THE
WALL STREET
SAGA

WALL STREET காவியம்

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS · 04

Ferdinando Frega எழுதியது

அத்தியாயம் 1

இந்த ஆவணம் ஒரு வங்கியாளரின், ஒரு நிதி மேலாளரின், ஒரு ஹெட்ஜ் ஃபண்ட் பகுப்பாய்வாளரின், அல்லது ஓர் ஆலோசகரின் பார்வையில் எழுதப்படவில்லை.

இது வேறொரு பாதையிலிருந்து எழுகிறது.

பதினெட்டு ஆண்டுகள் நான் Gillette-க்குள் வேலை செய்தேன்; அதன் பிறகு இருபது ஆண்டுகளுக்கும் மேலாகப் பல நாடுகள், பண்பாடுகள், நாணயங்கள், அரசியல் அமைப்புகள், பொருளாதாரச் சூழல்கள் எங்கும் வணிகங்களை வழிநடத்தினேன்.

அந்த அனுபவங்கள் சந்தைகளுக்கு அருகில் இருக்கும் வாய்ப்பைத் தந்தன; ஆனால் சந்தைகள் வழக்கமாகத் தம்மை விவரித்துக்கொள்ளும் மொழிக்கு நான் பக்தி செலுத்த வேண்டிய அவசியம் இல்லாமல்.

நவீன நிதி உலகத்திற்கு அளவிடுவதில் அசாதாரணமான திறன் உண்டு.

அது வருவாய், லாப விளிம்புகள், பணப்புழக்கம், நிறுவன மதிப்பு, சந்தைப் பங்கு, இன்னும் நூற்றுக்கணக்கான குறிகாட்டிகளைக் கணக்கிட முடியும்.

அந்த அளவீடுகள் முக்கியமானவை.

அவை இன்றியமையாதவை.

ஆனாலும், நிறுவனங்களையும் மனித நடத்தையையும் கவனிப்பதில் கழிந்த ஒரு தொழில் வாழ்க்கை முழுவதும், முடிவுகளைப் பாதித்தும் முறையான அறிக்கை அமைப்புகளுக்குள் பெரும்பாலும் கண்ணுக்குத் தெரியாமலே இருந்த சக்திகளை நான் மீண்டும் மீண்டும் சந்தித்தேன்.

நம்பிக்கை இருப்புநிலைக் குறிப்பில் தோன்றுவதில்லை.

குணம் காலாண்டு வழிகாட்டுதலில் தோன்றுவதில்லை.

நிறுவன நினைவுக்குக் கணக்கியல் வகை எதுவும் இல்லை.

அடையாளத்தை ஒரு விரிதாளில் துல்லியமாகப் பதிவு செய்ய முடியாது.

ஆனாலும் இந்தக் கூறுகள் முடிவுகளையும், விசுவாசத்தையும், நீடித்திருத்தலையும், செயல்திறனையும், உயிர்பிழைத்தலையும் மீண்டும் மீண்டும் பாதிக்கின்றன.

ஆகவே இந்த நூலின் நோக்கம் நிதியை எதிர்ப்பது அல்ல.

நிதிக்கு அருகில் இருக்கும் நிலப்பரப்பை ஆராய்வதே.

சந்தைகள் எண்களின் வழியாக யதார்த்தத்தை விவரிக்கின்றன.

மனிதர்கள் பொருளின் வழியாக யதார்த்தத்தை அனுபவிக்கிறார்கள்.

வெற்றிகரமான நிறுவனங்கள் இரண்டையும் புரிந்துகொள்ளக் கற்றுக்கொள்கின்றன.

Wall Street காவியம் ஓர் எளிய கவனிப்பிலிருந்து பிறக்கிறது:

நீடித்திருத்தலின் மிக முக்கியமான உந்துசக்திகள் பெரும்பாலும் பல ஆண்டுகளுக்குப் பிறகே கண்ணுக்குத் தெரிகின்றன.

பழக்கங்கள் கூட்டுவட்டியாய்ப் பெருகுகின்றன.

நம்பிக்கை பெருகுகிறது.

நற்பெயர் பெருகுகிறது.

உறவுகள் பெருகுகின்றன.

இந்த விளைவுகள் அளவிடக்கூடியவையாக ஆவதற்கு வெகு முன்பே, அவை மேற்பரப்புக்குக் கீழே முடிவுகளைப் பாதித்துக்கொண்டிருக்கின்றன.

இந்தக் கையெழுத்துப் பிரதி சொற்பொருள் மூலதனம் என்ற கருத்தை அறிமுகப்படுத்துகிறது.

நிதி மூலதனத்தை எண்ணலாம்.

சொற்பொருள் மூலதனத்தைக் கவனிக்க வேண்டும்.

அது சேர்ந்து குவிந்த நம்பகத்தன்மை, அடையாளம் காணப்படும் தன்மை, ஒத்திசைவு, தொடர்ச்சி, நம்பிக்கை ஆகியவற்றின் வழியாக எழுகிறது.

அது அறியப்படுவதற்கும் நம்பப்படுவதற்கும் இடையிலான வேறுபாடு.

கண்ணுக்குத் தெரிவதற்கும் முக்கியத்துவத்துக்கும் இடையில்.

கவனத்துக்கும் செல்வாக்குக்கும் இடையில்.

ஆனால் இந்தக் கருத்துகளை விளக்கும் முன், அவை எங்கிருந்து வந்தன என்பதை விளக்க விரும்புகிறேன்.

கோட்பாட்டிலிருந்து அல்ல.

அனுபவத்திலிருந்து.

ருமேனியாவில் ஒரு குறிப்பிட்ட இரவு, எண்களைப் பற்றி நான் சிந்திக்கும் விதத்தை என்றென்றைக்குமாக மாற்றியது.

Brașov-இல் ஓர் இரவு

ஒரு கோடைக்காலம் நான் Brașov-இல் வாழ்ந்துகொண்டிருந்தேன்.

அடிமட்டத்திலிருந்து நானே கட்டியெழுப்பிய ஒரு ருமேனியப் பணியாளர் வழங்கல் நிறுவனத்தின் CEO-ஆக இருந்தேன்.

இருநூற்று ஐம்பதுக்கும் மேற்பட்ட ருமேனியத் தொழிலாளர்கள் ஐரோப்பாவின் பல்வேறு நாடுகளில் பணியமர்த்தப்பட்டிருந்தார்கள்.

அந்த நிறுவனம், கட்டுமானப் பணிகளையும் புதிதாகத் தொடங்கப்பட்ட பணியிடப் பாதுகாப்புப் பிரிவையும் கொண்ட ஒரு பெரிய குழுமத்தைச் சேர்ந்தது.

ஒரு மதியம் என் நிதி மேலாளர் Raluca என் அலுவலகத்துக்குள் வந்தாள்.

அவள் வெளிப்படையாகவே கவலையில் இருந்தாள்.

எங்களிடம் போதுமான ரொக்கம் இல்லை.

வரிகள் செலுத்த வேண்டிய நேரம் வந்திருந்தது.

ஊழியர்களுக்குச் சம்பளம் கொடுக்க
வேண்டியிருந்தது.

ஏறக்குறைய ஒன்பதாயிரம் யூரோ குறைவாக
இருந்தது.

பெரும்பாலான மேலாளர்களுக்கு, பிரச்சினை
வெளிப்படையாகத் தெரிந்திருக்கும்.

பணப் பற்றாக்குறை.

எனக்கோ, பிரச்சினை வேறு விதமாகத் தெரிந்தது.

பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, நான் "அன்னை Gillette"
என்று அழைப்பது, என் தொழில் வாழ்க்கை முழுவதும்
என்னுடன் இருக்கப்போகும் ஒரு பாடத்தை எனக்குக்
கற்றுக்கொடுத்திருந்தது.

பிரச்சினையைப் படிப்பதில் உங்கள் நேரத்தைச்
செலவிடாதீர்கள்.

தீர்வைப் படியுங்கள்.

இந்த வேறுபாடு நுட்பமானதாகத் தோன்றுகிறது.

அப்படியல்ல.

பிரச்சினைகள் யதார்த்தத்தை விவரிக்கின்றன.

தீர்வுகள் யதார்த்தத்தை மாற்றுகின்றன.

ஆகவே அந்த மதியத்தை நான் அந்த எண்ணை
வெறித்துப் பார்ப்பதில் கழிக்கவில்லை.

கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மையைத் தேடத்
தொடங்கினேன்.

எண்களால் பார்க்க முடியாதது

அன்று மாலை, எங்கள் செயல்பாடுகளில் ஒன்றுக்குள் ஏதோ அசாதாரணமாக நடந்துகொண்டிருப்பதாகக் காட்டும் தகவல் எனக்குக் கிடைத்தது.

எஃகு காணாமல் போய்க்கொண்டிருந்தது.

வியத்தகு முறையில் அல்ல.

கண்ணுக்குத் தெரியும்படி அல்ல.

படிப்படியாக.

பொருள் பெறும் நடைமுறையில் பலவீனங்கள் இருந்தன.

பொருட்கள் வந்துகொண்டிருந்தன.

சுமைகள் இறக்கப்பட்டுக்கொண்டிருந்தன.

ஆனால் சில பலகைச் சுமைகள் ஒருபோதும் சரியாகப் பதிவு செய்யப்படவில்லை.

சிறிய முரண்பாடுகள் காலப்போக்கில் குவிந்தன.

முக்கியமற்றதாகத் தோன்றியது, திரும்பத் திரும்ப நடந்ததால் அர்த்தமுள்ளதாக மாறியது.

நிலைமையை ஆராய்ந்தபோது, ஒன்பதாயிரம் யூரோ பற்றாக்குறை கதையே அல்ல என்று உணரத் தொடங்கினேன்.

கதை அந்த அமைப்புதான்.

அக்காலத்தில் ருமேனியா வேகமாக மாறிக்கொண்டிருந்தது; ஆனால் முந்தைய அரசியல் காலத்திலிருந்து பெறப்பட்ட பல பண்பாட்டுப் பழக்கங்கள் இன்னும் செயலில் இருந்தன.

சட்டங்கள் மாறியிருந்தன.

நடத்தை மெதுவாக மாறியது.

மனிதர்களைத் தீர்ப்பிடுவதில் எனக்கு ஆர்வம் இல்லை.

இயக்கமுறைகளைப் புரிந்துகொள்வதில்தான் ஆர்வம் இருந்தது.

அன்று இரவு நான் அலுவலகத்துக்குள் என்னைப் பூட்டிக்கொண்டேன்.

நான் தூங்கவில்லை.

பாதைகள், பதிவேடுகள், பொருள் நகர்வுகள், செயல்பாட்டு முரண்பாடுகள் அனைத்தையும் மீண்டும் கட்டமைத்தேன்.

Constanţa.

Bacău.

Ploiesti.

வடிவங்கள் வெளிப்பட்டன.

தனித்தனி நிகழ்வுகளைவிட வடிவங்கள் பெரும்பாலும் அதிக உண்மையை வெளிப்படுத்துகின்றன.

நான் குற்றவாளிகளை அடையாளம் காண முயலவில்லை.

யதார்த்தத்தைப் புரிந்துகொள்ள முயன்றேன்.

சூரியன் உதிப்பதற்குள் ஓர் அறிக்கையைத் தயாரித்திருந்தேன்.

குற்றச்சாட்டுகள் இல்லை.

பெயர்கள் இல்லை.

உண்மைகள் மட்டுமே.

நகர்வுகள்.

பாதைகள்.

முரண்பாடுகள்.

சூழ்நிலைகள்.

வடிவங்கள்.

கூட்டம்

மறுநாள் காலை நான் Raluca-வைச் சந்தித்தேன்.

காணாமல் போன பணத்தைப் பற்றி அவள் கேட்டாள்.

நான் அமைதியாகப் பதில் சொன்னேன்.

இன்று மாலைக்குள் வங்கிப் பரிமாற்றம் வந்துவிடும் என்று அவளிடம் சொன்னேன்.

அந்தத் தன்னம்பிக்கை அவளை வியப்படையச் செய்தது.

அந்த உறுதி அவளை இன்னும் அதிகமாக வியப்படையச் செய்தது.

சில மணி நேரம் கழித்து நான் ஒரு நிர்வாக விளக்கக் கூட்டத்தில் கலந்துகொண்டேன்.

அறையில் உள்ளூர் நிர்வாகம் மட்டுமல்ல, Turin-ஐச் சேர்ந்த ஓர் இத்தாலிய நிர்வாகியான Global COO-வும் இருந்தார்.

என் அறிக்கையின் நகல்கள் விநியோகிக்கப்பட்டன.

எந்தச் செயல்பாட்டு விவரத்தையும் விவாதிப்பதற்கு முன், நான் ஒரு சுருக்கமான அறிக்கை விடுத்தேன்.

நாங்கள் காவல்துறை அல்ல.

நாங்கள் நீதித்துறை அதிகாரிகள் அல்ல.

ஆகவே தொடர்ந்து வருவது தகவல், குற்றச்சாட்டு அல்ல.

அந்த வேறுபாடு முக்கியமானது.

தலைமையின் நோக்கம் தண்டனை அல்ல.

தலைமையின் நோக்கம் கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மை.

அறிக்கை திருட்டிலிருந்து தொடங்கவில்லை.

அது பண்பாட்டிலிருந்து தொடங்கியது.

குடும்பங்கள்.

பொருளாதார அழுத்தங்கள்.

சமூக யதார்த்தம்.

மரபுவழி வந்த நடத்தைகள்.

அதன் பிறகே அது தளவாடம், கட்டுப்பாடுகள், சரக்கிருப்பு, பொருள் பெறும் நடைமுறைகள், பொருள் நகர்வுகள் ஆகியவற்றை ஆராய்ந்தது.

ஏனெனில் சூழல் இல்லாத எண்கள் கதையின் ஒரு பகுதியை மட்டுமே சொல்கின்றன.

அறை வழக்கத்துக்கு மாறாக அமைதியானது.

இனி யாரும் ஒன்பதாயிரம் யூரோவில் கவனம் செலுத்தவில்லை.

விவாதம் இன்னும் ஆழமான ஓர் இடத்துக்கு நகர்ந்திருந்தது.

பேசுபொருள் இனி ரொக்கம் அல்ல.

பேசுபொருள் கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மை.

டென்னிஸ் அழைப்பு

கூட்டம் முடிந்ததும், எதிர்பாராத ஒன்று நடந்தது.

Global COO இழப்புகளைப் பற்றிக் கேட்கவில்லை.

குற்றச்சாட்டுகளைப் பற்றிக் கேட்கவில்லை.

சட்ட நடவடிக்கையைப் பற்றிக் கேட்கவில்லை.

மாறாக, அவர் என்னிடம் ஓர் எளிய கேள்வி கேட்டார்:

"ஆறு மணிக்கு என்னுடன் டபுள்ஸ் டென்னிஸ் விளையாட வருகிறீர்களா?"

நான் ஏற்றுக்கொண்டேன்.

பல ஆண்டுகளுக்குப் பிறகுதான் அந்த அழைப்பின் முக்கியத்துவத்தைப் புரிந்துகொண்டேன்.

அந்தக் கூட்டத்தின் விளைவு உறுதி அல்ல.

அது நம்பிக்கை.

மனிதர்கள் எண்களைப் பின்தொடர்வது அரிது.

அவர்கள் நம்பகத்தன்மையைப் பின்தொடர்கிறார்கள்.

திறமையைப் பின்தொடர்கிறார்கள்.

தோற்றங்களைக் காப்பாற்றுவதற்குப் பதிலாக யதார்த்தத்தை எதிர்கொள்ளும் மனத்திண்மையைக் காட்டும் மனிதர்களைப் பின்தொடர்கிறார்கள்.

அந்த மதியம், பல முறையான மேலாண்மைப் பயிற்சிகள் ஒருபோதும் கற்றுத்தர முடியாத அளவுக்குத் தலைமையைப் பற்றி எனக்குக் கற்றுக்கொடுத்தது.

பன்னிரண்டாயிரம் யூரோ விலைப்பட்டியல்

நான் அலுவலகத்துக்குத் திரும்பியபோது, Raluca காத்திருந்தாள்.

இந்த முறை அவள் புன்னகைத்துக்கொண்டிருந்தாள்.

அந்த மதியத்தில் அவள் பன்னிரண்டாயிரம் யூரோ மதிப்புள்ள ஒரு விலைப்பட்டியலை வெளியிட்டிருந்தாள்.

அதைவிட முக்கியமாக, அதன் நகலை ஏற்கெனவே இத்தாலிய-ருமேனிய வங்கிக்கு அனுப்பியிருந்தாள்.

வங்கி அந்தத் தொகையை முன்கூட்டியே வழங்க ஒப்புக்கொண்டது.

வரிகள் செலுத்தப்படும்.

சம்பளங்கள் வழங்கப்படும்.

நெருக்கடி மறைந்துவிட்டது.

இருபத்து நான்கு மணி நேரத்துக்கு முன் எங்களுக்கு ஒன்பதாயிரம் யூரோ குறைவாக இருந்தது.

இப்போது பன்னிரண்டாயிரம் யூரோ கையில் இருந்தது.

அந்தப் பாடம் என்னுடன் தங்கிவிட்டது.

எல்லோரும் பற்றாக்குறையில் கவனம் செலுத்தியிருந்தார்கள்.

நான் கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மையில் கவனம் செலுத்தியிருந்தேன்.

பற்றாக்குறை விரைவாக மறைந்தது.

கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மை நிலைத்தது.

அந்த வேறுபாடு பின்னாளில் என் சிந்தனையின் அடித்தளங்களில் ஒன்றாக மாறியது.

பெரும்பாலான மேலாளர்கள் எண்களின் கைதிகளாகிவிடுகிறார்கள்.

நல்ல தலைவர்கள் அந்த எண்களை உருவாக்கும் அமைப்புகளைப் படிக்கிறார்கள்.

இருப்புநிலைக் குறிப்பு அறிகுறிகளைப் பதிவு செய்கிறது.

மனித நடத்தை காரணங்களை உருவாக்குகிறது.

Raluca-வின் கேள்வி

புறப்படுவதற்கு முன், Raluca என்னிடம் ஒன்று கேட்டாள்.

"நீங்கள் இதை எப்படிச் செய்தீர்கள்?"

"இது எப்படிச் சாத்தியமானது?"

நான் புன்னகைத்தேன்.

பிறகு அவளுக்கு ஒரு கதை சொன்னேன்.

நான் பிறந்தபோது, வயதான ஒரு செவிலியர் என் அம்மாவிடம், அவருடைய மகன் தனிச்சிறப்பான அதிர்ஷ்டசாலி என்று சொன்னாராம்.

பல ஆண்டுகள் கழித்து என் அம்மா அந்தக் கதையை எனக்குத் திரும்பச் சொன்னார்.

இருபது வயதில், அதைச் சரிபார்க்க அதே செவிலியரைத் தேடிக்கூடப் போனேன்.

அவர் அதை உறுதிப்படுத்தினார்.

Raluca விளக்கத்துக்காகக் காத்திருந்தாள்.

பிறகு நான் சொன்னேன்:

“என் அன்புக்குரியவளே, என் வாழ்க்கை முழுவதும் நான் அதிர்ஷ்டசாலியாக இருந்திருக்கிறேன்.”

“பணத்தால் அல்ல.”

“தற்செயலால் அல்ல.”

“ஏனெனில் நான் எப்போதும் நல்ல பெண்களைச் சந்தித்திருக்கிறேன்.”

நான் அவளை நோக்கிச் சுட்டிக்காட்டினேன்.

கவனம் செலுத்திய பெண்கள்.

கூர்ந்து கவனித்த பெண்கள்.

ஏதாவது தவறாக இருந்தபோது என்னை எச்சரித்த பெண்கள்.

பொறுப்பைத் தீவிரமாக எடுத்துக்கொண்ட பெண்கள்.

அறிக்கைகள் வெளிப்படுத்துவதற்கு முன்பே யதார்த்தம் வெளிப்பட உதவிய பெண்கள்.

முந்தைய மதியம் அவள் எனக்கு ஒரு பிரச்சினையைக் கொண்டுவந்திருந்தாள்.

அடுத்த மதியம் அவள் தீர்வை உருவாக்க உதவிக்கொண்டிருந்தாள்.

பல ஆண்டுகள் கழித்து, Braşov-இல் அந்த நாளை நினைக்கும்போது, வரியின் சரியான தொகை எனக்கு நினைவில்லை.

ஒவ்வொரு செயல்பாட்டு விவரமும் நினைவில்லை.

Raluca நினைவிருக்கிறாள்.

நம்பிக்கை நினைவிருக்கிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மை நினைவிருக்கிறது.

இறுதியில் இந்தக் கையெழுத்துப் பிரதியின் அடித்தளங்களில் ஒன்றாக மாறிய ஒரு பாடமும் நினைவிருக்கிறது.

முதல் கோட்பாடு

இருப்புநிலைக் குறிப்பு ஒரு பற்றாக்குறையைப் பதிவு செய்தது.

மனித நடத்தை அதை விளக்கியது.

கவனிப்பு அதைத் தீர்த்தது.

எண்கள் வழக்கமாக ஒரு கதையின் கடைசி அத்தியாயம் என்று Braşov-இல் அந்த இரவு எனக்குக் கற்றுக்கொடுத்தது.

முந்தைய அத்தியாயங்களை மனிதர்கள் எழுதுகிறார்கள்.

Wall Street காவியம் அந்த உணர்தலிலிருந்து பிறந்தது.

நிதியிலிருந்து அல்ல.

கணக்கியலிலிருந்து அல்ல.

மதிப்பீட்டிலிருந்து அல்ல.

ஓர் எளிய கேள்வியிலிருந்து:

எண்கள் தோன்றுவதற்கு முன் எண்களை உருவாக்குவது எது?

தொடர்ந்து வருவது அனைத்தும் அந்தக் கேள்விக்குப் பதில் சொல்லும் ஒரு முயற்சி.

அத்தியாயம் 2

முதல் சந்தை

முதல் சந்தை Wall Street அல்ல.

முதல் சந்தை Chicago Mercantile Exchange அல்ல.

முதல் சந்தை London, Frankfurt, Hong Kong, அல்லது Singapore அல்ல.

முதல் சந்தை மனிதனே.

பங்குச் சந்தைகள் இருப்பதற்கு முன்பே மனிதர்கள் பரிமாறிக்கொண்டார்கள். நிதி இருப்பதற்கு முன்பே மனிதர்கள் பேரம் பேசினார்கள். கணக்கியல் இருப்பதற்கு முன்பே மனிதர்கள் மதிப்பை நிர்ணயித்தார்கள்.

ஆகவே ஒவ்வொரு நிதி அமைப்பின் தோற்றத்தையும் ஓர் எளிய, பழமையான யதார்த்தத்துக்குப் பின்னோக்கிக் கண்டறியலாம்: ஒருவரிடம் ஏதோ ஒன்று இருக்கிறது, இன்னொருவர் அதை விரும்புகிறார், அந்தப் பரிமாற்றம் என்ன பொருள்பட வேண்டும் என்பதில் இருவரும் உடன்பட முயல்கிறார்கள்.

பை இங்கேதான் தொடங்குகிறது.

பணத்திலிருந்து அல்ல.

முதலீட்டு வங்கியியலிலிருந்து அல்ல.

டெரிவேட்டிவ்கள், வட்டி விகிதங்கள், இருப்புநிலைக் குறிப்புகள், அல்லது மதிப்பீட்டு மாதிரிகளிலிருந்து அல்ல.

அது மதிப்பிலிருந்தே தொடங்குகிறது.

இரண்டு பைகள்

சிறுவனாக இருந்தபோது, என் வாழ்நாள் முழுவதும் என்னுடன் இருக்கப்போகும் ஒரு கவனிப்பைக் கற்றுக்கொண்டேன்.

தோற்றத்தில், இரண்டு பைகள் ஒன்றுபோலவே இருக்கலாம்.

அதே பொருள்.

அதே வடிவம்.

அதே எடை.

அதே பெயர்.

ஆனாலும் அவற்றின் பொருள் முற்றிலும் வேறாக இருக்கலாம்.

ஒரு பையில் எண்கள் இருக்கலாம்.

இன்னொன்றில் பணம் இருக்கலாம்.

மொழி மாறாமல் இருக்கிறது.

உள்ளடக்கம் எல்லாவற்றையும் மாற்றுகிறது.

நிறுவனங்களின் உலகத்துக்குள் நுழையும் வரை அந்த வேறுபாடு அற்பமானதாகத் தோன்றுகிறது.

பெருநிறுவனங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் அதே தவறைச் செய்கின்றன.

அவை கொள்கலன்களை உள்ளடக்கங்களுடன் குழப்பிக்கொள்கின்றன.

நோக்கங்களை மறந்து கட்டமைப்புகளை அளவிடுகின்றன.

பொருள்களைப் புறக்கணித்து அமைப்புகளை மதிப்பிடுகின்றன.

நிதிச் சந்தைகளில் கொள்கலன் பெரும்பாலும் கண்ணுக்குத் தெரிகிறது.

உள்ளடக்கம் பெரும்பாலும் கண்ணுக்குத் தெரிவதில்லை.

கண்ணுக்குத் தெரியும் பை ஆண்டறிக்கையாகிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியாத பை நம்பிக்கையாகிறது.

இறுதியில் கண்ணுக்குத் தெரியாத பையே அதிக முக்கியமானது என்று நிரூபணமாகிறது.

