ഇതിന് ശേഷം ശരിയായതും ക്രമമായതുമായ ഫിഡ്ബാക്ക് സംവിധാനം വേണം.

മേൽപ്പറഞ്ഞ മേഖലകൾ കണക്കിലെടുക്കുമ്പോൾ, അത് ധാരാളം ഭാവി സംരക്ഷിക്കുന്നു തെറ്റിദ്ധാരണയും സങ്കീർണതകളും. വ്യക്തമായ ആശയവിനിമയവും കൈവരിക്കാനുള്ള കരാറും നിർവചിക്കപ്പെട്ട ഫലങ്ങൾ ഒരു വ്യക്തിയെ ഫലപ്രദമാക്കുക മാത്രമല്ല, സംഘടനയെ ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു ഉൽപാദകമായ.

പേജ് 27

# 4

## അടിച്ചമർത്തൽ നിർത്തുന്നു

ഏതൊരു കമ്പനിയും അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളി അപര്യാപ്തതയാണ്, അതായത് എപ്പോഴും ജീവനക്കാർ സംഘടന വിടുന്നു.

ഇത് കൈകാര്യം ചെയ്യുക എന്നത് ഏതൊരു എച്ച്ആർ വകുപ്പിന്റെയും ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കടമയാണ്. തന്ത്രങ്ങൾ ഈ പ്രശ്നം പരിഹരിക്കുന്നതിന് നയങ്ങൾ ശാശ്വതമായി രൂപപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. എല്ലാത്തിനുമുപരി, തുടർച്ചയായ ശമ്പളത്തിലെ പ്രമോഷനുകളും വർദ്ധനകളും അപര്യാപ്തത തടയാൻ പര്യാപ്തമല്ല.

കൗടില്യ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു,

"അവൻ കൂടുതൽ സമ്പത്തും ബഹുമാനവും കൊണ്ട് സംത്യപ്തരായവരെ അനുകൂലിക്കണം അസംത്യപ്തരായവർക്ക്, സമ്മാനങ്ങൾ നൽകാനും അനുരഞ്ജനം നൽകാനും അവർ സംത്യപ്തരാണു്." (1.13.16-17)

സാധാരണയായി രണ്ട് തരം ജീവനക്കാരുണ്ട് - ഉള്ളടക്കം, അത്യപ്തി. കൗടില്യ നൽകുന്നു ഈ രണ്ട് തരങ്ങളും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ഒരു നൂറുണ്ട്.

അദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, ഉള്ളടക്കം തോന്നുന്ന ജീവനക്കാരെ അവഗണിക്കുന്നത് (ആവശ്യപ്പെടാത്തവർ പ്രൊമോഷൻ, അല്ലെങ്കിൽ ശമ്പള വർദ്ധനവ്) വളരെ മോശമായ എച്ച്ആർ തന്ത്രമാണ്. ഓരോ വ്യക്തിയും ജോലി അവന്റെ ശമ്പളത്തിനായുള്ള സംഘടന. ജീവനക്കാരൻ ഉള്ളടക്കം തോന്നുന്നതുകൊണ്ട് അത് അർത്ഥമാക്കുന്നില്ല അവൻ/ അവൾ ശരിക്കും ആണ്.

അത്തരം ആളുകൾക്ക് ഒരു എതിരാളിയിൽ നിന്ന് ഒരു വലിയ ഓഫർ ആവശ്യമാണ്, അവർ പോലെ അപ്രത്യക്ഷമാകാറ്റ്. അതിനാൽ, നിങ്ങൾ ഒരു ഉള്ളടക്ക ജീവനക്കാരനെ കാണുകയാണെങ്കിൽ, അധിക സമ്പത്ത്, അവർ വ്യക്തമാക്കുകയും ഇൻക്രിമെന്റുകളും. അവർ നിങ്ങളോട് കൂടുതൽ വിശ്വസ്തരാണെന്ന് നിങ്ങൾ കണ്ടെത്തും. എന്തുകൊണ്ട് അവരുടെ വികാരങ്ങൾ പ്രകടിപ്പിക്കുന്നതിനു മുമ്പുതന്നെ അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി. ഇതിനുശേഷം, യൂണിയനുകളോ സമരങ്ങളോ ആകരുത്!

വളരെ അസ്വസ്ഥരും അസംതൃപ്തരുമായവർക്ക്, സമ്മാനങ്ങളും മറ്റ് ശ്രദ്ധേയമായ ആനുകൂല്യങ്ങളും നൽകുക അവരെ സംഘടനയിൽ നിലനിർത്താനും.

ക്ഷീണം ഒഴിവാക്കാൻ പിന്തുടരാവുന്ന ചില ഉപയോഗപ്രദമായ നൂറുങ്ങൾ കൂടി ഉണ്ട്.

എച്ച്ആർഡിക്ക് (ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ്) പ്രാധാന്യം നൽകുക

മിക്ക ഉന്നത മാനേജുമെന്റുകളും എച്ച്ആർ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിനെ വളരെ സാധാരണവും ലളിതവുമാണ് അവരുടെ സംഘടനയുടെ ഭരണപരമായ ഭാഗം. ജീവനക്കാരെ റിക്രൂട്ട് ചെയ്യുക, പരിശീലിപ്പിക്കുക എന്നിവ മാത്രമാണ് അവരുടെ രേഖകൾ പരിപാലിക്കുക. വാസ്തവത്തിൽ, ഓരോ മാനേജരും എച്ച്ആർ ആയി കണക്കാക്കണം അവരുടെ അജണ്ടയിലെ മുൻഗണന. നിങ്ങളുടെ ആളുകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുക. അപ്പോൾ മാത്രമേ നിങ്ങളുടെ അഭിപ്രായം

**പേജ് 28**

നിനക്കായ്.

സിഇഒ ഒരു ഉപദേശ്യാവായിരിക്കണം

ഒരു സിഇഒ എല്ലാ ജീവനക്കാർക്കും ഒരു സുഹൃത്തും തത്ത്വചിന്തകനും വഴികാട്ടിയുമായിരിക്കണം. പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്ന ബിസിനസ്സ് അവന്റെ ജോലിയുടെ ഒരു ചെറിയ ഭാഗം മാത്രമാണ്. അവന്റെ പ്രധാന ജോലി ഒരു അധ്യാപകനും ആളു ഭാവി നേതാക്കളാകാൻ. ഒരു ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നതിൽ അദ്ദേഹം തന്റെ വർഷങ്ങളുടെ അനുഭവം ഉപയോഗിക്കാൻ മറ്റുള്ളവരെ അങ്ങനെ ചെയ്യാൻ പരിശീലിപ്പിക്കുക.

- നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം സംസ്കാരം സൃഷ്ടിക്കുക

മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്ന് പകർത്തുന്നതിനുപകരം, നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം സംസ്കാരം വികസിപ്പിക്കുക - ഒരു സംഘടനാ സാമ്രാജ്യമാണ്. മറ്റുള്ളവർക്ക് നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നവും സേവനങ്ങളും പകർത്താൻ കഴിയും, പക്ഷേ ഒരിക്കലും നിങ്ങളുടെ സംസ്കാരം സൗഹൃദവും തുറന്നതുമായിരിക്കണം. ഓരോ ജീവനക്കാരനും താൻ എയുടെ ഭാഗമാണെന്ന് തോന്നണമെന്നും.

എല്ലാ നിയമങ്ങളും ലംഘിക്കുക. നിങ്ങളുടെ ക്യാമ്പിനിൽ നിന്ന് ഇറങ്ങി നിങ്ങളുടെ ജീവനക്കാരുമായി കൂടുതൽ സാർവ്വദൈവസേവനം എന്നത് ഓരോരുത്തരും ജോലി ചെയ്യുന്നതിൽ അഭിമാനിക്കുന്ന ഒന്നാണ്.

# 5

## ജോലികൾ മാറ്റുന്നു

നമുക്ക് അത് ഫെയ്സ് ചെയ്യാം. ഓരോ വ്യക്തിയുടെയും കരിയറിൽ അയാൾക്ക് തോന്നുമ്പോൾ ഒരു പോയിന്റ് (അവന്റെ പതിവ്, മിക്കവാറും ലൗകികമായ ജോലിയിൽ നിന്ന് ഓടിപ്പോകുന്നത് പോലെ. ഉയർന്നത് ഏറ്റെടുക്കാൻ ഉത്തരവാദിത്തവും അയാൾക്ക് ഇപ്പോൾ ലഭിക്കുന്നതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ വരുമാനവും. അത്തരക്കാർക്ക് കൗടല്യൻ ഉപദേശിക്കുന്നു,

*"ലോകത്തിന്റെ വഴികളുമായി സംത്യപ്തനായ ഒരാൾ രാജാവിനൊപ്പം സേവനം തേടണം. വ്യക്തിപരമായ മികവുകളും ഭൗതിക ഘടകങ്ങളുടെ മികവും കൊണ്ട്, പ്രിയപ്പെട്ടതും പ്രയോജനകരവും (രാജാവിന്). "(5.4.1)*

അത്തരം ഒരു പരിചയസമ്പന്നനായ വ്യക്തി, തന്റെ ജോലിയെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ് കൊണ്ട് സജ്ജീകരിച്ചിരിക്കണം തീർച്ചയായും ഉയർന്ന ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ തേടുക. ഇല്ലെങ്കിൽ, അയാൾക്ക് വിഷാദവും സമ്മർദ്ദവും അനുഭവപ്പെടേണ്ട ഉപയോഗശൂന്യമായി.

അയാൾ രാജാവിനെ സമീപിക്കണം (സംഘടനകളുടെ നേതാക്കൾ) വീണ്ടും എണ്ണിയ ശേഷം അല്ലെങ്കിൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ അനുഭവത്തിന്റെയും മുൻകാലങ്ങളിൽ നേടിയ ഫലങ്ങളുടെയും ഒരു സംഗ്രഹം അവതരിപ്പിക്കുമെമെച്ചപ്പെട്ട ജോലി. ഇപ്പോൾ, ജോലി മാറ്റുന്നത് സംഘടനകളെ മാറ്റുക എന്നല്ല. നിങ്ങൾക്ക് മാറ്റാൻ കഴിയും സ്ഥാപനത്തിനുള്ളിൽ പോലും ജോലികൾ.

എന്നിരുന്നാലും, അങ്ങനെ ചെയ്യുമ്പോൾ, അയാൾക്ക് കൊണ്ടുവരാൻ കഴിയുന്ന നേട്ടങ്ങൾ ഒരാൾ മനസ്സിൽ സൂക്ഷിക്കുക, തനിക്കു മാത്രമല്ല. ഒരാൾ ആയിരിക്കുമ്പോൾ അത് ഓർത്തിരിക്കേണ്ടത് വളരെ പ്രധാനമാണ് ഉയർന്ന സ്ഥാനങ്ങൾ/ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾക്കായി അഭിമുഖം, അഭിമുഖം എപ്പോഴും പരിഗണിക്കും റിക്രൂട്ടിംഗ് സ്ഥാപനത്തിന് ലഭിക്കുന്ന നേട്ടങ്ങൾ. അതിനാൽ, അത് മനസ്സിൽ സൂക്ഷിക്കുക.

ഉയർന്ന ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കാൻ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്ന ഘട്ടങ്ങൾ:

- അനുഭവം ശേഖരിക്കുക

ജീവിതത്തിൽ ഉയരുന്നപ്പോൾ അനുഭവം വളരെയധികം കണക്കാക്കുന്നു. എല്ലാവരിൽ നിന്നും പഠിക്കുക ഒപ്പം സാധ്യമായ എല്ലാം. നിങ്ങളുടെ അറിവ് പുതുക്കുകയും ചില നല്ല കഴിവുകൾ ശേഖരിക്കുകയും ചെയ്യുക. കൂടുതൽ നിങ്ങൾ പരിചയസമ്പന്നരാണെങ്കിൽ, നിങ്ങളുടെ ജീവിതത്തിലേക്ക് ഉയരാനുള്ള സാധ്യതകൾ മെച്ചപ്പെടും.



- ഒരു പ്രമാണം തയ്യാറാക്കുക

നിങ്ങളെ പ്രൊമോട്ട് ചെയ്യാനോ അല്ലെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് പുതിയ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ നൽകാനോ കഴിയുന്ന ആളു നിങ്ങളുടെ വിജയകരമായ പരിശ്രമങ്ങൾ കാണിക്കുന്ന രേഖകൾ എപ്പോഴും കയ്യിൽ കരുതുക. സിവി, പോർട്ട്ഫോ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ, പ്രസ് കട്ടിംഗുകൾ, നിങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്ത പ്രോജക്റ്റുകളുടെ റിപ്പോർട്ടുകൾ - ഇതെല്ലാം (

---

**പേജ് 30**

സഹായകരമായ.

- 'അവരുടെ' നേട്ടങ്ങളെക്കുറിച്ച് സംസാരിക്കുക

അഭിമുഖത്തിനിടയിൽ, നിങ്ങൾക്ക് നിങ്ങൾക്ക് നൽകാൻ കഴിയുന്ന ആനുകൂല്യങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യേണ്ടത് വളരെ പ്ര സംഘടന. നിശ്ചിത സംഖ്യകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംസാരിക്കുക. നിങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുകയോ ഒരു ചെറിയ ( അഭിമുഖത്തിന്.

നിങ്ങൾ ഏത് പുതിയ അസൈൻമെന്റ് ഏറ്റെടുത്താലും, നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ അടയാളം ഉപേക്ഷിക്കണം.

യുഎസ് പ്രസിഡന്റ് സ്ഥാനത്തേക്ക് മത്സരിച്ച മുൻ അമേരിക്കൻ നേതാവ് ബോബ് ഡോൾ ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞു, "എ എല്ലാം അവസാനിച്ചു, നിങ്ങൾ ആരായിരുന്നില്ല. നിങ്ങൾ ഒരു വ്യത്യാസം വരുത്തിയിട്ടുണ്ടോ എന്നതാണ്. "

# 6

## ആദ്യ ഘട്ടം

ഞങ്ങളുടെ സ്വപ്ന ജോലിയ്ക്കായി തിരയാൻ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള ശരിയായ അവസരത്തിനായി ഞങ്ങളെ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതിനുമുമ്പ് ഒരു 'ആവശ്യമുള്ള' പരസ്യം പത്രത്തിൽ പ്രത്യക്ഷപ്പെടുന്നതുവരെ കാത്തിരിക്കുക. ഞങ്ങളുടെ കരിയറിലെ അടുത്ത കുതിപ്പ്. ബിസിനസുകാർ പോലും വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കാൻ കാത്തിരിക്കുന്നു 'സ്വപ്ന' കരാർ.

ഇതൊരു വലിയ തെറ്റാണ്!

ഞങ്ങളുടെ സ്വപ്ന ജോലിയോ പ്രോജക്റ്റോ നിലവിൽ വിപണിയിൽ ലഭ്യമല്ലെങ്കിലും, നമുക്ക് സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിയുന്ന അവസരം. ചാണക്യൻ സ്വയം പരിശ്രമിക്കുന്നതിനേക്കാൾ സ്വയം പരിശ്രമിക്കുന്നതിൽ വലിയ വിശ്വാസിയായിരുന്ന സാഹചര്യങ്ങളെ രൂപപ്പെടുത്താനുള്ള വിധിയെയോ വിധിയെയോ ആശ്രയിച്ച്. അവൻ പറയുന്നു,

"മനുഷ്യന്റെ പരിശ്രമങ്ങളില്ലാത്ത വിധിയെ ആശ്രയിക്കുന്ന ഒരാൾ നശിക്കുന്നു, കാരണം അവൻ അങ്ങനെ ചെയ്യുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക, അല്ലെങ്കിൽ അവന്റെ സംരംഭങ്ങൾ ഗർഭം അലസൽ (പരാജയപ്പെട്ടു). "(7.11.34)

വ്യക്തമായും, അവസരങ്ങൾ നമ്മുടെ വാതിലിൽ മുട്ടിയില്ലെങ്കിൽ, ഞങ്ങൾ അവസരങ്ങളിലേക്ക് പോകുന്നു അവരുടെ വാതിലിൽ മുട്ടുക! ഇപ്പോൾ ഒരാൾ അത് എങ്ങനെ ചെയ്യും?

ചില നൂറുക്കണക്കിന് ഇതാ:

- നിങ്ങളുടെ ശക്തി അറിയുക

നിങ്ങൾ വാതിലിൽ മുട്ടുന്നതിനുമുമ്പ്, അൽപ്പം ആത്മപരിശോധന നടത്തുക. നിങ്ങളുടെ അറിയുക ശക്തികൾ. നിങ്ങൾക്ക് നല്ല കാര്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുക. ചാണക്യൻ ഇതിനെ ഒരു വ്യക്തിയുടെ 'സ്വധർമ്മ' (ഒരാൾക്ക് സ്വാഭാവികമായി ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നതാണ്). നിങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്ന നിങ്ങളുടെ സ്വപ്ന പ്രവൃത്തി/പ്രോജക്ട് മറ്റുള്ളവരേക്കാൾ മികച്ചത് നൽകാൻ കഴിയും. വ്യക്തമായി ഹൈലൈറ്റ് ചെയ്തുകൊണ്ട് നിങ്ങളുടെ റീസോം അതേ നിങ്ങളുടെ മുൻകാല അനുഭവവും മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്ന് നിങ്ങളെ വ്യത്യസ്തനാക്കുന്നതും.

- ശരിയായ വ്യക്തികളെ ടാപ്പ് ചെയ്യുക

ഒരു നല്ല റിസ്യൂമോ ബിസിനസ്സ് പ്ലാനോ മാത്രം പോരാ. നമ്മൾ സ്വയം മാർക്കറ്റ് ചെയ്യണം. വേണ്ടി ഇത്, ശരിയായ ആളുകൾ ആരാണെന്നും ഏത് കമ്പനികൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെന്നും അറിയേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് ഞങ്ങളുടെ സേവനങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക. നിങ്ങളുടെ നിർദ്ദേശം മെയിൽ ചെയ്യുക, വിളിക്കുക, അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് കൃത്യസമയത്ത് ശരിയായ ആളുകളുമായി ഒരു വാക്ക് പറയുക. മുഖാമുഖം ഒരു സമ്പൂർണ്ണ കൂടിക്കാഴ്ചയാണ് വേണം ആരെങ്കിലും നിങ്ങളെ വിളിക്കുന്നതുവരെ കാത്തിരിക്കരുത്. നിരവധി കമ്പനികൾ ഒഴിവുകളുണ്ട് പ്രോജക്ടുകൾ നടപ്പിലാക്കാൻ, പക്ഷേ പരസ്യം ചെയ്യരുത്.

- സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങളിൽ വ്യക്തത പുലർത്തുക

സത്യസന്ധമായിരിക്കട്ടെ, സൗജന്യ ഉച്ചഭക്ഷണമില്ല. നിങ്ങൾ സ്വയം പൊരുത്തപ്പെടുന്നതിന് മുമ്പ്, ഇതിനെക്കുറിച്ച്. ഈ പുതിയ സംരംഭത്തിൽ നിന്ന് നിങ്ങൾ എത്ര പണം സമ്പാദിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. മീറ്റിംഗുകളിൽ, നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ സാമ്പത്തികവും സാമ്പത്തികവുമായ വിഷയങ്ങളിൽ സംസാരിക്കുകയും പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്യുക. ഒരു വിൻ നമ്മുടെ റോളുകൾ, ലക്ഷ്യങ്ങൾ, കൂടുതൽ പ്രധാനമായി, സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുമ്പോൾ മാത്രമേ അ

ഒടുവിൽ നിങ്ങളുടെ സ്വപ്ന ജോലിയോ പ്രോജക്റ്റോ ലഭിക്കുമ്പോൾ അത് പര്യാപ്തമല്ലെന്ന് ഓർക്കുക. സത്യത്തിൽ അത് ഒരു തുടക്കം മാത്രമാണ്. അപ്പോൾ നിങ്ങൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്ത കാര്യങ്ങൾ നിങ്ങൾ നൽകണം.

വാക്കുകളിലൂടെ മാത്രമല്ല, ഫലത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെയും നിങ്ങളുടെ കഴിവ് കാണി മറ്റുള്ളവരുമായി പ്രവർത്തിക്കുക, കാരണം ഏത് പ്രോജക്റ്റിലും വിജയിക്കാനുള്ള രഹസ്യം അതാണ്.

---

പേജ് 33

# 7

## ഡ്യൂട്ടിയിൽ മരണം

ജീവിതം അതീവ ഗൗരവമുള്ളതാണ്, ഒരു വ്യക്തിയുടെ മരണം അദ്ദേഹത്തിന്റെ അടുത്തേക്ക് വലിയ ദുഃഖം പ്രിയപ്പെട്ടവരെ. എന്നിരുന്നാലും, അവൻ ഡ്യൂട്ടിയിലായിരിക്കുമ്പോൾ മരിക്കുകയാണെങ്കിൽ, മരണവും അത് തന്നെ തൊഴിലുടമയുടെ ഉത്തരവാദിത്തം.

അപകടങ്ങൾ ഒഴിവാക്കാൻ മികച്ച സുരക്ഷാ നടപടികളും നയങ്ങളും ഉണ്ടെങ്കിലും, ഒരു ഉണ്ട് ജോലി സമയത്ത് ഒരു ജീവനക്കാരന് ജീവൻ നഷ്ടപ്പെടാനുള്ള സാധ്യത.

അപ്രതീക്ഷിതമായ അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ കൗടില്യന്റെ ഉപദേശം:

"ഡ്യൂട്ടി സമയത്ത് മരിക്കുന്നവരിൽ, ആൺമക്കളും ഭാര്യമാരും ഭക്ഷണവും കുലിയും സ്ത്രീകരിക്കും. അവരുടെ പ്രായപൂർത്തിയാകാത്ത കുട്ടികളെയും പ്രായമായവരെയും രോഗികളെയും സഹായിക്കണം. അവൻ ഭാര്യയുടെ പണം, മരണം, അസുഖം, ജനന ചടങ്ങുകൾ എന്നിവയിൽ ബഹുമാനം നൽകുന്നു. " (5.3.28-30)

പ്രതിരോധ സേന പോലുള്ള സംഘടനകൾക്കായി, സർക്കാർ പ്രവർത്തിച്ചു അത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ നഷ്ടപരിഹാരം. പക്ഷേ, ഇവിടെ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത് കൗടില്യനാണ് തൊഴിലുടമ കുടുംബത്തിന് സാമ്പത്തിക നഷ്ടപരിഹാരം നൽകുക മാത്രമല്ല, വാസ്തവത്തിൽ, വലിയ തുക ഏറ്റെടുത്തുവാദിത്തങ്ങൾ.

തൊഴിലുടമ മരിച്ച ജീവനക്കാരന്റെ കുടുംബത്തെ പരിഗണിക്കണമെന്ന് അദ്ദേഹം നിർദ്ദേശിക്കുന്നു സ്വന്തം കുടുംബം.

ഭക്ഷണവും സാമ്പത്തിക സഹായവും പോലെയുള്ള അവരുടെ അടിസ്ഥാന ആവശ്യങ്ങൾ അദ്ദേഹം നോക്കണം വിദ്യാഭ്യാസം, മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം, മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം എന്നിവ പോലുള്ള കുട്ടികളുടെ ആവശ്യങ്ങളും പരിഗണിക്കുക. 'ബ അവസരങ്ങളിൽ ' - കൃത്യമായ വാക്കുകൾ ഉപയോഗിക്കാൻ.

ഒരിക്കൽ ഒരു ബഹുമാനപ്പെട്ട ഇന്ത്യൻ കമ്പനിയിലും 60 ജീവനക്കാരിലും ഒരു അപകടം സംഭവിച്ചു അവരുടെ ജീവൻ നഷ്ടപ്പെട്ടു. മാധ്യമങ്ങൾ കോർപ്പറേറ്റ് ഭീമന്റെ തലയോട് ചോദിച്ചു, "എത്ര പണമുണ്ട് അവരുടെ കുടുംബങ്ങൾക്ക് നൽകാൻ നിങ്ങൾ ആലോചിക്കുന്നുണ്ടോ? "

കമ്പനിയുടെ തൊഴിലുടമ സൗഹൃദ നയങ്ങളുടെ മാതൃകയായിരുന്നു അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഉത്തരം, "ഇത് ആശ്രയിച്ചിരി. ഓരോ കുടുംബത്തിന്റെയും ആവശ്യം. "

എല്ലാ രാഷ്ട്രീയക്കാർക്കും നിശ്ചിത തുക നഷ്ടപരിഹാരം പ്രഖ്യാപിക്കുന്ന നമ്മുടെ രാഷ്ട്രീയക്കാരിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്ത ഓരോ കുടുംബത്തിന്റെയും ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കാൻ കമ്പനിയിലെ ഉന്നത ഉദ്യോഗസ്ഥൻ തീരുമാനിച്ചിരുന്നു.

ചില കുടുംബങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ പണം ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ, അത് നൽകി. അതുപോലെ, ആരെങ്കിലും ആവശ്യപ്പെടുന്നവർ സഹായം, അത് നൽകപ്പെട്ടു. ഒരു കുട്ടിക്ക് വിദ്യാഭ്യാസം ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ അത് എടുത്ത സംരക്ഷണയിൽ. ആ സമീപനം ഉൽകണ്ഠ കാണിക്കുന്നു.

**പേജ് 34**

ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ അത്തരം സാഹചര്യങ്ങൾ നേരിടുന്നതിനുള്ള ചില നൂറുക്കുകൾ ഇതാ:

• ഇൻഷുറൻസ്

നിങ്ങളുടെ ഓരോ ജീവനക്കാരനും ഒരു ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ഉണ്ടെന്ന് ഉറപ്പാക്കുക. നിങ്ങളുടെ എച്ച്ആർ വിഭാഗം ഓരോ ജീവനക്കാരനും കുറഞ്ഞത് ഒരു പോളിസിയിലേക്കിലും പ്രാബല്യത്തിൽ ഉണ്ടെന്ന് ഉറപ്പാക്കുക.

• ഓരോ ജീവനക്കാരനെയും മനസ്സിലാക്കുക

നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിലെ ഓരോ വ്യക്തിക്കും വ്യത്യസ്ത കുടുംബ ആവശ്യങ്ങളുണ്ട്. അവരുടെ ഒരു റെക്കോർഡ് കുടുംബാംഗങ്ങൾ - കുടുംബത്തിൽ എത്ര പേർ, അവർ എന്തുചെയ്യുന്നു, അങ്ങനെ. സംഘടിപ്പിക്കുക ഒരു നല്ല കുടുംബ-തൊഴിൽ ജീവിത സന്തുലിതാവസ്ഥ ഉറപ്പുവരുത്താൻ കുടുംബം കൂടിച്ചേരുന്നു.

• അവിടെ ഉണ്ടാകണം

ഒരു ജീവനക്കാരന് ജീവൻ നഷ്ടപ്പെടുമ്പോൾ, കുടുംബത്തെ കണ്ടുമുട്ടുക. ഒരു മാനേജറെ അയയ്ക്കരുത് ചെക്ക്. കുടുംബത്തോടൊപ്പം ഉണ്ടായിരിക്കുകയും അവരുടെ വേദന പങ്കിടുകയും ചെയ്യുക.

# 8

## ജീവനക്കാരെ പരിപാലിക്കുന്നു

ഇപ്പോൾ ഇത് നിങ്ങളെക്കാൾ നിങ്ങളുടെ ബോസിന് കൂടുതൽ അനുയോജ്യമാണ്! എന്നിട്ടും, തുടർച്ചയായി ഉയർ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥ എന്നെങ്കിലും ഒരു ദിവസം നിങ്ങളെ ഒരു ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപിക്കാനും ആളുകളെ സ്വയം തൊഴിൽ നിങ്ങൾ അത് ചെയ്യുമ്പോൾ, നല്ലവരും കഴിവുള്ളവരും വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ളവരുമായ ആളുകൾ ശരിക്കും ആണെന്ന് അപൂർവ്വമായി.

എച്ച്ആർ വിഭാഗത്തിലെ ആരെയെങ്കിലും ചോദിക്കുക. അവർ ആളുകളെ റിക്രൂട്ട് ചെയ്യാനും പരിശീലിപ്പിക്കാനും അവർ സംഘടനയ്ക്കുള്ളിൽ ആളുകളെ നിലനിർത്തുകയും വേണം. അവസാനം, അത് തിരിച്ചറിഞ്ഞിരിക്കണം ബ്രാൻഡിനോ ശമ്പളത്തിനോ മാത്രമല്ല ആളുകളെ നിലനിർത്താൻ കഴിയുക - അത് മനുഷ്യ സ്പർശമാണ് സംഘടന നൽകാൻ കഴിവുള്ളതാണ്.

ഇതിനായി, മാനേജ്മെന്റ് എന്താണെന്ന് പൂർണ്ണമായും അറിഞ്ഞിരിക്കണമെന്ന് ചാണക്യ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു ജീവനക്കാർ ചിന്തിക്കുന്നു - ഇല്ലെങ്കിൽ, അവർ അപകടത്തോടെ കളിക്കുകയാണ്,

*"വിഷയങ്ങൾക്കിടയിൽ വേരുറപ്പിക്കാത്തതിനാൽ, അയാൾക്ക് വേരോടെ പിഴുതെറിയാൻ എളുപ്പമാകും." (8.2.18)*

ഇത് ചെയ്യുന്നതിന് കുറച്ച് ഘട്ടങ്ങൾ ഇതാ:

നിങ്ങളുടെ ജോലിക്കാർക്കായി സമയം ചെലവഴിക്കുക

നിങ്ങളുടെ എല്ലാ കീഴുദ്യോഗസ്ഥരോടും വ്യക്തിഗതമായി സമയം ചെലവഴിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. വെറും ഇല്ല ഇതിനു പകരമായി. ഈ ആവശ്യത്തിനായി എല്ലാ ദിവസവും അര മണിക്കൂർ മാറ്റിവയ്ക്കുക. ഇത് നിങ്ങളെ സഹാ ഓരോ ജീവനക്കാരനും ചിന്തിക്കുന്ന രീതി മനസ്സിലാക്കുകയും അവർ ആദ്യം തന്നെ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കാൻ ന

പ്രത്യക്ഷപ്പെടാൻ തുടങ്ങുക.

നിങ്ങളുടെ ക്യാബിനിൽ നിന്ന് പുറത്തുകടക്കുക

നിങ്ങളുടെ ക്യാബിനിൽ ഇരുന്ന് ഫോണിലൂടെ ഓർഡറുകൾ നൽകരുത്. ഇടയ്ക്കിടെ, ഞങ്ങളിൽ നിന്ന് പുറത്തുകടക്കി ജീവനക്കാരുടെ മേശയിലേക്കും വർക്ക് സ്റ്റേഷനുകളിലേക്കും ക്യാബിനിലൂടെ നടക്കുക. നിരവധി ഗുണങ്ങളുണ്ട് ഇത് ചെയ്യുന്നത് - ഒന്ന്, ഇത് ഒരു സർപ്രൈസ് ചെക്ക് ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. രണ്ടാമതായി, എന്താണെന്ന് നിങ്ങൾ ഓഫീസിൽ നടക്കുന്നു.

- ഒരു inദ്ദിംഗ് ആസൂത്രണം ചെയ്യുക

ഒരു ഓഫീസിൽ പരിമിതികളുണ്ട്. നിങ്ങളുടെ ടീമിനൊപ്പം ഒരു ഉല്ലാസയാത്ര, പ്രധാന ഇവന്റുകളുടെ ആഘോഷം മറ്റൊരു വേദി, ഒരു പാർട്ടി അല്ലെങ്കിൽ പിക്നിക്, സമ്മർദ്ദം കുറയ്ക്കുക മാത്രമല്ല സഹായിക്കുകയും ചെയ്യും എല്ലാവരും വൈകാരികമായി പരസ്പരം ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. അനൗപചാരിക സമയത്ത് നിരവധി കഴിവുകൾ ക ആഘോഷങ്ങളും ഒത്തുചേരലുകളും.

**പേജ് 36**

- രേഖകൾ സൂക്ഷിക്കുക

ഇപ്പോൾ, ഇത് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഭാഗമാണ്. ഉപയോഗിച്ച് ഓരോ ജീവനക്കാരനും വ്യത്യസ്തമായ ഒരു ഫയൽ പഠിപ്പിച്ചു ആർ വകുപ്പിന്റെ സഹായം. ഇത് ഓരോ ജീവനക്കാരന്റെയും വിശദാംശങ്ങൾ രേഖപ്പെടുത്തണം. രേഖപ്പെടുത്ത സൂക്ഷിക്കുന്നത് പര്യാപ്തമല്ല; മാനേജ്മെന്റ് അത് കാലാകാലങ്ങളിൽ നോക്കുകയും ഉണ്ടാക്കുകയും വേണം ജീവനക്കാരുടെ അന്തർലീനമായ ശക്തികൾ നോക്കി അവരുടെ ഫലപ്രദമായ ഉപയോഗം.

കോർപ്പറേറ്റുകളിൽ ഏറ്റവും മികച്ച തൊഴിലുടമയെ കണ്ടെത്തുന്നതിനായി അടുത്തിടെ നടത്തിയ ഒരു സർവ്വേ അ ഒരു ജോലിസ്ഥലത്ത് 'ആവശ്യവും വെല്ലുവിളിയും' അനുഭവപ്പെടുന്ന ജീവനക്കാർക്ക് മികച്ച അവസരങ്ങളുണ്ട് ദീർഘകാലത്തേക്ക് കമ്പനിയോട് പ്രതിബദ്ധതയോടെ തുടരുക.

അമേരിക്കൻ വ്യവസായി ചാൾസ് എർവിൻ വിൽസൺ ഒരിക്കൽ ഇത് നന്നായി പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്നു അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു, "ഒരു നല്ല മേലധികാരി തന്റെ പുരുഷന്മാർക്ക് അവർ വിചാരിക്കുന്നതിലും കൂടുതൽ കഴിവുണ്ടെ അങ്ങനെ, അവർ വിചാരിച്ചതിലും മികച്ച ജോലി അവർ തുടർച്ചയായി ചെയ്യുന്നു. "

# 9

## ശമ്പളത്തിന് മുകളിലുള്ള സുരക്ഷ

അറ്റ്‌റിഷൻ വിഷയം കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ ഞാൻ വീണ്ടും തീരുമാനിച്ചു. പലരും ഇപ്പോഴും ഈ പ്രശ്നം എടുത്ത ഭീമമായ അനുപാതത്തിൽ ആശ്ചര്യപ്പെട്ടു. എല്ലാ സംഘടനകളും അഭിമുഖീകരിക്കുന്നു ഇന്നത്തെ ശോഷണം. കൺസൾട്ടന്റുമാരെ നിയമിക്കുന്നു, ഗവേഷണം നടത്തുന്നു, പുതിയതാണ് എന്തുകൊണ്ടാണ് ആളുകൾ ഉപേക്ഷിക്കുന്നതെന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ രീതികളും തന്ത്രങ്ങളും തേടുന്നു സംഘടനകൾ!

ആളുകൾ ചിന്തിക്കുന്ന ആദ്യ കാരണം ഉയർന്ന ശമ്പളം കാരണം ജീവനക്കാർ പോകുന്നു എന്നതാണ് മറ്റ് കമ്പനികൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു. എന്നിരുന്നാലും, പണമോ ഉയർന്ന ശമ്പളമോ ആണെന്ന് വ്യക്തമായി കാണാം ഒറ്റപ്പെട്ടത് നിരക്ക് കുറയ്ക്കാൻ കഴിയില്ല.

ചാണക്യൻ നമുക്ക് ചിന്തയ്ക്ക് ഭക്ഷണം നൽകുന്നു,

"വളരെ വലിയ തുകയ്ക്ക് പോലും, അവന്റെ ജീവൻ നഷ്ടപ്പെടാൻ ആരും ആഗ്രഹിക്കില്ല." (8.3.35)

ആളുകളെ ജോലി മാറ്റുന്നതിനോ കമ്പനികളെ മാറ്റുന്നതിനോ എന്താണ് പ്രേരിപ്പിക്കുന്നത്? ഉത്തരം ബഹുവിധം.

### • ഉടനടി ബോസ്

ഒരു ജനപ്രിയ ചൊല്ലുണ്ട്, 'ആളുകൾ കമ്പനികളെ ഉപേക്ഷിക്കുന്നില്ല, അവർ അവരുടെ മേലധികാരികളെ ഉപേക്ഷിച്ച് ഉടനടി ബോസ് മുഴുവൻ സ്ഥാപനത്തിന്റെയും പ്രതിഫലനമാണ്. ചെയർമാൻ മികച്ചതായിരിക്കാം വ്യവസായത്തിലെ നേതാവ്, പക്ഷേ അദ്ദേഹത്തിന് സംഘടനയിലെ അവസാനത്തെ ആളിലേക്ക് എത്താൻ കഴിയാതെ വെക്കുപ്പ് മേധാവികൾ, മിഡിൽ മാനേജർമാർ, ലൈൻ മാനേജർമാർ, എല്ലാവരും എ അവർക്ക് തൊട്ടുതാഴെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ആളുകൾക്ക് പ്രചോദനത്തിന്റെ ഉറവിടം. ഈ വ്യക്തി എ നല്ല നേതാവ്, ആളുകൾക്ക് പ്രവർത്തിക്കാൻ പ്രചോദനം ലഭിക്കും. അവൻ ഇല്ലെങ്കിൽ, നീല ചിപ്പിലുള്ളവർ പോലും കമ്പനികൾ അവരുടെ ജോലി ഉപേക്ഷിക്കും.

### ശമ്പളം

അതെ, ഇത് പ്രധാനമാണ്. നിങ്ങൾക്ക് നിങ്ങളുടെ ജീവനക്കാരെ അർപ്പണബോധത്തോടെയും വിശ്വസ്തതയോടെ ഒഴിഞ്ഞ വയറുമായി കമ്പനി. ആളുകൾ നല്ല പണം സമ്പാദിക്കുകയും ഒരു വർദ്ധനവ് സ്വീകരിക്കുകയും വേണം വല്ലപ്പോഴും. ഒരു ജീവനക്കാരൻ ആവശ്യപ്പെടുന്ന 'ഉയർന്ന' ശമ്പളം യാത്രികമായി അല്ല എന്നത് ശ്രദ്ധിക്കുക 'ശരിയായ' ശമ്പളം. വ്യക്തിയുടെ ചെലവുകളിൽ പരിസ്ഥിതിയും ഒരു പ്രധാന പങ്ക് വഹിക്കുന്നു. ഒരു പ്രത്യേക സ്ഥലത്തെ ജീവിതച്ചെലവ്, അവനെ ആശ്രയിക്കുന്ന ആളുകളുടെ എണ്ണം വരുമാനം, അവന്റെ ജീവിതരീതി - എല്ലാം ശമ്പള പ്രതീക്ഷകൾ നിർണ്ണയിക്കുന്നതിൽ സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നു വ്യക്തി.

- സുരക്ഷ

ഈ ഘടകം ഏതൊരു ജീവനക്കാരന്റെയും മനസ്സിലെ ഏറ്റവും ഉയർന്നതാണ്. ഒരാൾ എങ്ങനെയാണ് സുരക്ഷയെ നിരവധി വശങ്ങൾ. സാമ്പത്തിക സുരക്ഷ, മാനസിക സുരക്ഷ, കൂടാതെ വലതുവശത്താണെന്ന തോന്നൽ ശരിയായ സമയത്ത് വയ്ക്കുക. സുരക്ഷയുടെ നിർവചനം വ്യക്തിയിൽ നിന്ന് മറ്റൊരാളിലേക്ക് മാറും തലമുറയിൽ നിന്ന് തലമുറയിലേക്ക് പോലും.

ഒരു ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയിൽ നിന്നുള്ള ഒരു ഉന്നത മാനേജുമെന്റ് പ്രൊഫഷണലുമായി ഞാൻ സംസാരിക്കുകയാ മികച്ച ഓഫറുകൾ ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും 25 വർഷത്തിലേറെയായി ഒരേ സ്ഥാപനത്തിൽ ചെലവഴിച്ചു. ഞാൻ കണ്ടെത്ത എന്തുകൊണ്ടാണ് അദ്ദേഹം വിശദീകരിച്ചത്, "ഞങ്ങളുടേത് ഒരു മനുഷ്യ കമ്പനിയാണ്. ശമ്പളത്തേക്കാൾ കൂടുതൽ ഞങ്ങൾക്ക് എല്ലായ്പ്പോഴും വീട്ടിൽ അനുഭവപ്പെട്ടു. "നിങ്ങളുടെ സംഘടനയിൽ ഈ 'കുടുംബ-വികാരം' നേടാൻ ശ്ര



# കമാൻഡ് പ്രമോഷൻ

പ്രമോട്ടുചെയ്യുന്നത് നേടാൻ ആവശ്യപ്പെടേണ്ടതില്ല, അത് ആജ്ഞാപിക്കണം. ഒരു സ്ഥാനത്ത് നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേക്കുള്ള സ്ഥാനക്കയറ്റം ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഫലങ്ങളുമായി നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന സ്ഥാനക്കയറ്റത്തെക്കുറിച്ച്, ചാണക്യൻ നേതാക്കളോട് പറയുന്നു,

"അദ്ദേഹം (രാജാവ്) തന്റെ മന്ത്രിമാരെ ചുമതലകളിൽ നിയമിക്കുമ്പോൾ വരുമാനമുള്ളവരാക്കണം അതിൽ നിന്ന് (മുൻകൂട്ടി) കണക്കുകൂട്ടുന്നത്, നിർദ്ദേശിച്ചതോ അതിലധികമോ വരുമാനം കൊണ്ടുവരും, (അങ്ങനെ) അവരുടെ ഗുണങ്ങൾ തെളിയിക്കപ്പെട്ടതിനാൽ." (1.8.13)

ഒരു വ്യക്തിയുടെ ഗുണനിലവാരം അവന്റെ ട്ട്പുട്ട് വഴി തെളിയിക്കപ്പെടുന്നു. എന്നാൽ ഇവിടെ, കൗടില്യൻ കൂടുതൽ പ്രൊമോഷൻ ആവശ്യമാണെന്ന് പറഞ്ഞുകൊണ്ട് ജീവനക്കാരന്റെ ഉൽപാദനക്ഷമത ഇടിഞ്ഞിപ്പറയുന്നു. ജീവനക്കാരൻ സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് കൊണ്ടുവരുന്ന വരുമാനം അനുസരിച്ച് പരിഗണിക്കപ്പെടുന്നു. അത്തരമൊരു ഒരു വ്യക്തിയെ മന്ത്രിയാക്കണം (ഒരു മുതിർന്ന മാനേജർ സ്ഥാനത്ത്).

ഒരു ജോലി അഭിമുഖത്തിൽ, തൊഴിലുടമ CTC (ചെലവ്) അടിസ്ഥാനത്തിൽ ശമ്പള പാക്കേജിനെക്കുറിച്ച് സംസാരിക്കുന്നതിന് കമ്പനിയ്ക്ക്. ഈ സമയത്ത്, തൊഴിലുടമ അയാൾ വഹിക്കുന്ന ചെലവുകൾ കണക്കാക്കുന്നു. സ്ഥാനാർത്ഥിയ്ക്ക്, അവനെ റിക്രൂട്ട് ചെയ്യണമെങ്കിൽ. തൊഴിലുടമയും ഇത് പരിശോധിക്കും. സ്ഥാനാർത്ഥി സൃഷ്ടിച്ചേക്കാവുന്ന വരുമാനം, അതനുസരിച്ച്, പാക്കേജ് തീരുമാനിക്കുക.

ഒരു പ്രത്യേക അസൈൻമെന്റ് അല്ലെങ്കിൽ പ്രോജക്റ്റ് നൽകിയിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ, മാനേജർക്ക് ഒരു നിശ്ചിത ബജറ്റ് ഉൾക്കൊള്ളാൻ പ്രവർത്തിക്കണം. പദ്ധതിയിൽ നിന്ന് ഒരു പ്രത്യേക ലാഭം പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. അവസാനം ആണെങ്കിൽ പദ്ധതിയുടെ പ്രതീക്ഷിച്ച ലാഭം (അല്ലെങ്കിൽ കൂടുതൽ ലാഭം) ഉണ്ടാക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ബജറ്റ് ചെയ്യുകയോ ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നില്ല, അത്തരമൊരു വ്യക്തിയെ പ്രമോഷനായി പരിഗണിക്കണം.

അപ്പോൾ മുകളിലുള്ള സൂത്രത്തിൽ നിന്ന് ഒരു ജീവനക്കാരന് എന്താണ് പഠിക്കാൻ കഴിയുക ?

- ഒരു സാമ്പത്തിക സംഭാവന നൽകുക

ഏത് ജീവനക്കാരനും അദ്ദേഹം ഉൾപ്പെടുന്ന വകുപ്പ് പരിഗണിക്കാതെ സാമ്പത്തികമായി സമ്പാദിക്കണം അദ്ദേഹത്തിന്റെ സംഘടന നൽകുന്ന പ്രതിഫലത്തെ ന്യായീകരിക്കുന്ന സംഭാവന.

ഒരു ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് മാനേജ്മെന്റ് (HRD) സ്പെഷ്യലിസ്റ്റ് ഡോ എച്ച്ആർ മാനേജർമാരുടെ സംഘം. അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു, "നിങ്ങൾ HR-ൽ ആണെങ്കിൽ പോലും, നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ചെലവ് കുറയ്ക്കുന്നതിലൂടെയോ അല്ലെങ്കിൽ വർദ്ധിക്കുന്നതിലൂടെയോ സാമ്പത്തിക നേട്ടങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നിങ്ങളുടെ ജീവനക്കാരന്റെ ഉൽപാദനക്ഷമത."

നിങ്ങളുടെ ഫലങ്ങൾ സംഖ്യകളിൽ കാണിക്കുക

## പേജ് 40

നിങ്ങൾ സാമ്പത്തിക സംഭാവന നൽകിയതുകൊണ്ട് വെറുതെ ഇരിക്കരുത്. നിങ്ങളുടെ കാണിക്കുക നിങ്ങളുടെ മുതിർന്നവർക്ക് സംഖ്യകൾ അവതരിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് ഫലങ്ങൾ. ഒരു റിപ്പോർട്ട് ഉണ്ടാക്കുക, ഒരു ഗ്രാഫ് ഉൾപ്പെടെ പ്രോജക്റ്റിന്റെ ഭാഗമായ നിങ്ങൾ എങ്ങനെയാണ് ഒരു സുപ്രധാനമായതെന്ന് നിങ്ങളുടെ മേലധികാരികളോട് പറയ സംഭാവന നിങ്ങളുടെ കരിയറിന്റെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും സ്വയം വിൽക്കാൻ പഠിക്കുക.

- ഒരു തൊഴിലുടമയെ പോലെ ചിന്തിക്കുക

നിങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ നൽകുക. ഓരോന്നിന്റെയും അവസാനം ഒരു പ്രൊമോഷനോ ഇൻക്രിം വർഷം നിങ്ങളോട് ചോദിക്കുക, നിങ്ങളുടെ മേലധികാരിക്ക് നിങ്ങളിൽ നിന്ന് എന്താണ് വേണ്ടത്. ആ ദിശയിൽ പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നതിനേക്കാൾ നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിനുള്ള സമ്പത്ത്.

ഒരു കാമ്പസ് അഭിമുഖത്തിനിടെ ഒരു എംബിഎ വിദ്യാർത്ഥിയോട് ചോദിച്ചു, "നിങ്ങളുടെ ശമ്പളം എന്താണ്? പ്രതീക്ഷയോ? അവസാനം ആവുമെന്ന് ഞങ്ങളുടെ പ്രകടനം നമുക്ക് അവലോകനം ചെയ്യാം. അപ്പോൾ എന്റെ പ്രതീക്ഷ എന്താണെന്ന് ഞാൻ ഉടൻ തന്നെ അദ്ദേഹത്തെ നിയമിച്ചു.

# 11

## ആളുകളെ ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളവരാക്കുക

ശരിയായ ജോലിക്ക് അനുയോജ്യമായ ആളുകളെ ലഭിക്കുന്നത് ബുദ്ധിമുട്ടാണെങ്കിൽ, അത് അതിലും കൂടുതലായി നിലവിൽ നിങ്ങളോടൊപ്പം പ്രവർത്തിക്കുന്ന ആളുകളെ ഉൽപാദനക്ഷമവും കാര്യക്ഷമവുമാക്കുന്നത് ബുദ്ധിമുട്ടാണെന്ന് ചാണക്യൻ ഇതിനൊരു പരിഹാരമുണ്ട് - ജീവനക്കാർ ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ളവരല്ലെങ്കിൽ പിഴ ചുമത്തുക അവരുടെ മേൽ!

ചാണക്യൻ ഒരു ഉദാഹരണം നൽകുന്നു:

*(അക്കൗണ്ട് ഓഫീസർ) കൊണ്ടുവന്നില്ലെങ്കിൽ അയാൾ (നേതാവ്) ഒരു മാസം കാത്തിരിക്കണം ദൈനംദിന അക്കൗണ്ടുകളിൽ, ഒരു മാസത്തിനുശേഷം, (ഉദ്യോഗസ്ഥൻ) രണ്ട് പിഴ അടയ്ക്കും തുടർന്നുള്ള ഓരോ മാസവും (ആ തുക കൊണ്ട്) നൂറ് പന വർദ്ധിച്ചു. "(2.7.26)*

എന്നിരുന്നാലും, ഈ സംവിധാനം ഒരു ഘട്ടത്തിൽ ഒരു ഘട്ടത്തിൽ നടപ്പാക്കണം, ചാണക്യൻ പറയുന്നു ആർ വിളിച്ചു തന്ത്രങ്ങൾ ലിസ്റ്റുചെയ്യുന്നു *Sama* , *ദാന* , *ഭദ്ര* , *ഒപ്പം* *ഡൻഡ*.

എന്നാൽ നമ്മൾ ഈ സംവിധാനം എങ്ങനെ പിന്തുടരും? ചില നൂറുങ്ങൾ ഇതാ:

എന്താണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതെന്ന് നിർവ്വചിക്കുക

ഇതാണ് ആദ്യപടി. ജീവനക്കാരനിൽ നിന്ന് എന്താണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതെന്ന് വ്യക്തമായി പറയുക. ഏറ്റവും ഞങ്ങളുടെ പ്രതീക്ഷകൾ വ്യക്തമായി അറിയിക്കാത്തപ്പോൾ പ്രശ്നങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നു. നന്നായി നിർവ്വചിക്കപ്പെട്ട ജോലി പ്രൊഫെഷനലും ജോലിയുടെ വിവരണവും ഒരു വ്യക്തിയെ അവന്റെ പങ്ക് മനസ്സിലാക്കാൻ സഹായിക്കും. ഒരു ഈ റോളുകളും പ്രതീക്ഷകളും രേഖപ്പെടുത്താനാണ് ഇത്. വ്യക്തിയെ ഉണ്ടാക്കുക എന്നതാണ് ഏറ്റവും നല്ല മാർഗ്ഗം അവൻ മറക്കാതിരിക്കാൻ അത് എഴുതുക.

• പതിവ് മേൽനോട്ടം

ജോലി ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയെ നിരീക്ഷിക്കുക. പതിവ് മേൽനോട്ടം, ഒപ്പം ചോദിക്കുന്നു ജീവനക്കാരന് ദിശാബോധം നഷ്ടപ്പെടുമെങ്കിൽ ശരിയായ ചോദ്യങ്ങൾ സഹായിക്കും. ഇത് അർത്ഥമാക്കുന്നില്ല നിങ്ങൾ 'ബോസി' ആയിരിക്കണം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു വ്യക്തിയെ നിയന്ത്രിക്കണം. നിങ്ങൾ ജീവനക്കാരന്റെ സ്വാതന്ത്ര്യ അവന്റെ അല്ലെങ്കിൽ അവളുടെ ശൈലിയിൽ ചുമതല നിർവ്വഹിക്കുക. നിങ്ങൾ 'എങ്ങനെ' എന്ന് നിർവ്വചിക്കേണ്ട 'എന്താണ്', 'എന്തുകൊണ്ട്' എന്ന് നിർവ്വചിക്കുക. ഒരു വ്യക്തി അവനിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് ഉൽപാദനക്ഷമത.

ഓർമ്മപ്പെടുത്തലുകളും പിന്തുടരലും

നിങ്ങൾ ഇത് ആദ്യമായി ചെയ്യുമ്പോൾ, ആ വ്യക്തിക്ക് മനസ്സിലാക്കാൻ കുറച്ച് സമയമെടുക്കും. എന്നിരുന്നാലും, ക്ഷമയോടും പരിശീലനത്തോടും കൂടി, ഇത് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു സിസ്റ്റത്തിലേക്ക് ഇത് ഉൾപ്പെടുത്തുന്നു.

പേജ് 42

ഇത് സ്വയം ചെയ്യുന്നതിനുപകരം കാണിക്കുക! തീർച്ചയായും, നിങ്ങൾ ഓർമ്മപ്പെടുത്തലുകൾ നൽകുന്നത് തുടരും ജോലി ഇപ്പോഴും പൂർത്തിയായിട്ടില്ല, പിന്നെ ചില ഗുരുതരമായ നടപടികൾ എടുക്കേണ്ട സമയമായി.

• ഫൈൻ

ഉൽപാദനക്ഷമതയില്ലാത്ത ജീവനക്കാരന് പിഴ ചുമത്തണമെന്ന് ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിച്ചു! ഇത് പ്രഖ്യാപിക്കുക മാത്രം അല്ലെങ്കിൽ കമ്പനി നയത്തിന്റെ ഈ ഭാഗം ഉണ്ടാക്കുന്നത് സഹായിക്കില്ല. ഇതിൽ നിന്ന് ഒരാൾ അത് നടപ്പിലാക്കണ സമയാസമയം. ഇത് അലസത ഒഴിവാക്കുകയും ജീവനക്കാരൻ വേഗത്തിൽ സംരക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യും സ്വയം. നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിനെക്കുറിച്ച് നിങ്ങൾ ഗൗരവമുള്ളവരാണെന്നും ഇല്ലെന്നും സന്ദേശം അയയ്ക്കും ഒരാൾക്ക് അവന്റെ ജോലി നിസ്സാരമായി എടുക്കാം.

ഒരു ഓർഗനൈസേഷനിലെ ഓരോ വ്യക്തിയും ലക്ഷ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് മികച്ച ഉൽപാദനക്ഷമതയോടെ പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതിനായി നിർവ്വചിച്ചിരിക്കുന്നത്, ബിസിനസ്സ് ലോകം തന്നെ വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും!

# 12

## ഏതൊരു ഇടപാടിലും സുരക്ഷ

ഏതൊരു ലീഡറുടെയും ജീവിതത്തിൽ, അയാൾക്ക് ചില നിർണായകമായ ഒരു നിമിഷം വരുന്നു ഒരു വലിയ ഇടപാട് നടത്തുമ്പോൾ തീരുമാനങ്ങൾ. ചില സമയങ്ങളിൽ, ഇടപാടിന്റെ സാമ്പത്തിക കാര്യം അദ്ദേഹം ആഘാതം, ധാർമ്മികതയിലെ സ്വാധീനം (ജീവനക്കാരുടെ) കൂടാതെ ഭാവിയിൽ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ള ഏത് സ്വാധീനം അവൻ ഇപ്പോൾ വഹിക്കുന്ന മാർക്കറ്റ് സ്ഥാനത്ത്. അത്തരം പ്രയാസകരമായ സമയങ്ങളിൽ, വർത്തമാനവും ഭാവിയും തമ്മിൽ അവൻ തീരുമാനിക്കുമ്പോൾ, നേതാവ് ആദ്യം സുരക്ഷാ ആംഗിൾ പരിഗണിക്കണമെന്ന് ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു.

ചാണക്യൻ പറയുന്നു,

*"തന്റെ നാശം കാണാനായി അവൻ ആ നയം പിന്തുടരരുത് സ്വന്തം സംരംഭങ്ങൾ, (മറ്റ് പാർട്ടിയുടെ) അല്ല. "(7.1.24)*

അതിനാൽ, ആ വലിയ കാര്യത്തിലേക്ക് പോകുമ്പോൾ, എല്ലായ്പ്പോഴും ഈ വശങ്ങൾ പരിഗണിക്കുക:

- സാമ്പത്തിക വശം

ബിസിനസ്സ് എന്നത് സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കൽ, സമ്പത്ത് മാനേജ്മെന്റ്, സമ്പത്ത് വിപുലീകരണം എന്നിവയാണ്. പോട നേതാവേ, ഈ നിർണായക കോണിനെ ആരും അവഗണിക്കരുത്. നിങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ച സമ്പത്ത് സുരക്ഷിതമാക്കുക നിലവിലുള്ള സമ്പത്ത് കൈകാര്യം ചെയ്യുകയും ഭാവിയിൽ സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിയുന്ന സമ്പത്തിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ച് ഈ വശം കൈകാര്യം ചെയ്യുമ്പോൾ വൈകാരികമല്ല. എന്നിരുന്നാലും, വികാരങ്ങൾ എല്ലാം ഉപേക്ഷിക്കാൻ കഴിയ സമയം. ഇവിടെയാണ് അടുത്ത വശം വരുന്നത് ...

- ഹ്യൂമൻ വശം

ഏതൊരു ഓർഗനൈസേഷന്റെയും പ്രധാന സ്വത്ത് മനുഷ്യനാണ് - അത് സൃഷ്ടിച്ചവരും പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നവരും. അവരുടെ ക്ഷേമവും വികസനവും നിങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതു മാത്രമല്ല, നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടതുമാണ് അവരുടെ മനോവീര്യത്തെ സ്വാധീനിക്കുക.

ഒരു പെരിയ ഗ്രൂപ്പുമായി താരതമ്യപ്പെടുത്തുമ്പോൾ യാതൊരു ആവേശവും ഇല്ലാത്ത ഒരു വലിയ ടീം ഒന്നുമല്ല മാറ്റാനും മികവ് പുലർത്താനുമുള്ള ഒരു ആവേശകരമായ ട്രൈഡ്. ഈ ആവേശമാണ് ഇത് ഉണ്ടാക്കുന്നത് ഒരു യുദ്ധത്തിലെ വ്യത്യാസം.

- സാമൂഹിക വശം

ഇത് വളരെ പ്രധാനമാണ്. മുമ്പത്തെ രണ്ട് വശങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കുമ്പോൾ പോലും ഒരു കരാർ അവസാനിപ്പിക്കുക, അതുണ്ടാക്കിയേക്കാവുന്ന സാമൂഹിക പ്രഭാവം ഒരിക്കലും നഷ്ടപ്പെടുത്തരുത്. ഇ

**പേജ് 44**

ജീവനക്കാർക്കും ഓഹരിയുടമകൾക്കും ധാരാളം പണം, പക്ഷേ ഇത് പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നുവെങ്കിൽ പരിസ്ഥിതി, പരിസ്ഥിതി, അല്ലെങ്കിൽ പ്രകൃതി, നിങ്ങൾ ഇടപാടിനെക്കുറിച്ച് രണ്ടുതവണ ചിന്തിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ദി ഗോഡ്ഫാദറിൽ നിന്ന് പ്രചോദനം ഉൾക്കൊണ്ട സർക്കാർ എന്ന സിനിമയിലും സമാനമായ ഒരു ചർച്ചയുണ്ട് രംഗം. ഒരു മയക്കുമരുന്ന് കച്ചവടക്കാരൻ ഡോണിന്റെ അടുത്ത് വന്ന് അത് നേടുന്നതിന് ഒരു വലിയ കാര്യം വാഗ്ദാനം ചെയ്തതായി കണ്ടെത്തിയ മാർക്കറ്റിനായി ഉദ്ദേശിച്ചിട്ടുള്ള ഒരു മയക്കുമരുന്ന് കയറ്റുമതിക്ക് ആവശ്യമായ ഉപരോ

ചരക്ക് നീക്കാൻ വാഗ്ദാനം ചെയ്ത പണം വളരെ വലുതായിരുന്നു, പക്ഷേ ഡോൺ അത് നിരസിച്ചു അവൻ അല്ലെങ്കിൽ അവന്റെ ടീം പണം ഉണ്ടാക്കിയാലും, അത് ഒരു വലിയ പ്രശ്നം ഉണ്ടാക്കുമെന്ന് അദ്ദേഹം കണ്ടു യുവാക്കളും ഭാവി തലമുറകളും.

ഇത് എളുപ്പമല്ല, പക്ഷേ ചർച്ച ചെയ്യേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. ഇടപാട് ഉണ്ടാക്കുന്ന 'ചിന്ത' പ്രക്രിയ, 'പഠനം', ഗവേഷണം എന്നിവയെല്ലാം അന്തിമ ഫലത്തിൽ സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നു.

അതിനാൽ നിങ്ങളുടെ ബുദ്ധി മുർച്ച കൂട്ടുക, നിങ്ങളുടെ ഹൃദയം വിശാലമാക്കുക, പക്വതയോടെ, ഇടപാട് നടത്തു

# 13

## മുൻ തൊഴിലാളികളെ സ്വാഗതം ചെയ്യുന്നു

ജോലികൾ പതിവായി മാറ്റുന്നത് ഇന്നത്തെ കോർപ്പറേറ്റിൽ വളരെ സാധാരണമായ ഒരു സംഭവമാണ് ലോകം. നൽകിയ അതേ ഓർഗനൈസേഷനിൽ നിന്ന് ഒരാൾ വിരമിച്ച കാലം കഴിഞ്ഞു അവന്റെ ആദ്യത്തെ ശമ്പള പരിശോധന. ആളുകൾ ഉപേക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള കാരണങ്ങൾ പലതാണ്, എന്നാൽ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാരണം അവർ അങ്ങനെയൊരു സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുക, അല്ലെങ്കിൽ അവരുടെ ഉടമസ്ഥി മേധാവി നിലനിർത്താൻ വേണ്ടത്ര ഫലപ്രദമല്ല അവരെ കൂടുതൽ പ്രചോദിപ്പിക്കുക.

പക്ഷേ, ഒരു രംഗം കൂടി ഉണ്ട്. സംഘടന ഉപേക്ഷിക്കുന്ന ഒരാൾക്ക് വേണമെങ്കിൽ എന്തുചെയ്യും മടങ്ങിവരിക? ഇപ്പോൾ തീരുമാനമെടുക്കുന്നയാൾക്ക് ഇത് ഒരു ആശയക്കുഴപ്പമാണ്.

എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടതെന്ന് ചാണക്യൻ നമ്മെ നയിക്കുന്നു:

*"യജമാനന്റെ തെറ്റ് കാരണം ഒരാൾ ഉപേക്ഷിക്കപ്പെടുന്നു, അവന്റെ പുണ്യം കാരണം മടങ്ങുന്നു. (അല്ലെങ്കിൽ) ശത്രുവിന്റെ ധർമ്മം കാരണം ഉപേക്ഷിക്കുന്നതും അവന്റെ തെറ്റ് കാരണം തിരിച്ചുവരുന്നതും ഒന്നാണ് നല്ല അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉപേക്ഷിച്ച് മടങ്ങുക, സമാധാനം സ്ഥാപിക്കാൻ അനുയോജ്യമാണ്."*(7.6.24)

അതിനാൽ നിങ്ങൾ ഒരു സമ്പൂർണ്ണ വീക്ഷണം നേടേണ്ടതുണ്ട് - എന്തുകൊണ്ടാണ് ആ വ്യക്തി ഉപേക്ഷിച്ചത്? എന്തെങ്കിലും ആൾ തിരിച്ചു വന്നോ? അത് എന്ത് നേട്ടങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ നഷ്ടങ്ങൾക്ക് ഇടയാക്കും? നമുക്ക് നോക്കാം ഈ പരാമീറ്ററുകൾ വിശദമായി:

- എന്തുകൊണ്ടാണ് വ്യക്തി ഉപേക്ഷിച്ചത്?

സത്യസന്ധത പുലർത്തുക - ഒരു നേതാവ് എന്ന നിലയിൽ അദ്ദേഹം ഉപേക്ഷിച്ചത് നിങ്ങളുടെ തെറ്റാണോ? ആ സന്ദർഭം നിങ്ങളുടെ പാഠം പഠിക്കുകയും നിങ്ങളുടെ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ഇതിനകം പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

ദേഷ്യം കൊണ്ടാണോ നിങ്ങൾ ആ വ്യക്തിയെ പുറത്താക്കിയത്? അതോ എന്തെങ്കിലും തെറ്റായ ആശയവിനിമയ പുതിയ തൊഴിലുടമയിൽ എന്തെങ്കിലും നല്ലത് കണ്ടെത്തിയതിനാൽ ആ വ്യക്തി ഉപേക്ഷിച്ചു? ആ സാഹചര്യത്തിൽ ഇത് നേതൃത്വത്തിന്റെ തെറ്റാണ്, കാരണം നിങ്ങളുടെ ആ 'ഗുണനിലവാരം' നിങ്ങൾക്ക് ഇല്ലായിരുന്നു എന്തിനാലാണ് ഉണ്ട്.

രണ്ട് സാഹചര്യങ്ങളിലും, വ്യക്തിയെ തിരികെ സ്വാഗതം ചെയ്യണം.

- വ്യക്തി ശരിയായിരുന്നോ?

ഉപേക്ഷിക്കുന്ന വ്യക്തിയുടെ നിയന്ത്രണത്തിലല്ലാത്ത പ്രശ്നങ്ങളും സാഹചര്യങ്ങളും ഉണ്ട്. വേണ്ടി ഉദാഹരണത്തിന്, ആ സമയത്ത്, നിങ്ങൾക്ക് കഴിയാത്ത ഒരു ശമ്പള സ്കെയിൽ (ഒരു ആവശ്യമായി) അദ്ദേഹത്തിൽ

നൽകാൻ.

അല്ലെങ്കിൽ, നിങ്ങളുടെ ഓർഗനൈസേഷൻ ശരിക്കും ഉപേക്ഷിച്ചതിനാൽ അത് തന്റെ തെറ്റാണെന്ന് ആ വ്യക്തി മനസ്സിലാക്കുകയും ആത്മാർത്ഥമായി തിരികെ വന്ന് ഉൽപാദനപരമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടോ? ഈ കേസിൽ

തിരികെ സ്വാഗതം ചെയ്യാം.

വ്യക്തിയുടെ സർഗ്ഗങ്ങളങ്ങൾ

അവസാന ചെക്ക് പോയിന്റ്! ആ വ്യക്തി കൊണ്ടുവരുന്ന മൂല്യവർദ്ധനവ് എന്താണ്? ഒരുപക്ഷേ, ദി ഒരു വ്യക്തിക്ക് അവനു മാത്രമുള്ള ഒരു നൈപുണ്യമോ കലയോ ഉണ്ട്, കൂടാതെ വ്യവസായത്തിൽ ഇതിനകം തന്നെ അവൻ ചെയ്യുന്ന ജോലിയിൽ അവൻ ശരിക്കും 'നല്ലവനാണ്'. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ പോലും, വ്യക്തിയെ സ്വാഗതം തിരികെ.

നിങ്ങൾ ഈ കണക്കുകൂട്ടലുകളെല്ലാം ചെയ്താലും ഇല്ലെങ്കിലും, ഒടുവിൽ നിങ്ങളുടെ ഹൃദയവികാരം പ്രധാനമാണ് ഒരു തീരുമാനം എടുത്ത് മുന്നോട്ട് നോക്കണം. ഭൂതകാലത്തിലേക്ക് തിരിഞ്ഞുനോക്കുന്നത് നല്ലതാണ്, പക്ഷേ നീങ്ങുന്നില്ലാൻ കൂടുതൽ പ്രധാനം.

### അടിച്ചമർത്തൽ കൈകാര്യം ചെയ്യുക

വലിയ ബ്രാൻഡുകൾക്ക് ജീവനക്കാരെ ആകർഷിക്കാൻ കഴിയും, പക്ഷേ അവർക്ക് അവരെ നിലനിർത്താൻ ക പഠനം ഏറ്റവും വലിയ ബ്രാൻഡുകൾ ആണെന്ന് പഠനം വെളിപ്പെടുത്തി. അതിശയകരമെന്നു പറയട്ടെ, ചെറിയ എച്ച്ആർ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഇല്ലാത്ത ചില ചെറിയ കമ്പനികൾ - എ പൂജ്യത്തിനടുത്തുള്ള അട്രിഷൻ നിരക്ക്. ഇപ്പോൾ, ഇത് ഗവേഷണത്തിന് യോഗ്യമാണ്.

വലിയ ഓർഗനൈസേഷനുകളിൽ ജോലി പാർന്നുമായും പ്രധാന ആളുകളെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു എന്നിരുന്നാലും അവർ എന്തെങ്കിലും കമ്പനിയിൽ തുടരുന്നതിന് യാതൊരു ഉറപ്പുമില്ല. ഇപ്പോൾ, ഒരാൾക്ക് എങ്ങനെ കഴിയും ക്ഷീണമുണ്ടായിട്ടും ആവശ്യമായ ജോലി ചെയ്തുവെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തണോ?

ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു:

"അദ്ദേഹം പല തലവന്മാരും സ്ഥിരതയില്ലാതെ (ഓരോ) വകുപ്പും സ്ഥാപിക്കണം ഓഫീസിന്റെ കാലാവധി). "(2.9.31)

ആളുകൾക്ക് സംഘടനകൾ നടത്താം. എന്നിരുന്നാലും, നല്ല സംഘടനകൾ നല്ല സംവിധാനങ്ങളാൽ നടത്തപ്പെടുന്ന നല്ല ആളുകളോടൊപ്പം.

അതിനാൽ, എടുക്കുന്ന ഒരു സംവിധാനം ഉണ്ടാക്കുക എന്നതാണ് ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്ന ഒരു തന്ത്രം ആദ്യ ദിവസം മുതൽ തന്നെ അക്കൗണ്ടിലേക്ക് പ്രവേശനം.

മേൽപ്പറഞ്ഞ വാക്യത്തിൽ, മുതിർന്നവരുടെ ജോലി പ്രൊഫൈലിംഗിനായി ചില പ്രധാന തന്ത്രപരമായ കാര്യങ്ങൾ ആളുകൾ:

• 'പല തലകൾ'

ഏതെങ്കിലും പ്രത്യേക പദ്ധതിയുടെ അല്ലെങ്കിൽ വകുപ്പിന്റെ തലവൻ ഒരു പ്രധാന വ്യക്തിയാണ്. ഒരു ആശ്രിതത്വം ഈ വ്യക്തിയുടെ സംഘടന വളരെ ഉയർന്നതാണ്. ഈ ആശ്രിതത്വം മാറ്റാൻ ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു - ഉത്തരവാദിത്തം വിഭജിക്കുക.

അവൻ 'അനേകം തലകൾ' എന്ന വാക്യം ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ അയാൾ അർത്ഥമാക്കുന്നത് നിങ്ങൾക്ക് ഒരു തല പകരം തലകൾ. കാരണം? ഒരാൾ പോയാൽ, ഇനിയും രണ്ടുപേരെ കൂടി നോക്കാനുണ്ട് കാര്യങ്ങൾ. മറ്റുള്ളവർ ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനാൽ ജോലി ഒരു ഇടവേള കൂടാതെ തുടരുന്നു.

അതിനാൽ മൂന്ന് തലകളും തുല്യ പരിശീലനവും വിശ്വാസവും കൊണ്ട് തയ്യാറാക്കുക.

ഒരു കമ്പനിയിൽ ഒരിക്കൽ പ്രസിഡന്റ് സ്ഥാനത്തേക്ക് ഒരു ഒഴിവുണ്ടായിരുന്നു. എന്നാൽ ഇത് മൂന്ന് വൈസ്-നിയർ പ്രസിഡന്റുമാർ പകരം ജോലി വിഭജിച്ചു. അത്ഭുതകരമായ ഫലങ്ങൾ കൈവരിച്ചു. ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ, രണ്ട് ഉയർന്ന ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ള പ്രസിഡന്റുമാരുമായി അവസാനിച്ചു.

പേജ് 48

• 'സ്ഥിരതയില്ലാതെ'

സ്ഥാപകൻ ഉൾപ്പെടെ ഈ ലോകത്ത് ആരും ശാശ്വതരല്ല. എന്താണ് അവശേഷിക്കുന്നത് ഒരാൾ ചെയ്ത ജോലി കാരണം സൃഷ്ടിച്ച ദർശനവും സദുദ്ദേശ്യവും ശാശ്വതമാണ്. അതിനാൽ, ആളുകളുമായി, സ്ഥിരത പ്രതീക്ഷിക്കരുത്.

നിങ്ങൾ ഈ മനോഭാവത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ, നിങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും മികച്ചത് നൽകും. ഉണ്ടാക്കാനുള്ള ഏറ്റവും നിങ്ങളെപ്പോലെ കൂടുതൽ തനിപ്പകർപ്പുകൾ ഉണ്ടാക്കുക എന്നതാണ് നിങ്ങൾ ശാശ്വതമായത്. ഒരു തനിപ്പകർപ്പ് അതിന്റെ നിങ്ങളാണ്, നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ജോലി ചെയ്തു. അവർ ഏറ്റെടുക്കുകയും നിങ്ങൾ എവിടെ നിന്ന് തുടരുക നിർത്തിയിരിക്കുന്നു.

• 'സ്ഥാപിക്കുക'

ആളുകളെ ആശ്രയിക്കാതെ ഉറപ്പാക്കാനുള്ള ഒരേയൊരു മാർഗം നിരന്തരമായ പരിശീലനമാണ്. ഇപ്പോൾ ഇത് വെറും ഒരു processപാരിക പ്രക്രിയയല്ല, മറിച്ച്, ഏതൊരു ഓർഗനൈസേഷന്റെയും 'ലൈഫ് ലൈൻ' ആണ് ജീവൻ നിലനിർത്തുന്ന ശ്വാസം.

തലമുറകളായി നിലനിൽക്കുന്ന ഓർഗനൈസേഷനുകൾ ഞങ്ങൾ പഠിക്കുകയാണെങ്കിൽ, അവർ വെച്ചതായി ഞ



തുടർച്ചയായ പരിശീലനത്തോടൊപ്പം നല്ല സംവിധാനങ്ങളും ഇവ പൊരുത്തപ്പെടുത്തി പോസിറ്റീവ് കാണുക അത് നയിക്കുന്ന മാറ്റങ്ങൾ.

പേജ് 49

# 15

## ഗുണനിലവാര നിയന്ത്രണം

ഏതൊരു മേഖലയിലും രണ്ട് തരം കളിക്കാർ ഉണ്ട് - ഉയർന്ന നിലവാരം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നവർ ഉയർന്ന വിലയിൽ, കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് കുറഞ്ഞ നിലവാരം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നവർ. ഒരു ഉപഭോക്താവ് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന അവന്റെ മുൻഗണനയെ ആശ്രയിച്ച് രണ്ടും തമ്മിൽ. എന്നിരുന്നാലും, ഭക്ഷണം പോലുള്ള നിർണായക ഇനങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ ആർക്കും ഗുണനിലവാരത്തിൽ വിട്ടുപോകാനാവില്ല. അല്ലെങ്കിൽ, അത് ഉപഭോക്താവിന് മാത്രമായേക്കാം.

ഗുണനിലവാര പരിശോധനകളുടെ പ്രാധാന്യം കർമ്മപദ്ധതികൾ മാത്രമല്ല, സജ്ജീകരിക്കുകയും ചെയ്തു ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം കുറയുന്നില്ലെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിനായി അദ്ദേഹത്തിന്റെ കാലത്ത് സർക്കാർ

*"നശിക്കുന്ന സാധനങ്ങൾക്ക്, നിയന്ത്രണത്തോടെ ഒരു പിൻവലിക്കൽ അനുവദിക്കാവുന്നതാണ്: 'അത് പാടില്ല മറ്റെവിടെയെങ്കിലും വിൽക്കാം'. അത് ലംഘിക്കപ്പെട്ടാൽ, പിഴ ഇരുപത്തിനാല് പനയോ അല്ലെങ്കിൽ സാധനങ്ങളുടെ പത്തിലൊന്ന്." (3.15.7-8)*

മേൽപ്പറഞ്ഞ വാക്യത്തിൽ, നശിച്ചുപോകുന്ന ചരക്കുകൾക്കായി മാത്രമാണ് ചാനക്യൻ ഒരു നയം നിശ്ചയിക്കുന്നത് അത് ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്തിനകത്ത് ഉപയോഗിക്കണം. അവൻ ശിക്ഷ പോലും നിർവ്വചിക്കുന്നു ഇത് പിന്തുടരുന്നില്ല.

സ്വന്തം സ്ഥാപനത്തിലെ ഉയർന്ന നിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഒരാൾ എങ്ങനെ ഉറപ്പാക്കും? ചില നൂറുങ്ങൾ ഇതാ:

• ഗുണനിലവാരത്തിന്റെ അർത്ഥം മനസ്സിലാക്കുക

ഗുണനിലവാരത്തിന്റെ അർത്ഥം വ്യക്തിയിൽ നിന്ന് വ്യക്തിയിലേക്കും വിപണിയിൽ നിന്ന് വിപണിയിലേക്കും മാറു ഒരു വിഭാഗത്തിൽ നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേക്ക് പൂർണ്ണമായും വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, എപ്പോഴും ഉപഭേ കീറിപ്പോയ വസ്ത്രങ്ങൾ ധരിക്കുന്നത് ഒരു സെക്കൻഡ് ഹാൻഡ് എന്നാൽ മാനുവായ ഷർട്ട് പോലും ഉയർന്ന നിലവ

വൃത്തിയുള്ളതും നല്ലതുമായ വസ്ത്രങ്ങൾ ധരിക്കാനുള്ള അവകാശമുള്ള ഒരു വ്യക്തി ഒരു ബ്രാൻഡഡ് മാത്രമേ പ ഷർട്ട് അല്ലെങ്കിൽ ഡിസൈനർ വസ്ത്രങ്ങൾ 'ഉയർന്ന നിലവാരമുള്ളതായിരിക്കും. അതിനാൽ ഈ മാനസികാവന ഗുണനിലവാരം എന്താണെന്ന് നിർവചിക്കാനുള്ള ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യകതകൾ. മറ്റൊരു ഉദാഹരണം ആയ കയറ്റുമതിക്കാർ ഇന്ത്യൻ വസ്ത്രങ്ങൾ പാവപ്പെട്ട രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് അയയ്ക്കുന്നത് ആഭ്യന്തര വിപരീതമായിട്ടാണ് ടെക്സ്റ്റൈൽ വ്യവസായം.