சந்தைக்குக் கீழே உள்ள சந்தை

நிதிப் பகுப்பாய்வாளர்கள் அடிக்கடி சந்தைகளை, தர்க்கத்தால் மட்டுமே ஆளப்படும் புறநிலையான இயந்திரங்கள் போலப் பேசுகிறார்கள்.

யதார்த்தம் இன்னும் சிக்கலானது.

ஒவ்வொரு சந்தையும் இன்னும் ஆழமான ஒரு சந்தையின் மேல் நிற்கிறது.

ஒவ்வொரு பொருளுக்குக் கீழும் ஒரு மனிதத் தேவை இருக்கிறது.

ஒவ்வொரு கொள்முதலுக்குக் கீழும் ஓர் உந்துதல் இருக்கிறது.

ஒவ்வொரு முதலீட்டுக்குக் கீழும் ஓர் எதிர்பார்ப்பு இருக்கிறது.

ஒவ்வொரு எதிர்பார்ப்புக்குக் கீழும் ஒரு கதை இருக்கிறது.

மனிதர்கள் பொருட்களை வாங்குவதில்லை.

அவர்கள் தீர்வுகளை வாங்குகிறார்கள்.

அடையாளங்களை வாங்குகிறார்கள்.

உறுதியளிப்பை வாங்குகிறார்கள்.

சேர்ந்திருத்தலை வாங்குகிறார்கள்.

தொடர்ச்சியை வாங்குகிறார்கள்.

சில நேரங்களில் நம்பிக்கையை வாங்குகிறார்கள்.

ஆகவே வர்த்தகத் திரைகளில் தெரியும் எண்கள் சந்தையே அல்ல.

அவை மேற்பரப்புக்குக் கீழே நடக்கும் செயல்பாட்டின் அறிகுறிகள்.

உண்மையான சந்தை எப்போதும் மனித நடத்தையே.

பொருளின் பொருளாதாரம்

விலைகளை நிர்ணயிப்பதில் நிதி அமைப்புகள் வியக்கத்தக்க அளவில் திறம்படச் செயல்படுகின்றன.

பொருளை நிர்ணயிப்பதில் அவ்வளவு திறம்படச் செயல்படுவதில்லை.

ஒரு சொத்தின் விலை என்ன என்று ஒரு சந்தை நமக்குச் சொல்ல முடியும்.

மனிதர்கள் அதை ஏன் விரும்புகிறார்கள் என்று விளக்க அது தடுமாறுகிறது.

ஒரு சந்தை வருவாயைக் கணக்கிட முடியும்.

அன்பை அது எளிதில் கணக்கிட முடியாது.

ஒரு சந்தை நுகர்வை மதிப்பிட முடியும்.

விசுவாசத்தை மதிப்பிட அது தடுமாறுகிறது.

ஆனாலும் இந்தக் கண்ணுக்குத் தெரியாத சக்திகளால்தான் நிறுவனங்கள் உயிர்பிழைக்கின்றன.

நுகர்வோரின் நடத்தையை, அவர்கள் பொருட்கள், நிறுவனங்கள், பிராண்டுகள், அனுபவங்கள், உறவுகள் ஆகியவற்றுக்குக் கொடுக்கும் பொருள்களிலிருந்து முழுமையாகப் பிரிக்க முடியாது.

பொருள் மதிப்புக்கு முந்துகிறது.

மதிப்பு பொருளைப் பின்தொடர்கிறது.

அந்த வரிசை முக்கியம்.

முதலீட்டாளர்கள் உண்மையில் வாங்குவது என்ன

முதலீட்டாளர்கள் தங்களைச் சொத்துகளை வாங்குபவர்கள் என்று அடிக்கடி விவரிக்கிறார்கள்.

நடைமுறையில் அவர்கள் எதிர்காலத்தைப் பற்றிய அனுமானங்களை வாங்குகிறார்கள்.

ஒரு பங்குச் சான்றிதழ் வெறும் உரிமை மட்டுமல்ல.

அது நம்பிக்கை.

அது தன்னம்பிக்கை.

அது எதிர்பார்ப்பு.

இன்னும் வந்து சேராத ஓர் எதிர்கால விளைவை நோக்கிச் செலுத்தப்படும் நம்பிக்கை அது.

இந்தக் கவனிப்பு மூலதனச் சந்தைகளின் பொருளையே மாற்றுகிறது.

சந்தைகள் பணத்தை ஒதுக்கீடு செய்யும்
இயந்திரங்கள் மட்டுமல்ல.

அவை கூட்டு நம்பிக்கையை ஒழுங்கமைக்கும்
இயந்திரங்கள்.

ஒரு சொத்தின் விலை, கண்ணுக்குத் தெரியாத
எதிர்பார்ப்புகளின் கண்ணுக்குத் தெரியும்
வெளிப்பாடாகிறது.

எதிர்பார்ப்புகள் வலுப்படும்போது, விலைகள்
உயர்கின்றன.

எதிர்பார்ப்புகள் சரியும்போது, விலைகளும்
பின்தொடர்கின்றன.

ஆழமான சந்தை எப்போதும் உளவியல் சார்ந்ததாகவே
இருக்கிறது.

பையின் பாடம்

Wall Street காவியத்தின் முதல் கோட்பாட்டைப் பை
பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது.

ஒரு கொள்கலனை அதன் உள்ளடக்கத்துடன்
ஒருபோதும் குழப்பிக்கொள்ளாதீர்கள்.

ஓர் எண்ணை அதன் பொருளுடன் ஒருபோதும்
குழப்பிக்கொள்ளாதீர்கள்.

கட்டமைப்பை நோக்கத்துடன் ஒருபோதும்
குழப்பிக்கொள்ளாதீர்கள்.

கண்ணுக்குத் தெரிவதை முக்கியத்துவத்துடன்
ஒருபோதும் குழப்பிக்கொள்ளாதீர்கள்.

அளவீடுகளை அளக்க முடியும் என்பதால், நிதி உலகம்
இயல்பாகவே கவனிக்கக்கூடிய அளவீடுகளில் கவனம்

செலுத்துகிறது.

ஆனாலும் எந்த நிறுவனத்திலும் மிகுந்த
செல்வாக்குள்ள சில சக்திகளை எண்ணிக்கையில்
அளவிடுவது கடினமாகவே இருக்கிறது.

நம்பிக்கை.

நினைவு.

அங்கீகாரம்.

அடையாளம்.

பழக்கம்.

பொருள்.

இந்தக் கூறுகள் காலாண்டு விளக்கக்காட்சிகளில்
அரிதாகவே தோன்றுகின்றன.

ஆனாலும் அந்த விளக்கக்காட்சிகளைத் தயாரிக்கும்
அளவுக்கு நிறுவனங்கள் நீண்ட காலம்
உயிர்பிழைக்குமா என்பதை அவையே
தீர்மானிக்கின்றன.

ஆகவே பை ஒரு தொடக்கமாகவும் ஓர்
எச்சரிக்கையாகவும் செயல்படுகிறது.

தொடக்கம் எளியது:

எல்லாச் சந்தைகளும் மனித நடத்தையில்
தோன்றுகின்றன.

எச்சரிக்கையும் அதே அளவு எளியது:

நிறுவனங்கள் பையை அளப்பதில்
வெறிகொள்ளும்போது, அதற்குள் என்ன இருக்கிறது
என்பதை மறந்துவிடும் அபாயம் உண்டாகிறது.

அது நடந்தவுடன், பொருள் அமைதியாக மறைந்துகொண்டிருக்கும்போதே எண்கள் தொடர்ந்து வளரக்கூடும்.

அத்தியாயம் 3

சீருடைகள், இணக்கம், சேர்ந்திருத்தலின் விலை

நிதி உலகம் எப்போதுமே சீருடைகளை நேசித்திருக்கிறது.

சில சீருடைகள் கண்ணுக்குத் தெரிகின்றன.

சில தெரிவதில்லை.

கண்ணுக்குத் தெரியும் சீருடையை அடையாளம் காண்பது எளிது.

அடர் நிறச் சூட்.

மெருகேற்றப்பட்ட ஒரு ஜோடி காலணிகள்.

கவனமாகத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட கைக்கடிகாரம்.

தீவிரத்தன்மையைத் தெரிவிக்கத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட டை.

திறமையைத் தெரிவிக்க வடிவமைக்கப்பட்ட பேச்சு முறை.

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இவற்றை உருவாக்குவதால் இந்தச் சமிக்ஞைகள் பழக்கமானவை.

அவை நிச்சயமின்மையைக் குறைக்கின்றன.

அடையாளம் காண்பதை எளிதாக்குகின்றன.

உறுப்பினர் நிலையை நிலைநாட்டுகின்றன.

கண்ணுக்குத் தெரியாத சீருடை இன்னும் சக்தி வாய்ந்தது.

அது அங்கீகரிக்கப்பட்ட கருத்துகளால் ஆனது.

ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட அனுமானங்கள்.

அனுமதிக்கப்பட்ட மொழி.

எதிர்பார்க்கப்படும் லட்சியங்கள்.

பகிர்ந்துகொள்ளப்படும் அச்சங்கள்.

கண்ணுக்குத் தெரியாத ஆடை விதிமுறைகள் அரிதாகவே எழுதி வைக்கப்படுகின்றன.

ஆனாலும் அறைக்குள் இருக்கும் ஒவ்வொருவரும் அவற்றைப் புரிந்துகொள்கிறார்கள்.

யாராவது அவற்றை மீறும் அந்தக் கணமே, அமைப்பு எதிர்வினையாற்றுகிறது.

நிறுவனங்கள் ஏன் சீருடைகளை உருவாக்குகின்றன

எந்த நிறுவனமும் தீய நோக்கங்களுடன் தொடங்குவதில்லை.

மனிதர்கள் ஒழுங்கைத் தேடுவதால் ஆடை விதிமுறைகள் எழுகின்றன.

ஒழுங்கு அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

ஒழுங்கு ஒருங்கிணைப்பை மேம்படுத்துகிறது.

ஒழுங்கு பெரிய அமைப்புகளை நிர்வகிக்கக்கூடியவையாக ஆக்குகிறது.

ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு காலையும் புதிய விதிகளைக் கண்டுபிடிக்க முடிவு செய்தால், ஓர்

உலகளாவிய பெருநிறுவனம் இயங்க முடியாது.

ஆகவே தரநிலைகள் இருப்பது
புரிந்துகொள்ளக்கூடியதே.

தரநிலைகள் கேள்விக்கு அப்பாற்பட்ட உண்மைகளாக
உருமாறும்போதுதான் பிரச்சினை தோன்றுகிறது.

அந்தக் கணத்தில் இணக்கம் ஞானத்துடன்
குழப்பிக்கொள்ளப்படுகிறது.

உடன்பாடு அறிவுடன் குழப்பிக்கொள்ளப்படுகிறது.

கீழ்ப்படிதல் தலைமையுடன்
குழப்பிக்கொள்ளப்படுகிறது.

தொடக்கத்தில் செயல்திறனுக்குப் பயன்பட்டது
படிப்படியாகக் கவனிப்பை அடக்கத் தொடங்குகிறது.

நிறுவனம் இப்படிக் கேட்பதை நிறுத்துகிறது:

"இது உண்மையா?"

இப்படிக் கேட்கத் தொடங்குகிறது:

"இது ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்கதா?"

வேறுபாடு சிறியதாகத் தோன்றுகிறது.

அதன் விளைவுகள் மிகப் பெரியவை.

சேர்ந்திருத்தலின் பொருளாதாரம்

ஆடை விதிமுறை இறுதியில் சேர்ந்திருத்தலைப்
பற்றியது.

குழுக்களைச் சேர்ந்திருக்க வேண்டும் என்ற ஆழமான
விருப்பம் மனிதர்களுக்கு உண்டு.

அந்த விருப்பம் வணிகத்தைவிடப் பழமையானது.

நிதியைவிடப் பழமையானது.

அரசியலைவிடப் பழமையானது.

மனித வரலாற்றின் பெரும்பகுதியில், ஒரு குழுவிலிருந்து விலக்கப்படுவது உண்மையான ஆபத்தை உருவாக்கியது.

சேர்ந்திருத்தல் உயிர்பிழைத்தலை அதிகரித்தது.

அந்த உள்ளுணர்வு இன்னும் செயலில் இருக்கிறது.

ஆகவே மனிதர்கள் சூழல்களுக்குப் பொருந்தும்படி தங்களைச் சரிசெய்துகொள்கிறார்கள்.

மொழியை மாற்றிக்கொள்கிறார்கள்.

நடத்தையை மாற்றிக்கொள்கிறார்கள்.

தோற்றத்தை மாற்றிக்கொள்கிறார்கள்.

கருத்துகளை மாற்றிக்கொள்கிறார்கள்.

பெரும்பாலான நேரங்களில் இந்தத் தகவமைப்பு உணர்வின்றியே நடக்கிறது.

தான் சுதந்திரமான தேர்வுகளைச் செய்வதாக அந்த மனிதர் நம்புகிறார்.

ஆனாலும் அந்தத் தேர்வுகளில் பல, சுற்றியுள்ள அமைப்பின் எதிர்பார்ப்புகளுக்கான பதில்களே.

சந்தை ஒப்புக்கொள்வதைவிட அதிக முறை இணக்கத்துக்கு வெகுமதி அளிக்கிறது.

இணக்கம் எப்போதும் சரியானது என்பதால் அல்ல.

இணக்கத்தை முன்கூட்டியே கணிக்க முடியும் என்பதால்.

முன்கணிக்கக்கூடிய தன்மை நிச்சயமின்மையைவிடப் பாதுகாப்பாக உணரப்படுகிறது.

நிரந்தரத் தகவமைப்பின் விலை

தகவமைப்பு பயனுள்ளது.

நிரந்தரத் தகவமைப்பு ஆபத்தானது.

ஒவ்வொரு பங்கேற்பாளரும் உண்மைக்குப் பதிலாக ஏற்றுக்கொள்ளப்படுவதற்காகத் தன்னை மேம்படுத்தத் தொடங்கும்போது ஒரு நிறுவனம் நொறுங்கக்கூடியதாகிறது.

கேள்விகள் சங்கடமானவையாகின்றன.

சந்தேகம் விரும்பத்தகாததாகிறது.

நேர்மையான கருத்து வேறுபாடு தொழில் வாழ்க்கைக்கு அபாயமாகிறது.

படிப்படியாக, உண்மையான கவலைகள் பேசப்படாமலேயே இருக்க, எல்லோரும் ஒரே வரிசையில் நிற்பதுபோலத் தோன்றும் சூழலை நிறுவனம் உருவாக்குகிறது.

வெளியிலிருந்து பார்த்தால், அமைப்பு நிலையானதாகத் தெரிகிறது.

உள்ளிருந்து பார்த்தால், அது தோற்றங்களை மேலும் மேலும் சார்ந்திருக்கிறது.

வரலாறு முடிவில்லாத எடுத்துக்காட்டுகளைத் தருகிறது.

நிதி நெருக்கடிகள்.

பெருநிறுவனச் சரிவுகள்.

உத்தி சார்ந்த தோல்விகள்.

அவற்றில் பல, பிரச்சினைகளைத் தனிப்பட்ட முறையில் உணர்ந்தும் பொதுவில் மௌனமாக இருந்த அறிவாளிகளிடமிருந்தே தொடங்குகின்றன.

ஆடை விதிமுறையை மீறுவதன் விலை அவர்களுக்குப் புரிந்திருந்தது.

அமைதியாக இருப்பதன் மூலம் அவர்கள் அந்த விலையைச் செலுத்தினார்கள்.

வெளியாளின் அனுகூலம்

வெளியாட்களுக்குத் தனித்துவமான ஓர் அனுகூலம் உண்டு.

ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட அனுமானங்களில் அவர்கள் குறைவாகவே முதலீடு செய்திருக்கிறார்கள்.

அவர்கள் முழுமையாகச் சேர்ந்தவர்கள் அல்ல என்பதால், உள்ளிருப்பவர்கள் புறக்கணிக்கும் விவரங்களைக் கவனிக்கிறார்கள்.

ஒவ்வொரு பெரிய மாற்றமும், மற்றவர்கள் தானாகவே ஏற்றுக்கொண்ட ஒன்றை யாரோ ஒருவர் கேள்விக்குள்ளாக்குவதிலிருந்து தொடங்குகிறது.

வெளியாள் கேட்கிறார்:

இது ஏன் இப்படிச் செய்யப்படுகிறது?

இது ஏன் நம்பப்படுகிறது?

இது ஏன் சாத்தியமற்றதாகக் கருதப்படுகிறது?

உள்ளிருப்பவருக்கு அந்தக் கேள்விகளைக் கேட்கும் உந்துதல் பெரும்பாலும் இருப்பதில்லை.

அமைப்பு இயங்குகிறது.

ஊக்கத்தொகைகள் வேலை செய்கின்றன.

வெகுமதிகள் இருக்கின்றன.

தூரம் கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மையை உருவாக்குகிறது.

சீருடைகளுக்கு அப்பால் அடையாளம்

மிக வலிமையான மனிதர்களிடம், நிறுவனங்கள் அளவிடத் தடுமாறும் ஒரு பண்பு இருக்கிறது.

அடையாளம்.

அடையாளம் நற்பெயரிலிருந்து வேறுபட்டது.

நற்பெயர் என்பது மற்றவர்கள் நினைப்பது.

அடையாளம் என்பது வெளி அங்கீகாரம் மறையும்போது எஞ்சி நிற்பது.

வலுவான அடையாளம் உள்ள மனிதர், வெவ்வேறு சூழல்களுக்குள் அவற்றை உளவியல் ரீதியாகச் சார்ந்திருக்காமலே நுழைய முடியும்.

அவர் சீருடை அணியலாம்.

விதிகளைப் புரிந்துகொள்ளலாம்.

நிறுவனத்தை மதிக்கலாம்.

ஆனால் தகவமைப்பைத் தன் இருப்புடன் அவர் குழப்பிக்கொள்வதில்லை.

அவருடைய சுய உணர்வு அறையைச் சாராமல் உயிர்பிழைக்கிறது.

இது அசாதாரணமான மீள்திறனை உருவாக்குகிறது.

ஏனெனில் சூழ்நிலைகள் மாறும்போது, அவர் திசையையும் இழப்பதில்லை, நோக்கத்தையும் இழப்பதில்லை.

உடை மாறுகிறது.

அடையாளம் நிலைக்கிறது.

உண்மையான ஆடை விதிமுறை

ஆழமான ஆடை விதிமுறைக்கும் உடைக்கும் எந்தத் தொடர்பும் இல்லை.

அது அறிவுசார் துணிவைப் பற்றியது.

எதிர்பார்ப்புகளைத் திருப்திப்படுத்தக் கவனிப்புகளை உடனே சரிசெய்துகொள்ளாமல் யதார்த்தத்தைக் கவனிக்கும் திறன்.

மற்றவர்கள் பார்க்க விரும்பாததை அடையாளம் காணும் மனத்திண்மை.

சிக்கலான அமைப்புகளுக்குள் பங்கேற்கும்போதும் அடையாளத்தைக் காத்துக்கொள்ளும் ஒழுக்கம்.

இந்த வகைச் சுதந்திரம் அரிது.

அதற்கு மேதைமை தேவை என்பதால் அல்ல.

அதற்குச் சங்கடம் தேவை என்பதால்.

ஏற்றுக்கொள்ளுதல் எளிது.

கவனிப்பு கடினம்.

இணக்கத்துக்கு உடனே வெகுமதி கிடைக்கிறது.

சுதந்திரமான சிந்தனைக்குப் பெரும்பாலும் வெகு காலம் கழித்தே வெகுமதி கிடைக்கிறது.

சிலருக்கு அதற்கான அங்கீகாரம் ஒருபோதும் கிடைப்பதே இல்லை.

ஆனாலும் அர்த்தமுள்ள ஒவ்வொரு மாற்றமும், கூட்டம் ஒப்புக்கொள்வதற்கு முன்பே யதார்த்தத்தைப் பார்க்கத் துணியும் யாரோ ஒருவரிடமிருந்தே தொடங்குகிறது.

இறுதிச் சிந்தனை

ஆடை விதிமுறை நிறுவனங்களுக்கு எதிரான வாதம் அல்ல.

சேர்ந்திருத்தலை உண்மையுடன் குழப்பிக்கொள்வதற்கு எதிரான வாதம் அது.

நிறுவனங்களுக்குத் தரநிலைகள் தேவை.

சந்தைகளுக்கு விதிகள் தேவை.

நாகரிகங்களுக்குக் கட்டமைப்பு தேவை.

சவால் என்னவென்றால், அந்தக் கட்டமைப்புகள் ஏன் இருக்கின்றன என்பதை நினைவில் வைத்திருப்பதுதான்.

ஒரு சூட் திறமையை உருவாக்குவதில்லை.

ஒரு பதவிப் பெயர் ஞானத்தை உருவாக்குவதில்லை.

ஒரு படிநிலை தலைமையை உருவாக்குவதில்லை.

இணக்கம் உண்மையை உருவாக்குவதில்லை.

ஆடை விதிமுறையின் நோக்கம் ஒருங்கிணைப்பாக இருக்க வேண்டும்.

அது சிந்தனைக்கு மாற்றாக ஆகும் கணத்திலேயே, எந்த நிறுவனத்தைப் பாதுகாக்க அது

வடிவமைக்கப்பட்டதோ அதையே அது
பலவீனப்படுத்தத் தொடங்குகிறது.

இதுதான் பாடம்.

சீருடைகள் முக்கியம்.

அடையாளம் அதைவிட முக்கியம்.

அத்தியாயம் 4

அணுகல், தடைகள், வாய்ப்பின் கட்டடக்கலை

நிதி உலகம் பணத்தைப் பற்றி விவாதிப்பதில்
பெருமளவு நேரத்தைச் செலவிடுகிறது.

அது மூலதனத்தை விவாதிக்கிறது.

மதிப்பீட்டை விவாதிக்கிறது.

கடனை விவாதிக்கிறது.

வருவாயை விவாதிக்கிறது.

ஆனாலும் மனித விவகாரங்களில் மிகச் சக்தி வாய்ந்த
மாறிகளில் ஒன்று வியக்கத்தக்க அளவில் குறைந்த
கவனத்தையே பெறுகிறது.

அணுகல்.

நாகரிகத்தின் கதை வெறும் செல்வத்தின் கதை அல்ல.

அது அணுகலின் கதை.

யார் உள்ளே நுழைய முடியும்.

யார் காத்திருக்க வேண்டும்.

யாரிடம் தகவல் இருக்கிறது.

யாருக்குத் தகவல் தாமதமாகக் கிடைக்கிறது.

யார் அழைக்கப்படுகிறார்.

யார் அறைக்கு வெளியே இருக்கிறார்.

பணம் கண்ணுக்குத் தெரிவதற்கு வெகு முன்பே,
அணுகல் பற்றிய கேள்வி பெரும்பாலும்
விளைவுகளைத் தீர்மானித்துவிடுகிறது.

அதனால்தான் *உள்ளே அல்லது வெளியே* Wall Street
காவியத்தில் மையமான இடத்தைப் பிடிக்கிறது.

ஏனெனில் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இறுதியில்
கதவுகளின் ஓர் அமைப்பு.

சில திறந்திருக்கின்றன.

சில மூடியிருக்கின்றன.

சில கண்ணுக்குத் தெரிகின்றன.

சில இருப்பதுபோலக்கூடத் தெரிவதில்லை.

மறைந்திருக்கும் நாணயம்

பணம் ஒரு நாணயம்.

அணுகலும் ஒரு நாணயமே.

வேறுபாடு என்னவென்றால், உரையாடலுக்குள் பணம்
நுழைவதற்கு முன்பே அணுகல் வழக்கமாகச்
செயல்படுகிறது.

ஒருவரிடம் மூலதனம் இருக்கலாம், ஆனால் அணுகல்
இல்லாமல் இருக்கலாம்.

இன்னொருவரிடம் மிகக் குறைந்த மூலதனமே
இருக்கலாம், ஆனால் அசாதாரணமான அணுகல்
இருக்கலாம்.

இரண்டாமவரே அடிக்கடி அதிகச் செல்வாக்கை அடைகிறார்.

யாருக்கு வாய்ப்புகள் கிடைக்கின்றன என்பதை அணுகல் தீர்மானிக்கிறது.

யார் உரையாடலுக்குள் நுழைகிறார் என்பதை அணுகல் தீர்மானிக்கிறது.

யார் முதலில் அறிந்துகொள்கிறார் என்பதை அணுகல் தீர்மானிக்கிறது.

மற்றவர்கள் வெறுமனே கவனித்துக்கொண்டிருக்க, யார் பங்கேற்கிறார் என்பதை அணுகல் தீர்மானிக்கிறது.

உலகம் செல்வத்தை இறுதி அனுகூலமாக அடிக்கடி முன்வைக்கிறது.

உண்மையில், செல்வமும் அணுகலும் எப்போதும் ஒன்றல்ல.

சில நேரங்களில் அணுகல் செல்வத்தை உருவாக்குகிறது.

சில நேரங்களில் செல்வத்தால் அணுகலை வாங்க முடிவதில்லை.

அந்த வேறுபாடு முக்கியம்.

கதவு

குறிப்பிடத்தக்க ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும் கதவுகள் உண்டு.

சில கதவுகள் பௌதிகமானவை.

பெருநிறுவனத் தலைமையகங்கள்.

இயக்குநர் குழு அறைகள்.

அரசு அலுவலகங்கள்.

பல்கலைக்கழகங்கள்.

தனியார் மன்றங்கள்.

முதலீட்டுக் குழுக்கள்.

சில கதவுகள் அறிவுசார்ந்தவை.

அறிவு.

கல்வி.

அனுபவம்.

சிறப்புத் துறை மொழி.

தொழில்நுட்பத் திறமை.

சில கதவுகள் உறவுசார்ந்தவை.

நம்பிக்கை.

பரிந்துரைகள்.

அறிமுகங்கள்.

நம்பகத்தன்மை.

நற்பெயர்.

சுவாரசியமான கேள்வி, எந்தக் கதவுகள் இருக்கின்றன என்பது அல்ல.

சுவாரசியமான கேள்வி, அவற்றை யார் கட்டுப்படுத்துகிறார்கள் என்பதுதான்.

ஏனெனில் அணுகலைக் கட்டுப்படுத்துபவர்,
கண்ணுக்குத் தெரியும் பதவிப் பெயரை
வைத்திருப்பவரைவிட அடிக்கடி அதிகச்
செல்வாக்கைச் செலுத்துகிறார்.

அணுகலாகத் தகவல்

சந்தைகள் மூலதனத்தால் இயங்குவதுபோலத்
தோன்றுகின்றன.

நடைமுறையில் அவை பெரும்பாலும் தகவலால்
இயங்குகின்றன.

ரகசியத் தகவல் அல்ல.

சட்டவிரோதத் தகவல் அல்ல.

வெறுமனே, முன்கூட்டியே பெறப்பட்ட, இன்னும்
துல்லியமாகப் புரிந்துகொள்ளப்பட்ட, இன்னும்
தெளிவாக விளங்கிக்கொள்ளப்பட்ட தகவல்.

இன்று எடுக்கப்படும் ஒரு முடிவு நேற்று பெறப்பட்ட
தகவலைச் சார்ந்திருக்கலாம்.

அதே தகவல் அடுத்த மாதம் வந்தால், அதே முடிவு
சாத்தியமற்றதாகிவிடுகிறது.

நேரம் மதிப்பை மாற்றுகிறது.

அணுகல் ஏன் அடிப்படையானதாகவே இருக்கிறது
என்பதை நேரத்தின் முக்கியத்துவம் விளக்குகிறது.

கூட்டத்துக்கு முன்பே ஒரு நிலைமையைப்
புரிந்துகொள்வது ஓர் அனுகூலம்.

கூட்டத்துக்குப் பின் புரிந்துகொள்வது ஓர் அறிக்கை.

அந்த வேறுபாடுதான் பங்கேற்பைக் கவனிப்பிலிருந்து பிரிக்கிறது.

உள்ளே

உள்ளே இருப்பது என்றால் வெறும் உடல் இருப்பைவிட அதிகம்.

அது அமைப்பின் மொழியைப் புரிந்துகொள்வது.

ஒவ்வொரு தொழிலுக்கும் ஒரு மொழி உண்டு.

ஒவ்வொரு நிறுவனத்துக்கும் அனுமானங்கள் உண்டு.

ஒவ்வொரு அமைப்புக்கும் கண்ணுக்குத் தெரியாத விதிகள் உண்டு.

அவற்றைப் புரிந்துகொள்பவர்கள் திறம்பட நகர்கிறார்கள்.

புரிந்துகொள்ளாதவர்கள் உராய்வைச் சந்திக்கிறார்கள்.

ஆகவே உள்ளே இருப்பது பரிச்சயத்தைக் குறிக்கிறது.

முடிவுகள் எப்படி எடுக்கப்படுகின்றன என்று நீங்கள் புரிந்துகொள்கிறீர்கள்.

ஊக்கத்தொகைகளைப் புரிந்துகொள்கிறீர்கள்.

மனிதர்கள் சொல்வதைப் புரிந்துகொள்கிறீர்கள்.

மனிதர்கள் சொல்லத் தவிர்ப்பதையும் புரிந்துகொள்கிறீர்கள்.

இந்த அறிவு கையேடுகளில் அரிதாகவே தோன்றுகிறது.

அது அனுபவத்தின் வழியாக எழுகிறது.

வெளியே

வெளியே இருக்கும் நிலைக்குப் பாதகங்கள் உண்டு.

பலங்களும் உண்டு.

உள்ளிருப்பவர்கள் விவரங்களைப் பார்க்கிறார்கள்.

வெளியாட்கள் பெரும்பாலும் வடிவங்களைப் பார்க்கிறார்கள்.

உள்ளிருப்பவர்கள் அனுமானங்களுடன் பழகிவிடுகிறார்கள்.

வெளியாட்கள் அவற்றைக் கேள்விக்குள்ளாக்க அதிகத் திறன் கொண்டவர்கள்.

உள்ளிருப்பவர்கள் செயல்திறனைப் பெறுகிறார்கள்.

வெளியாட்கள் கண்ணோட்டத்தைத் தக்கவைத்துக்கொள்கிறார்கள்.

மிக ஆரோக்கியமான நிறுவனங்களுக்கு இரண்டு கண்ணோட்டங்களும் தேவை.

முழுக்க உள்ளிருப்பவர்களால் ஆன ஓர் அமைப்பு படிப்படியாகத் தன்னைப் பற்றியே குருடாகிவிடுகிறது.

முழுக்க வெளியாட்களால் ஆன ஓர் அமைப்புக்குச் செயல்பாட்டு ஒத்திசைவு இருப்பதில்லை.

இரண்டு நிலைகளுக்கும் இடையே உரையாடலைத் தக்கவைப்பதிலிருந்து ஞானம் எழுகிறது.

கதவுகளைக் கட்டுதல்

பெரும்பாலான மனிதர்கள் அணுகலுக்காகக் காத்திருப்பதிலேயே வாழ்க்கையைக் கழிக்கிறார்கள்.

ஒரு சிறிய எண்ணிக்கையினர் அணுகலைக் கட்டுகிறார்கள்.

இந்த வேறுபாடு எல்லாவற்றையும் மாற்றுகிறது.

அனுமதிக்காகக் காத்திருப்பவர் இருக்கும் கட்டமைப்புகளைச் சார்ந்தே இருக்கிறார்.

கதவுகளைக் கட்டுபவர் மாற்று வழிகளை உருவாக்குகிறார்.

ஒவ்வொரு பெரிய புத்தாக்கமும் இந்த வடிவத்தைப் பின்பற்றுகிறது.

யாரோ ஒருவர் மூடிய ஓர் அமைப்பைச் சந்திக்கிறார்.

என்றென்றும் நுழைவு கோரிக்கொண்டிருப்பதற்குப் பதிலாக, அவர் இன்னொரு நுழைவாயிலை உருவாக்குகிறார்.

திரும்பிப் பார்க்கும்போது விளைவு வெளிப்படையாகத் தெரிகிறது.

தொடக்கத்தில் அது வழக்கமாக நியாயமற்றதாகத் தோன்றுகிறது.

கதவுகளைத் தட்டுவதோடு நின்றுவிடாமல் அவற்றைக் கட்டும் திறன், எந்தத் துறையிலும் மிக மதிப்புமிக்க உத்தித் திறன்களில் ஒன்று.

உரிமையாளரின் கண்ணோட்டம்

ஊழியர்கள் பெரும்பாலும் பதவிகளின் அடிப்படையில் சிந்திக்கிறார்கள்.

மேலாளர்கள் துறைகளின் அடிப்படையில் சிந்திக்கிறார்கள்.

முதலீட்டாளர்கள் சொத்துகளின் அடிப்படையில் சிந்திக்கிறார்கள்.

உரிமையாளர்கள் வேறு விதமாகச் சிந்திக்கிறார்கள்.

உரிமையாளர்கள் அமைப்புகளின் அடிப்படையில் சிந்திக்கிறார்கள்.

மிகப் பெரிய உத்தி அனுகூலம், போட்டியாளர்களைவிட அதிக வளங்களை வைத்திருப்பதிலிருந்து அல்ல, போட்டியாளர்களுக்குக் கிடைக்காத பாதைகளை வடிவமைப்பதிலிருந்தே அடிக்கடி எழுகிறது என்று அவர்கள் புரிந்துகொள்கிறார்கள்.

ஓர் உரிமையாளர் கதவுகளைப் படிக்கிறார்.

ஓர் உரிமையாளர் இடையூறுப் புள்ளிகளைப் படிக்கிறார்.

ஓர் உரிமையாளர் தகவல், நம்பிக்கை, வாய்ப்பு ஆகியவற்றின் ஓட்டங்களைப் படிக்கிறார்.

இந்தக் கண்ணோட்டத்திலிருந்து, கேள்வி இடம் மாறுகிறது.

இனி இப்படி அல்ல:

"நான் எப்படி உள்ளே நுழைவது?"

மாறாக:

"நான் எப்படிப் புதிய நுழைவாயிலை உருவாக்குவது?"

அந்தக் கேள்வி உத்தியை முழுமையாக மாற்றுகிறது.

இறுதிச் சிந்தனை

பணத்தை எண்ணுவது எளிது என்பதால் உலகம் முடிவில்லாமல் பணத்தைப் பற்றிப் பேசுகிறது.

அணுகலை அளப்பது இன்னும் கடினம்.

ஆனாலும் பணம் பொருத்தமானதாக ஆவதற்கு முன்பே அணுகல் அடிக்கடி விளைவுகளைத் தீர்மானித்துவிடுகிறது.

ஆழமான அனுகூலம் எப்போதும் உரிமை அல்ல.

அது கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மை.

மற்றவர்களுக்கு மறைந்திருக்கும் வாய்ப்புகள், உறவுகள், தகவல், பாதைகள் ஆகியவற்றைப் பார்க்கும் திறன்.

இதுவே *உள்ளே அல்லது வெளியே*-இன் பாடம்.

நாகரிகம் வெறும் சந்தைகளின் தொகுப்பு அல்ல.

அது கதவுகளின் தொகுப்பு.

சிலர் பூட்டுகளை வெறித்துப் பார்ப்பதில் வாழ்க்கையைக் கழிக்கிறார்கள்.

மற்றவர்கள் சாவிகளைத் தேடுவதில் வாழ்க்கையைக் கழிக்கிறார்கள்.

அரிதான சிலர் புதிய கதவுகளைக் கட்ட முடிவு செய்கிறார்கள்.

அந்த மனிதர்கள்தான் அடிக்கடி முழுக் கட்டடத்தின் கட்டடக்கலையையே மாற்றுகிறார்கள்.

அத்தியாயம் 5

அங்கீகாரம், உறவு, விலைக்கு அப்பாற்பட்ட மதிப்பு

நவீனப் பொருளாதாரங்கள் பரிவர்த்தனைகளின் மேல் கட்டப்பட்டிருக்கின்றன.

ஒவ்வொரு நாளும், வாங்குபவர்களுக்கும் விற்பவர்களுக்கும், முதலாளிகளுக்கும்

ஊழியர்களுக்கும், நிறுவனங்களுக்கும் தனிமனிதர்களுக்கும் இடையே கோடிக்கணக்கான பரிமாற்றங்கள் நடக்கின்றன.

இந்தப் பரிமாற்றங்களின் மொழி விலை.

விலை ஒருங்கிணைப்பை அனுமதிக்கிறது.

விலை ஒப்பீட்டை அனுமதிக்கிறது.

விலை செயல்திறனை அனுமதிக்கிறது.

விலை இல்லாமல், பெரிய சந்தைகள் இயங்கத் தடுமாறும்.

ஆனாலும் நிதி அமைப்புகள் அரிதாகவே கேட்கும் ஒரு கேள்வி இருக்கிறது:

மதிப்பு விலையை மிஞ்சும்போது என்ன நடக்கிறது?

ஒரு டாலர் நெறிமுறை அந்தக் கேள்வியிலிருந்து தொடங்குகிறது.

இது பணத்தைப் பற்றிய கோட்பாடு அல்ல.

இது அங்கீகாரத்தைப் பற்றிய கோட்பாடு.

பணம் செலுத்துதலுக்கும் அங்கீகாரத்துக்கும் உள்ள வேறுபாடு

பணம் கைமாறும்போது பெரும்பாலான பரிவர்த்தனைகள் முடிந்துவிடுகின்றன.

உறவு நிறைவடைகிறது.

கடமை மறைகிறது.

பரிமாற்றம் முடிந்தது.

அங்கீகாரம் வேறு விதமாகச் செயல்படுகிறது.

அங்கீகாரம் பரிவர்த்தனைக்கு அப்பாலும் நீள்கிறது.

அங்கீகாரம் இன்னொரு மனிதரின் இருப்பை ஒப்புக்கொள்கிறது.

அது சொல்கிறது:

"நான் உங்களைப் பார்க்கிறேன்."

"இந்தப் பரிமாற்றத்தின் பொருளை நான் புரிந்துகொள்கிறேன்."

"இந்தத் தொடர்பு, அதனுடன் இணைந்த நிதி மதிப்புக்கு அப்பாலும் முக்கியமானது."

வேறுபாடு சிறியதாகத் தோன்றுகிறது.

அதன் விளைவுகள் குறிப்பிடத்தக்கவை.

பணம் செலுத்துதல் ஒரு கணக்கைத் தீர்க்கிறது.

அங்கீகாரம் ஓர் உறவைத் தொடங்குகிறது.

சந்தைகள் ஏன் எண்களை விரும்புகின்றன

சந்தைகள் இயல்பாகவே அளவிடக்கூடிய மாறிகளை விரும்புகின்றன.

வருவாய்.

லாபம்.

வளர்ச்சி.

சந்தைப் பங்கு.

சொத்துகள்.

பொறுப்புகள்.

இந்தக் குறிகாட்டிகளைத் துல்லியமாக வெளிப்படுத்த முடியும் என்பதால் அவை பயனுள்ளவை.

அங்கீகாரம் துல்லியத்துக்குக் கட்டுப்படுவதில்லை.

நம்பிக்கையை முழுமையாக அளக்க முடியாது.

மரியாதையை முழுமையாக அளக்க முடியாது.

அன்பை முழுமையாக அளக்க முடியாது.

நினைவை முழுமையாக அளக்க முடியாது.

ஆனாலும் மனிதர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையின் பெரும்பகுதியை இதே சக்திகளைச் சுற்றியே அமைத்துக்கொள்கிறார்கள்.

ஒருவர் ஒரு பரிவர்த்தனையை மறந்துவிடலாம்.

உண்மையான அங்கீகாரத்தை அவர் அரிதாகவே மறக்கிறார்.

அந்த அனுபவம் கணக்கியலைத் தொடாமல் அடையாளத்தைத் தொடுவதால் நினைவு நிலைக்கிறது.

இதுவே ஒரு டாலர் நெறிமுறை ஆராயும் நிலப்பரப்பு.

குறியீட்டுப் பரிமாற்றம்

நாகரிகங்கள் குறியீட்டுப் பரிமாற்றங்களால் நிறைந்திருக்கின்றன.

ஒரு கைகுலுக்கல்.

ஒரு கையொப்பம்.

ஒரு பரிசு.

ஒரு கடிதம்.

ஒரு பதக்கம்.

ஒரு குடும்பப் பாரம்பரியப் பொருள்.

ஒரு புகைப்படம்.

பண மதிப்பு பெரும்பாலும் இரண்டாம் பட்சமாகவே இருக்கிறது.

குறியீட்டு மதிப்பு முதன்மையாகிறது.

முக்கியமானது அந்தப் பொருள் அல்ல.

அந்தப் பொருள் எதைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது என்பதே முக்கியம்.

குறியீடுகள் பகுத்தறிவற்றவை போலத் தோன்றுவதால் உலகம் அவற்றை அடிக்கடி குறைத்து மதிப்பிடுகிறது.

ஆனாலும் நிறுவனங்கள், நாடுகள், மதங்கள், குடும்பங்கள், பிராண்டுகள் எல்லாமே குறியீட்டுக் கட்டமைப்புகளைச் சார்ந்திருக்கின்றன.

குறியீடுகளை அகற்றுங்கள், கட்டமைப்பு பலவீனமடையத் தொடங்குகிறது.

குறியீடு பொருளைச் சுமக்கிறது.

பொருள் தொடர்ச்சியைச் சுமக்கிறது.

தொடர்ச்சி அடையாளத்தைச் சுமக்கிறது.

அன்னை Gillette பணம் செலுத்திய பரிசு

என் மனைவி Elisabetta எங்கள் இரட்டைக் குழந்தைகளைக் கருவில் சுமந்தபோது, எங்கள் மகப்பேறு மருத்துவர் Paolo Puglia.

Paolo கர்ப்பகாலம் முழுவதையும்
கவனித்துக்கொண்டார்.

காலப்போக்கில், ஒரு தொழில்முறை உறவு நட்பாக
மாறியது.

தொடக்கத்தில் நான் ஒரு மருத்துவர் என்று அவர்
உறுதியாக நம்பினார்.

ஆலோசனைகளின்போது என்னைத் தன் அருகில்
அழைத்து, நடைமுறைகளையும், சொற்களையும்,
மருத்துவ விவரங்களையும் விளக்குவார்.

இறுதியில் நான் அவரை நிறுத்த வேண்டியிருந்தது.

சிரித்துக்கொண்டே அவரிடம் சொன்னேன்:

"Paolo, நான் சவரப் பிளேடுகள் விற்கிறேன்."

"என்ன டாக்டர்?"

இருவரும் சிரித்தோம்.

தவறான புரிதல் மறைந்தது.

நட்பு நிலைத்தது.

எந்தப் பரிசோதனையும் உறுதிப்படுத்துவதற்கு வெகு
முன்பே, நாங்கள் இரட்டைக் குழந்தைகளை
எதிர்பார்க்கிறோம் என்று நான் வலியுறுத்தினேன்.

Paolo அல்ட்ராசவுண்டை நம்ப விரும்பினார்.

ஒரு நாள் நான் ஏன் அவ்வளவு உறுதியாக இருக்கிறேன்
என்று அவர் கேட்டார்.

நான் உடனே பதில் சொன்னேன்.

"என் தாத்தாவுக்கு இரட்டைக் குழந்தைகள் பிறந்தன."

“என் அப்பாவுக்கு இரட்டைக் குழந்தைகள் பிறந்தன.”

“எனக்கும் இரட்டைக் குழந்தைகள் பிறக்கும்.”

“அதோடு, Gillette பல ஆண்டுகளாக அதே விளம்பரச் சலுகையுடன் எனக்குப் பயிற்சி கொடுத்தது:”

“இரண்டு எடுங்கள், ஒன்றுக்குப் பணம் செலுத்துங்கள்.”

Paolo புன்னகைத்தார்.

பிறகு அல்ட்ராசவுண்ட் நாள் வந்தது.

அவர் ஒரு முறை பரிசோதித்தார்.

பிறகு மீண்டும்.

பிறகு மூன்றாவது முறை.

இறுதியில் என்னைப் பார்த்துச் சொன்னார்:

“அடச்சே, Nando.”

“இரட்டைக் குழந்தைகள்தான்.”

“அட நரகமே.”

இரட்டைக் குழந்தைகள் பிறந்தன.

Paolo தொடர்ந்து கட்டணம் வாங்க மறுத்தார்.

கணக்கைத் தீர்க்க நான் எத்தனை முறை முயன்றாலும், அவர் வெறுமனே மறுத்தார்.

“கவலைப்படாதீர்கள்.”

“நான் இப்படித்தான்.”

இருக்கலாம்.

ஆனால் நான் அப்படி அல்ல.

நன்றிக் கடன்களுடன் நான் எப்போதுமே போராடியிருக்கிறேன்.

அதே நேரத்தில், தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட சில்லறை வணிகக் கணக்குகளில் Oral-B-ஐ அறிமுகப்படுத்துவதை விரைவுபடுத்த Gillette ஒரு வணிக முயற்சியைத் தொடங்கியிருந்தது.

என் வாடிக்கையாளர்களில் ஒருவரான Franco பன்னிரண்டு பல்பொருள் அங்காடிகளுக்குச் சொந்தக்காரர்.

அந்தத் திட்டத்தை ஆதரிக்க என் பகுதி மேலாளர் ஆறாயிரம் யூரோ விளம்பர வளங்களை ஒதுக்கியிருந்தார்.

வெறுமனே பணத்தைக் கைமாற்றிக் கொடுக்கும் யோசனை எனக்குப் பிடிக்கவில்லை.

நடத்தைக்கு அடிக்கடி ரொக்கமாக வெகுமதி அளித்தால், மனிதர்கள் இறுதியில் அந்த நடத்தையை மதிப்பதை நிறுத்திவிட்டு அடுத்த பணத்துக்காகக் காத்திருக்கத் தொடங்குகிறார்கள்.

ஆகவே நான் வேறொரு தீர்வைத் தேடினேன்.

Franco சமீபத்தில்தான் திருமணம் செய்திருந்தார்.

Braun எங்கள் பொருள் வரிசையின் ஒரு பகுதியாக இருந்தது.

நான் வேறு விதமான ஓர் ஏற்பாட்டை முன்மொழிந்தேன்.

Braun பொருட்களின் ஒரு பகுதி Franco-விடமே இருந்தது.

மற்ற பகுதி வேறொரு பாதையில் சென்றது.

ஒரு கூரியர் அதை நேரடியாக Paolo-விடம் கொண்டு சேர்த்தார்.

வேடிக்கை என்னவென்றால், சம்பந்தப்பட்ட யாருக்கும் அந்த ஏற்பாடு முழுமையாக வசதியாக இல்லை.

அந்த ஏற்பாட்டின் ஒரு பகுதி எப்படியோ தனிப்பட்ட முறையில் எனக்குச் சொந்தமானது என்று Franco உறுதியாக நம்பினார்.

Paolo எதையும் ஒருபோதும் கேட்டதில்லை.

நானோ, பணத்தால் தீர்க்க முடியாத ஒரு கடனைத் திருப்பிச் செலுத்த முயன்றுகொண்டிருந்தேன், அவ்வளவுதான்.

இறுதியில், மிகக் குறிப்பிடத்தக்க விவரம் இதுதான்:

நான் எதுவும் செலுத்தவில்லை.

Franco எதுவும் செலுத்தவில்லை.

Paolo எதுவும் செலுத்தவில்லை.

அன்னை Gillette எல்லாவற்றுக்கும் பணம் செலுத்தினார்.

விளம்பரச் சலுகை.

Braun பொருட்கள்.

திருமணப் பரிசு.

மறைமுகமாக, Paolo கட்டணம் வாங்க மறுத்த மருத்துவப் பரிசோதனைகளும்கூட.

பல ஆண்டுகள் கழித்தும், அதை நினைக்கும்போது இன்னும் புன்னகைக்கிறேன்.

அதிகாரப்பூர்வமாக, கணக்கியல் அமைப்பு ஒரு விளம்பர முதலீட்டைப் பதிவு செய்தது.

என் நினைவு முற்றிலும் வேறொன்றைப் பதிவு செய்தது.

நன்றியுணர்வு.

நன்றியுணர்வு ஒருபோதும் கணக்கியல் விதிகளுக்குக் கீழ்ப்படிந்ததில்லை.

தூய பரிவர்த்தனைச் சிந்தனையின் பிரச்சினை

ஒவ்வொரு தொடர்பும் வெறும் பரிவர்த்தனையாக மாறும்போது, முக்கியமான ஒன்று மறைந்துவிடுகிறது.

உறவு தற்காலிகமாகிறது.

தொலைநோக்கு குறுகிய காலமாகிறது.

எல்லாமே பேரம் பேசக்கூடியதாகிறது.

எல்லாமே மாற்றீடு செய்யக்கூடியதாகிறது.

விளைவு திறம்பட இருக்கலாம்.

அது அரிதாகவே விசுவாசத்தை உருவாக்குகிறது.

உறவுகளால்தான் மனிதர்கள் தங்குகிறார்கள்.

நம்பிக்கையால்தான் வாடிக்கையாளர்கள் திரும்பி வருகிறார்கள்.

நோக்கத்தால்தான் ஊழியர்கள் தங்குகிறார்கள்.

அங்கீகாரத்தால்தான் சமூகங்கள் உயிர்பிழைக்கின்றன.

முற்றிலும் பரிவர்த்தனை சார்ந்த அமைப்புகள் இந்த விளைவுகளை உருவாக்கத் தடுமாறுகின்றன.

அவை செயல்பாட்டை உருவாக்குகின்றன.

இயக்கத்தை உருவாக்குகின்றன.

பரிமாற்றத்தை உருவாக்குகின்றன.

ஆனால் பற்றை உருவாக்க அவை அடிக்கடி தடுமாறுகின்றன.

பற்று நீண்டகால மூலதனத்தின் மிகச் சக்தி வாய்ந்த வடிவங்களில் ஒன்று.

ஒரு டாலர் ஏன் முக்கியம்

ஒரு டாலர் நெறிமுறை தொகையில் கவனம் செலுத்துவதில்லை.

அது பொருளில் கவனம் செலுத்துகிறது.

ஒரு டாலர் வேண்டுமென்றே சிறியது.

அதன் பொருளாதார மதிப்பு வரம்புக்குட்பட்டது.

அதன் குறியீட்டு மதிப்பு வரம்பற்றதாக இருக்கலாம்.

ஒரு குறியீட்டுப் பரிமாற்றம் உரையாடலிலிருந்து செல்வத்தை அகற்றிவிடுகிறது.

கோடீஸ்வரருக்கும் தொழிலாளிக்கும் வெவ்வேறு நிதி யதார்த்தங்கள் உண்டு.