• പരാമീറ്ററുകൾ സജ്ജമാക്കുക

അയയ്ക്കുന്നതിനോ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനോ മുമ്പ് ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുന്നതിന് പരാമീറ്ററുകൾ സജ്ജീക ര്ത്പനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നിർമ്മിച്ചു. അറിയപ്പെടുന്ന എല്ലാ ബ്രാൻഡുകളിലും ഗുണനിലവാര നിയന്ത്രണ വകു

**പേജ് 50**

ഇത് അവരുടെ ഫാക്ടറികളിലെ പ്രക്രിയകളെ ഓരോ തലത്തിലും നിരീക്ഷിക്കുന്നു, പകരം അവസാന ഘട്ടം.

ഈ വകുപ്പുകളെ ഗുണനിലവാരത്തിന് പകരം ഗുണനിലവാരം 'ഉറപ്പ്' എന്ന് വിളിക്കുന്നതിൽ അതിശയിക്കാനില്ല 'നിയന്ത്രണം'. ഉൽപാദനത്തിന്റെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും ഓരോ വ്യക്തിക്കും ഉത്തരവാദിത്തമുണ്ട് ഗുണമേന്മ ഉറപ്പുനൽകുന്നു.

• തുടർച്ചയായി മെച്ചപ്പെടുത്തൽ

വിപണിയിൽ ആവശ്യം വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്, ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഗുണമേന്മയുടെ നിർവ്വചനവും കാലാകാലങ്ങളിൽ മാറുന്നു. ഇത് മനസ്സിലാക്കി മെച്ചപ്പെടുത്തുക അതനുസരിച്ച്.

ചുരുങ്ങിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു ലോകത്ത്, മുന്നോട്ടുപോകുന്നതും ആഗോളതലത്തിൽ എത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉ മാനദണ്ഡങ്ങൾ. അതിനാൽ, ടോട്ടൽ ക്വാളിറ്റി മാനേജ്മെന്റ് (TQM) പോലുള്ള ആശയങ്ങൾ പ്രയോഗിക്കുന്നതിന് ഉ നിങ്ങളുടെ പ്രക്രിയകളിലും സിസ്റ്റങ്ങളിലും ISO സർട്ടിഫിക്കേഷനുകൾ തുടങ്ങിയവ. എല്ലാത്തിനുമുപരി, നിങ്ങളിൽ തെറ്റുകൾ, ഉപഭോക്തൃ ഫീഡ്ബാക്ക് സ്വീകരിക്കുക, അടുത്ത തലത്തിലുള്ള പുരോഗതിയിൽ അത് സ്വീകരിക്കുക നിങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ.

# 16

## ശരിയായ വ്യക്തിയെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നു

ഇപ്പോൾ എച്ച്ആർ വകുപ്പുകൾ ഏറ്റവും കൂടുതൽ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന വെല്ലുവിളിയാണ് ഇത്. എന്നാൽ ഇന്ന്, മിക്കവാറും എല്ലാ വിഭാഗം മേധാവികളും ഒരു എച്ച്ആർ വ്യക്തിയുടെ പങ്ക് വഹിക്കേണ്ടതുണ്ട്

സീം കേടുകൂടാതെ, അത് കൂടുതൽ ശക്തിപ്പെടുത്താനും. കാരണം, കമ്പനികൾ ഇപ്പോൾ മാർക്കറ്റ് ഷെയറിനേക്കാൾ കൂടുതൽ ആളുകൾക്കായി പോരാടുന്നു. ഇപ്പോഴും നീ മറ്റെല്ലാവരെയും റിക്രൂട്ട് ചെയ്യാൻ കഴിയില്ല. എല്ലാവരിൽ നിന്നും നിങ്ങൾ ശരിയായ സ്ഥാനാർത്ഥികളെ ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം അപേക്ഷകരും ഒരു അഭിമുഖവും ഭാവി നിർണയിക്കുന്നതിനാൽ ഏറ്റവും നിർണായകമായ പ്രവേശന പോയിന്റാണ് പുതിയ റിക്രൂട്ടിന്റേയും കമ്പനിയുടെയും.

ശമ്പളം, തസ്തിക, ജോലി പ്രൊഫൈൽ എന്നിവ കൂടാതെ, അത് അറിയേണ്ടത് പ്രധാനമാണെന്ന് ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്ന സ്ഥാനാർത്ഥിയുടെ 'ചിന്ത', 'മാനസികാവസ്ഥ', 'മന psychosocial':

"കണ്ടെത്തുമ്പോൾ, അവൻ അവന്റെ ഉദ്ദേശ്യങ്ങൾക്കനുസൃതമായി അവനെ നിലനിർത്തണം." (7.6.29)

എന്നാൽ അഭിമുഖങ്ങളിൽ ഒരാൾ എന്ത് ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കണം? ചില ഉദാഹരണങ്ങൾ ഇതാ:

- 'നിങ്ങളുടെ റോൾ മോഡൽ ആരാണ്?'

"നിങ്ങളെക്കുറിച്ച് എന്തെങ്കിലും പറയൂ" എന്ന് അഭിമുഖം ചോദിക്കുന്നയാളോട് അഭിമുഖങ്ങൾ സാധാരണയായി അടുത്ത ചോദ്യം, "നിങ്ങളുടെ റോൾ മോഡൽ ആരാണ്?" ഇത് ഇപ്പോഴും വളരെ വ്യത്യസ്തമാണ് ശക്തമായ ചോദ്യം.

ഉത്തരം സ്ഥാനാർത്ഥിയുടെ ചിന്താ രീതിയെക്കുറിച്ച് നിങ്ങളോട് പറയും, കാരണം ഒരു മാതൃകയാണ് a ഒരാൾ സാധാരണയായി ചിന്തിക്കുന്ന, ബന്ധപ്പെട്ട, പകർത്താൻ ശ്രമിക്കുന്ന വ്യക്തിയെ.

ഒരു വ്യക്തി ബിൽ ഗേറ്റ്സ് പറഞ്ഞാൽ, ഒരു ബിസിനസ്സുകാരനോ ഐടിയോ ഉണ്ടെന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാം ഒരു അവസരം തേടുന്ന അയാളുടെ ഉള്ളിലെ പ്രൊഫഷണൽ. അത് ഗാന്ധിജിയോ ഏതെങ്കിലും ആത്മീയമോ ആഗ്രഹം, അർത്ഥമാക്കുന്നത് ആ വ്യക്തി ഉദാത്തമായ ആദർശങ്ങളെ വിലമതിക്കുകയും ജീവിതത്തിൽ 'സദാചാര'ത്വം

- 'നിങ്ങൾ ആരുടെ കൂടെയാണ് സമയം ചെലവഴിക്കുന്നത്?'

ഓഫീസ് സമയത്തിനപ്പുറം വ്യക്തിയുടെ താൽപ്പര്യങ്ങളും ജീവിതശൈലിയും അറിയേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. എങ്കിൽ ഉത്തരം 'കുടുംബം', അവൻ ഒരു കുടുംബക്കാരനാണെന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാം.

വ്യക്തിയുടെ ഒഴിവു സമയം കൂടുതലും ലൈബ്രറികളിലോ സൂഹൃത്തുക്കളോടൊപ്പമോ ചെലവഴിക്കുകയാണെങ്കിൽ യഥാക്രമം വിദ്യാഭ്യാസവും അറിവും തേടുക, അല്ലെങ്കിൽ വെറും കൂട്ടുകെട്ട്.

പഴയ ചൊല്ലു പോലെ, "കമ്പനി മനുഷ്യനെ ഉണ്ടാക്കുന്നു."

---

പേജ് 52

• 'നിങ്ങളോട് ആവശ്യപ്പെട്ടെന്ന് കരുതുക ....?'

ജോലി പ്രൊഫൈലിൽ മാറ്റം പ്രവചിച്ചുകൊണ്ട് വ്യക്തിക്ക് ഒരു സാംസ്കാരിക തെട്ടൽ നൽകാൻ ഇത് സഹായിക്കുക ഉദാഹരണത്തിന്, നിങ്ങൾ ഒരു സീനിയർ ഫിനാൻഷ്യൽ പോസ്റ്റിനായി ഒരു ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റിനെ അഭിമുഖം , അദ്ദേഹത്തോട് ചോദിക്കുക, "ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ മാർക്കറ്റിംഗ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിന്റെ തലവനാകാൻ ഞങ്ങൾ നി

'മാനേജ്മെന്റ് മാറ്റാനുള്ള' അവന്റെ കഴിവ് ഉത്തരം നിങ്ങളോട് പറയും. ഒരു വ്യക്തി കൂടുതൽ മാറ്റത്തിന് അനുയോജ്യമാണ്, രണ്ട് കക്ഷികൾക്കും കൂടുതൽ പ്രയോജനം.

അഭിമുഖം രസകരവും മാനസിക വെല്ലുവിളി നിറഞ്ഞതുമാക്കുക, പകരം ഒരു നിസ്സാര റിക്രൂട്ട്മെന്റ് പ്രക്രിയ

നിങ്ങൾ ഈ രീതിയിൽ ഒരു ഉദ്യോഗാർത്ഥിയെ ഇന്റർവ്യൂ ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ, നിങ്ങൾക്ക് മനുഷ്യമനസ്സ് മനസ്സിലാക്കിയിട്ടില്ല, നിങ്ങളുടെ സ്ഥാനാർത്ഥിക്ക് വിജയകരമായ ഒരു കരിയർ ഉണ്ടാകുമോ എന്ന് കൃത്യമായി പ്രവചിക്കുക ഉറപ്പു

---

പേജ് 53

# 17 ബുഷിന് ചുറ്റും അടിക്കരുത്

ഈ സിറ്റുവേഷൻ ബെൽ റിംഗ് ചെയ്യുന്നുണ്ടോ? നിങ്ങൾ എന്തെങ്കിലും ചർച്ച ചെയ്യാൻ തീവ്രമായി ആഗ്രഹിക്കുന്നിടങ്ങളുടെ ബോസിനൊപ്പം പ്രധാനമാണ്. ഒടുവിൽ നിങ്ങൾ അവന്റെ ക്യാബിനിലേക്ക് പ്രവേശിക്കാനുള്ള നാഡീവ്യൂഹം നിങ്ങൾ അവനോട് ശരിക്കും പറയാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത് ഒഴികെ എല്ലാ കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ചും സംസാരിച്ചുകൊണ്ട് പതുക്കെ, നിങ്ങളുടെ ബോസ് പ്രകോപിതരാകുന്നത് നിങ്ങൾ കാണുന്നു. ഏറ്റവും മോശം സാഹചര്യത്തിൽ, നിങ്ങൾ "ദയവായി കാര്യത്തിലേക്ക് വരു ... ഫാസ്റ്റ്!" അപ്പോഴേക്കും, അവൻ തീർച്ചയായും നിങ്ങളോട് മുൻവിധിയോടെ പെ

മുകളിൽ എത്തുന്ന ആളുകൾ സ്വാഭാവികമായും മുർച്ചയുള്ളവരാണെന്നും നിങ്ങൾക്ക് കഴിയുമെന്ന് നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്നു. 'പ്രധാന പ്രശ്നം' വളരെ വേഗത്തിൽ മനസ്സിലാക്കുക. അതിനാൽ നിങ്ങൾ അവരോടൊപ്പമുള്ളപ്പോൾ, ചുറ്റും തല്ലുക മുൾപടർപ്പു.

ഇപ്പോൾ ഈ കാര്യം മനസ്സിലാക്കിയ ശേഷം, അതേ അവസ്ഥയെ വീക്ഷണകോണിൽ നിന്ന് നോക്കുക നേതാവ്. ഞങ്ങളുടെ സീനിയർമാർ എപ്പോഴും മുർച്ചയുള്ളവരും കഴിവുള്ളവരുമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ ഇഷ്ടപ്പെടുന്ന ഉടനെ കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക.

തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ ചാണക്യന് പോലും നേതാക്കൾക്ക് വളരെ പ്രായോഗികമായ ചില ഉപദേശങ്ങൾ ഉണ്ടായിരുന്നില്ലെന്ന് അറിയുക. അവൻ പറഞ്ഞു,

"ആവശ്യം രണ്ടുതവണയല്ല, ഒരു പ്രാവശ്യം മാത്രമാണ്." (5.2.30)

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ഒരു നേതാവിന് ചുറ്റും എന്തെങ്കിലും പറയേണ്ട തൊഴിലാളികളുണ്ടാകണം ഒരിക്കൽ മാത്രം. ഈ ക്രാക്ക് ടീമിന്റെ ഭാഗമാകാൻ നിങ്ങൾ പര്യാപ്തമാണെന്ന് നിങ്ങൾ ഉറപ്പുവരുത്തുകയാണെങ്കിൽ കരിയർ നിർമ്മിച്ചിരിക്കുന്നത്:

- ശരിയായ ആളുകളുടെ ഇടയിൽ ആയിരിക്കുക

എല്ലാ മഹത്തായ നേതാക്കൾക്കും സ്ഥിരമായി മികച്ച ടീമുകളുണ്ട്, അത് ഉറപ്പുവരുത്തിയാണ് ഇത് രൂപീകരിച്ചത് ശരിയായ ആളുകളെ തിരഞ്ഞെടുത്തു.

ഓർക്കുക, ഞങ്ങൾ സംസാരിക്കുന്നത് മുഴുവൻ ടീമിനെക്കുറിച്ചല്ല, മറിച്ച് പ്രധാന 'തന്ത്രപരമായ' ടീമിനെക്കുറിച്ചാണ് സംഘടനയുടെ ചിന്താഗതിക്കാരനാകുക. അതിന് പക്ഷതയുള്ള, മുർച്ചയുള്ള, മിടുക്കരായ ആളുകൾ ആവശ്യമാണ് ഈ ടീമിൽ ചേരാൻ നിങ്ങൾ കഠിനമായി പരിശ്രമിക്കുന്നു, നിങ്ങളുടെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ജോലി പൂർത്തിയായി.

### ദർശനം നേടുക

നിങ്ങൾ മുർച്ചയുള്ളവരാണെങ്കിലും, നിങ്ങളുടെ അതേ കാഴ്ചപ്പാട് നേടാൻ നിങ്ങൾക്ക് ഇപ്പോഴും പരിശീലനം ആരംഭിക്കാൻ സീനിയർമാർക്ക് സംഘടനയ്ക്കായി ഉണ്ട്. ഇത് ശരിയായ രീതിയിലാണ് ചെയ്യേണ്ടത്.

### പേജ് 54

നിങ്ങൾ ശരിക്കും നല്ലയാളാണെങ്കിൽ, വസ്തുതകളും കണക്കുകളും ഉള്ള ഒരു യുക്തിസഹമായ വിശദീകരണം മറ്റ് നിങ്ങളും നിങ്ങളുടെ ടീമും അപ്പോൾ സീനിയറുടെ സ്വപ്നത്തിന്റെ ഭാഗമാകും, യാത്ര തന്നെ ആയിരിക്കും മിനുസമാർന്ന.

### ടച്ചിൽ തുടരുക

തടസ്സങ്ങൾ നിലനിൽക്കും, അവ ഏതെങ്കിലും രൂപത്തിലോ മറ്റോ തിരിച്ചുവരും. അതിനാൽ നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടതുമാത്രം നിങ്ങളും നിങ്ങളുടെ ടീമും അല്ലെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതിനാൽ ലീഡറുമായി സമ്പർക്കം പുലർത്തുക പദ്ധതിയിൽ നിന്ന് അകന്നുപോകുന്നു.

ഇങ്ങനെയൊക്കെ സ്വയം ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുകയും മുഴുവൻ ടീമും ആണെന്ന് ഉറപ്പാക്കുകയും ചെയ്യുക

സ്വയം നേതൃത്വം നേടുന്നത് തന്ത്രങ്ങൾ മാത്രമല്ല, മറിച്ച് എപ്പോഴും ഓർക്കുക ഒരു തന്ത്രപരമായ ടീമിന്റെ ഭാഗമാകുന്നതിനെക്കുറിച്ച്. നിങ്ങളുടെ ടീം തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞാൽ, നിങ്ങൾ ഉന്നയിക്കേണ്ട രണ്ടുതവണയല്ല, ഒരു തവണ മാത്രമേ ഉണ്ടാക്കുകയുള്ളൂ.

# 18

## ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ള ആളുകൾക്ക് പ്രതിഫലം നൽകുക

ഇത് വിലമതിക്കുന്നില്ലെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്ന ആളുകളാൽ ഞങ്ങളെല്ലാം ചുറ്റപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു ശമ്പളം നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ ജോലിയിൽ കൂടുതൽ പരിശ്രമിക്കുക. എന്ന സിദ്ധാന്തം ഇവിടെയാണ് ഉൽപാദനക്ഷമതയും പ്രോത്സാഹനങ്ങളും ആരംഭിക്കുന്നു - നിങ്ങൾ എത്രത്തോളം പ്രവർത്തിക്കുന്നുവോ അത്രയേ നേടുക എന്നാൽ ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ള ആളുകളെ തിരിച്ചറിയാനുള്ള ഉത്തരവാദിത്തം മേലധികാരികളും സ്ഥാപനത്തിലെ അവരുടെ സംഘടനകൾ അവർക്ക് പ്രതിഫലം നൽകുക മാത്രമല്ല, അവരെ താമസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഇതിനായി ചാണക്യന് ഒരു തന്ത്രം ഉണ്ടായിരുന്നു:

"സമ്മതിച്ചതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ ജോലി ചെയ്താൽ, അവൻ ശ്രമം വെറുതെയാക്കില്ല."  
(3.14.11)

ബോണസ് അടയ്ക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു നിയമമെന്നതിന് പുറമേ, മുകളിലുള്ള വാക്യവും ഉപയോഗിക്കാം ജീവനക്കാർ നല്ലവരാണോയെന്ന പരിശോധിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു അളവുകോൽ എന്ന് നിലയിൽ - അവർ കൂടുതൽ അവർ പ്രതീക്ഷിച്ചതിനേക്കാൾ.

ഉത്തരം ഉവ്വ് ആണെങ്കിൽ, മാനേജ്മെന്റ് അവരുടെ 'അധിക' ശ്രമങ്ങൾ ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട് പ്രതിഫലം നൽകി. എന്നാൽ ഒരു മുതലാളിക്ക് എങ്ങനെ തന്റെ ജീവനക്കാരുടെ ഉൽപാദനക്ഷമത ട്രാക്ക് ചെയ്യാൻ

**കുറിപ്പുകൾ സൂക്ഷിക്കുക**

ഡയറക്ടർ, സിഇഒ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു വകുപ്പിന്റെ തലവൻ പോലും കുറിപ്പുകൾ സൂക്ഷിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ള ആളുകൾ. ആത്മാർത്ഥതയും അർപ്പണബോധവും പ്രതിബദ്ധതയും ഉള്ള ആളുകൾ എല്ലാ കമ്പനിയിലും അത്യാവശ്യമാണ്. അത്തരം ആളുകളാണ് ഏതൊരു സംഘടനയുടെയും തൂണുകൾ. അത് ഉള്ള ജീവനക്കാരുടെ പ്രകടനത്തിന്റെ മാനസിക കുറിപ്പുകൾ സൂക്ഷിക്കുന്നത് നല്ലതാണ്, ഇവയാണെങ്കിൽ നല്ലത് ഭാവി റഫറൻസിനായി എഴുതിയിരിക്കുന്നു.

- പുതിയ അവസരങ്ങൾക്കായി നോക്കുക

ഒരു നേതാവ് പുതിയ ബിസിനസ്സ് അവസരങ്ങൾക്കായി മാത്രമല്ല, അതിനായി നോക്കുകയും വേണം ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ള ആളുകൾക്ക് നൽകാൻ കഴിയുന്ന അവസരങ്ങൾ. അടിസ്ഥാന ചിന്ത അതായിരിക്കണം വളരെ ഉൽപാദനക്ഷമതയും കമ്പനിയോട് അർപ്പണബോധവുമുള്ള ജീവനക്കാരൻ ഭാഗമാകേണ്ടതുണ്ട് മികച്ച പ്രതിഫലം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന പുതിയതും അതിശയകരവുമായ ഏത് നിയമനവും.

- ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ പ്രൊമോട്ട് ചെയ്യുക

**പേജ് 56**

ഒരു ഓർഗനൈസേഷനിലെ മുതിർന്നവർ ചില ആളുകൾ നല്ലവരാണെന്ന് കണ്ടെത്തുമ്പോൾ, അവർ പാടില്ല അവരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാൻ മടിക്കുക. പ്രമോഷൻ എന്നാൽ ഉയർന്നത് നൽകുന്നതിനേക്കാൾ വളരെ കൂടുതലാ പദവി. ഇത് ശമ്പള വർദ്ധനവ്, ലാഭത്തിൽ ഒരു പങ്ക്, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു തലയ്ക്ക് അവസരം എന്നിവ അർത്ഥമാക്കാ, പുതിയ സംരംഭം. അങ്ങനെ, കമ്പനിക്കുള്ളിൽ വ്യക്തിക്ക് ശാക്തീകരണവും അംഗീകാരവും അനുഭവപ്പെടുന്നു.

അവർ പറയുന്നു, "ആളുകൾ സംഘടനകൾ ഉപേക്ഷിക്കുന്നില്ല, അവർ തങ്ങളുടെ മേലധികാരികളെ ഉപേക്ഷിക്കു ഞാൻ, "ആളുകൾ അവരുടെ തിരിച്ചറിയൽ അഭാവം കാരണം അവരുടെ സംഘടനകൾ ഉപേക്ഷിക്കരുത് അവരുടെ മേലധികാരികളുടെ കഴിവ്! "

# 19

## ഇനിഷ്യേറ്റീവ് എടുക്കുക

ഒരു നല്ല നേതാവ് എല്ലാ അനുയായികളെയും പ്രചോദിപ്പിക്കുകയും അവനെ ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ളവനാക്കുക സമുദായ നേതാക്കൾ, ആത്മീയ നേതാക്കൾ അല്ലെങ്കിൽ കോർപ്പറേറ്റ് നേതാക്കൾ. മാസ്റ്ററുടെ സാന്നിധ്യത്തിൽ, എല്ലാവർക്കും സുരക്ഷിതത്വവും സുരക്ഷിതത്വവും തോന്നുന്നു. എന്നാൽ ബിഗ് ബോസ് ഇല്ലാതിരിക്കുമ്പോഴാണ് യ ഒരു ബോസിനെ ജോലിയിൽ പ്രവേശിക്കാതിരിക്കാൻ നിർബന്ധിക്കുന്ന രണ്ട് സാഹചര്യങ്ങളുണ്ട്. ഒന്നുകിൽ അത് ആസൂത്രിതവും അവന്റെ അല്ലെങ്കിൽ അവളുടെ അഭാവത്തെക്കുറിച്ച് മറ്റുള്ളവരെ അറിയിക്കുകയും ചെയ്തു, അ ചില അടിയന്തരാവസ്ഥ.

ഏത് സാഹചര്യത്തിലും, കീഴുദ്യോഗസ്ഥർ ചുമതല ഏറ്റെടുക്കും. ചാണക്യൻ പറയുന്നു:

"രാജാവിന്റെ ദുരന്തമുണ്ടായാൽ മന്ത്രി നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളണം." (5.6.1)

അതിനാൽ, രാജാവ് ഇല്ലെങ്കിൽ, മന്ത്രി ചുമതല ഏറ്റെടുക്കണം. ഡയറക്ടറോ സിഇഒയോ ആണെങ്കിൽ ഹാജരല്ല, മാനേജർമാർ - അല്ലെങ്കിൽ മേലധികാരി ഇല്ലെങ്കിൽ, കീഴുദ്യോഗസ്ഥർ - എടുക്കണം ചാർജ്ജ്

പക്ഷേ, ഇതിനെക്കുറിച്ച് ഒരാൾ എങ്ങനെ പോകുന്നു?

### ബോസിനെ നിരീക്ഷിക്കുക

നമ്മളിൽ പലരും ഒരു നേതാവിനെ പിന്തുടരുന്നു, എന്നിട്ടും നേതാവിനെ മനസ്സിലാക്കാൻ മറക്കുന്നു. നേതാവിനെ പ നല്ലതാണ്, പക്ഷേ നേതാവിനെ മനസ്സിലാക്കുന്നത് വളരെ പ്രധാനമാണ്. ഇത് ഓരോരുത്തരുടെയും കഴിവാണു വ്യക്തി വികസിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

നിങ്ങൾ മേലധികാരിയുടെ ചുറ്റുമുള്ളപ്പോഴെല്ലാം അവനെ നിരീക്ഷിക്കുക. സ്വയം ചോദിക്കുക, അവൻ എന്തിനാണ അയാൾക്ക് ശരിക്കും എന്താണ് വേണ്ടത്?

വരികൾക്കിടയിൽ വായിക്കാനും പറയാത്ത വാക്കുകൾ കേൾക്കാനും ശ്രമിക്കുക. വലിയ ജൈസ്യൂട്ട് പുരോഹിതനെ സൈക്കോതെറാപ്പിസ്റ്റ് ആൻറണി ഡി മെല്ലോ പറഞ്ഞു, "ഒരു മാസ്റ്ററുടെ വാക്കുകൾ സാധാരണമാണെന്ന് തോന്നു



വിദേശ അർത്ഥമുണ്ട്. "

- ചെറിയ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കാൻ തുടങ്ങുക

നല്ല നേതാക്കൾ അവരുടെ ടീം പൊതുവായ താൽപ്പര്യങ്ങൾ ശരിയായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുക കമ്പനി അല്ലെങ്കിൽ രാജ്യം. എന്നിരുന്നാലും, നിങ്ങൾക്ക് ഈ ശീലം ഇല്ലെങ്കിൽ, ചെറിയ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കാൻ മുതലാളി ചുറ്റുമുള്ളപ്പോൾ പോലും നിങ്ങൾ. ചെറിയ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നത് നിങ്ങൾക്ക് നൽകും വലിയ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കാൻ ആത്മവിശ്വാസം ആവശ്യമാണ്.

---

**പേജ് 58**

- ചുമതലയേൽക്കുക

ഒടുവിൽ, മേലധികാരി ഇല്ലാത്തപ്പോൾ, അനുയായികൾ ചുമതല ഏറ്റെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. പാടില്ല നേതാവ് ഇല്ലാത്തതിനാൽ ഒരു ശൂന്യതയായിരിക്കുക. പ്രദർശനം നടക്കണം. ഓരോ വ്യക്തിയും ചെയ്യണം മുതലാളിയെപ്പോലെ ചിന്തിച്ച് സ്വയം ഒരു നല്ല മേധാവിയാകുക.

ഒരിക്കൽ, ഒരു വിജയകരമായ ഓർഗനൈസേഷന്റെ നേതാവിനോട് കമ്പനി എങ്ങനെ കൈകാര്യം ചെയ്തുവെന്ന് സ്ഥാപകൻ അന്തരിച്ചതിനുശേഷവും അതിന്റെ മികച്ച പ്രകടനം നിലനിർത്തുക. അവൻ മറുപടി പറഞ്ഞു, "മാസ്റ്റർ പോയി, പക്ഷേ അവൻ മാസ്റ്റർപീസുകൾ ഉപേക്ഷിച്ചു!"

## 20

### ഒരു നല്ല ബോസ് ആകാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടോ?

സർവ്വേകൾ ആവർത്തിച്ചു പ്രതിഫലിപ്പിച്ചു ആളുകൾ അവരുടെ സ്ഥാപനത്തിന് പുറത്താകുന്നത് കാരണം അവർക്ക് അവരുടെ മേലധികാരിയുടെ കീഴിൽ പ്ര ആദർശനായ നേതാവ്, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു നല്ല മേധാവി, ഒരു ശാശ്വത വെല്ലുവിളിയാണ്. ഒരു നല്ല മേലധികാരി ബി-സ്കൂളുകളിലോ, മാനേജ്മെന്റ് പ്രഭാഷണങ്ങളുടെ സഹായത്തോടെയോ നിർമ്മിക്കപ്പെട്ട സെമിനാറുകൾ.

എന്നാൽ ചാണക്യൻ നമുക്ക് ഒരു സൂചന നൽകുന്നു:

"എല്ലാ സന്ദർഭങ്ങളിലും, അവൻ ഒരു പിതാവിനെപ്പോലെ ബാധിക്കപ്പെട്ട (പ്രജകളെ) അനുകൂലിക്കണം." (4.3.43)

നമ്മുടെ സ്വന്തം വീടുകളിൽ, ഒരു പിതാവിന്റെ പങ്ക് നന്നായി നിർവ്വഹിക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. അവൻ സ്നേഹം നിറഞ്ഞതും ആശങ്ക. അതേസമയം, അദ്ദേഹം കർശനമായ അച്ചടക്കക്കാരൻ കൂടിയാണ്. എന്നാൽ എന്തുതന്നെയായാലും, ഏ അച്ഛൻ ഒരിക്കലും കുട്ടികളെ ഉപേക്ഷിക്കില്ല.

ഒരു നല്ല മേലധികാരിയാകാൻ നിങ്ങളുടെ കീഴുദ്യോഗസ്ഥരോടൊപ്പം സ്വീകരിക്കേണ്ട ചില നൂറുക്കൾ ഇതാ:

#### അവരെ മനസ്സിലാക്കുക

ഒരു ജീവനക്കാരൻ വെറുമൊരു പണം ഉണ്ടാക്കുന്ന യന്ത്രമല്ലെന്ന് എപ്പോഴും ഓർക്കുക. അവർക്ക് എ ഓഫീസിന് പുറത്തുള്ള ജീവിതം. അവർക്ക് ഒരു കുടുംബം, ഒരു സുഹൃദ് വലയം, കൂടാതെ വിവിധ താൽപ്പര്യങ്ങൾ ഹോബികൾ. അവരുടെ മൊത്തം വ്യക്തിത്വം മനസ്സിലാക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. ഒരിക്കൽ നിങ്ങൾ അവരെ മനസ്സിലാക്കുക, പ്രതീക്ഷകൾ, ആ പ്രതീക്ഷകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് എളുപ്പമായിരിക്കും. അപ്പോൾ മാത്രമേ നിങ്ങൾക്ക് സാധി. നിങ്ങളുടെ ജീവനക്കാരെ ട്യൂൺ ചെയ്യുക.

#### അവരെ പഠിപ്പിക്കാൻ സമയം നൽകുക

ഒരു നല്ല മാതാപിതാക്കളും കുട്ടി ജോലി ചെയ്യുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുകയും ദിവസം മുതൽ അവർക്ക് പണം സമ്പാദിക്കുന്നത്. അതുപോലെ, നിങ്ങളുടെ ജീവനക്കാർക്ക് മുമ്പ് വിദ്യാഭ്യാസം നൽകുകയും നിർദ്ദേശിക്കുകയും തയ്യാറാക്കുക. അവർ വലിയ വെല്ലുവിളികൾ നേരിടുന്നു. നിങ്ങൾ പോലും അവരുടെ പരിശീലനത്തിന്റെയും വികസനത്തിന്റെയും അവർ തെറ്റുകൾ വരുത്തുമെന്നതിൽ സംശയമില്ല, നടക്കാൻ ശ്രമിക്കുമ്പോൾ കുട്ടികൾ വീഴുന്നത് പോലെ, അങ്ങനെയൊരു ജീവനക്കാർ അവരുടെ ഡ്യൂട്ടി സമയത്ത് ഇടറിവീഴുമോ. എന്നാൽ പിന്തുണയും ആത്മവിശ്വാസവും കൊണ്ട്, ഒരു ദിവസം അവർ നിങ്ങളെക്കാൾ വേഗത്തിൽ ഓടും.

- സ്നേഹത്തോടെയുള്ള അച്ചടക്കം

അച്ചടക്കവും തമ്മിലുള്ള സന്തുലിതാവസ്ഥ അറിയുക എന്നതാണ് ഏതൊരു രക്ഷിതാവിന്റെയും ഏറ്റവും വലിയ 6

സ്നേഹം. അച്ചടക്കത്തോടെയുള്ള സ്നേഹവും സ്നേഹത്തോടെയുള്ള അച്ചടക്കവുമാണ് പരിഹാരം. ഒരു പ്രദേശം അതിർത്തി നിർണ്ണയിക്കപ്പെട്ടു - ഒരു ചട്ടക്കൂട് സൂചിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട് - അതിനപ്പുറം അപകടമുണ്ട്

അന്യരോട് കഴിയുന്നപോലെ തീരുമാനമെടുക്കാനുള്ള സാധനങ്ങളെല്ലാം തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്. അത് പ്രയോജനപ്പെടുത്താനും സന്ദേശം നൽകാനും ഉപയോഗിക്കാനും സന്നദ്ധതയോടെ സന്നദ്ധനാണ്. അതിനാൽ, നിങ്ങളുടെ സുന്ദരതയെക്കുറിച്ച് അറിയാൻ അതിനുള്ള സാധനങ്ങൾ തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്. അത് പ്രയോജനപ്പെടുത്താനും സന്ദേശം നൽകാനും ഉപയോഗിക്കാനും സന്നദ്ധതയോടെ സന്നദ്ധനാണ്.

അവസാനമായി, നിങ്ങൾ എന്തുതന്നെ ചെയ്താലും, ഒരു ക്ലാസ് റൂം പ്രദർശനങ്ങൾക്കും അത് നേടാൻ കഴിയില്ലെന്നു നേരിട്ടുള്ള അനുഭവത്തിൽ നിന്ന് പഠിക്കുന്നു. അതിനാൽ, നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം പക്ഷത്തിൽ, അത് ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും നിങ്ങളുടെ മികച്ച പരിശ്രമങ്ങളിൽ, ജീവനക്കാരൻ നിങ്ങൾ ചെയ്ത അതേ തെറ്റുകൾ ഇപ്പോഴും ചെയ്തേക്കാം. ന അത് സന്ദേശത്തോടും കൃപയോടും കൂടി.

ഞാൻ ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്ന മനോഹരമായ ഒരു വാക്യമുണ്ട്, "ഒരു മനുഷ്യൻ തന്റെ പിതാവ് പറഞ്ഞത് ശരിയാണെന്ന് മ അവൻ തെറ്റാണെന്ന് അവന്റെ മകൻ അവനോട് പറയുമ്പോൾ!" ചിലപ്പോൾ നമ്മൾ ഇത് ഓർക്കേണ്ടതുണ്ട് ഞങ്ങളുടെ ജീവനക്കാരുമായി ഇടപെടുന്നു.

# 21

## അറ്റാദായ കണക്കുകൾ!

ഞാൻ തന്റെ ബിസിനസ്സ് ആരംഭിച്ച ഒരു വിജയകരമായ ഫ്രഞ്ച് ബിസിനസുകാരനെ കണ്ടുമുട്ടി ആദ്യം മുതൽ. അദ്ദേഹം തന്റെ വിജയകഥകൾ എന്നോട് പങ്കുവെച്ചപ്പോഴാണ് എനിക്ക് ഒരു ഉൾക്കാഴ്ച ലഭിച്ചത് ബിസിനസ് മേഖലയിലെ തുടക്കക്കാർ എങ്ങനെയാണ് 'ലാഭം' എന്ന് തെറ്റിദ്ധരിക്കുന്നത്. അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു, "ഫസ്റ്റ് ലെവൽ ബിസിനസുകാർക്ക് എപ്പോഴും വരുമാനം ലാഭമാണെന്ന് തോന്നുന്നു. അവർ പഠ ഒരു ബിസിനസ്സ് നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുമ്പോൾ, യഥാർത്ഥ ലാഭം കണക്കുകൂട്ടുന്നതിനുശേഷം വരുന്നതാണെന്ന് അ ചെലവുകളും നികുതികളും."

ഇപ്പോൾ, ഈ ഫ്രഞ്ച് ബിസിനസുകാരൻ ആദ്യം എഴുതിയ വാക്കുകൾ പ്രതിധ്വനിക്കുകയായിരുന്നു രണ്ടായിരം വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് ചാണക്യൻ,

"ജോലി ഏൽപ്പിക്കുമ്പോൾ, ചെലവുകളിൽ നിന്ന് മായ്ച്ച വരുമാനം അദ്ദേഹം കാണിക്കണം." (5.5.1)

ഇത് ഒരു ബിസിനസ്സ് യൂണിറ്റിന്റെയോ ലാഭത്തിന്റെയോ തലവനായുള്ള ലളിതമായ, എന്നാൽ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കേന്ദ്രം. അത്തരം ആളുകൾ, അവരുടെ തലയിലേക്കോ ഡയറക്ടർ ബോർഡിലേക്കോ റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യുമ്പോൾ, എന്തെങ്കിലും അക്കങ്ങൾ, ഇത് മുകളിലെ വരിയാണ് (ഇൻകമിംഗ്). ഇപ്പോൾ നല്ലൊരു വിറ്റുവരവ് ലഭിക്കുന്നത് സന്തോഷകരമാണ് വിൽപ്പന ആകുന്നു എന്നു ലാഭം.

എന്നാൽ ഈ വ്യത്യാസം നമ്മൾ എങ്ങനെ മനസ്സിലാക്കും? നമുക്ക് ഇത് ഘട്ടം ഘട്ടമായി എടുക്കാം:

• മുൻനിര

വിൽപ്പന നമ്പറുകൾ (എന്താണ് വിൽക്കുന്നത്, സ്ഥിരീകരിച്ച ഓർഡറുകൾ) പൊതുവേയാണ് 'ടോപ്പ്-ലൈൻ' എന്ന് വിളിക്കുന്നു. ഈ നമ്പറുകളാണ് ആളുകൾ നോക്കുന്നത്. "ഞങ്ങൾ 100 കോടിയിലെത്തി ഈ വർഷം കണക്കു കൂട്ടുക. "ഈ പ്രസ്താവന സാധാരണയായി ആ പ്രത്യേക വർഷത്തിലെ വിൽപ്പനയെ അർത്ഥ 100 കോടി എന്ന കണക്ക് തൊട്ടു. ഏതൊരു സ്ഥാപനത്തിന്റെയും വരുമാനമാണ് വിൽപ്പന. അതുകൂടിയാണ് 'ഐടിബി' (ബോക്സിംഗ്) എന്ന് വിളിക്കപ്പെടുന്ന, വിൽപ്പന പൈപ്പ്ലൈൻ സ്ഥിരീകരിച്ചതായി മാറ്റിയിരിക്കുന്നു ഉത്തരവുകൾ.

• ചെലവുകൾ

വിൽപ്പന ഒരു സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് പണം കൊണ്ടുവരുന്നു. ഈ ഇൻകമിംഗ് ആണ് പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് സംഘടന. സ്ഥിരവും ശക്തവുമായ പണമൊഴുക്ക് ഏതൊരു ബിസിനസ്സിന്റെയും നട്ടെല്ലാണ്. ഇതു കഴിഞ്ഞ്, ചെലവുകൾ നടക്കുന്നു. ജീവനക്കാർക്കുള്ള ശമ്പളം, ഓഫീസ് പോലുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളിൽ നിക്ഷേപം, സാങ്കേതികവിദ്യയും വിവര സംവിധാനങ്ങളും കണക്കാക്കുന്നു. അടുത്തതായി, ഞങ്ങൾക്ക് മറ്റ് ഓവർഹെഡുകൾ യാത്ര, വിപണനച്ചെലവ്, പരിശീലനം മുതലായവ ഇവയെല്ലാം ചേർന്നതാണ് മൊത്തം ചെലവുകൾ കമ്പനി കമ്പനി അതിന്റെ മുൻനിര വളരുമ്പോൾ, അതിന്റെ ചെലവുകളും അതിനനുസരിച്ച് വളരുന്നു.

പേജ് 63

താഴെയുള്ള വരി

വിൽപ്പനയിൽ നിന്ന് മിച്ചം വരുന്ന ചെലവുകൾ നിങ്ങളുടെ ലാഭമാണ് - താഴത്തെ വരി. ഇത് വിജയകരമായ ബിസിനസ്സുകളെ അസുഖമുള്ള ബിസിനസ്സുകളിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നത്. കമ്പനികളുണ്ട് മികച്ച മുകളിലെ വരികളുണ്ടെങ്കിലും ചെറിയ താഴത്തെ വരികൾ. അതെ, ഇപ്പോൾ മറ്റ് ഘടകങ്ങളും ഉണ്ട് - നികുതികൾ, മൊത്തം ആസ്തികൾ, അവയുടെ മൂല്യനിർണ്ണയം തുടങ്ങിയവ. എന്നിരുന്നാലും, ഓഹരിയുടെ മകൾ പൊതുവേ നോക്കുക, ഇപ്പോൾ യഥാർത്ഥ ബോട്ടം ലൈൻ എന്ന് വിളിക്കപ്പെടുന്ന ലാഭവിഹിതമാണ്.

ആദി ഗോദ്രെജ്, ഗോദ്രെജ് ഗ്രൂപ്പ് കമ്പനികളുടെ ചെയർമാൻ അതിനെ ചുരുക്കമായി സംഗ്രഹിച്ചു, "വിൽപ്പന മായയാണ്, ലാഭം സന്മനസ്സാണ്, പണമാണ് യഥാർത്ഥ്യം!" ഈ അടിസ്ഥാന തത്വം മനസ്സിലാക്കുക ഒപ്പം നിങ്ങളുടെ കമ്പനിയെ എങ്ങനെ കൂടുതൽ ലാഭകരമാക്കാം എന്ന് നിങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലാകും.

## 22

### ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള സമയങ്ങളിൽ ട്രഷറിയെ പരിപാലിക്കുക

രാജാവ് (നേതാവ്) ഏത് സംഘടനയിലും വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട പങ്ക് വഹിക്കുന്നു. അവൻ ചെയ്യണം അവന്റെ എല്ലാ വിഷയങ്ങളും (ജീവനക്കാർ) പരിപാലിക്കുക. രാജാവിന് ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ ഇതിനുള്ള ഏക മാർ സാമ്പത്തിക സ്ഥിരതയും സുരക്ഷയും. അതിനാൽ, അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഖജനാവ് നിറയുന്നത് നേതാവിന്റെ പ്രധാനമ: ആശങ്ക.

അതിനാൽ, ചാണക്യൻ ഞങ്ങളെ ഉപദേശിക്കുന്നു:

*"ഖജനാവില്ലാത്ത (രാജാവ്) ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ ഒരു ട്രഷറി ശേഖരിക്കണം പണം ഉയർന്നു. "(5.2.1)*

പണം ഒരു ട്രഷറിയിൽ വരാത്ത ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള സമയങ്ങൾ എപ്പോഴും ഉണ്ടാകും. പോലും ഈ സമയങ്ങളിൽ, ഒരു രാജാവ് വരുമാനം ശേഖരിക്കുകയും ബിസിനസ്സ് നിലനിർത്തുകയും വേണം പോകുന്നു

ഏതൊരു സംഘടനയുടെയും നേതാവിന് ഇത് ഒരു വലിയ വെല്ലുവിളിയാണ്. എന്നാൽ ഇനിപ്പറയുന്ന നൂറുക്കൾ സ്ഥാപനത്തെ സാമ്പത്തികമായി സുസ്ഥിരമാക്കുക:

#### ബജറ്റ്

ഒരു ഓർഗനൈസേഷനിലേക്ക് പണം ഒഴുകിക്കൊണ്ടിരിക്കാം, പക്ഷേ അത് അതിന്റെ ഇരട്ടി വേഗത്തിലും പോ: വരുന്നു! ഒരാൾ മുൻകൂട്ടി ആസൂത്രണം ചെയ്താൽ മാത്രമേ ഈ ഒഴുക്ക് നിയന്ത്രിക്കാൻ കഴിയൂ. നീ ചെയ്തിരിക്കെ ഒരു നദിയിലെ അണക്കെട്ടിന് സമാനമായ ഒരു സംവിധാനം ഉണ്ട്, അത് വെള്ളം സംഭരിക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്ന ഞങ്ങളുടെ സൗകര്യം ഉപയോഗിക്കുന്നു.

ധനകാര്യത്തെക്കുറിച്ച് പഠിക്കുക

സാമ്പത്തിക മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഒരു പ്രധാന വശം സാമ്പത്തികമായി തുടർച്ചയായി പഠിക്കുക എന്നതാണ്

കഴിവുകൾ. നിങ്ങളുടെ കമ്പനി വളരുന്നതോടൊപ്പം സാമ്പത്തിക വെല്ലുവിളികളും വളരുന്നു. ഇത് മൂലധന ആവശ്യകത ഘട്ടത്തിൽ നിന്ന് ആരംഭിക്കുന്നു, തുടർന്ന് ഹ്രസ്വകാല 'ഓട്ടം വരുന്നു' മൂലധന ആവശ്യകത, കൂടാതെ, നന്നായി ട്രാക്ക് ചെയ്തില്ലെങ്കിൽ, ഒരു കടം-ഘട്ടം പോലും സാധ്യമാണ് സംഘടനയ്ക്ക് മാർകമാണെന്ന് തെളിയിക്കുക. അതിനാൽ, പുതിയ സാമ്പത്തിക കഴിവുകൾ പഠിക്കുന്നത് തുടരുന്നിടത്തുനിന്നും, നികുതി ഘടന തുടങ്ങിയവ.

നെറ്റ് വർക്ക്

ഈ നിർദ്ദേശം സാമ്പത്തിക ആസൂത്രണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതായി തോന്നുന്നില്ല, പക്ഷേ ഇത് വളരെ പ്രധാനമാണ്.

---

**പേജ് 65**

ഇത് ഞങ്ങളുടെ സുഹൃദ് വലയവും ഞങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ച സുമനസ്സുകളുടെ ശൃംഖലയുമാണ് സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധി ഘട്ടങ്ങളിൽ ഞങ്ങൾ.

അതെ, ഞങ്ങളുടെ എല്ലാ ആസൂത്രണങ്ങളും ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും, കാര്യങ്ങൾ ഭയങ്കരമായി തെറ്റായേക്കാവുന്ന സമയം നിങ്ങളുടെ ഖജനാവ് എങ്ങനെ നിറയ്ക്കും? ഈ നെറ്റ് വർക്ക് ആയിരിക്കും ഇത് സഹായകരമാകുന്നത് ആ സമയം.

ഒരു നല്ല സുഹൃദ് വലയം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിൽ മുൻകൈയെടുക്കുക. അവർ പറയുന്നതുപോലെ, "ചങ്ങാതിമാരെ ഉണ്ടാക്കാൻ ആവശ്യമുള്ളതിനുമുമ്പ്." "സുഹൃത്തുക്കൾ നിങ്ങളെ പണത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ മാത്രമല്ല സമ്പന്നരാക്കു ജീവിതത്തിൽ വെല്ലുവിളികൾ നേരിടുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന സഹായം.

സ്വാമി ചിന്മയാനന്ദജി പറഞ്ഞതുപോലെ, "ഒരു സുഹൃത്തിനെ ലഭിക്കാൻ, നിങ്ങൾ ആദ്യം ഒരു സുഹൃത്തായിരിക്കണം"

# 23

## വേതനം

ചാണക്യനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വിഷയങ്ങളും അവരുടെ ക്ഷേമവും അതിനേക്കാൾ പ്രധാനമാണ് രാജ്യം അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ എല്ലാ ആശയങ്ങളും ഈ ലക്ഷ്യത്തിലേക്ക് നയിക്കപ്പെടുന്നു. അങ്ങനെ ഓരോ ആദ്യം തന്റെ ജീവനക്കാരുടെ ക്ഷേമം കണക്കിലെടുക്കണം, അത് ആത്യന്തികമായി ചെയ്യും അവനു പ്രയോജനം. അർത്ഥശാസ്ത്രം കൗതില്യ ക്ഷേമത്തിനായി വച്ചു വ്യക്തമായി കാണിക്കുന്നു സമൂഹം,  
 "പ്രജകളുടെ സന്തോഷത്തിലാണ് രാജാവിന്റെ പ്രയോജനവും പ്രയോജനമുള്ളതും വിഷയങ്ങൾക്ക് അവന്റെ സ്വന്തം നേട്ടമാണ്." (1.19.34)

അർത്ഥശാസ്ത്രം തൊഴിലാളികളുടെ സംരക്ഷണം നൽകുന്ന ഒരു വേതന ഘടന വികസിപ്പിച്ചു ചൂഷണത്തിനെതിരെ, അല്ലെങ്കിൽ അനധികൃതമായി കുറഞ്ഞ വേതനം, കൂടാതെ നീതിക്കും ന്യായത്തിനും സൗക തൊഴിലുടമയും ജീവനക്കാരനും തമ്മിലുള്ള നല്ല ബന്ധം.

ജീവനക്കാർക്കുള്ള പരിഗണന

ബിസി 4 ൽ കൗടില്യൻ ദൃശ്യവൽക്കരിച്ചത് മിനിമം വേജസിൽ കണ്ടെത്തി 1948 -ലെ നിയമം. വിതരണ വേതന മാർക്കറ്റ് ശക്തികൾക്ക് വേതനം നിർണ്ണയിക്കാനാവില്ലെന്ന് ഇത് അംഗീകരിക്കു ആവശ്യവും. തൊഴിലാളികൾക്കും അവരുടെ ജോലി തിരഞ്ഞെടുത്ത് എയിലേക്ക് പ്രവേശിക്കാൻ അനുവാദമുണ്ട് ഏതെങ്കിലും ജോലി ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് കരാർ.

ജീവനക്കാരന് അസുഖം വന്നാൽ അവനും അർഹമായ പരിഗണന നൽകും,

"അനാരോഗ്യം മൂലമോ ദുരന്തം മൂലമോ അയാൾക്ക് കഴിവില്ലെങ്കിൽ അയാൾക്ക് ഒരു വിപുലീകരണം ലഭിക്കും." (3.14.2)

തൊഴിലാളികൾക്ക് എന്ത് ശമ്പളം നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിലും, അത് നൽകാൻ യജമാനൻ ബാധ്യസ്ഥനാണ് നിയമം ലംഘിക്കപ്പെട്ടു. അയാൾക്ക് ശിക്ഷ അനുഭവിക്കേണ്ടിവന്നു,

"വേതനം നൽകാത്ത സാഹചര്യത്തിൽ, പിഴ പന്ത്രണ്ട് പനയോ അല്ലെങ്കിൽ വേതനത്തിന്റെ അഞ്ചിരട്ടിയോ ആണ് (3.13.34)

- തൊഴിലുടമകളുടെ പരിഗണന

എന്നിരുന്നാലും, വേതന ഘടന ഏകപക്ഷീയമായിരുന്നില്ല. തൊഴിലുടമയുടെ ശ്രമങ്ങളും സംരക്ഷിച്ചു. പണമടയ്ക്കുമ്പോൾ തൊഴിലാളികളുടെ ഉൽപാദനക്ഷമത കണക്കിലെടുക്കുന്നു വേതനം,

"ഒരു വേതനം ചെയ്ത ജോലിക്ക് വേണ്ടിയാണ്, ചെയ്യാത്തതിനല്ല." (3.14.8)

കൗടില്യന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, കൂലി ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ തൊഴിലാളി തന്റെ ജോലി പൂർത്തിയാക്കിയില്ലെങ്കിൽ



ജോലി പിഴ ചുമത്തി,

വേതനം ലഭിച്ച ശേഷം ഒരു ജോലിക്കാരൻ ജോലി ചെയ്യുന്നില്ലെങ്കിൽ, പിഴ പന്ത്രണ്ട് പനയാണ്, അത് പൂർത്തിയാകുന്നതുവരെ തടങ്കലിൽ വയ്ക്കുക. "(3.14.1)

ജീവനക്കാരൻ തന്റെ ജോലിയിൽ തിരിച്ചെത്തിയില്ലെങ്കിൽ, യജമാനന് മറ്റൊരാളുമായി ബന്ധപ്പെടാനുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം തൊഴിലാളി,

"ജീവനക്കാരന് സമയം നഷ്ടപ്പെട്ടാൽ (അല്ലെങ്കിൽ പൂർത്തിയാക്കുക) അല്ലെങ്കിൽ ജോലി തെറ്റായി ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ, അയാൾ മറ്റൊന്നിലൂടെ ജോലി പൂർത്തിയാക്കാം. "(3.14.10-14)

ന്യായമായ വേതനം തീരുമാനിക്കുന്നു

എന്നാൽ ശരിയായ വേതനം എന്താണെന്ന് നമ്മൾ എങ്ങനെ തീരുമാനിക്കും? ഇതിനായി, ഞങ്ങൾ കണ്ടുമുട്ടേണ്ടി നിലവിലെ വ്യവസായ നിലവാരം കൂടാതെ ഒരു ജോലിയിൽ ചെലവഴിക്കുന്ന സമയവും പരിശ്രമവും പരിഗണിക്കുക

"ചെയ്ത വേലയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് വേതനം നൽകുന്നത് തീരുമാനിച്ചത് അത്, അക്കാലത്ത് നിലവിലുണ്ടായിരുന്ന നിരക്കിൽ. "(3.13.27)

ഈ ആശയം ഇന്ത്യൻ ഗവൺമെന്റിന്റെ ഫെയർ വേജസ് കമ്മിറ്റി അംഗീകരിച്ചിട്ടുണ്ട് 1949 ൽ നിർദ്ദേശിച്ചു,

"ഒരേ അല്ലെങ്കിൽ സമാന തൊഴിലുകളിലെ വേതനത്തിന്റെ നിലവിലുള്ള നിരക്കുകൾ അയൽ പ്രദേശങ്ങൾ. "(ഫെയർ വേജസ് കമ്മിറ്റിയുടെ റിപ്പോർട്ട്, ഡൽഹി, 1954).

ഓസ്ത്രേലിയയിലെ സെൽസിയസ് നിലവിലുള്ളവർക്ക് അനുയോജ്യമായ നല്ല ക്ലൈമറ്റ് നൽകുന്നതിന് ശക്തമായ ഒരു ഏതെങ്കിലും സംഘടനയുടെ അല്ലെങ്കിൽ രാജ്യത്തിന്റെ വികസനം.

"എല്ലാ സംരംഭങ്ങളും ആദ്യം ട്രഷറിയുടെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. അതിനാൽ, അദ്ദേഹം (നേതാവ്) ആദ്യം ട്രഷറിയെപ്പോലെ നോക്കണം." (2.8.1)

ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ സിഇഒ വരുമാനവും പണമൊഴുക്കും വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കാൻ നിർദ്ദേശം ട്രഷറിയെപ്പോലെ. പരിപാലിക്കാൻ ഒരു നല്ല മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനവും അദ്ദേഹം ശുപാർശ ചെയ്യുന്നു ബജറ്റിംഗ്. സാമ്പത്തിക മാനേജ്മെന്റിന്റെ വിശദാംശങ്ങൾ പ്രവചിക്കുന്നത് വ്യായാമമാണ് ബജറ്റിംഗ്.

ധനകാര്യ ഉദ്യോഗസ്ഥൻ (ഇന്നത്തെ കോർപ്പറേറ്റിലെ CFO) എന്ന് കൗടില്യ ടിപ്പിങ്ങിനെപ്പറ്റിയും ലോകം) വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിലും ചെലവ് കുറയ്ക്കുന്നതിലും അവന്റെ എല്ലാ ശ്രമങ്ങളും കേന്ദ്രീകരിക്കണം

റെക്കോർഡ് സൂക്ഷിക്കൽ, വരുമാന തരങ്ങൾ എന്നിവ ഉൾപ്പെടെ ഓരോ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനത്തിന്റെയും വിവരം ചെലവുകളുടെയും നികുതിയുടെയും നിയന്ത്രണം പുസ്തകം രണ്ട്, അധ്യായം ഏഴിൽ നൽകിയിരിക്കുന്നു അർത്ഥശാസ്ത്രം.

അക്കൗണ്ടിംഗ് സിസ്റ്റങ്ങൾ

"അദ്ദേഹം (നേതാവ്) ഓരോ ദിവസവും, അഞ്ച് ദിവസത്തെ ഗ്രൂപ്പ്, പതിനഞ്ച് ദിവസത്തെ അക്കൗണ്ടുകൾ പരിശോധിക്കണം, നാല് മാസം, ഒരു വർഷം." (2.7.30)

നേതാവ് പ്രതിദിന, പ്രതിവാര, പ്രതിമാസ, വാർഷിക സംവിധാനം നിലനിർത്താൻ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു വരുമാനവും ചെലവും പതിവായി പരിശോധിക്കുന്നതിനുള്ള അക്കൗണ്ടിംഗ് സംവിധാനങ്ങൾ. അങ്ങനെ, അവൻ ഉദ്ദേശ്യമായ തിരുത്തലുകളും നിയന്ത്രണ ചെലവുകളും.

- പ്രമാണം സൂക്ഷിച്ചു വയ്ക്കുക

"കാലയളവ്, സ്ഥലം, എന്നിവ സൂചിപ്പിച്ച് അവൻ വരുമാനവും ചെലവും പരിശോധിക്കണം. സമയം, വരുമാനത്തിന്റെ/ ചെലവിന്റെ തലവൻ, ഉറവിടം, മുന്നോട്ട് കൊണ്ടുവരുന്നത്, അളവ്, പണമടയ്ക്കുന്നയാൾ, പേയ്മെന്റുകൾ വരുത്തുന്ന വ്യക്തി, റെക്കോർഡിംഗ് റിസീവറും." (2.7.31-32)

സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകളുടെ രേഖകൾ മിനിറ്റിൽ സൂക്ഷിക്കാൻ കൗടില്യ ശുപാർശ ചെയ്തിട്ടുണ്ട്

പേജ് 69

വിശദമായി ട്രഷറിയെപ്പോലെ നിന്ന് പിൻവലിക്കാൻ പരിമിതപ്പെടുത്താൻ അദ്ദേഹം നിർദ്ദേശിച്ചു. ചുരുക്കത്തിൽ, സംസ്ഥാന പ്രതിസന്ധി ഘട്ടങ്ങളിൽ എളുപ്പത്തിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന വിധത്തിൽ അതിന്റെ ധനകാര്യത്തെ നിയന്ത്രിക്കണം.

ഒരു സാമ്പത്തിക ശാസ്ത്രജ്ഞനെന്ന നിലയിൽ, കൗടില്യൻ തന്റെ ബജറ്റുകൾ നന്നായി സന്തുലിതമാക്കി, എല്ലായ്പ്പോഴും ബജറ്റ് കമ്മി.

- നികുതി

എന്നിരുന്നാലും, ട്രഷറി നിറയ്ക്കുമ്പോൾ അദ്ദേഹം സാമ്പത്തിക ഘടനയെക്കുറിച്ച് ബോധവാനായിരുന്നു ജനങ്ങൾ. വ്യഭാർ, വികലാംഗർ, വിധവകൾ തുടങ്ങി സമൂഹത്തിലെ പല വിഭാഗങ്ങളും നികുതിയിൽ നിന്ന് ഒഴിവാക്കി.

ഒരു രാജാവിന് ഒരു വ്യക്തിയെപ്പോലുള്ള ആളുകളിൽ നിന്ന് നികുതി ലഭിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്താൻ കൗടില്യൻ ഒരു മരത്തിൽ നിന്ന് പഴുത്ത പഴങ്ങൾ എടുത്തു. അമിതഭാരം കൊണ്ട് രാജാവ് ജനങ്ങളെ ദേഷ്യം പിടിപ്പിക്കരുത് നികുതികളോടൊപ്പം, പഴുക്കാത്ത പഴങ്ങൾ പറിച്ച് ചുട്ടുമാറ്റിയിട്ടില്ലാതെ, അത് വളർച്ചയെ ബാധിക്കും വ്യക്തം.

# 25

## ആന്തരിക അക്കൗണ്ടിംഗിംഗ് സംവിധാനങ്ങൾ

ഭ്രഷ്ട്രി ഒരു ഓർഗനൈസേഷന്റെ ഹൃദയമാണ്. ഇത് എല്ലായ്പ്പോഴും അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ് കമ്പനിയുടെ സാമ്പത്തിക പ്രകടനം, അതിന്റെ നിക്ഷേപകർ, ഓഹരി ഉടമകൾ, പ്രൊമോട്ടർമാരും.

സിഇഒ (ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസർ), സിഎഫ്ഒ (ചീഫ് ഫിനാൻഷ്യൽ ഓഫീസർ) എന്നിവ ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു സംഘടന നല്ല സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിയിലാണെന്ന്. അവർക്ക് മാത്രമല്ല അത് പ്രധാനമാണ് ഒരു നല്ല ആന്തരിക അക്കൗണ്ടിംഗിംഗ് സംവിധാനം ഉണ്ടാക്കുക, എന്നാൽ ആവശ്യമില്ലാത്തവ ഇല്ലെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്ത ചെലവുകൾ. അങ്ങനെ, ജീവനക്കാർ അഴിമതിക്കാരല്ലെന്ന് അവർ ഉറപ്പാക്കുന്നു.

ഇത് നേടാൻ, ഒരു നല്ല സാമ്പത്തിക റിപ്പോർട്ടിംഗ് സംവിധാനം ഉണ്ടായിരിക്കണമെന്ന് കൗടില്യ പറയുന്നു ഒരു സംഘടനയിൽ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തത്. ഒരു നല്ല അക്കൗണ്ടിംഗ് സംബന്ധിച്ച് അദ്ദേഹം ചില ഉപദേശങ്ങൾ നൽകി ഒരു സ്ഥാപനത്തിനുള്ളിലെ സംവിധാനം:

*"വിശദമായി റിപ്പോർട്ടുചെയ്യുന്നതിനൊപ്പം മൊത്തത്തിൽ, ഒരു വ്യക്തിയും ഉണ്ട് വരുമാനത്തിനും ചെലവുകൾക്കുമുള്ള ഉത്തരവാദിത്തം. "(2.7.24)*

ഏതൊരു സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയിലും തുടർച്ചയായ ചക്രത്തിന്റെ ഭാഗമാണ് വരവും ചെലവും. ഒരു പതിവ് രണ്ടിന്റെയും റെക്കോർഡ് സൂക്ഷിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഓരോ വരുമാനത്തലവന്റെയും വിശദമായ വിവരണം ചെലവുകൾ അക്ക departmentങ്ങ്സ് വകുപ്പ് രേഖപ്പെടുത്തണം. അർഥശസ്ത്ര ഇടപെടുന്ന ഈ വിഷയം, ഈ വിഷയം വിവിധ കോണുകളിൽ നിന്ന് ഉൾക്കൊള്ളുന്നു.

കൂടുതലും, ഒരൊറ്റ വകുപ്പ് വഴിയാണ് വരുമാനം ലഭിക്കുന്നത്, എന്നാൽ ചെലവുകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നത് വ്യത്യസ്ത വകുപ്പുകൾ. അതിനാൽ, വരുമാനത്തിന്റെ വിശദമായതും കൂട്ടായതുമായ റിപ്പോർട്ട് കൂടാതെ ചെലവുകൾ പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ചെലവുകൾ രേഖപ്പെടുത്തേണ്ടത് തലകളായി മാത്രമല്ല, എന്നാൽ അതിന് ഉത്തരവാദികളായ വ്യക്തികളെയും ശ്രദ്ധിക്കുക. ഈ രീതിയിൽ, ട്രാക്കുചെയ്യുന്നത് എളുപ്പമാണ് ഒരു ഓർഗനൈസേഷനിലെ outട്ടോഗ്രാഫിംഗ്, ആരാണ് ഇതിന് കാരണമാകുന്നത്.

"അദ്ദേഹം (നേതാവ്) ഓരോ ദിവസവും, അഞ്ച് ദിവസത്തെ ഗ്രൂപ്പ്, പതിനഞ്ച് ദിവസത്തെ അക്കൗണ്ടുകൾ പരിശോധിക്കുന്നു, നാല് മാസം (ത്രൈമാസ), ഒരു വർഷം." (2.7.30)

ശരിയായ രേഖകൾ സൂക്ഷിക്കേണ്ടതു മാത്രമല്ല, നേതാവ് പരിശോധിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് ഇവ സ്ഥിരമായി. ഈ അക്കൗണ്ടുകൾ ആയിരിക്കേണ്ട കാലഘട്ടങ്ങളെ കൗട്രിയൻ പട്ടികപ്പെടുത്തുന്നു പരിശോധിച്ചു. എല്ലാ 15 ദിവസത്തിലും ദിവസേന, ആഴ്ചതോറും പരിശോധന നടത്തണമെന്ന് അദ്ദേഹം പറയുന്നു പ്രതിമാസ, ത്രൈമാസ, വാർഷിക.

2400 വർഷം മുമ്പ് കൗട്രിയൻ ആരംഭിച്ച ഈ സംവിധാനം ഇതിനകം വ്യാപകമായി നടപ്പിലാക്കിയിട്ടുണ്ട് ലോകമെമ്പാടുമുള്ള സംഘടനകൾ. ൽ ഈ തത്ത്വം പ്രയോഗിക്കുക മാത്രമല്ല ചെയ്തത് അക്കൗണ്ടിംഗ് സംവിധാനങ്ങൾ, ഉൽപാദനക്ഷമത ഉറപ്പാക്കാൻ വിവിധ വകുപ്പുകളിൽ ഇത് പ്രയോഗിക്കാവുന്നത:

**പേജ് 71**

ഉദാഹരണത്തിന്, ഒരു വിൽപ്പന ലക്ഷ്യം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു പ്രോജക്ട് പൂർത്തിയാക്കുന്നതിനുള്ള സമയപരിധി നിശ്ചയിക്കുന്നതിനും, ആഴ്ചതോറും, മാസവും, ത്രൈമാസവും, വർഷവും പുരോഗതി പരിശോധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കണം അടിസ്ഥാനം. ഇത് ജീവനക്കാരെ അവരുടെ കാൽവിരലുകളിൽ നിലനിർത്തുകയും നേതാവിനെ ജാഗ്രതയോടെ

ജിഇയുടെ മുൻ മേധാവി ജാക്ക് വെൽച്ച് ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞു, "പതിവ് റിപ്പോർട്ടിംഗും പരിശോധനകളും ഞങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കാനും ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കാനും ഇത് ആവശ്യമാണ്. "

# 26

## കൃത്യസമയത്ത് നികുതി അടയ്ക്കൽ

ആളുകൾ അവരുടെ പണമടയ്ക്കാൻ തുടങ്ങുമ്പോൾ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിന്റെ അവസാനം മാർച്ച് സിഗ്നലുകൾ നികുതികൾ. മിക്കവാറും എല്ലാവരും അവരുടെ റിട്ടേൺ ഫയൽ ചെയ്യുന്നതിലും കൂടാതെ/ അല്ലെങ്കിൽ വാഗ്ദാനം നികുതി ആനുകൂല്യങ്ങൾ. എന്നാൽ ഞങ്ങൾ നികുതി അടയ്ക്കാത്തവിധം ഞങ്ങളുടെ അക്കൗണ്ടുകൾ കൈകാര്യം എല്ലാം?

നികുതി അടയ്ക്കേണ്ടത് പൗരന്റെ കടമയാണെന്നും അത് ഉപയോഗിക്കേണ്ടത് നേതാക്കളുടെ കടമയാണെന്നും ട്രാഷ് ട്രി നിർമ്മാണത്തിനുള്ള നികുതികൾ:

*"പിഴയും നികുതിയും അടയ്ക്കാത്തവർ അവരുടെ (രാജാക്കന്മാരുടെ) പാപങ്ങൾ സ്വയം ഏറ്റെടുക്കുന്നു ക്ഷേമവും സുരക്ഷിതത്വവും വരുത്താത്ത രാജാക്കന്മാർ (പാപങ്ങൾ സ്വയം ഏറ്റെടുക്കുക) വിഷയങ്ങളുടെ." (1.13.8)*

പ്രത്യക്ഷവും പരോക്ഷവുമായ നികുതികളും പിഴകളും എന്ന ആശയം mallyപചാരികമായി അവതരിപ്പിച്ചു കൂടാതെ 2400 വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് കൗടില്യൻ വ്യവസ്ഥാപിതമായി നിർമ്മിച്ചത്! മുഴുവൻ സർക്കാരിന്റെയും വരുമാനം യന്ത്രങ്ങൾ നികുതികളെയും പിഴകളെയും ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇങ്ങനെ ശേഖരിക്കുന്ന പണം ദേശീയതയ്ക്കായ സുരക്ഷ, പരിപാലനം, വികസനം.

അതിനാൽ, കൗടില്യന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, നികുതി അടയ്ക്കാത്തത് നമ്മുടെ തലയിൽ അവരുടെ പാപങ്ങൾ കൈ നേതാക്കളും രാഷ്ട്രവും. മറുവശത്ത്, രാജാക്കന്മാർ (രാഷ്ട്രീയക്കാരും ഭരണകൂടവും ഉദ്യോഗസ്ഥർ) ശേഖരിച്ച പണം ദുരുപയോഗം ചെയ്യുന്നവർ ജനങ്ങളുടെ പാപങ്ങൾക്കായി സഹിക്കേണ്ടിവരും.

നിങ്ങളുടെ റിട്ടേൺ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ ഈ നൂറുക്കണക്കുകൾ ഓർക്കുക:

- മാർച്ചിനായി കാത്തിരിക്കരുത്

അടുത്തിടെ നടത്തിയ ഒരു സർവ്വേയിൽ 70 ശതമാനത്തിലധികം ജീവനക്കാർ അവരുടെ മുഴുവൻ ശമ്പളവും നൽകി നികുതിയായി മാർച്ച്. അവർ അവശ്യവസ്തുക്കൾ മാറ്റിവെച്ചതുകൊണ്ട് മാത്രമാണ് ഇത്. നിങ്ങളുടെ നിക്ഷേപങ്ങൾ മുൻകൂർ നികുതി പേയ്മെന്റുകളും. ഒരു ടാക്സ് പ്ലാനർ ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞു, "തുടക്കത്തിൽ ഞാൻ ഒരു ലക്ഷം നിരീ സാമ്പത്തിക വർഷം, അതായത് ഏപ്രിലിൽ."

ഒരു ടാക്സ് കൺസൾട്ടന്റ് ഉണ്ടായിരിക്കുക

നികുതികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ധാരാളം മാറ്റങ്ങൾ, കോർപ്പറേറ്റ് ലോകത്ത് നിരന്തരം സംഭവിക്കുന്നു. രണ്ടെണ്ണം പേരും മൂല്യവർധിത നികുതി (വാറ്റ്), ഫ്രീഞ്ച് ബെനിഫിറ്റ് ടാക്സ് (എഫ്ബിടി) എന്നിവ നടപ്പിലാക്കി വർഷങ്ങൾക്ക് ശേഷം, ഇത് എന്താണെന്ന് മിക്ക കമ്പനി ഉടമകൾക്കും മനസ്സിലാകുന്നില്ല. ഒരു വിദഗ്ധ നികുതി കൺസൾട്ടന്റിനെ ഉൾപ്പെടു

ഈ ആശയങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാൻ ആർക്കാണ് നിങ്ങളെ സഹായിക്കാനാവുക.

---

**പേജ് 73**

- ഭയപ്പെടേണ്ടതില്ല

സർക്കാർ നടത്തുന്ന പരിശോധനകളെ ഭയപ്പെടരുത്. നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ നികുതി അടച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ കൂടാതെ രാജ്യത്തോടുള്ള നിങ്ങളുടെ കടമ നിർവ്വഹിച്ചു, എന്തുകൊണ്ടാണ് നിങ്ങൾ പരിശോധനകളെ ഭയപ്പെടേണ്ടത്, അല്ലെങ്കിൽ പതിവ് പരിശോധനകൾ? സർക്കാർ ജീവനക്കാരുടെ ഭയം അഴിമതിയിലേക്ക് നയിക്കുന്നു.

അഴിമതിക്കെതിരെ പോരാടാൻ നമുക്ക് പ്രതിജ്ഞ എടുക്കാം. അഴിമതിക്കെതിരെ പോരാടേണ്ടത് ആവശ്യമായി വന്നാൽ ആന്റി കറപ്ഷൻ ബ്യൂറോ തയ്യാറാക്കിയ നിയമങ്ങൾ മാത്രം പിന്തുടരുക. അഴിമതിക്കാർ ആയിരിക്കും ഓരോ പൗരനും രാഷ്ട്രത്തിന്റെ പ്രതിബദ്ധതയെക്കുറിച്ച് ഉണരുമ്പോൾ മാത്രമാണ് പിടിക്കപ്പെടുകയും ശിക്ഷിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യും. നിർഭയരായിരിക്കുക എന്നതാണ് മുന്നോട്ട് പോകാനുള്ള ഏക മാർഗ്ഗം.

---

**പേജ് 74**

ലാഭ തോത്

ഒരു നല്ല ബിസിനസ്സ് സംരംഭം, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു നല്ല വ്യക്തിയെ അനുവദിക്കാൻ ഇത് അനുവദിച്ചിരിക്കുന്നു ഒരു നല്ല സാമ്പത്തിക പദ്ധതി ഉണ്ടായിരിക്കണം. ചാണക്യൻ പോലും, നൂറ്റാണ്ടുകൾക്ക് മുമ്പ്, ഒരു നല്ല കാര്യം വിശ്വ വിജയകരമായ ബിസിനസുകളെ പിന്തുണയ്ക്കുന്ന ശക്തമായ തൂണുകളിൽ ഒന്നാണ് 'ട്രഷറി'. അവൻ നിർദ്ദേശിച്ചിരുന്നു,

"ചെറിയ ചെലവുകളും വലിയ വരുമാനവും ആവശ്യമുള്ള ഒരു സംരംഭം അദ്ദേഹം സുരക്ഷിതമാക്കണം ലാഭവും പ്രത്യേക ആനുകൂല്യവും നേടുക." (7.12.31)

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ - ചെലവുകൾ നിയന്ത്രിക്കുകയും അറ്റ ലാഭം അല്ലെങ്കിൽ സമ്പാദ്യം നിരീക്ഷിക്കുക എന്നാൽ ഒരാൾക്ക് എങ്ങനെ സാമ്പത്തികമായി വിജയിക്കാനാകും? ശരി, ഈ നൂറുണ്ടുകൾ തീർച്ചയായും നിങ്ങളെ

• ബജറ്റ് സമയം ചെലവഴിക്കുക

കണക്കുകൂട്ടലുകളിൽ സമയം ചെലവഴിക്കുന്നത് മൂല്യവത്താണ്. ഒരു ബിസിനസുകാരൻ കണക്കുകൂട്ടേണ്ടതുണ്ട് ഒരു പ്രോജക്റ്റിന് ആവശ്യമായ സമയവും ആവശ്യമായ ആളുകളുടെ എണ്ണവും. ഒരു ശമ്പളക്കാരൻ ചെയ്യും അവന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങളെക്കുറിച്ചും അതിനുള്ള പണത്തെക്കുറിച്ചും ശ്രദ്ധാലുവായിരിക്കുക. പക്ഷേ, രണ്ടുപേരും ശ്രദ്ധ സാധ്യമായ വിവിധ ചെലവുകൾ. അവസാനമായി, കുറച്ച് അധിക പണം മാറ്റിവയ്ക്കാൻ മറക്കരുത് ബഫർ ആയി. നിങ്ങൾ അത്തരമൊരു വ്യായാമത്തിന് പുതിയ ആളാണെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ മുതിർന്നവരുടെയോ അത്തരം അനുഭവം ഉള്ളവർ.

• ദിവസേനയുള്ള അക്കൗണ്ടുകൾ പരിശോധിക്കുക

ദൈനംദിന അക്കൗണ്ടുകൾ പരിപാലിക്കുന്നതിനുള്ള അച്ചടക്കം, പ്രത്യേകിച്ച് മുഖത്ത് അവതരിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട് സമയപരിധികളുടെയും പതിവ് പ്രവർത്തനങ്ങളുടെയും. തുടക്കത്തിൽ ബുദ്ധിമുട്ടായി തോന്നിയേക്കാം. പക്ഷേ, ഒരൊരാൾ തന്റെ സാമ്പത്തിക നിയന്ത്രണത്തിലാണെന്ന് ഉറപ്പാക്കുന്നു. വിജയകരമായ കമ്പനികൾക്കും ആളുകൾക്കെ കൃത്യമായി പ്രതിദിനം എത്ര വരുമാനം ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്, എത്ര തുക ചെലവഴിച്ചു, പോലെ അതുപോലെ 'ട്രഷറി'യിലെ ബാലൻസ്.

• പ്രത്യേക നേട്ടം

നിങ്ങളുടെ അനുഭവത്തിൽ നിന്ന് സമ്പാദിക്കുക. നിങ്ങൾ ഒരു 'നിച്ച്' കളിക്കാരനോ കഴിവുള്ള പ്രൊഫഷണലോ അ ഇത് പ്രയോജനപ്പെടുത്താനും അധിക നിരക്ക് ഈടാക്കാനുമുള്ള ഒരു പോയിന്റ്. വിദഗ്ധർ എന്നതിന്റെ പ്രയോജന വിപണിയിൽ അപൂർവ്വവും ധാരാളം ഓഫറുകൾ ലഭിക്കുന്നു. ഈ പ്രയോജനം ഉപയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ട്! കുറവ് കൈകെയ്യിലുള്ള സമയവും കൂടുതൽ നൽകേണ്ടതും, 'അധികമായി' ഈടാക്കുകയും ലാഭം അടയാളപ്പെടുത്തുകയും സെലിബ്രിറ്റികൾ അത് ചെയ്യുന്നത് കാണുക. നിങ്ങൾക്ക് കഴിയും.