ஆனாலும் இருவரும் ஒரே அங்கீகாரச் செயலில் பங்கேற்க முடியும்.

ஆகவே இந்த நெறிமுறை அந்தஸ்தைச் சமன்படுத்துகிறது.

அது கவனத்தை வளங்களிலிருந்து விலக்கி ஒப்புதலை நோக்கித் திருப்புகிறது.

இப்படி அல்ல:

"உங்களிடம் எவ்வளவு இருக்கிறது?"

மாறாக:

"இந்த உறவின் மதிப்பை நீங்கள் அங்கீகரிக்கிறீர்களா?"

அந்தக் கேள்வி வேறொரு தளத்தில் செயல்படுகிறது.

அங்கீகாரப் பேரேடு

நிறுவனங்கள் நிதி இருப்புநிலைக் குறிப்புகளைப் பராமரிக்கின்றன.

மனிதர்கள் கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்புகளைப் பராமரிக்கிறார்கள்.

சேர்ந்து குவிந்த நம்பிக்கை.

காப்பாற்றப்பட்ட வாக்குறுதிகள்.

வெளிப்படுத்தப்பட்ட மரியாதை.

நிரூபிக்கப்பட்ட நம்பகத்தன்மை.

பாதுகாக்கப்பட்ட உறவுகள்.

இவற்றில் எதுவும் ஆண்டறிக்கைகளில் தோன்றுவதில்லை.

இவை அனைத்தும் எதிர்கால விளைவுகளைப் பாதிக்கின்றன.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் இரண்டு கணக்கியல் அமைப்புகளையும் புரிந்துகொள்கின்றன.

அவை நிதி மூலதனத்தை நிர்வகிக்கின்றன.

உறவு மூலதனத்தையும் நிர்வகிக்கின்றன.

எந்தப் பக்கத்தைப் புறக்கணித்தாலும்
சமநிலையின்மை உண்டாகிறது.

ஒரு நிறுவனம் லாபம் ஈட்டிக்கொண்டே அதே நேரத்தில்
நம்பிக்கையை அழித்துக்கொண்டிருக்கலாம்.

ஒருவர் செல்வம் சேர்த்துக்கொண்டே அதே நேரத்தில்
உறவுகளை இழந்துகொண்டிருக்கலாம்.

எண்கள் நேர்மறையாகவே இருக்கலாம்.

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பு
சரிந்துகொண்டிருக்கலாம்.

உத்தியாக அங்கீகாரம்

அங்கீகாரம் பெரும்பாலும் ஓர் அறக் கருத்தாக
முன்வைக்கப்படுகிறது.

அது ஓர் உத்திக் கருத்தும்கூட.

தங்களை அங்கீகரிக்கும் நிறுவனங்களை மனிதர்கள்
ஆதரிக்கிறார்கள்.

பகிர்ந்துகொள்ளப்பட்ட அங்கீகாரத்தைச் சுற்றிச்
சமூகங்கள் வளர்கின்றன.

செயல்பாட்டுக்கு அப்பால் ஏதோ ஒன்றைப்
பொருள்படுத்தும்போது பிராண்டுகள்
நீடித்தவையாகின்றன.

இது சூழ்ச்சியைக் குறிக்கவில்லை.

உண்மையான அங்கீகாரத்தை முடிவில்லாமல்
தயாரிக்க முடியாது.

செயற்கையான நடத்தையை மனிதர்கள் இறுதியில்
கண்டுபிடித்துவிடுகிறார்கள்.

நம்பிக்கையை உருவாக்கும் அங்கீகாரம் உண்மையானதாக இருக்க வேண்டும்.

அது உண்மையானதாக இருக்கும்போது, போட்டியாளர்கள் பின்பற்றத் தடுமாறும் ஒரு போட்டி அனுகூலமாக மாறுகிறது.

பொருட்களை நகலெடுக்கலாம்.

அங்கீகாரத்தை மீண்டும் உருவாக்குவது இன்னும் கடினம்.

உறவுப் பொருளாதாரம்

எதிர்காலத்துக்கும் பரிவர்த்தனைகள் தொடர்ந்து தேவைப்படும்.

இந்த அத்தியாயத்தில் எதுவும் அதற்கு மாறாக வாதிடவில்லை.

பொருளாதாரத்துக்கு விலைகள் தேவை.

ஒப்பந்தங்கள் தேவை.

சந்தைகள் தேவை.

ஆனாலும் பரிவர்த்தனைப் பொருளாதாரத்துக்கு அருகில் இன்னோர் அமைப்பு இருக்கிறது.

உறவுப் பொருளாதாரம்.

இந்த அமைப்பில், நம்பிக்கை, தொடர்ச்சி, நற்பெயர், நினைவு, அங்கீகாரம் ஆகியவற்றின் வழியாக மதிப்பு எழுகிறது.

மிக நீடித்த நிறுவனங்கள் இரண்டு பொருளாதாரங்களிலும் வெற்றிகரமாகச் செயல்படுகின்றன.

அவை பரிவர்த்தனைகளைப் புரிந்துகொள்கின்றன.

உறவுகளையும் புரிந்துகொள்கின்றன.

ஒரு பரிமாணம் புறக்கணிக்கப்படும்போது,
நீடித்திருத்தல் கடினமாகிறது.

இரண்டு பரிமாணங்களும் சேர்ந்து செயல்படும்போது,
மீள்திறன் அதிகரிக்கிறது.

விற்பனைக்கு அப்பால்

ஒரு டாலர் நெறிமுறை இறுதியில் ஒரு பழக்கமான
அனுமானத்துக்குச் சவால் விடுகிறது.

தங்கள் முதன்மை இலக்கு பரிவர்த்தனைதான் என்று
பல நிறுவனங்கள் நம்புகின்றன.

பரிவர்த்தனை முக்கியமானது.

அது அரிதாகவே இறுதி இலக்கு.

ஆழமான இலக்கு பெரும்பாலும் அதன் பிறகு
உருவாகும் உறவே.

ஒற்றை விற்பனை விரைவில் முடிந்துவிடுகிறது.

அர்த்தமுள்ள ஓர் உறவு பல பத்தாண்டுகள்
தொடரலாம்.

சில நிறுவனங்கள் ஏன் மறைந்துபோகின்றன,
மற்றவை ஏன் தலைமுறைகளைக் கடந்து
உயிர்பிழைக்கின்றன என்பதை இந்த இரண்டுக்கும்
உள்ள வேறுபாடு விளக்குகிறது.

ஒன்று வருவாயில் மட்டுமே கவனம் செலுத்துகிறது.

மற்றது வருவாயிலும் உறவிலும் ஒரே நேரத்தில் கவனம்
செலுத்துகிறது.

இரண்டாவது அணுகுமுறைக்கு அதிகப் பொறுமை தேவை.

அது பெரும்பாலும் அதிக நீடித்திருத்தலை உருவாக்குகிறது.

இறுதிச் சிந்தனை

ஒரு டாலர் நெறிமுறை பணத்தைப் பற்றியது அல்ல.

அது அங்கீகாரத்தைப் பற்றியது.

மனித வாழ்க்கையின் மிக முக்கியமான சில பரிமாற்றங்களை விலையின் வழியாக மட்டும் புரிந்துகொள்ள முடியாது என்று அது வாதிடுகிறது.

ஒரு டாலர் நாணயமாகச் செயல்படலாம்.

ஒரு டாலர் குறியீடாகவும் செயல்படலாம்.

முதலாவது ஒரு பரிவர்த்தனையை உருவாக்குகிறது.

இரண்டாவது பொருளை உருவாக்குகிறது.

சந்தைகளுக்குப் பரிவர்த்தனைகள் தேவை.

நாகரிகங்களுக்குப் பொருள் தேவை.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் இரண்டின் முக்கியத்துவத்தையும் அங்கீகரிக்கின்றன.

இதுவே ஒரு டாலர் நெறிமுறையின் பாடம்.

பணம் முக்கியமற்றது என்பது அல்ல.

மதிப்பின் மிக நீடித்த வடிவங்கள், பணம் மையப் பொருளாக இருப்பது நின்று மனித அங்கீகாரம் மையப் பொருளாகும் இடத்திலேயே அடிக்கடி தொடங்குகின்றன என்பதே.

மூலதனம் மதிப்பை எண்ணுகிறது.

அங்கீகாரம் அதை உருவாக்குகிறது.

அத்தியாயம் 6

பழக்கம், தொடர்ச்சி, கண்ணுக்குத் தெரியாத நெடுஞ்சாலை

பெரும்பாலான முதலீட்டாளர்கள் தாங்கள் பொருட்களில் முதலீடு செய்வதாக நம்புகிறார்கள்.

அப்படியல்ல.

குறைந்தபட்சம், முழுமையாக அல்ல.

பொருட்கள் கண்ணுக்குத் தெரிகின்றன.

பொருட்களைப் புகைப்படம் எடுக்கலாம்.

பொருட்களை எண்ணலாம்.

பொருட்களை விளம்பரப்படுத்தலாம்.

போட்டிப் பொருட்களுடன் பொருட்களை ஒப்பிடலாம்.

பொருட்கள் கண்ணுக்குத் தெரிவதால், அவை உரையாடலை ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றன.

ஆனாலும் கண்ணுக்குத் தெரிவதும் முக்கியத்துவமும் எப்போதும் ஒன்றல்ல.

உரிமைமுறை வணிகம்-இன் மைய வாதம் எளியது:

ஒரு வெற்றிகரமான நிறுவனத்தின் மிக மதிப்புமிக்க சொத்து பெரும்பாலும் பொருள் அல்ல.

அந்தப் பொருள் கோடிக்கணக்கான வாழ்க்கைகளின் வழியாக மீண்டும் மீண்டும் பயணிக்க அனுமதிக்கும் நடத்தை நெடுஞ்சாலையே அது.

பொருள் என்ற மாயை

இன்று இல்லாத பொருட்களால் வரலாறு
நிறைந்திருக்கிறது.

தொழில்நுட்பங்கள் மறைகின்றன.

வடிவங்கள் மறைகின்றன.

வகைகள் மறைகின்றன.

முழுத் தொழில்துறைகளும் மறைகின்றன.

ஒரு தலைமுறையை ஆதிக்கம் செலுத்தும் பொருள்
அடுத்த தலைமுறையில் அடிக்கடி
வழக்கொழிந்துவிடுகிறது.

இந்த யதார்த்தம் ஒரு சங்கடமான கேள்வியை
எழுப்புகிறது.

பொருட்கள் தற்காலிகமானவை என்றால், உண்மையில்
எது உயிர்பிழைக்கிறது?

பதில் அரிதாகவே பொருளுக்குள் கிடைக்கிறது.

அது நடத்தைக்குள் கிடைக்கிறது.

நிறுவனங்கள் தாங்கள் பொருட்களை விற்பதாக
அடிக்கடி நம்புகின்றன.

உண்மையில், அவை பழக்கங்களில் பங்கேற்கின்றன.

பொருள் மாறலாம்.

பழக்கம் பெரும்பாலும் உயிர்பிழைக்கிறது.

இந்த வேறுபாட்டைத் தவறாகப் புரிந்துகொள்ளும்
நிறுவனம் ஒற்றைப் பொருளைச்
சார்ந்ததாகிவிடுகிறது.

இதைப் புரிந்துகொள்ளும் நிறுவனம் தன்னைப் புதுப்பித்துக்கொள்ளும் திறனைப் பெறுகிறது.

காலை முடிவு

ஓர் எளிய செயலை எடுத்துக்கொள்ளுங்கள்.

ஒருவர் விழித்தெழுகிறார்.

ஒரு வழக்கத்தைப் பின்பற்றுகிறார்.

பழக்கமான ஒரு பொருளை நோக்கிக் கையை நீட்டுகிறார்.

பழக்கமான ஒரு செயலைத் திரும்பச் செய்கிறார்.

அந்த முடிவுக்கு ஏறக்குறைய எந்த உணர்வுபூர்வமான முயற்சியும் தேவையில்லை.

உலகம் முழுவதும் ஒவ்வொரு நாளும் இதுபோன்ற ஆயிரக்கணக்கான செயல்கள் நடக்கின்றன.

தனிமனிதர் அவற்றைத் தனிப்பட்ட தேர்வுகளாக அனுபவிக்கிறார்.

நிறுவனம் அவற்றைத் தேவையாக அனுபவிக்கிறது.

முதலீட்டாளர் அவற்றை வருவாயாக அனுபவிக்கிறார்.

ஆனாலும் இந்த மூன்று கண்ணோட்டங்களுக்கும் கீழே ஒரே ஒரு சக்தி இருக்கிறது:

பழக்கம்.

பழக்கம் அவ்வப்போது நடக்கும் நடத்தையை முன்கணிக்கக்கூடிய நடத்தையாக மாற்றுகிறது.

முன்கணிக்கக்கூடிய நடத்தை தொடர்ச்சியை உருவாக்குகிறது.

உரிமைமுறை வணிகங்கள் கட்டப்படும்
அடித்தளத்தைத் தொடர்ச்சி உருவாக்குகிறது.

பழக்கம் ஏன் முக்கியம்

மனிதர்களின் கவனம் வரம்புக்குட்பட்டது.

ஒவ்வொரு முடிவுக்கும் முழுப் பகுப்பாய்வு
தேவைப்பட்டால், அன்றாட வாழ்க்கை
சாத்தியமற்றதாகிவிடும்.

பழக்கம் இந்தப் பிரச்சினையைத் தீர்க்கிறது.

அது நடத்தையைத் தானியங்கியாக்குகிறது.

அறிவாற்றல் முயற்சியைக் குறைக்கிறது.

செயல்திறனை உருவாக்குகிறது.

இந்தப் பண்பு பழக்கத்தை அசாதாரணமான
மதிப்புள்ளதாக ஆக்குகிறது.

ஒரு நுகர்வோர் முதல் முறை ஒரு கொள்முதலைக்
கவனமாக மதிப்பிடலாம்.

நூறாவது முறைக்குள், மதிப்பீடு பெரும்பாலும்
மறைந்துவிடுகிறது.

செயல் தானியங்கியாகிறது.

அந்தக் கணத்தில் நிறுவனம் குறிப்பிடத்தக்க ஒன்றைச்
சாதிக்கிறது.

அது இனி வற்புறுத்தலை மட்டுமே
சார்ந்திருப்பதில்லை.

அது அன்றாட வழக்கத்துக்குள் இணைந்துவிடுகிறது.

எந்த நிறுவனத்துக்கும் கிடைக்கக்கூடிய நிலைத்தன்மையின் மிகச் சக்தி வாய்ந்த வடிவங்களில் அன்றாட வழக்கமும் ஒன்று.

பொருளிலிருந்து அமைப்புக்கு

பலவீனமான நிறுவனங்கள் பொருட்களில் கவனம் செலுத்துகின்றன.

வலிமையான நிறுவனங்கள் அமைப்புகளில் கவனம் செலுத்துகின்றன.

ஒரு பொருள் தற்செயலாக வெற்றி பெறலாம்.

ஓர் அமைப்பு அப்படி வெற்றி பெறுவது அரிது.

உரிமைமுறை வணிக மாதிரி, பொருள் சார்ந்த சிந்தனையிலிருந்து அமைப்பு சார்ந்த சிந்தனைக்கு மாறுவதைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது.

அமைப்பு சார்ந்த சிந்தனை வேறு கேள்விகளைக் கேட்கிறது.

இப்படி அல்ல:

"இந்தப் பொருள் எவ்வளவு நல்லது?"

மாறாக:

"இந்தப் பொருள் எந்த நடத்தையை வலுப்படுத்துகிறது?"

இப்படி அல்ல:

"எத்தனை அலகுகள் விற்கப்பட்டன?"

மாறாக:

"அந்த விற்பனைகளை உருவாக்கிய வடிவம் எவ்வளவு நீடித்தது?"

குறுகியகாலச் செயல்திறன் அளவீடுகளைவிட இந்தப் பதில்கள் பெரும்பாலும் அதிகம்
வெளிப்படுத்துகின்றன.

திரும்பத் திரும்ப நிகழ்தலின் கட்டடக்கலை

உரிமைமுறை வணிகங்கள் நிச்சயமின்மையைக் குறைப்பதால் வெற்றி பெறுகின்றன.

ஒரு வாடிக்கையாளர் பழக்கமான சூழலுக்குள் நுழைகிறார்.

பழக்கமான ஓர் அனுபவத்தை எதிர்பார்க்கிறார்.

அனுபவம் திரும்பக் கிடைக்கிறது.

எதிர்பார்ப்பு வலுப்படுகிறது.

சுழற்சி தொடர்கிறது.

சீரான தன்மை நம்பிக்கையாகிறது.

நம்பிக்கை திரும்ப நிகழ்தலாகிறது.

திரும்ப நிகழ்தல் மதிப்பாகிறது.

மதிப்பு நீடித்திருத்தலாகிறது.

செயல்முறை எளிமையாகத் தோன்றுகிறது.

அதைச் செயல்படுத்துவது அசாதாரணமான அளவில் கடினம்.

ஆண்டுகள், பண்பாடுகள், இடங்கள், பொருளாதாரச் சூழல்கள் எங்கும் சீரான தன்மையைப் பராமரிக்க ஒழுக்கம் தேவை.

அந்த ஒழுக்கமே உரிமைமுறை வணிகத்தின் ஒரு பகுதியாகிவிடுகிறது.

நீண்ட ஆயுளின் அனுகூலம்

பல நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியில் கவனம் செலுத்துகின்றன.

வளர்ச்சி முக்கியம்.

ஆனால் நீடித்திருத்தலும் முக்கியம்.

தொடர்ச்சி இல்லாமல் வேகமாக வளரும் ஓர் அமைப்பு, சூழ்நிலைகள் மாறும்போது சரிந்துவிடலாம்.

சீர்குலைவை எதிர்க்கும் அளவுக்கு வலுவான பழக்கங்களைச் சேர்த்திருப்பதால் ஒரு நீடித்த அமைப்பு உயிர்பிழைக்கிறது.

காலம் ஒரு கூட்டாளியாகிறது.

ஒவ்வோர் ஆண்டும் பரிச்சயத்தை வலுப்படுத்துகிறது.

ஒவ்வோர் ஆண்டும் நம்பிக்கையை ஆழப்படுத்துகிறது.

ஒவ்வோர் ஆண்டும் நினைவை வலுப்படுத்துகிறது.

வெளியிலிருந்து முதிர்ந்ததாகத் தோன்றுவது உண்மையில் இன்னும் வலுவடைந்துகொண்டிருக்கலாம்.

உரிமைமுறை வணிகம் மௌனத்தில் வலிமையைச் சேர்க்கிறது.

அதன் சக்தி ஆரவாரத்தின் வழியாக அல்ல, திரும்பத் திரும்ப நிகழ்தலின் வழியாக வெளிப்படுகிறது.

நுகர்வோரும் முதலீட்டாளரும்

நுகர்வோரும் முதலீட்டாளர்களும் ஒரே நிறுவனத்தை அடிக்கடி வெவ்வேறு விதமாகப் பார்க்கிறார்கள்.

நுகர்வோர் உரிமைமுறை வணிகத்தை நேரடியாக அனுபவிக்கிறார்கள்.

முதலீட்டாளர்கள் அதை மறைமுகமாக அனுபவிக்கிறார்கள்.

நுகர்வோர் அன்றாட வழக்கங்களைச் சந்திக்கிறார்கள்.

முதலீட்டாளர்கள் எண்களைச் சந்திக்கிறார்கள்.

நுகர்வோர் நடத்தையை உருவாக்குகிறார்கள்.

முதலீட்டாளர்கள் நடத்தையைப் பகுப்பாய்கிறார்கள்.

இரண்டு கண்ணோட்டங்களும் ஒன்றுசேரும்போதுதான் மிக வலுவான முதலீட்டு வாய்ப்புகள் அடிக்கடி தோன்றுகின்றன.

ஒரு நிறுவனத்திடம் வலுவான நிதிச் செயல்திறனும் ஆழமாக வேரூன்றிய நடத்தை வடிவங்களும் இருக்கும்போது, நீடித்திருத்தல் அதிகரிக்கிறது.

எண்கள் பண்பாட்டால் தாங்கப்படுகின்றன.

பண்பாடு திரும்ப நிகழ்தலால் தாங்கப்படுகிறது.

உறவு தன்னைத்தானே வலுப்படுத்திக்கொள்கிறது.

உண்மையான மரபுரிமை

மரபுரிமை என்பது பணம்தான் என்று பலர் கருதுகிறார்கள்.

சில நேரங்களில் அப்படித்தான்.

ஆனால் நிறுவனங்கள் அதே அளவு முக்கியமான வேறொன்றை மரபுரிமையாகப் பெறுகின்றன.

வடிவங்கள்.

அன்றாட வழக்கங்கள்.

அமைப்புகள்.

முறைகள்.

எதிர்பார்ப்புகள்.

இந்தக் கூறுகள் தலைமுறைகள் வழியாகப் பயணிக்கின்றன.

ஊழியர்கள் அவற்றை மரபுரிமையாகப் பெறுகிறார்கள்.

வாடிக்கையாளர்கள் அவற்றை மரபுரிமையாகப் பெறுகிறார்கள்.

சமூகங்கள் அவற்றை மரபுரிமையாகப் பெறுகின்றன.

ஆகவே உரிமைமுறை வணிகம் காலத்தின் வழியாக நடத்தையைக் கடத்தும் ஓர் இயக்கமுறையாகிறது.

பொருட்கள் பரிணமிக்கலாம்.

நடத்தைக் கட்டமைப்பு உயிர்பிழைக்கிறது.

அந்தக் கட்டமைப்பே உண்மையான மரபுரிமையாகிறது.

சந்தைகளுக்கு அப்பால்

உரிமைமுறை வணிகக் கோட்பாடு வணிகத்துக்கு அப்பாலும் நீள்கிறது.

குடும்பங்கள் பழக்கங்களின் வழியாக
இயங்குகின்றன.

சமூகங்கள் பழக்கங்களின் வழியாக இயங்குகின்றன.

நாடுகள் பழக்கங்களின் வழியாக இயங்குகின்றன.

நிறுவனங்கள் பழக்கங்களின் வழியாக
இயங்குகின்றன.

மனித நாகரிகமே காலப்போக்கில் கடத்தப்படும்
திரும்பத் திரும்ப நிகழும் நடத்தைகளைச்
சார்ந்திருக்கிறது.

இந்தக் கோட்பாட்டின் மிகத் தெளிவான
எடுத்துக்காட்டுகளில் ஒன்றைச் சந்தைகள் வெறுமனே
வழங்குகின்றன.

ஒருமுறை அடையாளம் கண்டுவிட்டால், அந்த வடிவம்
எங்கும் தோன்றுகிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியும் கட்டமைப்பு மாறுகிறது.

நடத்தையின் மையம் வியக்கத்தக்க அளவில் சீராகவே
இருக்கிறது.

இறுதிச் சிந்தனை

பொருட்களைப் பார்ப்பது எளிது என்பதால்
முதலீட்டாளர்கள் அடிக்கடி பொருட்களைப் பற்றி
விவாதிக்கிறார்கள்.

ஆழமான யதார்த்தம் இன்னும் நுட்பமானது.

பொருட்கள் பழக்கங்களின் மேல் பயணிக்கின்றன.

பழக்கங்கள் திரும்ப நிகழ்தலின் மேல்
பயணிக்கின்றன.

திரும்ப நிகழ்தல் தொடர்ச்சியை உருவாக்குகிறது.

தொடர்ச்சி நீடித்திருத்தலை உருவாக்குகிறது.

நீடித்திருத்தல் மதிப்பை உருவாக்குகிறது.

ஆகவே உரிமைமுறை வணிகம் ஒரு பொருள் அல்ல.

அது ஓர் அமைப்பு.

ஒரு பொருள் அல்ல.

ஒரு வடிவம்.

ஒரு கணம் அல்ல.

மனித நடத்தைக்கும் நிறுவனத் தொடர்ச்சிக்கும் இடையிலான ஒரு நீண்டகால உறவு.

இதுவே *உரிமைமுறை வணிகம்*-இன் பாடம்.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் வெறுமனே பொருட்களை விற்பதில்லை.

அவை அன்றாட வழக்கங்களின் ஒரு பகுதியாகின்றன.

ஓர் அன்றாட வழக்கம் வாழ்க்கைக்குள் இணைந்துவிட்டால், எந்த விளம்பரப் பிரச்சாரமும் வாங்க முடியாத, எந்தப் போட்டியாளரும் எளிதில் மீண்டும் உருவாக்க முடியாத ஒருவித நிரந்தரத்தை அது பெறுகிறது.

பொருட்கள் பரிவர்த்தனைகளை உருவாக்குகின்றன.

பழக்கங்கள் உரிமைமுறை வணிகங்களை உருவாக்குகின்றன.

உரிமைமுறை வணிகங்கள் நீடித்திருத்தலை உருவாக்குகின்றன.

அத்தியாயம் 7

எங்கும் தோன்றாமல் எல்லாவற்றையும் பாதிக்கும் சொத்து

பொருளாதார வாழ்க்கையில் மிக முக்கியமான சக்திகளில் நம்பிக்கையும் ஒன்று.

மிகக் குறைவாகக் கண்ணுக்குத் தெரியும் சக்திகளிலும் அது ஒன்று.

நிதிச் சந்தைகள் வருவாயை அளக்கின்றன.

அவை வருமானத்தை அளக்கின்றன.

சொத்துகளை அளக்கின்றன.

பொறுப்புகளை அளக்கின்றன.

நம்பிக்கை இருப்புநிலைக் குறிப்பில் எங்கும் தோன்றுவதில்லை.

ஆனாலும் ஒவ்வோர் இருப்புநிலைக் குறிப்பும் ரகசியமாக அதைச் சார்ந்திருக்கிறது.

நம்பிக்கை இல்லாமல், பரிவர்த்தனைகள் மெதுவாகின்றன.

நம்பிக்கை இல்லாமல், ஒப்பந்தங்கள் அதிகச் செலவானவையாகின்றன.

நம்பிக்கை இல்லாமல், எந்த மனிதர்களுடன் ஒத்துழைக்க முயல்கின்றனவோ அதே மனிதர்களிடமிருந்து தங்களைப்

பாதுகாத்துக்கொள்வதில் நிறுவனங்கள் மேலும் மேலும் நேரத்தைச் செலவிடுகின்றன.

முரண்பாடு எளியது.

நம்பிக்கையைக் கணக்கிடுவது கடினம்.

அது இல்லாமல் போவதைப் புறக்கணிப்பது சாத்தியமற்றது.

மூலதனத்துக்கு முன் நம்பிக்கை வருகிறது

மூலதனம் வெற்றியை உருவாக்குகிறது என்று பலர் கருதுகிறார்கள்.

உண்மையில், மூலதனம் பெரும்பாலும் நம்பிக்கையைப் பின்தொடர்கிறது.

நம்பிக்கை இருப்பதால் கடன் கொடுப்பவர் கடன் வழங்குகிறார்.

நம்பிக்கை இருப்பதால் ஒரு வாடிக்கையாளர் ஆர்டர் கொடுக்கிறார்.

நம்பிக்கை இருப்பதால் ஒரு முதலீட்டாளர் வளங்களை ஒப்படைக்கிறார்.

நம்பிக்கை இருப்பதால் ஓர் ஊழியர் ஒரு நிறுவனத்தில் சேர்கிறார்.

சமன்பாட்டிலிருந்து நம்பிக்கையை அகற்றுங்கள், ஒவ்வொரு முடிவும் இன்னும் கடினமாகிறது.

ஒவ்வோர் ஒப்பந்தத்துக்கும் கூடுதல் சரிபார்ப்பு தேவைப்படுகிறது.

ஒவ்வொரு வாக்குறுதிக்கும் கூடுதல் உத்தரவாதங்கள் தேவைப்படுகின்றன.

ஒவ்வொரு தொடர்பும் இன்னும் செலவானதாகிறது.

அவநம்பிக்கையின் உண்மையான விலை நிதி அறிக்கைகளில் அரிதாகவே தோன்றுகிறது.

அது தாமதங்களில் தோன்றுகிறது.

தயக்கத்தில் தோன்றுகிறது.

ஒருபோதும் தொடரப்படாத வாய்ப்புகளில் தோன்றுகிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியாத ஒப்பந்தம்

ஒவ்வொரு முறையான ஒப்பந்தமும் ஒரு முறைசாரா ஒப்பந்தத்தின் மேல் நிற்கிறது.

முறையான ஒப்பந்தம் கடமைகளைக் குறிப்பிடுகிறது.

முறைசாரா ஒப்பந்தம் எதிர்பார்ப்புகளைக் குறிப்பிடுகிறது.

இரண்டு நிறுவனங்கள் ஒரேமாதிரியான ஆவணங்களில் கையெழுத்திடலாம்.

ஓர் உறவு செழிக்கிறது.

மற்றது தோல்வியடைகிறது.

வேறுபாடு பெரும்பாலும் நம்பிக்கையில் இருக்கிறது.

எழுதப்பட்ட மொழி போதாமல் போகும்போது கண்ணுக்குத் தெரியாத ஒப்பந்தம் நடத்தையை ஆள்கிறது.

மனிதர்கள் தாமாக முன்வந்து ஒத்துழைக்கிறார்களா என்பதை அது தீர்மானிக்கிறது.

கருத்து வேறுபாடுகள் மோதல்களாகின்றனவா என்பதை அது தீர்மானிக்கிறது.

நிச்சயமின்மை பீதியை உருவாக்குகிறதா பொறுமையை உருவாக்குகிறதா என்பதை அது தீர்மானிக்கிறது.

அதிகாரப்பூர்வ ஒப்பந்தத்துக்குக் கீழே இயங்கும் இயக்க அமைப்பாக நம்பிக்கை மாறுகிறது.

நம்பிக்கையின் வேகம்

நம்பிக்கை ஓர் அமைப்பின் வேகத்தை மாற்றுகிறது.

உயர் நம்பிக்கைச் சூழல் வேகமாக நகர்கிறது.

முடிவுகள் விரைவாக எடுக்கப்படுகின்றன.

தகவல் இன்னும் சுதந்திரமாகச் சுற்றுகிறது.

ஒத்துழைப்புக்குக் குறைந்த மேற்பார்வையே தேவைப்படுகிறது.

புத்தாக்கம் குறைந்த எதிர்ப்பையே சந்திக்கிறது.

குறைந்த நம்பிக்கைச் சூழல் வேறு விதமாக நடந்துகொள்கிறது.

ஒவ்வொரு செயலுக்கும் ஒப்புதல் தேவை.

ஒவ்வொரு முடிவுக்கும் சரிபார்ப்பு தேவை.

ஒவ்வொரு உரையாடலும் சந்தேகத்தை உருவாக்குகிறது.

உற்பத்தித்திறன் குறைகிறது.

ஆற்றல் உருவாக்கத்திலிருந்து பாதுகாப்புக்கு இடம் மாறுகிறது.

நிறுவனம் செயல்பட்டுக்கொண்டே இருக்கிறது.

முன்னேற்றம் மெதுவாகிறது.

ஆகவே நம்பிக்கை ஒரு முடுக்கியாகச் செயல்படுகிறது.

அதன் இருப்பு வேகத்தை அதிகரிக்கிறது.

அதன் இல்லாமை உராய்வை அதிகரிக்கிறது.

நம்பிக்கை ஏன் கூட்டுவட்டியாய்ப் பெருகுகிறது

நம்பிக்கை வட்டியைப் போல நடந்துகொள்கிறது.

அது திரும்பத் திரும்ப நிகழ்வதன் வழியாகப் பெருகுகிறது.

காப்பாற்றப்பட்ட ஒற்றை வாக்குறுதி தன்னம்பிக்கையை உருவாக்குகிறது.

மீண்டும் மீண்டும் காப்பாற்றப்பட்ட வாக்குறுதிகள் நம்பகத்தன்மையை உருவாக்குகின்றன.

பல ஆண்டுகளின் சீரான நடத்தை நம்பிக்கையை உருவாக்குகிறது.

செயல்முறை படிப்படியானது.

அது நடந்துகொண்டிருக்கும்போது பெரும்பாலானோர் அதைக் கவனிப்பதில்லை.

பிறகு ஒரு நாள் தாங்கள் நம்பப்படுவதைக் கண்டுபிடிக்கிறார்கள்.

உறவு வலுவாக உணரப்படுகிறது.

நிறுவனம் நீடித்ததாக உணரப்படுகிறது.

நற்பெயர் நிலைபெற்றதாக உணரப்படுகிறது.

திடீரெனத் தோன்றுவது பொதுவாகப் பல
ஆண்டுகளின் குவிப்பின் விளைவே.

நம்பிக்கை அமைதியாக வளர்கிறது.

பழக்கத்தைப் போல.

நற்பெயரைப் போல.

நினைவைப் போல.

பெரும்பாலும் கண்ணுக்குத் தெரியாமலே
இருந்துகொண்டு பெருகும் திறனிலிருந்தே அதன் மிகப்
பெரிய வலிமை வருகிறது.

நம்பிக்கைக்கும் அதிகாரத்துக்கும் உள்ள உறவு

அதிகாரம் அடிக்கடி தவறாகப்
புரிந்துகொள்ளப்படுகிறது.

பலர் அதிகாரத்தைப் பதவியுடன்
தொடர்புபடுத்துகிறார்கள்.

பதவிப் பெயர்கள்.

வரவுசெலவுத் திட்டங்கள்.

கட்டுப்பாடு.

அணுகல்.

அதிகாரத்தின் இந்த வடிவங்கள் இருக்கின்றன.

அவை மிக நீடித்தவை அல்ல.

நம்பிக்கை செல்வாக்கின் இன்னும் ஆழமான ஒரு
வடிவத்தை உருவாக்குகிறது.

தாங்கள் நம்பும் மனிதர்களை மக்கள் தாமாக
முன்வந்து பின்தொடர்கிறார்கள்.

தாங்கள் நம்பும் நிறுவனங்களுக்கு
வாடிக்கையாளர்கள் தாமாக முன்வந்து
திரும்புகிறார்கள்.

தாங்கள் நம்பும் நிறுவனங்களைச் சமூகங்கள் தாமாக முன்வந்து ஆதரிக்கின்றன.

முக்கியச் சொல்: தாமாக முன்வந்து.

பதவியதிகாரம் கீழ்ப்படிதலை உருவாக்க முடியும்.

நம்பிக்கை அர்ப்பணிப்பை உருவாக்குகிறது.

மேற்பார்வை இருக்கும் வரை மட்டுமே கீழ்ப்படிதல் நீடிக்கிறது.

மேற்பார்வை மறைந்த பிறகும் அர்ப்பணிப்பு உயிர்பிழைக்கிறது.

எந்த நிறுவனத்துக்கும் கிடைக்கக்கூடிய மிக உத்திசார்ந்த சொத்துகளில் நம்பிக்கை ஏன் ஒன்றாகவே இருக்கிறது என்பதை இந்த வேறுபாடு விளக்குகிறது.

நெருக்கடியின்போது நம்பிக்கை

துன்ப காலத்தில்தான் நம்பிக்கையின் மதிப்பு மிகத் தெளிவாகக் கண்ணுக்குத் தெரிகிறது.

சாதகமான சூழ்நிலைகளில் யார் வேண்டுமானாலும் தன்னம்பிக்கையுடன் தோன்றலாம்.

உண்மையான சோதனை நிச்சயமின்மையின்போது வருகிறது.

நம்பப்படும் நிறுவனம் பொறுமையைப் பெறுகிறது.

நம்பப்படாத நிறுவனம் சந்தேகத்தைப் பெறுகிறது.

நம்பப்படும் தலைவர் ஆதரவைப் பெறுகிறார்.

நம்பப்படாத தலைவர் எதிர்ப்பைப் பெறுகிறார்.

நம்பப்படும் நிறுவனம் தவறுகளை எளிதாகக் கடந்து உயிர்பிழைக்கிறது.

நம்பப்படாத நிறுவனம் சிறிய பிழைகளாலும் சேதமடையக்கூடும்.

நெருக்கடி வருவதற்கு முன்பே சேர்க்கப்பட்ட ஓர் உத்திசார் இருப்பாக நம்பிக்கை செயல்படுகிறது.

அழுத்தம் அதிகரிக்கும்போது, அந்த இருப்பு கிடைக்கிறது.

நம்பிக்கையில் முதலீடு செய்திருக்கிறோமா என்பதை, அதைத் திரும்ப எடுக்க வேண்டிய நேரத்தில் மட்டுமே நிறுவனங்கள் கண்டுபிடிக்கின்றன.

நம்பிக்கையை உடைப்பதன் விலை

நம்பிக்கையைக் கட்டியெழுப்பப் பல ஆண்டுகள் ஆகின்றன.

நம்பிக்கையை அழிக்கச் சில நிமிடங்கள் போதும்.

நம்பிக்கை ஏன் இவ்வளவு மதிப்புமிக்கது என்பதை இந்தச் சமச்சீரின்மை விளக்குகிறது.

இந்தச் செயல்முறை நற்பெயரை ஒத்திருக்கிறது.

முன்னேற்றம் படிப்படியானது.

சேதம் உடனடியாக இருக்கலாம்.

ஒற்றை ஏமாற்றுச் செயல் பல ஆண்டுகளாகச் சேர்ந்த நம்பகத்தன்மையை அழித்துவிடலாம்.

உடைக்கப்பட்ட ஒற்றை வாக்குறுதி ஓர் உறவு முழுவதையும் மாற்றிவிடலாம்.

பாடம் முழுமை அல்ல.

எந்த நிறுவனமும் முழுமையானது அல்ல.

பாடம் சீரான தன்மை.

நம்பிக்கை தவறுகளைக் கடந்து உயிர்பிழைக்கிறது.

நேர்மையின்மையைக் கடந்து உயிர்பிழைக்க அது தடுமாறுகிறது.

மனிதர்கள் துரோகத்தைவிடப் பிழையை எளிதாக மன்னிக்கிறார்கள்.

நம்பிக்கையும் அடையாளமும்

நம்பிக்கை இறுதியில் அடையாளத்தைச் சார்ந்திருக்கிறது.

சீராக நடந்துகொள்வதை மனிதர்கள் நம்புகிறார்கள்.

அடையாளம் காணக்கூடியதாகவே இருப்பதை மனிதர்கள் நம்புகிறார்கள்.

காலத்தின் ஊடே தொடர்ச்சியைக் காட்டுவதை மனிதர்கள் நம்புகிறார்கள்.

அடையாளம் இல்லாத நிறுவனம் நம்பிக்கையைத் தக்கவைக்கத் தடுமாறுகிறது.

அடையாளம் இல்லாத மனிதர் தன்னம்பிக்கையை ஊட்டத் தடுமாறுகிறார்.

இறுதிச் சிந்தனை

நவீன உலகிடம் மூலதனத்தை அளப்பதற்கு அசாதாரணமான கருவிகள் உள்ளன.

நம்பிக்கையை அளப்பதற்கு அதனிடம் குறைவான கருவிகளே உள்ளன.

ஆனாலும் மனித நடத்தையை வடிவமைக்கும் மிகச் சக்தி வாய்ந்த சக்திகளில் ஒன்றாகவே நம்பிக்கை இருக்கிறது.

அது ஒவ்வொரு பரிவர்த்தனையையும் பாதிக்கிறது.

ஒவ்வொரு நிறுவனத்தையும்.

ஒவ்வோர் உறவையும்.

ஒவ்வொரு சந்தையையும்.

அதை உடனடியாகத் தயாரிக்க முடியாது.

அதை நேரடியாக வாங்க முடியாது.

அதைப் பதவியதிகாரத்தால் திணிக்க முடியாது.

அதைச் சம்பாதிக்க வேண்டும்.

மெதுவாக.

சீராக.

மீண்டும் மீண்டும்.

அதனால்தான் நம்பிக்கை மூலதனத்தின் தனித்துவமான ஒரு வடிவத்தைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது.

நிதி மூலதனத்தை மாற்றிக் கொடுக்கலாம்.

நம்பிக்கையைச் சேர்க்க வேண்டும்.

அதைச் சேர்க்க வேண்டியிருப்பதால், பணத்தால் மட்டும் உருவாக்கத்தை விரைவுபடுத்த முடியாத மிகச் சில சொத்துகளில் அதுவும் ஒன்றாகிறது.

இந்த அத்தியாயத்தின் பாடம் எளியது:

மூலதனம் ஒரு பயணத்தைத் தொடங்கி வைக்கலாம்.

அது எவ்வளவு தூரம் செல்ல முடியும் என்பதை நம்பிக்கை தீர்மானிக்கிறது.

அத்தியாயம் 8

தொடர்ச்சிக்குப் பின்னால் இருக்கும் கண்ணுக்குத் தெரியாத அமைப்பு

நவீன உலகம் தகவலில் வெறிகொண்டிருக்கிறது.

நிறுவனங்கள் தரவுகளைச் சேகரிக்கின்றன.

அரசுகள் தரவுகளைச் சேகரிக்கின்றன.

சந்தைகள் தரவுகளைச் சேகரிக்கின்றன.

தனிமனிதர்கள் தரவுகளைச் சேகரிக்கிறார்கள்.

இந்த நடத்தைக்குப் பின்னால் இருக்கும் அனுமானம் வெளிப்படையாகத் தோன்றுகிறது:

நம்மிடம் எவ்வளவு அதிகத் தகவல் இருக்கிறதோ, நம் முடிவுகள் அவ்வளவு அறிவார்ந்தவையாகின்றன.

ஆனாலும் தகவல் நினைவு அல்ல.

நினைவு அதைவிட மிக முக்கியமானது.

தகவல் சேமிப்பில் இருக்கிறது.

நினைவு செயலில் இருக்கிறது.

தகவலை ஆவணக் காப்பகத்தில் வைக்கலாம்.

நினைவு நடத்தையைப் பாதிக்கிறது.

இந்த வேறுபாடு அடிப்படையானது.

பெரும்பாலான நிறுவனங்களிடம் தகவல் இருக்கிறது.

மிகக் குறைவான நிறுவனங்களிடமே நினைவு இருக்கிறது.

இந்த அத்தியாயம் அந்த வேறுபாட்டை ஆராய்கிறது.

ஏனெனில் ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் எதிர்காலமும் அது எதை நினைவில் வைத்திருக்கிறது என்பதைச் சார்ந்திருக்கிறது.

தரவுக்கும் நினைவுக்கும் உள்ள வேறுபாடு

தரவு குவிக்கப்படுகிறது.

நினைவு ஒருங்கிணைக்கப்படுகிறது.

ஒரு நிறுவனத்திடம் ஐம்பது ஆண்டு அறிக்கைகள் இருக்கலாம்.

அதனால் அது எதையாவது நினைவில் வைத்திருக்கிறது என்று பொருள் அல்ல.

ஓர் அரசிடம் பரந்த ஆவணக் காப்பகங்கள் இருக்கலாம்.

அதனால் அது தன் சொந்த வரலாற்றைப் புரிந்துகொள்கிறது என்று பொருள் அல்ல.

ஒருவரிடம் ஆயிரக்கணக்கான நூல்கள் இருக்கலாம்.

அதனால் அவரிடம் அறிவு இருக்கிறது என்று பொருள் அல்ல.

அதே கோட்பாடு நிறுவனங்களுக்கும் பொருந்தும்.

எதிர்கால முடிவுகளைப் பாதிக்கும்போது மட்டுமே தகவல் நினைவாகிறது.

இல்லையெனில் அது சேமித்து வைக்கப்பட்ட பொருளாகவே இருக்கிறது.

நிதி உலகம் இந்த இரண்டு கருத்துகளையும் அடிக்கடி குழப்பிக்கொள்கிறது.

தகவலைக் குவிப்பது தானாகவே புரிதலை உருவாக்கும் என்று அது கருதுகிறது.

அனுபவம் வேறு விதமாகச் சொல்கிறது.

உயிர்பிழைக்கும் நிறுவனங்கள் அரிதாகவே அதிகத் தகவலைச் சேகரிப்பவை.

தகவலை நிறுவன நினைவாக மாற்றக் கற்றுக்கொள்பவையே அவை.

போட்டி அனுகூலமாக நினைவு

பெரும்பாலான போட்டி அனுகூலங்கள் இறுதியில் பலவீனமடைகின்றன.

பொருட்கள் வழக்கொழிகின்றன.

தொழில்நுட்பங்கள் காலாவதியாகின்றன.

காப்புரிமைகள் முடிவடைகின்றன.

சந்தை நிலைகள் மாறுகின்றன.

நினைவு வேறு விதமாகச் செயல்படுகிறது.

நினைவு கூட்டுவட்டியாய்ப் பெருகுகிறது.

ஒவ்வொரு வெற்றிகரமான முடிவும் அனுபவத்தை உருவாக்குகிறது.

ஒவ்வொரு தோல்வியும் அனுபவத்தை உருவாக்குகிறது.

ஒவ்வொரு நெருக்கடியும் அனுபவத்தை உருவாக்குகிறது.

ஒவ்வொரு மீட்சியும் அனுபவத்தை உருவாக்குகிறது.

இந்தப் பாடங்களைப் பாதுகாக்கும் நிறுவனம் கண்ணுக்குத் தெரியாத ஓர் அனுகூலத்தைச் சேர்க்கிறது.

அதே உண்மைகளைத் திரும்பத் திரும்பக் கண்டுபிடிக்க வேண்டிய அவசியம் அதற்கு இல்லை.

ஒவ்வொரு புதிய சவாலையும் அது புரிதலின் உயர்ந்த தளத்திலிருந்து தொடங்குகிறது.

வெளியிலிருந்து, பார்வையாளர்கள் இதை அடிக்கடி ஞானம் என்று அழைக்கிறார்கள்.

உள்ளே, இது பொதுவாக நினைவு.

நிறுவன மறதி என்ற பிரச்சினை

அரிதாகவே பேசப்படும் ஒரு நிலையால் பல நிறுவனங்கள் பாதிக்கப்படுகின்றன.

நிறுவன மறதி.

மனிதர்கள் வெளியேறுகிறார்கள்.

தலைமை மாறுகிறது.

குழுக்கள் மறுசீரமைக்கப்படுகின்றன.

அமைப்புகள் மாற்றப்படுகின்றன.

பல பத்தாண்டுகளாகச் சேர்ந்த அறிவு மெல்ல மறைகிறது.

நிறுவனம் பௌதிக ரீதியாக இருந்துகொண்டே இருக்கிறது.

ஆனாலும் அதன் நினைவு பலவீனமடைகிறது.

விளைவுகள் உடனடியாகத் தோன்றாமல் இருக்கலாம்.

அவை பின்னர் வெளிப்படுகின்றன.

அதே தவறுகள் திரும்புகின்றன.

அதே அபாயங்கள் மீண்டும் தோன்றுகின்றன.

அதே பாடங்களை மீண்டும் கற்க வேண்டியிருக்கிறது.

தான் புதிய பிரச்சினைகளை எதிர்கொள்வதாக நிறுவனம் நம்புகிறது.

பெரும்பாலும் அது யாருக்கும் நினைவில்லாத பழைய பிரச்சினைகளையே எதிர்கொள்கிறது.

அதனால்தான் நினைவு வெறும் வரலாறு சார்ந்தது அல்ல.

அது செயல்பாடு சார்ந்தது.

குடும்பக் குறியீடு

நினைவு என்ற கருத்து பெருநிறுவனங்களுக்கு அப்பாலும் நீள்கிறது.

குடும்பங்கள் நினைவின் வழியாக இயங்குகின்றன.

சமூகங்கள் நினைவின் வழியாக இயங்குகின்றன.

நாடுகள் நினைவின் வழியாக இயங்குகின்றன.

முழு நாகரிகங்களும் கதைகள், சடங்குகள், மரபுகள், கல்வி ஆகியவற்றின் வழியாக ஒரு தலைமுறையிலிருந்து இன்னொரு தலைமுறைக்கு அறிவைக் கடத்துகின்றன.

நினைவு இல்லாமல், தொடர்ச்சி சாத்தியமற்றதாகிறது.

ஒவ்வொரு தலைமுறையும் பூஜ்ஜியத்திலிருந்து மீண்டும் தொடங்க வேண்டியிருக்கும்.

முன்னேற்றம் பெருமளவு மெதுவாகும்.

அதே கோட்பாடு நிறுவனங்களுக்குள்ளும் பொருந்தும்.

நிறுவனத்தின் உயிர்பிழைத்தல் அறிவுப் பரிமாற்றத்தைச் சார்ந்திருக்கிறது.

குறியீடு கடத்தப்பட வேண்டும்.

இல்லையெனில் அது மறைந்துவிடுகிறது.

ஆகவே நினைவுக் குறியீடு கடந்த காலத்தைப் பாதுகாப்பதைப் பற்றியது அல்ல.

எதிர்காலத்தைச் சாத்தியமாக்குவதைப் பற்றியது அது.

நெருக்கடிகள் ஏன் நினைவை வெளிப்படுத்துகின்றன

நிச்சயமின்மையின்போதுதான் நினைவின் மதிப்பு மிகத் தெளிவாகக் கண்ணுக்குத் தெரிகிறது.

சூழ்நிலைகள் நிலையாக இருக்கும்போது, ஏறக்குறைய எந்த அமைப்பும் இயங்க முடியும்.

சீர்குலைவு வரும்போது, நினைவு தீர்மானிக்கும் காரணியாகிறது.

வலுவான நினைவு உள்ள நிறுவனங்கள் வடிவங்களை அடையாளம் காண்கின்றன.

முந்தைய நெருக்கடிகளை அவை நினைவில் வைத்திருக்கின்றன.

வெற்றி பெற்ற எதிர்வினைகளை நினைவில் வைத்திருக்கின்றன.

தோல்வியடைந்த எதிர்வினைகளை நினைவில் வைத்திருக்கின்றன.

இந்தத் திறன் நிச்சயமின்மையை நீக்குவதில்லை.

அது குழப்பத்தைக் குறைக்கிறது.

நிறுவனத்திடம் சூழல் புரிதல் இருக்கிறது.

நிகழ்வு புதியதாக இருக்கலாம்.

கோட்பாடுகள் பழக்கமானவையாகவே இருக்கின்றன.

நினைவு பீதியைக் கண்ணோட்டமாக மாற்றுகிறது.

மனித ஆவணக் காப்பகம்

அனுபவமுள்ள ஒவ்வொருவரும் ஓர் ஆவணக் காப்பகமாகிறார்.

அவருக்கு எல்லாம் தெரியும் என்பதால் அல்ல.

போதுமான அளவு நினைவில் வைத்திருப்பதால்.

அனுபவம் வடிவங்களை உருவாக்குகிறது.