പേജ് 75

• പണമൊഴുക്ക്

ഇതാണ് പ്രധാന കാര്യം - ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകം. ഏതെങ്കിലും ബിസിനസ്സിലോ വീട്ടിലോ, ഒരു പതിവ് പണമൊഴുക്ക് ആവശ്യമാണ്. എന്നാൽ പൈപ്പ്ലൈൻ മാത്രം പ്രധാനമല്ല, പരിവർത്തനമാണ്. നമുക്ക് ഉണ്ട് ശമ്പളം/ബില്ലുകൾ അടയ്ക്കണം, വിതരണക്കാരെ പരിപാലിക്കണം, പതിവായി പരിപാലിക്കണം പുറത്ത്. അതിനാൽ നിങ്ങളുടെ പ്ലാൻ/പാത ഉറപ്പുവരുത്തി പണമൊഴുക്ക് പതിവായിരിക്കുന്ന ഒരു മാതൃക നിർമ്മി, സുസ്ഥിര.

സാമ്പത്തിക സ്ഥിരത അങ്ങനെ സുരക്ഷിതമാകുമ്പോൾ, നിങ്ങൾക്ക് വലിയ അപകടസാധ്യതകൾ എടുക്കാം, പുറകൂടാതെ അജ്ഞാതമായ സ്ഥലങ്ങളിൽ ചൂതാട്ടം നടത്തുക. ചാണക്യൻ ഒരു രാജ്യം ഇങ്ങനെയാണി സമൃദ്ധമായ.

---

പേജ് 76

## 28

### ശരിയായ അക്കൗണ്ടുകൾ

ജീവിതം'S അർത്ഥശസ്ത്ര സാമ്പത്തിക വിശദീകരിക്കുന്നു ഒരു പുരാതന പുസ്തകമാണ് നടപടിക്രമങ്ങളും സംവിധാനങ്ങളും വിശദമായി. ചാണക്യൻ ഉപയോഗിച്ച ചില അക്കൗണ്ടിംഗ് മോഡലുകൾ ആധുനിക ഫിനാൻസ് മാന്ത്രികരെ ഇപ്പോഴും അത്ഭുതപ്പെടുത്തുന്നു. പതിവ്, ദൈനംദിന അക്കൗണ്ടുകൾ പരിപാലിക്കേണ്ടതിന്റെ പ്രാധാന്യം ചാണക്യൻ izedന്നിപ്പറഞ്ഞു. വേണ്ടി ട്രഷറി തെറ്റായി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നവർക്ക്, ശിക്ഷകൾ വിവരിച്ചിരിക്കുന്നു:

"(ഉദ്യോഗസ്ഥൻ) വരുമാനം (അല്ലെങ്കിൽ) അടയ്ക്കാത്ത വരുമാനം നൽകുന്നില്ലെങ്കിൽ രേഖാമൂലമുള്ള ചെലവുകൾ (അല്ലെങ്കിൽ) ലഭിച്ച ബാലൻസ് നിഷേധിക്കുന്നു, അതായത് ദുരുപയോഗം."(2.8.18)



എന്നാൽ ഇന്നത്തെ നമ്മുടെ ഇന്നത്തെ ജീവിതത്തിൽ എങ്ങനെയാണ് പതിവ് അക്കൗണ്ടുകൾ നിലനിർത്തേണ്ടത് എന്ന് അറിയുക.

**അത് എഴുതാൻ പഠിക്കുക**

മണി മാനേജ്മെന്റ് എന്നത് അച്ചടക്കമാണ്. ഒരു അച്ചടക്കമുള്ള മനുഷ്യന് മാത്രമേ നിയന്ത്രണം നിലനിർത്താൻ കഴിയൂ. അവന്റെ അക്കൗണ്ടുകൾക്ക് മേൽ. ആളുകൾ എടിഎമ്മുകളിൽ നിന്ന് പണം പിൻവലിക്കുകയും അത് ഇല്ലാതെ തന്നെ അത് എവിടെ പോയി എന്നതിനെക്കുറിച്ചുള്ള സൂചന. നിങ്ങളും ഇത് ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ, എഴുതുന്നത് ഒരു ശീലായി നിങ്ങളുടെ അക്കൗണ്ടുകൾ - ദിവസേന! ഇതിന്റെ തുടക്കത്തിൽ നിങ്ങളുടെ പക്കൽ എത്ര പണമുണ്ടെന്ന് ഇതിൽ ദിവസം, നിങ്ങൾ എവിടെയാണ് ചെലവഴിച്ചത്, ദിവസാവസാനം എത്ര തുക ബാക്കി. ഇത് ആരംഭിക്കുക വ്യായാമം - ഇപ്പോൾ!

**ഇത് വിശകലനം ചെയ്യുക**

നിങ്ങളുടെ ചെലവുകൾ എഴുതിയാൽ മാത്രം പോരാ. കാലാകാലങ്ങളിൽ, തിരിഞ്ഞുനോക്കുക, എടുക്കുക സംഭരിക്കുക. തന്റെ പണമെല്ലാം എവിടെയാണ് അപ്രത്യക്ഷമാകുന്നതെന്നതിനെക്കുറിച്ച് ഒരു വിവരവുമില്ലാത്ത ഒരാളിൽ വ്യായാമം. ഒരു മാസത്തിനൊടുവിൽ, അയാൾ ഏകദേശം 60 ചെലവഴിക്കുകയാണെന്ന് അയാൾ മനസ്സിലാക്കുന്ന അവന്റെ ശമ്പളത്തിന്റെ ശതമാനം റെസ്റ്റോറന്റ് ബില്ലുകളിൽ. തന്റെ ചെലവുകൾ എവിടെ വെട്ടിക്കുറയ്ക്കാനാകും അവൻ ചെലവഴിക്കുന്ന ഓരോ രൂപയെക്കുറിച്ചും അവനറിയാമായിരുന്നു.

**ആവശ്യവും അത്യാഗ്രഹവും തമ്മിൽ വേർതിരിക്കുക**

ഇതാണ് ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളി! സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുമ്പോൾ, സ്വയം ചോദിക്കുക, "ഇത് എന്റെ ആവശ്യമാണോ അത്യാഗ്രഹം? "നിങ്ങൾക്ക് ഒരു നല്ല ജോഡി ഷൂസ് വാങ്ങണമെങ്കിൽ - അത് വാങ്ങുക. എന്നാൽ നിങ്ങൾ മൂന്ന് വാളുകൾ കാരണം ജോഡികൾ, അത് അത്യാഗ്രഹമാണ്. ഈ ദിവസങ്ങളിൽ, ഓരോ ഉപഭോക്താവും ഇത് അഭിമാനിക്കുന്നു.

**പേജ് 77**

പതിവായി വെല്ലുവിളിക്കുക. ഗാന്ധിയുടെ മനോഹരമായ വാക്കുകളിൽ, "എല്ലാവർക്കും മതി ആവശ്യം, പക്ഷേ ഒരു മനുഷ്യന്റെ അത്യാഗ്രഹത്തിന് വേണ്ടിയല്ല. "

**ക്രെഡിറ്റ് കാർഡിൽ ശ്രദ്ധാലുവായിരിക്കുക**

ഒരു പ്രമുഖ സാമ്പത്തിക വിദഗ്ധൻ പറഞ്ഞു, "ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് ഏറ്റവും അപകടകരമായ കണ്ടുപിടുത്തമാണ് മനുഷ്യവർഗ്ഗം! നിങ്ങളുടെ ബില്ലുകൾ കൃത്യസമയത്ത് അടച്ചില്ലെങ്കിൽ. അല്ലെങ്കിൽ, ദൈവം നിങ്ങളെ രക്ഷിക്കും! വാറൻ ബഫറ്റ്, നിലോകത്തിലെ പുരുഷന്മാർ ഒരിക്കലും ഒരു ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് എടുത്തിട്ടില്ല.

# 29

## അഡ്വാൻസ് മണി

ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കായി എല്ലാ ഓർഗനൈസേഷനും നിശ്ചിത ചെലവുകൾ വഹിക്കുന്നു. യാത്ര, സ്റ്റേഷനറി, ഓഫീസ് അറ്റകുറ്റപ്പണികൾ എന്നിവയ്ക്കുള്ള ചെലവുകളിൽ അവരുടെ ബജറ്റ് ഘടകം വൈദ്യുതി ഉപഭോഗം, ശമ്പളം മുതലായവ.

ഇതുകൂടാതെ, ചില ആളുകൾക്ക് ഇവ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന് മുൻകൂർ പണം നൽകേണ്ടതുണ്ട് ഇടപാടുകളും പേയ്മെന്റുകളും നടത്തുക. ഇത് ചെയ്തില്ലെങ്കിൽ, ഏറ്റവും നന്നായി സ്ഥാപിതമായത് പോലും ബിസിനസ്സ് ചെറിയ പ്രശ്നങ്ങളിലൂടെ കടന്നുപോകാം.

എല്ലാ മാസാവസാനത്തിലും, കമ്പനി എത്രയെന്ന് കാണിക്കാൻ ഒരു ചെലവ് പ്രസ്താവന നിർമ്മിക്കുന്നു അഡ്വാൻസ് പണം - ആധുനിക അക്കൗണ്ടിംഗിംഗ് ലോകത്ത് 'ഇംപ്രസ്റ്റ്' പണം എന്നറിയപ്പെടുന്നു - ഉണ്ട് ചെലവഴിച്ചു. ചെറിയ വിശദാംശങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കുന്നതാണ് നല്ലത്, കാരണം അത് മികച്ചതാണ് ഒരു ബിസിനസ്സുകാരനെ ചെലവുകളും (അവന്റെ സ്ഥാപനത്തിന്) അന്തിമവിലയും വിശകലനം ചെയ്യാൻ സജ്ജമ: ഉപഭോക്താക്കൾ). ഇതൊരു പുതിയ ആശയമല്ല. ചാണക്യൻ പോലും പുരാതനകാലത്ത് അതിനെ പരാമർശിച്ചിരു ഏകദേശം 2400 വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ അക്കൗണ്ടിംഗ് സംവിധാനം .

അവൻ പറഞ്ഞു,

*"ഒരു മാസത്തെ ട്രഷറിയിൽ നിന്നും മാസികയിൽ നിന്നും കുതിര പരിചാരകൻ സ്വീകരിക്കും അലവൻസ് (കുതിരയ്ക്ക്) ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം പരിപാലിക്കുക. "(2.30.3)*

രണ്ട് സഹസ്രാബ്ദങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് പോലും ഒരു കുതിര പരിചാരകനെക്കുറിച്ച് മുകളിലുള്ള സൂത്രം നമുക്ക് ഒരു ഉൾ. കുതിരയുടെ മേൽനോട്ടത്തിൽ ആവശ്യമായത്ര ഭക്ഷണവും മുൻകൂർ പണവും നൽകി നല്ല ആരോഗ്യം ആസ്വദിച്ചു, ചുമതലയുള്ള വ്യക്തി കഷ്ടപ്പെട്ടില്ല.

എന്നാൽ ഇന്ന് നമ്മൾ ഈ സംവിധാനം എങ്ങനെ സ്വീകരിക്കും? ചില നൂറുണ്ടുകൾ ഇതാ:

എല്ലാത്തിലും ഘടകം

ഈ വ്യായാമം ഉപയോഗിച്ച് നിങ്ങൾ ഒരു പുതിയ സ്ഥാപനം സ്ഥാപിക്കുകയാണെങ്കിൽ, നിങ്ങൾ യഥാർത്ഥത്തിൽ വളരെ അതിനാൽ, നിങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള സാധ്യമായ എല്ലാ ചെലവുകളിലും നിങ്ങൾ വിശദമായി ആസൂത്രണം ഭാവിയിൽ സംഭവിക്കാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. കൂടാതെ, പണപ്പെരുപ്പവും മറ്റ് വിലവർധനകളും കണക്കിലെടുക്കുക.

ഒരു വിദഗ്ദ്ധനോട് ചോദിക്കുക

ഒരു ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റിനെപ്പോലുള്ള ഒരു വിദഗ്ദ്ധന്റെ ഉപദേശം സ്വീകരിക്കാൻ ഒരിക്കലും മടിക്കരുത് ആവശ്യമായ കഴിവുകളും അറിവും. നിങ്ങൾക്ക് പല കാര്യങ്ങളും അറിയാമെന്ന വസ്തുത അംഗീകരിക്കുക നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സ്, എന്നാൽ നിങ്ങളുടേതുപോലുള്ള നിരവധി ബിസിനസുകൾ വിദഗ്ദ്ധന് അറിയാം. അയാൾ

പേജ് 79

കൂട്ടിച്ചേർക്കലുകൾ

മറ്റുള്ളവർ ചെയ്ത തെറ്റുകൾ ആവർത്തിക്കാതിരിക്കാൻ അവന്റെ ഉൾക്കാഴ്ച നിങ്ങളെ സഹായിക്കും.

- പതിവായി ഓഡിറ്റ് ചെയ്യുക

ഒരു സിസ്റ്റം ഉണ്ടാക്കിയാൽ പോരാ - സിസ്റ്റം ഉപയോഗിക്കുന്നത്! അതിനാൽ, ഒരു സിസ്റ്റം സൃഷ്ടിച്ചതിനുശേഷം, ഇത് പതിവായി ഉപയോഗിക്കാൻ നിങ്ങളുടെ ജീവനക്കാരെ പരിശീലിപ്പിക്കുക. കാലാകാലങ്ങളിൽ അത് ഓഡിറ്റ് ചെയ്ത സ്ഥലത്തുണ്ട്. മെച്ചപ്പെട്ട രീതിയിൽ ജോലി നിരീക്ഷിക്കാനും നേരിട്ടും ഇത് നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നു. നിങ്ങൾക്ക് ക ആന്തരിക ഓഡിറ്റർമാരെയും ബാഹ്യ ഓഡിറ്റർമാരെയും ഉൾപ്പെടുത്തുക.

നിങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഏത് സംവിധാനവും ഉപയോഗപ്രദവും ഉപയോക്തൃ സൗഹൃദവും കഴിവുമുള്ളതുമായിരിക്കണം. ഒരു ബട്ടൺ ക്ലിക്കുകയെന്ന് നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള റിപ്പോർട്ട് സൃഷ്ടിക്കുക.

# 30

## നിങ്ങളുടെ നികുതികൾ അടയ്ക്കുന്നു

ഇന്ത്യയിൽ വരു, മുഴുവൻ ബിസിനസ്സ് സമൂഹവും കാത്തിരിക്കുന്നു കേന്ദ്ര ബജറ്റിന്റെ അവതരണം. ഏതൊരു പുതിയ നികുതിയും സംബന്ധിച്ച വാർത്തകൾക്കായി എല്ലാവരും കാത്തിരുന്നില്ലെങ്കിൽ, മെച്ചപ്പെട്ട പരിഷ്കാരങ്ങൾ. രാഷ്ട്ര നിർമ്മാണത്തിന് നികുതികൾ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു ഉപകരണമാണ്. ഇത് ഒരു പ്രധാന വരുമാനമാണ് ഏതൊരു ഗവൺമെന്റിനും സ്ത്രീകൾ. ശേഖരിച്ച പണം അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ, വിദ്യാഭ്യാസം എന്നിവയ്ക്കായ ആരോഗ്യം, പ്രതിരോധം, സമാനമായ മറ്റ് സുപ്രധാന മേഖലകൾ.

പക്ഷേ, സർക്കാർ നികുതി സ്റ്റാമ്പുകൾ വിവേകപൂർവ്വം നിശ്ചയിക്കേണ്ടത് അനിവാര്യമാണെങ്കിലും, അതും എല്ലാ പൗരന്മാരും അവരുടെ നികുതികൾ സത്യസന്ധമായും കൃത്യമായും അടയ്ക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്.

ചാണക്യൻ പോലും പറഞ്ഞു:

*"എല്ലാ വിദഗ്ദ്ധരും ദാതാവോ സ്വീകർത്താവോ അല്ലാത്ത വിധത്തിൽ റദ്ദാക്കൽ പരിഹരിക്കും ഹാനികരമാണ്." (3.16.5)*

മേൽപ്പറഞ്ഞ വാക്യത്തിൽ, ചാണക്യൻ നൽകിയ ഏറ്റവും മനോഹരമായ ഉപദേശങ്ങളിൽ ഒന്ന് ഞങ്ങൾ കാണുന്നു. - വരുമാനം ശേഖരിക്കാനുള്ള ഏറ്റവും നല്ല മാർഗം. ഭരണത്തിന്റെ ഈ ഭാഗം പാടില്ലെന്ന് അദ്ദേഹം ressedന്നിപ്പറഞ്ഞ ദാതാവിനെ അല്ലെങ്കിൽ സ്വീകർത്താവിനെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നു. കൊടുക്കുന്നയാൾ സന്തോഷത്തോടെ ( സ്വീകർത്താവിന് അവന്റെ ലക്ഷ്യം നേടാൻ കഴിയണം.

എന്നാൽ എന്തുകൊണ്ടാണ് ദാതാവ് സന്തോഷത്തോടെ നികുതി അടയ്ക്കേണ്ടത്?

രാഷ്ട്രത്തിന് നിങ്ങളെ ആവശ്യമുണ്ട്

മറ്റുള്ളവരെ അപേക്ഷിച്ച് സാമ്പത്തികമായി മെച്ചപ്പെട്ട ആളുകളുണ്ട് - വ്യക്തികളും അടിസ്ഥാന ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്ന കമ്പനികൾ. അവർ മുന്നേറുകയും സംഭാവന നൽകുകയും വേണം പരമാവധി സംഭാവന നൽകിക്കൊണ്ട് രാഷ്ട്ര നിർമ്മാണത്തിലേക്ക്.

പണമടയ്ക്കുന്നവരുടെ ആവശ്യങ്ങളും ചാണക്യൻ മറന്നിട്ടില്ല. അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു, "നികുതികൾ വേണം ഒരു തേനീച്ച പൂവിൽ നിന്ന് തേൻ ശേഖരിക്കുന്ന രീതി ശേഖരിച്ചു. "പുഷ്പം തയ്യാറാണ് അതിന്റെ മാധുര്യം ഉപേക്ഷിക്കുക, പക്ഷേ തേനീച്ച ഉപദ്രവിക്കാതെ കുറച്ച് മാത്രം എടുക്കുന്നതിൽ ശ്രദ്ധിക്കുന്നു പുഷ്പം.

എന്തുകൊണ്ടാണ് ചിലർക്ക് നികുതി ചുമത്താത്തത് ...

എപ്പോഴെങ്കിലും അല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരിടത്ത്, നിങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ നികുതി ചുമത്തുന്നതായി നിങ്ങൾക്ക് തോന്നിയിട്ടില്ലെങ്കിൽ. പക്ഷേ, ഈ 'മറ്റുള്ളവർ' ഉപേക്ഷിക്കപ്പെട്ടവരാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കുക

സാമ്പത്തികമായി സുരക്ഷിതരല്ലാത്ത ആളുകളാണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള അടിസ്ഥാന സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ ഇപ്പോൾ ഭക്ഷണം, വസ്ത്രം, പാർപ്പിടം, സാമ്പത്തിക സുരക്ഷിതത്വത്തിന്റെ ഒരു സാമ്യം എന്നിവ ആവശ്യമാണ്. സ്വാഭാവികമേ അവർക്ക് നികുതി ഇളവുകൾ മാത്രമല്ല, മറ്റ് പദവികളും ആവശ്യമാണ്.

നിങ്ങളുടെ നികുതി പിന്തുണയോടെ ഈ ആളുകൾ ഒടുവിൽ ഉയരുമെന്ന് നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കണം സ്വയം നികുതി അടയ്ക്കുന്ന ആദ്യ തലത്തിലേക്ക്.

മൊത്തം വികസനത്തിന്

ഇത് സർക്കാരിന്റെ ഉത്തരവാദിത്തമാണ്. ഫണ്ട് അനുവദിക്കേണ്ട സമയത്ത് മനുഷ്യ സന്തോഷ സൂചിക കണക്കിലെടുക്കുമ്പോൾ, അത് അങ്ങനെ വിതരണം ചെയ്യണം സമൂഹത്തിന്റെ മൊത്തം വികസനത്തിന് സഹായിക്കുന്നു.

കല, കായികം, സാഹിത്യം, ഗവേഷണം എന്നിവപോലും സാമ്പത്തികമായി പിന്തുണയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്. നിങ്ങൾ ആരെ നിങ്ങളുടെ നികുതി അടയ്ക്കുക, അടിസ്ഥാനപരമായി, നിങ്ങൾ അവർക്കും ധനസഹായം നൽകും. ഇത് ലെബനീ അമേരിക്കൻ എഴുത്തുകാരൻ ഖലീൽ ജിബ്രാൻ *ദി പ്രവാചകനിൽ* എഴുതി, ".. കൂടാതെ ഗായകർ വന്നാൽ നർത്തകരും പുല്ലാങ്കുഴൽക്കാരും അവരുടെ സമ്മാനങ്ങളും വാങ്ങുക."

അങ്ങനെ, നികുതി അടച്ച് ആർട്ടിസ്റ്റുകളെ നേരിട്ടും അല്ലാതെയും പിന്തുണയ്ക്കാൻ കഴിയും.

എല്ലാവരെയും ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ഒരു സമൂഹം സൃഷ്ടിക്കാനും അതിൽ നിന്ന് ഉരുത്തിരിയുന്ന വഴി കൃത്യസമയത്ത് വേതനം നൽകേണ്ടതിന്റെ പ്രാധാന്യവും ചാണക്യൻ izedന്നിപ്പറഞ്ഞു. അദ്ദേഹം നിർദ്ദേശിച്ചു പോല ചെയ്യാത്തവരെ ശിക്ഷിക്കുന്നു:

"വേതനം നൽകാത്ത സാഹചര്യത്തിൽ, പത്തിലൊന്ന് അല്ലെങ്കിൽ ആറ് പനയാണ് പിഴ. നിഷേധിക്കുക, പിഴ പന്ത്രണ്ട് പനയോ അഞ്ചിലൊന്നോ ആണ്." (3.13.33)

ഈ വാക്യം ഒരു കരാറിന്റെ വിശുദ്ധിയെ എടുത്തുകാണിക്കുന്നു.

ഇന്നത്തെ ലോകത്ത് പോലും, ഒരു വ്യക്തിക്ക് ശേഷം വാഗ്ദാനം ചെയ്ത പേയ്മെന്റ് നിർത്തലാക്കിയാൽ ആവശ്യമായ ജോലി ചെയ്തു, രാജ്യത്തെ നിയമപ്രകാരം അയാൾക്ക് ശിക്ഷിക്കാനാകും.

പക്ഷേ, നിയമം പാലിക്കുന്നതിനു പുറമെ, ഒരു നേതാവിന്റെ നേട്ടങ്ങളും ഒരു നേതാവ് മനസ്സിലാക്കണം ആളുകൾക്ക് അവരുടെ കൂടിശ്ലീക കൃത്യസമയത്ത് നൽകിക്കൊണ്ട് ലഭിക്കുന്നു:

ഒരു വാഗ്ദാനം ഒരു വാഗ്ദാനമാണ്

ഒരു കമ്പനിയുടെ ചെയർമാൻ, അല്ലെങ്കിൽ ഏതെങ്കിലും വകുപ്പിന്റെ തലവൻ അല്ലെങ്കിൽ തന്ത്രപരമായ ബിസിനസ് എന്തെങ്കിലും വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു, അവൻ തന്റെ മുഴുവൻ ടീമിനെയും പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നു. അത് നിറവേറ്റാനുള്ള വാഗ്ദാനം.

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ നേതൃത്വഗുണങ്ങൾ നിർവ്വചിക്കുമ്പോൾ , ചാണക്യൻ അത് പറഞ്ഞിരുന്നു ഒരിക്കലും എന്തെങ്കിലും അമിതമായി വാഗ്ദാനം ചെയ്യരുത്, തുടർന്ന് 'അണ്ടർ ഡെലിവറി' ചെയ്യരുത്. പകരം, അദ്ദേ 'അണ്ടർ-പ്രൊമിസ്', 'ഓവർ-ഡെലിവറി' ചെയ്യുന്നതാണ് നല്ലത്! തീർച്ചയായും, ഏറ്റവും മികച്ചത് ഒരിക്കലും ആകില്ല അതിന്റെ നിർവ്വഹണത്തെക്കുറിച്ച് നിങ്ങൾക്ക് ഉറപ്പില്ലെങ്കിൽ എന്തും വാഗ്ദാനം ചെയ്യുക.

- സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകളിൽ വ്യക്തത പുലർത്തുക

ബിസിനസിന്റെ ആദ്യ നിയമം, എന്തെങ്കിലും ചെയ്യുന്നതിനുമുമ്പ് എല്ലാ സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങളും നോക്കുക എന്ന വാസ്തവത്തിൽ, നിങ്ങൾ ഈ നിയമം നിങ്ങളുടെ വ്യക്തിജീവിതത്തിലും പ്രയോഗിക്കണം - ഇത് വളരെ ശരിയാണെ പ്രയോജനകരമായ.

നിങ്ങൾക്ക് ഒരു പുതിയ ടെലിവിഷൻ ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ, നിങ്ങളുടെ ബജറ്റ് എന്താണെന്ന് നിങ്ങൾ ആദ്യം നിർണ്ണ ഉദാഹരണത്തിന്, നിങ്ങൾക്ക് 10,000 രൂപ മാത്രമേയുള്ളൂ എങ്കിൽ, അത്രയും വിലയുള്ള ഒരു ടിവി വാങ്ങുക. ഇത് ഷോറൂമുകളിൽ സമയം പാഴാക്കുന്നത് 50,000 രൂപയ്ക്ക് ഒരു എൽസിഡി നോക്കുക, അല്ലെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ തല

**പേജ് 83**

ഉപഭോക്തൃ വായ്പകളും ഇഎംഐ സ്കീമുകളും. മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, എല്ലായ്പ്പോഴും നിങ്ങളുടെ സ: ആദ്യം, തുടർന്ന് കരാർ സ്വീകരിക്കുക.

- വ്യക്തമായ മനസ്സാക്ഷി ഉണ്ടായിരിക്കുക

ജ്ഞാനിയായ ഒരു മനുഷ്യൻ ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞു, "ഏറ്റവും മൂടുവായ തലയിണ വ്യക്തമായ മനസ്സാക്ഷിയാണ്." നിർ ചെറിയ ഡീലുകളിൽ പോലും നിങ്ങൾക്ക് നന്നായി ഉറങ്ങാൻ കഴിയും.

തീർച്ചയായും, ചില തെറ്റായ ആശയവിനിമയങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ ചെറിയ പ്രകോപിപ്പിക്കലിന് എല്ലായ്പ്പോഴും അവ എന്നിരുന്നാലും, ഒരു നന്മ പുന toസ്ഥാപിക്കാൻ ഈ പ്രശ്നങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്ത് പരിഹരിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് ജോലി ബന്ധം.

ഓർക്കുക, നിങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്ന ബ്രാൻഡാണ് യഥാർത്ഥ ഗൂഡ് വിൽ, ഒന്നും അനുവദിക്കാൻ പാടില്ല അതിനെ കളങ്കപ്പെടുത്തുക.

# 32

## വൃത്തികെട്ട പണം

ഒരു സമ്മേളനത്തെ അഭിസംബോധന ചെയ്യുകയായിരുന്നു ഗുജറാത്ത് സംസ്ഥാന ചീഫ് മിനിസ്റ്റർ നരേന്ദ്ര മോദി മുംബൈയിലെ ബിസിനസുകാരുടെ. അദ്ദേഹം ഗുജറാത്തിലെ നിക്ഷേപങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുമ്പോൾ, മോദി പ ആ 'വൃത്തികെട്ട പണം' മുഴുവൻ സാമ്പത്തിക മാനുഷികതയും വലിയ അപകടമായിരുന്നു. ഇപ്പോൾ, വൃത്തികെട്ട പണം 'കള്ളപ്പണം' പോലെയല്ല. 'വൃത്തികെട്ട' എന്ന പദം വിവരിക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുന്നു തീവ്രവാദികളും മാഫിയകളും പോലെയുള്ള തീവ്ര സാമൂഹ്യ വിരുദ്ധർ ഉപയോഗിക്കുന്ന പണം. മുഖ്യധാരാ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയിൽ അതിന്റെ ഉപയോഗം ഞങ്ങൾ അനുവദിക്കുകയാണെങ്കിൽ, വളരെ മോശമായ പ്ര അതിനാൽ, ഇന്നത്തെ ലോകത്തിലെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്ന് ഇത്തരത്തിലുള്ളവ ഉറപ്പാക്കുക എന്നതാണ് സംശയാസ്പദമായ സാമ്പത്തികവും അതിനു പിന്നിലുള്ള ആളുകളെയും പിന്തുണയ്ക്കുന്നില്ല.

ചാണക്യൻ പറഞ്ഞു:

*"കള്ളനല്ലാത്ത ഒരാളെ മറ്റൊരാൾ വിളിച്ചാൽ, ഒരു കള്ളനുള്ള ശിക്ഷയായിരിക്കും, ഒരു കള്ളനെ ഒളിപ്പിച്ചിരിക്കുന്ന ഒരാൾക്കും." (4.8.6)*

ഇപ്പോൾ ഈ വാക്യം പ്രധാനപ്പെട്ട എന്തെങ്കിലും എടുത്തുകാണിക്കുന്നു-ഒരിക്കലും തെറ്റ് ചെയ്യുന്നവരെ പിന്തുണയ്ക്ക അത് സംഭവിക്കുന്നു ("ഒരാൾ മറ്റൊരാളെ വിളിക്കുന്നു ..."), സാഹചര്യം അനിയന്ത്രിതമാകും. അതിനാൽ, അത്തരം ആളുകൾക്കുള്ള ശിക്ഷ തെറ്റായവർക്ക് നൽകുന്ന അതേ ശിക്ഷയായിരിക്കും സ്വയം.

അത്തരമൊരു സാഹചര്യം ഒഴിവാക്കാൻ നിങ്ങൾക്ക് ചെയ്യാവുന്ന ചില ലളിതമായ കാര്യങ്ങൾ ഉണ്ട്:

• ശരിയായ ആളുകളുമായി ഇടപഴകുക

ബിസിനസ്സും ജോലിസ്ഥലവും സംബന്ധിച്ച്, ശരിയായ ഓർഗനൈസേഷൻ തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. ഒരു നല്ല പരിതസ്ഥിതിയിലും നല്ല ആളുകളുമായും പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ പകുതി യൂദ്ധം വിജയിക്കും. എങ്കിൽ നിങ്ങൾ വിതരണക്കാരുമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു, നല്ല ധാർമ്മികതയും ശരിയായ രീതികളും പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നവരെ നിങ്ങൾ ഒരു വീട്ടമ്മയാണ്, രണ്ട് വ്യത്യസ്ത കമ്പനികളിൽ നിന്ന് ഒരു ഉൽപ്പന്നം തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നു - വിശ്വസനീയമായ കമ്പനി തിരഞ്ഞെടുക്കുക.

ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ ചിന്തിക്കുക

ഇതാണ് മിക്ക പ്രശ്നങ്ങൾക്കും ഏറ്റവും വലിയ പരിഹാരം. ശരിയായ ആളുകളുമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നത് സാധ്യമുദ്രകൾക്ക് ഉടൻതന്നെ ആനുകൂല്യങ്ങൾ നൽകുക. പക്ഷേ, ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ, വരുമാനം വളരെ ഉയർന്നതും

ശരിയായ കമ്പനികളിൽ ജോലി ചെയ്യാൻ തുടങ്ങുകയും ചെറുതായി സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്ത പലരെയും എനിക്ക് റോളുകളും ശമ്പളവും. ഇന്ന് അവർ ബഹുമാനിക്കപ്പെടുന്ന സംവിധായകരാണ്. അതിനാൽ, വിവേകത്തോടെ തിര

**പേജ് 85**

നിങ്ങൾ നിലനിർത്താൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന കമ്പനിയും നിങ്ങൾ കെട്ടിപ്പടുക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന കരിയറും. സൂക്ഷിക മനസ്സിൽ ദീർഘകാല ആനുകൂല്യങ്ങൾ.

തെറ്റായതിനെ എതിർക്കുക

ചില തെറ്റായ രീതികളെക്കുറിച്ച് നിങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയാണെങ്കിൽ, അത് നിർത്തുക. സൂക്ഷിക്കുന്നതായി ചാണ: നിശബ്ദത വലിയ കുറ്റമാണ്. ഓരോ തെറ്റിനും പരാതി കൊടുക്കുന്ന ഒരാളെ എനിക്കറിയാം അദ്ദേഹം ശ്രദ്ധിച്ച അഭ്യാസം - അത് ഒരു അഴിമതിക്കാരനായ ട്രാഫിക് പോലീസുകാരനായാലും ഓട്ടോറിക്ഷയായാ ഒരു അതിവേഗ മീറ്ററുള്ള ഡ്രൈവർ. ഇന്ന്, അദ്ദേഹത്തെ രാഷ്ട്രീയക്കാർ ഭയക്കുകയും പ്രചോദനം നൽകുകയും ചെയ്യുന്നവരുടെ അഴിമതിക്കെതിരെ പോരാടുന്നതിൽ അഭിനിവേശമുള്ളവരാണ്.



### 33

## സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനുള്ള പണം

ചാണക്യൻ രണ്ട് മഹത്തായ കൃതികളുണ്ട്, വിപുലമായ കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്ര ഏതാണ്ട് 6000 വചനങ്ങളും കൂടെ ചരന്കയ നിതി, ഒരു കീ അർത്ഥശാസ്ത്ര ഉപയോഗിച്ച് വെറും 330 ഒറ്റവരി വാക്യങ്ങൾ. രണ്ട് പുസ്തകങ്ങളിലെയും വിവിധ വാക്യങ്ങൾ തത്ത്വങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു; സമ്പത്തിന്റെ സൃഷ്ടിയും മാനേജ്മെന്റും.

പണം സമ്പത്തല്ലെന്ന് കൗടില്യൻ പറയുന്നു. ഇത് ഒരു ഉപകരണം മാത്രമാണ്. സമ്പത്ത് എല്ലായ്പ്പോഴും അവിടെയുണ്ട് പ്രപഞ്ചം. Energyർജ്ജം പോലെ, സമ്പത്തും സ്ഥിരമാണ്; അത് അതിന്റെ പേരുകളും രൂപങ്ങളും മാത്രം മാറ്റുന്നു. ഒരു വ്യക്തിയിൽ നിന്ന് മറ്റൊരാളിലേക്ക് സമ്പത്തിന്റെ ചലനം മനസ്സിലാക്കുക എന്നതാണ് സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കൽ, ഒരു രാഷ്ട്രത്തിൽ നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേക്ക്, ഒരു തലമുറയിൽ നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേക്ക്.

സമ്പത്ത് എന്നാൽ നിങ്ങൾക്കൊപ്പം ഉള്ളത് മാത്രമല്ല, നിങ്ങളിൽ ഉള്ളത് കൂടിയാണ്.

ഒരു വ്യക്തി, സ്വഭാവം, അറിവ് എന്നിവയുടെ ഗുണങ്ങളാണ് പ്രധാനമെന്ന് അർത്ഥശാസ്ത്രം പറയുന്നു സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനുള്ള ആവശ്യകതകൾ.

നിങ്ങൾക്ക് ചുറ്റുമുള്ളത് സമ്പത്താണ് എന്ന് വലിയ തോതിൽ തെറ്റിദ്ധരിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. നിങ്ങളുടെ കാർ, നിങ്ങളുടെ മറ്റ് വസ്തുവകകൾ യഥാർത്ഥ സമ്പത്തല്ല. വാസ്തവത്തിൽ, അവ നിങ്ങളുടെ ഉള്ളിലെ ഉപോൽപ്പന്നങ്ങളാണ് സമ്പത്ത്.

അറിവിന്റെയും അനുഭവത്തിന്റെയും ജ്ഞാനത്തിന്റെയും ആന്തരിക സമ്പത്ത് നിങ്ങളുടെ യഥാർത്ഥ സമ്പത്താണ് അവ, നിങ്ങൾക്ക് ബാഹ്യ സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിയില്ല. അറിവോടെയുള്ള തുടർച്ചയായ ശാക്തീകരണം മാത്രം നിങ്ങൾക്ക് സമ്പത്ത് ഒഴുകാൻ സഹായിക്കുന്നു. "അറിവുള്ള ഒരു മനുഷ്യന് എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും എവിടെയും."

സമ്പത്തിന്റെ വേരുകൾ കാരണം സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയുടെ നടത്തിപ്പിൽ എപ്പോഴും സജീവമായിരിക്കുക സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനം; നിഷ്ക്രിയത്വം ഭൗതികമായ ദുരിതത്തിന് കാരണമാകുന്നു. ഒരു സജീവ നയമില്ലാതെ, നിലവിലെ അഭിവൃദ്ധിയും ഭാവി നേട്ടങ്ങളും നശിപ്പിക്കപ്പെടുന്നു. "(1.19.35-36)

പ്രവർത്തനമാണ് സമ്പത്തിന്റെ മൂലമെന്ന് ചാണക്യൻ പറയുന്നു. സജീവമല്ലാത്ത ഒരു സംഘടന തന്ത്രങ്ങൾ, നിരന്തരമായ വിവര പ്രവാഹങ്ങൾ, പതിവ് റിപ്പോർട്ടുകൾക്ക് സ്വയം നിലനിർത്താനാവില്ല. ഒരു മടിയൻ സംഘടന ദുരിതത്തിലേക്ക് കൂപ്പുകുത്തും. സജീവമല്ലാത്ത സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കുന്നത് അസാധ്യമാണ് നയം. സജീവമായ സാമ്പത്തിക, സാമ്പത്തിക നയമില്ലാതെ, ഇപ്പോൾ കഠിനമായി സമ്പാദിച്ച സമ്പത്ത് നശിപ്പിക്കപ്പെടും, ഭാവി ലാഭത്തിന് പ്രതീക്ഷയില്ല.

ലക്ഷ്യങ്ങളും സമയപരിധികളും കേന്ദ്രീകൃതമായ സമീപനവും ജീവനക്കാരെ നിലനിർത്താനുള്ള സൂചനകൾ മാത്രം കാൽവിരലുകൾ. ഒരു നല്ല ലാഭകരമായ സ്ഥാപനത്തിന് സമ്പത്ത് ഇല്ലാതെ തുടർച്ചയായ പ്രവർത്തനം ആവശ്യമാണ്

# 34

## കൂടുതൽ പണത്തിനായി പണം

"ഏതൊരു രാജാവിന്റെയും (നേതാവി്) അല്ലെങ്കിൽ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ (സംഘടന) ഉദ്ദേശ്യം സൃഷ്ടിക്കാൻ, സമ്പത്ത് വികസിപ്പിക്കുക, സംരക്ഷിക്കുക, ആസ്വദിക്കുക. "(പുസ്തകം 1, അധ്യായം 1)  
ഒരു സിഇയുടെ പങ്ക് കൗടില്യ വളരെ വ്യക്തമായി നിർവ്വചിച്ചിട്ടുണ്ട്  
അർത്ഥശാസ്ത്രം. സംഘടനയുടെ എല്ലാ ഓഹരിയുടമകൾക്കും സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കുക എന്നതാണ് ജീവനക്കാർക്കും, തനിക്കും ആസ്വദിക്കാൻ.

തനിക്ക് ലഭിച്ചതിൽ അയാൾ സംതൃപ്തനായിരിക്കരുത്. എങ്ങനെ ചെയ്യണമെന്ന് അവൻ നിരന്തരം ചിന്തിക്കണം അവന്റെ പ്രദേശങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുകയും പുതിയ വിപണികളിൽ എത്തുകയും ചെയ്യുക.

"ആനകളെ പിടിക്കാൻ ആനകളെ ആവശ്യമായിരിക്കുന്നതുപോലെ, പിടിച്ചെടുക്കാൻ സമ്പത്തും ആവശ്യമാണ് കൂടുതൽ സമ്പത്ത്. "(9.4.27)

ഇത് സമ്പത്തിന്റെ സൃഷ്ടിയുടെ പഴയ, എന്നാൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു വശമാണ് - പൈസ ലഭ്യമാക്കുന്ന പൈസ നഹിൻ ആറ്റ (നികേഷപമില്ലാതെ സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒരു ബിസിനസും ഇല്ല). ദി കൗടില്യൻ ഇവിടെ കൊടുക്കുന്ന ഉദാഹരണം ആനകളെ പിടിക്കുന്ന ഒരു വേട്ടക്കാരന്റെതാണ്.

ആനകൾ എപ്പോഴും കൂട്ടമായി സഞ്ചരിക്കുന്നു. ഒരു ആനയെ പിടിക്കാൻ, ഒരു വേട്ടക്കാരൻ ഉപയോഗിക്കേണ്ടതു മറ്റൊരു ആന. അപ്പോൾ മാത്രമേ ടാർഗെറ്റുചെയ്തയാളെ ആകർഷിക്കുകയും പിടികൂടുകയും ചെയ്യുകയുള്ളൂ.

സമ്പത്ത് ഉണ്ടാക്കിയ രാജാവ് അത് എങ്ങനെ സംരക്ഷിക്കണമെന്ന് അറിയണം. ഉദാഹരണത്തിന്, ഞങ്ങൾ അടിയിൽ ദ്വാരമുള്ള ഒരു പാത്രം ഉണ്ട്, ഞങ്ങൾ കൂടുതൽ കൂടുതൽ വെള്ളം ഒഴിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കാൻ അത്. എന്നിരുന്നാലും, ചോർച്ചയിൽ നിന്ന് സംരക്ഷിക്കപ്പെടുന്നില്ലെങ്കിൽ ഒരു വെള്ളവും അതിൽ നിലനിൽക്കില്ല.

ഒരാൾ ഇത് എങ്ങനെ ചെയ്യും?

"അവൻ (നേതാവ്) അവരുടെ സൃഷ്ടികളുടെ നിരന്തരമായ പരിശോധന നടത്തണം, പുരുഷന്മാർ അവരുടെ മനസ്സിൽ സ്ഥിരതയില്ല. "(2.9.2-3)

ജീവനക്കാർ പ്രാഥമികമായി അവരുടെ ശമ്പളവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതാണ്. സംതൃപ്തിയുടെ ഒരു മനോഭാവം പതിവുള്ളതും ജാഗ്രതയുള്ളതുമായ പരിശോധന അവയിൽ സൂക്ഷിച്ചില്ലെങ്കിൽ വിളവെടുക്കാൻ കഴിയും. കാരണ വ്യക്തമാണ്. മനുഷ്യ മനസ്സ് വളരെ പ്രവചനാതീതമാണ്. ഒരു സംഘടനയ്ക്കും അതിന്റെ ലക്ഷ്യത്തിലെത്താൻ കഴി തുടർച്ചയായ പുഷ് ആൻഡ് പൂൾ സംവിധാനം ഇല്ലാതെ.

"എല്ലാ സംസ്ഥാന പ്രവർത്തനങ്ങളും ആദ്യം ട്രഷറിയെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. അതിനാൽ, ഒരു രാജാവ് (നേതാവ്) അതിന് ഏറ്റവും നല്ല ശ്രദ്ധ നൽകുക. "(2.8.1-2)

പരിശീലനത്തിന്റെ വിഷയം എന്ന പേരിലുള്ള അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ ഒന്നാം പുസ്തകത്തിൽ , അദ്ധ്യായം എ രാജാവിനുള്ള ദൈനംദിന ടൈംടേബിൾ. ദിവസത്തിന്റെ ആദ്യ ഭാഗങ്ങളിൽ അദ്ദേഹം പരിശോധിക്കണമെന്ന് അദ്ദേ

സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വരുമാനത്തിന്റെയും ചെലവുകളുടെയും കണക്കുകൾ. ഇത് ചെയ്തതിന് ശേഷം മാത്രമാണ് രാജ്യസഭയിലെ കാര്യങ്ങൾ നോക്കാനാകുമെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

നിങ്ങൾ ഒരിക്കൽ നിങ്ങളുടെ കീഴ്വടയാളങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പതിവ് പ്രശ്നങ്ങളിൽ നിന്ന് അകന്നുപോകരുത്. നിങ്ങളുടെ ഓഫീസിൽ പ്രവേശിക്കുക. ശാന്തമാകൂ! നിരീക്ഷിച്ചുകൊണ്ട് സാമ്പത്തിക സ്ഥിതി നിയന്ത്രിക്കുക സാമ്പത്തിക റിപ്പോർട്ടുകൾ ആദ്യം.

കമ്പനികൾ തങ്ങളുടെ വിൽപന, ബാങ്കുകൾ, മൺസൂണിനു ശേഷമുള്ള ഗ്രാമീണ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി ആകാംക്ഷ ഇപ്പോൾ എണ്ണമറ്റ സാമ്പത്തിക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന, ക്രമേണ ഗ്രാമീണ സാധ്യതകൾ തിരിച്ചറിയുന്നു പ്രദേശങ്ങൾ. പല കോർപ്പറേഷനുകളും അവരുടെ വളർച്ചാ തന്ത്രങ്ങൾ വീണ്ടും ഓറിയന്റേഷനും-ഐടിസിയും ഉദാഹരണത്തിന് ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ലിവിന്റെ പ്രോജക്ട് ശക്തി - ഗ്രാമങ്ങളെ കേന്ദ്രത്തിലേക്ക് കൊണ്ടുവരാൻ അവരുടെ പദ്ധതികൾ.

തന്റെ ട്രഷറി കൈകാര്യം ചെയ്യുമ്പോൾ കൗടില്യൻ ഈ തത്ത്വത്തിൽ നിന്ന് പ്രചോദനം ഉൾക്കൊണ്ടതാണ്.

*"സമ്പത്തും അധികാരവും ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്നാണ് വരുന്നത്, അത് എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെയും ഉറവിടമാണ് (7.14.19)*

ഗ്രാമങ്ങളിലേക്ക് പോകുന്നത് രണ്ട് നേട്ടങ്ങളാണ്. ആദ്യം, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഉള്ള സ്ഥലമാണ് ഗ്രാമപ്രദേശം ധാരാളം ലഭ്യമാണ്. ധാതുക്കൾ, ഭക്ഷ്യവിളകൾ, അധ്വാനം എന്നിവയെല്ലാം അവയുടെ ഉറവിടങ്ങൾ ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിലേക്കുമാത്രമായി, ഉയർന്ന അളവിലുള്ള ബിസിനസിനായുള്ള ഒരു റെഡി മാർക്കറ്റ് കൂടിയാണിത്.

ഇന്നും ഇന്ത്യ ഗ്രാമങ്ങളിൽ ജീവിക്കുന്നു. ശീതളപാനീയങ്ങൾ, മൊബൈൽ ഫോണുകൾ, അല്ലെങ്കിൽ ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായം, എല്ലാവരും ഇതിനകം ഗ്രാമീണ മേഖലയിലേക്ക് കടക്കാൻ ശ്രമിച്ചു.

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ പുസ്തകം 2 , അധ്യായം 8, വാക്യം 3 ൽ, കൗടില്യൻ പലതും ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നു ട്രഷറിയിലെ വർദ്ധനവിന് കാരണമാകുന്ന ഘടകങ്ങൾ:

വാണിജ്യത്തിലും വ്യാപാരത്തിലും വർദ്ധനവ്

വാണിജ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പത്ത് പുനരുൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ഒന്നിൽ നിന്ന് സമ്പത്ത് ഒഴുകാൻ ; ഒരു ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ മേഖലയിൽ നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേക്ക് മേഖല. വ്യാപാരം സമ്പത്ത് നിലനിൽക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു ഒരു രാഷ്ട്രത്തിൽ നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേക്ക് പ്രചരിക്കുന്നു. കയറ്റുമതിയും ഇറക്കുമതിയും ഏതൊന്നിന്റെയും ജീവനാൻ സാമ്പത്തികമായി വികസിക്കുന്ന രാഷ്ട്രം.

- കുറ്റകൃത്യങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നവരെ അറസ്റ്റ് ചെയ്യുക

മോഷണം നിരീക്ഷിക്കുകയും നിയന്ത്രിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. പരിശോധനകളുടെയും കൗണ്ടർ ട്രഷറി സംരക്ഷിക്കാൻ അത്യാവശ്യമാണ്. മോഷണം ഒരു ആന്തരിക ജോലിയാകാം, അല്ലെങ്കിൽ സ്വാധീനിക്കപ്പെടാൻ ബാഹ്യ ഘടകങ്ങൾ.

- സ്ഥാപനത്തിലെ കുറവ്

**പേജ് 90**

ഓർഗനൈസേഷന്റെ വലുപ്പം കുറയ്ക്കുന്നതിലൂടെ ചെലവുകൾ നിയന്ത്രിക്കാനാകും. ഇത് ചെയ്യുന്നത് ആവശ്യമായ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ ജീവനക്കാരെ നിലനിർത്തുക, അതുപോലെ ബാധ്യതകളുടെ എണ്ണം കുറയ്ക്കുക. ഒരു കമ്പനിയുടെ ഓവർഹെഡുകൾ നിയന്ത്രിക്കുന്നതിനുള്ള മികച്ച മാർഗങ്ങളിലൊന്നാണ് utsട്ട്സോഴ്സിംഗ്.

- ധാരാളം വിളകൾ

ഇന്നും ഇന്ത്യ കാർഷിക അധിഷ്ഠിത സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയാണ്. ഒരുപാട് മഴക്കാലത്തെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. വിളവെടുപ്പ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും മെച്ചപ്പെട്ട വെയർഹൗസിംഗിനുമായി ഈ മേഖലയിലെ ഗവേഷണ -വികസന നികാർഷിക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണത്തിനും വളർച്ചയുടെ ഗണ്യമായ വർദ്ധനവ് നൽകാൻ കഴിയും സമ്പദ്.

- ധാരാളം വിപണന സാധനങ്ങൾ

വിൽപ്പനയും വിപണനവും ആവശ്യത്തിന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകണം. സ്റ്റോക്കുകളുടെ ലഭ്യത ശരിയായ സമയം, വിൽപ്പന ഓർഡർ പ്രോസസ്സിംഗ്, ലോജിസ്റ്റിക്സ്, വിതരണം എന്നിവ ഉണ്ടായിരിക്കണം

ഏതെങ്കിലും വിൽപന ലക്ഷ്യത്തിന്റെ നേട്ടം ഉറപ്പാക്കുക.

- ദുരന്തങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം

അദ്യശ്യവും അജ്ഞാതവുമായ ഒരുപാട് ഘടകങ്ങൾ ഒരു രാഷ്ട്രത്തിന്റെയും സ്ഥാപനത്തിന്റെയും സമ്പദ്വ്യവസ്ഥ വ്യക്തികളും. ഡയറക്ടർ ബോർഡ് ഈ വശങ്ങളെല്ലാം പരിഗണിക്കണം ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ 'റിസ്ക് മാനേജ്മെന്റ് പ്ലാൻ'. ഇൻഷുറൻസ്, സമ്പാദ്യം, നല്ല നിക്ഷേപം ദുരന്തങ്ങളിൽ നിന്ന് സ്വാതന്ത്ര്യം ഉറപ്പാക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികളാണ് പദ്ധതികൾ.

# 36

## സുരക്ഷാ, നിരീക്ഷണ സംവിധാനങ്ങൾ

സുരക്ഷ എത്ര പ്രധാനമാണെന്ന് എല്ലാവർക്കും അറിയാം. എന്നിട്ടും, മിക്ക ആളുകളും ചെയ്യുന്നില്ല ഒരു ഉചിതമായ നിരീക്ഷണവും ജാഗ്രത സംവിധാനവും നിലനിർത്തുക, അത് ഒഴിവാക്കാൻ കഴിയുമെങ്കിലും അല്ലെങ്കിൽ വളരെയധികം അടങ്ങിയിരിക്കുന്നതും തടയുന്നതും, ചോർച്ച. ശരിയായ സുരക്ഷാ സംവിധാനമില്ലാതെ, പ്രക്രിയകൾ ഒരു ദിവസം നിയന്ത്രണം വിട്ട് ഇത് ഓർഗനൈസേഷൻ മാർകമായേക്കാം. ചാണക്യൻ ചരക്കുകളുടെ സുരക്ഷയ്ക്കും സംരക്ഷണത്തിനുമുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കിയിട്ടുണ്ട് സംഘടന. അവൻ പറയുന്നു,

*"ഓരോ വസ്തുവും പരിശോധിച്ചതിനുശേഷം അതിൽ നിന്ന് പുറത്തുപോകണം, അല്ലെങ്കിൽ (കൊട്ടാരത്തിലേക്ക്) വരവ് അല്ലെങ്കിൽ പുറപ്പെടൽ രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്." (1.20.23)*

ഒരു ഓഫീസിൽ ദിവസേന ധാരാളം ഇടപാടുകൾ നടക്കുന്നു. ആളുകൾ അകത്തേക്ക് വരികയും പുറത്തുപോകുകയും സാധനങ്ങൾ എത്തിച്ചു, ചിലത് അയച്ചു. അത്തരം കൈമാറ്റങ്ങൾ കൂടുതൽ സാധാരണമാണ് ഫാക്ടറികൾ പോലെയുള്ള നിർമ്മാണ മേഖലകളും മറ്റ് ഉൽപ്പാദന യൂണിറ്റുകളും.

നല്ല കർശനമായ സുരക്ഷാ നടപടിക്രമങ്ങളുടെ പ്രാധാന്യം ചാണക്യൻ വ്യക്തമായി രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട് കൂടാതെ സ്ഥാപനത്തിലെ എല്ലാ ചരക്കുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഇടപാടുകളുടെയും ഡോക്യുമെന്റേഷൻ. അദ്ദേഹം നിർദ്ദേശം, രേഖപ്പെടുത്തുന്നതിന് മുമ്പ്, വിവരങ്ങൾ എന്താണെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്താൻ പരിശോധിക്കണം രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത് കൃത്യവും യഥാർത്ഥവുമാണ്.

ഇന്നത്തെ കോർപ്പറേറ്റ് സാഹചര്യത്തിൽ ഞങ്ങൾ ഈ ഉപദേശം എങ്ങനെ പിന്തുടരും? ചിലത് ഇതാ നിർദ്ദേശങ്ങൾ:

- സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിക്കുക
- എല്ലാം എളുപ്പത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്താനും രേഖപ്പെടുത്താനും കഴിയുന്ന വിവിധ ഗാഡ്ജെറ്റുകളും ഉപകരണങ്ങളും ഉ

ഇടപാടുകൾ, നിരീക്ഷണത്തിനായി ഗേറ്റുകൾക്ക് മുകളിൽ ക്യാമറകൾ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്നു, ട്രാക്കിംഗിനായി ബാർ കോഡുകൾ, സാധനങ്ങൾക്കും മറ്റ് അത്തരം സംവിധാനങ്ങൾക്കും പ്രക്രിയകൾക്കും കാര്യങ്ങൾ എളുപ്പമാക്കാനും ധാരാളം സമന്വയം പിടികൂടുകൾ കുറയ്ക്കുന്നതിനുള്ള അധിക നേട്ടവും സാങ്കേതികവിദ്യയ്ക്കുണ്ട്.

- നിങ്ങളുടെ സിസ്റ്റം അഭിരുചിയമാക്കുക

മാർക്കറ്റിൽ വിവിധ റെഡിമെയ്ഡ് സോഫ്റ്റ്‌വെയർ പാക്കേജുകൾ ലഭ്യമാണ് സുരക്ഷാ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി, എല്ലാ കാര്യങ്ങളും രേഖപ്പെടുത്തുന്ന ഒന്ന് നിങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പു നിങ്ങൾക്ക് പ്രധാനപ്പെട്ടതും ഉപയോഗപ്രദവുമാണ്. ആവശ്യമെങ്കിൽ, അത് ലഭിക്കുന്നതിന് ഒരു തയ്യൽ സംവിധാന ആവശ്യമായ റിപ്പോർട്ടുകൾ എത്രയും വേഗം.

**പേജ് 93**

- സിസ്റ്റം നിരീക്ഷിക്കുക

ഒരു വർക്കിംഗ് സിസ്റ്റം സ്ഥാപിക്കുന്നത് അതിന്റെ സുഗമമായ പ്രവർത്തനം ഉറപ്പാക്കില്ല. അത് ഉറപ്പുവരുത്തുക നിങ്ങൾ, ഒരു മാനേജർ എന്ന നിലയിൽ, കൃത്യമായ ഇടവേളകളിൽ സിസ്റ്റം പരിശോധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുക. ഈ രീതി ഉദ്യോഗസ്ഥർ - ജനറൽ സ്റ്റാഫുകൾ പോലും എപ്പോഴും അവരുടെ കാൽവിരലുകളിലായിരിക്കും.

- സർപ്രൈസ് പരിശോധനകൾ നടത്തുക

നിങ്ങളുടെ നിയന്ത്രണത്തിൽ സുരക്ഷ നിലനിർത്താനുള്ള ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായ മാർഗമാണിത്. അടുത്ത് സൂക്ഷിച്ച് (പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടില്ല) നിങ്ങളുടെ സുരക്ഷാ സംവിധാനങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന ആളുകളെ നിരീക്ഷിക്കുക. അവരെ (ആശ്ചര്യ പരിശോധനകൾ. ചില സമയങ്ങളിൽ, സുരക്ഷാ ഉദ്യോഗസ്ഥരെ ഇല്ലാതെ കൈമാറുന്നതും പ്രധാനമാണ് അവർക്ക് എന്തെങ്കിലും അറിയിപ്പ് നൽകുന്നു.

അവസാനമായി, സുരക്ഷ എന്നത് സാങ്കേതികവിദ്യ സ്ഥാപിക്കുന്നത് മാത്രമല്ല എന്ന് ഓർക്കുക. പകരം, ആവശ്യമായ എല്ലാ പ്രക്രിയകൾക്കും നിങ്ങൾ എപ്പോഴും ജാഗ്രതയോടെയും ജാഗ്രത പാലിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ട എല്ലാത്തിനുമുപരി, ഒരു പ്രമുഖ കൺസൾട്ടന്റിന് ഒരിക്കൽ അതിന്റെ നിരാശ രേഖപ്പെടുത്തിയത് പോലെ, "നിങ്ങളു വരുന്ന വഴിയിൽ എല്ലാ സന്ദർശകരെയും അവരുടെ ബാഗുകളും പരിശോധിക്കുക, പക്ഷേ അവർ പോകുമ്പോൾ പുറത്ത്! "

# 37

## ശരിയായ ബിസിനസ് പങ്കാളി

ഇന്നത്തെ കോർപ്പറേറ്റ് വേൾഡിൽ, ഫണ്ട് ലഭിക്കുന്നത് ശരിക്കും ഒരു പ്രശ്നമല്ല. ദിനംപ്രദം ആശയങ്ങളുമായി വരുന്ന ഏതൊരാൾക്കും ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ പണം നിറയും. തീർച്ചയായും, ബുദ്ധിമുട്ടുന്നതിനിടയിൽ പ്രാരംഭ ഘട്ടത്തിൽ, ഒരു പുതിയ ബിസിനസ്സുകാരൻ തന്റെ ആശയം എന്ന് നല്ലതല്ല. എന്നിരുന്നാലും, അവൻ സ്വന്തം ആശയത്തിൽ ശക്തമായി വിശ്വസിക്കുകയും തുടർന്നും ഉൾക്കൊള്ളുക ശ്രമങ്ങൾ, സ്ഥിതിഗതികൾ ഒടുവിൽ മാറും. അവൻ ധാരാളം ആളുകളെ കണ്ടെത്തും അവന്റെ കമ്പനിക്ക് ധനസഹായം നൽകാൻ തയ്യാറാണ്. ഒരു പുതിയ കണ്ടെത്തുന്നതിനുള്ള അവസരങ്ങൾ ലഭിക്ക സാമ്പത്തികമായി ശക്തമായ പങ്കാളി. എന്നിരുന്നാലും, അത്തരം ഓഫറുകൾ ഒഴുകുമ്പോൾ, വെല്ലുവിളി ശരിയായ പങ്കാളിയെ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നതാണ്.

ചാണക്യൻ ഉപദേശിക്കുന്നു,

*"രണ്ട് ശക്തരായ രാജാക്കന്മാർക്കിടയിലാണ് സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നതെങ്കിൽ, അയാൾ കഴിവുള്ള ഒരാളോട് അഭയം ഭേദം അവനെ സംരക്ഷിക്കുന്നു. "(7.2.13)*

അതിനാൽ, ധാരാളം പണവും പരിചയവുമുള്ള ഒന്നിലധികം സാധ്യതയുള്ള പങ്കാളികൾ എത്തുമ്പോൾ, നിങ്ങൾ വളരെ ജാഗ്രതയോടെയിരിക്കണം. എല്ലാത്തിനുമുപരി, തെറ്റായ തിരഞ്ഞെടുപ്പ് ബിസിനസിനെ നശിപ്പിക്കും നിങ്ങൾ ആദ്യം മുതൽ സൃഷ്ടിച്ചത്.

ശരിയായ തിരഞ്ഞെടുപ്പ് നടത്താൻ, ഓരോ പങ്കാളിയുടെയും സാധ്യതകളെ വിലയിരുത്താൻ ഒരാൾക്ക് കഴിയണം ശക്തിയും അതിനുശേഷം മാത്രമേ ഏറ്റവും ശക്തനായവനുമായി ബന്ധം സ്ഥാപിക്കൂ. അതിനുള്ള ചില നൂറുണ്ടുക ആരാണ് ശരിയായ പങ്കാളി എന്ന് തീരുമാനിക്കുക.

- നിങ്ങളുടെ മൂല്യങ്ങൾ പരിഗണിക്കുക

നിങ്ങൾ പിന്തുടരുന്ന മൂല്യങ്ങളെക്കുറിച്ചാണ് ബിസിനസ്സ്. ഓരോ വ്യക്തിയും തന്റെ വികാരങ്ങളും പ്രതീക്ഷകളും നിസംഘടനയിലെ വികാരങ്ങൾ. ഒരു പുതിയ പങ്കാളി ചിത്രത്തിൽ പ്രവേശിക്കുമ്പോൾ, അത് പ്രധാനമാണ് നിങ്ങളുടെ മൂല്യങ്ങളും അവന്റെ മൂല്യങ്ങളും പൊരുത്തപ്പെടുന്നുണ്ടോ എന്ന് പരിഗണിക്കുക. രണ്ട് കക്ഷികൾക്കും തരംഗദൈർഘ്യം.

- ദീർഘകാല സമീപനം

ചില സമയങ്ങളിൽ, ഫണ്ടുകൾ എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമാകുമ്പോൾ ഒരാൾ ആവേശത്തോടെ സ്വീകരിക്കാം. എന്നാൽ സാധ്യതകൾ, നിങ്ങൾ ആരുമായും ബന്ധപ്പെടുന്നതിന് മുമ്പ് ഒരു ദീർഘകാല തന്ത്രം ആവിഷ്കരിക്കുക. അല്ലെങ്കിൽ വളരെക്കാലമായി ഒരു ഇണയെ തിരയുന്ന ഒരു വ്യക്തിയുടെ അവസ്ഥയ്ക്ക് സമാനമായിരിക്കും സമയം, ആരെങ്കിലും 'ഉവ്വ്' എന്ന് പറഞ്ഞയടുക്കുന്ന, ആ വ്യക്തി വിവാഹിതനാകും, പിന്നീട് തിരിച്ചറിയാൻ മാത്രം ഇത് അവന്റെ/അവളുടെ ജീവിതത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ തെറ്റ് ആണെന്ന്! അതിനാൽ നിങ്ങളുടെ പങ്കാളിയുടെ ഭേദം



പങ്കാളിത്തം നിയമവിയേധമാകുന്നതിന് മുമ്പ് അറിയപ്പെടുന്ന ഉറവിടങ്ങൾ. ഇതിന് കുറച്ച് സമയമെടുത്തേക്കാം, പക്ഷേ അർത്ഥകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ വിജയിയാകുക.

• ഇത് വെറും പണമല്ല

പങ്കാളിത്തം എന്നത് പണം മാത്രമല്ല. ഇത് വെറുതെ കൊടുക്കുന്നതും വാങ്ങുന്നതും മാത്രമല്ല. വാസ്തവത്തിൽ, അജീവിതകാലം മുഴുവൻ നിലനിൽക്കേണ്ട ബന്ധം. സ്റ്റീഫൻ കോവി തന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ പറയുന്നു പുസ്തകം, *വളരെ ഫലപ്രദമായ ആളുകളുടെ ഏഴ് ശീലങ്ങൾ*, "... നിങ്ങൾ ഒരു വൈകാരികത വളർത്തിയെടുക്കേണ്ട ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്. "നിങ്ങളുടെ പങ്കാളികളുമായി നിങ്ങൾ പതിവായി സമയം ചെലവഴിക്കേണ്ടിവരും. അത് ആവശ്യ അവരുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തുന്നതിലൂടെ ബന്ധം വെറും ബിസിനസിനുമപ്പുറം ശക്തിപ്പെടും ഇടപാടുകൾ.

ഓർക്കുക, ഓരോ ബിസിനസ്സ് കഥയും പ്രവർത്തിക്കാൻ ശരിയായ ടീമിനെ കെട്ടിപ്പടുക്കുന്നതിന്റെ കഥയാണ് ഒരുമിച്ച് പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയുന്നു. ശരിയായ ടീം അംഗങ്ങളെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിൽ അതിശയിക്കാനില്ല കളി ജയിക്കാൻ വളരെ പ്രധാനമാണ്.

മീറ്റിംഗുകൾ മീറ്റിംഗുകൾ കൂടാതെ പാവപ്പെട്ട മീറ്റിംഗുകൾ നിങ്ങൾ മുൻപേയ്ക്ക് ഒരു വേദനയായി മാറും നിങ്ങളുടെ ജീവിതം.

മീറ്റിംഗുകൾ ഇരുതല മുർച്ചയുള്ള വാൾ പോലെയാണ്-അവ ഒന്നുകിൽ നിങ്ങളുടെ സമയം പാഴാക്കുന്നതാണ്, അല്ല നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സ് വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ കഴിയും. ഇതെല്ലാം നിങ്ങൾ എത്രത്തോളം ഫലപ്രദമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു യോഗങ്ങൾ.

ഈ വിഷയത്തിൽ ചാണക്യൻ ചില നൂറുക്കൾ നൽകുന്നു:

"രാജാവിന്റെ താൽപ്പര്യമുള്ളത് അവൻ സമയം നഷ്ടപ്പെടുത്താതെ പ്രഖ്യാപിക്കണം." (5.4.11)

മീറ്റിംഗുകളിൽ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്ന ചില നൂറുക്കളും ഇനിപ്പറയുന്നവയാണ്:

- ഒരു അജണ്ട ഉണ്ടായിരിക്കുക

വ്യക്തമായ യോഗങ്ങളില്ലാത്തതിനാൽ മിക്ക യോഗങ്ങളും ഒരാളുടെ സമയത്തെ വലിയ ചോർച്ചയാക്കുന്നു. ദി മീറ്റിംഗിന്റെ ഉദ്ദേശ്യം വ്യക്തമായിരിക്കണം. മികച്ച മീറ്റിംഗുകൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്നവയാണ് കമ്പനിയുടെ കാഴ്ചപ്പാട് അല്ലെങ്കിൽ മുതിർന്നവർക്ക് താൽപ്പര്യമുള്ളത് പരിഗണിക്കുക.

ഒരു അജണ്ട തയ്യാറാക്കുന്നത് മീറ്റിംഗിന് ദിശാബോധം നൽകുന്നു. നിങ്ങൾ ഇതിനായി വിളിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ കൂടിക്കാഴ്ച, അജണ്ട മറ്റുള്ളവരുമായി വ്യക്തമായി അറിയിക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പാക്കുക. കൂടാതെ, ഉറപ്പുവരുത്തുക പങ്കെടുക്കുന്നവരെക്കുറിച്ച് മുൻകൂട്ടി പറഞ്ഞുകൊണ്ട് പരമാവധി ഹാജർ, കുറഞ്ഞത് ആശയക്കുഴപ്പം മീറ്റിംഗിന്റെ ദിവസം, സമയം, സ്ഥലം.

ബിൽ ഗേറ്റ്സ് തന്റെ പുസ്തകത്തിൽ എഴുതിയതുപോലെ, ബിസിനസ്സ് അറ്റ് ദി സ്പീഡ് ഓഫ് ചിന്ത , "ആ മീറ്റിംഗുക മുൻകൂട്ടി ആസൂത്രണം ചെയ്തവയാണ് ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായത്. "

- ദിശ നൽകുക

ഒരു മസ്തിഷ്ക പ്രക്ഷോഭത്തിനോ ചർച്ചയ്ക്കോ നിങ്ങൾക്ക് തുറന്നുകൊടുക്കാം. പക്ഷേ അത് അനുവദിക്കാൻ പെട്ടെന്ന് വഴിതെറ്റാനുള്ള യോഗം. ഒരു ചെയർപേഴ്സൺ എന്ന നിലയിൽ, നിങ്ങൾ മീറ്റിംഗിന് ഒരു ബോധം നൽകേണ്ടതുണ്ട് സംവിധാനം.

നിങ്ങൾ ഒരു നല്ല ടെലിവിഷൻ ടോക്ക് ഷോ അവതാരകനെപ്പോലെ ആയിരിക്കണം-ഉത്തരങ്ങൾ എപ്പോൾ ചോദ്യം വഴിതെറ്റുന്നു, അല്ലെങ്കിൽ ചോദ്യം ചെയ്യപ്പെടുന്ന വ്യക്തി വളരെയധികം സംസാരിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ, നിങ്ങളുടെ നയതന്ത്രപരമായി അവനെ വെട്ടി, അടുത്ത ചോദ്യത്തിലേക്ക് നീങ്ങുക.

**പേജ് 97**

എത്രയും വേഗം പോയിന്റിലേക്ക് വരു!

ഇത് വളരെ നിർണായകമാണ്. മറ്റ് സെഷനുകൾ പോലെ മീറ്റിംഗുകൾ ആരംഭിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ആകസ്മികമായിരിപ്പ പ്രോജക്റ്റിന്റെ അവസ്ഥയെക്കുറിച്ച് ടീമിനോട് ചോദിക്കുക, എന്തെങ്കിലും പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടോ എന്ന് കണ്ടെത്തുക, ചർച്ച, മുതലായവ

എന്നിരുന്നാലും, മീറ്റിംഗ് തുടരുന്നോ, എത്രയും വേഗം വിഷയത്തിലേക്ക് വരേണ്ടത് വളരെ ആവശ്യമാണ് സാധ്യമാണ്, എത്രയും വേഗം! നമ്മൾ നമ്മുടെ സമയം നിരീക്ഷിക്കണം.

അതിനാൽ, ഏതൊരു മീറ്റിംഗിന്റെയും വിജയം അതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടതും പ്രധാനപ്പെട്ടതുമായ കാര്യങ്ങൾ മാത്രം ഉൾ അജണ്ട. ഏറ്റവും പ്രധാനമായി, മീറ്റിംഗുകൾ അവസാനിക്കുമ്പോൾ, ഒരു ആക്ഷൻ പ്ലാൻ ഉണ്ടാക്കുക. എടുക്കുക തീരുമാനങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുക. അല്ലെങ്കിൽ അത് പഴയ ഓഫീസ് തമാശ പോലെയാകും, "എപ്പോൾ ഞങ്ങളുടെ ബോസിന് ഒന്നും ചെയ്യാനില്ല, അവൻ ഒരു മീറ്റിംഗിന് വിളിക്കുന്നു! "

### 39

## ഒരു ബിസിനസ് യാത്ര ആസൂത്രണം ചെയ്യുന്നു

ബിസിനസ്സ് വികസനത്തിന്റെ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഭാഗമാണ് യാത്ര. ഇത് നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നു പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ സമീപിക്കുക, പുതിയ വിപണികൾ പരീക്ഷിക്കുക, പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലും സേവനങ്ങളിലും നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനം പരീക്ഷിച്ചുകൊണ്ട്.

ഇന്നത്തെ ആഗോളവൽക്കരിക്കപ്പെട്ട കോർപ്പറേറ്റ് ലോകത്ത്, രാജ്യത്തുടനീളം, അല്ലെങ്കിൽ ഉടനീളം യാത്ര ചെയ്യേണ്ടി വരുന്നവർ, ഏതൊരു ബിസിനസ്സിന്റെയും അനിവാര്യ ഭാഗമാണ്. പുതിയ ബിസിനസ്സ് വികസനം പര്യവേഷണം അവസരങ്ങൾ, പുതിയ നിക്ഷേപകരിലേക്ക് എത്തുക അല്ലെങ്കിൽ ജോയിന്റ് വെഞ്ചുഴ്സ് (ജെവി) തേടുന്നത് സാധ്യമാക്കുന്ന കമ്പനികളിൽ പോലും പ്രധാനപ്പെട്ട ജോലികൾ.

എന്നാൽ നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് യാത്രയ്ക്കുള്ള ആസൂത്രണവും ഒരുപോലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ജോലിയാണ്. ചാണക്യൻ സൂചന:

"വാഹനങ്ങൾക്കും ഡ്രാഫ്റ്റ് മൃഗങ്ങൾക്കും ശരിയായ ക്രമീകരണങ്ങൾ ചെയ്തതിനുശേഷം അദ്ദേഹം ആരംഭിക്കേണ്ട സേവകരുടെ കൂട്ടം." (1.16.5)

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് യാത്രയ്ക്കായി ആസൂത്രണം ചെയ്യുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട ചില അധിക നൂറുങ്ങൾ ഇതാണ്:

- വ്യക്തമായ ഒരു യാത്രാ പദ്ധതി ഉണ്ടായിരിക്കുക

ഒരു വ്യക്തമായ യാത്രാ പദ്ധതി തയ്യാറാക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് - നമ്പറിനായുള്ള ഒരു യാത്രാ വിവരണം പൂർത്തിയായിരിക്കുമ്പോൾ നിങ്ങൾ പുതിയ മേഖലയിലായിരിക്കും. സമയത്തിന്റെ ആവശ്യകത കണക്കിലെടുക്കുക, പണവും മറ്റ് പല ഘടകങ്ങളും. നിങ്ങളുടെ പ്ലാൻ വ്യക്തമാക്കുന്നതിന് പ്രാദേശിക കോൺടാക്റ്റുകൾ ഉപയോഗിക്കുക. അപ്രതീക്ഷിതമായ അവസരങ്ങൾ പര്യവേക്ഷണം ചെയ്യാൻ കുറച്ച് അധിക സമയം നൽകുക.

### നിങ്ങളുടെ യാത്രാ ടീം

നിങ്ങളോടൊപ്പം യാത്ര ചെയ്യുന്ന ആളുകൾ ആരാണ്? എത്ര? അവരുടെ റോളുകൾ എന്തൊക്കെയാണ്? ഇവയാണു ഉത്തരം നൽകേണ്ട ചില പ്രധാനപ്പെട്ട ചോദ്യങ്ങൾ. ഒരു ടീം നിങ്ങളുടെ ശക്തിയും നൽകുന്നു ഭൗതികം. അതുകൊണ്ടാണ് സർക്കാർ ഉദ്യോഗസ്ഥർ എപ്പോഴും ഒരു പ്രതിനിധി സംഘത്തോടൊപ്പം യാത്ര ചെയ്യുന്നത്

- സാധ്യതയുള്ള സാധ്യതകൾ നന്നായി പഠിക്കുക

നിങ്ങൾ പോകുന്നതിനുമുമ്പ്, പ്രതീക്ഷിത ലക്ഷ്യം പഠിക്കുക. മിക്ക അടിസ്ഥാന വിവരങ്ങളും ചെയ്യും ഇന്റർനെറ്റിൽ ലഭ്യമാണ്. വിശ്വസനീയമായ ഉറവിടങ്ങളിലൂടെ വിവരങ്ങൾ പരിശോധിക്കുക. മുഖം കാണുമ്പോൾ- അവരുമായി അഭിമുഖീകരിക്കുക, എല്ലാ വിവരങ്ങളും ഉറപ്പുവരുത്താൻ അവരോട് പ്രത്യേക ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്ക ശരിയാണ്. എല്ലാത്തിനുമുപരി, നിങ്ങൾ ഒരു ദീർഘകാല അസോസിയേഷൻ നോക്കുകയാണെങ്കിൽ നിങ്ങൾ ഉറപ്പു ശരിയായ പങ്കാളിയുമായി നിങ്ങൾ ഒരു കരാർ ഒപ്പിടുകയാണ്.

---

### പേജ് 99

### ഡീലുകൾ ഉടൻ അവസാനിപ്പിക്കരുത്

ചില സമയങ്ങളിൽ, ആദ്യ മീറ്റിംഗിൽ തന്നെ ഡീലുകൾ അവസാനിപ്പിക്കുന്നത് വളരെ ആവേശകരമാണ്. ഇതിനെ പ്രലോഭനം. മിന്നുന്നതെല്ലാം പൊന്നല്ല. ആദ്യത്തെ മതിപ്പ് തീർച്ചയായും ആയിരിക്കണമെന്നില്ല നിലനിൽക്കുന്ന മതിപ്പ്. വീട്ടിലേക്കു തിരിച്ചുവരു. പിന്നെ, ശാന്തമായ മനസ്സോടെ, പ്രധാനപ്പെട്ടവയെല്ലാം പുനരാലോചന മേഖലകളും, വിദഗ്ദ്ധരുടെ സഹായത്തോടെ, അടുത്ത നടപടി സ്വീകരിക്കുക.

ഓർക്കുക, ഓരോ പുതിയ അവസരവും ഒരു സാധ്യതയാണെങ്കിലും, അൽപ്പം ചെയ്യേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് ഭാവി പരിപാടികൾ നിങ്ങൾക്ക് നന്നായി കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന വിധത്തിൽ ചിന്തിക്കുക. നിങ്ങളെപ്പോലെ ഒരിക്കൽ ഒരു ബിലിൺ ഡോളർ നിക്ഷേപമായി വാഗ്ദാനം ചെയ്ത വിജയകരമായ ബിസിനസ്സുകാരൻ കമ്പനി പെട്ടെന്നുള്ള അദ്ദേഹത്തിന്റെ മറുപടി വന്നു, "ഓഫറിന് നന്ദി, ഉടൻ തന്നെ നിങ്ങളെ ബന്ധപ്പെടും!"