வடிவங்கள் மதிப்பீட்டுத் திறனை உருவாக்குகின்றன.

மதிப்பீட்டுத் திறன் முடிவுகளை மேம்படுத்துகிறது.

ஞானம் ஏன் அரிதாகவே திடீரெனத் தோன்றுகிறது என்பதை இது விளக்குகிறது.

அது படிப்படியாகக் குவிகிறது.

பல சூழல்கள், சந்தைகள், பண்பாடுகள், நெருக்கடிகள் ஆகியவற்றை அனுபவித்த ஒருவர் செழுமையான ஓர் உள் தரவுத்தளத்தை வளர்த்துக்கொள்கிறார்.

அந்த ஆவணக் காப்பகம் எடுத்துச் செல்லக்கூடியதாகிறது.

அது அவருடன் பயணிக்கிறது.

நிறுவனங்கள் மூலதனத்தின் இந்த வடிவத்தை அடிக்கடி குறைத்து மதிப்பிடுகின்றன.

அவை பதவிகளைக் கவனிக்கின்றன.

பதவிப் பெயர்களைக் கவனிக்கின்றன.

தகுதிச் சான்றுகளைக் கவனிக்கின்றன.

நினைவைக் கவனிக்கத் தவறுகின்றன.

பிறகு அனுபவமுள்ளவர்கள் வெளியேறிச் செயல்திறன் மாறும்போது வியப்படைகின்றன.

அந்த அறிவு ஒருபோதும் முழுமையாக ஆவணப்படுத்தப்படவில்லை.

அது மனிதர்களுக்குள் வாழ்ந்தது.

நினைவும் அடையாளமும்

அடையாளம் நினைவைச் சார்ந்திருக்கிறது.

தன் வரலாற்றை மறக்கும் மனிதர் தன்னைப் புரிந்துகொள்ளத் தடுமாறுகிறார்.

தன் வரலாற்றை மறக்கும் நிறுவனம் தன் நோக்கத்தைப் புரிந்துகொள்ளத் தடுமாறுகிறது.

நினைவு தொடர்ச்சியை வழங்குகிறது.

சில கோட்பாடுகள் ஏன் முக்கியம் என்பதை அது விளக்குகிறது.

சில முடிவுகள் ஏன் எடுக்கப்பட்டன என்பதை அது விளக்குகிறது.

ஓர் அமைப்பு தன் தற்போதைய நிலைக்கு எப்படி வந்து சேர்ந்தது என்பதை அது விளக்குகிறது.

நினைவு இல்லாமல், அடையாளம் நொறுங்கக்கூடியதாகிறது.

நிறுவனம் இன்னும் இருக்கிறது.

ஆனாலும் அது திசையுணர்வை இழக்கிறது.

தான் எங்கே இருக்கிறது என்று அதற்குத் தெரியும்.

ஏன் என்பது அதற்கு இனி நினைவில்லை.

வெற்றிகரமான நிறுவனங்கள் எதிர்கொள்ளும் மிகப் பெரிய அபாயங்களில் இதுவும் ஒன்று.

வெற்றி சிக்கலை உருவாக்குகிறது.

சிக்கல் நினைவை மறைக்கிறது.

இறுதியில், முதலில் வெற்றியை உருவாக்கியது எது என்பதையே அமைப்பு மறந்துவிடுகிறது.

நினைவில் வைத்திருத்தலின் உத்திசார் மதிப்பு

நவீன மேலாண்மை அடிக்கடி புத்தாக்கத்தில் கவனம் செலுத்துகிறது.

புத்தாக்கம் முக்கியம்.

நினைவும் முக்கியம்.

நினைவு இல்லாத புத்தாக்கம் திசையற்ற பரிசோதனையாகிறது.

புத்தாக்கம் இல்லாத நினைவு வளர்ச்சியற்ற பாதுகாப்பாகிறது.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் இரண்டையும் தக்கவைக்கின்றன.

அவை நினைவில் வைத்திருக்கின்றன.

அவை தகவமைத்துக்கொள்கின்றன.

முறைகளைப் பரிணமிக்கச் செய்யும்போதே கோட்பாடுகளைப் பாதுகாக்கின்றன.

இந்தச் சமநிலை நீடித்திருத்தலை உருவாக்குகிறது.

எதிர்காலம் புத்தாக்கர்களுக்கு மட்டுமே சொந்தமானது அல்ல.

மரபுவாதிகளுக்கு மட்டுமே சொந்தமானதும் அல்ல.

முக்கியமானதை நினைவில் வைத்துக்கொண்டு, இனி முக்கியமில்லாததை மாற்றக்கூடிய நிறுவனங்களுக்கே அது சொந்தம்.

குறியீடு

நீடித்த ஒவ்வொரு நிறுவனத்திடமும் ஒரு குறியீடு இருக்கிறது.

அவசியம் எழுதப்பட்டது அல்ல.

அவசியம் முறையானது அல்ல.

அனுமானங்களின் ஒரு குறியீடு.

கோட்பாடுகளின் ஒரு குறியீடு.

சேர்ந்து குவிந்த பாடங்களின் ஒரு குறியீடு.

தனிமனிதரின் குறியீடு குணமாகிறது.

நிறுவனத்தின் குறியீடு பண்பாடாகிறது.

நாகரிகத்தின் குறியீடு மரபாகிறது.

இந்தக் குறியீட்டின் கடத்தல் தொடர்ச்சியைத் தீர்மானிக்கிறது.

குறியீடு மறக்கப்பட்டவுடன், பெரும்பாலும் வீழ்ச்சி பின்தொடர்கிறது.

உடனடியாக அல்ல.

படிப்படியாக.

கட்டமைப்பு நிலைக்கிறது.

பொருள் மங்குகிறது.

நிறுவனம் தொடர்ந்து இயங்குகிறது.

ஆனாலும் அது இனி தன்னைப் புரிந்துகொள்வதில்லை.

இறுதிச் சிந்தனை

நவீன உலகம் தகவலைக் கொண்டாடுகிறது.

Wall Street காவியம் நினைவைக் கொண்டாடுகிறது.

என்ன நடந்தது என்பதைத் தகவல் விளக்குகிறது.

அந்த அனுபவத்தின் பொருள் என்ன என்பதை நினைவு விளக்குகிறது.

தகவலை வாங்கலாம்.

நினைவைச் சம்பாதிக்க வேண்டும்.

தகவல் தரவுத்தளங்களை நிரப்புகிறது.

நினைவு முடிவுகளை வடிவமைக்கிறது.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் அவசியம் அதிகம் அறிந்தவை அல்ல.

மிக முக்கியமானவற்றை அதிகம் நினைவில் வைத்திருப்பவையே அவை.

இதுவே **நினைவுக் குறியீடு**-இன் பாடம்.

மூலதனம் வளர்ச்சிக்கு நிதியளிக்கலாம்.

தொழில்நுட்பம் வளர்ச்சியை விரைவுபடுத்தலாம்.

புத்தாக்கம் வளர்ச்சியை உருவாக்கலாம்.

ஆனால் வளர்ச்சி மரபாக மாறும் அளவுக்கு நீண்ட காலம் உயிர்பிழைக்குமா என்பதை நினைவே தீர்மானிக்கிறது.

தகவல் கடந்த காலத்தைப் பதிவு செய்கிறது.

நினைவு அதை முன்னோக்கிச் சுமந்து செல்கிறது.

நினைவு பாதுகாக்கப்படும் இடத்தில்தான் தொடர்ச்சி தொடங்குகிறது.

அத்தியாயம் 9

கணக்குகளில் தோன்றாமலே மதிப்பைத் தீர்மானிக்கும் சொத்துகள்

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஓர் இருப்புநிலைக் குறிப்பைப் பராமரிக்கிறது.

சொத்துகள்.

பொறுப்புகள்.

ரொக்கம்.

கடன்.

சரக்கிருப்பு.

உபகரணங்கள்.

முதலீடுகள்.

இருப்புநிலைக் குறிப்பு ஓர் இன்றியமையாத நோக்கத்துக்குப் பயன்படுகிறது.

அது சிக்கலை எண்களாக மொழிபெயர்க்கிறது.

முதலீட்டாளர்களுக்கு மதிப்பீட்டுக்கான ஒரு சட்டகத்தை வழங்குகிறது.

மேலாளர்கள் செயல்திறனை அளக்க அனுமதிக்கிறது.

பொருளாதார யதார்த்தத்தை நிறுவனங்கள் தெரிவிக்கும் ஒரு மொழியை வழங்குகிறது.

ஆனாலும் அனுபவமுள்ள ஒவ்வொரு பார்வையாளரும் இறுதியில் ஒரு முரண்பாட்டைச் சந்திக்கிறார்.

சில நிறுவனங்கள் தங்கள் எண்களைவிட வலிமையாகத் தோன்றுகின்றன.

மற்றவை பலவீனமாகத் தோன்றுகின்றன.

விளக்கம் பெரும்பாலும் இருப்புநிலைக் குறிப்புக்கு வெளியேதான் இருக்கிறது.

இன்னொரு கணக்கியல் அமைப்பு இருக்கிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியாத ஒன்று.

அதன் சொத்துகளை வழக்கமான முறைகளால் தணிக்கை செய்ய முடியாது.

அதன் பொறுப்புகளைத் துல்லியமாக அளக்க முடியாது.

அதன் பதிவுகள் வருமான அறிவிப்புக் கூட்டங்களில் அரிதாகவே விவாதிக்கப்படுகின்றன.

ஆனாலும் நீண்டகால விளைவுகளில் அதன் தாக்கம் ஆழமானது.

இந்த மறைந்திருக்கும் அமைப்பைத்தான் நான் கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பு என்று அழைக்கிறேன்.

நிதி மூலதனத்துக்கு அப்பால்

நிதி மூலதனம் முக்கியம்.

இதில் சர்ச்சைக்கு இடமில்லை.

மூலதனம் இல்லாமல், வளர்ச்சி கடினமாகிறது.

மூலதனம் இல்லாமல், முதலீடு சாத்தியமற்றதாகிறது.

மூலதனம் இல்லாமல், வாய்ப்பு நனவாகாமலே இருக்கிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பு நிதி மூலதனத்தை நிராகரிக்கவில்லை.

அது விவாதத்தை விரிவுபடுத்துகிறது.

ஏனெனில் நிதி மூலதனம் மதிப்பின் இன்னொரு வகையுடன் சேர்ந்தே செயல்படுகிறது.

நம்பிக்கை.

நற்பெயர்.

நம்பகத்தன்மை.

நிறுவன நினைவு.

பிராண்ட் அங்கீகாரம்.

பண்பாட்டுத் தொடர்ச்சி.

தலைமையின் நியாயத்தன்மை.

இந்தச் சொத்துகளின் விளைவுகள் நிதி அறிக்கைகளில் தோன்றுவதற்கு வெகு முன்பே அவை நடத்தையைப் பாதிக்கின்றன.

ஒரு நிறுவனம் நம்பிக்கையை இழந்துகொண்டே கணிசமான வளங்களை வைத்திருக்கலாம்.

இன்னொன்று குறைவான வளங்களுடன் அசாதாரணமான விசுவாசத்தைத் தக்கவைக்கலாம்.

எண்கள் மட்டுமே இந்த வேறுபாட்டை அரிதாகவே விளக்குகின்றன.

நம்பிக்கை என்ற சொத்து

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பின் மிகப் பெரிய சொத்துகளில் நம்பிக்கையும் ஒன்று.

ரொக்கத்தைப் போல அதை உடனடியாக மாற்றிக் கொடுக்க முடியாது.

சரக்கிருப்பைப் போல அதைத் தேவைக்கேற்பத் தயாரிக்க முடியாது.

கடனைப் போல அதை மறுநிதியளிப்புச் செய்ய முடியாது.

நம்பிக்கையைச் சேர்க்க வேண்டும்.

இறுதியில் நம்பிக்கை, கடினமான காலங்களில் நிறுவனத்தைத் தாங்கக்கூடிய ஓர் இருப்பாக மாறுகிறது.

சேமிக்கப்பட்ட அனுபவமாக நற்பெயர்

மனிதர்கள் நற்பெயரைப் பிம்பம் என்று அடிக்கடி விவரிக்கிறார்கள்.

அந்த விவரிப்பு முழுமையற்றது.

நற்பெயர் நினைவு.

இன்னும் குறிப்பாக, நற்பெயர் கூட்டு நினைவு.

காலப்போக்கில் ஆயிரக்கணக்கான அல்லது கோடிக்கணக்கான மனிதர்கள் செய்த கவனிப்புகளின் குவிப்பை அது பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகிறது.

நற்பெயரை நேரடியாக வாங்க முடியாது.

விளம்பரம் விழிப்புணர்வை உருவாக்கலாம்.

விழிப்புணர்வு நற்பெயர் அல்ல.

அனுபவம் எதிர்பார்ப்புகளை மீண்டும் மீண்டும் உறுதிப்படுத்தும்போது நற்பெயர் எழுகிறது.

அதனால்தான் வலுவான நற்பெயர்கள் தற்காலிகப் பின்னடைவுகளைக் கடந்து அடிக்கடி உயிர்பிழைக்கின்றன.

இருப்பு பெரியது.

நினைவு ஆழமானது.

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பில் பல பத்தாண்டுகளாகச் சேர்ந்த நம்பகத்தன்மை இருக்கிறது.

மூலதனமாக நிறுவன நினைவு

நிறுவனங்கள் நினைவை அடிக்கடி குறைத்து மதிப்பிடுகின்றன.

அவை புத்தாக்கத்தைக் கொண்டாடுகின்றன.

சீர்குலைவைக் கொண்டாடுகின்றன.

உருமாற்றத்தைக் கொண்டாடுகின்றன.

இந்த இலக்குகளுக்கு மதிப்பு உண்டு.

ஆனாலும் நினைவும் அதே அளவு முக்கியமான ஒரு பணியைச் செய்கிறது.

அதே பாடத்துக்கு நிறுவனம் திரும்பத் திரும்ப விலை கொடுப்பதை நினைவு தடுக்கிறது.

நினைவில் வைத்திருக்கும் நிறுவனம் வேறு விதமாகச் செயல்படுகிறது.

அது வடிவங்களை அடையாளம் காண்கிறது.

முன்கணிக்கக்கூடிய தவறுகளைத் தவிர்க்கிறது.

சூழலைப் புரிந்துகொள்கிறது.

அதன் முடிவுகள் தனித்த கவனிப்புகளிலிருந்து அல்ல, சேர்ந்து குவிந்த அறிவிலிருந்து எழுகின்றன.

ஆகவே நிறுவன நினைவு மூலதனத்தின் ஒரு வடிவமாக நடந்துகொள்கிறது.

அது அறிக்கைகளில் தோன்றுவதால் அல்ல.

அது மதிப்பீட்டுத் திறனை மேம்படுத்துவதால்.

சிறந்த மதிப்பீட்டுத் திறன் விளைவுகளைப் பாதிக்கிறது.

பொறுப்புகளின் பக்கம்

ஒவ்வோர் இருப்புநிலைக் குறிப்பிலும் பொறுப்புகள் உண்டு.

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பும் விதிவிலக்கல்ல.

உடைக்கப்பட்ட வாக்குறுதிகள்.

இழந்த நம்பகத்தன்மை.

உள்ளார்ந்த இழிநோக்கு.

தலைமையின் சீரற்ற தன்மை.

பண்பாட்டுச் சிதைவு.

இந்தக் கூறுகள் பொறுப்புகளாகச் செயல்படுகின்றன.

பிரச்சினை என்னவென்றால், அவை பெரும்பாலும் நீண்ட காலம் மறைந்தே இருக்கின்றன.

நிதிப் பொறுப்புகள் உடனடிக் கவனத்தைக் கோருகின்றன.

கண்ணுக்குத் தெரியாத பொறுப்புகள் அடிக்கடி யாரும் கவனிக்காமலே குவிகின்றன.

நிறுவனம் ஆரோக்கியமாகத் தோன்றுகிறது.

வருவாய் நிலையாக இருக்கிறது.

செயல்பாடுகள் தொடர்கின்றன.

ஆனாலும் மேற்பரப்புக்குக் கீழே, தன்னம்பிக்கை அரிக்கப்பட்டுக்கொண்டிருக்கலாம்.

கண்ணுக்குத் தெரியும் விளைவுகள் தோன்றும் நேரத்தில், அந்தப் பொறுப்பு பெரும்பாலும் கணிசமானதாகிவிட்டிருக்கும்.

சந்தையின் குருட்டுப் புள்ளி

கண்ணுக்குத் தெரிவதை அளப்பதில் சந்தைகள் சிறந்து விளங்குகின்றன.

கண்ணுக்குத் தெரியாததை மதிப்பிட அவை சில நேரங்களில் தடுமாறுகின்றன.

பகுப்பாய்வாளர்கள் வருவாயை மதிப்பிட முடியும்.

அவர்கள் வருமானத்தை மதிப்பிட முடியும்.

வளர்ச்சி விகிதங்களை மதிப்பிட முடியும்.

நம்பிக்கையை மதிப்பிடுவது இன்னும் கடினம்.

விசுவாசத்தை மதிப்பிடுவது இன்னும் கடினம்.

பண்பாட்டு வலிமையை மதிப்பிடுவது இன்னும் கடினம்.

இந்தச் சவால் அவற்றின் முக்கியத்துவத்தைக் குறைப்பதில்லை.

பல நேரங்களில், அதை அதிகரிக்கிறது.

அளப்பதற்கு மிகக் கடினமான மாறிகளே பார்வையாளர்களை வியப்படையச் செய்ய அதிக வாய்ப்புள்ள மாறிகளாக அடிக்கடி மாறுகின்றன.

அதனால்தான் பெரிய நிறுவனத் தோல்விகள் அடிக்கடி திடீரெனத் தோன்றுகின்றன.

சீரழிவு பல ஆண்டுகளாக நடந்துகொண்டிருந்தது.

நிதி அறிக்கைகள் அதைப் பிரதிபலிப்பதற்கு முன்பே கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பு மாறிக்கொண்டிருந்தது.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள்

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் இரண்டு இருப்புநிலைக் குறிப்புகளையும் புரிந்துகொள்கின்றன.

அவை நிதி யதார்த்தத்தைக் கவனமாக நிர்வகிக்கின்றன.

கண்ணுக்குத் தெரியாத யதார்த்தத்தையும் கவனமாக நிர்வகிக்கின்றன.

அவை மனிதர்களில் முதலீடு செய்கின்றன.

நற்பெயரைப் பாதுகாக்கின்றன.

நினைவைப் பேணுகின்றன.

நம்பிக்கையை வளர்க்கின்றன.

நீடித்திருத்தல் இரண்டு வகைக் கணக்கியலையும் சார்ந்திருக்கிறது என்று அவை புரிந்துகொள்கின்றன.

கண்ணுக்குத் தெரியும் இருப்புநிலைக் குறிப்பு தற்போதைய செயல்திறனை விளக்குகிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பு எதிர்காலச் செயல்திறனைப் பாதிக்கிறது.

ஒன்றைக் கையாண்டு மற்றொன்றைப் புறக்கணிப்பது சமநிலையின்மையை உருவாக்குகிறது.

இரண்டையும் நிர்வகிப்பது மீள்திறனை உருவாக்குகிறது.

தனிப்பட்ட இருப்புநிலைக் குறிப்புகள்

இந்தக் கோட்பாடு நிறுவனங்களுக்கு அப்பாலும் நீள்கிறது.

தனிமனிதர்களிடமும் கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்புகள் உண்டு.

குணம்.

நம்பகத்தன்மை.

உறவுகள்.

நேர்மை.

நற்பெயர்.

அதே விதிகள் பொருந்துகின்றன.

வைப்புகள் மெதுவாகக் குவிகின்றன.

திரும்பப் பெறுதல்கள் வேகமாக நடக்கின்றன.

ஒவ்வொரு செயலும் கணக்கை மாற்றுகிறது.

ஒவ்வொரு முடிவும் சொத்துப் பக்கத்துக்கோ பொறுப்புப் பக்கத்துக்கோ பங்களிக்கிறது.

மனிதர்கள் வெற்றியின் வெளிப்புறக் குறிகாட்டிகளில் அடிக்கடி கவனம் செலுத்துகிறார்கள்.

பதவிப் பெயர்கள்.

வருமானம்.

அந்தஸ்து.

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பு வேறொரு கேள்வியைக் கேட்கிறது:

பதவிப் பெயர் மறைந்த பிறகு எது எஞ்சி நிற்கிறது?

பதில் பெரும்பாலும் உண்மையான வலிமையை வெளிப்படுத்துகிறது.

மரபுச் சோதனை

ஒரு நிறுவனத்தின் இறுதிச் சோதனை காலாண்டுச் செயல்திறன் அல்ல.

அது தொடர்ச்சி.

எது உயிர்பிழைக்கிறது?

எது நம்பப்படுவதாகவே இருக்கிறது?

எது மதிக்கப்படுவதாகவே இருக்கிறது?

எது அர்த்தமுள்ளதாகவே இருக்கிறது?

இந்தக் கேள்விகள் கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்புக்குச் சொந்தமானவை.

ஒரு நிறுவனத்திடம் அசாதாரணமான வருமானமும் குறைந்த விசுவாசமும் இருக்கலாம்.

இன்னொன்றிடம் மிதமான வருமானமும் அசாதாரணமான நம்பிக்கையும் இருக்கலாம்.

அந்த நிறுவனங்களின் எதிர்காலப் பாதைகள் பெருமளவு வேறுபடலாம்.

ஏனெனில் கண்ணுக்குத் தெரியாத சொத்துகள் கண்ணுக்குத் தெரியும் விளைவுகளைப் பாதிக்கின்றன.

உடனடியாக அல்ல.

இறுதியில்.

அந்தத் தாமதம் அவற்றின் மதிப்பை உணர்வதைக் கடினமாக்குகிறது.

அவற்றின் தாக்கம் அவற்றைப் புறக்கணிப்பதைச் சாத்தியமற்றதாக்குகிறது.

இறுதிச் சிந்தனை

உலகம் தன்னால் முடிந்ததை அளக்கிறது.

தன்னால் முடியாததில் கவனம் செலுத்துவதை ஞானம் கோருகிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பு ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும், ஒவ்வொரு சமூகத்திலும், ஒவ்வொரு தனிமனிதரிலும் இருக்கிறது.

கணக்கியல் அமைப்புகளால் முழுமையாகப் பிடிக்க முடியாத மதிப்புகளை அது பதிவு செய்கிறது.

இந்தச் சொத்துகள் அரிதாகவே தலைப்புச் செய்திகளை உருவாக்குகின்றன.

அவை ஆண்டறிக்கைகளில் அரிதாகவே தோன்றுகின்றன.

அவை பொது விவாதத்தை அரிதாகவே ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றன.

ஆனாலும் எந்த நிறுவனங்கள் நீடிக்கின்றன, எந்த நிறுவனங்கள் மறைகின்றன என்பதை அவையே அடிக்கடி தீர்மானிக்கின்றன.

இதுவே கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பின் பாடம்.

கண்ணுக்குத் தெரியும் கணக்குகள் ஒரு நிறுவனம் இன்று எங்கே நிற்கிறது என்பதை விவரிக்கின்றன.

கண்ணுக்குத் தெரியாத கணக்குகள் அது நாளை எங்கே நிற்கும் என்பதை அடிக்கடி தீர்மானிக்கின்றன.

நிதி மூலதனம் சாத்தியத்தை உருவாக்குகிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியாத மூலதனம் நீடித்திருத்தலை உருவாக்குகிறது.

நீடித்திருத்தலே வலிமையின் இறுதி அளவுகோல்.

அத்தியாயம் 10

பதவியதிகாரம் ஏன் கண்ணுக்குத் தெரிகிறது, செல்வாக்கு ஏன் சம்பாதிக்கப்படுகிறது

வணிகத்தில் அதிகம் விவாதிக்கப்படும் பொருள்களில் தலைமையும் ஒன்று.

அதைப் பற்றி நூல்கள் எழுதப்படுகின்றன.

பல்கலைக்கழகங்கள் அதைக் கற்பிக்கின்றன.

பெருநிறுவனங்கள் அதைத் தேடுகின்றன.

முதலீட்டாளர்கள் அதை மதிப்பிடுகிறார்கள்.

ஆனாலும் அது பெறும் கவனத்தையும் மீறி, தலைமை பரவலாகத் தவறாகவே புரிந்துகொள்ளப்படுகிறது.

பலர் தலைமையைப் பதவியதிகாரத்துடன் குழப்பிக்கொள்கிறார்கள்.

மற்றவர்கள் தலைமையைப் புகழுடன் குழப்பிக்கொள்கிறார்கள்.

சிலர் தலைமையை வசீகரத்துடன் குழப்பிக்கொள்கிறார்கள்.

முரண்பாடு என்னவென்றால், பதவியதிகாரம் தேவையற்றதாக ஆன பிறகே தலைமை பெரும்பாலும் கண்ணுக்குத் தெரிகிறது.

ஒரு பதவிப் பெயர் கீழ்ப்படிதலை உருவாக்க முடியும்.

அர்ப்பணிப்பை அது உருவாக்க முடியாது.

ஒரு பதவி கவனத்தைக் கட்டளையிட முடியும்.

நம்பிக்கையை அது கட்டளையிட முடியாது.

இந்த யதார்த்தங்களுக்கு இடையிலான வேறுபாடே தலைமையின் முரண்பாட்டை வரையறுக்கிறது.

அதிகாரத்துக்கும் தலைமைக்கும் உள்ள வேறுபாடு

அதிகாரமும் தலைமையும் அடிக்கடி சேர்ந்தே தோன்றுகின்றன.

அவை ஒன்றல்ல.

அதிகாரம் பதவியிலிருந்து பிறக்கிறது.

தலைமை நம்பகத்தன்மையிலிருந்து பிறக்கிறது.

அதிகாரத்தை வழங்க முடியும்.

தலைமையைச் சம்பாதிக்க வேண்டும்.

அதிகாரம் நிறுவன வரைபடங்கள் வழியாக வருகிறது.

தலைமை நடத்தையின் வழியாக எழுகிறது.

ஒரு மேலாளருக்கு ஒரு குழுவின் மீது பதவியதிகாரம் இருக்கலாம்.

அந்தப் பதவியதிகாரம் முடிவுகளைச் செயல்படுத்த வைக்க அனுமதிக்கிறது.

கட்டாயப்படுத்தல் தேவையற்றதாகும்போதும் மனிதர்கள் பின்தொடரத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது தலைமை தொடங்குகிறது.

இந்த வேறுபாடு முக்கியம், ஏனெனில் நிறுவனங்கள் தலைமையைப் பெறும் நம்பிக்கையில் பதவியதிகாரத்தை அடிக்கடி உயர்த்துகின்றன.

இந்த இரண்டு விளைவுகளும் தானாகச் சேர்ந்து வருவதில்லை.

கட்டுப்பாடு என்ற மாயை

நவீன நிறுவனங்கள் ஆறுதலான ஓர் அனுமானத்தின் கீழ் அடிக்கடி இயங்குகின்றன.

கட்டுப்பாடு விளைவுகளை உருவாக்குகிறது.

இந்தக் கவனிப்பில் உண்மை இருக்கிறது.

நடைமுறைகள் முக்கியம்.

தரநிலைகள் முக்கியம்.

பொறுப்புக்கூறல் முக்கியம்.

ஆனாலும் கட்டுப்பாட்டை அளவுக்கு மீறிச் சார்ந்திருப்பது இறுதியில் ஒரு பலவீனத்தை வெளிப்படுத்துகிறது.

தொடர்ச்சியான மேற்பார்வை தேவைப்படும் ஓர் அமைப்பு முடிவில்லாமல் விரிவடைய முடியாது.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் இயங்குவது, மனிதர்கள் விளைவுகளுக்கு அஞ்சுவதால் அல்ல, நோக்கத்தைப் புரிந்துகொள்வதால்.

கட்டுப்பாடு நடத்தையை ஒழுங்குபடுத்த முடியும்.

தலைமை நம்பிக்கையைப் பாதிக்கிறது.

மேற்பார்வை முடிந்த பிறகும் நம்பிக்கை உயிர்பிழைக்கிறது.

இந்தக் காரணத்தால், மிக நீடித்த தலைவர்கள் கட்டுப்பாட்டை அதிகரிப்பதில் குறைவாகவும் புரிதலை அதிகரிப்பதில் அதிகமாகவும் நேரம் செலவிடுகிறார்கள்.

நம்பகத்தன்மைக் கணக்கு

தலைமை ஒரு நிதிக் கணக்கை ஒத்திருக்கிறது.

ஒவ்வொரு செயலும் வைப்புகளையோ திரும்பப் பெறுதல்களையோ உருவாக்குகிறது.

காப்பாற்றப்பட்ட வாக்குறுதிகள் வைப்புகளை உருவாக்குகின்றன.

சீரான தன்மை வைப்புகளை உருவாக்குகிறது.

திறமை வைப்புகளை உருவாக்குகிறது.

நேர்மை வைப்புகளை உருவாக்குகிறது.

உடைக்கப்பட்ட அர்ப்பணிப்புகள் திரும்பப் பெறுதல்களை உருவாக்குகின்றன.

முரண்பாடுகள் திரும்பப் பெறுதல்களை உருவாக்குகின்றன.

சந்தர்ப்பவாதம் திரும்பப் பெறுதல்களை உருவாக்குகிறது.

கணக்கு இடைவிடாமல் இயங்குகிறது.

பின்தொடர்பவர்கள் நடத்தையைத் தொடர்ந்து மதிப்பிடுகிறார்கள்.

முறையாக அல்ல.

உணர்வுபூர்வமாக அல்ல.

ஆனால் இடைவிடாமல்.

தலைவரை நம்பலாமா என்பதை நிறுவனம் இறுதியில் முடிவு செய்கிறது.

அந்த முடிவே செல்வாக்கைத் தீர்மானிக்கிறது.

பதவியதிகாரத்தை அல்ல.

செல்வாக்கை.

அது கணிசமாக அதிக மதிப்புள்ளது.

கண்ணுக்குத் தெரிவதன் சுமை

தலைமை கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மையை உருவாக்குகிறது.

கண்ணுக்குத் தெரியும் தன்மை கூர்ந்த ஆய்வை உருவாக்குகிறது.

ஒவ்வொரு சீரின்மையும் இன்னும் அதிகமாகக் கவனிக்கப்படுகிறது.

ஒவ்வொரு பலவீனமும் இன்னும் அதிகமாகக் கண்ணுக்குத் தெரிகிறது.

ஒவ்வொரு முடிவும் இன்னும் அதிக விளைவுகளைக் கொண்டதாகிறது.

தலைமையின் அனுகூலங்களைக் கற்பனை செய்வதால் பலர் அதை விரும்புகிறார்கள்.

அதன் கடமைகளைச் சிலரே கருத்தில் கொள்கிறார்கள்.

தலைவர் ஒரு குறிப்புப் புள்ளியாகிறார்.

நிறுவனம் அவருடைய எதிர்வினைகளைப் படிக்கிறது.

அவருடைய முன்னுரிமைகளை.

அவருடைய முடிவுகளை.

அழுத்தத்தின் கீழ் அவருடைய நடத்தையை.

பாடம் எளியது.

தலைவர்கள் சொல்வதாக மனிதர்கள் அரிதாகவே மாறுகிறார்கள்.

தலைவர்கள் பொறுத்துக்கொள்வதாகவே அவர்கள் அடிக்கடி மாறுகிறார்கள்.

நிச்சயமின்மையின் ஊடே வழிநடத்துதல்

நிலைத்தன்மையின்போது தலைமை மிக எளிதாகத் தோன்றுகிறது.

விளைவுகள் முன்கணிக்கக்கூடியவையாக இருக்கும்போது யார் வேண்டுமானாலும் தன்னம்பிக்கையுடன் தோன்றலாம்.

உண்மையான தேர்வு நிச்சயமின்மையின்போது தொடங்குகிறது.

தகவல் முழுமையற்றதாகிறது.

முடிவுகள் கடினமாகின்றன.

விளைவுகள் தெளிவற்றவையாகின்றன.

இந்தக் கணத்தில், தலைமை மேலாண்மையிலிருந்து மதிப்பீட்டுத் திறனுக்கு இடம் மாறுகிறது.

தலைவரால் நிச்சயமின்மையை நீக்க முடியாது.

அவரால் குழப்பத்தைக் குறைக்க முடியும்.

அவரால் வெற்றிக்கு உத்தரவாதம் அளிக்க முடியாது.

அவரால் திசையைக் காட்ட முடியும்.

ஆகவே தலைமையின் மதிப்பு முழுமையான பதில்களை வைத்திருப்பதிலிருந்து அல்ல, பதில்கள் கிடைக்காதபோதும் ஒத்திசைவைத் தக்கவைப்பதிலிருந்தே எழுகிறது.

அந்த ஒத்திசைவிலிருந்து நிறுவனம் சமிக்ஞைகளைப் பெறுகிறது.

நிலைத்தன்மை பரவத் தொடங்குகிறது.

வலிமையின் முரண்பாடு

பலர் தலைமையை ஆதிக்கத்துடன் தொடர்புபடுத்துகிறார்கள்.

வரலாற்றுப் பதிவு இன்னும் சிக்கலான ஒன்றைச் சுட்டுகிறது.

மிக வலிமையான தலைவர்கள் அடிக்கடி கட்டுப்பாட்டைக் காட்டுகிறார்கள்.

அவர்கள் செவிமடுக்கிறார்கள்.

கவனிக்கிறார்கள்.

தகவமைத்துக்கொள்கிறார்கள்.

சான்றுகள் மாறும்போது மனதை மாற்றிக்கொள்ளும் திறனுடன் இருக்கிறார்கள்.

இந்த நடத்தை சில நேரங்களில் பலவீனமாகத் தவறாகப் புரிந்துகொள்ளப்படுகிறது.

உண்மையில் அது பெரும்பாலும் தன்னம்பிக்கையைப் பிரதிபலிக்கிறது.

பலவீனமான தலைவர்கள் திருத்தத்துக்கு அஞ்சுகிறார்கள்.

வலிமையான தலைவர்கள் தெளிவைத் தேடுகிறார்கள்.

முரண்பாடு என்னவென்றால், உண்மையான வலிமைக்குத் தொடர்ச்சியான வெளிக்காட்டல் அரிதாகவே தேவைப்படுகிறது.

அது காட்சிப்படுத்தலின் வழியாக அல்ல, சீரான தன்மையின் வழியாகக் கண்ணுக்குத் தெரிகிறது.

தலைமையும் அடையாளமும்

அடையாளம் முழுக்கப் பதவியைச் சார்ந்திருக்கும்போது தலைமை நொறுங்கக்கூடியதாகிறது.

ஒரு பதவிப் பெயர் மறையலாம்.

ஒரு பங்கு மாறலாம்.

ஒரு நிறுவனம் மறுசீரமைக்கப்படலாம்.

எது எஞ்சி நிற்கிறது?

அந்தப் பதில் தலைமையின் நீடித்திருத்தலைத் தீர்மானிக்கிறது.

முறையான பதவியதிகாரத்தை மட்டுமே சார்ந்த தலைமை உள்ளவர்கள், பதவியதிகாரத்தை இழந்த பிறகு அடிக்கடி தடுமாறுகிறார்கள்.

குணத்திலிருந்து தலைமையைப் பெறுபவர்கள், பதவி மாறிய பிறகும் செல்வாக்கைத் தக்கவைக்கிறார்கள்.

வேறுபாடு அடையாளத்திலிருந்து வருகிறது.

குணம் நிறுவன வரைபடங்களைக் கடந்து
உயிர்பிழைக்கிறது.

பதவிப் பெயர்கள் அப்படிப் பிழைப்பதில்லை.

முன்மாதிரியின் பொறுப்பு

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் கற்பிக்கிறது.

அது விரும்பாதபோதும்கூட.

அமைப்புக்குள் இருக்கும் மிக முக்கியமான
ஆசிரியர்களில் ஒருவராகத் தலைவர் செயல்படுகிறார்.

மனிதர்கள் முன்னுரிமைகளைக் கவனிக்கிறார்கள்.

மனிதர்கள் விட்டுக்கொடுப்புகளைக்
கவனிக்கிறார்கள்.

மனிதர்கள் எதிர்வினைகளைக் கவனிக்கிறார்கள்.

காலப்போக்கில் இந்தக் கவனிப்புகள்
பண்பாடாகின்றன.

பண்பாடு அதிகாரப்பூர்வ ஆவணங்களிலிருந்து
அரிதாகவே எழுகிறது.

பண்பாடு திரும்பத் திரும்பக் காட்டப்படும்
முன்மாதிரிகளிலிருந்து எழுகிறது.

அதனால்தான் தலைமை பதவியதிகாரத்தைவிட
அதிகப் பொறுப்பைச் சுமக்கிறது.

பதவியதிகாரம் நடத்தையை வழிநடத்துகிறது.

முன்மாதிரி நம்பிக்கைகளை வடிவமைக்கிறது.

அறிவுறுத்தல்கள் ஒருபோதும் செய்ய முடியாத அளவுக்கு ஆழமாக, நம்பிக்கைகள் இறுதியில் நடத்தையை வடிவமைக்கின்றன.

கண்ணுக்குத் தெரியாத மரபு

பெரும்பாலான தலைவர்கள் கண்ணுக்குத் தெரியும் விளைவுகளில் கவனம் செலுத்துகிறார்கள்.

வருவாய்.

வளர்ச்சி.

செயல்திறன்.

விரிவாக்கம்.

அனைத்தும் முக்கியமானவை.

ஆனாலும் ஒவ்வொரு தலைவரும் இன்னொரு மரபை விட்டுச் செல்கிறார்.

கண்ணுக்குத் தெரியாத ஒன்று.

வளர்க்கப்பட்ட பழக்கங்கள்.

நிலைநாட்டப்பட்ட தரநிலைகள்.

உருவாக்கப்பட்ட நம்பிக்கை.

வலுப்படுத்தப்பட்ட தன்னம்பிக்கை.

கடத்தப்பட்ட பண்பாடு.

இந்தக் கூறுகள் காலாண்டு முடிவுகளைவிட மிக நீண்ட காலம் உயிர்பிழைக்கின்றன.

அறிக்கைகள் மறக்கப்பட்டு வெகு காலம் கழித்தும், பண்பாடு நிலைக்கிறது.

பண்பாடு பெரும்பாலும் பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பு எடுக்கப்பட்ட தலைமை முடிவுகளின் சேர்ந்து குவிந்த செல்வாக்கைப் பிரதிபலிக்கிறது.

இறுதிச் சிந்தனை

தலைமையின் முரண்பாடு எளியது.

பதவியதிகாரம் மேலிருந்து வழங்கப்படுகிறது.

தலைமை கீழிருந்து வழங்கப்படுகிறது.

பதவியதிகாரம் உடனடியாகத் தோன்றுகிறது.

தலைமை மெதுவாகக் குவிகிறது.

பதவியதிகாரம் செயலைக் கட்டாயப்படுத்த முடியும்.

தலைமை தாமாக முன்வந்து செய்யும் செயலைத் தூண்டுகிறது.

பதவியதிகாரம் பதவியைச் சார்ந்திருக்கிறது.

தலைமை நம்பிக்கையைச் சார்ந்திருக்கிறது.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் இரண்டையும் புரிந்துகொள்கின்றன.

அவற்றுக்குக் கட்டமைப்பு தேவை.

பொறுப்புக்கூறல் தேவை.

ஒழுக்கம் தேவை.

ஆனால் நீடித்த செல்வாக்கு நம்பகத்தன்மை, சீரான தன்மை, குணம் ஆகியவற்றிலிருந்து எழுகிறது என்பதையும் அவை புரிந்துகொள்கின்றன.

ஆகவே மிக வெற்றிகரமான தலைவர்கள் கட்டுப்பாட்டைவிட ஆழமான ஒன்றைப்

பின்தொடர்கிறார்கள்.

அவர்கள் நம்பிக்கையைப் பின்தொடர்கிறார்கள்.

ஏனெனில் நம்பிக்கை பதவியதிகாரத்தைச் செல்வாக்காக மாற்றுகிறது.

பதவிப் பெயர் மறைந்த பிறகும் உயிர்பிழைக்கும் தலைமையின் வடிவமே செல்வாக்கு.

அதிகாரம் கவனத்தைக் கட்டளையிட முடியும்.

தலைமை நம்பிக்கையைச் சம்பாதிக்கிறது.

எந்தத் தலைவரும் பெறக்கூடிய மிக வலிமையான சக்தியாக நம்பிக்கையே இருக்கிறது.

அத்தியாயம் 11

எதிர்காலம் ஏன் பெரும்பாலும் நிகழ்காலத்துக்கு ஓர் அச்சுறுத்தலாகத் தொடங்குகிறது

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் புத்தாக்கத்தை ஆதரிப்பதாகக் கூறுகிறது.

நிர்வாகிகள் அதைப் பற்றிப் பேசுகிறார்கள்.

முதலீட்டாளர்கள் அதைக் கொண்டாடுகிறார்கள்.

அரசுகள் அதற்கு மானியம் வழங்குகின்றன.

பல்கலைக்கழகங்கள் அதைக் கற்பிக்கின்றன.

நவீனச் சமூகத்தில் மிகவும் போற்றப்படும் சொற்களில் ஒன்றாகப் புத்தாக்கம் மாறியிருக்கிறது.

ஆனாலும் வரலாறு ஒரு சங்கடமான முரணை வெளிப்படுத்துகிறது.

புத்தாக்கத்தைப் புகழும் அதே நிறுவனங்கள் அதை அடிக்கடி எதிர்க்கின்றன.

அவை பகுத்தறிவற்றவை என்பதால் அல்ல.

புத்தாக்கம் ஓர் இக்கட்டை உருவாக்குவதால்.

வெற்றிகரமான ஒவ்வோர் அமைப்பும் வேலை செய்வதைப் பாதுகாக்கவே வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கிறது.

புத்தாக்கம் அந்த அமைப்புக்குச் சவால் விடுகிறது.

நிறுவனம் எவ்வளவு வெற்றிகரமாகிறதோ, உண்மையான புத்தாக்கம் அவ்வளவு கடினமாகிறது.

இதுவே புத்தாக்கத்தின் இக்கட்டு.

கோட்பாட்டில் எதிர்காலம் கவர்ச்சிகரமானது.

நடைமுறையில் அது சீர்குலைக்கிறது.

வெற்றி ஏன் பாதிப்புக்குள்ளாகும் தன்மையை உருவாக்குகிறது

தோல்வி ஆர்வத்தை உருவாக்குகிறது.

வெற்றி பெரும்பாலும் உறுதிப்பாட்டை உருவாக்குகிறது.

தடுமாறும் நிறுவனம் இடைவிடாமல் மாற்று வழிகளைத் தேடுகிறது.

வெற்றிகரமான நிறுவனம் இருக்கும் முறைகளுடன் பற்றுகொள்கிறது.

அந்தப் பற்று புரிந்துகொள்ளக்கூடியதே.

தற்போதைய அமைப்பு விளைவுகளைத் தந்தது.

தற்போதைய அமைப்பு மதிப்பை உருவாக்கியது.

தற்போதைய அமைப்பு நம்பகமானதாகத் தோன்றுகிறது.

நேற்றைய தீர்வு நாளைய வரம்பாக மாறும்போது பிரச்சினை எழுகிறது.

வெற்றி திரும்பச் செய்வதை ஊக்குவிக்கிறது.

புத்தாக்கத்துக்குத் திரும்பச் செய்வதைக் கேள்விக்குள்ளாக்குவது தேவை.

இந்த இரண்டு சக்திகளுக்கும் இடையிலான பதற்றம் ஒவ்வொரு நிறுவனத்துக்குள்ளும் இருக்கிறது.

வலிமையை உருவாக்கிய அதே செயல்முறை இறுதியில் இறுக்கத்தை உருவாக்கக்கூடும்.

நிரூபிக்கப்பட்ட முறைகளின் ஆறுதல்

நிறுவனங்கள் இயல்பாகவே நிரூபிக்கப்பட்ட அணுகுமுறைகளை விரும்புகின்றன.

வரவுசெலவுத் திட்டங்கள் முன்கணிக்கக்கூடிய தன்மைக்குச் சாதகமாக இருக்கின்றன.

முதலீட்டாளர்கள் நிலைத்தன்மையை விரும்புகிறார்கள்.

மேலாளர்கள் அளவிடக்கூடிய விளைவுகளை விரும்புகிறார்கள்.

விளைவு, உருமாற்றக் கருத்துகளைவிடப் படிப்படியான மேம்பாடுகள் எளிதாக ஒப்புதல் பெறும் ஒரு சூழல்.

படிப்படியான மேம்பாடு பொறுப்பானதாக உணரப்படுகிறது.

தீவிரமான புத்தாக்கம் நிச்சயமற்றதாக உணரப்படுகிறது.

முரண் வியக்கத்தக்கது.

பெரும்பாலான பெரிய புத்தாக்கங்கள் தொடக்கத்தில் பொறுப்பற்றவை போலத் தோன்றுகின்றன.

அவை தவறானவை என்பதால் அல்ல.

அவற்றுக்கு நிரூபணம் இல்லை என்பதால்.

நிரூபணம் பின்னர் வருகிறது.

சான்றுகள் வெளிப்படையாவதற்கு முன்பே புத்தாக்கம் நம்பிக்கையைக் கோருகிறது.

பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் இதற்கு நேர் எதிரான செயல்முறைக்கே மேம்படுத்தப்பட்டிருக்கின்றன.

உள் தர்க்கத்தின் பிரச்சினை

வெற்றிகரமான ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஓர் உள் தர்க்கத்தை உருவாக்குகிறது.

முடிவுகள் ஏன் எடுக்கப்படுகின்றன என்பதை அந்தத் தர்க்கம் விளக்குகிறது.

வளங்கள் ஏன் ஒதுக்கப்படுகின்றன.

முன்னுரிமைகள் ஏன் இருக்கின்றன.

அமைப்பு மேலும் மேலும் நுட்பமாகிறது.

இறுதியில் நிறுவனம் யதார்த்தத்தைத் தன் சொந்தச் சட்டகத்தின் வழியாகவே பார்க்கிறது.

இந்தக் கட்டத்தில் புத்தாக்கம் எதிர்ப்பைச் சந்திக்கிறது.

மனிதர்கள் முன்னேற்றத்தை எதிர்ப்பதால் அவசியம் அல்ல.

புதிய கருத்து இருக்கும் தர்க்கத்துக்குள் பொருந்தாததால்.

முன்மொழிவு விசித்திரமாகத் தோன்றுகிறது.

வாய்ப்பு அற்பமாகத் தோன்றுகிறது.

அச்சுறுத்தல் சமாளிக்கக்கூடியதாகத் தோன்றுகிறது.

வரலாறு அதே வடிவத்தைத் திரும்பத் திரும்பக் காட்டுகிறது.

மிகப் பெரிய சீர்குலைவுகள் முதலில் தோன்றும்போது அடிக்கடி சிறியவையாகத் தெரிகின்றன.

அவற்றின் முக்கியத்துவம் பின்னரே கண்ணுக்குத் தெரிகிறது.

தன்னைத் தானே விழுங்கும் துணிவு

தலைமையின் மிகக் கடினமான வடிவங்களில் ஒன்று, இன்னும் வேலை செய்யும் ஒன்றை மாற்றுவது.

அந்தத் தர்க்கம் பகுத்தறிவற்றதாகத் தோன்றுகிறது.

லாபம் தரும் ஒரு பொருளை ஏன் பலவீனப்படுத்த வேண்டும்?

வெற்றிகரமான ஒரு மாதிரியை ஏன் மாற்ற வேண்டும்?

நிரூபிக்கப்பட்ட ஓர் அமைப்புக்கு ஏன் சவால் விட வேண்டும்?

ஏனெனில் இறுதியில் வேறு யாரோ அதைச் செய்வார்கள்.

மிக நீண்ட காலம் உயிர்பிழைக்கும் நிறுவனங்கள் அடிக்கடி ஒரு குறிப்பிடத்தக்க பண்பைக் காட்டுகின்றன.

போட்டியாளர்கள் கட்டாயப்படுத்துவதற்கு முன்பே தங்களுடனேயே போட்டியிட அவை தயாராக இருக்கின்றன.

இதற்குத் தன்னம்பிக்கை தேவை.

பொறுமை தேவை.

நீண்டகாலப் பொருத்தத்துக்கு ஈடாகக் குறுகியகால ஆறுதலைத் தியாகம் செய்யும் திறன் தேவை.

மிகச் சில நிறுவனங்களிடமே இந்த ஒழுக்கம் சீராக இருக்கிறது.

புத்தாக்கத்தின் மனிதப் பக்கம்

புத்தாக்கம் தொழில்நுட்பத்தைப் பற்றியது மட்டுமல்ல.

அது உளவியலைப் பற்றியது.

மனிதர்கள் இருக்கும் அமைப்புகளைச் சுற்றித் தங்கள் தொழில் வாழ்க்கையைக் கட்டுகிறார்கள்.

மனிதர்கள் இருக்கும் அமைப்புகளைச் சுற்றி நிபுணத்துவத்தை வளர்த்துக்கொள்கிறார்கள்.

மனிதர்கள் இருக்கும் அமைப்புகளுக்குள் அந்தஸ்தைக் கண்டடைகிறார்கள்.

புத்தாக்கம் இந்த மூன்றையும் அச்சுறுத்துகிறது.

ஆகவே எதிர்ப்பு தனிப்பட்டதாகிறது.

தொழில்நுட்பம் பற்றிய வாதமாகத் தோன்றுவது பெரும்பாலும் அடையாளம் பற்றிய வாதமே.

முன்மொழிவு மாறுகிறது.

உணர்ச்சிபூர்வமான எதிர்வினை பழக்கமானதாகவே இருக்கிறது.

நிச்சயமின்மை அசௌகரியத்தை உருவாக்குகிறது.

நிறுவனம் பாதுகாப்பைத் தேடுகிறது.

இந்த இயக்கவியல் முடக்கமாக மாறுவதற்கு முன்பே அதை அடையாளம் காண்பதுதான் தலைமைக்கான சவால்.

மேதை என்ற கட்டுக்கதை

அசாதாரணமான தனிமனிதர்களின் வேலையாகவே புத்தாக்கத்தை வெகுஜனப் பண்பாடு சித்தரிக்கிறது.

சில நேரங்களில் இது உண்மை.

பெரும்பாலும் புத்தாக்கம் சூழல்களிலிருந்தே எழுகிறது.

ஆர்வம்.

பரிசோதனை.

தோல்வியைப் பொறுத்துக்கொள்ளுதல்.