# 40

## പബ്ലിക് റിലേഷൻസ്

പ്രശസ്ത മാനേജ്മെന്റ് ഗുരുവായ പീറ്റർ ഡ്രക്കർ ഒരിക്കൽ അത് അഭിപ്രായപ്പെട്ടിരുന്നു ഒരു ബിസിനസ്സ് നേതാവിന്റെ മുൻഗണനകളിൽ വലിയ പിന്മാറ്റം നേടാൻ കഴിയുക, സാമൂഹികവൽക്കരിക്കുക, (പബ്ലിക് റിലേഷൻസ്). "നിങ്ങളുടെ ക്ലയന്റുകളുമായി നിങ്ങൾ നിലനിർത്തുന്ന മികച്ച ബന്ധങ്ങളെക്കുറിച്ചാണ്, വിതരണക്കാർ, ഷെയർഹോൾഡർമാർ, ജീവനക്കാർ, നിങ്ങൾ ബന്ധപ്പെടുന്ന മറ്റെല്ലാ വ്യക്തികളും! " നമ്മുടെ സ്വന്തം പ്രാചീന ഗുരുവും ഒരുപക്ഷേ ആദ്യത്തെ മാനേജ്മെന്റ് ചിന്തകനുമായ ചാണക്യൻ പോലും കൊണ്ടു രാജാക്കന്മാർക്കും മറ്റ് നേതാക്കൾക്കുമുള്ള ഉപദേശത്തിന്റെ പുസ്തകത്തിൽ അതേ ആശയം വെളിപ്പെടുത്തി,

*"അദ്ദേഹം വനമേധാവികൾ, അതിർത്തി മേധാവികൾ, മേധാവി എന്നിവരുമായി സമ്പർക്കം സ്ഥാപിക്കണം നഗരങ്ങളിലും ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിലും ഉദ്യോഗസ്ഥർ. "(1.16.7)*

പക്ഷേ, ഒരു നെറ്റ്‌വർക്ക് എങ്ങനെ നിർമ്മിക്കാമെന്നും കോൺടാക്റ്റുകൾ എങ്ങനെ നിലനിർത്താമെന്നും ഓരോ ചില നൂറുക്കണക്കുകൾ ഇതാ:

### യോഗങ്ങളിൽ പങ്കെടുക്കുക

ഒരു സിഇഒയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം, ഒരു പുതിയ വ്യക്തിയെയെങ്കിലും കാണാതെ ഒരു ദിവസം പോലും കടന്നു പോകാൻ കഴിയാതെ ബിസിനസ്സ് കോൺഫറൻസുകൾ, പരിശീലന പരിപാടികൾ അല്ലെങ്കിൽ ഒന്നിലധികം മീറ്റിംഗുകളിൽ പോലും പങ്കെടുക്കേണ്ടതുണ്ട് പ്രധാനപ്പെട്ട ആളുകൾ. കോൺടാക്റ്റുകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതിനു പുറമെ, അവൻ പഠിക്കാൻ തുടങ്ങണം മറ്റുള്ളവരുടെ അനുഭവങ്ങൾ.

- ബന്ധം പുലർത്തുക

ബന്ധപ്പെടാനുള്ള വിശദാംശങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നത് മതിയാകില്ല. നമ്മളിൽ ഭൂരിഭാഗവും വിവിധ കോൺഫറൻസുകളിൽ വിസിറ്റിംഗ് കാർഡുകളുടെ ഒരു കൂമ്പാരവുമായി അതിനെക്കുറിച്ച് ഒന്നും ചെയ്യരുത്. അതിനാൽ, ഓരോന്നിന്റെയും പ്രധാനപ്പെട്ട വ്യക്തി നിർബന്ധമാണ്. നിങ്ങൾ കണ്ടുമുട്ടിയ ഓരോ വ്യക്തിയുമായുള്ള ബിസിനസ്സ് സാധ്യതകളെക്കുറിച്ചു കൂടാതെ ഒരു നിർദ്ദേശം തയ്യാറാക്കുക.

- രണ്ട്-വഴി സമീപനം

പുതിയതിൽ നിന്ന് അയാൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന നേട്ടങ്ങളെക്കുറിച്ച് മാത്രം ചിന്തിച്ച് മിക്ക ബിസിനസ്സുകാരും തെറ്റ് ചെയ്യുന്ന ബന്ധപ്പെടുക! പകരം, നിങ്ങൾക്ക് അവരെ എങ്ങനെ സഹായിക്കാനാകുമെന്ന് ചിന്തിക്കുക. ചില സമയങ്ങളിൽ, c

അവരുടെ ബിസിനസ്സ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന നൂറുണ്ട് അല്ലെങ്കിൽ നിർദ്ദേശം. അവരെ സഹായിക്കുക, മിക്കവാറും, അവ നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുക.

- ദീർഘകാല സമീപനം

---

**പേജ് 101**

മനുഷ്യ ബന്ധങ്ങളിൽ, സമയം പ്രധാനമാണ്, ബിസിനസ്സിൽ 'സമയം' പ്രധാനമാണ്. എന്നാൽ വരെ ശരിയായ സമയം അറിയുക, നിങ്ങൾ വേണ്ടത്ര സമയം ചെലവഴിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സാധ്യതയുള്ള ബിസിനസ്സ് ഒരിക്കലും ബന്ധം ഉടൻടി പ്രയോജനകരമാണെന്ന് തോന്നാത്തതിനാൽ മാത്രം. ഒരാൾക്ക് വേണം എല്ലായ്പ്പോഴും ദീർഘകാലത്തെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുക. പതുക്കെ എടുക്കുക, പക്ഷേ ഉറപ്പാണ്. നിങ്ങൾക്ക് ഒരിക്കലും ഇന്ന് ചെറുതായി തോന്നുന്നു നാളെ ഒരു ഭീമൻ ആയി മാറിയേക്കാം, അതേസമയം ഒരു ഭീമൻ ഇന്ന് പുറത്ത് വന്നേ, തെരുവുകൾ പിന്നീട്.

നേതൃത്വം ഒരു കലയാണെങ്കിലും, ബിസിനസ്സ് കൂടുതൽ മികച്ച കലയാണെന്ന് എപ്പോഴും ഓർക്കുക. അത് ആളുകളുടെ ധാരണയും അവരുടെ മനസ്സും മനസ്സിലാക്കലും മനസ്സിലാക്കലും ആവശ്യമാണ് ഓരോ വ്യക്തിയെയും നിറവേറ്റുന്ന വിവിധ ഘടകങ്ങൾ. അതിനാൽ, ബിസിനസ്സിൽ, പിആർ വെറുതെ ചെയ്യാൻ കഴിയാതെ ഇത് ഒരു ഏജൻസിക്ക് ട്രൂസോഴ്സിംഗ് ചെയ്യുന്നു. ആവശ്യമെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു PR ഏജൻസി ഉണ്ടായിരിക്കാം, പക്ഷാളിത്തം, നിങ്ങളുടെ സമയവും പരിശ്രമവും വിവേകത്തോടെ നിക്ഷേപിക്കണം.

---

**പേജ് 102**

### ഗുണങ്ങളുള്ള പുരുഷന്മാരെ ബഹുമാനിക്കുക

ഒരു സാധാരണ മനുഷ്യനും മഹാനും തമ്മിൽ എങ്ങനെ വേർതിരിക്കാമെന്ന് ഒരു ഷാർപ്പ് വ്യക്തിക്ക് അറിയാം പുരുഷന്മാർ. ഒരു നേതാവിന് ഈ ഗുണം വിജയകരമായി ഉൾക്കൊള്ളാൻ കഴിയുമെങ്കിൽ, അയാൾക്ക് എളുപ്പത്തിൽ ജീവിതത്തിന്റെ എല്ലാ മേഖലകളിലും വിജയിച്ചു. ഒരു ജ്യല്ലറി ചെയ്യുന്നതുപോലെ, ഒരാൾക്ക് വൈദഗ്ദ്ധ്യം ഉണ്ടായിരിക്കാൻ അപൂർവ്വ രത്നങ്ങളും സാധാരണ കല്ലുകളും തമ്മിൽ വേർതിരിക്കുന്നു. ചാണക്യന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, ഒരു ബിസിനസിന് ഏറ്റവും വലിയ ഉറവിടം തൊഴിൽ ശക്തിയാണ്. സത്യത്തിൽ, എല്ലാ മഹത്തായ നേട്ടങ്ങളുടെയും ഉറവിടം ആളുകളാണ്, ഇവയെല്ലാം നിർവഹിക്കുന്നത് പുരുഷന്മാരാണ് വലിയ ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ട്.

ഈ ഗുണങ്ങളെയാണ് അംഗീകരിക്കുകയും ബഹുമാനിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടത്. ചാണക്യൻ, അതേസമയം ഈ ഗുണങ്ങൾ നിർവ്വചിക്കുന്നത്, പറഞ്ഞു,

"പഠനം, ബുദ്ധി, ധൈര്യം, ശ്രേഷ്ഠത എന്നിവയിലെ മികവിന്റെ പേരിൽ പുരുഷന്മാർ ആദരിക്കപ്പെടണം ജനനവും പ്രവൃത്തികളും." (3.20.23)

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ഓരോ തരത്തിലുമുള്ള പുരുഷന്മാരെയും ഏതെങ്കിലും സംഘടനയിൽ ബഹുമാന ഓരോ തരവും വെവ്വേറെ:

• പഠിക്കുന്ന പുരുഷന്മാർ

പഠിക്കുന്ന പുരുഷന്മാരാണ് എല്ലാ സമൂഹത്തിലും ഏറ്റവും ബഹുമാനിക്കപ്പെടുന്നത്. അക്കാദമിക് കൂടാതെ പണ്ഡിതപഠനം, ഈ വിവരണം പുരുഷന്മാർക്ക് അനുഭവജ്ഞാനമുള്ളതുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

ഇന്ത്യയിൽ, പ്രത്യേകിച്ചും, ഞങ്ങൾ എല്ലായ്പ്പോഴും പഠിക്കുന്ന പുരുഷന്മാരെ വളരെ ബഹുമാനത്തോടെയാണ് കണ സാമൂഹ്യശാസ്ത്രജ്ഞൻ ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞിരുന്നു, "പഠിക്കുന്ന പുരുഷന്മാരെ ബഹുമാനിക്കാത്ത ഒരു സമൂഹം നിര തകർച്ച."

• ധൈര്യം

ധൈര്യശാലി. പോരാളികൾ. ഉണ്ടായിരുന്നിട്ടും, 'തുടരാൻ' അവർക്ക് ആ അധിക ഗുണമുണ്ട് പ്രശ്നങ്ങൾ. ആവശ്യമെങ്കിൽ മരണത്തെ നേരിടാൻ പോലും അവർ തയ്യാറാണ്. അത്തരം ആളുകളെ വിളിക്കുന്ന ക്ഷത്രിയന്മാർ. ഞങ്ങളെ സംരക്ഷിക്കുന്ന പട്ടാളക്കാരും കാവൽക്കാരും അവരാണ്. സൈന്യം പറയുന്നതുപോലെ, നിങ്ങൾ എല്ലാവരും സമാധാനമായി ഉറങ്ങാൻ വേണ്ടി രാത്രികളിൽ ഉണർന്നിരിക്കുക. "

മാന്യമായ ജനനം

കുലീന കുടുംബങ്ങളിൽ ജനിച്ച വ്യക്തികൾ യാന്ത്രികമായി ബഹുമാനിക്കപ്പെടുന്നു. ഇപ്പോൾ ഇത് ജാതി അല്ല-

---

**പേജ് 103**

പക്ഷപാതപരമോ വംശീയമോ ആണ്. എന്നിരുന്നാലും, ചില ഗുണങ്ങൾ ജനിതകമാണെന്ന് ഞങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്ന പശ്ചാത്തലം ഒരു വ്യക്തിയുടെ വ്യക്തിത്വത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്നു.

• പ്രവൃത്തികൾ

അവസാനമായി, നിങ്ങളുടെ വാക്കുകൾ നിങ്ങളുടെ വാക്കുകളേക്കാൾ ഉച്ചത്തിൽ സംസാരിക്കുന്നു. നിങ്ങൾ നേടി ആജ്ഞ ബഹുമാനം. അതിനാൽ, മഹത്തായതും ശ്രേഷ്ഠവുമായ പ്രവൃത്തികൾ ചെയ്ത പുരുഷന്മാർ ആവശ്യമാ

ബഹുമാനിക്കുന്നു.

നിങ്ങൾ അത്തരം വ്യക്തികളെ തിരിച്ചറിയുമ്പോൾ, നിങ്ങൾക്ക് അവരുമായി സഹവസിക്കുകയും അവരിൽ നിന്ന് നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന ആനുകൂല്യങ്ങൾ മുകളിലേക്ക് ചരിഞ്ഞ വളവിൽ ആസൂത്രണം ചെയ്യാൻ കഴിയുമെന്ന് കരുതുന്നു.

ബിസിനസ്സ് ലോകത്ത് ഇത് പ്രത്യേകിച്ചും സത്യമാണ്. ജെആർഡി ടാറ്റയ്ക്ക് സാധിച്ചുവെന്ന് പറയപ്പെടുന്നു 'ഗുണമേന്മയുള്ള പുരുഷന്മാരെ' തിരിച്ചറിയുക. അവൻ അവരെ തന്റെ ടീമിന്റെ ഭാഗമാക്കി, ടാറ്റകൾ തലമുറകളായി വിജയിക്കുന്നു.

## 42

### ഒരു നല്ല മീറ്റിംഗ്

ബിൽ ഗേറ്റുകൾ അവന്റെ പുസ്തകത്തിൽ പറഞ്ഞു, *ചിന്തയുടെ വേഗതയിൽ ബിസിനസ്സ്*, "ദി ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായ മീറ്റിംഗുകളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവർ നന്നായി തയ്യാറാകുന്നു." ഇത് സത്യമാണ്, ചാണക്യൻ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് വളരെക്കാലം മുമ്പ് ഈ നിയമം നടപ്പാക്കിയിരുന്നു. അവൻ ആളുകൾ മീറ്റിംഗുകളിൽ കൃത്യനിഷ്ഠ പാലിക്കുക മാത്രമല്ല, നന്നായി തയ്യാറാകാനും ആഗ്രഹിക്കുന്നു റിപ്പോർട്ടുകൾ.

അവർ റിപ്പോർട്ടുകളില്ലാതെ വന്നാൽ, അവർക്ക് യഥാർത്ഥത്തിൽ പിഴ ചുമത്തുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ശിക്ഷിക്കുകയോ ചെയ്യുന്നു.



അവൻ പറഞ്ഞു,

(മാനേജർമാർ) ശരിയായ സമയത്ത് വരാത്തതിനാലോ അക്കൗണ്ട് ബുക്കുകൾ ഇല്ലാതെ വരുന്നതിനാലോ ബാലൻസ്, പിഴ അടയ്ക്കേണ്ട തുകയുടെ പത്തിലൊന്ന് ആയിരിക്കും. "(2.7.21)

യോഗങ്ങളിൽ അച്ചടക്കമുള്ള പെരുമാറ്റം വളരെ പ്രധാനമാണ്. ചാണക്യനും മറ്റുള്ളവരെ പട്ടികപ്പെടുത്തി നന്നായി തയ്യാറാക്കിയ മീറ്റിംഗിന്റെ പ്രധാന വശങ്ങൾ.

• എന്തുകൊണ്ടാണ് ഒരു മീറ്റിംഗ്?

ചില ആശയങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യാൻ രണ്ടോ അതിലധികമോ ആളുകൾ കണ്ടുമുട്ടുന്ന ഒരു സംഭവമാണ് മീറ്റിംഗ്. എ കമ്പനി, മിക്ക മീറ്റിംഗുകൾക്കും ഒരു അജണ്ടയുണ്ട്. ഉദാഹരണത്തിന്, ഒരു വിൽപന അവലോകന യോഗം. ഇത് ലൈസൻസ് സീം ഒത്തുചേരുകയും കൈവരിച്ച ലക്ഷ്യങ്ങൾ, വരാനിരിക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് ചർച്ച ചെയ്യുകയും വേണ്ട അടുത്ത ലക്ഷ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റാനുള്ള തന്ത്രങ്ങളും മുന്നോട്ടുപോകാനുള്ള പദ്ധതികളും.

ആശയങ്ങൾ കൈമാറുന്നതിനായി ഒരു മീറ്റിംഗും നടത്തുന്നു, ഇത് നെറ്റ്വർക്കിനുള്ള ഒരു അവസരമാണ്, മനസ്സിലാക്കുന്നവരുടെ പ്രവർത്തന ശൈലികൾ, അതുപോലെ തന്നെ വിവരങ്ങൾ പങ്കിടുകയോ അന്വേഷിക്കുകയോ ചെയ്യ

ഒരു നല്ല മീറ്റിംഗിന്റെ പ്രയോജനങ്ങൾ

വ്യക്തമായ അജണ്ടയുള്ള ഒരു നല്ല മീറ്റിംഗ് ആണ്. അത്തരം മീറ്റിംഗുകളുടെ സമയം പ്രവർത്തിക്കുന്നു വളരെ നേരത്തെ തന്നെ എല്ലാവരോടും ആശയവിനിമയം നടത്തി. ഇത് കൃത്യസമയത്ത് ആരംഭിക്കുകയും കൃത്യന അത്തരമൊരു ഉൽപാദനപരമായ മീറ്റിംഗിന് ശേഷം ആളുകൾക്ക് സുഖം തോന്നുന്നു, പകരം നിരാശപ്പെടേണ്ടതില്ല ഒരു പുരോഗതിയും കൂടാതെ ഒരു മീറ്റിംഗിലൂടെ മറ്റൊന്നിലേക്ക് ഒഴുകുക.

ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ പ്രത്യേകിച്ചും, സമയം ഒരു വിലയേറിയ വസ്തുവാകുമ്പോൾ, ഒരാൾ വിളിക്കരുത് വ്യക്തമായ അജണ്ടയില്ലാത്ത ഒരു മീറ്റിംഗിനായി. ഓരോ സെക്കന്റും ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ളതായിരിക്കണം.

**പേജ് 105**

• ഒരു നല്ല മീറ്റിംഗിനായി തയ്യാറെടുക്കുന്നു

ആശയവിനിമയം നടത്തേണ്ടതാണ് ഒരാൾ ആദ്യം തയ്യാറാക്കേണ്ടത്. ഇതാണ് റോൾ സംഘാടകൻ. ഓർക്കുക, പ്രസക്തമായവയുമായി നിങ്ങൾ നാല് കാര്യങ്ങൾ ആശയവിനിമയം നടത്തണം പങ്കെടുക്കുന്നവർ ഒത്തുചേരുന്നതിന് മുമ്പ് - എവിടെ, എപ്പോൾ, ആരാണ്, എന്ത്.

മീറ്റിംഗ് എവിടെയാണ് നടക്കുന്നത് (വേദി). എപ്പോൾ (സമയം, ആരംഭിക്കുന്നതും അവസാനിക്കുന്നതുമായ സമയം ആരാണ് (സെഷനായി ചെയർപേഴ്സൺ അല്ലെങ്കിൽ സ്പീക്കർ), എന്തിനുവേണ്ടിയാണ് (അജണ്ടയും വിഷയവും യോഗം).

ഏത് സാഹചര്യത്തിലും, നിങ്ങൾ മീറ്റിംഗിൽ പങ്കെടുക്കുന്നയാളാണെങ്കിൽ, നിങ്ങൾ എപ്പോഴും തയ്യാറായിരിക്കണം പ്രസക്തമായ റിപ്പോർട്ടുകളും ആവശ്യമായ പേപ്പറുകളും.

എന്തെങ്കിലും പ്രത്യേക വിവരങ്ങൾ ആവശ്യപ്പെടുമ്പോൾ, സമയം പാഴാക്കരുത്. പെട്ടെന്നുള്ളതും ഉടനടി പ്രതികരിക്കുന്നത് തീരുമാനമെടുക്കൽ പ്രക്രിയയെ സഹായിക്കും.

കൂടാതെ, ഒരു മീറ്റിംഗിന്റെ പ്രാധാന്യം മനസ്സിലാക്കാൻ ശ്രമിക്കുക. ഒരു നല്ല സംഘാടകനാകുക, കണ്ടക്ടർ, പങ്കാളി. കൂടാതെ, മറ്റുള്ളവരുടെ പ്രാധാന്യം പഠിപ്പിക്കാൻ ഒരിക്കലും മടിക്കരുത് ഫലപ്രദമായ മീറ്റിംഗുകൾ.

# 43

## നിങ്ങൾ ആരംഭിച്ചത് പൂർത്തിയാക്കുക

അവൻ ഏറ്റെടുക്കുന്ന ഓരോ പദ്ധതിയും അവസാനിപ്പിക്കാൻ വിധിക്കപ്പെട്ട ഒരു സുഹൃത്ത് എനിക്കുണ്ട് വിജയമല്ലാതെ മറ്റൊന്നുമില്ലാതെ. ഒരിക്കൽ അവന്റെ രഹസ്യം എനോട് പങ്കിടാൻ ഞാൻ അദ്ദേഹത്തോട് ആവശ്യം അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു, "ഏതെങ്കിലും പുതിയ പ്രോജക്റ്റ് ഏറ്റെടുക്കുന്നതിന് മുമ്പ്, എന്റെ പക്കലുള്ള മുൻ ജോലികൾ ഏറ്റെടുത്തു. ഞാൻ ഏകമനസ്സോടെ വിജയകരമായി എല്ലാ പ്രോജക്റ്റുകളും പൂർത്തിയാക്കുന്നുവെന്ന് ഇത് ഉറപ്പാക്കുക!"

ഈ വാക്കുകൾ ഉടൻ തന്നെ ചാണക്യന്റെ ഒരു വാക്യം ഓർമ്മപ്പെടുത്തി:

"ഏറ്റെടുത്ത പ്രവൃത്തികളുടെ നേട്ടം കൈവരിക്കുന്നതാണ് പ്രവർത്തനം." (6.2.2)

വളരെ കുറച്ച് ആളുകൾ മാത്രമേ അവർ ഇതിനകം ആരംഭിച്ച ജോലി പൂർത്തിയാക്കാൻ നല്ലവരാണ്. തീർച്ചയായും മിക്കവാറും നമ്മളെല്ലാവരും പുതിയ പ്രോജക്റ്റുകൾ എടുക്കുകയും പുതിയ ഓർഡറുകൾ സ്വീകരിക്കുകയും പുതിയ നമ്മളോട് തന്നെ ചോദിക്കാതെ വായിക്കേണ്ട പുസ്തകങ്ങൾ, "നിലവിലുള്ളത് ഞാൻ ആദ്യം പൂർത്തിയാക്കേണ്ടതേ

സമ്മർദ്ദം, ക്രൂരമായ സമയ മാനേജ്മെന്റ്, എന്നിങ്ങനെയുള്ള വിവിധ പ്രശ്നങ്ങളിൽ ഞങ്ങൾ എത്തിച്ചേരുന്നതിൽ ദയനീയമായ തൊഴിൽ-ജീവിത സന്തുലിതാവസ്ഥയും. എന്തുകൊണ്ടാണ് ഞങ്ങൾക്ക് ഇതിനകം ഉള്ള ജോലി ആദ്യ കയ്യിൽ?

നമ്മൾ 'ആക്റ്റീവ്' അല്ലാത്തതിനാലാണ് ഇത് സംഭവിക്കുന്നതെന്ന് ചാണക്യൻ പറയുന്നു. പൂർത്തിയാക്കാൻ ഞങ്ങൾ നിലവിലുള്ള എല്ലാ ജോലികളും. ഇതിന് ഒരു പോംവഴിയുമില്ല.

കൂടാതെ, നിങ്ങൾ കുറച്ച് ഘട്ടങ്ങൾ ഓർമ്മിക്കേണ്ടതുണ്ട്:

ബാക്കിയുള്ള എല്ലാ ജോലികളും പട്ടികപ്പെടുത്തുക

നിങ്ങളുടെ ജീവിതം എന്തുകൊണ്ടാണ് കുഴപ്പത്തിലായതെന്ന് കാണാൻ നിങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ, ഈ ലഭ്യ നാളിതുവരെ നിങ്ങൾ ആരംഭിച്ച, എന്നാൽ പൂർത്തിയാക്കാത്ത, അല്ലെങ്കിൽ പൂർത്തിയാക്കാത്ത പ്രവർത്തനങ്ങളെ

ഇത് ഒരു റിപ്പോർട്ട് പൂർത്തിയാക്കുകയോ ഒരു പരിപാടിയുടെ സംഘാടകരെ വിളിക്കുകയോ നന്ദി പറയുകയോ ചെയ്ത നിങ്ങൾ എടുത്ത ആ പുസ്തകം പൂർത്തിയാക്കുക. നിങ്ങൾ സത്യസന്ധനാണെങ്കിൽ, നിങ്ങൾ ഞെട്ടിപ്പോകും നിങ്ങളുടെ പട്ടികയുടെ വലുപ്പം!

- ആസൂത്രണം ചെയ്യുക, ചെയ്യുക

ഇപ്പോൾ, പൂർത്തിയാക്കാത്ത ഓരോ ജോലിയും പൂർത്തിയാക്കാൻ ആവശ്യമായ സമയം പട്ടികപ്പെടുത്തുക. ഉദാഹരണത്തിന് റിപ്പോർട്ട് പൂർത്തിയാക്കാൻ അര മണിക്കൂർ എടുക്കുക. അല്ലെങ്കിൽ വിളിക്കാനും നന്ദി പറയാനും ഏകദേശം 5-10 ആ പാർട്ടിയുടെ സംഘാടകർ. അല്ലെങ്കിൽ നിങ്ങൾ വായിക്കാൻ തുടങ്ങിയതും പാതിവഴിയിൽ ഉപേക്ഷിച്ചതുമായ ,

---

**പേജ് 107**

പൂർത്തിയാക്കാൻ ഏകദേശം മൂന്ന് മണിക്കൂർ കൂടി.

പൂർത്തിയാക്കാത്ത ഈ ജോലികൾ പൂർത്തിയാക്കാൻ കുറച്ച് സമയം മാറ്റിവയ്ക്കുക, ദിവസേന ഒരു മണിക്കൂർ പരമ്പരയായി, നിങ്ങൾ യഥാർത്ഥത്തിൽ അത് ചെയ്യണം! അത് ചെയ്യുന്നതിനെക്കുറിച്ച് മാത്രം ചിന്തിക്കരുത്.

- ഇതൊരു ശീലമാക്കുക

ഈ വ്യായാമം തുടക്കത്തിൽ ബുദ്ധിമുട്ടായി തോന്നിയേക്കാം. എല്ലാത്തിനുമുപരി, നാമെല്ലാവരും വൃത്തികെട്ട ശീലം നീട്ടിവെക്കുന്നത്. എന്നാൽ പൂർത്തിയാക്കാത്ത എല്ലാ ജോലികളും പൂർത്തിയാക്കി നമ്മൾ സ്വയം ശാസിക്കുകയാണെങ്കിൽ ഞങ്ങളുടെ ആത്മവിശ്വാസം വളരും, വലിയ വെല്ലുവിളികൾക്കായി ഞങ്ങൾ കൊതിക്കും.

ഒരു മൾട്ടിനാഷണൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചെയർമാൻ ഒരിക്കൽ തന്റെ ശനിയാഴ്ചകൾ ചെലവഴിക്കുന്നുവെന്ന് എന്തെങ്കിലും പൂർത്തിയാക്കാതെ കിടന്നുപോകുന്ന ഏതെങ്കിലും ജോലി പൂർത്തിയാക്കുക. ഇത് എത്ര പ്രധാനമാണെന്ന് കാണിച്ച് അത് ഒരു നല്ല 'സ്റ്റാർട്ടർ' എന്നതിലുപരി ഒരു നല്ല 'ഫിനിഷർ' ആകുക എന്നതാണ്.

# 44

## വിജയിക്കണോ?

കൗടില്യയുടെ അർത്ഥശാസ്ത്ര കമ്പ്രൈസുകൾ പതിനഞ്ച് പുസ്തകങ്ങൾ. ഇതിൽ ആറാമത്തെ പുസ്തകം രണ്ട് അധ്യായങ്ങൾ മാത്രമേയുള്ളൂ. എന്നിരുന്നാലും, ഒരു രാജാവിന് എങ്ങനെ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാമെന്ന് വിശദീകരിച്ച രാജ്യം വിജയകരമായി. വിജയിക്കാനുള്ള മൂന്ന് വഴികളും അത് എങ്ങനെ ചെയ്യാമെന്നും ഇത് പട്ടികപ്പെടുത്തുന്നു. ചാണക്യൻ പറഞ്ഞു:

"വിജയം മൂന്നിരട്ടിയാണ് - ഉപദേശത്തിന്റെ ശക്തിയാൽ നേടിയെടുക്കാനാവുന്നത് ഉപദേശം കൊണ്ടുള്ള വിജയമാത്രം ശക്തിയുടെ ശക്തിയാൽ നേടിയെടുക്കുന്നത് ശക്തിയാൽ നേടിയ വിജയമാണ്, അത് ശക്തിയാൽ നേടാവുന്നതാണ്. ഓർജ്ജത്തിന്റെ energyർജ്ജം വിജയമാണ്." (6.2.30)

ഇവയുടെ അർത്ഥം മനസ്സിലാക്കാൻ ജീവിതകാലം മുഴുവൻ മൂല്യവത്തായ അനുഭവം ആവശ്യമാണ് വാക്കുകൾ, നമുക്ക് അതിന്റെ സാരാംശം മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയും:

### ഉപദേഷ്ടാവിന്റെ വിജയം

ശ്രമിക്കുന്നവരും ശ്രമിക്കുന്നവരുമായ ധാരാളം ആളുകൾ ഉണ്ട്, എന്നിട്ടും വിജയിക്കില്ല. നിരാശരായി, അവർ വിജയിക്കുക എന്നത് അവരുടെ വിധിയല്ലെന്ന് വിശ്വസിക്കുക. പക്ഷേ, അവർക്ക് അവകാശം ലഭിച്ചില്ലായിരിക്കാം ശരിയായ വ്യക്തിയിൽ നിന്നുള്ള ഉപദേശം.

ഇവിടെ ഒരു ബിസിനസ്സ് സ്ഥാപിക്കാൻ ശ്രമിച്ച ഒരു വിദേശിയെ ഓർക്കുന്നു, അത് ആരംഭിക്കാൻ കഴിഞ്ഞില്ല ഏകദേശം രണ്ട് വർഷമായി. ഒടുവിൽ അയാൾ ഒരു നിയമ ഉപദേശകനെ സമീപിച്ചു, അയാൾക്ക് കുറച്ച് മാത്രം നന്നുണ്ടുകൾ, അവൻ പോയി!

ചാണക്യന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, ആദ്യത്തെ തരത്തിലുള്ള വിജയത്തെ ഇത് കൃത്യമായി ചിത്രീകരിക്കുന്നു ശരിയായ വിദഗ്ദ്ധരിൽ നിന്ന് കേൾക്കുകയും പഠിക്കുകയും ചെയ്തുകൊണ്ട് നേടിയത്.

### • ശക്തിയാൽ വിജയിക്കുക

നമ്മൾ ഒറ്റയ്ക്ക് പോരാടുമ്പോൾ, വിജയിക്കാനുള്ള സാധ്യത കുറവാണ്. "ഞങ്ങൾ ഒരുമിച്ച് വളരുന്നു," എ ആത്മീയ ആചാര്യൻ ഒരിക്കൽ ശരിയായി പറഞ്ഞു. അതിനാൽ, വിജയിക്കുക എന്നതാണ് രണ്ടാമത്തെ രീതി ശക്തി - അതായത്, അസോസിയേഷന്റെ ശക്തിയാൽ.

എനിക്ക് രാഷ്ട്രീയത്തിലുള്ള ഒരു സുഹൃത്ത് ഉണ്ട്. അയാൾക്ക് ധാരാളം ചിലവഴിക്കേണ്ടിവന്നു എന്ന വസ്തുത അ രാഷ്ട്രീയം എങ്ങനെയാണ് പ്രവർത്തിച്ചതെന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ സമയം ശ്രമിക്കുന്നു.

"എന്നെ നയിക്കുന്ന ഒരു ഗോഡ്ഫാദർ ഉണ്ടായിരുന്നെങ്കിൽ എന്ന് ഞാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു," അദ്ദേഹം ഒരിക്കൽ സ ഇന്നത്തെ ഉയർന്ന മത്സര ലോകത്ത് നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന സത്യം. ജീവിതത്തിൽ, നമ്മൾ എത്തിയാൽ ശക്തനായ ഒരു വ്യക്തിയുമായി സഹകരിക്കുക, വിജയം ഫലത്തിൽ ഉറപ്പാണ്.

Eർജജത്താൽ വിജയിക്കുക

ആദ്യ രണ്ടുപേരിൽ വിജയിക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിലും വളരെ കുറച്ച് ആളുകൾ ഉണ്ട് രീതികൾ, ഇപ്പോഴും അവരുടെ energyർജ്ജവും ചലനാത്മകതയും കൊണ്ട് പൂർണ്ണമായും വിജയിക്കുന്നു. അവരുടെ വളരെ പകർച്ചവ്യാധിയും. അവർക്ക് 'ഒരിക്കലും ഉപേക്ഷിക്കരുത്' എന്ന മനോഭാവമുണ്ട്. അവരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തേ പലതവണ ഒരാൾ പരാജയപ്പെടുന്നു. മറിച്ച്, അത് വികാരത്തെക്കുറിച്ചാണ് - "വിജയം ഒരു പടി അകലെയാണ്!"

അവർ അവരുടെ തെറ്റുകളിൽ നിന്നും, പുസ്തകങ്ങളിൽ നിന്നും, അവർ കണ്ടുമുട്ടുന്ന ഓരോ വ്യക്തിയിൽ നിന്നും അവരുടെ ജീവിതത്തിലെ സംഭവം. ജീവിതം അവർക്ക് ഒരു യാത്രയാണ്, ഒരിക്കലും ഒരു ലക്ഷ്യസ്ഥാനമല്ല.

ഓർക്കുക, വിജയം എന്നത് ഒരു വ്യക്തി വികസിപ്പിക്കുന്ന മനോഭാവമാണ്. അതിനാൽ നിങ്ങൾ കൈവരിക്കുന്നത് നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യം. ചാണക്യൻ പറഞ്ഞു, "നൂറ് പരീക്ഷണങ്ങൾക്ക് ശേഷവും, ഒരു ഉത്സാഹിയായ മനുഷ്യൻ ചെയ്യുന്ന തീർച്ചയായും വിജയിക്കും. "

1970 കളിലും 80 കളിലും നിരവധി ഇന്ത്യൻ കമ്പനികൾ ചരിത്രപരമായ സംഭവങ്ങൾക്കായി തയ്യാറെടുക്കുകയാൽ ആഗോളവൽക്കരണം ഇതുവരെ ആരംഭിച്ചിട്ടില്ല. കമ്പ്യൂട്ടറുകളും മൊബൈലും അവതരിപ്പിച്ചു ഫോണുകളും ഇന്റർനെറ്റും ഇപ്പോഴും ആശയങ്ങളാണ്. ആ ദിവസങ്ങളായിരുന്നു ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളി ഇന്ത്യൻ വ്യവസായങ്ങൾ നേരിടുന്നത് തൊഴിൽ പ്രശ്നങ്ങളാണ്. പലതരത്തിലുള്ള തെറ്റിദ്ധാരണകൾ തൊഴിലാളി യൂണിയനുകളും കമ്പനി മാനേജ്മെന്റും എല്ലായ്പ്പോഴും സംഭവിച്ചു. വ്യക്തമായും, എല്ലാ ചർച്ചകളും പോസിറ്റീവ് ഫലങ്ങൾ നൽകിയില്ല. പല കമ്പനികളും കീഴടങ്ങി ആ പിരിമുറുക്കമുള്ള സാഹചര്യങ്ങളിലേക്ക്, ഒടുവിൽ അടച്ചുപൂട്ടി, മുഴുവൻ വ്യവസായങ്ങളും ദുരിതത്തിലായി. മറ്റ് ഏതാനും സംഘടനകൾ വിജയികളായി ഉയർന്നു.

അപ്പോൾ പലപ്പോഴും ചോദിക്കുന്ന ഒരു പ്രധാന ചോദ്യം ഇതായിരുന്നു-പൂർണ്ണമായ സഹകരണം സാധ്യമാണോ? യൂണിയനുകളും മാനേജ്മെന്റുകളും തമ്മിൽ?

വിദഗ്ദ്ധർക്കുപോലും ഉത്തരം ഉറപ്പില്ലായിരുന്നു. എന്നിരുന്നാലും, ചാണക്യന് ഒരു പരിഹാരമുണ്ടായിരുന്നു. അവൻ പറഞ്ഞിരുന്നു:

*തൊഴിലുടമയെ അറിയിക്കാതെ, യൂണിയൻ ആരെയും നീക്കം ചെയ്യുകയോ കൊണ്ടുവരികയോ ചെയ്യില്ല ആരെങ്കിലും. "(3.14.15)*

അതിനാൽ, ചാണക്യന്റെ കാലത്ത്, ഒരു യൂണിയൻ അവരുടെ ആഗ്രഹങ്ങൾക്ക് അനുസൃതമായിരിക്കണം മാനേജ്മെന്റ്, തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിന് മുമ്പ് അവർ പരസ്പരം കൂടിയാലോചിച്ചു.

അപ്പോൾ നമ്മുടെ തലമുറയ്ക്ക് ഇതിൽ നിന്ന് എന്ത് പാഠങ്ങൾ പഠിക്കാനാകും?

യൂണിയനുകൾ നിലനിൽക്കും

ഇന്ന്, പല മാനേജ്മെന്റ് ചിന്തകരും 'യൂണിയന്റെ ദിവസങ്ങൾ' അവസാനിച്ചുവെന്ന് കരുതുന്നു. ഇതല്ല സത്യമാണ്. പേരും രൂപവും മാത്രം മാറുന്നു. എന്താണ് ഒരു യൂണിയൻ? ഒരു കൂട്ടം ആളുകൾ വരുന്നു ഒരു പൊതുവേദിയിൽ ഒരുമിച്ച്. അവർ അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ ഒരുമിച്ച് ചർച്ച ചെയ്യുകയും അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ അവരുടെ മുതിർന്നവർക്കുള്ള നിർദ്ദേശങ്ങൾ.

ഇത് ഇന്നും നിലനിൽക്കുന്നു. ഏതെങ്കിലും കമ്പനിയിലെ വിവിധ കമ്മിറ്റികളും ഗ്രൂപ്പുകളും നോക്കുക. പോലെ പരിചയസമ്പന്നരായ ഏതൊരു കോർപ്പറേറ്റ് ഉദ്യോഗസ്ഥനും സമ്മതിക്കും, അത്തരം കാര്യങ്ങൾക്കുശേഷം മാത്രമേ പ്രശ്നങ്ങളും പ്രശ്നങ്ങളും നേരത്തേ പരിഹരിക്കപ്പെടും.

• ഒരു പൊതു കാഴ്ചപ്പാട് ആവശ്യമാണ്

ഏത് കോർപ്പറേറ്റ് ഓഫീസിലോ വ്യവസായത്തിലോ ആണ് നമ്മൾ ജോലി ചെയ്യുന്നത്, നമ്മൾ അല്ലെന്ന് തിരിച്ചറിയ

**പേജ് 111**

പരസ്പരം പോരാടുക, പക്ഷേ വലിയ ശത്രുക്കൾക്കെതിരെ. അതിനാൽ, ഇത് പ്രധാനമാണ് ആശയവിനിമയത്തിനുള്ള ഉന്നത നേതാക്കൾ, മുഴുവൻ ഓർഗനൈസേഷനും, കമ്പനിയുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളും ലക്ഷ്യങ്ങൾ. ഇത് കമ്പനിയിലെ എല്ലാവരെയും സഹായിക്കും - മുതിർന്നവർ മാത്രമല്ല ജൂനിയർമാർ - ഒരു പൊതു കാഴ്ചപ്പാട് പങ്കിടുക.

• പതിവ് ആശയവിനിമയം

പോളിസി കളെക്കുറിച്ചും തൊഴിലാളികളെക്കുറിച്ചും അറിയിക്കുന്നതിലൂടെ ഒരാളുടെ ഉത്തരവാദിത്തം അവസാനി. ഒരു നീല ചന്ദ്രനിൽ ഒരിക്കൽ സംഭവവികാസങ്ങൾ. ഏതൊരു ബന്ധത്തെയും പോലെ, ശക്തി ക്രമത്തിലാണ് ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിമയവും.

ഒരു ഓർഗനൈസേഷനിൽ ശ്രേണികളും വ്യത്യസ്ത തലങ്ങളും ഉണ്ടായേക്കാമെങ്കിലും, അത് കാലാകാലങ്ങളിൽ എല്ലാവരെയും കണ്ടുമുട്ടുകയും പ്രശ്നങ്ങളും പ്രശ്നങ്ങളും ചർച്ച ചെയ്യുകയും ചെയ്യേണ്ടത് പ്ര

പ്രാർത്ഥനകളുടെ പ്രതിഫലനം നേടാനും ആത്മീയതയ്ക്കും ഉപദേശത്തിനും ഒരു പ്രശ്നം പരിഹരിക്കാൻ പുറത്തുനിന്നുള്ള ഒ

അവസാനം, 'ഞാൻ' അല്ല വിജയിക്കേണ്ടത് എന്ന് ഓർക്കുക, എന്നാൽ 'നമ്മൾ എല്ലാവരും' വിജയിക്കേണ്ടതാണ് ശരിയായ രീതികളും ശരിയായ ഉദ്ദേശ്യവും.

പേജ് 112

# 46

## എല്ലാവരെയും ഉൾപ്പെടുത്തുക

ഏതൊരു ഓർഗനൈസേഷനിലും പ്രശ്നങ്ങൾ എല്ലായ്പ്പോഴും നിലനിൽക്കുന്നു. നിമിഷം എ പ്രശ്നം വളരുന്നു, അത് എങ്ങനെ പരിഹരിക്കാമെന്ന് എല്ലാ ജീവനക്കാരും ചിന്തിക്കേണ്ടതുണ്ട് വെറുതെ ഇരുന്നു വിഷമിക്കുന്നതിനെക്കാൾ. പരിഹാരം എപ്പോഴും ഉണ്ടാകുമെന്ന് അവർ ഒരിക്കലും പ്രതീക്ഷിക്കാ ഒരു പ്രത്യേക വ്യക്തിയിൽ നിന്നോ വകുപ്പിൽ നിന്നോ ആളുകളുടെ കൂട്ടത്തിൽ നിന്നോ വരുന്നു. ചാണക്യൻ ഇതിനായി ഒരു നിർദ്ദേശം ഉണ്ടായിരുന്നു:

*"എല്ലാ സൈനികരെയും അണിനിരത്തിക്കൊണ്ട് അദ്ദേഹം പോരാടണം." (12.1.3)*

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ഒരു പ്രശ്നത്തിനെതിരെ പോരാടുമ്പോൾ മുഴുവൻ ഓഫീസ് ടീമും ഒരുമിച്ച് വരേണ ഉദാഹരണത്തിന്, നിങ്ങളുടെ കമ്പനിയുടെ വിൽപ്പന കണക്കുകളെ ബാധിക്കുകയാണെങ്കിൽ, വിൽപ്പന മാത്രം പ്ര പ്രശ്നം പരിശോധിക്കാൻ മാർക്കറ്റിംഗ് വകുപ്പ്. എല്ലാ വകുപ്പുകളിൽ നിന്നും പ്രധാന വ്യക്തികളെ വിളിക്കുക പ്രശ്നം ഒരുമിച്ച് ചിന്തിക്കുക. വ്യത്യസ്തമായ, ഒരുപക്ഷേ മെച്ചപ്പെട്ട സമീപനം നിങ്ങൾ കാണും പ്രശ്നം.

പ്രശ്നങ്ങൾ ഒരുമിച്ച് പരിഹരിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു ഘട്ടം ഘട്ടമായുള്ള പ്രക്രിയ ഇതാ:

**പ്രശ്നം തിരിച്ചറിയുക**

ഒരു പ്രശ്നം പരിഹരിക്കുന്നതിന് മുമ്പ്, അത് തിരിച്ചറിയുകയും അത് നന്നായി മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്യുക. ഇത് രോഗത്തിന്റെ മൂലകാരണം തിരിച്ചറിയാനും അത് കണ്ടെത്താനും ആവശ്യമായ രോഗനിർണയം ആവശ്യമായ മരുന്ന്.

അതിനാൽ, ക്ഷീണം, സാമ്പത്തിക പ്രശ്നങ്ങൾ, വിൽപ്പന ലക്ഷ്യങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ വൈവിധ്യമാർന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ മറ്റെന്തെങ്കിലും, പ്രശ്നം എവിടെ നിന്നാണ് തുടങ്ങിയതെന്ന് ആദ്യം തിരിച്ചറിയുക.

- വ്യത്യസ്ത വീക്ഷണകോണുകളിൽ നിന്ന് ചിന്തിക്കുക

നിങ്ങളുടെ ആദ്യ രോഗനിർണയം ശരിയാണെന്ന് കരുതരുത്. രണ്ടാമത്തെ അഭിപ്രായം എടുക്കുക. ഇത് ഇങ്ങനെ എല്ലാ മുതിർന്ന ആളുകളുടെയും ഒരു മീറ്റിംഗിന് നിങ്ങൾ വിളിക്കുകയാണെങ്കിൽ അതിലും നല്ലത്. ഉദാഹരണത്തിന് ഉൽപ്പാദിപ്പിച്ച സാധനങ്ങൾ കാര്യക്ഷമമല്ല, പ്രൊഡക്ഷൻ ടീമിനെ മാത്രം കുറ്റപ്പെടുത്തരുത്. പകരം, എല്ലാ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് മേധാവികളെയും - വാങ്ങൽ, ഗവേഷണ വികസനം, വിൽപ്പന എന്നിവപോലും വിളിച്ച് പ്രശ്നം എങ്ങനെ പരിഹരിക്കാമെന്നതിനെക്കുറിച്ചുള്ള അവരുടെ അഭിപ്രായത്തിനായി. ഇത് ആക്രമിക്കാൻ നിങ്ങളുടെ വ്യത്യസ്ത വീക്ഷണകോണുകളിൽ നിന്നുള്ള പ്രശ്നം.

**ഒരു ടാസ്ക് ഫോഴ്സ് സൃഷ്ടിക്കുക**

**പേജ് 113**

ഇപ്പോൾ, പ്രശ്നം വിശകലനം ചെയ്ത ശേഷം, അത് പൂർണ്ണമായും ഇല്ലാതാകുന്നതുവരെ പോരാടേണ്ടത് പ്രധാനമല്ല ഒരു ഒറ്റപ്പെട്ട വ്യക്തിക്ക് തരംതാഴ്ത്താൻ കഴിയുന്നതിനാൽ നിങ്ങൾ ഒരു ടീമിനെ സൃഷ്ടിക്കുകയോ ഒരു ടാസ്ക് ഫോഴ്സ് അതിനെ ഒറ്റയ്ക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.

ഒരു ടീമിന്റെ മറ്റൊരു നേട്ടം, അതിലെ ഏതെങ്കിലും അംഗങ്ങൾക്ക് ഒരു ഇടവേള എടുക്കുകയോ വിശ്രമിക്കുകയോ കുറച്ച് സമയം, മറ്റുള്ളവർ മസ്തിഷ്ക പ്രക്ഷോഭം തുടരുമ്പോൾ, ഇത് ധൈര്യം നിലനിർത്താൻ സഹായിക്കും.

ഓർക്കുക, മുഴുവൻ സൈന്യവും ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുമ്പോൾ ഒരു യുദ്ധത്തിന്റെ മുഴുവൻ ചലനാത്മകതയും മാറുന്ന യുദ്ധത്തിൽ വിജയിക്കുക, 'മികച്ച യോദ്ധാവ്' കിരീടമണിഞ്ഞവർ ആരായാലും. ടീം വർക്കിന്റെ രഹസ്യം ഓരോ വ്യക്തിയും ഉയർന്ന ലക്ഷ്യത്തിന് കീഴടങ്ങണം എന്നതാണ് വിജയം ഉറപ്പ് നൽകുന്നത്.



# 47

## ആശയവിനിമയത്തിന്റെ ശക്തി

ഒരു ബിസിനസ്സ് സ്കൂൾ അതിന്റെ മുൻ വിദ്യാർത്ഥികളുടെ കരിയറിനെക്കുറിച്ചുള്ള ഒരു സർവ്വേ നടത്തി, കോഴ്സ് പൂർത്തിയാക്കി 20 വർഷത്തിനുശേഷം അവരെ തരംതിരിക്കുന്നു. അതിശയകരമെന്നു പറയട്ടെ, വിജയി. ഒന്നാമതായിരുന്നില്ല, മറിച്ച് ടീമുകളിൽ എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കണമെന്ന് അറിയാവുന്നവരും, ഏറ്റവും പ്രധാനമായി, നല്ല ആശയവിനിമയ കഴിവുകൾ ഉണ്ടായിരുന്നു. ചാണക്യൻ ആശയവിനിമയത്തിന്റെ ശക്തി നന്നായി അറിയാമായിരുന്നു. വാസ്തവത്തിൽ, അത് എങ്ങനെയാണെ വാക്കുകൾ ആയുധമായി ഉപയോഗിക്കാൻ എളുപ്പമാണ്, ഇത് സംഭവിക്കുന്നത് എങ്ങനെ ഒഴിവാക്കാം:

*"അപകീർത്തിപ്പെടുത്തൽ, അപകീർത്തിപ്പെടുത്തൽ, ഭീഷണി എന്നിവ വാക്കാലുള്ള പരികാണ്." (3.18.1)*

നിങ്ങൾ അതിൽ ഇറങ്ങുമ്പോൾ, ഓരോ വ്യക്തിക്കും 'അഭിനന്ദനം' ആവശ്യമാണെന്ന് നിങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്നു. ന് മറ്റുള്ളവരെ അഭിനന്ദിക്കാൻ കഴിയില്ല, നിങ്ങൾക്ക് തീർച്ചയായും വിപരീതമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയില്ല:

- അപകീർത്തിപ്പെടുത്തൽ

ഒരു വ്യക്തിയെ അപകീർത്തിപ്പെടുത്തുകയോ അപമാനിക്കുകയോ എന്നാണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. പൊതുജനങ്ങളെ പിന്തുണ. രാഷ്ട്രീയക്കാരും സെലിബ്രിറ്റികളും അറിയപ്പെടുന്ന ആളുകളും എപ്പോഴും ഉപയോഗിക്കുകയും ദുരുപയോഗം 'അപകീർത്തിപ്പെടുത്തൽ'. ഒരു ഓർഗനൈസേഷനിലെ ഏത് ഉന്നത ഉദ്യോഗസ്ഥനും മൃദുവായ ലക്ഷ്യമായി മാറുന്നു, അപകീർത്തിപ്പെടുത്തൽ. അടിസ്ഥാനപരമായി, അത് വ്യക്തിയുടെ വിശ്വാസ്യതയെയും സൽസ്വഭാവത്തെയും ചേ: നിങ്ങളുടെ വസ്തുതകൾ ശരിയാക്കുന്നതുവരെ ആരെയും അപകീർത്തിപ്പെടുത്തരുത്.

### വൈഫിക്കേഷൻ

ബാക്ക് ബൈറ്റിംഗ് എന്നാണ് ഇതിനർത്ഥം. എന്നാൽ നിങ്ങൾ ഈ നിയമം ഓർക്കണം, "നിങ്ങൾക്ക് അഭിനന്ദിക്കണ ആരെങ്കിലും - മറ്റുള്ളവരുടെ മുന്നിൽ അത് ചെയ്യുക; അവന്റെ തെറ്റുകളെക്കുറിച്ച് അവനോട് പറയാൻ നിങ്ങൾ അ അവൻ തനിച്ച് അറിയിക്കുമ്പോൾ. "

ബാക്ക് ബൈറ്റിംഗ് ഒരു പ്രശ്നവും പരിഹരിക്കുന്നില്ല. വാസ്തവത്തിൽ, ഇത് ഒരു ദുർബല വ്യക്തിയുടെ അടയാളമാ: എന്തോ കുഴപ്പമുണ്ട്, പോയി ഇത് ബന്ധപ്പെട്ട വ്യക്തിയോട് നേരിട്ട് വിശദീകരിക്കുക സാഹചര്യം ശരിയാക്കണമെന്ന് നിങ്ങൾക്ക് തോന്നുന്നത് എന്തുകൊണ്ടെന്ന് അവരോട് പറയുക.

ബാക്ക്ബൈറ്റിംഗ് ധാരാളം നെഗറ്റീവ് എന്നർത്ഥം സൃഷ്ടിക്കുന്നു, അത് ദോഷകരമല്ല

ടാർഗെറ്റുചെയ്ത വ്യക്തി, മാത്രമല്ല അത് ചെയ്യുന്നയാൾക്കും അത് കേൾക്കുന്നവർക്കും. ഈ ഒഴിവാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

- 'ഭീഷണി'

---

**പേജ് 115**

ഒരു വ്യക്തിയെ താക്കീത് ചെയ്യുകയും അവനിൽ ഭയം പകരാൻ ശ്രമിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു എന്നാണ് ഇതിനർത്ഥം. ഇത് അല്ലെങ്കിൽ മറ്റെന്തെങ്കിലും ... 'പ്രായപൂർത്തിയായ ലോകത്ത് മത്സരിക്കുന്ന ചെറുപ്പക്കാർ സാധാരണയായി 6 ആരെയും ഭീഷണിപ്പെടുത്തുന്ന കുറ്റമായി കണക്കാക്കുന്നു.

ഒരു വ്യക്തിയിൽ ഭയം ജനിപ്പിക്കാൻ ഒരിക്കലും ശ്രമിക്കരുത്. കാരണം, ഇത് ഒരു എ മാത്രമല്ല നിയമത്തിന്റെ കണ്ണിൽ കുറ്റകൃത്യം, എന്നാൽ ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ നിങ്ങൾക്കത് എപ്പോഴാണെന്ന് നിങ്ങൾ തിരിച്ചടിക്കാനുള്ള ശക്തി ഒരാൾ കണ്ടെത്തും.

ആശയവിനിമയത്തിനുള്ള ഏറ്റവും നല്ല മാർഗം മൃദുവായതും എന്നാൽ ഉറച്ചതുമായ രീതിയിലാണ്. ചാണക്യൻ ഒർ "നിങ്ങൾ ആശയവിനിമയം, അത് ആയിരിക്കണം സത്യം ആൻഡ് പ്രിയം, അതായത് ഒരു നല്ല ലെ സത്യവാന്മാരുടെ വിധത്തിൽ."

ജീവിതത്തിൽ വിജയിക്കാൻ ഈ ഗുണങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുക.

# 48

## വഴക്കുകൾ നിർത്തുന്നു

മനുഷ്യ മനസ്സ് വളരെ പ്രവചനാതീതമാണ്. ചില സമയങ്ങളിൽ, അത് നിശ്ചിതവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു ആശയങ്ങൾ അതിനെക്കുറിച്ച് ധാർഷ്ട്യമുള്ളതായിത്തീരുന്നു. പിന്നെ, മറ്റൊരാളുമായി എ വരുമ്പോൾ പരസ്പരവിരുദ്ധമായ ആശയം, അത് ഒരുതരം സംഘർഷത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നു, ഒരു വഴക്കിൽ കലാശിച്ചേക്കാം പ്രാരംഭ ഘട്ടത്തിൽ നിയന്ത്രിച്ചില്ലെങ്കിൽ അത്തരം പെരുമാറ്റം വളരെ വിനാശകരമായിരിക്കും. പരസ്പര വൈരാഗ്യങ്ങൾ, കോർപ്പറേറ്റ് യുദ്ധങ്ങൾ, രാജ്യങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള യുദ്ധങ്ങൾ - എല്ലാം അപൂർവ്വമായി ഉദ്ദേശ്യവും നിഷ്പക്ഷമായ പാർട്ടി പോലും തൊട്ടുകൂട്ടാത്തത്.

അതിനാൽ, വഴക്കുകൾ നിർത്തേണ്ടതുണ്ട്, പ്രത്യേകിച്ച് ഗ്രൂപ്പ് സംഘർഷങ്ങൾ, ഇത് മാത്രമേ ചെയ്യാൻ കഴിയൂ ഗ്രൂപ്പ് സൈക്കോളജിയുടെ സഹായത്തോടെ.

ഒരു പ്രധാന മന psychoശാസ്ത്രജ്ഞനായ ചാണക്യന് ഒരു പരിഹാരം ഉണ്ടായിരുന്നു:

*"നേതാക്കളുടെ ഇടയിൽ വിജയിക്കുന്നതിലൂടെ വിഷയങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള തർക്കം ഒഴിവാക്കാനാകും വിഷയങ്ങൾ, അല്ലെങ്കിൽ കലഹത്തിന്റെ കാരണം നീക്കം ചെയ്തുകൊണ്ട്."*(8.4.18)

നമുക്ക് ഈ ഉപദേശം ഘട്ടം ഘട്ടമായി എടുക്കാം:

### പ്രശ്നം തിരിച്ചറിയുക

ഒരു പോരാട്ടം ഉണ്ടാകുമ്പോൾ, അത് ഉടനടി പ്രദേശത്തിന്റെ സമാധാനത്തെയും വളരെയധികം സമയത്തെയും വി energyർജ്ജം പാഴാക്കുന്നു.

ഒരു തന്ത്രജ്ഞനെന്ന നിലയിൽ, പോരാട്ടം അവസാനിപ്പിച്ച് ജീവിതത്തിൽ മുന്നോട്ട് പോകേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. എ എല്ലാ കോണുകളിൽ നിന്നും സ്ഥിതിഗതികൾ ആഴത്തിൽ വിശകലനം ചെയ്യുകയും അതിന്റെ മൂലകാരണം കണ്ടെ പ്രശ്നം നിങ്ങൾ ഒരു താൽക്കാലിക പരിഹാരം ആസൂത്രണം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്, അല്ലാത്തപക്ഷം ശാശ്വതമായ പരിഹാരപ്പോഴത്തെ പോരാട്ടം.

- ഗ്രൂപ്പ് നേതാക്കളുമായി സംസാരിക്കുക

കലാപസമയത്ത് എങ്ങനെ ശാന്തമാക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നുവെന്ന് ഏതെങ്കിലും പോലീസ് ഉദ്യോഗസ്ഥനോട് ചോദിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന വിഭാഗങ്ങളെ സംസാരിക്കുക എന്നതാണ് ആദ്യപടി.

പക്ഷേ, നൂറ് പേരടങ്ങുന്ന ഒരു സംഘത്തെ നേരിടുക എളുപ്പമല്ലായിരിക്കാം, അവരെല്ലാവരും മാർച്ച് ചെയ്യുകയാണെ തെരുവുകളിൽ നിങ്ങൾക്ക് നേരെ.

ഗ്രൂപ്പ് നേതാക്കളും സ്വാധീനിക്കുന്നവരും ആരാണെന്ന് തിരിച്ചറിയുക എന്നതാണ് പരിഹാരം. അവരെ വിളിക്കുക വെച്ചേറെ അവരോട് സംസാരിക്കുക. നേതാവിന് ബോധ്യപ്പെട്ടാൽ, മുഴുവൻ ഗ്രൂപ്പും കീഴിൽ വരും നിയന്ത്രണം.

അടിയന്തിര സാഹചര്യങ്ങളിൽ ഒരു യന്ത്രം അടച്ചുപൂട്ടുന്നത് പോലെയാണ് - നൂറുകണക്കിന് സ്വിച്ച് ഓഫ് ചെയ്യുന്നവ റെട്ടണുകൾ, മുഴുവൻ സെറ്റും നിർജ്ജീവമാക്കാൻ മെയിൻ സ്വിച്ച് ഓഫ് ചെയ്യുന്നതാണ് നല്ലത്.

- പ്രശ്നം പരിഹരിക്കുക

നിങ്ങളുടെ എല്ലാ energyർജ്ജവും വെറും ചർച്ചകളിലും സംവാദങ്ങളിലും ചെലവഴിക്കരുത് - സമാധാനം വേണം നേടിയത്. അതിനാൽ ലക്ഷ്യം മറക്കരുത് - പ്രധാന പ്രശ്നം പരിഹരിച്ച് അവസാനിപ്പിക്കുക പോരാടുക.

ൽ അർഥശക്ത എന്ന സിദ്ധാന്തങ്ങൾ, ചാണക്യന്റെ ചർച്ച Sama (ചർച്ച), ദാന (പ്രതിഫലം വാഗ്ദാനം), ദണ്ഡ (ശിക്ഷകൾ), ഭേദം (ഒരു വിഭജനം സൃഷ്ടിക്കൽ). നിങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കാം ഈ രീതികൾ ബദലായി, സാഹചര്യം ആവശ്യപ്പെടുന്നതുപോലെ, നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യം നേടുന്നതിന്.

# 49

## ടീം വർക്ക്

ഏറ്റവും വിജയകരമായ കമ്പനികൾക്കും സംഘടനകൾക്കും ഗ്രൂപ്പുകൾക്കും ഒരു കാര്യമുണ്ട് പൊതുവായ - വ്യക്തിഗത വ്യത്യാസങ്ങൾ അവഗണിക്കാനും ഒരു 'ടീം' ആയി പ്രവർത്തിക്കാനുമുള്ള കഴിവ്. ടീം വർക്ക് ഗ്രൂപ്പുകൾക്ക് വിവിധ ലക്ഷ്യങ്ങൾ കൈവരിക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന ഏറ്റവും അത്യാവശ്യ ഘടകമാണ് വിവിധ ഉയർച്ചകളും താഴ്ചകളും.

ഒരു വ്യക്തി എന്ന നിലയിൽ നേതാവ് കഴിവുള്ളവനും കഴിവുള്ളവനുമായിരിക്കാം, പക്ഷേ അവന് തന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ കാര്യക്ഷമമായ ഒരു ടീമിന്റെ സഹായമില്ലാതെ. ഒരാൾ മാനേജ്മെന്റ് ഗോവണിയിലേക്ക് കയറുമ്പോൾ, നേതാവ് ക്യാപ്റ്റന്റെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട പങ്ക് ഒരു നല്ല ടീമിനെ നയിക്കുക എന്നതാണ്. അവന് വേണം

മറ്റ് ഉത്തരവാദിത്തമുള്ള ടീം അംഗങ്ങളുമായി തന്റെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ നിയോഗിക്കുകയും പങ്കിടുകയും ചെയ്യുന്ന സ്വന്തം പ്രകടനം, അവൻ ഒരു തന്ത്രജ്ഞന്റെ വേഷം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്.

സഹായമില്ലാതെ സ്വന്തമായി കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയുമെന്ന് കരുതുന്ന നേതാക്കൾക്ക് കൗടില്യ മുന്നറിയിപ്പ് നൽകുന്ന മറ്റുള്ളവർ, അവരുടെ വിധിയിൽ തീർത്തതെക്കുറിച്ച്:

"സഹകാരികളുടെ സഹായത്തോടെ (മാത്രം) ഭരണാധികാരം വിജയകരമായി നടപ്പിലാക്കാൻ കഴിയും. ഒന്ന് ചക്രം മാത്രം തിരിയുന്നില്ല. അതിനാൽ, അദ്ദേഹം മന്ത്രിമാരെ നിയമിക്കുകയും അവരുടെ കാര്യങ്ങൾ കേൾക്കുകയും അഭിപ്രായം." (1.7.9)

നല്ല ജനറൽമാർക്ക് നല്ല ലെഫ്റ്റനന്റുകൾ ഉണ്ട്. നല്ല സിഇഒമാർക്ക് നല്ല മാനേജർമാരുണ്ട്. അവർ പരസ്പരം പൂരകമാക്കുക. വാഹനത്തിന് ഒരു ചക്രത്തിൽ ഓടാൻ കഴിയാത്തതിനാൽ, ഒരു സിഇഒയ്ക്ക് കഴിയില്ല നല്ല മാനേജർമാർ ഇല്ലാതെ പ്രകടനം.

നല്ല ടീം വർക്കിന്റെ മറഞ്ഞിരിക്കുന്ന ധാരാളം ഗുണങ്ങളുണ്ട്:

- ആരും ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്തതാണ്

ഒരു വ്യക്തിയെ വളരെയധികം ആശ്രയിക്കുന്നത് വളരെ അപകടകരമാണ്. എന്നിരുന്നാലും, നമുക്ക് ഒരു നന്മ ഉണ്ടെങ്കിൽ, അദ്ദേഹത്തിന്റെ അസാന്നിധ്യം ഉണ്ടാക്കുന്നത് മറ്റൊരു കഴിവുള്ള അല്ലെങ്കിൽ വിദഗ്ദ്ധനായ വ്യക്തിയാണ്. അത് ആശ്രിതത്വം എന്നാൽ എല്ലാവരെയും അവരുടെ കാൽവിരലുകളിൽ നന്നായി നിർവഹിക്കുന്നു.

- വ്യക്തിഗത ബലഹീനതകൾ മൂടിയിരിക്കുന്നു

എല്ലാവരും തെറ്റുകൾ വരുത്തുന്നു. എന്നാൽ ഇവയെ പാഠങ്ങളായി കാണണം. മറ്റ് ടീം അംഗങ്ങൾ നഷ്ടം നികത്താൻ അവരുടെ പരമാവധി ചെയ്യുക. അവസാനം, മൊത്തം ഫലമാണ് പ്രധാനം, അല്ല വ്യക്തിഗത നേട്ടങ്ങൾ.

- വ്യക്തിഗത ശക്തികൾ 'മൊത്തം' ശക്തിയായി മാറുന്നു

**പേജ് 119**

ഓരോ വ്യക്തിക്കും അവരുടേതായ ശക്തികളുണ്ട്. ഇപ്പോൾ, ഈ വ്യക്തിഗത ശക്തികൾ കൂട്ടായി മാറുന്നു കൂടുതൽ കരുത്തുള്ളത്. സിനർജി എന്ന ആശയം ഓർക്കുന്നുണ്ടോ? വൺ പ്ലസ് വൺ രണ്ടിനേക്കാൾ വലുതാണ്. ഒരു വ്യക്തി എന്നതിലുപരി ഒരു ടീം എന്ന നിലയിൽ ഒരാൾ എപ്പോഴും മികച്ച പ്രകടനം കാഴ്ചവയ്ക്കുന്നു.

മറ്റുള്ളവരോടൊപ്പം നിങ്ങൾ ചിന്തിക്കുക

ഓരോ വ്യക്തിക്കും ഒരേ സാഹചര്യത്തെക്കുറിച്ച് വ്യത്യസ്ത ധാരണയുണ്ട്. യൂടെ അഭിപ്രായം സ്വീകരിക്കുക ഒരു ചെറിയ തലച്ചോറിന്റെ സഹായത്തോടെ ടീം അംഗങ്ങൾ. അതിനാൽ, ഒരു പരിഹാരത്തെക്കുറിച്ച് ഒരാൾ ചിന്തിക്കുമ്പോൾ വ്യക്തിയുടെ മനസ്സിന്റെ സഹായത്തോടെ.

സ്റ്റീഫൻ കോവി പറയുന്നത് പോലെ, "സാമ്യതകളില്ല, വ്യത്യാസങ്ങളിലാണ് ശക്തി."

അങ്ങനെ, ഒരാൾ മറ്റൊരാളുടെ മനസ്സിന്റെ സഹായത്തോടെ ഒരു പ്രശ്നത്തിനുള്ള പരിഹാരത്തെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുന്നതിനാൽ, ഒരു നേതാവിന് ശരിയായ മാനേജർമാരെ നിയമിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്, അവരുടെ വാക്കുകൾ ശ്രദ്ധ അഭിപ്രായങ്ങളും ഒരു പ്രത്യേക തന്ത്രപരമായ പദ്ധതിയുമായി മുന്നോട്ടുപോകുക.

അമേരിക്കയുടെ 26 -ാമത് പ്രസിഡന്റായ തിയോഡോർ റൂസെൽറ്റിനോട് ഒരിക്കൽ ചോദിക്കപ്പെട്ടു ടീം വർക്ക്, "നല്ല മനുഷ്യരെ തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ വേണ്ടത്ര ബോധമുള്ളയാളാണ് ഏറ്റവും മികച്ച എക്സിക്യൂട്ടീവ് അവൻ എന്താണ് ചെയ്യാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്, അവരുമായി ഇടപഴകാതിരിക്കാൻ മതിയായ ആത്മനിയന്ത്രണം അവർ അത് ചെയ്യുന്നു, "അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

# 50

## തലച്ചോറ്

ആധുനിക കോർപ്പറേറ്റിൽ നിലവിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന നിരവധി മാനേജ്മെന്റ് വാക്കുകളും പദപ്രയോഗങ്ങളും യുഗങ്ങൾക്കുമുമ്പ് ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പിലാക്കിയിരുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ലോകം നിർവ്വചിക്കുന്നു. എന്ന ആശയമാണ് 'തലച്ചോറ്'.

ൽ കൌതില്യ അർത്ഥശാസ്ത്ര നമുക്ക് ഒരു നടത്താൻ എങ്ങനെ ഒരു ഘട്ടം ഘട്ടമായുള്ള ഫോർമുല നൽകുന്നു മസ്തിഷ്ക പ്രക്ഷോഭം. ബ്രെയിൻസ്റ്റേർമിംഗ് പ്രതിസന്ധി മാനേജ്മെന്റിന് മാത്രമല്ല, ഉപയോഗിക്കാനും കഴിയും പുതിയ ആശയങ്ങളും നൂതന ചിന്തകളും സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും. കൂടിലുന്റെ നൂറുക്കൂട്ടം ആകാം അവരുടെ ടീമിന്റെ കഴിവുകൾ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന പ്രോജക്ട് മാനേജർമാർ പിന്തുടരുന്ന അംഗങ്ങൾ.

അവൻ പറയുന്നു,

"അടിയന്തിര വിഷയത്തിൽ, അദ്ദേഹം കൗൺസിലർമാരെയും കൗൺസിലുകളെയും വിളിക്കണം മന്ത്രിമാരും അവരിൽ ഭൂരിപക്ഷവും എന്താണ് പ്രഖ്യാപിക്കുന്നതെന്ന് അല്ലെങ്കിൽ അവയ്ക്ക് എന്താണ് അനുകൂല ജോലിയുടെ വിജയം, അവൻ (നേതാവ്) ചെയ്യണം." (1.15.58-59)

ഒരു മീറ്റിംഗിനായി വിളിക്കുക

പ്രധാനപ്പെട്ടതോ അടിയന്തിരമോ ആയ എന്തെങ്കിലും പ്രശ്നം പരിഹരിക്കപ്പെടുമ്പോൾ, ആദ്യപടി വിളിക്കുക എന്ന ടീം അംഗങ്ങളുടെയും ഉപദേശകരുടെയും മീറ്റിംഗിനായി. ഒരാൾക്ക് മാനേജർമാരെ മാത്രമല്ല ഉൾപ്പെടുത്താൻ കഴിയും എന്നാൽ നോൺ-മാനേജർ സ്റ്റാഫ്, അതുപോലെ ചർച്ചയിൽ ബാഹ്യ വിദഗ്ധർ.

- അവരോടു ചോദിക്കി

താൻ പരിഹാരം തേടുന്ന 'പ്രത്യേക പ്രശ്ന'ത്തെക്കുറിച്ച് നേതാവ് വളരെ വ്യക്തമായിരിക്കണം വേണ്ടി. പ്രധാനപ്പെട്ട വിഷയം ശരിയായി 'ഫോക്കസിൽ' കൊണ്ടുവന്നില്ലെങ്കിൽ, അത് ഒരു അന്ധനെപ്പോലെയാകും അന്ധനെ നയിക്കുന്ന വ്യക്തി. ദിശയില്ലാതെ എത്രയെണ്ണം പ്രശ്നമല്ലെന്ന് ഒരാൾ കണ്ടെത്തുന്നു മീറ്റിംഗുകൾ ആസൂത്രണം ചെയ്തിരിക്കുന്നു, അവയെല്ലാം സമയം പാഴാക്കുന്നതായി മാറും. അതിനാൽ എല്ലാവരും ശരിയായ ചോദ്യങ്ങൾ.

ഭൂരിപക്ഷത്തിന്റെ ഇൻപുട്ട് എടുക്കുക

ഗ്രൂപ്പിലെ പരമാവധി ആളുകൾ അനുയോജ്യമായ പരിഹാരമായി കരുതുന്നത് എടുക്കണം പരിഗണിക്കുന്ന. ഏറ്റവും ചെറിയ നിർദ്ദേശവും നേതാവ് ശ്രദ്ധിക്കണം നിലവിലെ സാഹചര്യത്തിൽ ബാധകമായേക്കില്ല. ഈ ചെറിയ നിർദ്ദേശങ്ങൾ ആയിരിക്കാം മറ്റേതെങ്കിലും പ്രശ്നം പരിഹരിക്കാൻ ഉപയോഗപ്രദമാണ്.

---

**പേജ് 121**

ഭൂരിപക്ഷം ശരിയാണോ എന്ന് തീരുമാനിക്കുക

ഭൂരിപക്ഷത്തിന് ഒരു പ്രത്യേക അഭിപ്രായം ഉള്ളതുകൊണ്ട് അത് ശരിയായിരിക്കണമെന്നില്ല. അതിനാൽ, അടുത്ത ഘട്ടം എന്തായിരിക്കണം എന്നതിന്റെ അന്തിമ തീരുമാനം ആയിരിക്കണമെന്ന് കൗടില്യൻ പറയുന്നു. നേതാവ് മാത്രം തീരുമാനിച്ചത്. ഒരു ആക്ഷൻ പ്ലാൻ സൃഷ്ടിക്കുമ്പോൾ, അത് എന്താണെന്ന് അദ്ദേഹം പരിഗണിക്കേണ്ട ജോലിയുടെ വിജയത്തിന് സഹായകമാണ്. ഒടുവിൽ എല്ലാം 'ഫലങ്ങളെ' ആശ്രയിക്കുന്നില്ല ആശയങ്ങളുടെ തലമുറയിൽ മാത്രം.

സോണിയയുടെ സ്ഥാപകനായ അക്വിയോ മോറിറ്റ ആദ്യമായി VHS വീഡിയോ ടേപ്പ് സൃഷ്ടിക്കാൻ ആഗ്രഹിച്ചു. വേദ അത്തരം ഒരു വീഡിയോ ടേപ്പിന്റെ 'വലിപ്പം' എന്തായിരിക്കണമെന്ന് മാസങ്ങളോളം അദ്ദേഹം തന്റെ ടീമിനോട് ആലോചിച്ച് ഇത് വ്യക്തമായ പരിഹാരത്തിലേക്ക് നയിച്ചില്ല.

ഒരു ദിവസം, നിരാശയിൽ നിന്ന്, അവൻ മേശയുടെ മധ്യത്തിൽ ഒരു പുസ്തകം എറിഞ്ഞു. "എനിക്ക് ടേപ്പ് വേണം ഈ വലുപ്പത്തിലായിരിക്കുക. നിങ്ങൾ അത് എങ്ങനെ ചെയ്യുന്നു എന്നത് എനിക്ക് പ്രശ്നമല്ല ". ഏതാനും മാസങ്ങൾ വിപണി - ആ പുസ്തകത്തിന്റെ വലുപ്പം!

# 51

## വിജയത്തിലേക്ക് ടീമിംഗ്

ഒറ്റയ്ക്ക് ജോലി ചെയ്യുന്നതിനേക്കാൾ ഒരു ടീമിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നത് നല്ലതാണ് - ഇതാണ് വിജയത്തിന്റെ താക്കേ ഒരു പ്രോജക്റ്റിൽ പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ. ചാണക്യൻ ഇതേ ചിന്ത താഴെ കൊടുക്കുന്നു വാക്യം,  
"നമുക്ക് ഒരു കോട്ട പണിയാം." (7.12.1)

മനുഷ്യൻ ഒരു സാമൂഹിക മൃഗമാണ്, അതിജീവിക്കാൻ മറ്റുള്ളവരുടെ സഹായം ആവശ്യമാണ്. ഒരു 'മത്സരത്തിൽ' മാനസികാവസ്ഥ 'ഒരു' അനുയോജ്യതാ മനോഭാവത്തിലേക്ക് 'നീങ്ങണം. നേതാക്കൾ വികസിപ്പിക്കണം ടീമുകളിൽ പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള കഴിവ്, അവരുടെ ടീമുകളെ ഒരുമിച്ച് പ്രവർത്തിക്കാൻ പ്രചോദിപ്പിക്കുക. ഇത് ബാഹ്യ ജീവിതത്തിന്റെ എല്ലാ വശങ്ങളിലും, ജോലിസ്ഥലത്തും, ഒരു മത്സരാധിഷ്ഠിത വിപണിയിലും അതിനിടയിലും ഗൃഹകാര്യങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു.

നിങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് പ്രോജക്റ്റ് ചർച്ച ചെയ്യുക

അറിയിക്കുന്നതിനേക്കാൾ ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് നല്ലത്. നിങ്ങൾ ഒരു പുതിയ നിയമനം ഏറ്റെടുക്കാൻ പോവുകയാണെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ ആളുകളും അതിനെക്കുറിച്ച് അവരോട് പറയുക. "നിങ്ങൾക്ക് എന്തു തോന്നുന്നു? അതിനൊരു മികച്ച നിർദ്ദേശങ്ങളും അഭിപ്രായങ്ങളും പദ്ധതിയെ വിവിധ കോണുകളിൽ നിന്ന് നോക്കാൻ നിങ്ങളെ സഹായിക്കും. ചിലപ്പോൾ മികച്ച ആശയങ്ങൾ താഴെ നിന്ന് വരുന്നു, കൂട്ടിയുടെ ലളിതമായ ആശയങ്ങൾ പോലും ആകാം വളരെ പ്രയോജനകരമാണ്.

- ദിശ കാണിക്കുക, പക്ഷേ അവരെ നടക്കട്ടെ

ഒരു ടീം ലീഡർ എന്ന നിലയിൽ ഇത് നിങ്ങളുടെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട റോളാണ്. എവിടെ പോകണം, എപ്പോൾ പോകേണ്ടത് അവിടെ എത്തുക. ഏത് വഴിയാണ് സ്വീകരിക്കേണ്ടതെന്ന് അവർ തീരുമാനിക്കട്ടെ. പൂർത്തിയാക്കാനുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം അവരുടെ വഴിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുക. മിക്ക നേതാക്കൾക്കും ഇക്കാര്യത്തിൽ വലിയ പ്രശ്നമുണ്ട്. 'ഞാൻ അവസാന സമയം, ഞാൻ ഇത് ഈ രീതിയിൽ ചെയ്തു, നിങ്ങളും ഇത് ഈ രീതിയിൽ ചെയ്യണം!' നേതാക്കൾ കരുതുന്നു. ഇവ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള മികച്ച വഴികൾ. മാറ്റവുമായി പൊരുത്തപ്പെടാൻ ശ്രമിക്കുക.

- ഫോക്കസ് നഷ്ടപ്പെടുത്തരുത്

അവർക്ക് മാർഗനിർദ്ദേശവും സ്വാതന്ത്ര്യവും നൽകിയാൽ മാത്രം പോരാ. ഒരു നേതാവ് എന്ന നിലയിൽ ഒരാൾ ചെറിയ സംഭവവികാസങ്ങൾ സൂക്ഷ്മമായി നിരീക്ഷിക്കുക. ടീമിന് നിങ്ങളെ ആവശ്യമുള്ളപ്പോൾ ചുറ്റും ഉണ്ടായിരിക്കുക. പ്രവീണ്ടും ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കാൻ അവരെ സഹായിക്കുക. ഒരു ടീം സ്ഥിരമായി സ്ഥിതിഗതികൾ വിലയിരുത്തി മനസ്സ് അത് ശരിയായ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നുണ്ടോ ഇല്ലയോ എന്നത്. നേതാവ് ഇത് ചെയ്തില്ലെങ്കിൽ, അവൻ വേദിക്കുന്ന പിന്നീട് കാരണം, അവൻ വടക്കോട്ട് പോയി തെക്കോട്ട് എത്തിയിരിക്കാം. നോക്കുന്നത് തുടരുക നിങ്ങളുടെ കോമ്പസ്.



• ഒരുമിച്ച് ആസ്വദിക്കൂ

യാത്ര തന്നെയാണ് ലക്ഷ്യസ്ഥാനം. ഓർക്കുക, സന്തോഷം 'അന്നും ഇന്നും' എന്നതിലല്ല 'ഇപ്പോൾ ഇവിടെ' എന്നതിൽ കിടക്കുന്നു. യാത്ര ആസ്വദിക്കാൻ മറക്കരുത്. ജോലി ചെയ്യുമ്പോൾ ആസ്വദിക്കൂ ഒരുമിച്ച്. ടീമിന്റെ സന്തോഷങ്ങളും സങ്കടങ്ങളും പങ്കിടുക. ഇടവേള എടുക്കാത്തതിന്റെ ഫലമാണ് സ്ട്രെസ് ഭാരം പങ്കിടുന്നു.

നിങ്ങൾ വിജയിക്കുമ്പോൾ - ആഘോഷിക്കൂ! നിങ്ങൾ തോറ്റാൽ, വീണ്ടും എഴുന്നേറ്റ് മുന്നോട്ട് പോകുക. അതു പോകുന്നു, "സന്തോഷത്തിലും ദുഃഖത്തിലും, രോഗത്തിലും ആരോഗ്യത്തിലും, നല്ല നിമിഷങ്ങളിലും സങ്കടത്തങ്ങൾ ഒരുമിച്ചായിരിക്കും."

# 52

## പൊതു ഉദ്ദേശ്യം

പങ്കാളിത്തങ്ങളെക്കുറിച്ച് ജീവിതം എല്ലാമുണ്ട് - ഇണകൾ, സുഹൃത്തുക്കൾ, അല്ലെങ്കിൽ പോലും ബിസിനസ് അസോസിയേറ്റ്സ്. പല ബന്ധങ്ങളും പ്രവർത്തിക്കുന്നു, പലതും പ്രവർത്തിക്കുന്നില്ല. അതുകൊണ്ട് അ വിജയകരമായ പങ്കാളിത്തത്തെ പരാജയപ്പെടുത്തിയതിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നുണ്ടോ? ചാണക്യൻ അതിനെക്കുറിച്ച് വളരെ വ്യക്തമായ ഒരു ആശയം നൽകുന്നു. ഇത് 'പൊതു ഉദ്ദേശ്യം' ആണെന്ന് അദ്ദേ

*"സ്ഥലത്തിനും സമയത്തിനും ഒരു പൊതുലക്ഷ്യം ഉള്ളതിനാലും പരിമിതപ്പെടുത്തിയിട്ടില്ല, സഖ്യസേന അന്യഗ്രഹ സേനകളേക്കാൾ മികച്ചതാണ്."* (9.2.17)

നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം ജീവിതത്തിലേക്ക് നോക്കുക, മേൽപ്പറഞ്ഞ വാക്യം വളരെ ശരിയാണെന്ന് നിങ്ങൾ കണ്ടെത്തും നിങ്ങൾക്ക് ഒരു പങ്കാളിത്ത ഓഫർ ലഭിക്കുന്നു, നിങ്ങളുടെ മുൻപിൽ പരാജയത്തിന്റെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് എപ്പോഴും ഒരു കരാർ ഉണ്ടാക്കുക. സാധ്യമായതും അല്ലാത്തതും തിരിച്ചറിയാൻ ഒരു തുറന്ന ചർച്ച നടത്തുക സാധ്യമാണ്.

ഇപ്പോൾ, കൂടുതൽ പരിചയമില്ലാതെ, ഒരു പ്രത്യേക പങ്കാളിത്തം എന്ന് ഒരാൾ എങ്ങനെ തീരുമാനിക്കും നന്നായി പ്രവർത്തിക്കുമോ ഇല്ലയോ? 'കെട്ട്' കെട്ടുന്നതിനുമുമ്പ് നിങ്ങൾക്ക് താമസിക്കാൻ കഴിയുന്ന ചില ചിന്തക

### നിങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശ്യം നിർവ്വചിക്കുക

ആദ്യം ആദ്യം ചെയ്യേണ്ടത് - ജീവിതത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് എന്താണ് വേണ്ടത്? നിങ്ങളുടെ പ്രധാന മൂല്യങ്ങൾ എന്താണ് നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളും ലക്ഷ്യങ്ങളും, നിങ്ങളുടെ കാഴ്ചപ്പാടും, നിങ്ങളുടെ ജീവിത ദൗത്യവും? ഇവയെല്ലാം വളരെ (ഒരു വ്യക്തി പ്രവർത്തിക്കുന്ന പരാമീറ്ററുകൾ. ഒരു വ്യക്തിയെന്ന നിലയിൽ നിങ്ങൾക്ക് വ്യക്തതയില്ലെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശ്യത്തെക്കുറിച്ച്, അപ്പോൾ നിങ്ങൾ സ്വയം ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാകുകയും നിങ്ങൾ ആശയക്കുഴപ്പം നിങ്ങൾ ജോലി ചെയ്യുന്നവർ പോലും. അതിനാൽ ഈ മേഖലകൾ നന്നായി നിർവ്വചിച്ച് ഒരു റോഡ് മാപ്പ് സൃഷ്ടിക്കുക ലക്ഷ്യങ്ങൾ. നിങ്ങൾ ഒരിക്കലും ഈ വ്യായാമം ചെയ്തിട്ടില്ലെങ്കിൽ, ഒരു പേന എടുത്ത് നിങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശ്യം എഴുതുക ഇപ്പോൾ ജീവിതത്തിൽ. അത് അങ്ങേയറ്റം ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കും.

• ഒരു തുറന്ന ചർച്ച നടത്തുക

നിങ്ങൾക്ക് എന്താണ് വേണ്ടതെന്ന് വ്യക്തമായിക്കഴിഞ്ഞാൽ, നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ ചർച്ചചെയ്യുന്നത് എളുപ്പമാകുമെന്നു വ്യക്തിയുമായുള്ള ലക്ഷ്യങ്ങൾ. വളരെ തുറന്ന ചർച്ച നടത്തുക. നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ വിൽക്കുന്നതുപോലെ

ആശയങ്ങൾ, നിങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയുടെ ആശയങ്ങളും ശ്രദ്ധിക്കുക. നോക്കുന്നത് തുടരുക തന്ത്രപരമായ തലത്തിൽ പൊതുവായ ലക്ഷ്യങ്ങൾ. പൊതുവായ മേഖലകളുണ്ടെന്ന നിങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയാൽ നിങ്ങൾ രണ്ടുപേരും തമ്മിൽ, പിന്നെ കൂടുതൽ ചർച്ചയ്ക്ക് അവസരമുണ്ട്.

- പരസ്പരം സമയം നൽകുക

നിങ്ങൾ ധാരണാപത്രം (മെമ്മോറാണ്ടം ഓഫ് അണ്ടർസ്റ്റാൻഡിംഗ്) ഒപ്പിടുന്നതിന് മുമ്പ്, നിങ്ങൾക്ക് കുറച്ച് സമയം (കാര്യങ്ങൾ ചിന്തിക്കുക. തെറ്റായിപ്പോയേക്കാവുന്ന എല്ലാ കാര്യങ്ങളും അതുപോലെ എല്ലാം നോക്കുക ശരിയായി പോകാൻ കഴിയുന്ന കാര്യങ്ങൾ. യാഥാർത്ഥ്യബോധമുള്ളവരായിരിക്കുക. ഒരു ദീർഘവീക്ഷണം ഉണ്ടായ

ഇപ്പോൾ, നിങ്ങൾ ഒടുവിൽ കാര്യങ്ങൾ മുന്നോട്ട് കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് മുമ്പ്, ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഭാഗം വരുന്നു. ഇതിൽ നിന്നെല്ലാം നിങ്ങൾക്ക് ഇപ്പോഴും തോന്നുന്നത് ഇടപാട് പ്രായോഗികമല്ല, വൈകാരികമായിരിക്കരുത്, തയ്യാറായി പ്രവേശിച്ചു ഇറങ്ങിപ്പോകുക. ജീവിതത്തിലുടനീളം കഷ്ടപ്പെടുന്നതിനേക്കാൾ തുടക്കത്തിൽ അസുഖകരമായ ഒരു

നേതൃത്വത്തിന്റെ മാനേജ്മെന്റ് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം നിങ്ങൾ എന്താണ് അല്ല മറിച്ച്, എന്തു നിങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിനേക്കാൾ. അതിനാൽ ശരിയായ കോഡ് അടിക്കുകയും അതിശയകരമായ പങ്കാളിത്തം നേട

# 53

## വിവരങ്ങളുടെ ആവശ്യകത

ഇൻഫർമേഷൻ ടെക്നോളജി (ഐടി) വ്യവസായത്തിലെ ദ്രുതഗതിയിലുള്ള വളർച്ച, ഏതെങ്കിലും വിവരങ്ങൾ ഇപ്പോൾ ഒരു സ്പിറ്റ് സെക്കൻഡിൽ ലഭ്യമാണ്. ഓൺലൈൻ സെർച്ച് എഞ്ചിനുകൾ, മൊബൈൽ ഫോറേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ, പത്രങ്ങൾ എന്നിവയും വിവരങ്ങളുടെ ലഭ്യമായ ലഭ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു ചിന്തയുടെ വേഗത.

എന്നിരുന്നാലും, എല്ലാത്തരം വിവരങ്ങളും ശരിക്കും ഉപയോഗപ്രദമാണോ എന്ന് ഒരാൾ ആശ്ചര്യപ്പെടുന്നു, അല്ലെങ്കിൽ ഞങ്ങളുടെ മേൽ ചൊരിയുകയാണ്. ഈ വിവരങ്ങളെല്ലാം 'ഉപയോഗിക്കുന്നതിന്' ചില സൂക്ഷ്മമായ ചിന്ത നമ്മെ (ഉൽപാദനപരമായി.

ൽ കൌതില്യ അർത്ഥശൂന്യ ഒരു വ്യക്തി ചെയ്യാൻ നല്ല അറിയിച്ചു ചെയ്യുന്നത് വളരെ പ്രധാനമാണ് പറയുന്നു, എന്നാൽ പ്രധാന ചോദ്യം, എന്തുകൊണ്ട് ഈ വിവരങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്?

"അറിയപ്പെടുന്നതെന്തെന്ന് അറിയാൻ വരുന്നു, അറിയപ്പെടുന്നതിന്റെ ഉറപ്പുള്ള ശക്തിപ്പെടുത്തൽ, സാധ്യമായ രണ്ട് ബദലുകളുടെ കാര്യത്തിൽ സംശയം നീക്കുക, ബാക്കിയുള്ളവ ഒരു കാര്യത്തിൽ കണ്ടെത്തുക അത് ഭാഗികമായി അറിയാം-മന്ത്രിമാരുടെ സഹായത്തോടെ ഇത് നേടാനാകും." (1.15.20-21)

### പേജ് 125

നമുക്ക് 'വിവര'ത്തിന്റെ ഓരോ വശവും വെച്ചുവെ നോക്കാം:

അറിയപ്പെടുന്നതെന്താണെന്ന് തിരിച്ചറിയുക

നമുക്ക് ലഭിക്കുന്ന ചില വിവരങ്ങൾ, നമുക്കറിയാം. ക്രിക്കറ്റ് മത്സരത്തിൽ ഇന്ത്യയുടെ വിജയം സാധ്യമാണ് ഒരു തത്സമയ ടെലികാസ്റ്റ് കാണുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ചേക്കാവുന്ന നേരിട്ടുള്ള വിവരങ്ങൾ. ദി അതേ വിവരങ്ങൾ അടുത്ത ദിവസത്തെ പത്രങ്ങളിലും ആവർത്തിക്കാം. ഈ വിവരങ്ങൾ ഉണ്ട് വളരെ കുറഞ്ഞ മൂല്യവർദ്ധന.

അറിയപ്പെടുന്നവയുടെ നിശ്ചിത ശക്തിപ്പെടുത്തൽ

ചെട്ടുമുഖം വിളിയിക്കാൻ കഴിയാതെ എന്തിനെയും അറിയാതെ വിട്ടുപോകാൻ ഉറപ്പില്ലാത്തതാണ് ഉറപ്പില്ലാത്തതാണ്. ഒരു പ്രത്യേക കമ്പനിയുടെ ഡയറക്ടർ രാജിവെച്ചതായി ഞങ്ങൾ അറിഞ്ഞു - ഇത് ഉണ്ടാകണമെന്നില്ല ശരിയായ വിവരമായിരിക്കുക. നേരിട്ടുള്ള വ്യക്തിയുമായി ഇത് ക്രോസ് ചെയ്താണ്. ആ കമ്പനിയിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നു.

രണ്ട് സാധ്യതയുള്ള ബദലുകളുടെ കാര്യത്തിൽ സംശയം നീക്കം ചെയ്യൽ

ഒരു ഹോട്ടലിനെ അതിന്റെ 5-സ്റ്റാർ പ്രോപ്പർട്ടിയായി പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ഒരു സാഹചര്യം നമുക്ക് പരിഗണിക്കാം മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം അതേസമയം 4-സ്റ്റാർ വിഭാഗത്തിൽ മാത്രമാണ് വരുന്നത്. ഒരു ഉണ്ട് വിവരങ്ങളുടെ സംഘർഷം. ആ സാഹചര്യത്തിൽ, ശരിയായ വിവരം, ഒരുപക്ഷേ ഹോട്ടലുകാരുടെ ' അസോസിയേഷൻ അല്ലെങ്കിൽ ടൂറിസം ബോർഡിന്റെ റിപ്പോർട്ടുകളിൽ നിന്ന് - ശരിയാക്കാൻ ഒരാളെ സഹായിക്കുവിലയിരുത്തൽ.

ഭാഗികമായി അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു കാര്യത്തിലെ ബാക്കി കണ്ടെത്തുക

ചുറ്റും ഒഴുകുന്ന വിവരങ്ങളിൽ ഭൂരിഭാഗവും ശരിയായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവർ നീതിമാനായിരിക്കാം ഗോസിപ്പുകളും കിംവദന്തികളും വ്യക്തിപരമായ കാഴ്ചപ്പാടുകളും. അതിനാൽ, വസ്തുതകൾ പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ് തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിന് മുമ്പ് ഗവേഷണം നടത്തുക. എന്നതിലേക്ക് പോകുന്നതിലൂടെയാണ് ഇത് ദ്വിതീയ ഉറവിടങ്ങളെ മാത്രം ആശ്രയിക്കുന്നതിനുപകരം വിവരങ്ങളുടെ പ്രാഥമിക ഉറവിടം.

ഏറ്റവും പ്രധാനമായി - എല്ലാ വിവരങ്ങളും ശരിക്കും ആവശ്യമില്ല. എന്തിലാണ് ഒരാൾ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടത് ഒരാൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ഫിലിപ്പ് കോട്ലർ മാർക്കറ്റിംഗ് ഗുരു പറയുന്നതുപോലെ, "മാർക്കറ്റിംഗ് ഗവേഷണവും വിപ മറ്റുള്ളവർ നിങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നതല്ല, നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള വിവരങ്ങളാണ് ബുദ്ധി നൽകേണ്ടത് അറിയാം. "

### മാനേജ്മെന്റിന്റെ തത്വങ്ങൾ

എല്ലാ മാനേജ്മെന്റ് സിദ്ധാന്തങ്ങളും ആശയങ്ങളും ചില തത്വങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ്. മാനേജർ ഉണ്ടായിരുന്നോ എന്ന് ഞങ്ങൾ വിലയിരുത്തുന്ന അടിസ്ഥാനങ്ങളാണ് ഈ ആവശ്യങ്ങൾ കാര്യക്ഷമവും, സംഘടന ഉൽപാദനക്ഷമവും, കൈവരിച്ച ലക്ഷ്യങ്ങളും. ഇന്ന്, മാനേജ്മെന്റ് ഒരു വിഷയം മാത്രമല്ല, ഒരു ശാസ്ത്രവും കലയും ആയി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. എന്നാൽ എന്താണ് കൃത്യമായി മാനേജ്മെന്റ്? മാനേജ്മെന്റിനെ ഒരാൾ എങ്ങനെ നിർവ്വചിക്കും? വിവിധ ഈ ചോദ്യത്തിന് ഉത്തരം നൽകാൻ വലിയ പുസ്തകങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്. എന്നിരുന്നാലും, കൗടില്യൻ നൽകി ഒരൊറ്റ വാക്യത്തിലെ മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഏറ്റവും പരിഷ്കൃത വീക്ഷണം, വാക്യത്തിലെ അഞ്ച് പോയിന്റുകൾ ചെർത്തമശാസ്ത്രത്തിലെ ഒന്നാം പുസ്തകത്തിന്റെ 15 -ാം അധ്യായത്തിലെ 42 .

ചാണക്യൻ പറയുന്നു, മാനേജ്മെന്റിന്റെ അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങൾ ഇവയാണ്:

ആരംഭിക്കുന്നതിന്റെ അർത്ഥം (ചുമതലകൾ/പദ്ധതികൾ)

നമ്മൾ കൈകാര്യം ചെയ്യണമെന്ന് പറയുമ്പോൾ, എന്താണ് കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടത് എന്നതാണ് ചോദ്യം? ഞങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ അസൈൻമെന്റ്, അതിൽ പ്രവർത്തിക്കാൻ ആരംഭിക്കുന്നതിന്. ഒരു പ്രോജക്ട് അല്ലെങ്കിൽ ഒരു അം ഒരു മാനേജർ എന്ന് വിളിക്കാൻ കഴിയില്ല. എന്നിരുന്നാലും, മികച്ച മാനേജർ ഏറ്റെടുക്കുക മാത്രമല്ല ചെയ്യുന്നത് തന്റെ ബോസ് നൽകിയ ഒരു പ്രോജക്ട്, പകരം സ്വന്തമായി പ്രോജക്ടുകൾ 'സൃഷ്ടിക്കുന്നു'. സ്റ്റീഫൻ കോവി ഇൻ അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായ ആളുകളുടെ ഏഴ് ശീലങ്ങൾ എന്ന പുസ്തകം ഇതിനെ 'മുൻകരുതൽ' എന്ന്

- ഒരു നല്ല നേതാവിന്റെ ഏറ്റവും ഉയർന്ന ഗുണമേന്മ.

• പുരുഷന്മാരുടെയും വസ്തുക്കളുടെയും മികവ്

ഒരു മാനേജർക്ക് ചില വിഭവങ്ങളുണ്ട്, അത് അവന്റെ വിവേചനാധികാരമനുസരിച്ച് ഉപയോഗിക്കാം അവന്റെ ചുമതലകൾ നിറവേറ്റുക. അവന്റെ മാർഗനിർദ്ദേശത്തിലും അതിനനുസരിച്ചുള്ള ഉപകരണങ്ങളിലും പ്രവർത്തിക്കാനും ഈ മനുഷ്യരും ഉപയോഗിക്കുന്നു. അതിനാൽ, ഒരു നല്ല മാനേജരുടെ മറ്റൊരു ഗുണം അവനെ ഉണ്ടാക്കുക പുരുഷന്മാർ ഉയർന്ന ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ളവരും യന്ത്രങ്ങൾ പോലുള്ള വസ്തുക്കളുടെ പരമാവധി ഉപയോഗം ഉപകരണങ്ങൾ നേടുന്നതിനായി അവർക്ക് നൽകിയ സ്ഥലം, ബജറ്റുകൾ തുടങ്ങിയവ.

• അനുയോജ്യമായ സ്ഥലവും സമയവും തീരുമാനിക്കുന്നു

ഞങ്ങളുടെ നീക്കങ്ങൾ നടത്താൻ ശരിയായ സ്ഥലവും ശരിയായ സമയവും തീരുമാനിക്കുക എന്നതാണ് മാനേജർ യുദ്ധത്തിൽ, സമയം വളരെ നിർണായകമാണ്. എപ്പോൾ ശത്രുവിനെ ആക്രമിക്കണം എന്നത് ഒരു ചോദ്യമല്ല വേഗത്തിൽ ഉത്തരം നൽകണം. ഇതിന് ശ്രദ്ധാപൂർവ്വമായ ആസൂത്രണവും വിശകലനവും ക്ഷമയും ആവശ്യമാണ് ശരിയായ 'സമയ'ത്തിന്റെ ബോധം ഒരാളുടെ സ്വന്തം അനുഭവത്തിൽ നിന്നും അറിവിൽ നിന്നും വരുന്നു മറ്റ് ഉറവിടങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള മാർഗനിർദ്ദേശം.

• പരാജയത്തിനെതിരായ വ്യവസ്ഥ

രണ്ട് നീക്കങ്ങളും കണക്കിലെടുത്ത് ഓരോ നീക്കവും ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം ആസൂത്രണം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട് -

**പേജ് 127**

മികച്ച സാഹചര്യവും (വിജയം) ഏറ്റവും മോശം അവസ്ഥയും (മൊത്തം പരാജയം). അതിനാൽ, ചിലത് ഓരോ നീക്കത്തിനും ഒരു തരത്തിലുള്ള ബാക്കപ്പ് ആവശ്യമാണ്. ഒരു ബദൽ പരിഹാരങ്ങൾ തയ്യാറാക്കേണ്ടതുണ്ട് പരാജയപ്പെട്ടാൽ.

ഒരു ബിസിനസ്സുകാരനോട് ഒരിക്കൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ വിജയരഹസ്യം ചോദിക്കപ്പെട്ടു, അതിനായി അദ്ദേഹം മറുപടി ഓരോ ഘട്ടത്തിലും പരമാവധി പരാജയം പരിഗണിക്കുക. ബദൽ നീക്കങ്ങൾ പോലും ഞാൻ ആസൂത്രണം ചെയ്യുന്ന ഞാൻ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ്. "പ്ലാൻ എ, പ്ലാൻ ബി, പ്ലാൻ സി എന്നിവ ഉള്ളതുപോലെയാണ് ഇത്.

**ജോലിയുടെ നേട്ടം**

അവസാനമായി, മാനേജ്മെന്റ് എന്നത് 'ഫലങ്ങൾ' നേടുക എന്നതാണ്. എല്ലാം പറഞ്ഞു, ദിവസാവസാനം, ഫലങ്ങളുടെ നേട്ടമാണ് ഒടുവിൽ കണക്കാക്കുന്നത്. ഒരു പാരാമീറ്റർ സജ്ജീകരിക്കേണ്ടത് വളരെ പ്രധാനമാണ് ഞങ്ങൾ ഉദ്ദേശിച്ചത് യഥാർത്ഥത്തിൽ നേടിയോ എന്ന് പരിശോധിക്കാൻ. അത് നമ്മെ ഒന്നാമത്തേതിലേക്ക് കൊണ്ട് മാനേജ്മെന്റിന്റെ വശം - ഒരു പദ്ധതി ആരംഭിക്കുന്നു. ഓരോ പ്രോജക്റ്റും ആരംഭിക്കുന്നത് ഒരു നിശ്ചിതത്തിലാണ് മനസ്സിൽ ലക്ഷ്യം. പ്രക്രിയ വികസിക്കുകയും പരിഷ്കരിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു. എന്നാൽ ഒടുവിൽ, ലക്ഷ്യം ഇതാ അവിടെ എത്തിച്ചേരാനുള്ള വഴി വ്യത്യസ്തമാണെങ്കിൽ പോലും നേടിയത്.

**ഒരു തുറന്ന മനസ്സ് സൂക്ഷിക്കുക**

മനസ്സ് ഒരു പാരച്യുട്ടിനെ പോലെയാണ് - അത് തുറക്കുമ്പോൾ മാത്രമേ പ്രവർത്തിക്കുകയുള്ളൂ. ചില മറ്റുള്ളവരെ ശ്രദ്ധിക്കുന്നതിൽ നിന്നാണ് മികച്ച ബിസിനസ്സ് ആശയങ്ങൾ വരുന്നത്. വിവിധ നേതാക്കൾക്ക് ഈ പോയിന്റിന്റെ പ്രാധാന്യം ചാണക്യൻ izesന്നിപ്പറയുന്നു,

"അവൻ ആരെയും പുച്ഛിക്കരുത്, (പക്ഷേ) ഓരോരുത്തരുടെയും അഭിപ്രായം കേൾക്കണം. ബുദ്ധിമാനായ ഒരാൾ

ഒരു കുട്ടിയുടെ പോലും വിവേകപൂർണ്ണമായ വാക്കുകൾ ഉപയോഗിക്കണം. "(1.15.22)

ഒരു പിതാവ് ഒരിക്കൽ മകളുടെ കളി കാണുകയായിരുന്നു. അവൾ അമ്മയുടെ അടുത്ത് ചെന്ന് ചോദിച്ചു, "മമ്മി എനിക്ക് എപ്പോൾ എന്റെ പുതിയ പാവ ലഭിക്കും?", അമ്മ മറുപടി പറഞ്ഞു, "ഇതിന് കുറച്ച് ദിവസമെടുക്കും, കടയിലേക്ക് പോകേണ്ടിവരും, അതായത് കുറഞ്ഞത് രണ്ട് മണിക്കൂറെങ്കിലും നമുക്ക് യാത്ര ചെയ്യേണ്ടി വരും. "

ഒരു പുതിയ ബിസിനസ് സംരംഭത്തെക്കുറിച്ച് ആലോചിച്ചുകൊണ്ടിരുന്ന അവളുടെ അച്ഛന് ഒരു കളിപ്പാട്ടുകടയുടെ അവരുടെ പ്രദേശത്ത്. ഒരു ചെറിയ മാർക്കറ്റ് ഗവേഷണത്തിന് ശേഷം, അവരെപ്പോലെ, എല്ലാം അദ്ദേഹം മനസ്സിലാക്കുകൾക്ക് കളിപ്പാട്ടും വാങ്ങാൻ പ്രദേശത്തെ രക്ഷിതാക്കൾക്ക് ഒരുപാട് ദൂരം സഞ്ചരിക്കേണ്ടി വന്നു. അവൻ എ പ്രദേശത്തെ കളിപ്പാട്ടുകട വിജയകരമായ ബിസിനസ്സുകാരനായി.

അടുത്ത ഏറ്റവും വലിയ ആശയം എവിടെ നിന്ന് വരുന്നുവെന്ന് ആർക്കും അറിയില്ല. ഫലപ്രദമായ കല ബിസിനസ്സിൽ കേൾക്കൽ വളരെ പ്രധാനമാണ്. ഏറ്റവും അപ്രതീക്ഷിതമായ വ്യക്തിക്ക് പോലും നിങ്ങൾക്ക് നൽക വർഷങ്ങളായി നിങ്ങൾ കാത്തിരുന്നേക്കാവുന്ന പ്രധാന വിവരങ്ങളും ദിശയും.

**പേജ് 128**

ഫലപ്രദമായ ശ്രവണത്തിന്റെ ചില താക്കോലുകൾ താഴെ കൊടുക്കുന്നു.

**ഒന്നിനെയും നിന്ദിക്കരുത്**

മുൻവിധികളില്ലാതെ ഓരോരുത്തരും പറയുന്നത് കേൾക്കാൻ ഒരാൾക്ക് കഴിയണം. രാഷ്ട്രീയക്കാർ മുകളിൽ, രണ്ടിലും വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നതിനുള്ള ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായ ഉപകരണമായി ഇത് ഉപയോഗിക്കുക അടിത്തട്ട്. ഒരു നിമിഷം, അവർ നിക്ഷേപ നിർദ്ദേശങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ചുകൊണ്ട് ബിസിനസ്സ് മുതലാളിമാർ, അടുത്ത നിമിഷം അവർ എയുടെ പരാതികൾ ശ്രദ്ധിച്ചുകൊണ്ട് പ്രാദേശിക താമസക്കാർ. മൊത്തം ചിത്രം കണക്കിലെടുത്ത്, അവർ അവരുടെ അടുത്ത നീക്കം ആസൂത്രണം ചെയ്തു. കൗടില്യ പറഞ്ഞതുപോലെ ഒരു കുട്ടിയുടെ വീക്ഷണം പോലും പരിഗണിക്കേണ്ടതാണ്.

**• ഒരിക്കലും പ്രതികരിക്കരുത്**

ചില സമയങ്ങളിൽ, മറ്റുള്ളവരുടെ അഭിപ്രായം കേൾക്കുമ്പോൾ, "ഓ, ഞാൻ ഇതിനകം തന്നെ" എന്ന് പറയാൻ പ്രാ അത് അറിയാം. ഇത് പ്രവർത്തിക്കില്ലെന്ന് എനിക്കറിയാം. "എന്നിരുന്നാലും, സ്വയം നിയന്ത്രിക്കാൻ ഒരാൾ അറിഞ്ഞ സംസാരിക്കുമ്പോൾ ഒരു വ്യക്തിയെ വെട്ടുന്നത് അവനെ അപമാനിക്കുക മാത്രമല്ല, അത് അവസാനിപ്പിക്കുകയും അദ്ദേഹം നൽകാൻ ശ്രമിക്കുന്ന കേന്ദ്ര സന്ദേശം മനസ്സിലാക്കാനുള്ള സാധ്യതകൾ. ഇത് ഓർക്കുക, "ആശയവിനിമയത്തിലെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം പറയാത്തത് കേൾക്കുക എന്നതാണ്."

**ആശയങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക**

നിങ്ങൾക്ക് മികച്ച ആശയങ്ങൾ ഉണ്ടായേക്കാം, എന്നാൽ ഈ ആശയങ്ങളിൽ നിന്ന് നിങ്ങൾക്ക് പ്രയോജനമില്ലെങ്കിൽ ഫലപ്രദമായ ഉദ്ദേശ്യത്തിനായി പ്രയോഗിച്ചില്ലെങ്കിൽ വിവരങ്ങൾ ഉപയോഗശൂന്യമാണ്. അതിനാൽ, നമുക്ക് വേണ്ട ഞങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കിയതെന്തും പരീക്ഷിക്കുക. വിജയകരമായ ബിസിനസ്സുകാർ അങ്ങനെയല്ല വെറുതെ ഇരുന്ന് ചിന്തിക്കുന്നവർ മാത്രം. അവർ തയ്യാറായ ചലനാത്മക പ്രവർത്തനമുള്ള പുരുഷന്മാരാണ് കണക്കാക്കിയ റിസ്കുകൾ എടുത്ത് ഒരു ആശയം ആസൂത്രണം ചെയ്ത് പ്രവർത്തിക്കാൻ അവരുടെ പരമാവധി

നിങ്ങളുടെ ആശയങ്ങൾ നിങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നില്ലെങ്കിൽ, മറ്റാരെങ്കിലും തീർച്ചയായും ഉപയോഗിക്കും!

ഓരോ ലീഡറും മാനേജറും എക്സിക്യൂട്ടീവും ഒന്നിലധികം ജോലികൾ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട് പോയിന്റ് ഓഫ് ടൈം നൽകി. ഇത് ഒഴിവാക്കാനാവാത്തതാണ്. ഒരു പ്രത്യേക ആവശ്യത്തിനായി അദ്ദേഹത്തെ നിർദ്ദേശിക്കുക; എന്നിരുന്നാലും, കാലക്രമേണ, അയാൾക്ക് കൂടുതൽ കൂടുതൽ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ ലഭിക്കും. മാനേജ്മെന്റ് ഗുരു, പീറ്റർ ഡ്രാക്കർ, തന്റെ പ്രൊഫഷൻ ഓഫ് മാനേജ്മെന്റ് എന്ന പുസ്തകത്തിൽ, ആണ് മാനേജരുടെ പങ്ക് വിവരിക്കുമ്പോൾ അനുകമ്പ. അദ്ദേഹം പറയുന്നു, "ഇന്നത്തെ പങ്ക് മാനേജർ വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. ഏത് സാഹചര്യത്തിലും, അയാൾക്ക് ഒന്നിലധികം പ്രോജക്റ്റുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്."

**പേജ് 129**

അസൈൻമെന്റുകൾ. അവൻ എപ്പോഴും സമ്മർദ്ദത്തിലാണ്. "

ഒന്നിലധികം പ്രോജക്റ്റുകൾ എങ്ങനെ കൈകാര്യം ചെയ്യാമെന്നും കൂടുതൽ ലാഭം നേടാമെന്നും കൗടില്യ ഞങ്ങളെ ക്ഷമിക്കുക;

*'(അവർ) ചെയ്യാത്തതിന്റെ ആരംഭം കൊണ്ടുവരണം ആരംഭിക്കുന്നതിൽ നിന്ന്, നടപ്പിലാക്കുന്നതിന്റെ മെച്ചപ്പെടുത്തലും (നിർവ്വഹണം) ഉത്തരവുകളുടെ മികവ്, പ്രവൃത്തികളുടെ കാര്യത്തിൽ. "(1.15.51)*

ഒരു എക്സിക്യൂട്ടീവ് നിർവഹിക്കേണ്ട നാല് തരം ജോലികൾ അദ്ദേഹം നോക്കുന്നു:

ചെയ്യാത്തതിന്റെ തുടക്കം

ചെയ്യേണ്ട നിരവധി കാര്യങ്ങളുണ്ട്. നല്ല മാനേജർമാർ ജോലി ആരംഭിക്കുന്നവരാണ് എന്തുചെയ്യണമെന്ന് മേലധികാരികൾ പറയുന്നതുവരെ കാത്തിരിക്കുന്നതിനുപകരം അവരുടെ സ്വന്തം ഓരോ വ്യക്തിത്വമായ. അയാൾക്ക് സ്വന്തമായി ഒരു പൈപ്പ്ലൈൻ നിർമ്മിക്കേണ്ടതുണ്ട്. പുതിയ ജോലികൾ ആരംഭിക്കേണ്ട പരീക്ഷണങ്ങൾ പരീക്ഷിക്കേണ്ടതുണ്ട്. പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ പ്രയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ആരംഭിച്ചത് നടപ്പിലാക്കുക

ഒരു പ്രോജക്ട് മാനേജർ നന്നായി പറഞ്ഞു, "ഞാൻ എത്ര പദ്ധതികൾ ആരംഭിച്ചു എന്നതല്ല, എങ്ങനെ എന്നതാണ് പലതും ഞാൻ പൂർത്തിയാക്കി. "സമ്മർദ്ദം വർദ്ധിക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് എല്ലാവർക്കും അറിയാം കാരണം ഞങ്ങൾ ആരംഭിച്ച ജോലികൾ പൂർത്തിയാക്കാൻ ഞങ്ങൾക്ക് കഴിയില്ല. നീട്ടിവെക്കൽ ഏറ്റവും മോശമാ രോഗം. നിങ്ങൾ ഈ മോശം ശീലം സ്വീകരിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, തീരുമാനങ്ങൾ കൃത്യസമയത്ത് എടുക്കുന്നില്ല, പേപ്പറുക കുന്നുകൂടി, ജനങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധ നഷ്ടപ്പെടുന്നു. ഏറ്റവും നല്ല പരിഹാരം പഴയ പഴഞ്ചൊല്ലാണ്, "നിങ്ങൾ എന്താണ് നോക്കേണ്ടത്, ഇന്ന് ചെയ്യുക, ഇന്ന് ചെയ്യുക, ഇന്ന് നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്, ഇപ്പോൾ ചെയ്യുക! "

എന്താണ് നടപ്പിലാക്കുന്നത് എന്നതിന്റെ മെച്ചപ്പെടുത്തൽ

ആരംഭിച്ച ജോലി ഉയർന്ന ഗുണമേന്മയുള്ള ട്രൂപ്പിൽ അവസാനിക്കുമെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. നമ്മൾ ഇതു മികവിലായി നിരന്തരം പരിശ്രമിക്കുക. ജാപ്പനീസ് സിദ്ധാന്തത്തിന്റെ പ്രധാന ആശയം കൈസെൻ എന്നാണ് ഒരു വ്യക്തിക്ക് ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന ഓരോ ജോലിയും തുടർച്ചയായി മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള സാധ്യതയുണ്ട്. മിക പിന്നീട് ഒരു ശീലമായി മാറുന്നു.

ഓർഡറുകൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിൽ മികവ്

ഇതിനർത്ഥം ഫലപ്രദമായ പ്രതിനിധി. മറ്റൊരാൾ ജീവനക്കാരെയും പോലെ ഒരു മാനേജർക്കും പരിമിതികളുണ്ട് സമയവും വിഭവങ്ങളും. അങ്ങനെ, ഒന്നിലധികം ചുമതലകൾ നിർവഹിക്കുന്നതിന്, അവൻ ചിലത് നിയോഗിക്കേണ്ട അവന്റെ ടീം അംഗങ്ങൾക്ക് ചുമതലകൾ, അല്ലെങ്കിൽ അവൻ ചില പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഔദ്യോഗികമായി ചെയ്യണം. ട്രൂപ്പുകൾക്ക് കോർപ്പറേറ്റ് ഗോവണിയിൽ കയറണമെങ്കിൽ ഫലപ്രദമായ പ്രതിനിധിസംഘം വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്. മാനേജ്മെന്റ് എന്നത് സ്വന്തമായി ജോലി ചെയ്യുക മാത്രമല്ല, ജോലി പൂർത്തിയാക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് മറ്റുള്ളവർ.

ഒരിക്കൽ, എപ്പോഴും ശാന്തനായി തോന്നുന്ന ഒരു വിജയകരമായ സിന്ധുയോട്, അദ്ദേഹത്തിന്റെ കൂളിന്റെ രഹസ്യം സ്വഭാവം. അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു, "ഉടനടി തീരുമാനങ്ങൾ, ഞാൻ നൽകിയ ആളുകളിലുള്ള വിശ്വാസം ഞങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ പണം നൽകുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ കൂടുതൽ സമയം ചെലവഴിക്കുക. "

# 57

## രാഷ്ട്രീയവും രാഷ്ട്രീയക്കാരും

'രാഷ്ട്രീയം വ്യതിരിക്തമായി വെളിപ്പെടുത്തുന്നു - ഇത് എന്തിനുള്ളതല്ല ...'. നമ്മളിൽ ഭൂരിഭാഗവും അതിൽ നിന്ന് ഓടിപ്പോകാൻ വളരെ വാക്ക്. എല്ലാത്തിനുമുപരി, രാഷ്ട്രീയക്കാർ പൊതുവെ സ്വാർത്ഥരും അഴിമതിക്കാരും ആയി കണക്കാക്കപ്പെടാറുണ്ട്.

ഇത് ഒരു പരിധിവരെ സത്യമായിരിക്കാം. എന്നാൽ സാമാന്യവൽക്കരിക്കരുത്. 'നല്ലതിൽ നിന്ന് നിങ്ങൾക്ക് വളരെ രാഷ്ട്രീയക്കാരുടെ, മാനേജ്മെന്റ് പുസ്തകങ്ങളിൽ നിന്ന് കൂടുതൽ. വിവിധ സംഘടനകളുടെ നേതാക്കൾ, പ്രത്യേകിച്ച് കോർപ്പറേറ്റ് ലോകത്ത് നിന്ന്, എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കുമെന്ന് രാഷ്ട്രീയക്കാരിൽ നിന്ന് ധാരാളം പഠിക്കേണ്ടതാണ്.

രാഷ്ട്രീയം പഠിക്കാത്ത ഒരു രാജാവ് യോഗ്യനല്ലാത്ത രാജാവാണ് കൗടില്യൻ പ്രഖ്യാപിക്കുന്നത്.

*"രാഷ്ട്രീയ ശാസ്ത്രം പഠിക്കാത്ത ഒരു രാജാവ് കേൾക്കാൻ യോഗ്യനല്ല ഉപദേശം." (1.15.61)*

അത്തരമൊരു നേതാവിന് ഉപദേശങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ കഴിയില്ല എന്നാണ് അവനു നൽകി.

മിക്ക ആളുകൾക്കും, ഈ പ്രസ്താവന വായിക്കുന്നത് ഒരു ഞെട്ടലായിരിക്കാം. എന്നിരുന്നാലും, അത് പഠനത്തിലും ചാണക്യൻ തന്നെ ഒരു സൂത്രധാരനായി മാറിയ രാഷ്ട്രീയം. ഒരു മാസ്റ്റർ സ്റ്റ്രാറ്റജിസ്റ്റ്, ഒരു വലിയ ദീർഘവീക്ഷണമുള്ള, ഒരു രാജാവ്, കൗടില്യൻ രാഷ്ട്രീയ ശാസ്ത്രത്തിലും വിദഗ്ദ്ധനായിരുന്നു അദ്ദേഹത്തെ സമാനതകളില്ലാത്ത രാഷ്ട്രീയജ്ഞനാക്കി.

- ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് നേതാവ് രാഷ്ട്രീയം പഠിക്കേണ്ടത് എന്തുകൊണ്ട്?

ശരി, നിങ്ങൾ രാഷ്ട്രീയത്തിന്റെ ശാസ്ത്രം പഠിക്കുമ്പോൾ, ഒരു രാഷ്ട്രീയക്കാരന്റെ വഴി നിങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലാക്കും ചിന്തിക്കുന്നു. ഒരു രാഷ്ട്രീയക്കാരൻ സമൂഹത്തിലെ ഏറ്റവും ശക്തനായ വ്യക്തിയാണ്. നിങ്ങൾക്ക് വേണമെങ്കിൽ അധികാരം മനസ്സിലാക്കുക, രാഷ്ട്രീയം മനസ്സിലാക്കുക.

നമുക്ക് എങ്ങനെ രാഷ്ട്രീയം പഠിക്കാം?

നിങ്ങളുടെ പ്രാദേശിക രാഷ്ട്രീയക്കാരെ അറിയുക. പലർക്കും അവരുടെ പേരുകൾ പോലും അറിയില്ല കോർപ്പറേറ്റർ, എംഎൽഎ അല്ലെങ്കിൽ എംപി. പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ, അവർ സിസ്റ്റത്തെ കുറ്റപ്പെടുത്തുന്നു. നിങ്ങളുടെ പ്രാദേശിക രാഷ്ട്രീയക്കാർ, ഒരു ടെലിഫോൺ കോൾ ചെയ്തുകൊണ്ട് നിങ്ങൾക്ക് മുൻകൈയെടുക്കാം.

പരാതി, അല്ലെങ്കിൽ അവരുമായി ഒരു കൂടിക്കാഴ്ച ആവശ്യപ്പെടുക പോലും.

ഒരു തുറന്ന മനസ്സ് സൂക്ഷിക്കുക

രാഷ്ട്രീയക്കാരെ കാണുമ്പോൾ, ഒരു തുറന്ന മനസ്സ് സൂക്ഷിക്കുക. നിങ്ങൾ പ്രതീക്ഷിച്ചതിലും കൂടുതൽ നിങ്ങൾ പര  
രാഷ്ട്രീയക്കാർ അത്ഭുതകരമായ റിസോഴ്സ് മാനേജർമാരും ക്രൗഡ് പുള്ളർമാരും ടീം ലീഡറുകളുമാണ്. മുതലുള്ള  
അവർ ധാരാളം സഞ്ചരിക്കുകയും സമൂഹത്തിലെ വിവിധ തലത്തിലുള്ള ആളുകളുമായി ഇടപഴകുകയും ചെയ്യുന്ന  
ഓഫീസിൽ ഇരിക്കുന്ന ഒരാൾക്ക് അറിയാവുന്നതിനേക്കാൾ മറ്റുള്ളവർ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെക്കുറിച്ച്

സിദ്ധാന്തവും പരിശീലനവും പഠിക്കുക

പൊളിറ്റിക്കൽ സയൻസിന്റെ നിയമങ്ങളും പുസ്തകങ്ങളിൽ നിന്ന് വായിക്കാൻ തുടങ്ങണം. അത്തരം സിദ്ധാന്ത  
പ്രായോഗികവും അതേസമയം 'അക്കാദമിക് രാഷ്ട്രീയം' പഠിച്ച വിദഗ്ധരിൽ നിന്ന് പഠിക്കാനാകും  
സർവ്വശക്തനായ കസേരയിൽ ഇരിക്കുന്നവരിൽ നിന്ന് അറിവ് പഠിക്കാനാകും.

കോർപ്പറേറ്റ് ലോകവും രാഷ്ട്രീയ ലോകവും തമ്മിൽ യാതൊരു വ്യത്യാസവുമില്ല. അത്  
അധികാരത്തെയും അധികാരത്തെയും കുറിച്ച് എല്ലാം. ഇത് ആളുകളുമായി ഇടപെടുന്നതിനെക്കുറിച്ചാണ്. നിങ്ങള  
കഠിനമായ കാലാവസ്ഥയിൽ നിങ്ങളുടെ കപ്പൽ സഞ്ചരിക്കുക.

# 58

## നിരന്തരം സ്വയം വിദ്യാഭ്യാസം നേടുക

ചില സമയങ്ങളിൽ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റേതെങ്കിലും സമയത്ത്, ആളുകൾ പരാതിപ്പെടുന്നത് ഞങ്ങൾ കേട്ടിരിക്കണം  
'അർഹമായ' പ്രമോഷനുകൾ ലഭിക്കുന്നില്ല, അല്ലെങ്കിൽ ബോസ് അവരുടെ 'കഠിനാധ്വാനം' ശ്രദ്ധിക്കുന്നില്ല.  
എന്നിരുന്നാലും, നിങ്ങളുടെ ജീവിതത്തിലെ വളർച്ചയ്ക്ക് ഉത്തരവാദി മുതലാളിയല്ലെന്ന് കുറച്ച് പേർ മനസ്സിലാക്കുക  
എന്നാൽ അറിവും ആ അനുഭവം നിങ്ങൾ നേടുന്നതിനായി. നമ്മൾ തുടർച്ചയായി പഠിക്കേണ്ടതുണ്ട്  
വളരാൻ ക്രമം. അപ്പോൾ മാത്രമേ ഇൻക്രിമെന്റുകൾ, പ്രമോഷനുകൾ, ഉയർന്നത് തുടങ്ങിയ ബാഹ്യ ആനുകൂല്യങ്ങൾ  
ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ നമ്മിലേക്ക് വരുന്നു.

ഇപ്പോൾ, ഭൂരിഭാഗവും വിശ്വസിക്കുന്നത് തങ്ങൾ പൂർണ്ണമായി ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതിനാൽ പഠിക്കാൻ സമയം ലഭിക്ക  
ജോലി. അപ്പോൾ അത്തരം 'തിരക്കുള്ള' ആളുകൾ എങ്ങനെ പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കും?

ഇവിടെയാണ് കൗടില്യൻ നമ്മെ ഉപദേശിക്കുന്നത്:

*"രാവും പകലും ശേഷിക്കുന്ന ഭാഗങ്ങളിൽ, അവൻ പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കണം  
ഇതിനകം പഠിച്ചവരുമായി സ്വയം പരിചയപ്പെടുത്തുക, അല്ലാത്ത കാര്യങ്ങൾ ആവർത്തിച്ച് കേൾക്കുക  
പഠിച്ചു." (1.5.15)*

സമയ മാനേജ്മെന്റിന്റെ വളരെ ലളിതമായ ഒരു തത്വമാണിത്. നിങ്ങളുടെ വൈകുന്നേരവും രാത്രി സമയവും പ്രദേ

### പേജ് 132

പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കുക, പാർട്ടി, അല്ലെങ്കിൽ പോലുള്ള മിക്ക ഉൽപാദനക്ഷമമല്ലാത്ത കാര്യങ്ങളിൽ ചെലവഴ  
ശരിക്കും അർത്ഥമില്ലാത്ത മറ്റ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ. ഒരു ഓഫീസിൽ പോലും, ഏറ്റവും ഉയർന്ന ജോലി സമയം  
പൊതുവെ രാവിലെയാണ്. ദിവസത്തിന്റെ അവസാന പകുതി ഉപയോഗിക്കാൻ, ഉപയോഗിക്കണം  
അർത്ഥപൂർണ്ണമായും ഫലപ്രദമായും.

ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കാനും മുതിർന്നവരിൽ നിന്ന് പഠിക്കാനും ഈ സമയം ഉപയോഗിക്കാൻ  
നിങ്ങൾക്ക് പൂർണ്ണമായി മനസ്സിലായിട്ടില്ല.

ദിവസത്തിന്റെ രണ്ടാം ഭാഗം കൂടുതൽ ഫലപ്രദമായി എങ്ങനെ ഉപയോഗിക്കാമെന്നതിനുള്ള ചില നൂറുക്കണക്കുകൾ ഇ

ഒരു ക്ലാസ്/കോഴ്സിൽ ചേരുക

ഇന്ന്, പോസ്റ്റ്-ഓഫീസ് സമയങ്ങളിൽ വിവിധ കോഴ്സുകളും ക്ലാസുകളും നടത്തപ്പെടുന്നു. പോലും



സായാഹ്ന ക്ലാസുകളിൽ പങ്കെടുക്കാൻ കഴിയുന്നവർക്ക് MBA കോഴ്സുകൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു. നിങ്ങൾ ഏതെങ്കിലും കോഴ്സ്, നിങ്ങൾ കൃത്യസമയത്ത് ഓഫീസ് വിട്ടുപോകും.

- പുസ്തകങ്ങൾ വായിക്കാൻ

നല്ല പുസ്തകങ്ങൾ വായിക്കുന്നത് ശീലമാക്കുക. പ്രത്യേകിച്ച് നമ്മുടെതുപോലുള്ള ഒരു നഗരത്തിൽ, നിങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നതിന് നിങ്ങളുടെ യാത്രാ സമയം ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുക. പുതിയത് പഠിക്കാൻ ശരിയായ പുസ്തകങ്ങൾ. സമയം കടന്നുപോകുന്നതിനായി ഏതെങ്കിലും പത്രമോ മാസികയോ തുറക്കരുത്. നിങ്ങൾ ഒരു ലക്ഷ്യത്തോടെ വായിക്കണം.

- ശരിയായ ആളുകളെ കണ്ടുമുട്ടുക

ഓരോ ആഴ്ചയും കുറഞ്ഞത് രണ്ട് പുതിയ ആളുകളെയെങ്കിലും കണ്ടുമുട്ടുന്നത് നിങ്ങൾ ഒരു ലക്ഷ്യമാക്കണം. അതിനുള്ളിലെ കൂടുതൽ അറിയാവുന്ന സ്വന്തം മേഖലയിലെ വിദഗ്ധർ. വിനയത്തോടെ അവരുടെ അടുത്തേക്ക് അവരുടെ വിജയരഹസ്യം പഠിക്കുക.

ഇതെല്ലാം നിങ്ങളെ ഒരു മികച്ച മനുഷ്യനാക്കുമെന്നതിൽ സംശയമില്ല. എല്ലാത്തിനുമുപരി, നിങ്ങൾ പിന്തുടരുന്ന പഴയ പഴഞ്ചൊല്ല്, "പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കാൻ ചെലവഴിച്ച സമയം മാത്രമാണ് നന്നായി ചെലവഴിച്ചത്!"

# 59

## ദുരന്ത നിവാരണം

എന്തുകൊണ്ടാണ് ദുരന്തങ്ങൾ സംഭവിക്കുന്നത്, അല്ലെങ്കിൽ ദുരന്തങ്ങൾ, സംഭവിക്കുന്നത്? ശരി, ഇതിന് ഉത്തരം ലഭിക്കാത്തതിലെ ആദ്യത്തെ മാനേജ്മെന്റ് ഗുരു - ചാണക്യനേക്കാൾ ചോദ്യം - ആരാണ് പറയുന്നത്, "ഒരു ഘടകത്തിന്റെ ദൈവികമോ മനുഷ്യമോ ആയ ഒരു ദുരന്തം, നിർഭാഗ്യത്തിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ തെറ്റായ നയം." (8.1.2)

### പേജ് 133

അതിനാൽ, ഞങ്ങൾ ഒരു സംസ്ഥാന സർക്കാരിനെ നോക്കിയാലും, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനത്തെ, അല്ലെങ്കിൽ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് എല്ലായ്പ്പോഴും രണ്ട് കാരണങ്ങളാൽ സംഭവിക്കുന്നു - നിർഭാഗ്യം അല്ലെങ്കിൽ തെറ്റായ

പ്രകൃതിദുരന്തം ഉണ്ടാകുമ്പോഴും നമ്മുടെ നിയന്ത്രണത്തിലല്ലാത്തതുമാണ് അസുഖം. ഭൂകമ്പങ്ങൾ, വെള്ളപ്പൊക്കം, കാട്ടുതീ മുതലായവ പ്രവചിക്കപ്പെടാം, പക്ഷേ അവ നിയന്ത്രിക്കാനോ ഒഴിവാക്കാനോ കഴിയില്ല, പൂർണ്ണമായി.

എന്നിരുന്നാലും, രണ്ടാമത്തെ തരം ദുരന്തം മനുഷ്യനിർമ്മിതമാണ്, ഇത് തെറ്റായ മാനേജ്മെന്റ് മൂലമാണ് സംഭവിക്കാൻ ഇപ്പോൾ, ഇത്തരത്തിലുള്ള 'ദുരന്തങ്ങൾ' ഒഴിവാക്കാനാകില്ലെങ്കിലും, അവ തീർച്ചയായും നിയന്ത്രിക്കാനാകുന്നു.

പക്ഷേ, അതിലേക്ക് കടക്കുന്നതിനുമുമ്പ്, എന്തുകൊണ്ടാണ് മനുഷ്യർ ദുരുപയോഗം ചെയ്യുന്നത് എന്ന് നമ്മൾ സ്വയം ചാണക്യൻ ഞങ്ങൾക്ക് ഉത്തരം നൽകുന്നു:

"മികവുകളുടെ വിപരീതം, അഭാവം, ഒരു വലിയ വൈകല്യം, ആസക്തി അല്ലെങ്കിൽ കഷ്ടത, രൂപപ്പെടുന്നു ഒരു ദുരന്തം." (8.1.3)

നമുക്ക് അവ ഓരോന്നും വിശദമായി നോക്കാം:

- മികവിന്റെ വിപരീതം

ലളിതമായി പറഞ്ഞാൽ 'മികച്ചവനല്ല' എന്നാണ് ഒരു മാതൃഭൂമി പ്രാവിണിമിറ്റാർട്ടോപ്പോൾ ഇത് സംഭവിക്കുന്നു. അവന്റെ ജോലിയിൽ. ഇത് ഒഴിവാക്കാൻ, അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഏറ്റവും പുതിയ സംഭവവികാസങ്ങൾ അദ്ദേഹം കാലിഡ സ്വന്തം വയൽ. ഏറ്റവും പുതിയ സാങ്കേതികവിദ്യ ഉൾപ്പെടെ സിദ്ധാന്തവും പ്രയോഗവും അദ്ദേഹത്തിന് അറിയണം മുന്നേറുന്നു.

• അഭാവം

ഒരു വ്യക്തി സ്ഥിരമായി തുടർച്ചയായി ഹാജരാകാതിരുന്നാൽ, അയാൾക്ക് ഉള്ളതിനോടുള്ള ബന്ധം നഷ്ടപ്പെടും ഓഫീസിൽ നടക്കുന്നത്. ജോലി ജീവിതത്തിൽ നിന്ന് ഇടവേളകൾ എടുക്കേണ്ടത് വളരെ ആവശ്യമാണ്. പക്ഷെ ഇവ നിങ്ങൾ ജോലിയിൽ തിരിച്ചെത്തിയാൽ പ്രവർത്തനത്തിലേക്ക് തിരിച്ചുവരാൻ ഒരുപോലെ അത്യാവശ്യമാണ്. ഓരോ ഒരു ഇടവേളയ്ക്ക് ശേഷം എങ്ങനെ സ്വിച്ച് ഓഫ് ചെയ്യാമെന്ന് അറിയുകയും ഉടൻ ജോലിയിൽ പ്രവേശിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്.

• ഒരു വലിയ വൈകല്യം

ചിലപ്പോൾ, ഒരു മോശം മാനേജ്മെന്റ് ടീമാണ് ദുരന്തങ്ങൾക്ക് കാരണം. അല്ലാത്ത ആളുകൾ യോഗ്യതയുള്ളവരെ ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നു. അല്ലെങ്കിൽ ഒരു തെറ്റായ തീരുമാനമെടുക്കുന്നയാൾ ഒരു നേതാവായും അവന്റെ ശക്തിയുടെ സ്വാധീനം. നേതാവിന് ചില വ്യക്തിപരമായ വൈകല്യങ്ങളും ഉണ്ടാകാം ഒരാൾക്ക് അറിയില്ലായിരിക്കാം. ഉയർന്ന സമ്മർദ്ദമുള്ള സാഹചര്യങ്ങളിൽ, അത്തരം വ്യക്തികൾക്ക് ചെയ്യാൻ കഴി എന്തും. മോശമായത്, കാര്യങ്ങൾ തെറ്റായിപ്പോയാൽ മറ്റുള്ളവരെ കുറ്റപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് അവർ ഓടുന്നു.

ആസക്തി

പേജ് 134

വീഞ്ഞ്, സ്ത്രീകൾ, സമ്പത്ത്, അധികാരശക്തി! എന്തിനും ഏതിനും ആസക്തി ഒരു നേതാവിന്റെ ചിന്തയുടെ വ്യക്തത എപ്പോഴും നശിപ്പിക്കുക. അതിനാൽ, *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലുടനീളം*, രാജാവ് തന്റെ ഇന്ദ്രിയങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കുന്നുവെന്ന് ചാണക്യൻ izesന്നിപ്പറയുന്നു, സ്വയം നിയന്ത്രിച്ചതിനുശേഷം മനോഭാവം മറ്റുള്ളവരെ നിയന്ത്രിക്കുന്നു.

• കഷ്ടത

മറ്റുള്ളവർക്ക് വേദനയും കഷ്ടപ്പാടും ഉണ്ടാക്കുക എന്നാണർത്ഥം. അനാവശ്യവും സൃഷ്ടിക്കുന്ന ആളുകളുമുണ്ട് മറ്റുള്ളവർക്ക് അനാവശ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ. അധികാര സ്ഥാനത്ത് ആയിരിക്കുമ്പോൾ, ഒരു വ്യക്തി അറിയണം മറ്റുള്ളവരുടെ പ്രയോജനത്തിനായി ഇത് എങ്ങനെ ഉപയോഗിക്കാം - അത് ദുരുപയോഗം ചെയ്യരുത്.

അതിനാൽ, ഫലപ്രദമായ ദുരന്തത്തിലേക്കുള്ള ആദ്യപടി എന്ന് പറയാതെ പോകുന്നു മേൽപ്പറഞ്ഞ നെഗറ്റീവ് ഗുണങ്ങളിൽ നിന്ന് ഒഴിവുള്ള ശരിയായ ആളുകളെ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നതാണ് മാനേജ്മെന്റ്.

60

ശരിയായ സമയം

എല്ലാത്തിനും ഒരു സമയമുണ്ട്, എല്ലാത്തിനും ഒരു സമയമുണ്ട്. ചങ്കയ്യ നമ്മെ ഉണ്ടാക്കുന്നു ഒരു രൂപകം ഉപയോഗിച്ച് ഈ സുവർണ്ണ കാലത്തെ നിയമം മനസ്സിലാക്കുക, "(ആനകളെ) പിടിക്കുന്ന സമയം വേനൽക്കാലമാണ്." (2.31.12)

ഒരു ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്ന എല്ലാവരും ഈ നിയമം മനസ്സിലാക്കണം. പല ബിസിനസ്സുകളും കാലാനുസൃതവും വിവിധ ഘടകങ്ങളെ ആശ്രയിച്ചുള്ളതുമാണ്, ഉദാഹരണത്തിന്, ടൂറിസം കാലഘട്ടത്തിൽ അവധി, ഇൻഷുറൻസ്, ടാക്സ് കൺസൾട്ടൻസി മാസങ്ങളിൽ കൂടുതൽ ബിസിനസ്സ് ലഭിക്കുന്നു

റിട്ടേണുകൾ ഫയൽ ചെയ്യുന്നു.

ബിസിനസിനെക്കുറിച്ചുള്ള നമ്മുടെ ധാരണയിൽ നമ്മൾ പക്വത പ്രാപിക്കുമ്പോൾ, അത്തരം കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് ന ചക്രങ്ങൾ. അപ്പോൾ ഗെയിം കളിക്കാൻ വളരെ എളുപ്പമാകും. എന്നാൽ എങ്ങനെയാണ് നമ്മൾ 'അവകാശം' തീർ ബിസിനസ്സിലെ സമയം? ചില നൂറുങ്ങൾ ഇതാ:

• കളിക്കുക

നിങ്ങൾ ഒരു ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുമ്പോൾ, സാധ്യമായ എല്ലാ കാര്യങ്ങളിലും ഒരു പിടി ലഭിക്കുന്നത് തുടക്കത്തിൽ സാഹചര്യങ്ങൾ. നിങ്ങൾക്ക് ഇപ്പോഴും ഗെയിമിന്റെ നിയമങ്ങൾ പൂർണ്ണമായി മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിലും. ഗ്രൗണ്ട് റണ്ണിംഗിൽ പോയി ശരിയായ ആത്മാവോടെ ഗെയിം കളിക്കുക. നിങ്ങൾ ഓരോരുത്തരോടും പക്വത പ്രാപി വീഴുക.

നിങ്ങളുടെ ചിന്താഗതി മാറും. വ്യവസായം എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്നതിനെക്കുറിച്ചുള്ള ഒരു ഉൾക്കാഴ്ച നിങ്ങൾക്കുണ്ട്, നിങ്ങൾ തുടങ്ങുന്ന സ്ഥലത്തേക്കാൾ മികച്ച ഒരു സ്ഥലത്ത് എത്തിച്ചേരും.

പേജ് 135

• മുതിർന്നവരിൽ നിന്ന് പഠിക്കുക

എല്ലാ വ്യവസായത്തിലും നിങ്ങളേക്കാൾ കൂടുതൽ കാലം ഗെയിം കളിച്ച ബിസിനസ്സുകാർ ഉണ്ട്, കൂടാതെ നിങ്ങളേക്കാൾ നന്നായി സൈക്കിളുകൾ അറിയാവുന്നവർ. അവരിൽ നിന്ന് അഭയം തേടുക. അവരുടെ സംസാരം ഉപദേശം.

നിങ്ങളെ നയിക്കുക മാത്രമല്ല, അനുവദിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു ഗോഡ്ഫാദർ, ഒരു ഉപദേഷ്ടാവ് അല്ലെങ്കിൽ ഒരു നിങ്ങൾ ചില തെറ്റുകൾ വരുത്തണം. ഒരു ഗുരു ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നതിനർത്ഥം നിങ്ങളുമായി നിങ്ങൾ ശരിക്കും പരീക്ഷണങ്ങൾ. അവൻ നിങ്ങളെ ഒരിക്കലും ഒരു പരാജയം ആകാൻ അനുവദിക്കില്ല. അവനെ വിശ്വസിക്കുക. നിങ്ങൾ അവനെപ്പോലെ ആകുക. ഒരു മുതിർന്ന കോർപ്പറേറ്റ് ഭീമൻ പ്രസ്താവിച്ചതുപോലെ, "എന്റെ ജീവിതത്തിലെ ഏറ്റവും മഹത്തായ യജമാനന്മാരുടെ കാൽക്കൽ ഇരുന്നു, അവർ എങ്ങനെ അവരുടെ ബിസിനസ്സുകൾ നടത്തുന്നുവെന്ന്."

• ഓരോ ചലനത്തിനും സമയം

പ്രാരംഭ പഠന ഘട്ടങ്ങൾക്ക് ശേഷം, നിങ്ങൾ ഒരു വലിയ യുദ്ധത്തിന് തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞു. യുദ്ധത്തിലും ജീവിതത്തിലും സമയമാണ് ഏറ്റവും നിർണായക ഘടകം. നിങ്ങൾ ഇപ്പോൾ ഉള്ളതിനാൽ തെറ്റുകൾ അനുവദനീയമല്ല നിങ്ങൾക്ക് മാത്രമല്ല, മുഴുവൻ ഓർഗനൈസേഷനും ഉത്തരവാദിത്തമുണ്ട്.

ഓരോ നീക്കത്തിനും തന്ത്രം, മുൻഗണന, ആസൂത്രണം, സമയം - വിപണനത്തിനോ അല്ലെങ്കിൽ ആരംഭിക്കുന്നതിനോ പുതിയ ഉൽപ്പന്നം. ഒരു നേതാവ് എന്ന നിലയിൽ, നിങ്ങൾ പ്രക്രിയയിൽ ഉൾപ്പെടണം - ആസൂത്രണം, നിർവ്വഹണം ഓരോ ഘട്ടത്തിലും നിരീക്ഷണ നീക്കങ്ങളും.

ശരിയായ സമയത്തിനും അവസരത്തിനുമായി നമ്മെത്തന്നെ തയ്യാറാക്കുക എന്നതാണ് ബിസിനസ്സ്. പക്ഷേ ഓർക്കുക - ശരിയായ സമയം വാതിലിൽ മുട്ടുമ്പോൾ നമ്മൾ ഉറങ്ങരുത് അകത്ത്.

കോർപ്പറേറ്റ് സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്തം

കോർപ്പറേറ്റ് സോഷ്യൽ റെസ്പോൺസിബിലിറ്റിയുടെ (സിഎസ്ആർ) അംഗീകാരം പ്രസിദ്ധമാണ് ഇന്ന് ബിസിനസ് ലോകമെമ്പാടും. ഇതിലേക്ക് നൽകിയ സംഭാവനകളെക്കുറിച്ച് മാത്രമല്ല പറയുന്നത്

കുറഞ്ഞ പദവിയുള്ളവരുടെ പ്രയോജനം, എന്നാൽ സ്വയം ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളവനാകാൻ ആവശ്യപ്പെടുന്നു സിഎസ്ആർ ഒരു പുതിയ ആശയമാണെന്ന് പലരും കരുതുന്നു. എന്നിരുന്നാലും, നമ്മുടെ രാജ്യത്ത്, രാജാക്കന്മാർ ആയിരക്കണക്കിന് വർഷങ്ങളായി സിഎസ്ആർ പരിശീലിക്കുന്നു. കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം പോലും ഇതിനെ ഒരു സമൂഹത്തെ പരിപാലിക്കേണ്ടത് സർക്കാരിന്റെ അടിസ്ഥാന കടമയാണെന്നും അദ്ദേഹം വ്യക്തമാക്കുന്നു ക്ഷേമം, കമ്പനികൾക്ക് പോലും ഈ ഉത്തരവാദിത്തത്തിൽ നിന്ന് വിട്ടുനിൽക്കാൻ കഴിയില്ല.

**പേജ് 136**

ഈ വിഷയം പരാമർശിച്ച്, ചാണക്യൻ എഴുതി,

*"കൂടാതെ ബന്ധങ്ങളില്ലാത്തവരെ നിർബന്ധമായും പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്." (1.12.1)*

എന്നാൽ ബിസിനസുകാർ എങ്ങനെയാണ് ഈ ആശയങ്ങൾ പരിശീലിക്കുന്നത്? ചില നൂറുങ്ങൾ ഇതാ:

• ഉത്തരവാദിത്തം ഏറ്റെടുക്കുക

നമ്മൾ ഉയർന്നുവരേണ്ടതുണ്ടെന്ന് പ്രശസ്ത മാനേജ്മെന്റ് ഗുരുവായ ഡോ. എം.ബി. ആന്റോ ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞിരുന്നു. CSR മുതൽ PSR വരെ (വ്യക്തിഗത സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്തം). ഓരോ വ്യക്തിയും വ്യക്തിപരമായി ചെയ്യേണ്ടതുമാണ്. ചുറ്റുമുള്ള ലോകം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് അവന്റെ ചെറിയ സംഭാവന നൽകാൻ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. നിരവധി നിങ്ങൾക്ക് ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന കാര്യങ്ങൾ - ആരെയെങ്കിലും പഠിപ്പിക്കുക, ഒരു മരം നടുക, ഒരു കലാകാരനെ പിന് പ്രദേശം, മുതലായവ

പണം സംഭാവന ചെയ്യുക

ഇതിനകം നിലവിലുള്ള ഒരു എൻജിങ് പ്രോജക്റ്റിന് അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ആത്മീയ ഓർഗനൈസേഷന് ഫണ്ട് നൽകുക ആരംഭിക്കുക നിങ്ങൾക്ക് പണം ശേഖരിക്കാനും കഴിയും. താൽപ്പര്യമുള്ള ആളുകളിൽ നിന്ന് ഒരു ഫണ്ട് ശേഖരിക്കാൻ എല്ലാ മാസവും, നിങ്ങൾക്ക് ശക്തമായി തോന്നുന്ന ഒരു പ്രോജക്റ്റിലേക്ക് ശേഖരിച്ച പണം സംഭാവന ചെയ്യുക. ഫണ്ട് ആവശ്യമുള്ള നിരവധി സാമൂഹിക പദ്ധതികൾ ഉണ്ട്. ഇന്റർനെറ്റിൽ അവരെക്കുറിച്ച് കണ്ടെത്തുക, എന്നാൽ അവരുടെ ആധികാരികത പരിശോധിക്കാൻ മറക്കരുത്, അതിനുശേഷം മാത്രമേ സംഭാവന നൽകൂ.

• സമയം എടുക്കുക

നിങ്ങൾ സമയം ഉണ്ടാക്കിയാൽ മതി. നമ്മളിൽ മിക്കവരും എപ്പോഴും പറയുന്നത് നമുക്ക് സമയമില്ലെന്നാണ്, അത് വളരെ തിരക്കിലാണ്. എന്നാൽ ഈ ചിന്താഗതിയിൽ നിന്ന് പിന്മാറേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. ആഴ്ചയിൽ ഒരിക്കൽ സമയമുള്ളവർക്കായി എന്തെങ്കിലും ചെയ്യുക.

• മറ്റുള്ളവരെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തരുത്

ഒരു സാഹചര്യത്തിലും നിങ്ങൾ ഈ ശ്രമത്തെ വിലകുറച്ച് കാണരുത്. നേതാക്കൾ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നു അവർ മറ്റുള്ളവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ കാണുമ്പോൾ. അപ്പോൾ മാത്രമാണ് അവർ പരിഹാരത്തിനായി പ്രവർത്തിക്കുവാൻ തയ്യാറായി, ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം ഒരാൾ ഒരിക്കലും ആരെയും നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തരുത് എന്നതാണ് മറ്റുള്ളവരുടെ പ്രയോജനത്തിനായി ചില നല്ല പ്രവൃത്തികൾ ചെയ്യുന്നു.

ഒരു കമ്പനിയുടെ ചെയർമാൻ ഒരിക്കൽ ദശലക്ഷക്കണക്കിന് ഡോളർ സംഭാവന ചെയ്യാൻ തീരുമാനിച്ചു വികലാംഗരായ കുട്ടികൾ. ബോർഡ് മീറ്റിംഗിനിടെ, അത് ശരിക്കും ആണോ എന്ന് ചോദിച്ചു ഈ കുട്ടികൾക്കായി ഇത്രയും വലിയ തുക സംഭാവന ചെയ്യുന്നത് മൂല്യവത്താണ്. അവൻ മറുപടി പറഞ്ഞു, "അവർ അവർ നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം കുട്ടിയായി മാറുന്നു! "

### ഒരു സുസ്ഥിരമായ സംഘടന

അവരുടെ ഓർഗനൈസേഷന്റെ വളർച്ചയ്ക്കുള്ള എല്ലാ ലക്ഷ്യങ്ങളും - കൂടുതൽ ലഭിക്കുന്നു പ്രോജക്റ്റുകളും സെയിൽസ് ഓർഡറുകളും, വിറ്റുവരവ് വർദ്ധിപ്പിക്കൽ, കൂടുതൽ ആളുകളെ ജോലിചെയ്യാൻ - എബിസിനസ്സ് മേധാവികൾക്ക് എല്ലായ്പ്പോഴും മുൻഗണനകൾ. പക്ഷേ, നാമെല്ലാവരും വലിയ കുതിച്ചുചാട്ടം നടത്താൻ തുടങ്ങുന്നതിനുമുമ്പ്, ഞങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനം ഉറപ്പാക്കേ ശക്തവും നമ്മൾ നമ്മുടെ ഉള്ളിൽ സ്ഥിരതയുള്ളവരുമാണ്.

ചാണക്യൻ പറയുന്നു,

*"അദ്ദേഹം പിന്തുടർന്ന നയം, പുരോഗതിയോ കുറവോ കാണില്ല അദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്വന്തം സംരംഭങ്ങൾ, സ്ഥിരതയുള്ള അവസ്ഥയാണ്." (7.1.28)*

നേടിയത് നഷ്ടപ്പെടുമ്പോൾ. കമ്പനികൾ പോലും ഇപ്പോൾ അത് മനസ്സിലാക്കുന്നു അവർ മുന്നോട്ട് നീങ്ങുന്നു. വലിയ വിപണികളെ കീഴടക്കാൻ അവരുടെ പിന്തുണ സംവിധാനം ഉണ്ടായിരിക്കണം. അതിഥികളെ ക്ഷണിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് നിങ്ങളുടെ വീടിന്റെ ആകൃതി നിലനിർത്തേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്, അല്ലെങ്കിൽ സഖ്യങ്ങൾ.

• സാമ്പത്തിക സ്ഥിരത

ഓർഗനൈസേഷനിലേക്കുള്ള പണമൊഴുക്ക് പതിവായതും ദീർഘകാലവുമാണെന്ന് ഉറപ്പാക്കുക. ശ്രദ്ധേയമായവ കുറയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്നുള്ള ശേഖരങ്ങൾ സമയബന്ധിതമായിരിക്കണം. ഒരു നല്ല ബാങ്കിംഗ് അക്കൗണ്ടിംഗ് സംവിധാനം ഉണ്ടായിരിക്കണം. നിരീക്ഷിക്കാൻ ധനകാര്യ റിപ്പോർട്ടുകൾ പതിവായി നിരീക്ഷിക്കുക ഇവയിൽ.

• ജനങ്ങളുടെ സ്ഥിരത

ഒരു കമ്പനിക്ക് കൂടുതൽ ഓർഡറുകൾ ലഭിച്ചേക്കാം, പക്ഷേ നിലവിലുള്ള ജീവനക്കാർ ആണെങ്കിൽ എന്താണ് പ്രശ്നം ജോലി മാറ്റുന്നത്? ആളുകളുടെ സ്ഥിരത ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. എല്ലാ HR- കും ഇത് ഒരു വലിയ വെല്ലുവിളിയാകും പുതിയ ആളുകളെ റിക്രൂട്ട് ചെയ്യുന്നതിനുമുമ്പ്, നിലവിലുള്ളവർ പോകാൻ പാടില്ലെന്ന് തലവൻമാർ. ഇതൊരു നിങ്ങൾ വെള്ളം നിറയ്ക്കുന്ന ബക്കറ്റിന് അടിയിൽ ദ്വാരമില്ലെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുക.

• പഠന സ്ഥിരത

ഇത് ഇപ്പോൾ വിജ്ഞാന തൊഴിലാളികളുടെ ലോകമാണ്. എല്ലാവർക്കും അത് നിലനിർത്തേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് അറിവിനായുള്ള സ്ഥിരമായ തിരയൽ. തുടർച്ചയായ നവീകരണത്തിന്റെയും നവീകരണത്തിന്റെയും രഹസ്യം എല്ലാ വലിയ കമ്പനികളുടെയും വിജയം. തനിക്ക് എല്ലാം അറിയാമെന്ന് ഒരാൾ കരുതുന്നതോടെയാണ് ഇടിവ് ആരംഭിക്കുന്നത് മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്നും നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം അനുഭവങ്ങളിൽ നിന്നും.

• കാഴ്ച സ്ഥിരത

മേൽപ്പറഞ്ഞ ആവശ്യകതകൾ നിറവേറ്റുന്നതിന്, ഒരു സുസ്ഥിരമായ ദർശനം വളരെ പ്രധാനമാണ്. ആരെങ്കിലും ഒരു സംഘടന, വ്യക്തമായ കാഴ്ചപ്പാടും ദൗത്യവും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. കമ്പനിയുടേത് മാത്രമാണെങ്കിലും നേടുക മാത്രമാണ് ലക്ഷ്യം, ഭാവി ഇരുണ്ടതായിരിക്കും. നൽകേണ്ടതും പ്രധാനമാണ്

കഠിനാധ്വാനം ചെയ്യാൻ അവരെ പ്രചോദിപ്പിക്കാനുള്ള ഓരോ ജീവനക്കാരനും നേതാവിന്റെ കാഴ്ചപ്പാട്. മാത്രം 'പ്രചോദനം' നിലനിർത്തുമ്പോൾ സംഘടന വളരും.

ഹ്രസ്വകാലത്തിനുപകരം ദീർഘകാലത്തെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കാൻ നിങ്ങൾ എപ്പോഴും ഓർക്കണം. ഞങ്ങളുടെ ഇത് സൂചിപ്പിക്കാൻ ഇന്ത്യൻ വേദങ്ങൾ രണ്ട് വാക്കുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. *ശ്രേയസ്*- നന്മയുടെ പാത, അത് തുടക്കത്തിൽ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്, എന്നാൽ അത് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന വ്യക്തി അവസാനം വിജയിയായി ഉയർന്നുവരുന്ന - തെറ്റിന്റെ പാത, അത് ആദ്യം ആശ്വാസകരമാണെന്ന് തോന്നുമെങ്കിലും ഭാവിയിൽ നമ്മെ നശിപ്പിക്കും. അതിനാൽ ഒരു ദീർഘ ശ്വാസം എടുക്കുക, ശരിയായ വഴി തിരഞ്ഞെടുത്ത് നടക്കുക ...

# 63

## പുതിയ മേഖലകളിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നു

വിപുലീകരണത്തിന്റെയും വളർച്ചയുടെയും ആവശ്യം സാർവത്രികമാണ്. മനുഷ്യരെപ്പോലെ, പോലും കോർപ്പറേഷനുകൾ വളരാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. കമ്പനികൾ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്ക. വിപണികൾ, അവയുടെ വിറ്റുവരവിൽ വളരുക. എന്നാൽ ഒരു കമ്പനി പുതിയതിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്ക പ്രദേശം, അത് ആദ്യം ആളുകളെ പ്രദേശത്തേക്ക് അയയ്ക്കണം.

പുതിയ കണ്ടുപിടിത്തങ്ങൾക്കായി അയച്ച അത്തരം ആളുകൾക്ക്, ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു പര്യവേക്ഷണം ചെയ്യാത്ത മേഖലയിൽ കമ്പനി അവരുടെ മുഴുവൻ ഉത്തരവാദിത്തവും ഏറ്റെടുക്കുന്നു:

*"ധാന്യങ്ങൾ, കന്നുകാലികൾ, പണം, മറ്റുള്ളവ എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് ഒരു പുതിയ സെറ്റിൽമെന്റ് ഉണ്ടാക്കുന്ന ഒരാൾ കാര്യങ്ങൾ."* (5.2.4)

ഒരു കമ്പനി ഒരു പുതിയ മേഖലയിലേക്ക് ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുമ്പോൾ, അതിന്റെ വിശ്വസ്തരായ ഒരു മുതിർന്ന വ്യക്തി അവിടെ പോയി കുറച്ചുകാലം താമസിക്കാൻ. ഇതിന്റെ വിലയും അവരുടെ സുരക്ഷയും, ആയിരിക്കണം ഉറപ്പിച്ചു. നേതാവ് അത് എങ്ങനെ ചെയ്യും?

- നിങ്ങളുടെ ഗവേഷണം നന്നായി ചെയ്യുക

ഒരു കമ്പനി വിപുലീകരിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുമ്പോഴെല്ലാം - ഒരു പുതിയ മാർക്കറ്റിനായി, ഏറ്റെടുക്കുന്നതിന് മറ്റൊരു സ്ഥാപനം, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു തന്ത്രപരമായ സഖ്യം ഉണ്ടാക്കുക - ധാരാളം ഗവേഷണം നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. വായന, വ്യാവസായിക റിപ്പോർട്ടുകളിൽ നിന്നും കൺസൾട്ടന്റുകളിൽ നിന്നും വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നത് തുടങ്ങിയ കൂടാതെ, നിങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ഉൾക്കാഴ്ചകൾ നൽകാൻ ഒരു പ്രാദേശിക വ്യക്തിയുമായി സംസാരിക്കുക. ഇതിന് വിപുലീകരണം

---

### പേജ് 139

- ഒരു പൈലറ്റ് ടീമിനെ അയയ്ക്കുക

ശേഖരിച്ച വിവരങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ, നിങ്ങളുടെ മുതിർന്നയാളിൽ നിന്ന് ഒന്നോ അതിലധികമോ അംഗങ്ങളെ ആ മേഖലയിലേക്കുള്ള മാനേജ്മെന്റ്.

ശേഖരിച്ച വസ്തുതകളുടെ ക്രോസ്-വെരിഫിക്കേഷൻ അത്യാവശ്യമാണ്. ധാരാളം ആളുകളെ കണ്ടുമുട്ടുക - വിവിധ പശ്ചാത്തലങ്ങൾ - പ്രദേശവും അതിന്റെ സംസ്കാരവും നന്നായി മനസ്സിലാക്കാൻ. നിങ്ങളുടെ 'കണ്ണുകളും' 'ചെവി ഇതിനുള്ള അടിസ്ഥാന ഉപകരണങ്ങൾ. നിങ്ങളുടെ പഠനം രേഖപ്പെടുത്തുക, നിങ്ങൾ തിരിച്ചെത്തിയ ശേഷം, അത് മാത്രം സ്ഥാപനം.

- നിങ്ങളുടെ നീക്കങ്ങൾ ഘട്ടങ്ങളായി ആസൂത്രണം ചെയ്യുക

വിവിധ ലോകങ്ങളിലെ നിയമങ്ങൾ ഇന്ത്യയിൽ പ്രവേശിക്കുന്നതിനോട് സാധാരണയായി, ഒരൊറ്റ വ്യക്തി അല്ലെങ്കിൽ ആദ്യം ഒന്നോ രണ്ടോ വർഷം ഈ മേഖലയിൽ തുടരുക. ഈ ഘട്ടത്തിൽ, ചാണക്യൻ ഉപദേശിക്കുന്നു വ്യക്തിയുടെ ജീവിതച്ചെലവും സുരക്ഷയും മുഴുവൻ സ്ഥാപനവും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു. ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ പോലും അവരുടെ കുട്ടികളെ പരിപാലിച്ച് അവരുടെ പ്രതിനിധികളുടെ മുഴുവൻ കുടുംബങ്ങളെയും ഇങ്ങോട്ട് മാറ്റുക വിദ്യാഭ്യാസം, അവധിക്കാലം, വിനോദം.

പൂർണ്ണമായി പ്രവർത്തനക്ഷമമാക്കുക

ഒന്നോ രണ്ടോ വർഷത്തെ അനുഭവം നേടിയ ശേഷം, ഒരാൾക്ക് പുതിയ പ്രദേശത്തിന്റെ പിടി ലഭിക്കും. പിന്നെ പൂർണ്ണ പ്രവർത്തന മോഡിലേക്ക് നീങ്ങുകയും അതിൽ വിജയിക്കുകയും ചെയ്യുക. അത് a കീഴടക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് പുതിയ പ്രദേശം - ഒരു കമ്പനി സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളതായിരിക്കണം. നിങ്ങളും ഉറപ്പാക്കുക ലാഭം ഉണ്ടാക്കുകയും അവിടെ നിന്ന് എടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനുപകരം പുതിയ സ്ഥലത്തേക്ക് 'സംഭാവന' ചെയ്യു ചിന്തയെ മിഷനിലെ സ്വാമി ഈശ്വരാനന്ദജി, "കീഴടക്കുന്നു." കൊല്ലുക എന്നല്ല. പുതുതായി ഏറ്റെടുത്ത പ്രദേശത്തിന്റെ ഹൃദയത്തിൽ സ്ഥാനം പിടിക്കുക എന്നാണ് ഇതിനർത്ഥം

# 64

## ഇന്റലിജൻസ് മാനേജ്മെന്റ്

നമ്മുടെ പഴയ ഇന്ത്യക്കാരെയും പരമ്പരാഗത മാനേജ്മെന്റ് പുസ്തകങ്ങളെയും അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ് നല്ല തന്ത്രങ്ങൾ, അവയ്ക്ക് എല്ലായ്പ്പോഴും വളരെയധികം ആഴമുണ്ട്. ഇതാണ് അവർക്കുള്ള കാരണം കാലത്തിന്റെ പരീക്ഷണത്തെ അതിജീവിച്ചു. ഇന്നും വായനക്കാർ ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ചോദ്യങ്ങൾ എഴുതുന്നു ഇന്നത്തെ ലോകവുമായി കാലങ്ങളായുള്ള പുസ്തകങ്ങളുണ്ട്. ശരി, അവർ ഓഗസ്റ്റ് കമ്പനിയിലാണ്.

കോർപ്പറേറ്റ് ട്രെയിനിംഗ്, സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടിംഗ് മേഖലയിൽ ആയതിനാൽ എനിക്കും ഉണ്ട്

### പേജ് 140

വിവിധ ഡയറക്ടർമാർ, സിഇഒമാർ, ചെയർമാൻമാർ എന്നിവർ ചോദിച്ചു - "എന്താണ് പ്രത്യേകത ചാണക്യനും (അല്ലെങ്കിൽ കൗടീല്യനും) അദ്ദേഹത്തിന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം എന്ന പുസ്തകവും അത് വളരെ പ്രസക്ത ആധുനിക ബിസിനസ് ലോകം? "

ഇപ്പോൾ, പഠിക്കാനും പരിശീലിക്കാനും ആഗ്രഹിക്കുന്ന എല്ലാവർക്കും ഇത് വളരെ രസകരമായ ഒരു ചോദ്യമാണ് അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ നിന്ന് ജ്ഞാനത്തിന്റെ മുത്തുകൾ ശേഖരിച്ചു .

കൗടീല്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രത്തെ ശാശ്വതമാക്കുന്ന രണ്ട് ശക്തമായ കാരണങ്ങൾ ഇതാ മാസ്റ്റർപീസ്, ചാണക്യൻ തന്നെ അവിസ്മരണീയമായ ഇതിഹാസം:

- 'ആൻവീക്ഷികീ' എന്ന് വിളിക്കപ്പെടുന്ന ഒരു വിഷയം

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധേയമായ സവിശേഷതകളിൽ ഒന്ന് വളരെ യുക്തിസഹമായ പുസ്തകമാണ് ഈ പുസ്തകം പഠിക്കുന്നതിനുമുമ്പ്, രാജാക്കന്മാർക്ക് അവരെ തയ്യാറാക്കാൻ ഒരു ഫൗണ്ടേഷൻ കോഴ്സിലൂടെ രാഷ്ട്രീയത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ഉയർന്ന അറിവിനായി. ൽ അർത്ഥശാസ്ത്ര തന്നെ, ചാണക്യന്റെ ഒരു നിർദ്ദേശിക്കുന്നു ഈ പുസ്തകത്തിൽ പ്രാവീണ്യം നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിദ്യാർത്ഥി ആദ്യം ആൻവീക്ഷികീ എന്ന വിഷയം പഠിക്കുക. ഈ സംസ്കൃത പദങ്ങൾ വിവർത്തനം ചെയ്യാൻ വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്, എന്നാൽ ഇംഗ്ലീഷിലെ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള 'ലോജിക്' ആകുക. അതിനാൽ യുക്തിപരമായ ചിന്തയിൽ ഒരു വിദ്യാർത്ഥിയുടെ കഴിവ് വികസിപ്പിക്കണമെന്ന് ചാണക്യൻ പ്രധാനമായും.

ആത്മീയതയിൽ വളരെ മുന്നേറിയവർക്കുവേണ്ടിയാണ് പൗലോസ് തന്റെ പരിശുദ്ധാത്മാവ് ഒരു നമ്മുക്ക് അതിനെ 'ചിന്തയുടെ ശാസ്ത്രം' എന്ന് വിളിക്കാം. ഇത് ഒരു വ്യക്തിയെ അവന്റെ ഐക്യ വികസിപ്പിക്കാനു ഒരു തന്ത്രജ്ഞനായി. അതിനാൽ, അർത്ഥശാസ്ത്രം 'ബുദ്ധി' എന്ന പുസ്തകമാണെന്ന് പറയാം മാനേജ്മെന്റ്. ഈ കഴിവ് നിങ്ങളുടെ ബുദ്ധിയെ മുർച്ഛിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, നിങ്ങൾക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയും ഉയർന്ന ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ.

ആത്മീയതയിൽ ഒരു അടിത്തറ

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിന് അനുകൂലമായ രണ്ടാമത്തെ ശക്തമായ ഘടകം നേതാക്കളെ ഉൾക്കൊള്ളാൻ പറയുന്നു എ ആഴത്തിലുള്ള ആത്മീയത.

എന്തുകൊണ്ട്? കാരണം, അവസാനം, നേതാക്കൾ അധികാരത്തോടും ശക്തരായ വ്യക്തികളോടും ഇടപെടേണ്ട അധികാരത്തെ ദുഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും, സമ്പൂർണ്ണ ശക്തിക്ക് പൂർണ്ണമായും ദുഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും.

അതിനാൽ, അധികാര ദുർവിനിയോഗം തടയാൻ, ചാണക്യൻ വേദങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഒരു പഠനം നിർദ്ദേശിക്കുന്നു മറ്റ് ദാർശനിക പുസ്തകങ്ങൾ. അങ്ങനെ, അവൻ മൂല്യമുള്ള വ്യക്തികളെ സൃഷ്ടിക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നു- അടിസ്ഥാനമാക്കിയ നേതാക്കൾ. എല്ലാത്തിനുമുപരി, ഒരു മനുഷ്യൻ അവനെ ആരും കാണാത്തപ്പോൾ ഇരുട്ടിൽ 6 നിസ്വാർത്ഥനായ ഒരു നേതാവിന് മാത്രമേ മറ്റുള്ളവരെ ശരിയായി സേവിക്കാൻ കഴിയൂ.

എല്ലാവർക്കും ചില ബുദ്ധിശക്തി സമ്മാനിച്ചിട്ടുണ്ടെന്ന് എപ്പോഴും ഓർക്കുക. പക്ഷേ, കഷ്ടിച്ച് ആരും അവരുടെ ബുദ്ധി 'കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ' പഠിപ്പിച്ചു. കൂടാതെ, എല്ലാവരും ആത്മീയരാണെന്ന് തോന്നിയേക്കാം, പക്ഷേ യുക്തിസഹമായ ഉൾക്കാഴ്ചയോടൊപ്പം ആത്മീയ അധിഷ്ഠിത തീരുമാനങ്ങളും സ്ഥാനത്തിന്റെ നേതാക്കൾ എടു

പേജ് 141

ഇപ്പോൾ, അർത്ഥശാസ്ത്രം രണ്ടിനും ഉറപ്പ് നൽകുന്നു, അതിനാൽ, മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഒരു ശാശ്വത പുസ്തകമാണ്

65

സംഘടനാ ആസൂത്രണം

കലണ്ടറിന്റെ കണ്ടുപിടിത്തം ചരിത്രത്തിലെ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു അടയാളമാണ് മനുഷ്യരാശിയുടെ വികസനവും. സമയം ട്രാക്കുചെയ്യാനും വിവിധ ഇവന്റുകൾ രേഖപ്പെടുത്താനും ഇത് ഞങ്ങളെ ന ഭൂതകാലം. ഇത് നമ്മുടെ ഇപ്പോഴത്തെ അവസ്ഥകൾ അറിയിക്കുകയും പ്രവചിക്കാനും പ്രവചിക്കാനും ആസൂത്രണ ഭാവി.

തീയതിയോ സമയമോ പോലും അറിയാതെ നിങ്ങൾക്ക് എപ്പോഴെങ്കിലും ഒരു ദിവസം ചെലവഴിക്കാൻ കഴിയുമോ. സ്വയം ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാകുക മാത്രമല്ല, ചുറ്റുമുള്ള എല്ലാവരെയും ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

അതിനാൽ, കലണ്ടർ പോലുള്ള സമയം സൂക്ഷിക്കുന്ന ഉപകരണങ്ങൾ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഉപകരണങ്ങളാണ് നമ്മുടെ ജീവിതത്തിലെ പരാമർശം.

സമയ-മാനേജ്മെന്റിന്റെ അടിസ്ഥാനമായി ചാണക്യൻ കലണ്ടറും ഉപയോഗിച്ചു:

രാജകീയ വർഷം, മാസം, പക്ഷം, ദിവസം, പ്രഭാതം (വ്യൂഷ്ട), മൂന്നാമത്തേതും മഴക്കാലം, ശൈത്യകാലം, എന്നിങ്ങനെ ഏഴാമത്തെ പക്ഷം അവരുടെ ദിവസങ്ങൾക്ക് വേനൽ കുറവാണു്, ബാക്കിയുള്ളവ പൂർത്തിയായി, ഒരു പ്രത്യേക ഇന്റർകാലറി മാസമാ (സമയത്തിന്റെ വിഭജനം). "(2.6.12)

മേൽപ്പറഞ്ഞ വാക്യത്തിൽ, ആസൂത്രണത്തിന് കാരണമായ കാലഘട്ടങ്ങൾ കാണാൻ കഴിയും. ഇവയിൽ ചിലത് ഇന്നും സംഘടനാ ആസൂത്രണത്തിന് നല്ലതാണ്:



വാർഷിക ആസൂത്രണം

ഇവിടെ, ഈ വർഷത്തെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നിശ്ചയിക്കുകയും റോഡ് മാപ്പുകൾ തയ്യാറാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. തന്ത്രങ്ങളു അത് നേടാൻ പോലീസുകാരെ ഫാക്ടറാക്കുന്നു. സാധാരണയായി, വാർഷിക പൊതുയോഗങ്ങൾ (AGM) ഈ ടാർഗെറ്റുകളെക്കുറിച്ച് ഒരു ടീമിലെ എല്ലാ അംഗങ്ങളെയും അറിയിക്കാനാണ് സംഘടിപ്പിച്ചിരിക്കുന്നത്.

ആവശ്യമെങ്കിൽ, പുതിയ ടീമുകൾ രൂപീകരിക്കുകയും സെറ്റ് നിറവേറ്റുന്നതിനായി പുതിയ തൊഴിൽ പ്രൊഫൈലുകൾ ലക്ഷ്യങ്ങൾ. മുൻ വർഷത്തെ പ്രകടനത്തിന്റെ ഒരു സ്റ്റോക്ക് എടുക്കാൻ AGM- കളും സഹായിക്കുന്നു.

• സീസണൽ ആസൂത്രണം

എല്ലാത്തിനും ഒരു സീസൺ ഉണ്ട്, എല്ലാത്തിനും ഒരു സീസൺ ഉണ്ട് - ഇതാണ് പ്രകൃതി നിയമം. ഒരിക്കൽ ഞങ്ങൾ ഇത് മനസ്സിലാക്കുന്നു, ഏത് പ്ലാനിലെയും ഉയർച്ച താഴ്ചകൾ നോക്കുന്നത് എളുപ്പമാണ്.

എല്ലാത്തിനുമുപരി, അതേ ദിവസം തന്നെ തന്റെ പഴങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഒരു കർഷകനെ ന

പേജ് 142

അവൻ വിത്തുകൾ നടൂ. ശരിയായ സീസണിനായി ക്ഷമയോടെ കാത്തിരിക്കണമെന്ന് അവനറിയാം ആവശ്യമായ ചുമതലകൾ നിർവഹിക്കുന്നു.

ബിസിനസ്സിൽ പോലും ട്രെൻഡുകളും സീസണുകളും ഉണ്ട്. പക്ഷതയുള്ള ബിസിനസ്സുകാർ അവരെ സ്വാധീനിക്കുന്ന അവരുടെ ദീർഘകാല ആസൂത്രണം. ഉദാഹരണത്തിന്, ഇന്ത്യയിൽ, ഈ സമയത്ത് പരമാവധി വാങ്ങലുകൾ നടക്ക ഉത്സവ സീസണുകൾ.

സമീപകാല ദീപാവലി സീസൺ പരിഗണിക്കുക - അവസാനത്തെ ഉത്സവം എന്ന് ഓരോ വ്യക്തിക്കും അറിയാം ആഴ്ച വിപണിയിലെ എല്ലാ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും വീർത്ത വിൽപ്പനയ്ക്ക് കാരണമായിരിക്കണം.

• വിശ്രമത്തിനുള്ള ആസൂത്രണം

ഒരാൾ വർഷം മുഴുവനും പ്രവർത്തിച്ചേക്കാം, പക്ഷേ കാലാകാലങ്ങളിൽ വിശ്രമിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് കൂടുതൽ ഫലപ്രദമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയും. ഏതൊരു കാര്യത്തിലും വിശ്രമത്തിനായി ആസൂത്രണം ചെയ്യേ സംഘടന. വർഷത്തിന്റെ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ എല്ലാം ഉള്ള കമ്പനികളെക്കുറിച്ച് എനിക്കറിയാം ജീവനക്കാർ അവരുടെ വാർഷിക അവധി ആസൂത്രണം ചെയ്യുകയും അതിനായി അപേക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

മിക്ക യൂറോപ്യൻ കമ്പനികളിലും, വിശ്രമത്തിനായി ഒരു മാസത്തെ വാർഷിക അവധി നിർബന്ധമാണ് സ്വയം reർജജസ്വലമാക്കുന്നതിനും.

ഒരു നല്ല സംഘടനാ പദ്ധതിയിൽ ദീർഘകാല ആസൂത്രണത്തിന്റെ മിശ്രിതം അടങ്ങിയിരിക്കുന്നു (അഞ്ച് വർഷം, പ അല്ലെങ്കിൽ ഇരുപത്തഞ്ചു വർഷത്തെ പദ്ധതികൾ പോലും) (ഹ്രസ്വകാല ആസൂത്രണം (പ്രതിമാസ, പ്രതിവാര, ദിവ പദ്ധതികൾ).

ഉയർന്ന മാനേജ്മെന്റ് വിശാലമായ ചട്ടക്കൂടിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നു, മറ്റുള്ളവർ പരിഷ്കരിക്കുന്നു ബിസിനസ്സിന്റെ ബോൾട്ടുകൾ. ഒരുമിച്ച്, അവരുടെ സംയോജിതവും സമയം നിയന്ത്രിതവുമായ ജോലി ആത്യന്തിക സ്ഥാപനത്തിന്റെ തന്നെ ഭാവി മെച്ചപ്പെടും.

എല്ലാം ഉൾക്കൊള്ളുന്നതാണ്. "ഏകദേശം 2,400 വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ്, ചാ കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ ആദ്യ വാക്യം പറയുന്നു: "ഈ ഒരു പ്രബന്ധം (കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം) രാഷ്ട്രീയത്തിന്റെ ശാസ്ത്രത്തെക്കുറിച്ച് മിക്കവാറും കൊണ്ടുവന്നത് തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട് രാഷ്ട്രീയ ശാസ്ത്രത്തെക്കുറിച്ചുള്ള നിരവധി പ്രബന്ധങ്ങളുടെ പഠിപ്പിക്കലുകൾ ഒരുമിച്ച് ഭൂമിയുടെ ഏറ്റെടുക്കലിനും സംരക്ഷണത്തിനുമായി പുരാതന അധ്യാപകർ രചിച്ചത്." (1.1.1)

നിങ്ങൾക്കറിയാമോ , ഒന്നിന് മുമ്പ് കുറഞ്ഞത് പതിനാല് അർത്ഥശാസ്ത്രങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഉണ്ടായിരുന്നു

**പേജ് 143**

ചാണക്യൻ എഴുതിയത്?

കഴിഞ്ഞ കാലത്തെ യജമാനന്മാർ പുതുമയും സർഗ്ഗാത്മകതയും ആരംഭിച്ചത് അംഗീകരിക്കാൻ ഭയപ്പെട്ടില്ല മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്ന് പഠിക്കുക, ചാണക്യന്റെ കാര്യത്തിലെമ്പോഴെയെ അത് അർഹിക്കുന്നിടത്ത് ക്രെഡിറ്റ് പോലും ന. മുകളിലുള്ള വാക്യം.

എന്നാൽ ഇത് ചെയ്യുന്നതിന് ചില ഘട്ടങ്ങളുണ്ട്:

- നിങ്ങൾ എന്താണ് നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്?

ആദ്യം, ഞങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യസ്ഥാനം വ്യക്തമായിരിക്കണം. ഇത് നിർവ്വചിക്കുക, പകുതി യുദ്ധം വിജയിച്ചു. എപ്പോൾ ഒരു ലക്ഷ്യം രൂപയുടെ കാർ കൊണ്ടുവരുമെന്ന് ടാറ്റ ആദ്യം പ്രഖ്യാപിച്ചു, അത് ലക്ഷ്യത്തിന്റെ വ്യക്തത കാണിച്ചു. ബാക്കിയുള്ളവർ പിന്തുടർന്നു. നിങ്ങൾ ഒരു ബിസിനസ്സുകാരനാണെങ്കിൽ, ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചോ സേവനത്തെക്കുറിച്ചോ വാഗ്ദാനം ചെയ്യാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. നിങ്ങൾ ഒരു കലാകാരനാണെങ്കിൽ, നിങ്ങൾ എന്ത് സൃഷ്ടിക്കും? നിങ്ങൾ ഒരു ഏത് മെഡലാണ് നിങ്ങൾ നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്? ഗാന്ധിയുടെ വാക്കുകൾ ഓർക്കുക - "ഒരു ലക്ഷ്യം കണ്ടെത്താൻ അർത്ഥം പിന്തുടരും. "

- നിങ്ങൾ അത് എങ്ങനെ ചെയ്യും?

ഒരു ലക്ഷ്യം വെച്ചതിനുശേഷം നിങ്ങൾ ഉടൻ യാത്ര ആരംഭിക്കണം. എങ്ങനെ? ചാണക്യന് ഉണ്ടായിരുന്നു ഇതിനകം ലഭ്യമായതിൽ നിന്ന് നമ്മൾ പഠിക്കണമെന്ന് പറഞ്ഞു. കുറച്ച് ഗവേഷണം നടത്തുക, വായിക്കുക നിങ്ങളുടെ മേഖലയിലെ ഒരു വിദഗ്ദ്ധന്റെ പുസ്തകങ്ങൾ, പഠിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കോഴ്സിൽ ചേരുക. എന്തു ചക്രം വീണ്ടും കണ്ടുപിടിക്കുക! പ്രധാന വാക്ക് 'മെച്ചപ്പെടുത്തുക' എന്നതാണ്. അതിനാൽ മികച്ചതിൽ നിന്ന് പഠിക്കുന്നതിന് നീന്തൽക്കാർ, ഒരു ഒളിമ്പിക് മെഡൽ നേടാൻ ലക്ഷ്യമിടുക, ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ചവരിൽ നിന്ന് നിങ്ങൾക്ക് നീന്തൽക്കാർ. വേഗത്തിൽ ലക്ഷ്യം നേടാൻ ഇത് നിങ്ങളെ സഹായിക്കും.

- നിങ്ങൾ എപ്പോൾ പൂർത്തിയാക്കും?

ഇപ്പോൾ നിങ്ങൾ മികച്ചതിൽ നിന്ന് പഠിക്കാൻ തയ്യാറാണ്, നിങ്ങൾക്കായി ഒരു സമയപരിധി നിശ്ചയിക്കുക - സമയം എപ്പോഴാണ് നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യത്തിലെത്തുക, നിങ്ങളുടെ പഠനവും പരിശീലനവും വിജയമാക്കി മാറ്റുക. ഈ അധിക വേഗതയിൽ നീങ്ങാൻ സമയപരിധി നിങ്ങളെ സഹായിക്കും. ആദ്യം അമേരിക്കൻ പ്രസിഡന്റ് ഒരു മനുഷ്യൻ ചന്ദ്രനിൽ ഇറങ്ങുമെന്നും ഒരു ദശകത്തിനുള്ളിൽ സുരക്ഷിതമായി ഭൂമിയിലേക്ക് മടങ്ങുമെന്നും പ്രഖ്യാപിച്ചു. അത് ഒരു നിശ്ചിത സമയപരിധിയായിരുന്നു. ശാസ്ത്രജ്ഞർ അത് നേടി! ചാണക്യൻ മേൽപ്പറഞ്ഞവ പിന്തുടർന്നു പടികളും. അതുകൊണ്ടാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം അനശ്വരമായ പുസ്തകമായി മാറിയത്.

അനശ്വരമായ എന്തെങ്കിലും സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള നിങ്ങളുടെ അവസരമാണിത്.

അമേരിക്കയിലെ എല്ലാവരും ഇപ്പോൾ അതിവേഗ ലോകത്താണ് ജീവിക്കുന്നത്, വളരെ അത്യാവശ്യമാണ് ഫലപ്രദമായ സമയ മാനേജ്മെന്റ്. എന്നാൽ ചാണക്യന്റെ നൂറ്റാണ്ടുകൾ പഴക്കമുള്ളതിൽ നിന്ന് ഒരാൾക്ക് എപ്പോഴും അർത്ഥശാസ്ത്രം അദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, നമ്മൾ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് ശ്രദ്ധാലുവായിരിക്കുക സമയം നന്നായി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന്.

ചാണക്യൻ പറഞ്ഞു:

" അതിനാൽ, അവൻ (കന്നുകാലി സുപ്രണ്ട്) മൃഗങ്ങളുടെ എണ്ണത്തെക്കുറിച്ച് അറിഞ്ഞിരിക്കണം." (2.29.15)

കോഗിസന്റ് എന്നതിനർത്ഥം ഒരാളുടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളെക്കുറിച്ച് ബോധവാനായിരിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ പ്രാവീണ്യം. അതിനാൽ, ഈ വരിയിൽ, ഏത് സമയത്തും, തലവൻ എന്ന് ചാണക്യൻ പറയുന്നു തന്റെ ആളുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന കന്നുകാലികളുടെ കൃത്യമായ എണ്ണം കന്നുകാലി വകുപ്പ് അറിയണം.

നമ്മുടെ ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നമ്മെ നയിക്കാൻ ഈ വാക്യം ഉപയോഗിക്കാം:

- നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക

സമയ മാനേജ്മെന്റിന്റെ ആദ്യപടി നിങ്ങൾ എവിടെക്കാണ് എത്തേണ്ടതെന്നും എപ്പോഴാണെന്നും അറിയുക എന്ന നമ്മളിൽ ഭൂരിഭാഗവും ഒരു അജ്ഞയോ ലക്ഷ്യത്തിന്റെ വ്യക്തതയോ ഇല്ലാതെയാണ് ഓടുന്നത്. എപ്പോഴും ചോദ്യം നിങ്ങൾ - ഞാൻ എന്തിനാണ് ഇത് ചെയ്യുന്നത്? ഞാൻ ഇത് ചെയ്യേണ്ടതുണ്ടോ? ഞാൻ എന്ത് ഫലങ്ങളിലേക്ക് പോകുന്നു ഈ പ്രവർത്തനം ചെയ്യുന്നതിലൂടെ ലഭിക്കുമോ? നമ്മളിൽ പലർക്കും നമ്മുടെ തൊഴിൽ പ്രൊഫൈലുകൾ ശരിയാക്കാനോ ഉറപ്പില്ല, നിങ്ങളുടെ ബോസിനോട് ചോദിക്കുക, അവന്റെ പ്രതീക്ഷകളെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായിരിക്കുക. ആ റോളുകൾ നിങ്ങൾ കളിക്കുക-വകുപ്പ് മേധാവി, സീം ലീഡർ, പ്രോജക്ട് ഇൻചാർജ്ജ്, രക്ഷിതാവ്, കുട്ടി, മുതലായവ ഓരോ റോളിനും കീഴിൽ, നിങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ എഴുതുകയും അവയ്ക്ക് മുൻഗണന നൽകുകയും ചെയ്യുക.

- എല്ലാം ശ്രദ്ധിക്കുക

നിങ്ങളുടെ പതിവ് ജോലികൾക്കിടയിൽ ആയിരിക്കുമ്പോൾ, വിവിധ തടസ്സങ്ങൾ ഉണ്ടാകാം. ചിലത് ബാഹ്യ അസ്വസ്ഥതകളാണ്, മറ്റുള്ളവ നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം മനസ്സ് സൃഷ്ടിച്ചതാണ്. ഫോൺ കോളുകൾ, പുതിയത് ആശയം, നിങ്ങൾ അടയ്ക്കാൻ മറന്ന ഒരു ബിൽ - ഇതെല്ലാം പൊതുവായ ശ്രദ്ധ വ്യതിചലിക്കുന്നവയാണ്. അത്തരം ഇവന്റുകൾ ഞങ്ങളുടെ വർക്ക് ഫ്ലോയെ തടസ്സപ്പെടുത്തുന്നു.

അത്തരം സമയങ്ങളിൽ, നിങ്ങളുടെ ചിന്തകൾ ഉടനടി ഒരു കടലാസിലോ നിങ്ങളുടെ ചിന്തയിലോ രേഖപ്പെടുത്തുക മൊബൈൽ, അല്ലെങ്കിൽ കമ്പ്യൂട്ടർ. അപ്പോൾ നിങ്ങൾ അത് മറക്കില്ല. നിങ്ങളുടെ മനസ്സ് ശാന്തമാകും. പിന്നെ, ശേഖരം കുറിപ്പ് തയ്യാറാക്കുക, നിങ്ങളുടെ മുൻഗണനയാണെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ നിലവിലെ ജോലി തുടരുക.

- നിങ്ങളുടെ പട്ടിക പതിവായി പരിശോധിക്കുക

നിങ്ങൾ സ്വതന്ത്രനായിരിക്കുമ്പോൾ, നിങ്ങൾ തയ്യാറാക്കിയ ലിസ്റ്റ് നോക്കി ഓരോ ഇനത്തിലും പ്രവർത്തിക്കുക. ത് ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞു, "ഞാൻ ഓരോ ദിവസവും ഒരു ഡസനോളം തവണ എന്റെ ചെയ്യേണ്ട ലിസ്റ്റ് നോക്കുന്നു. അത് ന ഞാൻ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച്, അതിനനുസരിച്ച് ഞാൻ എന്റെ തിരക്കുപിടിച്ച ഷെഡ്യൂളിൽ സമയം കണ്ടെടുക്കുന്നു."

നിങ്ങൾ കുറച്ച് ജോലി പൂർത്തിയാക്കിയ നിമിഷം, പ്രസക്തമായ ഫയലിലോ ഫോൾഡറിലോ ഒരു കുറിപ്പ് ഉണ്ടാക്കുക നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ടുകൾ തയ്യാറാക്കുമ്പോൾ ഉപയോഗപ്രദമാകും. ഇതെല്ലാം ആകുന്നതിനെക്കുറിച്ചാണ് "... മൃഗങ്ങളുടെ എണ്ണം."

ഒരാൾ സ്വയം അച്ചടക്കം പാലിച്ചാൽ മാത്രമേ ഈ ഉപദേശങ്ങളെല്ലാം ഉപയോഗപ്രദമാകൂ എന്ന് ഓർക്കുക. ഇല്ല 'ബുക്ക് പരിജ്ഞാനം' അല്ലെങ്കിൽ സമയം-മാനേജ്മെന്റ് കോഴ്സുകളുടെ അളവ് നിങ്ങൾ വഹിക്കുകയാണെങ്കിൽ 'മറ്റുള്ളവർ' കൊണ്ടുവരുന്ന അടിയന്തിര കാര്യങ്ങളാൽ.

# 68

## വളർച്ച ഉറപ്പാക്കുന്നു

രജിസ്ട്രി (സ്റ്റേറ്റ്സ്മാൻഷിപ്പ്) മേഖലയിൽ ഒരു അനുഭവമായി, ചാണക്യൻ കഴിയും ഒരു നേതാവ് (രാജാവ്) അവന്റെ വളർച്ച ഉറപ്പാക്കാൻ എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടതെന്ന് കൃത്യമായി ആശയവിനിമയം നടരാജ്യം അവൻ പറഞ്ഞിരുന്നു:

"ആളുകളില്ലാത്ത രാജ്യമില്ല, രാജ്യമില്ലാത്ത രാജ്യമില്ല." (13.4.5)

ഇവിടെ, 'രാജ്യം' എന്നത് ഗ്രാമീണ ഗ്രാമങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ 'ഗ്രാമപ്രദേശം' എന്നാണ്. മറ്റൊരു വാക്കിൽ, ആളുകൾ, ഗ്രാമങ്ങൾ, അവർ രൂപീകരിക്കുന്ന രാജ്യം എന്നിവയുടെ പരസ്പരാശ്രിതത്വത്തിൽ ചാണക്യൻ ressesന ഒരുമിച്ച്, മൊത്തത്തിലുള്ള വളർച്ചയ്ക്ക് ഓരോരുത്തരുടെയും ശ്രദ്ധ ആവശ്യമാണ്. അതേ നിയമം പ്രയോഗിക്കാൻ ഏതെങ്കിലും സ്ഥാപനത്തിലേക്കോ സംഘടനയിലേക്കോ:

ആളുകൾ: ഉപഭോക്താക്കളും ഉപഭോക്താക്കളും

ക്ലയന്റുകളോ ഉപഭോക്താക്കളോ ഇല്ലാതെ ഏതെങ്കിലും കമ്പനിക്ക് നിലനിൽക്കാൻ കഴിയുമോ? അവരുടെ ആവകമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും നിറവേറ്റുന്നു. അതിനാൽ ഇവ മെച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. പക്ഷേ ഇവിടെ 'ആളുകൾ' എന്ന പദം ജീവനക്കാർക്കും മാനേജർമാർക്കും ബാധകമാണെന്ന് ഓർക്കുക സംഘടന നടത്തുന്നവർ. അവരെയും പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ദുരന്തമുണ്ടാകും ഉപഭോക്താക്കളെ പരിപാലിക്കാൻ ആരും തയ്യാറാകില്ല.

രാജ്യം: മാർക്കറ്റ്

ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്ത് ഒരുമിച്ച് ഗ്രൂപ്പുചെയ്ത ധാരാളം ഉപഭോക്താക്കളും ഉപഭോക്താക്കളുമുണ്ട് മാർക്കറ്റ് എന്ന് വിളിക്കുന്നു. ഏതൊരു മാർക്കറ്റിന്റെയും ഡിമാൻഡും സപ്ലൈ അനുപാതവും മനസ്സിലാക്കുന്നത് വപ്രാധാന്യം. ബിസിനസിന്റെ ഈ വശത്ത് കമ്പനി ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

കൂടാതെ, എല്ലാ വിപണികളും ചലനാത്മകവും എപ്പോഴും മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നതും, ഒരു കമ്പനിയുടെ വിൽപനയ മാർക്കറ്റിംഗ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഈ മാറ്റങ്ങൾക്ക് മുകളിൽ നിൽക്കുകയും പ്രവചിക്കുകയും വേണം

**പേജ് 146**

എതിരാളികളെക്കാൾ മുന്നിൽ നിൽക്കുക.

രാജ്യം: കമ്പനി

ജനങ്ങളും രാജ്യവും ഒന്നിച്ച് രാജ്യം രൂപീകരിക്കുന്നു, അല്ലെങ്കിൽ ഇന്നത്തെ ഒരു കമ്പനി കോർപ്പറേറ്റ് ലോകം. രണ്ടിൽ ഏതെങ്കിലും നീക്കം ചെയ്യുക, കമ്പനി അപ്രത്യക്ഷമാകും. അത് അങ്ങിനെയെങ്കിൽ കമ്പനി വളരേണ്ടതുണ്ട്, അതിന്റെ നിലവിലെ വിപണികൾ വിപുലീകരിക്കണം. ഇതാണ് വളർച്ചാ ആസൂത്രണം ആണ്

ഒരു നല്ല മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം നിർമ്മിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഏതൊരു വ്യക്തിയും ഈ നിയമം മനസ്സിലാക്കണം. വിപണിയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാൻ വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താക്കളെ പഠിക്കുക. അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ

അർപ്പനയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും. തുടർന്ന് വിവിധ വിപണികളുടെ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കി നിങ്ങളുടെ ഇഷ്ടാനുസൃത

ഈ രീതിയിൽ, സ്ഥാപനത്തിന്റെ നേതാവിന് തന്റെ ഉപഭോക്താക്കളെ സന്തോഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും, അതാകട്ടെ, വിപണി മൂലധനം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും കമ്പനി ഒരു യഥാർത്ഥ ആഗോളവൽക്കരണത്തിലേക്ക് വേഗത്തിൽ വളരുക സംഘടന.

# 69

## ഒരു ഇതര സ്വത്തായി ഭൂമി

ഉടമസ്ഥാവകാശം നിരവധി ആളുകൾക്ക് ഒരു പ്രധാന നിക്ഷേപമായി മാറി. ഗ്രാമത്തിൽ പ്രദേശങ്ങൾ, ഭൂമി ഒരു വ്യക്തിയുടെ നിലനിൽപ്പിലേക്ക് വിവർത്തനം ചെയ്യുന്നു. വാസ്തവത്തിൽ, സ്വത്ത് ശാശ്വത അതിജീവനത്തിനായുള്ള പ്രധാന ആവശ്യകതകളുടെ ആ പഴക്കമുള്ള രൂപീകരണത്തിൽ പേരുള്ളത്- *റോട്ടി, കപ്, ഓർ മകഅൻ.*

എന്നാൽ ഇവിടെ, പാർപ്പിടത്തേക്കാൾ ഭക്ഷണം, വസ്ത്രം, വസ്തുവകകൾ എന്നിവയ്ക്കാണ് ഉത്തരവാദിത്തം. ചാനുറ്റാണ്ടുകൾക്ക് മുമ്പ് *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ ഇത് നിപ്പറഞ്ഞു:*

*"ഭൂമിയുടെ മികവിൽ, അഭയം നൽകുന്നതാണ് നല്ലത്." (7.11.22)*

അതിന്റെ ഗുണങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഭൂമി അല്ലെങ്കിൽ വസ്തു എങ്ങനെ തിരഞ്ഞെടുക്കാം എന്നതിനെക്കുറിച്ച് - കൃഷിക്ക് അനുകൂലമായ, വറ്റാത്ത ജലസ്രോതസ്സുള്ള, ധാതുക്കളാൽ സമ്പന്നമായ, മുതലായവ.

എന്നിരുന്നാലും, മുകളിലുള്ള വാക്യത്തിലെമ്പോലെ, ഞങ്ങൾക്ക് അഭയം നൽകുന്ന ആ ഭൂമിയാണ് അദ്ദേഹം ഇബുദ്ധിമുട്ടുള്ള സമയങ്ങൾ. ഇപ്പോൾ, നഗരങ്ങളിൽ താമസിക്കുന്ന ഞങ്ങളെപ്പോലുള്ള ആളുകൾ ഇത് എങ്ങനെ

ചെറിയ സ്ഥലങ്ങളിൽ ഭൂമി വാങ്ങുക

മുൻബെയിൽ ഒരു വസ്തു ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നത് ഒരു സ്വപ്നമാണ്. ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും ചെലവേറിയ നഗരം നിങ്ങൾ ഇതിനകം മുൻബെയിലോ മറ്റൊരിടത്തോ ഒരു വീടുള്ള ഭാഗ്യവാന്മാരിൽ ഒരാളാണ്

### പേജ് 147

അതുപോലെ വലിയ നഗരം, അവിടെ നിർത്തരുത്.

ഒരു ചെറിയ സ്ഥലത്ത് ഒരു ചെറിയ വസ്തു ഒരു അധിക അഭയസ്ഥാനമായും നിക്ഷേപമായും വാങ്ങുക. എന്തുകൊണ്ട്? ലളിതമായി - ഒരു മെട്രോ നഗരത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു വീട് പണിയാൻ കഴിയുമെങ്കിൽ, അത് നിങ്ങളുടെ സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള കഴിവ്, നിങ്ങൾക്കുള്ള ഒരു ബദലായി നിങ്ങൾ അത് കൃത്യമായി ചെയ്യണം വസതി

- ഇത് നിർമ്മിച്ച് ഉപയോഗിക്കുക

ഇപ്പോൾ ഒരു തുണ്ട് ഭൂമി വാങ്ങി അത് പാഴായി കിടക്കരുത്. അതിൽ ഒരു വീട് പണിയുക. ഉപയോഗിക്കുക കാലാകാലങ്ങളിൽ. എനിക്കറിയാവുന്ന പലരും അവരുടെ ഗ്രാമങ്ങളിൽ സ്വന്തമായി വീടുകൾ ഉണ്ട് ചെറിയ പട്ടണങ്ങൾ, പക്ഷേ ഒരിക്കലും അത് ഉപയോഗിക്കരുത്. മറ്റൊരാൾ ചെയ്യുന്നു.

വർഷത്തിൽ രണ്ടുതവണയെങ്കിലും നിങ്ങൾ അവിടെ താമസിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. അങ്ങനെ, നിങ്ങൾ വ്യത്യസ്ത സ്ഥലം. ദൈവം വിലക്കട്ടെ, നിങ്ങളുടെ നിലവിലെ നഗരം ഉപേക്ഷിക്കേണ്ടിവന്നാൽ, അത് എളുപ്പമായിരിക്കും നിങ്ങൾക്കുള്ള കുടിയേറ്റം.

- ഇത് സുരക്ഷയാണ്

ഭാവി നമുക്ക് എന്തെല്ലാം കരുതിവെച്ചിട്ടുണ്ടെന്ന് നമുക്കറിയില്ല. എന്നിരുന്നാലും നമുക്ക് കുറഞ്ഞത് എ അഭയത്തിനും അതിജീവനത്തിനുമുള്ള ബാക്കപ്പ് പ്ലാൻ. പ്രകൃതിഭൂതന്മാർ നമ്മുടെ നഗരത്തെ ബാധിക്കുകയാണെങ്കിൽ ഒരു തരം വിപരീത കൂടിയേറ്റത്തിൽ തിരികെ വീഴുക. ഉയർന്നുവന്നുവന്ന പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും, നമുക്ക് കഴിയുന്ന പര്യായം - "കുറഞ്ഞത് എനിക്ക് അഭയത്തിനായി ഒരു വീടുണ്ട്. ഞാൻ വീണ്ടും ആരംഭിക്കട്ടെ."

സാമ്പത്തിക മാന്ദ്യം പോലുള്ള സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധി ഘട്ടങ്ങളിൽ ഇത് പ്രത്യേകിച്ചും സഹായിക്കും 2008-09 ൽ ലോകത്തെ ബാധിച്ചു.

ചാണക്യന്റെ തന്ത്രം എപ്പോഴും "... പ്രവചിക്കപ്പെടാത്തത് പ്രവചിക്കുക, ഒരു തയ്യാറാക്കുക" എന്നതായിരുന്നു ഇതര. "നിങ്ങളുടെ അധിക ഭൂമിയോ വസ്തുവോ ഈ ബദലായിരിക്കാം.

# 70

## ക്രൈം പ്ലാനർമാർ

26/11 ന് മുംബൈയിലെ ടെറർ ആക്രമണങ്ങൾക്ക് ശേഷം, എല്ലാ പൗരന്മാരും ദേഷ്യപ്പെട്ടു. അന്തർദേശീയ സമൂഹവും ഈ ആക്രമണങ്ങളെ ഗൗരവമായി കാണുകയും അവരുടെ പിന്തുണ നൽകുകയും ചെയ്ത ഇപ്പോൾ ജീവിച്ചിരിക്കുന്ന ഏക ഭീകരനായ ഖസബിന് വധശിക്ഷ വിധിച്ചിരിക്കുന്നതിനാൽ, അത് പ്രധാനമാണ് അത്തരം ആക്രമണങ്ങൾക്ക് പിന്നിലെ ഏറ്റവും വലിയ സൂത്രധാരന്മാരെ പാകിസ്ഥാൻ അറസ്റ്റ് ചെയ്യാൻ. നമുക്ക് പീടിക്കപ്പെട്ട ശേഷം കുറ്റവാളികളെ ശിക്ഷിക്കണോ? അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ ചാണക്യൻ തന്റെ കാഴ്ചപ്പാട് ഞങ്ങൾക്ക് നൽകി :

**പേജ് 148**

"മറ്റൊരാളെ ബലപ്രയോഗം നടത്താൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നവൻ, 'ഞാൻ സ്വീകരിക്കും ഉത്തരവാദിത്തം', ഇരട്ടി ശിക്ഷിക്കപ്പെടും." (3.17.11)

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ചാണക്യന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, മറ്റുള്ളവരെ നിർബന്ധിക്കുന്നവർ (അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കുറ്റകൃത്യം ചെയ്യുന്നത് അനന്തരഫലങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ഉത്തരവാദികളാണ്. അവരുടെ ശിക്ഷ വേണം യഥാർത്ഥത്തിൽ കുറ്റകൃത്യം ചെയ്യുന്നവർ നേരിടുന്നതിന്റെ ഇരട്ടിയാകുക.

ഖസബിനെപ്പോലുള്ള ചെറുപ്പക്കാരും അവരുടെ യജമാനന്മാരുടെ പദ്ധതികൾ നടപ്പിലാക്കിയ മറ്റ് ഭീകരരും മാതൃകയായ ഷോയുടെ ഒരു ചെറിയ ഭാഗം മാത്രം. ഇപ്പോൾ ഞങ്ങളെ വലിയ ആസൂത്രകരിലേക്ക് നയിക്കുന്നു, നമ്മൾ അവരെ കൈകാര്യം ചെയ്യണം:

• ഉയർന്ന തലത്തിൽ

നമ്മുടെ സർക്കാരും അന്താരാഷ്ട്ര സമൂഹവും ശക്തമായ ഒരു മുൻകൈ എടുക്കണം ഐക്യരാഷ്ട്രസഭയും, അതിനാൽ ഈ പ്രശ്നം കൂടുതൽ ഗൗരവമായി കൈകാര്യം ചെയ്യപ്പെടുന്നു. ഈ ഉയർന്ന നിസംരംഭം തുടരണം. പോരാട്ടം അവസാനിക്കുന്നത് വരെയാണ്.

അതിനാൽ എല്ലാ ശക്തരും ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളവരുമായ അധികാരികൾ അതിന്റെ ഫലങ്ങൾ ഉറപ്പാക്കേണ്ടതുണ്ട് അവരുടെ ശ്രമങ്ങൾ മുൻപന്തോടൊന്നും കൂടുതൽ മികച്ചതും ഫലപ്രദവുമാണ്. സമയബന്ധിതമായി നടപ്പാക്കാൻ അവരുടെ പദ്ധതികൾ വെറും അക്കാദമിക് വിശകലനത്തോടൊന്നും പ്രധാനമാണ്.

• കോർപ്പറേറ്റ് തലത്തിൽ

ബിസിനസ്സ് സംഘടനകൾ പോലും ഇപ്പോൾ ഭീകര റിയാറിൽ എങ്ങനെയാണെന്ന് ആക്രമണങ്ങൾ കാണിച്ചു. ടാറ്റകളും ഒബറോയ് ഗ്രൂപ്പും പോലുള്ള കോർപ്പറേറ്റുകളെ നേരിട്ട് സ്വാധീനിച്ചു. അതിനാൽ സംഭവങ്ങൾ 2008 നവംബർ 26, തീവ്രവാദം ഒഴിവാക്കുക എന്നത് മാത്രമല്ല എന്ന് എപ്പോഴും നമ്മെ ഓർമ്മിപ്പിക്കണം

സർക്കാരിന്റെ ഉത്തരവാദിത്തം.

കമ്പനികൾ അവരുടെ ജീവനക്കാരെ പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട് - രണ്ടുപേർക്കും തുല്യമായ രീതിയിൽ പരസ്പരം ആ അത്തരം സമയങ്ങളിൽ. കോർപ്പറേറ്റ് നേതാക്കൾ പ്രത്യേകിച്ചും അവരുടെ ആശങ്കകൾ അറിയിക്കണം അവരുടെ ജീവനക്കാർക്ക് പ്രശ്നങ്ങൾ, എല്ലാ സുരക്ഷാ പ്രശ്നങ്ങളും ഒരുമിച്ച് പരിഹരിക്കുക.

• വ്യക്തിഗത തലത്തിൽ

ഞാൻ ഇതിനകം പറഞ്ഞതുപോലെ, തീ ഇപ്പോഴും നമ്മുടെ ഹൃദയങ്ങളിൽ നിലനിൽക്കുന്ന രീതിയെ ഒരാൾ അഭിനന്ദിക്കുന്നു. ഈ സംഭവങ്ങൾ ഒരു വ്യക്തിയും മറക്കരുത്.

നിങ്ങൾക്ക് പങ്കെടുക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിൽ, കുറഞ്ഞത് നിവേദനങ്ങൾ ഒപ്പിട്ടുകൊണ്ട് ആക്കം നിലനിർത്തുക, മെയിലുകൾ കൈമാറുകയും ഏതെങ്കിലും വിധത്തിൽ നിങ്ങളുടെ അഭിപ്രായം പ്രകടിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക.

# 52

## പൊതു ഉദ്ദേശ്യം

പങ്കാളിത്തങ്ങളെക്കുറിച്ച് ജീവിതം എല്ലാമുണ്ട് - ഇണകൾ, സുഹൃത്തുക്കൾ, അല്ലെങ്കിൽ പോലും ബിസിനസ് അസോസിയേറ്റ്സ്. പല ബന്ധങ്ങളും പ്രവർത്തിക്കുന്നു, പലതും പ്രവർത്തിക്കുന്നില്ല. അതുകൊണ്ട് അവിജയകരമായ പങ്കാളിത്തത്തെ പരാജയപ്പെടുത്തിയതിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നുണ്ടോ? ചാണക്യൻ അതിനെക്കുറിച്ച് വളരെ വ്യക്തമായ ഒരു ആശയം നൽകുന്നു. ഇത് 'പൊതു ഉദ്ദേശ്യം' ആണെന്ന് അദ്ദേഹം

*"സ്ഥലത്തിനും സമയത്തിനും ഒരു പൊതുലക്ഷ്യം ഉള്ളതിനാലും പരിമിതപ്പെടുത്തിയിട്ടില്ല, സഖ്യസേന അന്യഗ്രഹ സേനകളേക്കാൾ മികച്ചതാണ്." (9.2.17)*

നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം ജീവിതത്തിലേക്ക് നോക്കുക, മേൽപ്പറഞ്ഞ വാക്യം വളരെ ശരിയാണെന്ന് നിങ്ങൾ കണ്ടെത്തും നിങ്ങൾക്ക് ഒരു പങ്കാളിത്ത ഓഫർ ലഭിക്കുന്നു, നിങ്ങളുടെ മുൻപിൽ പരാജയത്തിന്റെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് എന്തെങ്കിലും ഒരു കരാർ ഉണ്ടാക്കുക. സാധ്യമായതും അല്ലാത്തതും തിരിച്ചറിയാൻ ഒരു തുറന്ന ചർച്ച നടത്തുക സാധ്യമാണ്.

ഇപ്പോൾ, കൂടുതൽ പരിചയമില്ലാതെ, ഒരു പ്രത്യേക പങ്കാളിത്തം എന്ന് ഒരാൾ എങ്ങനെ തീരുമാനിക്കും നന്നായി പ്രവർത്തിക്കുമോ ഇല്ലയോ? 'കെട്ട്' കെട്ടുന്നതിനുമുമ്പ് നിങ്ങൾക്ക് താമസിക്കാൻ കഴിയുന്ന ചില ചിന്തകൾ

നിങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശ്യം നിർവ്വചിക്കുക

ആദ്യം ആദ്യം ചെയ്യേണ്ടത് - ജീവിതത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് എന്താണ് വേണ്ടത്? നിങ്ങളുടെ പ്രധാന മൂല്യങ്ങൾ എന്താണ് നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളും ലക്ഷ്യങ്ങളും, നിങ്ങളുടെ കാഴ്ചപ്പാടും, നിങ്ങളുടെ ജീവിത ദൗത്യവും? ഇവയെല്ലാം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടവയാണ്. ഒരു വ്യക്തി പ്രവർത്തിക്കുന്ന പരാമീറ്ററുകൾ. ഒരു വ്യക്തിയെന്ന നിലയിൽ നിങ്ങൾക്ക് വ്യക്തതയില്ലെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശ്യത്തെക്കുറിച്ച്, അപ്പോൾ നിങ്ങൾ സ്വയം ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാകുകയും നിങ്ങൾ ആശയക്കുഴപ്പം നിങ്ങൾ ജോലി ചെയ്യുന്നവർ പോലും അതിനാൽ ഈ മേഖലകൾ നന്നായി നിർവ്വചിച്ച് ഒരു റോഡ് മാപ്പ് സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. നിങ്ങൾ ഒരിക്കലും ഈ വ്യായാമം ചെയ്തിട്ടില്ലെങ്കിൽ, ഒരു പേന എടുത്ത് നിങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശ്യം എഴുതുക. ഇപ്പോൾ ജീവിതത്തിൽ. അത് അങ്ങേയറ്റം ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുക.

• ഒരു തുറന്ന ചർച്ച നടത്തുക

നിങ്ങൾക്ക് എന്താണ് വേണ്ടതെന്ന് വ്യക്തമായി കഴിഞ്ഞാൽ, നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യുന്നത് എളുപ്പമാക്കി മറ്റൊരു വ്യക്തിയുമായുള്ള ലക്ഷ്യങ്ങൾ. വളരെ തുറന്ന ചർച്ച നടത്തുക. നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ വീൽക്കുന്നതുപോലെ ആശയങ്ങൾ, നിങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയുടെ ആശയങ്ങളും ശ്രദ്ധിക്കുക. നോക്കുന്നത് തുടരുക തന്ത്രപരമായ തലത്തിൽ പൊതുവായ ലക്ഷ്യങ്ങൾ. പൊതുവായ മേഖലകളുണ്ടെന്ന് നിങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയാൽ നിങ്ങൾ രണ്ടുപേരും തമ്മിൽ, പിന്നെ കൂടുതൽ ചർച്ചയ്ക്ക് അവസരമുണ്ട്.

- പരസ്പരം സമയം നൽകുക

---

**പേജ് 150**

നിങ്ങൾ ധാരണാപത്രം (മെമ്മോറാണ്ടം ഓഫ് അണ്ടർസ്റ്റാൻഡിംഗ്) ഒപ്പിടുന്നതിന് മുമ്പ്, നിങ്ങൾക്ക് കുറച്ച് സമയം കാര്യങ്ങൾ ചിന്തിക്കുക. തെറ്റായിപ്പോയേക്കാവുന്ന എല്ലാ കാര്യങ്ങളും അതുപോലെ എല്ലാം നോക്കുക ശരിയായി പോകാൻ കഴിയുന്ന കാര്യങ്ങൾ. യാഥാർത്ഥ്യബോധമുള്ളവരായിരിക്കുക. ഒരു ദീർഘവീക്ഷണം ഉണ്ടായ

ഇപ്പോൾ, നിങ്ങൾ ഒടുവിൽ കാര്യങ്ങൾ മുന്നോട്ട് കൊണ്ടുപോകുന്നതിന് മുമ്പ്, ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഭാഗം വരുന്നു. ഇതിൽ നിന്നെല്ലാം നിങ്ങൾക്ക് ഇപ്പോഴും തോന്നുന്നത് ഇടപാട് പ്രായോഗികമല്ല, വൈകാരികമായിരിക്കരുത്, തയ്യാറാക്കി പ്രധിഷ്ഠിച്ച് ഇറങ്ങിപ്പോകുക. ജീവിതത്തിലുടനീളം കഷ്ടപ്പെടുന്നതിനേക്കാൾ തുടക്കത്തിൽ അസുഖകരമായ ഒരു

നേതൃത്വത്തിന്റെ മാനേജ്മെന്റ് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം നിങ്ങൾ എന്താണ് അല്ല മറിച്ച്, എന്തു നിങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിനേക്കാൾ. അതിനാൽ ശരിയായ കോഡ് അടിക്കുകയും അതിശയകരമായ പങ്കാളിത്തം നേട



തന്ത്രം

# വിവരങ്ങളുടെ ആവശ്യകത

ഇൻഫർമേഷൻ ടെക്നോളജി (ഐടി) വ്യവസായത്തിലെ ദ്രുതഗതിയിലുള്ള വളർച്ച, ഏതെങ്കിലും വിവരങ്ങൾ ഇപ്പോൾ ഒരു സ്പ്രിറ്റ് സെക്കൻഡിൽ ലഭ്യമാണ്. ഓൺലൈൻ സെർച്ച് എഞ്ചിനുകൾ, മൊബൈൽ ഫേ:റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ, പത്രങ്ങൾ എന്നിവയും വിവരങ്ങളുടെ ലഭ്യമായ ലഭ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു ചിന്തയുടെ വേഗത.

എന്നിരുന്നാലും, എല്ലാത്തരം വിവരങ്ങളും ശരിക്കും ഉപയോഗപ്രദമാണോ എന്ന് ഒരാൾ ആശ്ചര്യപ്പെടുന്നു. അല്ലെങ്കിൽ ഞങ്ങളുടെ മേൽ ചൊരിയുകയാണ്. ഈ വിവരങ്ങളെല്ലാം 'ഉപയോഗിക്കുന്നതിന്' ചില സൂക്ഷ്മമായ ചിന്ത നമ്മെ ( ഉൽപാദനപരമായി.

ൽ കൌതില്യ അർത്ഥശൂന്യ ഒരു വ്യക്തി ചെയ്യാൻ നല്ല അറിയിച്ചു ചെയ്യുന്നത് വളരെ പ്രധാനമാണ് പറയുന്നു, എന്നാൽ പ്രധാന ചോദ്യം, എന്തുകൊണ്ട് ഈ വിവരങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്?

"അറിയപ്പെടുന്നതെന്തെന്ന് അറിയാൻ വരുന്നു, അറിയപ്പെടുന്നതിന്റെ ഉറപ്പുള്ള ശക്തിപ്പെടുത്തൽ, സാധ്യമായ രണ്ട് ബദലുകളുടെ കാര്യത്തിൽ സംശയം നീക്കുക, ബാക്കിയുള്ളവ ഒരു കാര്യത്തിൽ കണ്ടെത്തുക അത് ഭാഗികമായി അറിയാം-മന്ത്രിമാരുടെ സഹായത്തോടെ ഇത് നേടാനാകും." (1.15.20-21)

നമുക്ക് 'വിവര'ത്തിന്റെ ഓരോ വശവും വെച്ചുററ നോക്കാം:

അറിയപ്പെടുന്നതെന്താണെന്ന് തിരിച്ചറിയുക

നമുക്ക് ലഭിക്കുന്ന ചില വിവരങ്ങൾ, നമുക്കറിയാം. ക്രിക്കറ്റ് മത്സരത്തിൽ ഇന്ത്യയുടെ വിജയം സാധ്യമാണ് ഒരു തത്സമയ ടെലികാസ്റ്റ് കാണുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ചേക്കാവുന്ന നേരിട്ടുള്ള വിവരങ്ങൾ. ദി അതേ വിവരങ്ങൾ അടുത്ത ദിവസത്തെ പത്രങ്ങളിലും ആവർത്തിക്കാം. ഈ വിവരങ്ങൾ ഉണ്ട് വളരെ കുറഞ്ഞ മൂല്യവർദ്ധന.

അറിയപ്പെടുന്നവയുടെ നിശ്ചിത ശക്തിപ്പെടുത്തൽ

ചില സമയങ്ങളിൽ നൽകിയിരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ പാതി ചൂട്ടാണ്. അത് ശരിയാണോ എന്ന് ഞങ്ങൾക്ക് ഉറപ്പില്ല കേട്ടുകേൾവി ശരിയാണോ അതോ എന്ന് മനസ്സിലാക്കാൻ അധിക വിവര ഉറവിടം സഹായിക്കും അല്ല. ഒരു പ്രത്യേക കമ്പനിയുടെ ഡയറക്ടർ രാജിവച്ചതായി ഞങ്ങൾ അറിഞ്ഞു - ഇത് ഉണ്ടാകണമെന്നില്ല ശരിയായ വിവരമായിരിക്കുക. നേരിട്ടുള്ള വ്യക്തിയുമായി ഇത് ക്രോസ് ചെക്ക് ചെയ്യണം ആ കമ്പനിയിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നു.

രണ്ട് സാധ്യതയുള്ള ബദലുകളുടെ കാര്യത്തിൽ സംശയം നീക്കംചെയ്യൽ

ഒരു ഹോട്ടലിനെ അതിന്റെ 5-സ്റ്റാർ പ്രൊപ്പർട്ടിയായി പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ഒരു സാഹചര്യം നമുക്ക് പരിഗണിക്കാം മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം അതേസമയം 4-സ്റ്റാർ വിഭാഗത്തിൽ മാത്രമാണ് വരുന്നത്. ഒരു ഉണ്ട്

## പേജ് 153

വിവരങ്ങളുടെ സംഘർഷം. ആ സാഹചര്യത്തിൽ, ശരിയായ വിവരം, ഒരുപക്ഷേ ഹോട്ടലുകാരുടെ ' അസോസിയേഷൻ അല്ലെങ്കിൽ ടൂറിസം ബോർഡിന്റെ റിപ്പോർട്ടുകളിൽ നിന്ന് - ശരിയാക്കാൻ ഒരാളെ സഹായിക്ക. വിലയിരുത്തൽ.

ഭാഗികമായി അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു കാര്യത്തിലെ ബാക്കി കണ്ടെത്തുക

ചുറ്റും ഒഴുകുന്ന വിവരങ്ങളിൽ ഭൂരിഭാഗവും ശരിയായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവർ നീതിമാനായിരിക്കാം ഗോസിപ്പുകളും കിംവദന്തികളും വ്യക്തിപരമായ കാഴ്ചപ്പാടുകളും. അതിനാൽ, വസ്തുതകൾ പരിശോധിക്കേണ്ടതെന്തെന്ന് തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിന് മുമ്പ് ഗവേഷണം നടത്തുക. എന്നതിലേക്ക് പോകുന്നതിലൂടെയാണ് ഇത് ദ്വിതീയ ഉറവിടങ്ങളെ മാത്രം ആശ്രയിക്കുന്നതിനുപകരം വിവരങ്ങളുടെ പ്രാഥമിക ഉറവിടം.

ഏറ്റവും പ്രധാനമായി - എല്ലാ വിവരങ്ങളും ശരിക്കും ആവശ്യമില്ല. എന്തിലാണ് ഒരാൾ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടത് ഒരാൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ഫിലിപ്പ് കോടലർ മാർക്കറ്റിംഗ് ഗുരു പറയുന്നതുപോലെ, "മാർക്കറ്റിംഗ് ഗവേഷണവും വിപ മറ്റുള്ളവർ നിങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നതല്ല, നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള വിവരങ്ങളാണ് ബുദ്ധി നൽകേണ്ടത് അറിയാം."

# 54

## മാനേജ്മെന്റിന്റെ തത്വങ്ങൾ

എല്ലാ മാനേജ്മെന്റ് സിദ്ധാന്തങ്ങളും ആശയങ്ങളും ചില തത്വങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ്. മാനേജർ ഉണ്ടായിരുന്നോ എന്ന് ഞങ്ങൾ വിലയിരുത്തുന്ന അടിസ്ഥാനങ്ങളാണ് ഈ ആവശ്യങ്ങൾ കാര്യക്ഷമവും, സംഘടന ഉൽപാദനക്ഷമവും, കൈവരിച്ച ലക്ഷ്യങ്ങളും. ഇന്ന്, മാനേജ്മെന്റ് ഒരു വിഷയം മാത്രമല്ല, ഒരു ശാസ്ത്രവും കലയും ആയി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. എന്നാൽ എന്താണ് കൃത്യമായി മാനേജ്മെന്റ്? മാനേജ്മെന്റിനെ ഒരാൾ എങ്ങനെ നിർവചിക്കും? വിവിധ ഈ ചോദ്യത്തിന് ഉത്തരം നൽകാൻ വലിയ പുസ്തകങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്. എന്നിരുന്നാലും, കൗടില്യൻ നൽകി ഒരൊറ്റ വാക്യത്തിലെ മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഏറ്റവും പരിഷ്കൃത വീക്ഷണം, വാക്യത്തിലെ അഞ്ച് പോയിന്റുകൾ ചെറു അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ ഒന്നാം പുസ്തകത്തിന്റെ 15 -ാം അധ്യായത്തിലെ 42 .

ചാണക്യൻ പറയുന്നു, മാനേജ്മെന്റിന്റെ അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങൾ ഇവയാണ്:

ആരംഭിക്കുന്നതിന്റെ അർത്ഥം (ചുമതലകൾ/പദ്ധതികൾ)

നമ്മൾ കൈകാര്യം ചെയ്യണമെന്ന് പറയുമ്പോൾ, എന്താണ് കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടത് എന്നതാണ് ചോദ്യം? ഞങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ അസൈൻമെന്റ്, അതിൽ പ്രവർത്തിക്കാൻ ആരംഭിക്കുന്നതിന്. ഒരു പ്രോജക്ട് അല്ലെങ്കിൽ ഒരു അംഗം ഒരു മാനേജർ എന്ന് വിളിക്കാൻ കഴിയില്ല. എന്നിരുന്നാലും, മികച്ച മാനേജർ ഏറ്റെടുക്കുക മാത്രമല്ല ചെയ്യുന്നത് തന്റെ ബോസ് നൽകിയ ഒരു പ്രോജക്ട്, പകരം സ്വന്തമായി പ്രോജക്ടുകൾ 'സൃഷ്ടിക്കുന്നു'. സ്റ്റീഫൻ കോവി ഇൻ അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായ ആളുകളുടെ ഏഴ് ശീലങ്ങൾ എന്ന പുസ്തകം ഇതിനെ 'മുൻകരുതൽ' എന്ന് - ഒരു നല്ല നേതാവിന്റെ ഏറ്റവും ഉയർന്ന ഗുണമേന്മ.

- പുരുഷന്മാരുടെയും വസ്തുക്കളുടെയും മികവ്

ഒരു മാനേജർക്ക് ചില വിഭവങ്ങളുണ്ട്, അത് അവന്റെ വിവേചനാധികാരമനുസരിച്ച് ഉപയോഗിക്കാൻ അവന്റെ ചുമതലകൾ നിറവേറ്റുക. അവന്റെ മാർഗനിർദ്ദേശത്തിലും അതിനനുസരിച്ചുള്ള ഉപകരണങ്ങളിലും പ്രവർത്തിക്കാനും ഈ മനുഷ്യരും ഉപയോഗിക്കുന്നു. അതിനാൽ, ഒരു നല്ല മാനേജരുടെ മറ്റൊരു ഗുണം അവനെ ഉണ്ടാക്കുക പുരുഷന്മാർ ഉയർന്ന ഉൽപാദനക്ഷമതയുള്ളവരും യന്ത്രങ്ങൾ പോലുള്ള വസ്തുക്കളുടെ പരമാവധി ഉപയോഗം ഉപകരണങ്ങൾ നേടുന്നതിനായി അവർക്ക് നൽകിയ സ്ഥലം, ബജറ്റുകൾ തുടങ്ങിയവ.

- അനുയോജ്യമായ സ്ഥലവും സമയവും തീരുമാനിക്കുന്നു

ഞങ്ങളുടെ നീക്കങ്ങൾ നടത്താൻ ശരിയായ സ്ഥലവും ശരിയായ സമയവും തീരുമാനിക്കുക എന്നതാണ് മാനേജർ യുദ്ധത്തിൽ, സമയം വളരെ നിർണായകമാണ്. എപ്പോൾ ശത്രുവിനെ ആക്രമിക്കണം എന്നത് ഒരു ചോദ്യമല്ല വേഗത്തിൽ ഉത്തരം നൽകണം. ഇതിന് ശ്രദ്ധാപൂർവ്വമായ ആസൂത്രണവും വിശകലനവും ക്ഷമയും ആവശ്യമാണ് ശരിയായ 'സമയ'ത്തിന്റെ ബോധം ഒരാളുടെ സ്വന്തം അനുഭവത്തിൽ നിന്നും അറിവിൽ നിന്നും വരുന്നു മറ്റ് ഉറവിടങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള മാർഗനിർദ്ദേശം.

പേജ് 155

- പരാജയത്തിനെതിരായ വ്യവസ്ഥ

രണ്ട് നീക്കങ്ങളും കണക്കിലെടുത്ത് ഓരോ നീക്കവും ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം ആസൂത്രണം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട് - മികച്ച സാഹചര്യവും (വിജയം) ഏറ്റവും മോശം അവസ്ഥയും (മൊത്തം പരാജയം). അതിനാൽ, ചിലത് ഓരോ നീക്കത്തിനും ഒരു തരത്തിലുള്ള ബാക്കപ്പ് ആവശ്യമാണ്. ഒരു ബദൽ പരിഹാരങ്ങൾ തയ്യാറാക്കേണ്ടതുണ്ട് പരാജയപ്പെട്ടാൽ.

ഒരു ബിസിനസ്സുകാരനോട് ഒരിക്കൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ വിജയരഹസ്യം ചോദിക്കപ്പെട്ടു, അതിനായി അദ്ദേഹം മറുപടി ഓരോ ഘട്ടത്തിലും പരമാവധി പരാജയം പരിഗണിക്കുക. ബദൽ നീക്കങ്ങൾ പോലും ഞാൻ ആസൂത്രണം ചെയ്യുന്ന ഞാൻ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ്. "പ്ലാൻ എ, പ്ലാൻ ബി, പ്ലാൻ സി എന്നിവ ഉള്ളതുപോലെയാണ് ഇത്.

ജോലിയുടെ നേട്ടം

അവസാനമായി, മാനേജ്മെന്റ് എന്ന് 'ഫലങ്ങൾ' നേടുക എന്നതാണ്. എല്ലാം പറഞ്ഞു, ദിവസാവസാനം, ഫലങ്ങളുടെ നേട്ടമാണ് ഒടുവിൽ കണക്കാക്കുന്നത്. ഒരു പാരാമീറ്റർ സജ്ജീകരിക്കേണ്ടത് വളരെ പ്രധാനമാണ് ഞങ്ങൾ ഉദ്ദേശിച്ചത് യഥാർത്ഥത്തിൽ നേടിയോ എന്ന് പരിശോധിക്കാൻ. അത് നമ്മെ ഒന്നാമത്തേതിലേക്ക് കൊണ്ടുവരുന്ന മാനേജ്മെന്റിന്റെ വശം - ഒരു പദ്ധതി ആരംഭിക്കുന്നു. ഓരോ പ്രോജക്റ്റും ആരംഭിക്കുന്നത് ഒരു നിശ്ചിതത്തിലാണ് മനസ്സിൽ ലക്ഷ്യം. പ്രക്രിയ വികസിക്കുകയും പരിഷ്കരിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു. എന്നാൽ ഒടുവിൽ, ലക്ഷ്യം ഇതാ അവിടെ എത്തിച്ചേരാനുള്ള വഴി വ്യത്യസ്തമാണെങ്കിൽ പോലും നേടിയത്.

# 55

## ഒരു തുറന്ന മനസ്സ് സൂക്ഷിക്കുക

മനസ്സ് ഒരു പാരച്യുട്ടിനെ പോലെയാണ് - അത് തുറക്കുമ്പോൾ മാത്രമേ പ്രവർത്തിക്കുകയുള്ളൂ. ചില മറ്റുള്ളവരെ ശ്രദ്ധിക്കുന്നതിൽ നിന്നാണ് മികച്ച ബിസിനസ്സ് ആശയങ്ങൾ വരുന്നത്. വിവിധ നേതാക്കൾക്ക് ഈ പോയിന്റിന്റെ പ്രാധാന്യം ചാണക്യൻ izesന്നിപ്പറയുന്നു,

*"അവൻ ആരെയും പൂർണ്ണമായി (പക്ഷേ) ഓരോരുത്തരുടെയും അഭിപ്രായം കേൾക്കണം. ബുദ്ധിമാനായ ഒരാൾ ഒരു കുട്ടിയുടെ പോലും വിവേകപൂർണ്ണമായ വാക്കുകൾ ഉപയോഗിക്കണം." (1.15.22)*

ഒരു പിതാവ് ഒരിക്കൽ മകളുടെ കളി കാണുകയായിരുന്നു. അവൾ അമ്മയുടെ അടുത്ത് ചെന്ന് ചോദിച്ചു, "മമ്മി എനിക്ക് എപ്പോൾ എന്റെ പുതിയ പാവ ലഭിക്കും?", അമ്മ മറുപടി പറഞ്ഞു, "ഇതിന് കുറച്ച് ദിവസമെടുക്കും, കടയിലേക്ക് പോകേണ്ടിവരും, അതായത് കുറഞ്ഞത് രണ്ട് മണിക്കൂറെങ്കിലും നമുക്ക് യാത്ര ചെയ്യേണ്ടി വരും. "

ഒരു പുതിയ ബിസിനസ് സംരംഭത്തെക്കുറിച്ച് ആലോചിച്ചുകൊണ്ടിരുന്ന അവളുടെ അച്ഛന് ഒരു കളിപ്പാട്ടുക്കടയുടെ അവരുടെ പ്രദേശത്ത്. ഒരു ചെറിയ മാർക്കറ്റ് ഗവേഷണത്തിന് ശേഷം, അവരെപ്പോലെ, എല്ലാം അദ്ദേഹം മനസ്സിലാക്കുകൾക്ക് കളിപ്പാട്ടും വാങ്ങാൻ പ്രദേശത്തെ രക്ഷിതാക്കൾക്ക് ഒരുപാട് ദൂരം സഞ്ചരിക്കേണ്ടി വന്നു. അവൻ എ | പ്രദേശത്തെ കളിപ്പാട്ടുക്കട വിജയകരമായ ബിസിനസ്സുകാരനായി.

അടുത്ത ഏറ്റവും വലിയ ആശയം എവിടെ നിന്ന് വരുന്നുവെന്ന് ആർക്കും അറിയില്ല. ഫലപ്രദമായ കല ബിസിനസ്സിൽ കേൾക്കൽ വളരെ പ്രധാനമാണ്. ഏറ്റവും അപ്രതീക്ഷിതമായ വ്യക്തിക്ക് പോലും നിങ്ങൾക്ക് നൽക വർഷങ്ങളായി നിങ്ങൾ കാത്തിരുന്നേക്കാവുന്ന പ്രധാന വിവരങ്ങളും ദിശയും.

ഫലപ്രദമായ ശ്രവണത്തിന്റെ ചില താക്കോലുകൾ താഴെ കൊടുക്കുന്നു.

### ഒന്നിനെയും നിന്ദിക്കരുത്

മുൻവിധികളില്ലാതെ ഓരോരുത്തരും പറയുന്നത് കേൾക്കാൻ ഒരാൾക്ക് കഴിയണം. രാഷ്ട്രീയക്കാർ മുകളിൽ, രണ്ടിലും വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നതിനുള്ള ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായ ഉപകരണമായി ഇത് ഉപയോഗിക്കുക അടിത്തട്ട്. ഒരു നിമിഷം, അവർ നിക്ഷേപ നിർദ്ദേശങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ചുകൊണ്ട് ബിസിനസ്സ് മുതലാളിമാർ, അടുത്ത നിമിഷം അവർ എയുടെ പരാതികൾ ശ്രദ്ധിച്ചുകൊണ്ട്

പ്രാദേശിക താമസക്കാരൻ. മൊത്തം ചിത്രം കണക്കിലെടുത്ത്, അവർ അവരുടെ അടുത്ത നീക്കം ആസൂത്രണം ചെയ്യാൻ പറ്റാത്തതുപോലെ ഒരു കുട്ടിയുടെ വീക്ഷണം പോലും പരിഗണിക്കേണ്ടതാണ്.

- ഒരിക്കലും പ്രതികരിക്കരുത്

ചില സമയങ്ങളിൽ, മറ്റുള്ളവരുടെ അഭിപ്രായം കേൾക്കുമ്പോൾ, "ഓ, ഞാൻ ഇതിനകം തന്നെ" എന്ന് പറയാൻ പ്രയാസം അറിയാം. ഇത് പ്രവർത്തിക്കില്ലെന്ന് എനിക്കറിയാം. "എന്നിരുന്നാലും, സ്വയം നിയന്ത്രിക്കാൻ ഒരാൾ അറിഞ്ഞ സംസാരിക്കുമ്പോൾ ഒരു വ്യക്തിയെ വെട്ടുന്നത് അവനെ അപമാനിക്കുക മാത്രമല്ല, അത് അവസാനിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും.

**പേജ് 157**

അദ്ദേഹം നൽകാൻ ശ്രമിക്കുന്ന കേന്ദ്ര സന്ദേശം മനസ്സിലാക്കാനുള്ള സാധ്യതകൾ. ഇത് ഓർക്കുക, "ആശയവിനിമയത്തിലെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം പറയാത്തത് കേൾക്കുക എന്നതാണ്."

ആശയങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക

നിങ്ങൾക്ക് മികച്ച ആശയങ്ങൾ ഉണ്ടായേക്കാം, എന്നാൽ ഈ ആശയങ്ങളിൽ നിന്ന് നിങ്ങൾക്ക് പ്രയോജനമില്ലെന്ന് ഫലപ്രദമായ ഉദ്ദേശ്യത്തിനായി പ്രയോഗിച്ചില്ലെങ്കിൽ വിവരങ്ങൾ ഉപയോഗശൂന്യമാണ്. അതിനാൽ, നമുക്ക് വേണ്ടത് ഞങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കിയതെന്തും പരീക്ഷിക്കുക. വിജയകരമായ ബിസിനസ്സുകാർ അങ്ങനെയല്ല വെറുതെ ഇരുന്ന് ചിന്തിക്കുന്നവർ മാത്രം. അവർ തയ്യാറായ ചലനാത്മക പ്രവർത്തനമുള്ള പുരുഷന്മാരാണ് കണക്കാക്കിയ റിസ്കുകൾ എടുത്ത് ഒരു ആശയം ആസൂത്രണം ചെയ്ത് പ്രവർത്തിക്കാൻ അവരുടെ പരമാവധി.

നിങ്ങളുടെ ആശയങ്ങൾ നിങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നില്ലെങ്കിൽ, മറ്റാരെങ്കിലും തീർച്ചയായും ഉപയോഗിക്കും!

# 56

## ഒന്നിലധികം പദ്ധതികൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു

ഓരോ ലീഡറും മാനേജറും എക്സിക്യൂട്ടീവും ഒന്നിലധികം ജോലികൾ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട് പോയിന്റ് ഓഫ് ടൈം നൽകി. ഇത് ഒഴിവാക്കാനാവാത്തതാണ്. ഒരു പ്രത്യേക ആവശ്യത്തിനായി അദ്ദേഹത്തെ നിരീക്ഷിക്കുക; എന്നിരുന്നാലും, കാലക്രമേണ, അയാൾക്ക് കൂടുതൽ കൂടുതൽ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ ലഭിക്കും. മാനേജ്മെന്റ് ഗുരു, പീറ്റർ ഡ്രാക്കർ, തന്റെ പ്രൊഫഷൻ ഓഫ് മാനേജ്മെന്റ് എന്ന പുസ്തകത്തിൽ, ആണ് മാനേജരുടെ പങ്ക് വിവരിക്കുമ്പോൾ അനുകമ്പ. അദ്ദേഹം പറയുന്നു, "ഇന്നത്തെ പങ്ക് മാനേജർ വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. ഏത് സാഹചര്യത്തിലും, അയാൾക്ക് ഒന്നിലധികം പ്രോജക്ടുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ സാധിക്കും. അവൻ എപ്പോഴും സമ്മർദ്ദത്തിലാണ്."

ഒന്നിലധികം പ്രോജക്ടുകൾ എങ്ങനെ കൈകാര്യം ചെയ്യാമെന്നും കൂടുതൽ ലാഭം നേടാമെന്നും കൗടില്യ ഞങ്ങളെ ക്ഷമിക്കുക;

*'(അവർ) ചെയ്യാത്തതിന്റെ ആരംഭം കൊണ്ടുവരണം ആരംഭിക്കുന്നതിൽ നിന്ന്, നടപ്പിലാക്കുന്നതിന്റെ മെച്ചപ്പെടുത്തലും (നിർവ്വഹണം) ഉത്തരവുകളുടെ മികവ്, പ്രവൃത്തികളുടെ കാര്യത്തിൽ. "(1.15.51)*

ഒരു എക്സിക്യൂട്ടീവ് നിർവഹിക്കേണ്ട നാല് തരം ജോലികൾ അദ്ദേഹം നോക്കുന്നു:

### ചെയ്യാത്തതിന്റെ തുടക്കം

ചെയ്യേണ്ട നിരവധി കാര്യങ്ങളുണ്ട്. നല്ല മാനേജർമാർ ജോലി ആരംഭിക്കുന്നവരാണ് എന്തുചെയ്യണമെന്ന് മേലധികാരികൾ പറയുന്നതുവരെ കാത്തിരിക്കുന്നതിനുപകരം അവരുടെ സ്വന്തം ഓരോ വ്യക്തിത്വമായ. അയാൾക്ക് സ്വന്തമായി ഒരു പൈപ്പ്ലൈൻ നിർമ്മിക്കേണ്ടതുണ്ട്. പുതിയ ജോലികൾ ആരംഭിക്കേണ്ട പരീക്ഷണങ്ങൾ പരീക്ഷിക്കേണ്ടതുണ്ട്. പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ പ്രയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

### ആരംഭിച്ചത് നടപ്പിലാക്കുക

ഒരു പ്രോജക്ട് മാനേജർ നന്നായി പറഞ്ഞു, "ഞാൻ എത്ര പദ്ധതികൾ ആരംഭിച്ചു എന്നതല്ല, എങ്ങനെ എന്നതാണ് പലതും ഞാൻ പൂർത്തിയാക്കി. "സമ്മർദ്ദം വർദ്ധിക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് എല്ലാവർക്കും അറിയാം കാരണം ഞങ്ങൾ ആരംഭിച്ച ജോലികൾ പൂർത്തിയാക്കാൻ ഞങ്ങൾക്ക് കഴിയില്ല. നീട്ടിവെക്കൽ ഏറ്റവും മോശമാരോഗം. നിങ്ങൾ ഈ മോശം ശീലം സ്വീകരിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, തീരുമാനങ്ങൾ കൃത്യസമയത്ത് എടുക്കുന്നില്ല, പേപ്പറുകു കുന്നുകൂടി, ജനങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധ നഷ്ടപ്പെടുന്നു. ഏറ്റവും നല്ല പരിഹാരം പഴയ പഴഞ്ചൊല്ലാണ്, "നിങ്ങൾ എന്താണ് നോക്കേണ്ടത്, ഇന്ന് ചെയ്യുക, ഇന്ന് ചെയ്യുക, ഇന്ന് നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത്, ഇപ്പോൾ ചെയ്യുക!"

എന്താണ് നടപ്പിലാക്കുന്നത് എന്നതിന്റെ മെച്ചപ്പെടുത്തൽ

ആരംഭിച്ച ജോലി ഉയർന്ന ഗുണമേന്മയുള്ള ട്രൂപ്പിൽ അവസാനിക്കുമെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. നമ്മൾ ഇതുവരെ.

മികവിനായി നിരന്തരം പരിശ്രമിക്കുക. ജാപ്പനീസ് സിദ്ധാന്തത്തിന്റെ പ്രധാന ആശയം കൈസെൻ എന്നാണ് ഒരു വ്യക്തിക്ക് ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന ഓരോ ജോലിയും തുടർച്ചയായി മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള സാധ്യതയുണ്ട്. മികവിനീട് ഒരു ശീലമായി മാറുന്നു.

ഓർഡറുകൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിൽ മികവ്

ഇതിനർത്ഥം ഫലപ്രദമായ പ്രതിനിധി. മറ്റെല്ലാ ജീവനക്കാരെയും പോലെ ഒരു മാനേജർക്കും പരിമിതികളുണ്ട് സമയവും വിഭവങ്ങളും. അങ്ങനെ, ഒന്നിലധികം ചുമതലകൾ നിർവഹിക്കുന്നതിന്, അവൻ ചിലത് നിയോഗിക്കേണ്ട അവന്റെ ടീം അംഗങ്ങൾക്ക് ചുമതലകൾ, അല്ലെങ്കിൽ അവൻ ചില പ്രവർത്തനങ്ങൾ outsource ചെയ്യണം. ഏതെങ്കിലും കോർപ്പറേറ്റ് ഗോവണിയിൽ കയറണമെങ്കിൽ ഫലപ്രദമായ പ്രതിനിധിസംഘം വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്. മാനേജ്മെന്റ് എന്നത് സ്വന്തമായി ജോലി ചെയ്യുക മാത്രമല്ല, ജോലി പൂർത്തിയാക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് മറ്റുള്ളവർ.

ഒരിക്കൽ, എപ്പോഴും ശാന്തനായി തോന്നുന്ന ഒരു വിജയകരമായ സിഇഒയോട്, അദ്ദേഹത്തിന്റെ കൂളിന്റെ രഹസ്യം സ്വഭാവം. അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു, "ഉടനടി തീരുമാനങ്ങൾ, ഞാൻ നൽകിയ ആളുകളിലുള്ള വിശ്വാസം ഞങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ പണം നൽകുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ കൂടുതൽ സമയം ചെലവഴിക്കുക. "

രാഷ്ട്രീയവും രാഷ്ട്രീയക്കാരും

'രാഷ്ട്രീയം വ്യക്തികളെ ബിസിനസ്സാണ് - ഇത് എനിക്കുള്ളതല്ല ...'. നമ്മളിൽ ഭൂരിഭാഗവും അതിൽ നിന്ന് ഓടിപ്പോകാൻ വളരെ വാക്ക്. എല്ലാത്തിനുമുപരി, രാഷ്ട്രീയക്കാർ പൊതുവെ സ്വാർത്ഥരും അഴിമതിക്കാരും ആയി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നതിനും കൃത്രിമത്വം.



ഇഷ്ടീയ പരിശുദ്ധ മനോഭാവത്തിൽ എന്തെങ്കിലും പാപം ചെയ്താൽ ക്ഷമിക്കാൻ കഴിയും. സഭയിൽ ഉണ്ട് അതാകാൻ വളരെ പ്രത്യേകിച്ച് കോർപ്പറേറ്റ് ലോകത്ത് നിന്ന്, എങ്ങനെ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാമെന്ന് രാഷ്ട്രീയക്കാരിൽ നിന്ന് ധാരാളം പഠിക്കേണ്ടതാണ്.

രാഷ്ട്രീയം പഠിക്കാത്ത ഒരു രാജാവ് യോഗ്യനല്ലാത്ത രാജാവായെന്നു കൗടില്യൻ പ്രഖ്യാപിക്കുന്നു.

"രാഷ്ട്രീയ ശാസ്ത്രം പഠിപ്പിക്കാത്ത ഒരു രാജാവ് കേൾക്കാൻ യോഗ്യനല്ല ഉപദേശം." (1.15.61)

അത്തരമൊരു നേതാവിന് ഉപദേശങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ കഴിയില്ല എന്നാണ് അവനും നൽകി.

മിക്ക ആളുകൾക്കും, ഈ പ്രസ്താവന വായിക്കുന്നത് ഒരു ഞെട്ടലായിരിക്കാം. എന്നിരുന്നാലും, അത് പഠനത്തിലും ചാണക്യൻ തന്നെ ഒരു സൂത്രധാരനായി മാറിയ രാഷ്ട്രീയം. ഒരു മാസ്റ്റർ സ്റ്റ്രാറ്റജിസ്റ്റ്, ഒരു വലിയ ദീർഘവീക്ഷണമുള്ള, ഒരു രാജാവ്, കൗടില്യൻ രാഷ്ട്രീയ ശാസ്ത്രത്തിലും വിദഗ്ദ്ധനായിരുന്നു അദ്ദേഹത്തെ സമാനതകളില്ലാത്ത രാഷ്ട്രതന്ത്രജ്ഞനാക്കി.

• ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് നേതാവ് രാഷ്ട്രീയം പഠിക്കേണ്ടത് എന്തുകൊണ്ട്?

ശരി, നിങ്ങൾ രാഷ്ട്രീയത്തിന്റെ ശാസ്ത്രം പഠിക്കുമ്പോൾ, ഒരു രാഷ്ട്രീയക്കാരന്റെ വഴി നിങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലാക്കും ചിന്തിക്കുന്നു. ഒരു രാഷ്ട്രീയക്കാരൻ സമൂഹത്തിലെ ഏറ്റവും ശക്തനായ വ്യക്തിയാണ്. നിങ്ങൾക്ക് വേണമെങ്കിൽ അധികാരം മനസ്സിലാക്കുക, രാഷ്ട്രീയം മനസ്സിലാക്കുക.

നമുക്ക് എങ്ങനെ രാഷ്ട്രീയം പഠിക്കാം?

നിങ്ങളുടെ പ്രാദേശിക രാഷ്ട്രീയക്കാരെ അറിയുക. പലർക്കും അവരുടെ പേരുകൾ പോലും അറിയില്ല കോർപ്പറേറ്റർ, എംഎൽഎ അല്ലെങ്കിൽ എംപി. പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ, അവർ സിസ്റ്റത്തെ കുറ്റപ്പെടുത്തുന്നു. നിങ്ങളുടെ പ്രാദേശിക രാഷ്ട്രീയക്കാരെ, ഒരു ടെലിഫോൺ കോൾ ചെയ്തുകൊണ്ട് നിങ്ങൾക്ക് മുൻകൈയെടുക്കാൻ പരാതി, അല്ലെങ്കിൽ അവരുമായി ഒരു കൂടിക്കാഴ്ച ആവശ്യപ്പെടുക പോലും.

ഒരു തുറന്ന മനസ്സ് സൂക്ഷിക്കുക

**പേജ് 161**

രാഷ്ട്രീയക്കാരെ കാണുമ്പോൾ, ഒരു തുറന്ന മനസ്സ് സൂക്ഷിക്കുക. നിങ്ങൾ പ്രതീക്ഷിച്ചതിലും കൂടുതൽ നിങ്ങൾ പഠിക്കാൻ അത്യാവശ്യമായ റിസോഴ്സ് മാനേജർമാരും ക്രൗഡ് പുള്ളർമാരും ടീം ലീഡറുകളുമാണ്. മുതലുള്ള അവർ ധാരാളം സഞ്ചരിക്കുകയും സമൂഹത്തിലെ വിവിധ തലത്തിലുള്ള ആളുകളുമായി ഇടപഴകുകയും ചെയ്യുന്ന ഓഫീസിൽ ഇരിക്കുന്ന ഒരാൾക്ക് അറിയാവുന്നതിനേക്കാൾ മറ്റുള്ളവർ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെക്കുറിച്ച്

സിദ്ധാന്തവും പരിശീലനവും പഠിക്കുക

പൊളിറ്റിക്കൽ സയൻസിന്റെ നിയമങ്ങളും പുസ്തകങ്ങളിൽ നിന്ന് വായിക്കാൻ തുടങ്ങണം. അത്തരം സിദ്ധാന്ത പ്രായോഗികവും അതേസമയം 'അക്കാദമിക് രാഷ്ട്രീയം' പഠിച്ച വിദഗ്ദ്ധരിൽ നിന്ന് പഠിക്കാനാകും സർവ്വശക്തനായ കസേരയിൽ ഇരിക്കുന്നവരിൽ നിന്ന് അറിവ് പഠിക്കാനാകും.

കോർപ്പറേറ്റ് ലോകവും രാഷ്ട്രീയ ലോകവും തമ്മിൽ യാതൊരു വ്യത്യാസവുമില്ല. അത് അധികാരത്തെയും അധികാരത്തെയും കുറിച്ച് എല്ലാം. ഇത് ആളുകളുമായി ഇടപെടുന്നതിനെക്കുറിച്ചാണ്. നിങ്ങൾ കഠിനമായ കാലാവസ്ഥയിൽ നിങ്ങളുടെ കപ്പൽ സഞ്ചരിക്കുക.

### നിരന്തരം സ്വയം വിദ്യാഭ്യാസം നേടുക

ചില സമയങ്ങളിൽ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റേതെങ്കിലും സമയത്ത്, ആളുകൾ പരാതിപ്പെടുന്നത് ഞങ്ങൾ കേട്ടിരിക്കണം 'അർഹമായ' പ്രമോഷനുകൾ ലഭിക്കുന്നില്ല, അല്ലെങ്കിൽ ബോസ് അവരുടെ 'കഠിനാധ്വാനം' ശ്രദ്ധിക്കുന്നില്ല. എന്നിരുന്നാലും, നിങ്ങളുടെ ജീവിതത്തിലെ വളർച്ചയ്ക്ക് ഉത്തരവാദി മുതലാളിയല്ലെന്ന് കുറച്ച് പേർ മനസ്സിലാക്കുന്നു എന്നാൽ അറിവും ആ അനുഭവം നിങ്ങൾ നേടുന്നതിനായി. നമ്മൾ തുടർച്ചയായി പഠിക്കേണ്ടതുണ്ട് വളരാനു ക്രമം. അപ്പോൾ മാത്രമേ ഇൻക്രിമെന്റുകൾ, പ്രമോഷനുകൾ, ഉയർന്നത് തുടങ്ങിയ ബാഹ്യ ആനുകൂല്യങ്ങളു ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ നമ്മിലേക്ക് വരുന്നു.

ഇപ്പോൾ, ഭൂരിഭാഗവും വിശ്വസിക്കുന്നത് തങ്ങൾ പൂർണ്ണമായി ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതിനാൽ പഠിക്കാൻ സമയം ലഭിക്കില്ല. അപ്പോൾ അത്തരം 'തിരക്കുള്ള' ആളുകൾ എങ്ങനെ പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കും?

ഇവിടെയാണ് കൗടില്യൻ നമ്മെ ഉപദേശിക്കുന്നത്:

*"രാവും പകലും ശേഷിക്കുന്ന ഭാഗങ്ങളിൽ, അവൻ പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കണം ഇതിനകം പഠിച്ചവരുമായി സ്വയം പരിചയപ്പെടുത്തുക, അല്ലാത്ത കാര്യങ്ങൾ ആവർത്തിച്ച് കേൾക്കുക പഠിച്ചു. "(1.5.15)*

സമയ മാനേജ്മെന്റിന്റെ വളരെ ലളിതമായ ഒരു തത്വമാണിത്. നിങ്ങളുടെ വൈകുന്നേരവും രാത്രി സമയവും പ്രത്യേക പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കുക, പാർട്ടി, അല്ലെങ്കിൽ പോലുള്ള മിക്ക ഉൽപാദനക്ഷമമല്ലാത്ത കാര്യങ്ങളിൽ ചെലവഴിക്കുകയും അർത്ഥമില്ലാത്ത മറ്റ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ. ഒരു ഓഫീസിൽ പോലും, ഏറ്റവും ഉയർന്ന ജോലി സമയം പൊതുവെ രാവിലെയാണ്. ദിവസത്തിന്റെ അവസാന പകുതി ഉപയോഗിക്കാൻ, ഉപയോഗിക്കണം

അർത്ഥപൂർണ്ണമായും ഫലപ്രദമായും.

ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കാനും മുതിർന്നവരിൽ നിന്ന് പഠിക്കാനും ഈ സമയം ഉപയോഗിക്കാൻ നിങ്ങൾക്ക് പൂർണ്ണമായി മനസ്സിലായിട്ടില്ല.

ദിവസത്തിന്റെ രണ്ടാം ഭാഗം കൂടുതൽ ഫലപ്രദമായി എങ്ങനെ ഉപയോഗിക്കാമെന്നതിനുള്ള ചില നൂറുക്കൾ ഇത്ര

ഒരു ക്ലാസ്/കോഴ്സിൽ ചേരുക

ഇന്ന്, പോസ്റ്റ്-ഓഫീസ് സമയങ്ങളിൽ വിവിധ കോഴ്സുകളും ക്ലാസുകളും നടത്തപ്പെടുന്നു. പോലും സായാഹ്ന ക്ലാസുകളിൽ പങ്കെടുക്കാൻ കഴിയുന്നവർക്ക് MBA കോഴ്സുകൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു. നിങ്ങൾ ഏതെങ്കിലും അത്തരം കോഴ്സ്, നിങ്ങൾ കൃത്യസമയത്ത് ഓഫീസ് വിട്ടുപോകും.

- പുസ്തകങ്ങൾ വായിക്കാൻ

നല്ല പുസ്തകങ്ങൾ വായിക്കുന്നത് ശീലമാക്കുക. പ്രത്യേകിച്ച് നമ്മുടെതുപോലുള്ള ഒരു നഗരത്തിൽ, നിങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ചെയ്യുന്നതിന് നിങ്ങളുടെ യാത്രാ സമയം ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുക. പുതിയത് പഠിക്കാൻ ശരിയായ പുസ്തകം

**പേജ് 163**

കാര്യങ്ങൾ. സമയം കടന്നുപോകുന്നതിനായി ഏതെങ്കിലും പത്രമോ മാസികയോ തുറക്കരുത്. നിങ്ങൾ ഒരു ലക്ഷ്യത്തോടെ വായിക്കണം.

- ശരിയായ ആളുകളെ കണ്ടുമുട്ടുക

ഓരോ ആഴ്ചയും കുറഞ്ഞത് രണ്ട് പുതിയ ആളുകളെയെങ്കിലും കണ്ടുമുട്ടുന്നത് നിങ്ങൾ ഒരു ലക്ഷ്യമാക്കണം. അതിനുള്ളിലെ കൂടുതൽ അറിയാവുന്ന സ്വന്തം മേഖലയിലെ വിദഗ്ധർ. വിനയത്തോടെ അവരുടെ അടുത്തേക്ക് (അവരുടെ വിജയരഹസ്യം പഠിക്കുക).

ഇതെല്ലാം നിങ്ങളെ ഒരു മികച്ച മനുഷ്യനാക്കുമെന്നതിൽ സംശയമില്ല. എല്ലാത്തിനുമുപരി, നിങ്ങൾ പിന്തുടരുന്ന പഴയ പഴഞ്ചൊല്ല്, "പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കാൻ ചെലവഴിച്ച സമയം മാത്രമാണ് നന്നായി ചെലവഴിച്ചത്!"

# 59

## ദുരന്ത നിവാരണം

എന്തുകൊണ്ടാണ് ദുരന്തങ്ങൾ സംഭവിക്കുന്നത്, അല്ലെങ്കിൽ ദുരന്തങ്ങൾ, സംഭവിക്കുന്നത്? ശരി, ഇതിന് ഉത്തരം ലോകത്തിലെ ആദ്യത്തെ മാനേജ്മെന്റ് ഗുരു - ചാണക്യനേക്കാൾ ചോദ്യം - ആരാണ് പറയുന്നത്, "ഒരു ഘടകത്തിന്റെ ദൈവികമോ മനുഷ്യമോ ആയ ഒരു ദുരന്തം, നിർഭാഗ്യത്തിൽ നിന്നോ അല്ലെങ്കിൽ തെറ്റായ നയം." (8.1.2)

അതിനാൽ, ഞങ്ങൾ ഒരു സംസ്ഥാന സർക്കാരിനെ നോക്കിയാലും, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനത്തെ, അല്ലെങ്കിൽ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് എല്ലായ്പ്പോഴും രണ്ട് കാരണങ്ങളാൽ സംഭവിക്കുന്നു - നിർഭാഗ്യം അല്ലെങ്കിൽ തെറ്റായ

പ്രകൃതിദുരന്തം ഉണ്ടാകുമ്പോഴും നമ്മുടെ നിയന്ത്രണത്തിലല്ലാത്തതുമാണ് അസുഖം. ഭൂകമ്പങ്ങൾ, വെള്ളപ്പൊക്കം, കാട്ടുതീ മുതലായവ പ്രവചിക്കപ്പെടാം, പക്ഷേ അവ നിയന്ത്രിക്കാനോ ഒഴിവാക്കാനോ കഴിയില്ല, പൂർണ്ണമായി.

എന്നിരുന്നാലും, രണ്ടാമത്തെ തരം ദുരന്തം മനുഷ്യനിർമ്മിതമാണ്, ഇത് തെറ്റായ മാനേജ്മെന്റ് മൂലമാണ് സംഭവിക്കുന്നത് ഇപ്പോൾ, ഇത്തരത്തിലുള്ള 'ദുരന്തങ്ങൾ' ഒഴിവാക്കാനാകില്ലെങ്കിലും, അവ തീർച്ചയായും നിയന്ത്രിക്കാനാകും നന്നായി.

പക്ഷേ, അതിലേക്ക് കടക്കുന്നതിനുമുമ്പ്, എന്തുകൊണ്ടാണ് മനുഷ്യർ ദുരുപയോഗം ചെയ്യുന്നത് എന്ന് നമ്മൾ സ്വയം ചാണക്യൻ ഞങ്ങൾക്ക് ഉത്തരം നൽകുന്നു:

"മികവുകളുടെ വിപരീതം, അഭാവം, ഒരു വലിയ വൈകല്യം, ആസക്തി അല്ലെങ്കിൽ കഷ്ടത, രൂപപ്പെടുന്നു ഒരു ദുരന്തം." (8.1.3)

നമുക്ക് അവ ഓരോന്നും വിശദമായി നോക്കാം:

- മികവിന്റെ വിപരീതം

ലളിതമായി പറഞ്ഞാൽ, 'മികച്ചവനല്ല' എന്നാണ്. ഒരു മാനേജർ പ്രാവീണ്യമില്ലാത്തപ്പോൾ ഇത് സംഭവിക്കുന്നു അവന്റെ ജോലിയിൽ. ഇത് ഒഴിവാക്കാൻ, അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഏറ്റവും പുതിയ സംഭവവികാസങ്ങൾ അദ്ദേഹം കാലിം സ്വന്തം വയൽ. ഏറ്റവും പുതിയ സാങ്കേതികവിദ്യ ഉൾപ്പെടെ സിദ്ധാന്തവും പ്രയോഗവും അദ്ദേഹത്തിന് അറിയണം മുന്നേറുന്നു.

- അഭാവം

ഒരു വ്യക്തി സ്ഥിരമായി തുടർച്ചയായി ഹാജരാകാതിരുന്നാൽ, അയാൾക്ക് ഉള്ളതിനോടുള്ള ബന്ധം നഷ്ടപ്പെടും ഓഫീസിൽ നടക്കുന്നത്. ജോലി ജീവിതത്തിൽ നിന്ന് ഇടവേളകൾ എടുക്കേണ്ടത് വളരെ ആവശ്യമാണ്. പക്ഷേ ഇവ നിങ്ങൾ ജോലിയിൽ തിരിച്ചെത്തിയാൽ പ്രവർത്തനത്തിലേക്ക് തിരിച്ചുവരാൻ ഒരുപോലെ അത്യാവശ്യമാണ്. ഓരോ

പേജ് 165

• ഒരു വലിയ വൈകല്യം

ചിലപ്പോൾ, ഒരു മോശം മാനേജ്മെന്റ് ടീമാണ് ദുരന്തങ്ങൾക്ക് കാരണം. അല്ലാത്ത ആളുകൾ യോഗ്യതയുള്ളവരെ ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നു. അല്ലെങ്കിൽ ഒരു തെറ്റായ തീരുമാനമെടുക്കുന്നയാൾ ഒരു നേതാവ് ആവാൻ അവന്റെ ശക്തിയുടെ സ്വാധീനം. നേതാവിന് ചില വ്യക്തിപരമായ വൈകല്യങ്ങളും ഉണ്ടാകാം ഒരാൾക്ക് അറിയില്ലായിരിക്കാം. ഉയർന്ന സമ്മർദ്ദമുള്ള സാഹചര്യങ്ങളിൽ, അത്തരം വ്യക്തികൾക്ക് ചെയ്യാൻ കഴി എന്തും. മോശമായത്, കാര്യങ്ങൾ തെറ്റായിപ്പോയാൽ മറ്റുള്ളവരെ കുറ്റപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് അവർ ഓടുന്നു.

ആസക്തി

വീഞ്ഞ്, സ്ത്രീകൾ, സമ്പത്ത്, അധികാരശക്തി! എന്തിനും ഏതിനും ആസക്തി ഒരു നേതാവിന്റെ ചിന്തയുടെ വ്യക്തത എപ്പോഴും നശിപ്പിക്കുക. അതിനാൽ, *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലുടനീളം*, രാജാവ് തന്റെ ഇന്ദ്രിയങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കുന്നുവെന്ന് ചാണക്യൻ izesന്നിപ്പറയുന്നു, സ്വയം നിയന്ത്രിച്ചതിനുശേഷം മരം നേതാവ് മറ്റുള്ളവരെ നിയന്ത്രിക്കുന്നു.

• കഷ്ടത

മറ്റുള്ളവർക്ക് വേദനയും കഷ്ടപ്പാടും ഉണ്ടാക്കുക എന്നാണർത്ഥം. അനാവശ്യവും സൃഷ്ടിക്കുന്ന ആളുകളുമുണ്ട് മറ്റുള്ളവർക്ക് അനാവശ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ. അധികാര സ്ഥാനത്ത് ആയിരിക്കുമ്പോൾ, ഒരു വ്യക്തി അറിയണം മറ്റുള്ളവരുടെ പ്രയോജനത്തിനായി ഇത് എങ്ങനെ ഉപയോഗിക്കാം - അത് ദുരുപയോഗം ചെയ്യരുത്.

അതിനാൽ, ഫലപ്രദമായ ദുരന്തത്തിലേക്കുള്ള ആദ്യപടി എന്ന് പറയാതെ പോകുന്നു മേൽപ്പറഞ്ഞ നെഗറ്റീവ് ഗുണങ്ങളിൽ നിന്ന് ഒഴിവുള്ള ശരിയായ ആളുകളെ തിരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നതാണ് മാനേജ

# 60

## ശരിയായ സമയം

എല്ലാത്തിനും ഒരു സമയമുണ്ട്, എല്ലാത്തിനും ഒരു സമയമുണ്ട്. ചങ്കയ്യ നമ്മെ ഉണ്ടാക്കുന്നു ഒരു രൂപകം ഉപയോഗിച്ച് ഈ സുവർണ്ണ കാലത്തെ നിയമം മനസ്സിലാക്കുക, "(ആനകളെ) പിടിക്കുന്ന സമയം വേനൽക്കാലമാണ്." (2.31.12)

ഒരു ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്ന എല്ലാവരും ഈ നിയമം മനസ്സിലാക്കണം. പല ബിസിനസ്സുകളും കാലാനുസൃതവും വിവിധ ഘടകങ്ങളെ ആശ്രയിച്ചുള്ളതുമാണ്, ഉദാഹരണത്തിന്, ടൂറിസം കാലഘട്ടത്തിൽ അവധി, ഇൻഷുറൻസ്, ടാക്സ് കൺസൾട്ടൻസി മാസങ്ങളിൽ കൂടുതൽ ബിസിനസ്സ് ലഭിക്കുന്നു റിട്ടേണുകൾ ഫയൽ ചെയ്യുന്നു.

ബിസിനസിനെക്കുറിച്ചുള്ള നമ്മുടെ ധാരണയിൽ നമ്മൾ പക്വത പ്രാപിക്കുമ്പോൾ, അത്തരം കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് ന ചക്രങ്ങൾ. അപ്പോൾ ഗെയിം കളിക്കാൻ വളരെ എളുപ്പമാകും. എന്നാൽ എങ്ങനെയാണ് നമ്മൾ 'അവകാശം' തിരി ബിസിനസ്സിലെ സമയം? ചില നൂറുക്കൾ ഇതാ:

- കളിക്കുക

നിങ്ങൾ ഒരു ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുമ്പോൾ, സാധ്യമായ എല്ലാ കാര്യങ്ങളിലും ഒരു പിടി ലഭിക്കുന്നത് തുടക്കത്തിൽ സാഹചര്യങ്ങൾ. നിങ്ങൾക്ക് ഇപ്പോഴും ഗെയിമിന്റെ നിയമങ്ങൾ പൂർണ്ണമായി മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിലും. ഗ്രൗണ്ട് റണ്ണിംഗിൽ പോയി ശരിയായ ആത്മാവോടെ ഗെയിം കളിക്കുക. നിങ്ങൾ ഓരോരുത്തരോടും പക്വത പ്രാപി വീഴുക.

നിങ്ങളുടെ ചിന്താഗതി മാറും. വ്യവസായം എങ്ങനെ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്നതിനെക്കുറിച്ചുള്ള ഒരു ഉൾക്കാഴ്ച നിങ്ങൾക്കുണ്ട്, നിങ്ങൾ തുടങ്ങുന്ന സ്ഥലത്തേക്കാൾ മികച്ച ഒരു സ്ഥലത്ത് എത്തിച്ചേരും.

- മുതിർന്നവരിൽ നിന്ന് പഠിക്കുക

എല്ലാ വ്യവസായത്തിലും നിങ്ങളേക്കാൾ കൂടുതൽ കാലം ഗെയിം കളിച്ച ബിസിനസ്സുകാർ ഉണ്ട്, കൂടാതെ നിങ്ങളേക്കാൾ നന്നായി സൈക്കിളുകൾ അറിയാവുന്നവർ. അവരിൽ നിന്ന് അഭയം തേടുക. അവരുടെ സംസാരം ഉപദേശം.

നിങ്ങളെ നയിക്കുക മാത്രമല്ല, അനുവദിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു ഗോഡ്ഫാദർ, ഒരു ഉപദേഷ്ടാവ് അല്ലെങ്കിൽ ഒരു നിങ്ങൾ ചില തെറ്റുകൾ വരുത്തണം. ഒരു ഗുരു ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നതിനർത്ഥം നിങ്ങളുമായി നിങ്ങൾ ശരിക്കും പരീക്ഷണങ്ങൾ. അവൻ നിങ്ങളെ ഒരിക്കലും ഒരു പരാജയം ആകാൻ അനുവദിക്കില്ല. അവനെ വിശ്വസിക്കുക. നിങ്ങളെ അവനെപ്പോലെ ആകുക. ഒരു മുതിർന്ന കോർപ്പറേറ്റ് ഭീമൻ പ്രസ്താവിച്ചതുപോലെ, "എന്റെ ജീവിതത്തിലെ ഏറ്റവും മഹത്തായ യജമാനന്മാരുടെ കാൽക്കൽ ഇരുന്നു, അവർ എങ്ങനെ അവരുടെ ബിസിനസ്സുകൾ നടത്തുന്നുവെന്ന്."

- ഓരോ ചലനത്തിനും സമയം

---

### പേജ് 167

പ്രാരംഭ പഠന ഘട്ടങ്ങൾക്ക് ശേഷം, നിങ്ങൾ ഒരു വലിയ യുദ്ധത്തിന് തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞു. യുദ്ധത്തിലും ജീവിതത്തിലും സമയമാണ് ഏറ്റവും നിർണായക ഘടകം. നിങ്ങൾ ഇപ്പോൾ ഉള്ളതിനാൽ തെറ്റുകൾ അനുവദനീയമല്ല നിങ്ങൾക്ക് മാത്രമല്ല, മുഴുവൻ ഓർഗനൈസേഷനും ഉത്തരവാദിത്തമുണ്ട്.

ഓരോ നീക്കത്തിനും തന്ത്രം, മുൻഗണന, ആസൂത്രണം, സമയം - വിപണനത്തിനോ അല്ലെങ്കിൽ ആരംഭിക്കുന്നതിനോ പുതിയ ഉൽപ്പന്നം. ഒരു നേതാവ് എന്ന നിലയിൽ, നിങ്ങൾ പ്രക്രിയയിൽ ഉൾപ്പെടണം - ആസൂത്രണം, നിർവ്വഹണം ഓരോ ഘട്ടത്തിലും നിരീക്ഷണ നീക്കങ്ങളും.

ശരിയായ സമയത്തിനും അവസരത്തിനുമായി നമ്മെത്തന്നെ തയ്യാറാക്കുക എന്നതാണ് ബിസിനസ്സ്. പക്ഷേ ഓർക്കുക - ശരിയായ സമയം വാതിലിൽ മുട്ടുമ്പോൾ നമ്മൾ ഉറങ്ങരുത്

# 61

## കോർപ്പറേറ്റ് സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്തം

കോർപ്പറേറ്റ് സോഷ്യൽ റെസ്പോൺസിബിലിറ്റിയുടെ (സിഎസ്ആർ) അംഗീകാരം പ്രസിദ്ധമാണ് ഇന്ന് ബിസിനസ് ലോകമെമ്പാടും. ഇതിലേക്ക് നൽകിയ സംഭാവനകളെക്കുറിച്ച് മാത്രമല്ല പറയുന്നത് കുറഞ്ഞ പദവിയുള്ളവരുടെ പ്രയോജനം, എന്നാൽ സ്വയം ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളവനാകാൻ ആവശ്യപ്പെടുന്നു സമൂഹം.

സിഎസ്ആർ ഒരു പുതിയ ആശയമാണെന്ന് പലരും കരുതുന്നു. എന്നിരുന്നാലും, നമ്മുടെ രാജ്യത്ത്, രാജാക്കന്മാർ ആയിരക്കണക്കിന് വർഷങ്ങളായി സിഎസ്ആർ പരിശീലിക്കുന്നു. കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം പോലും ഇതിനെ

ഒരു സമൂഹത്തെ പരിപാലിക്കേണ്ടത് സർക്കാരിന്റെ അടിസ്ഥാന കടമയാണെന്നും അദ്ദേഹം വ്യക്തമാക്കുന്നു ക്ഷേമം, കമ്പനികൾക്ക് പോലും ഈ ഉത്തരവാദിത്തത്തിൽ നിന്ന് വിട്ടുനിൽക്കാൻ കഴിയില്ല.

ഈ വിഷയം പരാമർശിച്ച്, ചാണക്യൻ എഴുതി,

"കൂടാതെ ബന്ധങ്ങളില്ലാത്തവരെ നിർബന്ധമായും പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്." (1.12.1)

എന്നാൽ ബിസിനസുകാർ എങ്ങനെയാണ് ഈ ആശയങ്ങൾ പരിശീലിക്കുന്നത്? ചില നൂറുങ്ങൾ ഇതാ:

• ഉത്തരവാദിത്തം ഏറ്റെടുക്കുക

നമ്മൾ ഉയർന്നുവരേണ്ടതുണ്ടെന്ന് പ്രശസ്ത മാനേജ്മെന്റ് ഗുരുവായ ഡോ. എം.ബി. ആന്റോയെ ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞിരുന്നു. CSR മുതൽ PSR വരെ (വ്യക്തിഗത സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്തം). ഓരോ വ്യക്തിയും വ്യക്തിപരമായി ചെയ്യേണ്ടതുചുറ്റുമുള്ള ലോകം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് അവന്റെ ചെറിയ സംഭാവന നൽകാൻ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. നിരവധി നിങ്ങൾക്ക് ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന കാര്യങ്ങൾ - ആരെയെങ്കിലും പഠിപ്പിക്കുക, ഒരു മരം നടുക, ഒരു കലാകാരനെ പിന്തുണയ്ക്കുക, പ്രദേശം, മുതലായവ

പണം സംഭാവന ചെയ്യുക

ഇതിനകം നിലവിലുള്ള ഒരു എൻജിൻ പ്രോജക്റ്റിന് അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ആത്മീയ ഓർഗനൈസേഷന് ഫണ്ട് നൽകുക ആരംഭിക്കുക നിങ്ങൾക്ക് പണം ശേഖരിക്കാനും കഴിയും. താൽപ്പര്യമുള്ള ആളുകളിൽ നിന്ന് ഒരു ഫണ്ട് ശേഖരിക്കാൻ എല്ലാ മാസവും, നിങ്ങൾക്ക് ശക്തമായി തോന്നുന്ന ഒരു പ്രോജക്റ്റിലേക്ക് ശേഖരിച്ച പണം സംഭാവന ചെയ്യുക. ഫണ്ട് ആവശ്യമുള്ള നിരവധി സാമൂഹിക പദ്ധതികൾ ഉണ്ട്. ഇന്റർനെറ്റിൽ അവരെക്കുറിച്ച് കണ്ടെത്തുക, എന്നാൽ അവരുടെ ആധികാരികത പരിശോധിക്കാൻ മറക്കരുത്, അതിനുശേഷം മാത്രമേ സംഭാവന നൽകൂ.

• സമയം എടുക്കുക

നിങ്ങൾ സമയം ഉണ്ടാക്കിയാൽ മതി. നമ്മളിൽ മിക്കവരും എപ്പോഴും പറയുന്നത് നമുക്ക് സമയമില്ലെന്നാണ്, അത് വളരെ തിരക്കിലാണ്. എന്നാൽ ഈ ചിന്താഗതിയിൽ നിന്ന് പിന്മാറേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. ആഴ്ചയിൽ ഒരിക്കൽ സമയം

പേജ് 169

മറ്റുള്ളവർക്കായി എന്തെങ്കിലും ചെയ്യുക.

• മറ്റുള്ളവരെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തരുത്

ഒരു സാഹചര്യത്തിലും നിങ്ങൾ ഈ ശ്രമത്തെ വിലകുറച്ച് കാണരുത്. നേതാക്കൾ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നു അവർ മറ്റുള്ളവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ കാണുമ്പോൾ. അപ്പോൾ മാത്രമാണ് അവർ പരിഹാരത്തിനായി പ്രവർത്തിക്കുവാൻ തയ്യാറായി, ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം ഒരാൾ ഒരിക്കലും ആരെയും നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തരുത് എന്നതാണ് മറ്റുള്ളവരുടെ പ്രയോജനത്തിനായി ചില നല്ല പ്രവൃത്തികൾ ചെയ്യുന്നു.

ഒരു കമ്പനിയുടെ ചെയർമാൻ ഒരിക്കൽ ദശലക്ഷക്കണക്കിന് ഡോളർ സംഭാവന ചെയ്യാൻ തീരുമാനിച്ചു വികലാംഗരായ കുട്ടികൾ. ബോർഡ് മീറ്റിംഗിനിടെ, അത് ശരിക്കും ആണോ എന്ന് ചോദിച്ചു ഈ കുട്ടികൾക്കായി ഇത്രയും വലിയ തുക സംഭാവന ചെയ്യുന്നത് മൂല്യവത്താണ്. അവൻ മറുപടി പറഞ്ഞു, "അവർ അവർ നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം കുട്ടിയായി മാറുന്നു!"



# 62

## ഒരു സുസ്ഥിരമായ സംഘടന

അവരുടെ ഓർഗനൈസേഷന്റെ വളർച്ചയ്ക്കുള്ള എല്ലാ ലക്ഷ്യങ്ങളും - കൂടുതൽ ലഭിക്കുന്നു പ്രോജക്റ്റുകളും സെയിൽസ് ഓർഡറുകളും, വിറ്റുവരവ് വർദ്ധിപ്പിക്കൽ, കൂടുതൽ ആളുകളെ ജോലിചെയ്യാൻ - എബിസിനസ്സ് മേധാവികൾക്ക് എല്ലായ്പ്പോഴും മുൻഗണനകൾ. പക്ഷേ, നാമെല്ലാവരും വലിയ കുതിച്ചുചാട്ടം നടത്താൻ തുടങ്ങുന്നതിനുമുമ്പ്, ഞങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനം ഉറപ്പാക്കേണ്ട ശക്തവും നമ്മൾ നമ്മുടെ ഉള്ളിൽ സ്ഥിരതയുള്ളവരുമാണ്.

ചാണക്യൻ പറയുന്നു,

*"അദ്ദേഹം പിന്തുടർന്ന നയം, പുരോഗതിയോ കുറവോ കാണില്ല അദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്വന്തം സംരംഭങ്ങൾ, സ്ഥിരതയുള്ള അവസ്ഥയാണ്." (7.1.28)*

നേടിയത് നഷ്ടപ്പെടരുത്. കമ്പനികൾ പോലും ഇപ്പോൾ അത് മനസ്സിലാക്കുന്നു അവർ മുന്നോട്ട് നീങ്ങുന്നു, വലിയ വിപണികളെ കീഴടക്കാൻ അവരുടെ പിന്തുണ സംവിധാനം ഉണ്ടായിരിക്കണം. അതിഥികളെ ക്ഷണിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് നിങ്ങളുടെ വീടിന്റെ ആകൃതി നിലനിർത്തേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്, അല്ലെങ്കിൽ സഖ്യങ്ങൾ.

• സാമ്പത്തിക സ്ഥിരത

ഓർഗനൈസേഷനിലേക്കുള്ള പണമൊഴുക്ക് പതിവായതും ദീർഘകാലവുമാണെന്ന് ഉറപ്പാക്കുക. ശ്രദ്ധേയമായവ കുറയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്നുള്ള ശേഖരങ്ങൾ സമയബന്ധിതമായിരിക്കണം. ഒരു നല്ല ബാങ്കിംഗ് അക്കൗണ്ടിംഗ് സംവിധാനം ഉണ്ടായിരിക്കണം. നിരീക്ഷിക്കാൻ ധനകാര്യ റിപ്പോർട്ടുകൾ പതിവായി നിരീക്ഷിക്കുക ഇവയിൽ.

• ജനങ്ങളുടെ സ്ഥിരത

ഒരു കമ്പനിക്ക് കൂടുതൽ ഓർഡറുകൾ ലഭിച്ചേക്കാം, പക്ഷേ നിലവിലുള്ള ജീവനക്കാർ ആണെങ്കിൽ എന്താണ് പ്രശ്നം

ജോലി മാറുന്നത് ആളുകളുടെ സ്ഥിരത ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട് എല്ലാ HR-യും ഇത് ഒരു വലിയ വെല്ലുവിളിയും പുതിയ ആളുകളെ നിയമിച്ചു ചെയ്യുന്നതിനുമുമ്പ് നിലവിലുള്ളവർ പോകാൻ പാടില്ലെന്ന് തീർപ്പാക്കണം. ഇതൊരു നിങ്ങൾ വെള്ളം നിറയ്ക്കുന്ന ബക്കറ്റിന് അടിയിൽ ദ്വാരമില്ലെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുക.

• പഠന സ്ഥിരത

ഇത് ഇപ്പോൾ വിജ്ഞാന തൊഴിലാളികളുടെ ലോകമാണ്. എല്ലാവർക്കും അത് നിലനിർത്തേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് അറിവിനായുള്ള സ്ഥിരമായ തിരയൽ. തുടർച്ചയായ നവീകരണത്തിന്റെയും നവീകരണത്തിന്റെയും രഹസ്യം എല്ലാ വലിയ കമ്പനികളുടെയും വിജയം. തനിക്ക് എല്ലാം അറിയാമെന്ന് ഒരാൾ കരുതുന്നതോടെയാണ് ഇടിവ് ആരംഭിക്കുന്നത്. മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്നും നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം അനുഭവങ്ങളിൽ നിന്നും.

പേജ് 171

• കാഴ്ച സ്ഥിരത

മേൽപ്പറഞ്ഞ ആവശ്യകതകൾ നിറവേറ്റുന്നതിന്, ഒരു സുസ്ഥിരമായ ദർശനം വളരെ പ്രധാനമാണ്. ആരെങ്കിലും ഒരു സംഘടന, വ്യക്തമായ കാഴ്ചപ്പാടും ദൗത്യവും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. കമ്പനിയുടേത് മാത്രമാണോ ലാഭം നേടുക മാത്രമാണ് ലക്ഷ്യം, ഭാവി ഇരുണ്ടതായിരിക്കും. നൽകേണ്ടതും പ്രധാനമാണ് കഠിനാധ്വാനം ചെയ്യാൻ അവരെ പ്രചോദിപ്പിക്കാനുള്ള ഓരോ ജീവനക്കാരനും നേതാവിന്റെ കാഴ്ചപ്പാട്. മാത്രം 'പ്രചോദനം' നിലനിർത്തുമ്പോൾ സംഘടന വളരും.

ഹ്രസ്വകാലത്തിനുപകരം ദീർഘകാലത്തെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കാൻ നിങ്ങൾ എപ്പോഴും ഓർക്കണം. ഞങ്ങളുടെ ഇത് സൂചിപ്പിക്കാൻ ഇന്ത്യൻ വേദങ്ങൾ രണ്ട് വാക്കുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. *ശ്രേയസ്* - നന്മയുടെ പാത, അത് തുടക്കത്തിൽ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്, എന്നാൽ അത് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന വ്യക്തി അവസാനം വിജയിയായി ഉയർന്നുവരുന്ന - തെറ്റിന്റെ പാത, അത് ആദ്യം ആശ്വാസകരമാണെന്ന് തോന്നുമെങ്കിലും ഭാവിയിൽ നമ്മെ നശിപ്പിക്കും. അതിനാൽ ഒരു ദീർഘ ശ്വാസം എടുക്കുക, ശരിയായ വഴി തിരഞ്ഞെടുത്ത് നടക്കുക ...

63

പുതിയ മേഖലകളിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നു

വിപുലീകരണത്തിന്റെയും വളർച്ചയുടെയും ആവശ്യം സാർവത്രികമാണ്. മനുഷ്യരെപ്പോലെ, പോലും കോർപ്പറേഷനുകൾ വളരാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. കമ്പനികൾ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്ക. വിപണികൾ, അവയുടെ വിറ്റുവരവിൽ വളരുക. എന്നാൽ ഒരു കമ്പനി പുതിയതിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്ക പ്രദേശം, അത് ആദ്യം ആളുകളെ പ്രദേശത്തേക്ക് അയയ്ക്കണം. പുതിയ കണ്ടുപിടിത്തങ്ങൾക്കായി അയച്ച അത്തരം ആളുകൾക്ക്, ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു പര്യവേഷണം ചെയ്യാത്ത മേഖലയിൽ കമ്പനി അവരുടെ മുഴുവൻ ഉത്തരവാദിത്തവും ഏറ്റെടുക്കുന്നു:

"ധാന്യങ്ങൾ, കന്നുകാലികൾ, പണം, മറ്റുള്ളവ എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് ഒരു പുതിയ സെറ്റിൽമെന്റ് ഉണ്ടാക്കുന്ന ഒരാൾ കാര്യങ്ങൾ." (5.2.4)

ഒരു കമ്പനി ഒരു പുതിയ മേഖലയിലേക്ക് ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുമ്പോൾ, അതിന്റെ വിശ്വസ്തരായ ഒരു മുതിർന്ന വ്യക്തി അവിടെ പോയി കുറച്ചുകാലം താമസിക്കാൻ. ഇതിന്റെ വിലയും അവരുടെ സുരക്ഷയും, ആയിരിക്കണം ഉറപ്പിച്ചു. നേതാവ് അത് എങ്ങനെ ചെയ്യും?

• നിങ്ങളുടെ ഗവേഷണം നന്നായി ചെയ്യുക

ഒരു കമ്പനി വിപുലീകരിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുമ്പോഴെല്ലാം - ഒരു പുതിയ മാർക്കറ്റിനായി, ഏറ്റെടുക്കുന്നതിന് മറ്റൊരു സ്ഥാപനം, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു തന്ത്രപരമായ സഖ്യം ഉണ്ടാക്കുക - ധാരാളം ഗവേഷണം നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. വായന, വ്യാവസായിക റിപ്പോർട്ടുകളിൽ നിന്നും കൺസൾട്ടന്റുകളിൽ നിന്നും വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നത് തുടങ്ങിയ

- ഒരു പൈലറ്റ് ടീമിനെ അയയ്ക്കുക

ശേഖരിച്ച വിവരങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ, നിങ്ങളുടെ മുതിർന്നയാളിൽ നിന്ന് ഒന്നോ അതിലധികമോ അംഗങ്ങളെ ആ മേഖലയിലേക്കുള്ള മാനേജ്മെന്റ്.

ശേഖരിച്ച വസ്തുതകളുടെ ക്രോസ്-വെരിഫിക്കേഷൻ അത്യാവശ്യമാണ്. ധാരാളം ആളുകളെ കണ്ടുമുട്ടുക - വിവിധ പശ്ചാത്തലങ്ങൾ - പ്രദേശവും അതിന്റെ സംസ്കാരവും നന്നായി മനസ്സിലാക്കാൻ. നിങ്ങളുടെ 'കണ്ണുകളും' 'ചെവി ഇതിനുള്ള അടിസ്ഥാന ഉപകരണങ്ങൾ. നിങ്ങളുടെ പഠനം രേഖപ്പെടുത്തുക, നിങ്ങൾ തിരിച്ചെത്തിയ ശേഷം, അത് മാത്രം സ്ഥാപനം.

- നിങ്ങളുടെ നീക്കങ്ങൾ ഘട്ടങ്ങളായി ആസൂത്രണം ചെയ്യുക

സംരംഭം ലാഭകരമാണെന്ന് തോന്നുകയാണെങ്കിൽ, ഘട്ടങ്ങളായി നീങ്ങുക. എങ്ങനെയെന്ന് നിങ്ങൾ എപ്പോഴെങ്കിലും വിവിധ ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ ഇന്ത്യയിൽ പ്രവേശിക്കുന്നുണ്ടോ? സാധാരണയായി, ഒരൊറ്റ വ്യക്തി അകത്തേക്ക് ആദ്യം ഒന്നോ രണ്ടോ വർഷം ഈ മേഖലയിൽ തുടരുക. ഈ ഘട്ടത്തിൽ, ചാണക്യൻ ഉപദേശിക്കുന്നു വ്യക്തിയുടെ ജീവിതച്ചെലവും സുരക്ഷയും മുഴുവൻ സ്ഥാപനവും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു. ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ പോലും അവരുടെ കുട്ടികളെ പരിപാലിച്ച് അവരുടെ പ്രതിനിധികളുടെ മുഴുവൻ കുടുംബങ്ങളെയും ഇങ്ങോട്ട് മാറ്റുക വിദ്യാഭ്യാസം, അവധിക്കാലം, വിനോദം.

പൂർണ്ണമായി പ്രവർത്തനക്ഷമമാക്കുക

ഒന്നോ രണ്ടോ വർഷത്തെ അനുഭവം നേടിയ ശേഷം, ഒരാൾക്ക് പുതിയ പ്രദേശത്തിന്റെ പിടി ലഭിക്കും. പിന്നെ പൂർണ്ണ പ്രവർത്തന മോഡിലേക്ക് നീങ്ങുകയും അതിൽ വിജയിക്കുകയും ചെയ്യുക. അത് a കീഴടക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ചു പുതിയ പ്രദേശം - ഒരു കമ്പനി സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളതായിരിക്കണം. നിങ്ങളും ഉറപ്പാക്കുക ലാഭം ഉണ്ടാക്കുകയും അവിടെ നിന്ന് എടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനുപകരം പുതിയ സ്ഥലത്തേക്ക് 'സംഭാവന' ചെയ്യുക

ചിന്മയ മിഷനിലെ സ്വാമി ഈശ്വരാനന്ദജി, "കീഴടക്കുന്നു." കൊല്ലുക എന്നല്ല. പുതുതായി ഏറ്റെടുത്ത പ്രദേശത്തിന്റെ ഹൃദയത്തിൽ സ്ഥാനം പിടിക്കുക എന്നാണ് ഇതിനർത്ഥം

# 64

## ഇന്റലിജൻസ് മാനേജ്മെന്റ്

നമ്മുടെ പഴയ ഇന്ത്യക്കാരെയും പരമ്പരാഗത മാനേജ്മെന്റ് പുസ്തകങ്ങളെയും അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ് നല്ല തത്ത്വങ്ങൾ, അവയ്ക്ക് എല്ലായ്പ്പോഴും വളരെയധികം ആഴമുണ്ട്. ഇതാണ് അവർക്കുള്ള കാരണം കാലത്തിന്റെ പരീക്ഷണത്തെ അതിജീവിച്ചു. ഇന്നും വായനക്കാർ ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ചോദ്യങ്ങൾ എഴുതുന്നു ഇന്നത്തെ ലോകവുമായി കാലങ്ങളായുള്ള പുസ്തകങ്ങളുണ്ട്. ശരി, അവർ ഓഗസ്റ്റ് കമ്പനിയിലാണ്.

കോർപ്പറേറ്റ് ട്രെയിനിംഗ്, സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടിംഗ് മേഖലയിൽ ആയതിനാൽ എനിക്കും ഉണ്ട് വിവിധ ഡയറക്ടർമാർ, സിഇഒമാർ, ചെയർമാൻമാർ എന്നിവർ ചോദിച്ചു - "എന്താണ് പ്രത്യേകത

ചാണക്യനും (അല്ലെങ്കിൽ കൗടീല്യനും) അദ്ദേഹത്തിന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം എന്ന പുസ്തകവും അത് വളരെ പ്രസക്ത ആധുനിക ബിസിനസ് ലോകം? "

ഇപ്പോൾ, പഠിക്കാനും പരിശീലിക്കാനും ആഗ്രഹിക്കുന്ന എല്ലാവർക്കും ഇത് വളരെ രസകരമായ ഒരു ചോദ്യമാണ് അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ നിന്ന് ജ്ഞാനത്തിന്റെ മുത്തുകൾ ശേഖരിച്ചു .

കൗടീല്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രത്തെ ശാശ്വതമാക്കുന്ന രണ്ട് ശക്തമായ കാരണങ്ങൾ ഇതാ മാസ്റ്റർപീസ്, ചാണക്യൻ തന്നെ അവിസ്മരണീയമായ ഇതിഹാസം:

- 'ആൻവീക്ഷികീ' എന്ന് വിളിക്കപ്പെടുന്ന ഒരു വിഷയം

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധേയമായ സവിശേഷതകളിൽ ഒന്ന് വളരെ യുക്തിസഹമായ പുസ്തകമാണ് ഈ പുസ്തകം പഠിക്കുന്നതിനുമുമ്പ്, രാജാക്കന്മാർക്ക് അവരെ തയ്യാറാക്കാൻ ഒരു ഫൗണ്ടേഷൻ കോഴ്സിലൂടെ രാഷ്ട്രീയത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ഉയർന്ന അറിവിനായി. ൽ അർത്ഥശാസ്ത്രം തന്നെ, ചാണക്യന്റെ ഒരു നിർദ്ദേശിക്കുന്നു ഈ പുസ്തകത്തിൽ പ്രാവീണ്യം നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിദ്യാർത്ഥി ആദ്യം ആൻവീക്ഷികീ എന്ന വിഷയം പഠിക്കുക. ഈ സംസ്കൃത പദങ്ങൾ വിവർത്തനം ചെയ്യാൻ വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്, എന്നാൽ ഇംഗ്ലീഷിലെ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള 'ലോജിക്' ആകുക. അതിനാൽ യുക്തിപരമായ ചിന്തയിൽ ഒരു വിദ്യാർത്ഥിയുടെ കഴിവ് വികസിപ്പിക്കണമെന്ന് ചാണക്യൻ പ്രധാനമായും.

ആൻവീക്ഷികീ വളരെ രസകരമായ ഒരു വിഷയമാണ്, പക്ഷേ നമ്മുടെ തലമുറയ്ക്ക് അത്ര പരിചിതമല്ല. അത് ഒരു ലോജിക്കൽ, ലാറ്ററൽ, ഇതര, അനലിറ്റിക്കൽ, outട്ട് ഓഫ് ദി ബോക്സ് ചിന്തകളുടെ മിശ്രിതം. ചുരുക്കത്തിൽ, നമുക്ക് അതിനെ 'ചിന്തയുടെ ശാസ്ത്രം' എന്ന് വിളിക്കാം. ഇത് ഒരു വ്യക്തിയെ അവന്റെ ഐക്യ വികസിപ്പിക്കാനു ഒരു തന്ത്രജ്ഞനായി. അതിനാൽ, അർത്ഥശാസ്ത്രം 'ബുദ്ധി' എന്ന പുസ്തകമാണെന്ന് പറയാം മാനേജ്മെന്റ് '. ഈ കഴിവ് നിങ്ങളുടെ ബുദ്ധിയെ മുർച്ഛിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, നിങ്ങൾക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയും ഉയർന്ന ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ.

ആത്മീയതയിൽ ഒരു അടിത്തറ

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിന് അനുകൂലമായ രണ്ടാമത്തെ ശക്തമായ ഘടകം നേതാക്കളെ ഉൾക്കൊള്ളാൻ പറയുന്നു എ ആഴത്തിലുള്ള ആത്മീയത.

എന്തുകൊണ്ട്? കാരണം, അവസാനം, നേതാക്കൾ അധികാരത്തോടും ശക്തരായ വ്യക്തികളോടും ഇടപെടേണ്ട അധികാരത്തെ ദുഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും, സമ്പൂർണ്ണ ശക്തിക്ക് പൂർണ്ണമായും ദുഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും.

അതിനാൽ, അധികാര ദുർവിനിയോഗം തടയാൻ, ചാണക്യൻ വേദങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഒരു പഠനം നിർദ്ദേശിക്കുന്നു മറ്റ് ദാർശനിക പുസ്തകങ്ങൾ. അങ്ങനെ, അവൻ മൂല്യമുള്ള വ്യക്തികളെ സൃഷ്ടിക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നു- അടിസ്ഥാനമാക്കിയ നേതാക്കൾ. എല്ലാത്തിനുമുപരി, ഒരു മനുഷ്യൻ അവനെ ആരും കാണാത്തപ്പോൾ ഇരുട്ടിൽ നിസ്വാർത്ഥനായ ഒരു നേതാവിന് മാത്രമേ മറ്റുള്ളവരെ ശരിയായി സേവിക്കാൻ കഴിയൂ.

എല്ലാവർക്കും ചില ബുദ്ധിശക്തി സമ്മാനിച്ചിട്ടുണ്ടെന്ന് എപ്പോഴും ഓർക്കുക. പക്ഷേ, കഷ്ടിച്ച് ആരും അവരുടെ ബുദ്ധി 'കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ' പഠിപ്പിച്ചു. കൂടാതെ, എല്ലാവരും ആത്മീയരാണെന്ന് തോന്നിയേക്കാം, പക്ഷേ യുക്തിസഹമായ ഉൾക്കാഴ്ചയോടൊപ്പം ആത്മീയ അധിഷ്ഠിത തീരുമാനങ്ങളും സ്ഥാനത്തിന്റെ നേതാക്കൾ എടു

ഇപ്പോൾ, അർത്ഥശാസ്ത്രം രണ്ടിനും ഉറപ്പ് നൽകുന്നു, അതിനാൽ, മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഒരു ശാശ്വത പുസ്തകമാണ്

കലണ്ടറിന്റെ കണ്ടുപിടിത്തം ചരിത്രത്തിലെ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു അടയാളമാണ് മനുഷ്യരാശിയുടെ വികസനവും. സമയം (ട്രാക്കുചെയ്യാനും വിവിധ ഇവന്റുകൾ രേഖപ്പെടുത്താനും ഇത് ഞങ്ങളെ ന ഭൂതകാലം. ഇത് നമ്മുടെ ഇപ്പോഴത്തെ അവസ്ഥകൾ അറിയിക്കുകയും പ്രവചിക്കാനും പ്രവചിക്കാനും ആസൂത്രണ ഭാവി.

തീയതിയോ സമയമോ പോലും അറിയാതെ നിങ്ങൾക്ക് എപ്പോഴെങ്കിലും ഒരു ദിവസം ചെലവഴിക്കാൻ കഴിയുമോ? സ്വയം ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാകുക മാത്രമല്ല, ചുറ്റുമുള്ള എല്ലാവരെയും ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

അതിനാൽ, കലണ്ടർ പോലുള്ള സമയം സൂക്ഷിക്കുന്ന ഉപകരണങ്ങൾ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഉപകരണങ്ങളാണ് നമ്മുടെ ജീവിതത്തിലെ പരാമർശം.

സമയ-മാനേജ്മെന്റിന്റെ അടിസ്ഥാനമായി ചാണക്യൻ കലണ്ടറും ഉപയോഗിച്ചു:

*രാജകീയ വർഷം, മാസം, പക്ഷം, ദിവസം, പ്രഭാതം (വ്യൂഷ്), മൂന്നാമത്തേതും മഴക്കാലം, ശൈത്യകാലം, എന്നിങ്ങനെ ഏഴാമത്തെ പക്ഷം അവരുടെ ദിവസങ്ങൾക്ക് വേനൽ കുറവാണ്, ബാക്കിയുള്ളവ പൂർത്തിയായി, ഒരു പ്രത്യേക ഇന്റർകാലറി മാസമാ (സമയത്തിന്റെ വിഭജനം). "(2.6.12)*

മേൽപ്പറഞ്ഞ വാക്യത്തിൽ, ആസൂത്രണത്തിന് കാരണമായ കാലഘട്ടങ്ങൾ കാണാൻ കഴിയും. ഇവയിൽ ചിലത് ഇന്നും സംഘടനാ ആസൂത്രണത്തിന് നല്ലതാണ്:

**വാർഷിക ആസൂത്രണം**

ഇവിടെ, ഈ വർഷത്തെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നിശ്ചയിക്കുകയും റോഡ് മാപ്പുകൾ തയ്യാറാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. തന്ത്രങ്ങളു അത് നേടാൻ പോലീസുകാരെ ഫാക്ടറാക്കുന്നു. സാധാരണയായി, വാർഷിക പൊതുയോഗങ്ങൾ (AGM) ഈ ടാർഗെറ്റുകളെക്കുറിച്ച് ഒരു ടീമിലെ എല്ലാ അംഗങ്ങളെയും അറിയിക്കാനാണ് സംഘടിപ്പിച്ചിരിക്കുന്നത്.

ആവശ്യമെങ്കിൽ, പുതിയ ടീമുകൾ രൂപീകരിക്കുകയും സെറ്റ് നിറവേറ്റുന്നതിനായി പുതിയ തൊഴിൽ പ്രൊഫൈലുകൾ ലക്ഷ്യങ്ങൾ. മുൻ വർഷത്തെ പ്രകടനത്തിന്റെ ഒരു സ്റ്റോക്ക് എടുക്കാൻ AGM- കളും സഹായിക്കുന്നു.

**• സീസണൽ ആസൂത്രണം**

എല്ലാത്തിനും ഒരു സീസൺ ഉണ്ട്, എല്ലാത്തിനും ഒരു സീസൺ ഉണ്ട് - ഇതാണ് പ്രകൃതി നിയമം. ഒരിക്കൽ ഞങ്ങൾ ഇത് മനസ്സിലാക്കുന്നു, ഏത് പ്ലാനിലെയും ഉയർച്ച താഴ്ചകൾ നോക്കുന്നത് എളുപ്പമാണ്.

**പേജ് 175**

എല്ലാത്തിനുമുപരി, അതേ ദിവസം തന്നെ തന്റെ പഴങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഒരു കർഷകനെ ന അവൻ വിത്തുകൾ നട്ടു. ശരിയായ സീസണിനായി ക്ഷമയോടെ കാത്തിരിക്കണമെന്ന് അവനറിയാം ആവശ്യമായ ചുമതലകൾ നിർവഹിക്കുന്നു.

ബിസിനസ്സിൽ പോലും ട്രെൻഡുകളും സീസണുകളും ഉണ്ട്. പക്ഷ്യതയുള്ള ബിസിനസുകാർ അവരെ സ്വാധീനിക്കുന്ന അവരുടെ ദീർഘകാല ആസൂത്രണം. ഉദാഹരണത്തിന്, ഇന്ത്യയിൽ, ഈ സമയത്ത് പരമാവധി വാങ്ങലുകൾ നടക്ക ഉത്സവ സീസണുകൾ.

സമീപകാല ദീപാവലി സീസൺ പരിഗണിക്കുക - അവസാനത്തെ ഉത്സവം എന്ന് ഓരോ വ്യക്തിക്കും അറിയാം ആഴ്ച വിപണിയിലെ എല്ലാ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും വീർത്ത വിൽപ്പനയ്ക്ക് കാരണമായിരിക്കണം.

**• വിശ്രമത്തിനുള്ള ആസൂത്രണം**

ഒരാൾ വർഷം മുഴുവനും പ്രവർത്തിച്ചേക്കാം, പക്ഷേ കാലാകാലങ്ങളിൽ വിശ്രമിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് കൂടുതൽ ഫലപ്രദമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയും. ഏതൊരു കാര്യത്തിലും വിശ്രമത്തിനായി ആസൂത്രണം ചെയ്യേ സംഘടന. വർഷത്തിന്റെ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ എല്ലാം ഉള്ള കമ്പനികളെക്കുറിച്ച് എനിക്കറിയാം ജീവനക്കാർ അവരുടെ വാർഷിക അവധി ആസൂത്രണം ചെയ്യുകയും അതിനായി അപേക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

മിക്ക യൂറോപ്യൻ കമ്പനികളിലും, വിശ്രമത്തിനായി ഒരു മാസത്തെ വാർഷിക അവധി നിർബന്ധമാണ് സ്വയം രേഖജ്ജസ്വലമാക്കുന്നതിനും.

ഒരു നല്ല സംഘടനാ പദ്ധതിയിൽ ദീർഘകാല ആസൂത്രണത്തിന്റെ മിശ്രിതം അടങ്ങിയിരിക്കുന്നു (അഞ്ച് വർഷം, പ അല്ലെങ്കിൽ ഇരുപത്തഞ്ചു വർഷത്തെ പദ്ധതികൾ പോലും) (ഹസ്വകാല ആസൂത്രണം (പ്രതിമാസ, പ്രതിവാര, ദിവ് പദ്ധതികൾ).

ഉയർന്ന മാനേജ്മെന്റ് വിശാലമായ ചട്ടക്കൂടിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നു, മറ്റുള്ളവർ പരിപ് ശ്രദ്ധിക്കുന്നു ബിസിനസ്സിന്റെ ബോൾട്ടുകൾ. ഒരുമിച്ച്, അവരുടെ സംയോജിതവും സമയം നിയന്ത്രിതവുമായ ജോലി ആത്യന്തിക സ്ഥാപനത്തിന്റെ തന്നെ ഭാവി മെച്ചപ്പെടും.

# 66

## മികച്ചതും മികച്ചതും

ഒരു വലിയ ചിന്തകൻ ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞു, "ഞാൻ പുതിയ എന്തെങ്കിലും സൃഷ്ടിക്കുകയാണെങ്കിൽ, ഞാൻ പഠി എല്ലാം മികച്ചതും എന്റെ ഉൽപ്പന്നം കൂടുതൽ മികച്ചതാക്കുന്നതുമാണ്. "ഏകദേശം 2,400 വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ്, ച സ്വയം ഈ നിയമം പ്രയോഗിച്ചു.

കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ ആദ്യ വാക്യം പറയുന്നു: "ഈ ഒറ്റ പ്രബന്ധം (കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം) രാഷ്ട്രീയത്തിന്റെ ശാസ്ത്രത്തെക്കുറിച്ച് മിക്കവാറും കൊണ്ടുവന്നത് തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട് രാഷ്ട്രീയ ശാസ്ത്രത്തെക്കുറിച്ചുള്ള നിരവധി പ്രബന്ധങ്ങളുടെ പഠിപ്പിക്കലുകൾ ഒരുമിച്ച് ഭൂമിയുടെ ഏറ്റെടുക്കലിനും സംരക്ഷണത്തിനുമായി പുരാതന അധ്യാപകർ രചിച്ചത്." (1.1.1)

### പേജ് 176

നിങ്ങൾക്കറിയാമോ , ഒന്നിന് മുമ്പ് കുറഞ്ഞത് പതിനാല് അർത്ഥശാസ്ത്രങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഉണ്ടായിരുന്നു ചാണക്യൻ എഴുതിയത്?

കഴിഞ്ഞ കാലത്തെ യജമാനന്മാർ പുതുമയും സർഗ്ഗാത്മകതയും ആരംഭിച്ചത് അംഗീകരിക്കാൻ ഭയപ്പെട്ടില്ല മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്ന് പഠിക്കുക, ചാണക്യന്റെ കാര്യത്തിലെന്നപോലെ അത് അർഹിക്കുന്നിടത് ക്രെഡിറ്റ് പോലും ന മുകളിലുള്ള വാക്യം.

എന്നാൽ ഇത് ചെയ്യുന്നതിന് ചില ഘട്ടങ്ങളുണ്ട്:

- നിങ്ങൾ എന്താണ് നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്?

ആദ്യം, ഞങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യസ്ഥാനം വ്യക്തമായിരിക്കണം. ഇത് നിർവ്വചിക്കുക, പകുതി യുദ്ധം വിജയിച്ചു. എപ്പോൾ ഒരു ലക്ഷ്യം രൂപയുടെ കാർ കൊണ്ടുവരുമെന്ന് ടാറ്റ ആദ്യം പ്രഖ്യാപിച്ചു, അത് ലക്ഷ്യത്തിന്റെ വ്യക്തത കാണിച്ചു. ബാക്കിയുള്ളവർ പിന്തുടർന്നു. നിങ്ങൾ ഒരു ബിസിനസ്സുകാരനാണെങ്കിൽ, ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചോ സേവനത്തെ വാഗ്ദാനം ചെയ്യാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. നിങ്ങൾ ഒരു കലാകാരനാണെങ്കിൽ, നിങ്ങൾ എന്ത് സൃഷ്ടിക്കും? നിങ്ങൾ ഒരു ഏത് മെഡലാണ് നിങ്ങൾ നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്? ഗാന്ധിയുടെ വാക്കുകൾ ഓർക്കുക - "ഒരു ലക്ഷ്യം കണ്ടെ അർത്ഥം പിന്തുടരും."

- നിങ്ങൾ അത് എങ്ങനെ ചെയ്യും?

ഒരു ലക്ഷ്യം വെച്ചതിനുശേഷം നിങ്ങൾ ഉടൻ യാത്ര ആരംഭിക്കണം. എങ്ങനെ? ചാണക്യന് ഉണ്ടായിരുന്നു ഇതിനകം ലഭ്യമായതിൽ നിന്ന് നമ്മൾ പഠിക്കണമെന്ന് പറഞ്ഞു. കുറച്ച് ഗവേഷണം നടത്തുക, വായിക്കുക നിങ്ങളുടെ മേഖലയിലെ ഒരു വിദഗ്ദ്ധന്റെ പുസ്തകങ്ങൾ, പഠിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കോഴ്സിൽ ചേരുക. എന്തു ചക്രം വീണ്ടും കണ്ടുപിടിക്കുക! പ്രധാന വാക്ക് 'മെച്ചപ്പെടുത്തുക' എന്നതാണ്. അതിനാൽ മികച്ചതിൽ നിന്ന് പഠിക്ക നീന്തൽക്കാരൻ, ഒരു ഒളിമ്പിക് മെഡൽ നേടാൻ ലക്ഷ്യമിടുക, ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ചവരിൽ നിന്ന് നിങ്ങൾക്ക

നീന്തൽക്കാർ. വേഗത്തിൽ ലക്ഷ്യം നേടാൻ ഇത് നിങ്ങളെ സഹായിക്കും.

- നിങ്ങൾ എപ്പോൾ പൂർത്തിയാക്കും?

ഇപ്പോൾ നിങ്ങൾ മികച്ചതിൽ നിന്ന് പഠിക്കാൻ തയ്യാറാണ്, നിങ്ങൾക്കായി ഒരു സമയപരിധി നിശ്ചയിക്കുക - സമയം എപ്പോഴാണ് നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യത്തിലെത്തുക, നിങ്ങളുടെ പഠനവും പരിശീലനവും വിജയമാക്കി മാറ്റുക. ഇത് അധിക വേഗതയിൽ നീങ്ങാൻ സമയപരിധി നിങ്ങളെ സഹായിക്കും. ആദ്യം അമേരിക്കൻ പ്രസിഡന്റ് ഒരു മനുഷ്യൻ ചന്ദ്രനിൽ ഇറങ്ങുമെന്നും ഒരു ദശകത്തിനുള്ളിൽ സൂരക്ഷിതമായി ഭൂമിയിലേക്ക് മടങ്ങുമെന്നും പ്രഖ്യാപിച്ചത് ഒരു നിശ്ചിത സമയപരിധിയായിരുന്നു. ശാസ്ത്രജ്ഞർ അത് നേടി! ചാണക്യൻ മേൽപ്പറഞ്ഞവ പിന്തുടർന്നു പടികളും. അതുകൊണ്ടാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ *അർത്ഥശാസ്ത്രം* അനശ്വരമായ പുസ്തകമായി മാറിയത്.

അനശ്വരമായ എന്തെങ്കിലും സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള നിങ്ങളുടെ അവസരമാണിത്.

# 67

പേജ് 177

## ടെം മാനേജ്മെന്റ്

അമേരിക്കയിലെ എല്ലാവരും ഇപ്പോൾ അതിവേഗ ലോകത്താണ് ജീവിക്കുന്നത്, വളരെ അത്യാവശ്യമാണ് ഫലപ്രദമായ സമയ മാനേജ്മെന്റ്. എന്നാൽ ചാണക്യന്റെ നൂറ്റാണ്ടുകൾ പഴക്കമുള്ളതിൽ നിന്ന് ഒരാൾക്ക് എപ്പോഴും *അർത്ഥശാസ്ത്രം*. അദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, നമ്മൾ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് ശ്രദ്ധാലുവായിരിക്കുക സമയം നന്നായി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന്.

ചാണക്യൻ പറഞ്ഞു:

" അതിനാൽ, അവൻ (കന്നുകാലി സുപ്രണ്ട്) മൃഗങ്ങളുടെ എണ്ണത്തെക്കുറിച്ച് അറിഞ്ഞിരിക്കണം." (2.29.15)

കോഗ്നിസന്റ് എന്നതിനർത്ഥം ഒരാളുടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളെക്കുറിച്ച് ബോധവാനായിരിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ പ്രാവീണ്യം. അതിനാൽ, ഈ വരിയിൽ, ഏത് സമയത്തും, തലവൻ എന്ന് ചാണക്യൻ പറയുന്നു തന്റെ ആളുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന കന്നുകാലികളുടെ കൃത്യമായ എണ്ണം കന്നുകാലി വകുപ്പ് അറിയണം.

നമ്മുടെ ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നമ്മെ നയിക്കാൻ ഈ വാക്യം ഉപയോഗിക്കാം:

- നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക

സമയ മാനേജ്മെന്റിന്റെ ആദ്യപടി നിങ്ങൾ എവിടെക്കാണ് എത്തേണ്ടതെന്നും എപ്പോഴാണെന്നും അറിയുക എന്ന നമ്മളിൽ ഭൂരിഭാഗവും ഒരു അജ്ഞയോ ലക്ഷ്യത്തിന്റെ വ്യക്തതയോ ഇല്ലാതെയാണ് ഓടുന്നത്. എപ്പോഴും ചോദ്യം നിങ്ങൾ - ഞാൻ എന്തിനാണ് ഇത് ചെയ്യുന്നത്? ഞാൻ ഇത് ചെയ്യേണ്ടതുണ്ടോ? ഞാൻ എന്ത് ഫലങ്ങളിലേക്ക് പോകുന്നു ഈ പ്രവർത്തനം ചെയ്യുന്നതിലൂടെ ലഭിക്കുമോ? നമ്മളിൽ പലർക്കും നമ്മുടെ തൊഴിൽ പ്രൊഫൈലുകൾ ശരിയാക്കാനോ ഉറപ്പില്ല, നിങ്ങളുടെ ബോസിനോട് ചോദിക്കുക, അവന്റെ പ്രതീക്ഷകളെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായിരിക്കുക. ആ റോളുകൾ നിങ്ങൾ കളിക്കുക-വകുപ്പ് മേധാവി, ടീം ലീഡർ, പ്രോജക്ട് ഇൻചാർജ്, രക്ഷിതാവ്, കുട്ടി, മുതലായവ ഓരോ റോളിനും കീഴിൽ, നിങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ എഴുതുകയും അവയ്ക്ക് മുൻഗണന നൽകുകയും ചെയ്യുക.

- എല്ലാം ശ്രദ്ധിക്കുക

നിങ്ങളുടെ പതിവ് ജോലികൾക്കിടയിൽ ആയിരിക്കുമ്പോൾ, വിവിധ തടസ്സങ്ങൾ ഉണ്ടാകാം. ചിലത് ബാഹ്യ അസ്വസ്ഥതകളാണ്, മറ്റുള്ളവ നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം മനസ്സ് സൃഷ്ടിച്ചതാണ്. ഫോൺ കോളുകൾ, പുതിയത് ആശയം, നിങ്ങൾ അടയ്ക്കാൻ മറന്ന ഒരു ബിൽ - ഇതെല്ലാം പൊതുവായ ശ്രദ്ധ വ്യതിചലിക്കുന്നവയാണ്. അത്തരം

ഇവന്റുകൾ ഞങ്ങളുടെ വർക്ക് ഫ്ലോയെ തടസ്സപ്പെടുത്തുന്നു.

അത്തരം സമയങ്ങളിൽ, നിങ്ങളുടെ ചിന്തകൾ ഉടനടി ഒരു കടലാസിലോ നിങ്ങളുടെ ചിന്തയിലോ രേഖപ്പെടുത്തുക മൊബൈൽ, അല്ലെങ്കിൽ കമ്പ്യൂട്ടർ. അപ്പോൾ നിങ്ങൾ അത് മറക്കില്ല. നിങ്ങളുടെ മനസ്സ് ശാന്തമാകും. പിന്നെ, ശ്രേ കൂറിപ്പ് തയ്യാറാക്കുക, നിങ്ങളുടെ മുൻഗണനയാണെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ നിലവിലെ ജോലി തുടരുക.

- നിങ്ങളുടെ പട്ടിക പതിവായി പരിശോധിക്കുക

നിങ്ങൾ സ്വതന്ത്രനായിരിക്കുമ്പോൾ, നിങ്ങൾ തയ്യാറാക്കിയ ലിസ്റ്റ് നോക്കി ഓരോ ഇനത്തിലും പ്രവർത്തിക്കുക. ത് ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞു, "ഞാൻ ഓരോ ദിവസവും ഒരു ഡസനോളം തവണ എന്റെ ചെയ്യേണ്ട ലിസ്റ്റ് നോക്കുന്നു. അത് ന

**പേജ് 178**

ഞാൻ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച്, അതിനനുസരിച്ച് ഞാൻ എന്റെ തിരക്കുപിടിച്ച ഷെഡ്യൂളിൽ സമയം കണ്ടെ

നിങ്ങൾ കുറച്ച് ജോലി പൂർത്തിയാക്കിയ നിമിഷം, പ്രസക്തമായ ഫയലിലോ ഫോൾഡറിലോ ഒരു കുറിപ്പ് ഉണ്ടാക്കു നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ടുകൾ തയ്യാറാക്കുമ്പോൾ ഉപയോഗപ്രദമാകും. ഇതെല്ലാം ആകുന്നതിനെക്കുറിച്ചാണ് "... മൃഗങ്ങളുടെ എണ്ണം."

ഒരാൾ സ്വയം അച്ചടക്കം പാലിച്ചാൽ മാത്രമേ ഈ ഉപദേശങ്ങളെല്ലാം ഉപയോഗപ്രദമാകൂ എന്ന് ഓർക്കുക. ഇല്ല 'ബുക്ക് പരിജ്ഞാനം' അല്ലെങ്കിൽ സമയം-മാനേജ്മെന്റ് കോഴ്സുകളുടെ അളവ് നിങ്ങൾ വഹിക്കുകയാണെങ്കിൽ 'മറ്റുള്ളവർ' കൊണ്ടുവരുന്ന അടിയന്തിര കാര്യങ്ങളാൽ.

# 68

## വളർച്ച ഉറപ്പാക്കുന്നു

രജിസ്ട്രി (സ്റ്റേറ്റ്സ്മാൻഷിപ്പ്) മേഖലയിൽ ഒരു അനുഭവമായി, ചാണക്യൻ കഴിയും ഒരു നേതാവ് (രാജാവ്) അവന്റെ വളർച്ച ഉറപ്പാക്കാൻ എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടതെന്ന് കൃത്യമായി ആശയവിനിമയം നട രാജ്യം അവൻ പറഞ്ഞിരുന്നു:

*"ആളുകളില്ലാത്ത രാജ്യമില്ല, രാജ്യമില്ലാത്ത രാജ്യമില്ല." (13.4.5)*

ഇവിടെ, 'രാജ്യം' എന്നത് ഗ്രാമീണ ഗ്രാമങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ 'ഗ്രാമപ്രദേശം' എന്നാണ്. മറ്റൊരു വാക്കിൽ, ആളുകൾ, ഗ്രാമങ്ങൾ, അവർ രൂപീകരിക്കുന്ന രാജ്യം എന്നിവയുടെ പരസ്പരാശ്രിതത്വത്തിൽ ചാണക്യൻ ressesന ഒരുമിച്ച്, മൊത്തത്തിലുള്ള വളർച്ചയ്ക്ക് ഓരോരുത്തരുടെയും ശ്രദ്ധ ആവശ്യമാണ്. അതേ നിയമം പ്രയോഗിക്കാൻ ഏതെങ്കിലും സ്ഥാപനത്തിലേക്കോ സംഘടനയിലേക്കോ:

ആളുകൾ: ഉപഭോക്താക്കളും ഉപഭോക്താക്കളും

ക്ലയന്റുകളോ ഉപഭോക്താക്കളോ ഇല്ലാതെ ഏതെങ്കിലും കമ്പനിയ്ക്ക് നിലനിൽക്കാൻ കഴിയുമോ? അവരുടെ ആവ കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും നിറവേറ്റുന്നു. അതിനാൽ ഇവ മെച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. പക്ഷേ ഇവിടെ 'ആളുകൾ' എന്ന പദം ജീവനക്കാർക്കും മാനേജർമാർക്കും ബാധകമാണെന്ന് ഓർക്കുക സംഘടന നടത്തുന്നവർ. അവരെയും പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ദുരന്തമുണ്ടാകും ഉപഭോക്താക്കളെ പരിപാലിക്കാൻ ആരും തയ്യാറാകില്ല.

രാജ്യം: മാർക്കറ്റ്

ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്ത് ഒരുമിച്ച് ഗ്രൂപ്പുചെയ്ത ധാരാളം ഉപഭോക്താക്കളും ഉപഭോക്താക്കളുമുണ്ട് മാർക്കറ്റ് എന്ന് വിളിക്കുന്നു. ഏതൊരു മാർക്കറ്റിന്റെയും ഡിമാൻഡും സപ്ലൈ അനുപാതവും മനസ്സിലാക്കുന്നത് വ



പ്രാധാന്യം. ബിസിനസിന്റെ ഈ വശത്ത് കമ്പനി ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

കൂടാതെ, എല്ലാ വിപണികളും ചലനാത്മകവും എപ്പോഴും മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നതും, ഒരു കമ്പനിയുടെ വിൽപ്പനയ്ക്ക്

**പേജ് 179**

മാർക്കറ്റിംഗ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഈ മാറ്റങ്ങൾക്ക് മുകളിൽ നിൽക്കുകയും പ്രവചിക്കുകയും വേണം എതിരാളികളെക്കാൾ മുന്നിൽ നിൽക്കുക.

രാജ്യം: കമ്പനി

ജനങ്ങളും രാജ്യവും ഒന്നിച്ച് രാജ്യം രൂപീകരിക്കുന്നു, അല്ലെങ്കിൽ ഇന്നത്തെ ഒരു കമ്പനി കോർപ്പറേറ്റ് ലോകം. രണ്ടിൽ ഏതെങ്കിലും നീക്കം ചെയ്യുക, കമ്പനി അപ്രത്യക്ഷമാകും. അത് അങ്ങിനെയെങ്കിൽ കമ്പനി വളരേണ്ടതുണ്ട്, അതിന്റെ നിലവിലെ വിപണികൾ വിപുലീകരിക്കണം. ഇതാണ് വളർച്ചാ ആസൂത്രണം ആണ്

ഒരു നല്ല മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം നിർമ്മിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഏതൊരു വ്യക്തിയും ഈ നിയമം മനസ്സിലാക്കണം. വിപണിയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാൻ വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താക്കളെ പഠിക്കുക. അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും. തുടർന്ന് വിവിധ വിപണികളുടെ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കി നിങ്ങളുടെ ഇഷ്ടാനുസൃത അതനുസരിച്ച് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ.

ഈ രീതിയിൽ, സ്ഥാപനത്തിന്റെ നേതാവിന് തന്റെ ഉപഭോക്താക്കളെ സന്തോഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും, അതാകട്ടെ, വിപണി മൂലധനം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും കമ്പനി ഒരു യഥാർത്ഥ ആഗോളവൽക്കരണത്തിലേക്ക് വേഗത്തിൽ വളരുടെ സംഘടന.

**69**

**ഒരു ഇതര സ്വത്തായി ഭൂമി**

ഉടമസ്ഥാവകാശം നിരവധി ആളുകൾക്ക് ഒരു പ്രധാന നിക്ഷേപമായി മാറി. ഗ്രാമത്തിൽ പ്രദേശങ്ങൾ, ഭൂമി ഒരു വ്യക്തിയുടെ നിലനിൽപ്പിലേക്ക് വിവർത്തനം ചെയ്യുന്നു. വാസ്തവത്തിൽ, സ്വത്ത് ശാശ്വതം അതിജീവനത്തിനായുള്ള പ്രധാന ആവശ്യകതകളുടെ ആ പഴക്കമുള്ള രൂപീകരണത്തിൽ പേരുള്ളത്- *റോട്ടി, കപ്, ഓർ മകഅൻ*.

എന്നാൽ ഇവിടെ, പാർപ്പിടത്തേക്കാൾ ഭക്ഷണം, വസ്ത്രം, വസ്തുവകകൾ എന്നിവയ്ക്കാണ് ഉത്തരവാദിത്തം. ചാനുറ്റാണ്ടുകൾക്ക് മുമ്പ് *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ ഇത് നിപ്പറഞ്ഞു:*

*"ഭൂമിയുടെ മികവിൽ, അഭയം നൽകുന്നതാണ് നല്ലത്." (7.11.22)*

അതിന്റെ ഗുണങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഭൂമി അല്ലെങ്കിൽ വസ്തു എങ്ങനെ തിരഞ്ഞെടുക്കാം എന്നതിനെക്കുറിച്ച് - കൃഷിക്ക് അനുകൂലമായ, വറ്റാത്ത ജലസ്രോതസ്സുള്ള, ധാതുക്കളാൽ സമ്പന്നമായ, മുതലായവ.

എന്നിരുന്നാലും, മുകളിലുള്ള വാക്യത്തിലെപ്പോലെ, ഞങ്ങൾക്ക് അഭയം നൽകുന്ന ആ ഭൂമിയാണ് അദ്ദേഹം ഇംബുദ്ധിമുട്ടുള്ള സമയങ്ങൾ. ഇപ്പോൾ, നഗരങ്ങളിൽ താമസിക്കുന്ന ഞങ്ങളെപ്പോലുള്ള ആളുകൾ ഇത് എങ്ങനെ പ്ര

ചെറിയ സ്ഥലങ്ങളിൽ ഭൂമി വാങ്ങുക

മുംബൈയിൽ ഒരു വസ്തു ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നത് ഒരു സ്വപ്നമാണ്. ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും ചെലവേറിയ നഗരം

**പേജ് 180**

നിങ്ങൾ ഇതിനകം മുംബൈയിലോ മറ്റൊരിടത്തോ ഒരു വീടുള്ള ഭാഗ്യവാന്മാരിൽ ഒരാളാണ്

അതുപോലെ വലിയ നഗരം, അവിടെ നിർത്തരുത്.

ഒരു ചെറിയ സ്ഥലത്ത് ഒരു ചെറിയ വസ്തു ഒരു അധിക അഭയസ്ഥാനമായും നിക്ഷേപമായും വാങ്ങുക. എന്തുകൊണ്ട്? ലളിതമായി - ഒരു മെട്രോ നഗരത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു വീട് പണിയാൻ കഴിയുമെങ്കിൽ, അത് നിങ്ങളുടെ സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള കഴിവ്, നിങ്ങൾക്കുള്ള ഒരു ബദലായി നിങ്ങൾ അത് കൃത്യമായി ചെയ്യണം വസതി

• ഇത് നിർമ്മിച്ച് ഉപയോഗിക്കുക

ഇപ്പോൾ ഒരു തുണ്ട് ഭൂമി വാങ്ങി അത് പാഴായി കിടക്കരുത്. അതിൽ ഒരു വീട് പണിയുക. ഉപയോഗിക്കുക കാലാകാലങ്ങളിൽ. എനിക്കറിയാവുന്ന പലരും അവരുടെ ഗ്രാമങ്ങളിൽ സ്വന്തമായി വീടുകൾ ഉണ്ട് ചെറിയ പട്ടണങ്ങൾ, പക്ഷേ ഒരിക്കലും അത് ഉപയോഗിക്കരുത്. മറ്റൊരാൾ ചെയ്യുന്നു.

വർഷത്തിൽ രണ്ടുതവണയെങ്കിലും നിങ്ങൾ അവിടെ താമസിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. അങ്ങനെ, നിങ്ങൾ വ്യത്യസ്ത സ്ഥലം. ദൈവം വിലക്കട്ടെ, നിങ്ങളുടെ നിലവിലെ നഗരം ഉപേക്ഷിക്കേണ്ടിവന്നാൽ, അത് എളുപ്പമായിരിക്കും നിങ്ങൾക്കുള്ള കുടിയേറ്റം.

• ഇത് സുരക്ഷയാണ്

ഭാവി നമുക്ക് എന്തെല്ലാം കരുതിവെച്ചിട്ടുണ്ടെന്ന് നമുക്കറിയില്ല. എന്നിരുന്നാലും, നമുക്ക് കുറഞ്ഞത് എ അഭയത്തിനും അതിജീവനത്തിനുമുള്ള ബാക്കപ്പ് പ്ലാൻ. പ്രകൃതിദുരന്തം നമ്മുടെ നഗരത്തെ ബാധിക്കുകയാണെങ്കിൽ ഒരു തരം വിപരീത കുടിയേറ്റത്തിൽ തിരികെ വീഴുക. ഉയർന്നുവന്നേക്കാവുന്ന പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും, നമുക്ക് കഴിയുന്ന പരമം - "കുറഞ്ഞത് എനിക്ക് അഭയത്തിനായി ഒരു വീടുണ്ട്. ഞാൻ വീണ്ടും ആരംഭിക്കട്ടെ."

സാമ്പത്തിക മാനദണ്ഡം പോലുള്ള സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധി ഘട്ടങ്ങളിൽ ഇത് പ്രത്യേകിച്ചും സഹായിക്കും 2008-09 ൽ ലോകത്തെ ബാധിച്ചു.

ചാണക്യന്റെ തന്ത്രം എപ്പോഴും "... പ്രവചിക്കപ്പെടാത്തത് പ്രവചിക്കുക, ഒരു തയ്യാറാക്കുക" എന്നതായിരുന്നു ഇതര. "നിങ്ങളുടെ അധിക ഭൂമിയോ വസ്തുവോ ഈ ബദലായിരിക്കാം.

70

ക്രൈം പ്ലാനർമാർ

26/11 ന് മുംബൈയിലെ ടെറർ ആക്രമണങ്ങൾക്ക് ശേഷം, എല്ലാ പൗരന്മാരും ദേഷ്യപ്പെട്ടു. അന്തർദേശീയ സമൂഹവും ഈ ആക്രമണങ്ങളെ ഗൗരവമായി കാണുകയും അവരുടെ പിന്തുണ നൽകുകയും ചെയ്തു. ഇപ്പോൾ ജീവിച്ചിരിക്കുന്ന ഏക ഭീകരനായ ഖസബിന് വധശിക്ഷ വിധിച്ചിരിക്കുന്നതിനാൽ, അത് പ്രധാനമാണ് അത്തരം ആക്രമണങ്ങൾക്ക് പിന്നിലെ ഏറ്റവും വലിയ സൂത്രധാരന്മാരെ പാകിസ്ഥാൻ അറസ്റ്റ് ചെയ്യാൻ. നമുക്ക് പഠിക്കപ്പെട്ട ശേഷം കുറ്റവാളികളെ ശിക്ഷിക്കണോ?

പേജ് 181

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ ചാണക്യൻ തന്റെ കാഴ്ചപ്പാട് ഞങ്ങൾക്ക് നൽകി :

"മറ്റൊരാളെ ബലപ്രയോഗം നടത്താൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നവൻ, 'ഞാൻ സ്വീകരിക്കും ഉത്തരവാദിത്വം', ഇരട്ടി ശിക്ഷിക്കപ്പെടും." (3.17.11)

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ചാണക്യന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, മറ്റുള്ളവരെ നിർബന്ധിക്കുന്നവർ (അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കുറ്റകൃത്യം ചെയ്യുന്നത് അനന്തരഫലങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ഉത്തരവാദികളാണ്. അവരുടെ ശിക്ഷ വേണം യഥാർത്ഥത്തിൽ കുറ്റകൃത്യം ചെയ്യുന്നവർ നേരിടുന്നതിന്റെ ഇരട്ടിയാകുക.

ഖസബിനെപ്പോലുള്ള ചെറുപ്പക്കാരും അവരുടെ യജമാനന്മാരുടെ പദ്ധതികൾ നടപ്പിലാക്കിയ മറ്റ് ഭീകരരും

മാരകമായ ഷോയുടെ ഒരു ചെറിയ ഭാഗം മാത്രം. ഇപ്പോൾ ഞങ്ങളെ വലിയ ആസൂത്രകരിലേക്ക് നയിക്കുന്നു, നമ്മൾ അവരെ കൈകാര്യം ചെയ്യണം:

• ഉയർന്ന തലത്തിൽ

നമ്മുടെ സർക്കാറും അന്താരാഷ്ട്ര സമൂഹവും ശക്തമായ ഒരു മുൻകൈ എടുക്കണം ഐക്യരാഷ്ട്രസഭയും, അതിനാൽ ഈ പ്രശ്നം കൂടുതൽ ഗൗരവമായി കൈകാര്യം ചെയ്യപ്പെടുന്നു. ഈ ഉയർന്ന നി സംരംഭം തുടരണം. പോരാട്ടം അവസാനിക്കുന്നത് വരെയാണ്.

അതിനാൽ എല്ലാ ശക്തരും ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളവരുമായ അധികാരികൾ അതിന്റെ ഫലങ്ങൾ ഉറപ്പാക്കേണ്ടതു് അവരുടെ ശ്രമങ്ങൾ മുമ്പത്തേക്കാളും കൂടുതൽ മികച്ചതും ഫലപ്രദവുമാണ്. സമയബന്ധിതമായി നടപ്പാക്കൽ അവരുടെ പദ്ധതികൾ വെറും അക്കാദമിക് വിശകലനത്തേക്കാൾ പ്രധാനമാണ്.

• കോർപ്പറേറ്റ് തലത്തിൽ

ബിസിനസ്സ് സംഘടനകൾ പോലും ഇപ്പോൾ ഭീകര റിഡറിൽ എങ്ങനെയാണെന്ന് ആക്രമണങ്ങൾ കാണിച്ചു. ടാറ്റകളും ഒബറോയ് ഗ്രൂപ്പും പോലുള്ള കോർപ്പറേറ്റുകളെ നേരിട്ട് സ്വാധീനിച്ചു. അതിനാൽ സംഭവങ്ങൾ 2008 നവംബർ 26, തീവ്രവാദം ഒഴിവാക്കുക എന്നത് മാത്രമല്ല എന്ന് എപ്പോഴും നമ്മെ ഓർമ്മിപ്പിക്കണം സർക്കാരിന്റെ ഉത്തരവാദിത്തം.

കമ്പനികൾ അവരുടെ ജീവനക്കാരെ പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട് - രണ്ടുപേർക്കും തുല്യമായ രീതിയിൽ പരസ്പരം ആ അത്തരം സമയങ്ങളിൽ. കോർപ്പറേറ്റ് നേതാക്കൾ പ്രത്യേകിച്ചും അവരുടെ ആശങ്കകൾ അറിയിക്കണം അവരുടെ ജീവനക്കാർക്ക് പ്രശ്നങ്ങൾ, എല്ലാ സുരക്ഷാ പ്രശ്നങ്ങളും ഒരുമിച്ച് പരിഹരിക്കുക.

• വ്യക്തിഗത തലത്തിൽ

ഞാൻ ഇതിനകം പറഞ്ഞതുപോലെ, തീ ഇപ്പോഴും നമ്മുടെ ഹൃദയങ്ങളിൽ നിലനിൽക്കുന്ന രീതിയെ ഒരാൾ അഭിന പൗരന്മാർ. ഈ സംഭവങ്ങൾ ഒരു വ്യക്തിയും മറക്കരുത്.

നിങ്ങൾക്ക് പങ്കെടുക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിൽ, കുറഞ്ഞത് നിവേദനങ്ങൾ ഒപ്പിട്ടുകൊണ്ട് ആക്കം നിലനിർത്തുക, മെയിലുകൾ കൈമാറുകയും ഏതെങ്കിലും വിധത്തിൽ നിങ്ങളുടെ അഭിപ്രായം പ്രകടിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക.

# 63

## പുതിയ മേഖലകളിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നു

വിപുലീകരണത്തിന്റെയും വളർച്ചയുടെയും ആവശ്യം സാർവത്രികമാണ്. മനുഷ്യരെപ്പോലെ, പോലും കോർപ്പറേഷനുകൾ വളരാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. കമ്പനികൾ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്ക. വിപണികൾ, അവയുടെ വിറ്റുവരവിൽ വളരുക. എന്നാൽ ഒരു കമ്പനി പുതിയതിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്ക പ്രദേശം, അത് ആദ്യം ആളുകളെ പ്രദേശത്തേക്ക് അയയ്ക്കണം.

പുതിയ കണ്ടുപിടിത്തങ്ങൾക്കായി അയച്ച അത്തരം ആളുകൾക്ക്, ചാണക്യൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു പര്യവേക്ഷണം ചെയ്യാത്ത മേഖലയിൽ കമ്പനി അവരുടെ മുഴുവൻ ഉത്തരവാദിത്തവും ഏറ്റെടുക്കുന്നു:

"ധാന്യങ്ങൾ, കന്നുകാലികൾ, പണം, മറ്റുള്ളവ എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് ഒരു പുതിയ സെറ്റിൽമെന്റ് ഉണ്ടാക്കുന്ന ഒരാൾ കാര്യങ്ങൾ." (5.2.4)

ഒരു കമ്പനി ഒരു പുതിയ മേഖലയിലേക്ക് ഗ്രേഡുകേന്ദ്രീകരിക്കുമ്പോൾ അതിന്റെ വിശ്വസ്തരായ ഒരു മുതിർന്ന വ്യക്തിയുടെ പോയിന്റ് ക്ലർച്ചുകാലം താമസിക്കാൻ. ഇതിന്റെ വിലയും അവരുടെ സുരക്ഷയും, ആയിരിക്കണം ഉറപ്പിച്ചു. നേതാവ് അത് എങ്ങനെ ചെയ്യും?

- നിങ്ങളുടെ ഗവേഷണം നന്നായി ചെയ്യുക

ഒരു കമ്പനി വിപുലീകരിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുമ്പോഴെല്ലാം - ഒരു പുതിയ മാർക്കറ്റിനായി, ഏറ്റെടുക്കുന്നതിന് മറ്റൊരു സ്ഥാപനം, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു തന്ത്രപരമായ സഖ്യം ഉണ്ടാക്കുക - ധാരാളം ഗവേഷണം നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. വായന, വ്യാവസായിക റിപ്പോർട്ടുകളിൽ നിന്നും കൺസൾട്ടന്റുകളിൽ നിന്നും വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നത് തുടങ്ങിയ കൂടാതെ, നിങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ഉൾക്കാഴ്ചകൾ നൽകാൻ ഒരു പ്രാദേശിക വ്യക്തിയുമായി സംസാരിക്കുക. ഇതിന് വിപുലീകരണം

- ഒരു പൈലറ്റ് ടീമിനെ അയയ്ക്കുക

ശേഖരിച്ച വിവരങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ, നിങ്ങളുടെ മുതിർന്നയാളിൽ നിന്ന് ഒന്നോ അതിലധികമോ അംഗങ്ങളെ ആ മേഖലയിലേക്കുള്ള മാനേജ്മെന്റ്.

ശേഖരിച്ച വസ്തുതകളുടെ ക്രോസ്-വെരിഫിക്കേഷൻ അത്യാവശ്യമാണ്. ധാരാളം ആളുകളെ കണ്ടുമുട്ടുക - വിവിധ പശ്ചാത്തലങ്ങൾ - പ്രദേശവും അതിന്റെ സംസ്കാരവും നന്നായി മനസ്സിലാക്കാൻ. നിങ്ങളുടെ 'കണ്ണുകളും' 'ചെവി ഇതിനുള്ള അടിസ്ഥാന ഉപകരണങ്ങൾ. നിങ്ങളുടെ പഠനം രേഖപ്പെടുത്തുക, നിങ്ങൾ തിരിച്ചെത്തിയ ശേഷം, അത് മാത്രം സ്ഥാപനം.

- നിങ്ങളുടെ നീക്കങ്ങൾ ഘട്ടങ്ങളായി ആസൂത്രണം ചെയ്യുക

സംരംഭം ലാഭകരമാണെന്ന് തോന്നുകയാണെങ്കിൽ, ഘട്ടങ്ങളായി നീങ്ങുക. എങ്ങനെയെന്ന് നിങ്ങൾ എപ്പോഴെങ്കിലും വിവിധ ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ ഇന്ത്യയിൽ പ്രവേശിക്കുന്നുണ്ടോ? സാധാരണയായി, ഒരൊറ്റ വ്യക്തി അകത്തേക്ക്

**പേജ് 183**

ആദ്യം ഒന്നോ രണ്ടോ വർഷം ഈ മേഖലയിൽ തുടരുക. ഈ ഘട്ടത്തിൽ, ചാണക്യൻ ഉപദേശിക്കുന്നു വ്യക്തിയുടെ ജീവിതച്ചെലവും സുരക്ഷയും മുഴുവൻ സ്ഥാപനവും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു. ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ പോലും അവരുടെ കുട്ടികളെ പരിപാലിച്ച് അവരുടെ പ്രതിനിധികളുടെ മുഴുവൻ കുടുംബങ്ങളെയും ഇങ്ങോട്ട് മാറ്റുക വിദ്യാഭ്യാസം, അവധിക്കാലം, വിനോദം.

**പൂർണ്ണമായി പ്രവർത്തനക്ഷമമാക്കുക**

ഒന്നോ രണ്ടോ വർഷത്തെ അനുഭവം നേടിയ ശേഷം, ഒരാൾക്ക് പുതിയ പ്രദേശത്തിന്റെ പിടി ലഭിക്കും. പിന്നെ പൂർണ്ണ പ്രവർത്തന മോഡിലേക്ക് നീങ്ങുകയും അതിൽ വിജയിക്കുകയും ചെയ്യുക. അത് a കീഴടക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് പുതിയ പ്രദേശം - ഒരു കമ്പനി സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളതായിരിക്കണം. നിങ്ങളും ഉറപ്പാക്കുക ലാഭം ഉണ്ടാക്കുകയും അവിടെ നിന്ന് എടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനുപകരം പുതിയ സ്ഥലത്തേക്ക് 'സംഭാവന' ചെയ്യുക

ചിന്തയെ മിഷനിലെ സ്വാമി ഈശ്വരാനന്ദജി, "കീഴടക്കുന്നു." കൊല്ലുക എന്നല്ല. പുതുതായി ഏറ്റെടുത്ത പ്രദേശത്തിന്റെ ഹൃദയത്തിൽ സ്ഥാനം പിടിക്കുക എന്നാണ് ഇതിനർത്ഥം

# 64

## ഇൻലിജൻസ് മാനേജ്മെന്റ്

നമ്മുടെ പഴയ ഇന്ത്യക്കാരെയും പരമ്പരാഗത മാനേജ്മെന്റ് പുസ്തകങ്ങളെയും അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ് നല്ല തത്ത്വങ്ങൾ, അവയ്ക്ക് എല്ലായ്പ്പോഴും വളരെയധികം ആഴമുണ്ട്. ഇതാണ് അവർക്കുള്ള കാരണം കാലത്തിന്റെ പരീക്ഷണത്തെ അതിജീവിച്ചു. ഇന്നും വായനക്കാർ ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ചോദ്യങ്ങൾ എഴുതുന്നു ഇന്നത്തെ ലോകവുമായി കാലങ്ങളായുള്ള പുസ്തകങ്ങളുണ്ട്. ശരി, അവർ ഓഗസ്റ്റ് കമ്പനിയിലാണ്.

കോർപ്പറേറ്റ് ട്രെയിനിംഗ്, സ്റ്റാറ്റിസ്റ്റിക് മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടിംഗ് മേഖലയിൽ ആയതിനാൽ എനിക്കും ഉണ്ട് വിവിധ ഡയറക്ടർമാർ, സിഇഒമാർ, ചെയർമാൻമാർ എന്നിവർ ചോദിച്ചു - "എന്താണ് പ്രത്യേകത ചാണക്യനും (അല്ലെങ്കിൽ കൗടീല്യനും) അദ്ദേഹത്തിന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം എന്ന പുസ്തകവും അത് വളരെ പ്രസക്ത ആധുനിക ബിസിനസ് ലോകം? "

ഇപ്പോൾ, പഠിക്കാനും പരിശീലിക്കാനും ആഗ്രഹിക്കുന്ന എല്ലാവർക്കും ഇത് വളരെ രസകരമായ ഒരു ചോദ്യമാണ് അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ നിന്ന് ജ്ഞാനത്തിന്റെ മുത്തുകൾ ശേഖരിച്ചു .

കൗടീല്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രത്തെ ശാശ്വതമാക്കുന്ന രണ്ട് ശക്തമായ കാരണങ്ങൾ ഇതാ മാസ്റ്റർപീസ്, ചാണക്യൻ തന്നെ അവിസ്മരണീയമായ ഇതിഹാസം:

- 'ആൻവീക്ഷികീ' എന്ന് വിളിക്കപ്പെടുന്ന ഒരു വിഷയം

അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധേയമായ സവിശേഷതകളിൽ ഒന്ന് വളരെ യുക്തിസഹമായ പുസ്തകമാണ് ഈ പുസ്തകം പഠിക്കുന്നതിനുമുമ്പ്, രാജാക്കന്മാർക്ക് അവരെ തയ്യാറാക്കാൻ ഒരു ഫൗണ്ടേഷൻ കോഴ്സിലൂടെ രാഷ്ട്രീയത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ഉയർന്ന അറിവിനായി. ൽ അർത്ഥശാസ്ത്ര തന്നെ, ചാണക്യന്റെ ഒരു നിർദ്ദേശിക്കുന്നു ഈ പുസ്തകത്തിൽ പ്രാവീണ്യം നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിദ്യാർത്ഥി ആദ്യം ആൻവീക്ഷികീ എന്ന വിഷയം പഠിക്കുക. ഈ സംസ്കൃത പദങ്ങൾ വിവർത്തനം ചെയ്യാൻ വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്, എന്നാൽ ഇംഗ്ലീഷിലെ ഏറ്റവും അടുത്തുള്ള 'ലോജിക്' ആകുക. അതിനാൽ യുക്തിപരമായ ചിന്തയിൽ ഒരു വിദ്യാർത്ഥിയുടെ കഴിവ് വികസിപ്പിക്കണമെന്ന് ചാണക്യൻ പ്രധാനമായും.

ആൻവീക്ഷികീ വളരെ രസകരമായ ഒരു വിഷയമാണ്, പക്ഷേ നമ്മുടെ തലമുറയ്ക്ക് അത്ര പരിചിതമല്ല. അത് ഒരു ലോജിക്കൽ, ലാറ്ററൽ, ഇതര, അനലിറ്റിക്കൽ, outട്ട് ഓഫ് ദി ബോക്സ് ചിന്തകളുടെ മിശ്രിതം. ചുരുക്കത്തിൽ, നമുക്ക് അതിനെ 'ചിന്തയുടെ ശാസ്ത്രം' എന്ന് വിളിക്കാം. ഇത് ഒരു വ്യക്തിയെ അവന്റെ ഐക്യ വികസിപ്പിക്കാനും ഒരു തന്ത്രജ്ഞനായി. അതിനാൽ, *അർത്ഥശാസ്ത്രം* 'ബുദ്ധി' എന്ന പുസ്തകമാണെന്ന് പറയാം *മാനേജ്മെന്റ്* '. ഈ കഴിവ് നിങ്ങളുടെ ബുദ്ധിയെ മുർച്ഛിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, നിങ്ങൾക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയും ഉയർന്ന ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ.

ആത്മീയതയിൽ ഒരു അടിത്തറ

**പേജ് 185**

*അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിന്* അനുകൂലമായ രണ്ടാമത്തെ ശക്തമായ ഘടകം നേതാക്കളെ ഉൾക്കൊള്ളാൻ പറയുന്നു എ ആഴത്തിലുള്ള ആത്മീയത.

എന്തുകൊണ്ട്? കാരണം, അവസാനം, നേതാക്കൾ അധികാരത്തോടും ശക്തരായ വ്യക്തികളോടും ഇടപെടേണ്ട അധികാരത്തെ ദുഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും, സമ്പൂർണ്ണ ശക്തിക്ക് പൂർണ്ണമായും ദുഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും.

അതിനാൽ, അധികാര ദുർവിനിയോഗം തടയാൻ, ചാണക്യൻ വേദങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഒരു പഠനം നിർദ്ദേശിക്കുന്നു മറ്റ് ദാർശനിക പുസ്തകങ്ങൾ. അങ്ങനെ, അവൻ മുഖ്യമുള്ള വ്യക്തികളെ സൃഷ്ടിക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നു- അടിസ്ഥാനമാക്കിയ നേതാക്കൾ. എല്ലാത്തിനുമുപരി, ഒരു മനുഷ്യൻ അവനെ ആരും കാണാത്തപ്പോൾ ഇരുട്ടിൽ 6 നിസ്വാർത്ഥനായ ഒരു നേതാവിന് മാത്രമേ മറ്റുള്ളവരെ ശരിയായി സേവിക്കാൻ കഴിയൂ.

എല്ലാവർക്കും ചില ബുദ്ധിശക്തി സമ്മാനിച്ചിട്ടുണ്ടെന്ന് എപ്പോഴും ഓർക്കുക. പക്ഷേ, കഷ്ടിച്ച് ആരും അവരുടെ ബുദ്ധി 'കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ' പഠിപ്പിച്ചു. കൂടാതെ, എല്ലാവരും ആത്മീയരാണെന്ന് തോന്നിയേക്കാം, പക്ഷേ യുക്തിസഹമായ ഉൾക്കാഴ്ചയോടൊപ്പം ആത്മീയ അധിഷ്ഠിത തീരുമാനങ്ങളും സ്ഥാനത്തിന്റെ നേതാക്കൾ എടു

ഇപ്പോൾ, *അർത്ഥശാസ്ത്രം* രണ്ടിനും ഉറപ്പ് നൽകുന്നു, അതിനാൽ, *മാനേജ്മെന്റിന്റെ* ഒരു ശാശ്വത പുസ്തകമാണ്

### സംഘടനാ ആസൂത്രണം

കലണ്ടറിന്റെ കണ്ടുപിടിത്തം ചരിത്രത്തിലെ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു അടയാളമാണ് മനുഷ്യരാശിയുടെ വികസനവും. സമയം ട്രാക്കുചെയ്യാനും വിവിധ ഇവന്റുകൾ രേഖപ്പെടുത്താനും ഇത് ഞങ്ങളെ നേട്ടമാക്കി. ഇത് നമ്മുടെ ഇപ്പോഴത്തെ അവസ്ഥകൾ അറിയിക്കുകയും പ്രവചിക്കാനും പ്രവചിക്കാനും ആസൂത്രണ ഭാവി.

തീയതിയോ സമയമോ പോലും അറിയാതെ നിങ്ങൾക്ക് എപ്പോഴെങ്കിലും ഒരു ദിവസം ചെലവഴിക്കാൻ കഴിയുമോ? സ്വയം ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാകുക മാത്രമല്ല, ചുറ്റുമുള്ള എല്ലാവരെയും ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

അതിനാൽ, കലണ്ടർ പോലുള്ള സമയം സൂക്ഷിക്കുന്ന ഉപകരണങ്ങൾ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഉപകരണങ്ങളാണ് നമ്മുടെ ജീവിതത്തിലെ പരാമർശം.

സമയ-മാനേജ്മെന്റിന്റെ അടിസ്ഥാനമായി ചാണക്യൻ കലണ്ടറും ഉപയോഗിച്ചു:

*രാജകീയ വർഷം, മാസം, പക്ഷം, ദിവസം, പ്രഭാതം (വ്യൂഷ്), മൂന്നാമത്തേതും മഴക്കാലം, ശൈത്യകാലം, എന്നിങ്ങനെ ഏഴാമത്തെ പക്ഷം അവരുടെ ദിവസങ്ങൾക്ക് വേനൽ കുറവാണ്, ബാക്കിയുള്ളവ പൂർത്തിയായി, ഒരു പ്രത്യേക ഇന്റർകാലറി മാസമാ (സമയത്തിന്റെ വിഭജനം). "(2.6.12)*

മേൽപ്പറഞ്ഞ വാക്യത്തിൽ, ആസൂത്രണത്തിന് കാരണമായ കാലഘട്ടങ്ങൾ കാണാൻ കഴിയും. ഇവയിൽ ചിലത് ഇന്നും സംഘടനാ ആസൂത്രണത്തിന് നല്ലതാണ്:

#### വാർഷിക ആസൂത്രണം

ഇവിടെ, ഈ വർഷത്തെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നിശ്ചയിക്കുകയും റോഡ് മാപ്പുകൾ തയ്യാറാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. തന്ത്രങ്ങളു അത് നേടാൻ പോലീസുകാരെ ഫാക്ടറാക്കുന്നു. സാധാരണയായി, വാർഷിക പൊതുയോഗങ്ങൾ (AGM) ഈ ടാർഗെറ്റുകളെക്കുറിച്ച് ഒരു ടീമിലെ എല്ലാ അംഗങ്ങളെയും അറിയിക്കാനാണ് സംഘടിപ്പിച്ചിരിക്കുന്നത്.

ആവശ്യമെങ്കിൽ, പുതിയ ടീമുകൾ രൂപീകരിക്കുകയും സെറ്റ് നിറവേറ്റുന്നതിനായി പുതിയ തൊഴിൽ പ്രൊഫൈലുകൾ ലക്ഷ്യങ്ങൾ. മുൻ വർഷത്തെ പ്രകടനത്തിന്റെ ഒരു സ്റ്റോക്ക് എടുക്കാൻ AGM- കളും സഹായിക്കുന്നു.

#### • സീസണൽ ആസൂത്രണം

എല്ലാത്തിനും ഒരു സീസൺ ഉണ്ട്, എല്ലാത്തിനും ഒരു സീസൺ ഉണ്ട് - ഇതാണ് പ്രകൃതി നിയമം. ഒരിക്കൽ ഞങ്ങൾ ഇത് മനസ്സിലാക്കുന്നു, ഏത് പ്ലാനിലെയും ഉയർച്ച താഴ്ചകൾ നോക്കുന്നത് എളുപ്പമാണ്.

എല്ലാത്തിനുമുപരി, അതേ ദിവസം തന്നെ തന്റെ പഴങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഒരു കർഷകനെ ന അവൻ വിത്തുകൾ നട്ടു. ശരിയായ സീസണിനായി ക്ഷമയോടെ കാത്തിരിക്കണമെന്ന് അവനറിയാം ആവശ്യമായ ചുമതലകൾ നിർവഹിക്കുന്നു.

ബിസിനസ്സിൽ പോലും ട്രെൻഡുകളും സീസണുകളും ഉണ്ട്. പക്ഷേ തയ്യാറുള്ള ബിസിനസ്സുകാർ അവരെ സ്വാധീനിക്കുന്ന അവരുടെ ദീർഘകാല ആസൂത്രണം. ഉദാഹരണത്തിന്, ഇന്ത്യയിൽ, ഈ സമയത്ത് പരമാവധി വാങ്ങലുകൾ നടക്കു ഉത്സവ സീസണുകൾ.

സമീപകാല ദീപാവലി സീസൺ പരിഗണിക്കുക - അവസാനത്തെ ഉത്സവം എന്ന് ഓരോ വ്യക്തിക്കും അറിയാം ആഴ്ച വിപണിയിലെ എല്ലാ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും വീർത്ത വിൽപ്പനയ്ക്ക് കാരണമായിരിക്കണം.

• വിശ്രമത്തിനുള്ള ആസൂത്രണം

ഒരാൾ വർഷം മുഴുവനും പ്രവർത്തിച്ചേക്കാം, പക്ഷേ കാലാകാലങ്ങളിൽ വിശ്രമിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ് കൂടുതൽ ഫലപ്രദമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയും. ഏതൊരു കാര്യത്തിലും വിശ്രമത്തിനായി ആസൂത്രണം ചെയ്യേ സംഘടന. വർഷത്തിന്റെ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ എല്ലാം ഉള്ള കമ്പനികളെക്കുറിച്ച് എനിക്കറിയാം ജീവനക്കാർ അവരുടെ വാർഷിക അവധി ആസൂത്രണം ചെയ്യുകയും അതിനായി അപേക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

മിക്ക യൂറോപ്യൻ കമ്പനികളിലും, വിശ്രമത്തിനായി ഒരു മാസത്തെ വാർഷിക അവധി നിർബന്ധമാണ് സ്വയം reർജജസ്വലമാക്കുന്നതിനും.

ഒരു നല്ല സംഘടനാ പദ്ധതിയിൽ ദീർഘകാല ആസൂത്രണത്തിന്റെ മിശ്രിതം അടങ്ങിയിരിക്കുന്നു (അഞ്ച് വർഷം, പ അല്ലെങ്കിൽ ഇരുപത്തഞ്ചു വർഷത്തെ പദ്ധതികൾ പോലും) (ഹസ്വകാല ആസൂത്രണം (പ്രതിമാസ, പ്രതിവാര, ദിവ പദ്ധതികൾ).

ഉയർന്ന മാനേജ്മെന്റ് വിശാലമായ ചട്ടക്കൂടിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നു, മറ്റുള്ളവർ പരിപ്ല ശ്രദ്ധിക്കുന്നു ബിസിനസ്സിന്റെ ബോൾട്ടുകൾ. ഒരുമിച്ച്, അവരുടെ സംയോജിതവും സമയം നിയന്ത്രിതവുമായ ജോലി ആത്യന്തിക സ്ഥാപനത്തിന്റെ തന്നെ ഭാവി മെച്ചപ്പെടും.



എല്ലാം ഉൾക്കൊള്ളുന്നവരുടെ ഉൾപ്പണം കൂടുതൽ മികച്ചതാക്കുന്നതുമാണ്. "ഏകദേശം 2,400 വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ്, ചാ കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിലെ ആദ്യ വാക്യം പറയുന്നു: "ഈ ഒറ്റ പ്രബന്ധം (കൗടില്യന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം) രാഷ്ട്രീയത്തിന്റെ ശാസ്ത്രത്തെക്കുറിച്ച് മിക്കവാറും കൊണ്ടുവന്നത് തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട് രാഷ്ട്രീയ ശാസ്ത്രത്തെക്കുറിച്ചുള്ള നിരവധി പ്രബന്ധങ്ങളുടെ പഠിപ്പിക്കലുകൾ ഒരുമിച്ച് ഭൂമിയുടെ ഏറ്റെടുക്കലിനും സംരക്ഷണത്തിനുമായി പുരാതന അധ്യാപകർ രചിച്ചത്." (1.1.1)

നിങ്ങൾക്കറിയാമോ , ഒന്നിന് മുമ്പ് കുറഞ്ഞത് പതിനാല് അർത്ഥശാസ്ത്രങ്ങളെക്കിലും ഉണ്ടായിരുന്നു ചാണക്യൻ എഴുതിയത്?

കഴിഞ്ഞ കാലത്തെ യജമാനന്മാർ പുതുമയും സർഗ്ഗാത്മകതയും ആരംഭിച്ചത് അംഗീകരിക്കാൻ ഭയപ്പെട്ടില്ല മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്ന് പഠിക്കുക, ചാണക്യന്റെ കാര്യത്തിലെമ്പോഴെയെ അത് അർഹിക്കുന്നിടത്ത് ക്രെഡിറ്റ് പോലും ന. മുകളിലുള്ള വാക്യം.

എന്നാൽ ഇത് ചെയ്യുന്നതിന് ചില ഘട്ടങ്ങളുണ്ട്:

- നിങ്ങൾ എന്താണ് നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്?

ആദ്യം, ഞങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യസ്ഥാനം വ്യക്തമായിരിക്കണം. ഇത് നിർവ്വചിക്കുക, പകുതി യുദ്ധം വിജയിച്ചു. എപ്പോൾ (ഒരു ലക്ഷം രൂപയുടെ കാർ കൊണ്ടുവരുമെന്ന് ടാറ്റ ആദ്യം പ്രഖ്യാപിച്ചു, അത് ലക്ഷ്യത്തിന്റെ വ്യക്തത കാണിച്ചു. ബാക്കിയുള്ളവർ പിന്തുടർന്നു. നിങ്ങൾ ഒരു ബിസിനസുകാരനാണെങ്കിൽ, ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചോ സേവനത്തെക്കുറിച്ചോ വാഗ്ദാനം ചെയ്യാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. നിങ്ങൾ ഒരു കലാകാരനാണെങ്കിൽ, നിങ്ങൾ എന്ത് സൃഷ്ടിക്കും? നിങ്ങൾ ഒരു ഏത് മെഡലാണ് നിങ്ങൾ നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്? ഗാന്ധിയുടെ വാക്കുകൾ ഓർക്കുക - "ഒരു ലക്ഷ്യം കണ്ടെത്താൻ അർത്ഥം പിന്തുടരും. "

- നിങ്ങൾ അത് എങ്ങനെ ചെയ്യും?

ഒരു ലക്ഷ്യം വെച്ചതിനുശേഷം നിങ്ങൾ ഉടൻ യാത്ര ആരംഭിക്കണം. എങ്ങനെ? ചാണക്യന് ഉണ്ടായിരുന്നു ഇതിനകം ലഭ്യമായതിൽ നിന്ന് നമ്മൾ പഠിക്കണമെന്ന് പറഞ്ഞു. കുറച്ച് ഗവേഷണം നടത്തുക, വായിക്കുക നിങ്ങളുടെ മേഖലയിലെ ഒരു വിദഗ്ദ്ധന്റെ പുസ്തകങ്ങൾ, പഠിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കോഴ്സിൽ ചേരുക. എന്തു ചക്രം വീണ്ടും കണ്ടുപിടിക്കുക! പ്രധാന വാക്ക് 'മെച്ചപ്പെടുത്തുക' എന്നതാണ്. അതിനാൽ മികച്ചതിൽ നിന്ന് പഠിക്കു നീന്തൽക്കാർ, ഒരു ഒളിമ്പിക് മെഡൽ നേടാൻ ലക്ഷ്യമിടുക, ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ചവരിൽ നിന്ന് നിങ്ങൾക്ക് നീന്തൽക്കാർ. വേഗത്തിൽ ലക്ഷ്യം നേടാൻ ഇത് നിങ്ങളെ സഹായിക്കും.

**പേജ് 189**

- നിങ്ങൾ എപ്പോൾ പൂർത്തിയാക്കും?

ഇപ്പോൾ നിങ്ങൾ മികച്ചതിൽ നിന്ന് പഠിക്കാൻ തയ്യാറാണ്, നിങ്ങൾക്കായി ഒരു സമയപരിധി നിശ്ചയിക്കുക - സമയം എപ്പോഴാണ് നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യത്തിലെത്തുക, നിങ്ങളുടെ പഠനവും പരിശീലനവും വിജയമാക്കി മാറ്റുക. ഈ അധിക വേഗതയിൽ നീങ്ങാൻ സമയപരിധി നിങ്ങളെ സഹായിക്കും. ആദ്യം അമേരിക്കൻ പ്രസിഡന്റ് ഒരു മനുഷ്യൻ ചന്ദ്രനിൽ ഇറങ്ങുമെന്നും ഒരു ദശകത്തിനുള്ളിൽ സൂര്യത്തിലേക്ക് ഭൂമിയിലേക്ക് മടങ്ങുമെന്നും പ്രഖ്യാപിച്ചു. അത് ഒരു നിശ്ചിത സമയപരിധിയായിരുന്നു. ശാസ്ത്രജ്ഞർ അത് നേടി! ചാണക്യൻ മേൽപ്പറഞ്ഞവ പിന്തുടർന്നു പടികളും. അതുകൊണ്ടാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ അർത്ഥശാസ്ത്രം അനശ്വരമായ പുസ്തകമായി മാറിയത്.

അനശ്വരമായ എന്തെങ്കിലും സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള നിങ്ങളുടെ അവസരമാണിത്.

# 67

## ടെം മാനേജ്മെന്റ്

അമേരിക്കയിലെ എല്ലാവരും ഇപ്പോൾ അതിവേഗ ലോകത്താണ് ജീവിക്കുന്നത്, വളരെ അത്യാവശ്യമാണ് ഫലപ്രദമായ സമയ മാനേജ്മെന്റ്. എന്നാൽ ചാണക്യന്റെ നൂറ്റാണ്ടുകൾ പഴക്കമുള്ളതിൽ നിന്ന് ഒരാൾക്ക് എപ്പോഴും അർത്ഥശാസ്ത്രം. അദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, നമ്മൾ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് ശ്രദ്ധാലുവായിരിക്കുക സമയം നന്നായി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന്.

ചാണക്യൻ പറഞ്ഞു:

" അതിനാൽ, അവൻ (കന്നുകാലി സുപ്രണ്ട്) മൃഗങ്ങളുടെ എണ്ണത്തെക്കുറിച്ച് അറിഞ്ഞിരിക്കണം." (2.29.15)

കോഗ്നീസന്റ് എന്നതിനർത്ഥം ഒരാളുടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളെക്കുറിച്ച് ബോധവാനായിരിക്കുകയോ അല്ലെങ്കിൽ അവരിൽ. അതിനാൽ, ഈ വരിയിൽ, ഏത് സമയത്തും, തലവൻ എന്ന് ചാണക്യൻ പറയുന്നു തന്റെ ആളുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന കന്നുകാലികളുടെ കൃത്യമായ എണ്ണം കന്നുകാലി വകുപ്പ് അറിയണം.

നമ്മുടെ ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നമ്മെ നയിക്കാൻ ഈ വാക്യം ഉപയോഗിക്കാം:

- നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക

സമയ മാറ്റേണമെന്നിന്റെ ആശ്രയി നിങ്ങൾ എവിടെക്കാണ് എത്തേണ്ടതെന്നും എപ്പോഴാണെന്നും അറിയുക എന്ന നമ്മളിൽ ഭൂരിഭാഗവും ഒരു അജ്ഞാത ലക്ഷ്യത്തിന്റെ വ്യക്തതയോ ഇല്ലാതെയോ കാട്ടുന്നതാണ്. എപ്പോഴും ചോദ്യം നിങ്ങൾ - ഞാൻ എന്തിനാണ് ഇത് ചെയ്യുന്നത്? ഞാൻ ഇത് ചെയ്യേണ്ടതുണ്ടോ? ഞാൻ എന്ത് ഫലങ്ങളിലേക്ക് പോകുന്നു ഈ പ്രവർത്തനം ചെയ്യുന്നതിലൂടെ ലഭിക്കുമോ? നമ്മളിൽ പലർക്കും നമ്മുടെ തൊഴിൽ പ്രൊഫൈലുകൾ ശരിയാക്കി ഉറപ്പിച്ച്, നിങ്ങളുടെ ബോസിനോട് ചോദിക്കുക, അവന്റെ പ്രതീക്ഷകളെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായിരിക്കുക. ആ റോളുകൾ നിങ്ങൾ കളിക്കുക-വകുപ്പ് മേധാവി, സീം ലീഡർ, പ്രോജക്ട് ഇൻചാർജ്ജ്, രക്ഷിതാവ്, കുട്ടി, മുതലായവ ഓരോ റോളിനും കീഴിൽ, നിങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ എഴുതുകയും അവയ്ക്ക് മുൻഗണന നൽകുകയും ചെയ്യുക.

• എല്ലാം ശ്രദ്ധിക്കുക

നിങ്ങളുടെ പതിവ് ജോലികൾക്കിടയിൽ ആയിരിക്കുമ്പോൾ, വിവിധ തടസ്സങ്ങൾ ഉണ്ടാകാം. ചിലത് ബാഹ്യ അസ്വസ്ഥതകളാണ്, മറ്റുള്ളവ നിങ്ങളുടെ സ്വന്തം മനസ്സ് സൃഷ്ടിച്ചതാണ്. ഫോൺ കോളുകൾ, പുതിയത് ആശയം, നിങ്ങൾ അടയ്ക്കാൻ മറന്ന ഒരു ബിൽ - ഇതെല്ലാം പൊതുവായ ശ്രദ്ധ വ്യതിചലിക്കുന്നവയാണ്. അത്തരം ഇവൻറുകൾ ഞങ്ങളുടെ വർക്ക് ഫ്ലോയെ തടസ്സപ്പെടുത്തുന്നു.

അത്തരം സമയങ്ങളിൽ, നിങ്ങളുടെ ചിന്തകൾ ഉടനടി ഒരു കടലാസിലോ നിങ്ങളുടെ ചിന്തയിലോ രേഖപ്പെടുത്തുക മൊബൈൽ, അല്ലെങ്കിൽ കമ്പ്യൂട്ടർ. അപ്പോൾ നിങ്ങൾ അത് മറക്കില്ല. നിങ്ങളുടെ മനസ്സ് ശാന്തമാകും. പിന്നെ, ശേഖരിച്ച് തയ്യാറാക്കുക, നിങ്ങളുടെ മുൻഗണനയാണെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ നിലവിലെ ജോലി തുടരുക.

പേജ് 191

• നിങ്ങളുടെ പട്ടിക പതിവായി പരിശോധിക്കുക

നിങ്ങൾ സ്വതന്ത്രനായിരിക്കുമ്പോൾ, നിങ്ങൾ തയ്യാറാക്കിയ ലിസ്റ്റ് നോക്കി ഓരോ ഇനത്തിലും പ്രവർത്തിക്കുക. ത് ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞു, "ഞാൻ ഓരോ ദിവസവും ഒരു ഡസനോളം തവണ എന്റെ ചെയ്യേണ്ട ലിസ്റ്റ് നോക്കുന്നു. അത് റ ഞാൻ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച്, അതിനനുസരിച്ച് ഞാൻ എന്റെ തിരക്കുപിടിച്ച ഷെഡ്യൂളിൽ സമയം കണ്ടെ

നിങ്ങൾ കുറച്ച് ജോലി പൂർത്തിയാക്കിയ നിമിഷം, പ്രസക്തമായ ഫയലിലോ ഫോൾഡറിലോ ഒരു കുറിപ്പ് ഉണ്ടാക്കു നിങ്ങളുടെ റിപ്പോർട്ടുകൾ തയ്യാറാക്കുമ്പോൾ ഉപയോഗപ്രദമാകും. ഇതെല്ലാം ആകുന്നതിനെക്കുറിച്ചാണ് "... മൃഗങ്ങളുടെ എണ്ണം."

ഒരാൾ സ്വയം അച്ചടക്കം പാലിച്ചാൽ മാത്രമേ ഈ ഉപദേശങ്ങളെല്ലാം ഉപയോഗപ്രദമാകൂ എന്ന് ഓർക്കുക. ഇല്ല 'ബുക്ക് പരിജ്ഞാനം' അല്ലെങ്കിൽ സമയം-മാനേജ്മെന്റ് കോഴ്സുകളുടെ അളവ് നിങ്ങൾ വഹിക്കുകയാണെങ്കിൽ 'മറ്റുള്ളവർ' കൊണ്ടുവരുന്ന അടിയന്തിര കാര്യങ്ങളാൽ.

# 68

## വളർച്ച ഉറപ്പാക്കുന്നു

രജിസ്ട്രാർ (സ്റ്റേറ്റ്സ് മാൻഷിപ്പ്) മേഖലയിൽ ഒരു അനുഭവമായി, ചാണക്യൻ കഴിയും ഒരു നേതാവ് (രാജാവ്) അവന്റെ വളർച്ച ഉറപ്പാക്കാൻ എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടതെന്ന് കൃത്യമായി ആശയവിനിമയം നട രാജ്യം അവൻ പറഞ്ഞിരുന്നു:

"ആളുകളില്ലാത്ത രാജ്യമില്ല, രാജ്യമില്ലാത്ത രാജ്യമില്ല." (13.4.5)

ഇവിടെ, 'രാജ്യം' എന്നത് ഗ്രാമീണ ഗ്രാമങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ 'ഗ്രാമപ്രദേശം' എന്നാണ്. മറ്റൊരു വാക്കിൽ, ആളുകൾ, ഗ്രാമങ്ങൾ, അവർ രൂപീകരിക്കുന്ന രാജ്യം എന്നിവയുടെ പരസ്പരാശ്രിതത്വത്തിൽ ചാണക്യൻ ressesന ഒരുമിച്ച്, മൊത്തത്തിലുള്ള വളർച്ചയ്ക്ക് ഓരോരുത്തരുടെയും ശ്രദ്ധ ആവശ്യമാണ്. അതേ നിയമം പ്രയോഗിക്കാൻ ഏതെങ്കിലും സ്ഥാപനത്തിലേക്കോ സംഘടനയിലേക്കോ:

ആളുകൾ: ഉപഭോക്താക്കളും ഉപഭോക്താക്കളും

ക്ലിയറുമാർ ഉപഭോക്താക്കളോ ഇല്ലാതെ ഏതെങ്കിലും കമ്പനിക്ക് നിലനിൽക്കാൻ കഴിയുമോ? അവരുടെ ആവൃ കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും നിറവേറ്റുന്നു. അതിനാൽ ഇവ മെച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. പക്ഷേ ഇവിടെ 'ആളുകൾ' എന്ന പദം ജീവനക്കാർക്കും മാനേജർമാർക്കും ബാധകമാണെന്ന് ഓർക്കുക സംഘടന നടത്തുന്നവർ. അവരെയും പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു ദുരന്തമുണ്ടാകും ഉപഭോക്താക്കളെ പരിപാലിക്കാൻ ആരും തയ്യാറാകില്ല.

രാജ്യം: മാർക്കറ്റ്

ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്ത് ഒരുമിച്ച് ഗ്രൂപ്പുചെയ്ത ധാരാളം ഉപഭോക്താക്കളും ഉപഭോക്താക്കളുമുണ്ട് മാർക്കറ്റ് എന്ന് വിളിക്കുന്നു. ഏതൊരു മാർക്കറ്റിന്റെയും ഡിമാൻഡും സപ്ലൈ അനുപാതവും മനസ്സിലാക്കുന്നത് വ പ്രാധാന്യം. ബിസിനസിന്റെ ഈ വശത്ത് കമ്പനി ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

കൂടാതെ, എല്ലാ വിപണികളും ചലനാത്മകവും എപ്പോഴും മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നതും, ഒരു കമ്പനിയുടെ വിൽപനയ മാർക്കറ്റിംഗ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഈ മാറ്റങ്ങൾക്ക് മുകളിൽ നിൽക്കുകയും പ്രവചിക്കുകയും വേണം എതിരാളികളെക്കാൾ മുന്നിൽ നിൽക്കുക.

രാജ്യം: കമ്പനി

ജനങ്ങളും രാജ്യവും ഒന്നിച്ച് രാജ്യം രൂപീകരിക്കുന്നു. അല്ലെങ്കിൽ ഇന്നത്തെ ഒരു കമ്പനി കോർപ്പറേറ്റ് ലോക്കം. രണ്ടിൽ ഏതെങ്കിലും നിക്ഷേപിച്ചാൽ, കമ്പനി അപ്രത്യക്ഷമാകും. അത് അങ്ങിനെയെങ്കിൽ കമ്പനി വളരേണ്ടതുണ്ട്, അതിന്റെ നിലവിലെ വിപണികൾ വിപുലീകരിക്കണം. ഇതാണ് വളർച്ചാ ആസൂത്രണം ആണ്

---

**പേജ് 193**

ഒരു നല്ല മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രം നിർമ്മിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഏതൊരു വ്യക്തിയും ഈ നിയമം മനസ്സിലാക്കണം. വിപണിയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാൻ വ്യക്തിഗത ഉപഭോക്താക്കളെ പഠിക്കുക. അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും. തുടർന്ന് വിവിധ വിപണികളുടെ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കി നിങ്ങളുടെ ഇഷ്ടാനുസൃത അതനുസരിച്ച് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ.

ഈ രീതിയിൽ, സ്ഥാപനത്തിന്റെ നേതാവിന് തന്റെ ഉപഭോക്താക്കളെ സന്തോഷിപ്പിക്കാൻ കഴിയും, അതാകട്ടെ, വിപണി മൂലധനം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും കമ്പനി ഒരു യഥാർത്ഥ ആഗോളവൽക്കരണത്തിലേക്ക് വേഗത്തിൽ വളരുമെന്നും സംഘടന.

---

**പേജ് 194**

### ഒരു ഇതര സ്വത്തായി ഭൂമി

ഉടമസ്ഥാവകാശം നിരവധി ആളുകൾക്ക് ഒരു പ്രധാന നിക്ഷേപമായി മാറി. ഗ്രാമത്തിൽ പ്രദേശങ്ങൾ, ഭൂമി ഒരു വ്യക്തിയുടെ നിലനിൽപ്പിലേക്ക് വിവർത്തനം ചെയ്യുന്നു. വാസ്തവത്തിൽ, സ്വത്ത് ശാശ്വത അതിജീവനത്തിനായുള്ള പ്രധാന ആവശ്യകതകളുടെ ആ പഴക്കമുള്ള രൂപീകരണത്തിൽ പേരുള്ളത്- *റോട്ടി, കപ്, ഓർ മകഅൻ*.

എന്നാൽ ഇവിടെ, പാർപ്പിടത്തേക്കാൾ ഭക്ഷണം, വസ്ത്രം, വസ്തുവകകൾ എന്നിവയ്ക്കാണ് ഉത്തരവാദിത്തം. ചാനൂറ്റാണ്ടുകൾക്ക് മുമ്പ് *അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ ഇത് നിപ്പറഞ്ഞു:*

*"ഭൂമിയുടെ മികവിൽ, അഭയം നൽകുന്നതാണ് നല്ലത്." (7.11.22)*

അതിന്റെ ഗുണങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഭൂമി അല്ലെങ്കിൽ വസ്തു എങ്ങനെ തിരഞ്ഞെടുക്കാം എന്നതിനെക്കുറിച്ച് - കൃഷിക്ക് അനുകൂലമായ, വറ്റാത്ത ജലസ്രോതസ്സുള്ള, ധാതുക്കളാൽ സമ്പന്നമായ, മുതലായവ.

എന്നിരുന്നാലും, മുകളിലുള്ള വാക്യത്തിലെ നപോലെ, ഞങ്ങൾക്ക് അഭയം നൽകുന്ന ആ ഭൂമിയാണ് അദ്ദേഹം ഇറബുദ്ധിമുട്ടുള്ള സമയങ്ങൾ. ഇപ്പോൾ, നഗരങ്ങളിൽ താമസിക്കുന്ന ഞങ്ങളെപ്പോലുള്ള ആളുകൾ ഇത് എങ്ങനെ ന

#### ചെറിയ സ്ഥലങ്ങളിൽ ഭൂമി വാങ്ങുക

മുംബൈയിൽ ഒരു വസ്തു ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നത് ഒരു സ്വപ്നമാണ്. ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും ചെലവേറിയ നഗരം നിങ്ങൾ ഇതിനകം മുംബൈയിലോ മറ്റൊരിടത്തോ ഒരു വീടുള്ള ഭാഗ്യവാന്മാരിൽ ഒരാളാണ് അതുപോലെ വലിയ നഗരം, അവിടെ നിർത്തരുത്.

ഒരു ചെറിയ സ്ഥലത്ത് ഒരു ചെറിയ വസ്തു ഒരു അധിക അഭയസ്ഥാനമായും നിക്ഷേപമായും വാങ്ങുക. എന്തുകൊണ്ട്? ലളിതമായി - ഒരു മെട്രോ നഗരത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു വീട് പണിയാൻ കഴിയുമെങ്കിൽ, അത് നിങ്ങൾ കൂടുതൽ സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള കഴിവ്, നിങ്ങൾക്കുള്ള ഒരു ബദലായി നിങ്ങൾ അത് കൃത്യമായി ചെയ്യണം വസതി

- ഇത് നിർമ്മിച്ച് ഉപയോഗിക്കുക

ഇപ്പോൾ ഒരു തുണ്ട് ഭൂമി വാങ്ങി അത് പാഴായി കിടക്കരുത്. അതിൽ ഒരു വീട് പണിയുക. ഉപയോഗിക്കുക കാലാകാലങ്ങളിൽ. എനിക്കറിയാവുന്ന പലരും അവരുടെ ഗ്രാമങ്ങളിൽ സ്വന്തമായി വീടുകൾ ഉണ്ട് ചെറിയ പട്ടണങ്ങൾ, പക്ഷേ ഒരിക്കലും അത് ഉപയോഗിക്കരുത്. മറ്റൊരാൾ ചെയ്യുന്നു.

വർഷത്തിൽ രണ്ടുതവണയെങ്കിലും നിങ്ങൾ അവിടെ താമസിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. അങ്ങനെ, നിങ്ങൾ വ്യത്യസ്ത സ്ഥലം. ദൈവം വിലക്കട്ടെ, നിങ്ങളുടെ നിലവിലെ നഗരം ഉപേക്ഷിക്കേണ്ടിവന്നാൽ, അത് എളുപ്പമായിരിക്കും നിങ്ങൾക്കുള്ള കുടിയേറ്റം.

#### പേജ് 195

- ഇത് സുരക്ഷയാണ്

ഭാവി നമുക്ക് എന്തെല്ലാം കരുതിവെച്ചിട്ടുണ്ടെന്ന് നമുക്കറിയില്ല. എന്നിരുന്നാലും, നമുക്ക് കുറഞ്ഞത് എ അഭയത്തിനും അതിജീവനത്തിനുമുള്ള ബാക്കപ്പ് പ്ലാൻ. പ്രകൃതിദുരന്തം നമ്മുടെ നഗരത്തെ ബാധിക്കുകയാണെങ്കിൽ ഒരു തരം വിപരീത കുടിയേറ്റത്തിൽ തിരികെ വീഴുക. ഉയർന്നുവന്നേക്കാവുന്ന പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും, നമുക്ക് കഴിയുന്ന പഠനുക - "കുറഞ്ഞത് എനിക്ക് അഭയത്തിനായി ഒരു വീടുണ്ട്. ഞാൻ വീണ്ടും ആരംഭിക്കട്ടെ."

സാമ്പത്തിക മാനുഷം പോലുള്ള സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധി ഘട്ടങ്ങളിൽ ഇത് പ്രത്യേകിച്ചും സഹായിക്കും

2008-09 ൽ ലോകത്തെ ബാധിച്ചു.

ചാണക്യന്റെ തന്ത്രം എപ്പോഴും "... പ്രവചിക്കപ്പെടാത്തത് പ്രവചിക്കുക, ഒരു തയ്യാറാക്കുക" എന്നതായിരുന്നു ഇതര. "നിങ്ങളുടെ അധിക ഭൂമിയോ വസ്തുവോ ഈ ബദലായിരിക്കാം.

### ക്രൈം പ്ലാനർമാർ

26/11 ന് മുംബൈയിലെ ടെറർ ആക്രമണങ്ങൾക്ക് ശേഷം, എല്ലാ പൗരന്മാരും ദേഷ്യപ്പെട്ടു. അന്തർദേശീയ സമൂഹവും ഈ ആക്രമണങ്ങളെ ഗൗരവമായി കാണുകയും അവരുടെ പിന്തുണ നൽകുകയും ചെയ്തു. ഇപ്പോൾ ജീവിച്ചിരിക്കുന്ന ഏക ഭീകരനായ ഖസബിന് വധശിക്ഷ വിധിച്ചിരിക്കുന്നതിനാൽ, അത് പ്രധാനമാണ് അത്തരം ആക്രമണങ്ങൾക്ക് പിന്നിലെ ഏറ്റവും വലിയ സൂത്രധാരന്മാരെ പാകിസ്ഥാൻ അറസ്റ്റ് ചെയ്യാൻ. നമുക്ക് പീടിക്കപ്പെട്ട ശേഷം കുറ്റവാളികളെ ശിക്ഷിക്കണോ? അർത്ഥശാസ്ത്രത്തിൽ ചാണക്യൻ തന്റെ കാഴ്ചപ്പാട് ഞങ്ങൾക്ക് നൽകി :

"മറ്റൊരാളെ ബലപ്രയോഗം നടത്താൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നവൻ, 'ഞാൻ സ്വീകരിക്കും ഉത്തരവാദിത്തം', ഇരട്ടി ശിക്ഷിക്കപ്പെടും." (3.17.11)

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ചാണക്യന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ, മറ്റുള്ളവരെ നിർബന്ധിക്കുന്നവർ (അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കുറ്റകൃത്യം ചെയ്യുന്നത് അനന്തരഫലങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ഉത്തരവാദികളാണ്. അവരുടെ ശിക്ഷ വേണം യഥാർത്ഥത്തിൽ കുറ്റകൃത്യം ചെയ്യുന്നവർ നേരിടുന്നതിന്റെ ഇരട്ടിയാകുക.

വസബിനെപ്പോലുള്ള ചെറുപ്പക്കാരും അവരുടെ യജമാനന്മാരുടെ പദ്ധതികൾ നടപ്പിലാക്കിയ മറ്റ് ഭീകരരും മാരകമായ ഷോയുടെ ഒരു ചെറിയ ഭാഗം മാത്രം. ഇപ്പോൾ ഞങ്ങളെ വലിയ ആസൂത്രകരിലേക്ക് നയിക്കുന്നു, നമ്മൾ അവരെ കൈകാര്യം ചെയ്യണം:

• ഉയർന്ന തലത്തിൽ

നമ്മുടെ സർക്കാരും അന്താരാഷ്ട്ര സമൂഹവും ശക്തമായ ഒരു മുൻകൈ എടുക്കണം ഐക്യരാഷ്ട്രസഭയും, അതിനാൽ ഈ പ്രശ്നം കൂടുതൽ ഗൗരവമായി കൈകാര്യം ചെയ്യപ്പെടുന്നു. ഈ ഉയർന്ന നിസംരംഭം തുടരണം. പോരാട്ടം അവസാനിക്കുന്നത് വരെയാണ്.

അതിനാൽ എല്ലാ ശക്തരും ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളവരുമായ അധികാരികൾ അതിന്റെ ഫലങ്ങൾ ഉറപ്പാക്കേണ്ടതുണ്ട് അവരുടെ ശ്രമങ്ങൾ മുമ്പത്തേക്കാളും കൂടുതൽ മികച്ചതും ഫലപ്രദവുമാണ്. സമയബന്ധിതമായി നടപ്പാക്കൽ അവരുടെ പദ്ധതികൾ വെറും അക്കാദമിക് വിശകലനത്തേക്കാൾ പ്രധാനമാണ്.

• കോർപ്പറേറ്റ് തലത്തിൽ

ബിസിനസ്സ് സംഘടനകൾ പോലും ഇപ്പോൾ ഭീകര റഡാറിൽ എങ്ങനെയാണെന്ന് ആക്രമണങ്ങൾ കാണിച്ചു. ടാറ്റകളും ഒബറോയ് ഗ്രൂപ്പും പോലുള്ള കോർപ്പറേറ്റുകളെ നേരിട്ട് സ്വാധീനിച്ചു. അതിനാൽ സംഭവങ്ങൾ 2008 നവംബർ 26, തീവ്രവാദം ഒഴിവാക്കുക എന്നത് മാത്രമല്ല എന്ന് എപ്പോഴും നമ്മെ ഓർമ്മിപ്പിക്കണം സർക്കാരിന്റെ ഉത്തരവാദിത്തം.

കമ്പനികൾ അവരുടെ ജീവനക്കാരെ പരിപാലിക്കേണ്ടതുണ്ട് - രണ്ടുപേർക്കും തുല്യമായ രീതിയിൽ പരസ്പരം ആ

---

**പേജ് 197**

അത്തരം സമയങ്ങളിൽ. കോർപ്പറേറ്റ് നേതാക്കൾ പ്രത്യേകിച്ചും അവരുടെ ആശങ്കകൾ അറിയിക്കണം അവരുടെ ജീവനക്കാർക്ക് പ്രശ്നങ്ങൾ, എല്ലാ സുരക്ഷാ പ്രശ്നങ്ങളും ഒരുമിച്ച് പരിഹരിക്കുക.

• വ്യക്തിഗത തലത്തിൽ

ഞാൻ ഇതിനകം പറഞ്ഞതുപോലെ, തീ ഇപ്പോഴും നമ്മുടെ ഹൃദയങ്ങളിൽ നിലനിൽക്കുന്ന രീതിയെ ഒരാൾ അഭിനപൗരന്മാർ. ഈ സംഭവങ്ങൾ ഒരു വ്യക്തിയും മറക്കരുത്.

നിങ്ങൾക്ക് പങ്കെടുക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിൽ, കുറഞ്ഞത് നിവേദനങ്ങൾ ഒപ്പിട്ടുകൊണ്ട് ആക്കം നിലനിർത്തുക, മെയിലുകൾ കൈമാറുകയും ഏതെങ്കിലും വിധത്തിൽ നിങ്ങളുടെ അഭിപ്രായം പ്രകടിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക.





-----

... ഞാൻ നിന്നെ സ്നേഹിക്കുന്നു രാച്ചു ...

Dear Frnds pls ഈ സന്ദേശം എന്റെ രാച്ചുവിലേക്ക് എത്തുന്നത് വരെ പ്രചരിപ്പിക്കുക  
എനിക്ക് എന്റെ പേര് അറിയാമെന്ന് തോന്നുന്നു  
ബുക്ക് ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തത്: [EBOOK4IN.BLOGSPOT.COM](http://EBOOK4IN.BLOGSPOT.COM)