அறிவுசார் பன்முகத்தன்மை.

கட்டுக்கதைகளைவிட இந்தச் சூழ்நிலைகளே முக்கியம்.

கவனிப்பை ஊக்குவிக்கும் நிறுவனம் வாய்ப்புகளை அடிக்கடி முன்கூட்டியே கண்டுபிடிக்கிறது.

வழிவிலகலைத் தண்டிக்கும் நிறுவனம் அவற்றை அடிக்கடி தவறவிடுகிறது.

திருப்புமுனை திடீரெனத் தோன்றுகிறது.

அதன் அடித்தளங்கள் பல ஆண்டுகளுக்கு முன்பே போடப்பட்டவை.

புத்தாக்கம் ஒரு மனிதர் வழியாக வரலாம்.

அது ஒரு பண்பாட்டின் வழியாக உயிர்பிழைக்கிறது.

மாற்றம் மெதுவாகக் கண்ணுக்குத் தெரிதல்

பெரும்பாலான புத்தாக்கங்கள் தொடக்கத்தில் கண்ணுக்குத் தெரிவதில்லை.

அவை சிறியவையாகத் தோன்றுகின்றன.

முக்கியமற்றவையாக.

ஓரத்தில் இருப்பவையாக.

இருக்கும் அமைப்பு திறம்படச் செயல்பட்டுக்கொண்டே இருக்கிறது.

புதிய வளர்ச்சியைப் புறக்கணிக்கும் அழுத்தம் சக்தி வாய்ந்ததாகவே இருக்கிறது.

பிறகு செயல்முறை வேகமெடுக்கிறது.

அற்பமாகத் தோன்றியது உருமாற்றம் செய்வதாகிறது.

தான் ஒரு விதிவிலக்கை அல்ல, ஒரு போக்கைக் கவனித்துக்கொண்டிருந்தது என்பதை நிறுவனம் மிகத் தாமதமாகக் கண்டுபிடிக்கிறது.

நேரம் ஏன் இவ்வளவு முக்கியம் என்பதை இது விளக்குகிறது.

ஒருமித்த கருத்து உறுதிப்படுத்துவதற்கு முன்பே முக்கியத்துவத்தை அடையாளம் காண்பதுதான்

சவால்.

உறுதிக்காகக் காத்திருப்பது பெரும்பாலும்
வாய்ப்புக்குப் பிறகு வந்து சேர்வதையே குறிக்கிறது.

தொழில்நுட்பத்துக்கு அப்பால்

புத்தாக்கம் பொருட்களுக்கும் தொழில்நுட்பத்துக்கும்
அப்பால் நீள்கிறது.

நிறுவனங்கள் பண்பாட்டின் வழியாகப் புத்தாக்கம்
செய்கின்றன.

தலைமை.

உறவுகள்.

தகவல்தொடர்பு.

உத்தி.

பொருள்.

மிகச் சக்தி வாய்ந்த சில புத்தாக்கங்கள், பழக்கமான
யதார்த்தங்களை வேறு விதமாகப் பார்ப்பதை
உள்ளடக்கியவை.

ஒரு புதிய கண்ணோட்டம் ஒரு புதிய இயந்திரத்தைவிட
அதிகத் தாக்கத்தை உருவாக்க முடியும்.

ஒரு புதிய விளக்கம் ஒரு புதிய செயல்முறையைவிட
அதிக மதிப்பை உருவாக்க முடியும்.

கவனிப்பு அனுமானத்துக்குச் சவால் விடும்
இடமெல்லாம் புத்தாக்கம் தொடங்குகிறது.

இக்கட்டு

இக்கட்டு ஒருபோதும் மறைவதில்லை.

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் மீண்டும் மீண்டும் தேர்வு செய்ய வேண்டும்.

செயல்திறனா ஆய்வா.

உறுதியா பரிசோதனையா.

பாதுகாப்பா தகவமைப்பா.

எந்தப் பக்கமும் முழுமையாக ஆதிக்கம் செலுத்த முடியாது.

அளவுக்கு மீறிய நிலைத்தன்மை தேக்கத்தை உருவாக்குகிறது.

அளவுக்கு மீறிய சீர்குலைவு குழப்பத்தை உருவாக்குகிறது.

சவால் சமநிலையைத் தக்கவைப்பதில் இருக்கிறது.

பரிணாமத்தை ஊக்குவிக்கும்போதே அடையாளத்தைப் பாதுகாத்தல்.

பலங்களைப் பாதுகாக்கும்போதே அவற்றுக்குள் சிறைப்படாமல் இருத்தல்.

இந்தச் சமநிலையே நீடிக்கும் நிறுவனங்களை வரையறுக்கிறது.

இறுதிச் சிந்தனை

புத்தாக்கம் தொடர்ச்சியின் எதிரி அல்ல.

புத்தாக்கம் தொடர்ச்சியின் காப்பீட்டுக் கொள்கை.

அதன் நோக்கம் வெற்றிகரமான அமைப்புகளை அழிப்பது அல்ல.

வெற்றிகரமான அமைப்புகள்
வழக்கொழிந்துபோவதைத் தடுப்பதே அதன் நோக்கம்.

எதிர்காலம் அனுமதியுடன் வருவது அரிது.

அது ஒருமித்த கருத்துக்காகக் காத்திருப்பது அரிது.

அது நிலைநாட்டப்பட்ட படிநிலைகளை மதிப்பது அரிது.

அது வெறுமனே தோன்றுகிறது.

செழிக்கும் நிறுவனங்கள் அவசியம் அதிக வளங்கள் கொண்டவை அல்ல.

யதார்த்தம் வெளிப்படையாவதற்கு முன்பே யதார்த்தத்தைக் கவனிக்க மிகவும் தயாராக இருப்பவையே அவை பெரும்பாலும்.

இதுவே **புத்தாக்கத்தின் இக்கட்டு**-இன் பாடம்.

வெற்றிக்கான மிகப் பெரிய அச்சுறுத்தல் தோல்வி அல்ல.

நேற்றைய வெற்றி நாளைய பொருத்தத்துக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கும் என்ற நம்பிக்கையே அது.

புத்தாக்கம் ஆறுதலுக்குச் சவால் விடுகிறது.

ஆறுதல் நிகழ்காலத்தைப் பாதுகாக்கிறது.

புத்தாக்கம் எதிர்காலத்தைப் பாதுகாக்கிறது.

அத்தியாயம் 12

விதிவிலக்கான மனிதர்களைப் போற்றுவது ஏன் எளிது, நிர்வகிப்பது ஏன் கடினம்

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் திறமையை மதிப்பதாகக் கூறுகிறது.

ஆண்டறிக்கைகள் திறமையைக் கொண்டாடுகின்றன.

நிர்வாகிகள் திறமையைப் பற்றி விவாதிக்கிறார்கள்.

முதலீட்டாளர்கள் திறமையைத் தேடுகிறார்கள்.

பணியமர்த்துபவர்கள் திறமைக்காகப் போட்டியிடுகிறார்கள்.

நவீனப் பொருளாதாரம் திறமையை இறுதிப் போட்டி அனுகூலமாக அடிக்கடி முன்வைக்கிறது.

ஆனாலும் ஒரு முரண்பாடு இருக்கிறது.

விதிவிலக்கான மனிதர்களைத் தேடும் அதே நிறுவனங்கள், அவர்கள் வந்தவுடன் அடிக்கடி அசௌகரியம் அடைகின்றன.

திறமை தூரத்திலிருந்து போற்றப்படுகிறது.

அருகில் வந்தால் திறமை சீர்குலைக்கக்கூடும்.

இந்த முரணே திறமையின் முரண்பாட்டை வரையறுக்கிறது.

நிறுவனங்கள் தனித்தன்மையை விரும்புகின்றன.

அவை பெரும்பாலும் முன்கணிக்கக்கூடிய தன்மையையே விரும்புகின்றன.

சவால் என்னவென்றால், உண்மையான திறமை அரிதாகவே முன்கணிக்கக்கூடிய வடிவத்தில் வருகிறது.

திறமையும் இணக்கமும்

பெரும்பாலான அமைப்புகள் சீரான தன்மைக்காகவே வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கின்றன.

நம்பகத்தன்மையை உருவாக்க நடைமுறைகள் இருக்கின்றன.

நிச்சயமின்மையைக் குறைக்க விதிகள் இருக்கின்றன.

முயற்சியை ஒருங்கிணைக்கக் கட்டமைப்புகள் இருக்கின்றன.

இந்த இலக்குகள் நியாயமானவை.

திறமை ஒரு சிக்கலை அறிமுகப்படுத்துகிறது.

விதிவிலக்கான திறன் கொண்டவர்கள் அடிக்கடி விஷயங்களை வேறு விதமாகப் பார்க்கிறார்கள்.

மற்றவர்கள் கவனிக்கத் தவறும் வடிவங்களை அவர்கள் கவனிக்கிறார்கள்.

மற்றவர்கள் ஏற்றுக்கொள்ளும் அனுமானங்களைக் கேள்வி கேட்கிறார்கள்.

மற்றவர்கள் தானாகவே பின்பற்றும் நடைமுறைகளுக்குச் சவால் விடுகிறார்கள்.

அவர்களை மதிப்புமிக்கவர்களாக்கும் அதே பண்புகள், நிலைபெற்ற அமைப்புகளுக்கு அவர்களை அசௌகரியமானவர்களாகவும் ஆக்கக்கூடும்.

நிறுவனம் ஒரு தேர்வை எதிர்கொள்கிறது.

இணக்கத்தைப் பாதுகாப்பது.

அல்லது பயனுள்ள பதற்றத்தைப் பொறுத்துக்கொள்வது.

இந்தப் பதற்றத்தை நிர்வகிக்கக்கூடிய நிறுவனங்கள் வலுவடைகின்றன என்று வரலாறு சுட்டுகிறது.

அதை நிர்வகிக்க முடியாதவை, தாங்கள் மிக அதிகமாக மதிக்கும் மனிதர்களையே அடிக்கடி இழக்கின்றன.

திறனுக்கும் திறமைக்கும் உள்ள வேறுபாடு

திறனும் திறமையும் ஒன்றல்ல.

திறனைக் கற்பிக்க முடியும்.

திறமை பெரும்பாலும் ஓர் இயல்பான நாட்டமாகத் தொடங்குகிறது.

திறன் செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

திறமை கண்ணோட்டத்தை மாற்றுகிறது.

திறனுள்ளவர் திறம்படச் செயல்படுத்துகிறார்.

திறமையுள்ளவர் மற்றவர்களுக்குக் கண்ணுக்குத் தெரியாத சாத்தியங்களை அடிக்கடி பார்க்கிறார்.

இரண்டும் மதிப்புமிக்கவை.

நிறுவனங்கள் அவற்றை ஒன்றுக்கொன்று மாற்றீடாகக் கருதும்போது தவறு நிகழ்கிறது.

திறன் அமைப்புகளை வலுப்படுத்துகிறது.

திறமை அமைப்புகளை விரிவுபடுத்துகிறது.

முதலாவது செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

இரண்டாவது பரிணாமத்தை உருவாக்குகிறது.

நிலைத்திருக்கும் நிறுவனங்களுக்கு இரண்டும் தேவை.

திறமை ஏன் உராய்வை உருவாக்குகிறது

இருக்கும் அனுமானங்களுக்குச் சவால் விடுவதால் திறமை உராய்வை உருவாக்குகிறது.

கடினமான கேள்விகளைக் கேட்பவர் கூட்டங்களை மெதுவாக்குகிறார்.

ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட நடைமுறைகளை ஆராய்பவர் அசௌகரியத்தை உருவாக்குகிறார்.

மாற்று அணுகுமுறைகளை முன்மொழிபவர் நிச்சயமின்மையை அறிமுகப்படுத்துகிறார்.

குறுகியகாலக் கண்ணோட்டத்தில், உராய்வு எதிர்மறையாகத் தோன்றுகிறது.

நீண்டகாலக் கண்ணோட்டத்தில், உராய்வு பெரும்பாலும் தேக்கத்தைத் தடுக்கிறது.

முழுமையான உடன்பாட்டிலிருந்து புத்தாக்கம் அரிதாகவே எழுகிறது.

கேள்வி கேட்கப்படாத திரும்பச் செய்தலிலிருந்து மேம்பாடு அரிதாகவே எழுகிறது.

மிக மதிப்புமிக்க சில பங்களிப்புகள் தொடக்கத்தில் தொந்தரவாகத் தோன்றுகின்றன.

நிறுவனம் எதிர்ப்பைப் பார்க்கிறது.

வரலாறு பின்னர் நுண்ணறிவை அங்கீகரிக்கிறது.

வேறுபாட்டின் அச்சம்

மனிதர்கள் பரிச்சயத்தை எவ்வளவு வலுவாக விரும்புகிறார்கள் என்பதை நிறுவனங்கள் அடிக்கடி குறைத்து மதிப்பிடுகின்றன.

வேறுபாடு கவனத்தை ஈர்க்கிறது.

கவனம் நிச்சயமின்மையை உருவாக்குகிறது.

நிச்சயமின்மை எச்சரிக்கையை உருவாக்குகிறது.

இதன் விளைவாக, வேறு விதமாகச் சிந்திப்பவர்கள் அடிக்கடி ஓர் அசாதாரணமான சவாலை எதிர்கொள்கிறார்கள்.

அவர்களின் மிகப் பெரிய வலிமையே அவர்களின் மிகப் பெரிய தடையாகிறது.

அவர்கள் கவனிக்கப்படுகிறார்கள்.

நினைவில் வைக்கப்படுகிறார்கள்.

பேசப்படுகிறார்கள்.

அவர்கள் தவறானவர்கள் என்பதால் எப்போதும் அல்ல.

அவர்கள் வழக்கத்துக்கு மாறானவர்கள் என்பதால் பெரும்பாலும்.

அந்த வேறுபாடு மதிப்பைக் குறிக்கிறதா அச்சுறுத்தலைக் குறிக்கிறதா என்பதை அமைப்பு உள்ளுணர்வாக மதிப்பிடுகிறது.

திறமை செழிக்குமா மறையுமா என்பதை அந்தப் பதில் தீர்மானிக்கிறது.

திறமையை இழப்பதன் விலை

திறமையானவர்களை இழப்பது, எண்ணிக்கையில் அளவிடக் கடினமான விளைவுகளை உருவாக்குகிறது.

ஒரு காலியிடத்தை நிரப்பலாம்.

ஒரு பதவிக்கு மாற்று ஆளைப் போடலாம்.

ஒரு பதவிப் பெயரை வேறொருவருக்குக் கொடுக்கலாம்.

கண்ணோட்டத்தை மாற்றீடு செய்வது இன்னும் கடினம்.

ஒரு திறமையானவரின் வெளியேற்றம் இன்னும் நனவாகாத சாத்தியங்களை அடிக்கடி அகற்றிவிடுகிறது.

இன்னும் ஆராயப்படாத கருத்துகள்.

இன்னும் உருவாகாத இணைப்புகள்.

இன்னும் கண்டுபிடிக்கப்படாத தீர்வுகள்.

பாரம்பரியக் கணக்கியல் இந்த இழப்புகளை அரிதாகவே பதிவு செய்கிறது.

ஆனாலும் நிறுவனங்கள் அவற்றை அனுபவிக்கின்றன.

கண்ணுக்குத் தெரியாத இருப்புநிலைக் குறிப்பு மாறுகிறது.

நிறுவனத்திடம் அதே கட்டமைப்பு இருக்கிறது.

அதன் ஆற்றல் சிறியதாகிறது.

அங்கீகாரத்தின் பிரச்சினை

ஊதியமே போதுமான அங்கீகாரம் என்று பல நிறுவனங்கள் கருதுகின்றன.

ஊதியம் முக்கியம்.

அங்கீகாரம் வேறானது.

திறமையானவர்கள் நிதி வெகுமதிக்கு அப்பாற்பட்ட ஒன்றை அடிக்கடி தேடுகிறார்கள்.

நோக்கம்.

மரியாதை.

வாய்ப்பு.

பொருள்.

பங்களிக்கும் வாய்ப்பு.

இந்தச் சூழ்நிலைகள் மறையும்போது, பணம் மட்டுமே பிரச்சினையைத் தீர்ப்பது அரிது.

நிறுவனம் திறமையை ஒரு வளமாக நடத்தத் தொடங்குகிறது.

தனிமனிதர் ஒரு பங்களிப்பாளராக நடத்தப்பட எதிர்பார்க்கிறார்.

இடைவெளி வளர்கிறது.

இறுதியில் பிரிவு நிகழக்கூடியதாகிறது.

திறமை நிறுவனத்தை நிராகரித்ததால் அல்ல.

உறவு தன் பொருளை இழந்ததால்.

திறமைக்கான சூழலை உருவாக்குதல்

கட்டுப்பாட்டால் மட்டுமே திறமை செழிப்பதில்லை.

அதற்கு இடம் தேவை.

ஆர்வத்துக்கு இடம்.

கேள்வி கேட்பதற்கு இடம்.

பரிசோதனைக்கு இடம்.

இது தரநிலைகளை நீக்குவதில்லை.

இது தரநிலைகளை ஆய்வுடன் சமன்படுத்துகிறது.

இலக்கு ஒழுக்கம் இல்லாமல் இருப்பது அல்ல.

இலக்கு தேவையற்ற கட்டுப்பாடுகள் இல்லாமல் இருப்பது.

மிக வலுவான பண்பாடுகள் இந்தச் சமநிலையை அடைகின்றன.

தனித்தன்மையை ஊக்குவிக்கும்போதே அவை பொறுப்புக்கூறலைத் தக்கவைக்கின்றன.

முன்முயற்சியை மூச்சுத் திணறடிக்காமலே கட்டமைப்பைப் பாதுகாக்கின்றன.

இத்தகைய சூழல்கள் அரிதானவை.

அவை அசாதாரணமான சக்தி வாய்ந்தவையும்கூட.

தலைமையின் பொறுப்பு

திறமையை நோக்கித் தலைமைக்கு ஒரு சிறப்புப் பொறுப்பு உண்டு.

விதிவிலக்கான மனிதர்கள் சொத்துகளாகிறார்களா பிரச்சினைகளாகிறார்களா என்பதைத் தலைவர்கள் தீர்மானிக்கிறார்கள்.

இந்த முடிவு திறமையானவரைவிடச் சுற்றியுள்ள சூழலையே அடிக்கடி அதிகம் சார்ந்திருக்கிறது.

அச்சமுள்ள தலைவர் திறமையைப் போட்டியாகப் பார்க்கலாம்.

தன்னம்பிக்கையுள்ள தலைவர் திறமையைப் பெருக்கமாகப் பார்க்கிறார்.

முதலாமவர் பதவியைப் பாதுகாக்கிறார்.

இரண்டாமவர் நிறுவனத்தை வலுப்படுத்துகிறார்.

வேறுபாடு ஆழமானது.

நிறுவனங்கள் தங்கள் தலைமைத் தத்துவத்தின் வரம்புகளுக்கு மேலே எழுவது அரிது.

திறமையும் மரபும்

நீடிக்கும் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இறுதியில் ஓர் அடிப்படைக் கேள்வியை எதிர்கொள்கிறது:

நாம் பின்தொடர்பவர்களை உருவாக்குகிறோமா?

அல்லது எதிர்காலத் தலைவர்களை உருவாக்குகிறோமா?

அந்தப் பதில் மரபைப் பாதிக்கிறது.

திறமை தற்போதைய செயல்திறனை மேம்படுத்துவதோடு நின்றுவிடக் கூடாது.

திறமை எதிர்காலத் திறனை அதிகரிக்க வேண்டும்.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் திறமையானவர்களைக் கருவிகளாக அல்ல, முதலீடுகளாகப் பார்க்கின்றன.

திறமையை வளர்ப்பதன் நோக்கம் உடனடி உற்பத்தித்திறன் மட்டுமே அல்ல என்று அவை புரிந்துகொள்கின்றன.

அது தொடர்ச்சி.

அறிவின் கடத்தல்.

சாத்தியத்தின் விரிவாக்கம்.

எதிர்கால வலிமையின் உருவாக்கம்.

இறுதிச் சிந்தனை

திறமையின் முரண்பாடு எளியது.

பரிணமிக்க நிறுவனங்களுக்கு விதிவிலக்கான மனிதர்கள் தேவை.

விதிவிலக்கான மனிதர்கள் தவிர்க்க முடியாமல் இருக்கும் அமைப்புகளுக்குச் சவால் விடுகிறார்கள்.

மதிப்பை உருவாக்கும் அதே பண்புகள் அடிக்கடி அசௌகரியத்தை உருவாக்குகின்றன.

சவால் அந்தப் பதற்றத்தை நீக்குவது அல்ல.

சவால் அதை ஞானத்துடன் நிர்வகிப்பது.

திறமையை வழிபடக் கூடாது.

தேவையில்லாமல் கட்டுப்படுத்தவும் கூடாது.

அதைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

வளர்க்க வேண்டும்.

சவாலுக்கு உட்படுத்த வேண்டும்.

மேம்படுத்த வேண்டும்.

ஏனெனில் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இறுதியில் நடைமுறைகள் மட்டுமே போதாத ஒரு புள்ளியை அடைகிறது.

அந்தக் கணத்தில், மனிதர்களே வேறுபாட்டை உருவாக்குகிறார்கள்.

மனிதர்களுக்குள், கிடைக்கக்கூடிய மிகச் சக்தி வாய்ந்த சக்திகளில் ஒன்றாகத் திறமையே இருக்கிறது.

அமைப்புகள் சீரான தன்மையை உருவாக்குகின்றன.

திறமை சாத்தியத்தை உருவாக்குகிறது.

இரண்டையும் பாதுகாக்கக்கூடிய நிறுவனங்களுக்கே எதிர்காலம் சொந்தம்.

நிறைவுச் சிந்தனை

Wall Street-க்கு அப்பால்

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஒரு நோக்கத்துடன் தொடங்குகிறது.

சில அதை நினைவில் வைத்திருக்கின்றன.

சில அதை மறந்துவிடுகின்றன.

நிறுவனங்களின் வரலாறு பெரும்பாலும் அந்தத் தேர்வின் வரலாறே.

காலப்போக்கில், கட்டமைப்புகள் அவற்றை உருவாக்கிய நோக்கங்களைவிடப் பெரியவையாகின்றன.

நடைமுறைகள் மனிதர்களைவிடப் பெரியவையாகின்றன.

அறிக்கைகள் நினைவைவிடப் பெரியவையாகின்றன.

அளவீடுகள் பொருளைவிடப் பெரியவையாகின்றன.

அந்தக் கணத்தில்தான் நிறுவனங்கள் தங்கள் மிகப் பெரிய அபாயத்தை எதிர்கொள்கின்றன.

போட்டி அல்ல.

தொழில்நுட்பம் அல்ல.

பொருளாதாரச் சுழற்சிகள் அல்ல.

மறதி.

தாங்கள் ஏன் இருக்கிறோம் என்பதை நினைவுகூர முடியாத நிலை.

இந்தக் கையெழுத்துப் பிரதி ஒருபோதும் நிதிக்கு எதிரான வாதமாக இருந்ததில்லை.

ஒருங்கிணைப்பு, முதலீடு, வளர்ச்சி, மேம்பாடு ஆகியவற்றுக்கான மனிதகுலத்தின் மிகச் சக்தி வாய்ந்த கருவிகளில் ஒன்றாக நிதி இருக்கிறது.

பிரச்சினை ஒருபோதும் பணமாக இருந்ததில்லை.

பிரச்சினை எப்போதும் சுருக்குதலாகவே இருந்திருக்கிறது.

அளக்கக்கூடியது மட்டுமே முக்கியம் என்ற நம்பிக்கை.

மதிப்பும் விலையும் ஒன்றே என்ற நம்பிக்கை.

ஓர் இருப்புநிலைக் குறிப்பு ஒரு நிறுவனத்தை முழுமையாக விவரிக்கிறது என்ற நம்பிக்கை.

அப்படியல்ல.

ஒவ்வோர் எண்ணுக்குப் பின்னாலும் ஒரு முடிவு நிற்கிறது.

ஒவ்வொரு முடிவுக்குப் பின்னாலும் ஒரு நம்பிக்கை நிற்கிறது.

ஒவ்வொரு நம்பிக்கைக்குப் பின்னாலும் ஒரு மனிதர் நிற்கிறார்.

நீடிக்கும் ஒவ்வொரு நிறுவனத்துக்குப் பின்னாலும் ஒரு விரிதாளுக்குள் முழுமையாகப் பிடிக்க முடியாத ஏதோ

ஒன்று நிற்கிறது.

இவை மூலதனத்துக்கு மாற்றுகள் அல்ல.

மூலதனம் இயங்கும் சூழலே இவை.

ஆகவே Wall Street காவியம் ஓர் எளிய முடிவுக்கு வருகிறது.

மிக வலிமையான நிறுவனங்கள் ஒற்றை அளவீட்டை உச்சப்படுத்துபவை அல்ல.

காலத்தின் ஊடே ஒத்திசைவைப் பாதுகாப்பவையே அவை.

அடையாளத்தை இழக்காமல் தகவமைத்துக்கொள்வது எப்படி என்று அவை புரிந்துகொள்கின்றன.

நோக்கத்தை இழக்காமல் வளர்வது எப்படி என்று அவை புரிந்துகொள்கின்றன.

பொருளைப் பார்வையிலிருந்து இழக்காமல் செயல்திறனை அளப்பது எப்படி என்று அவை புரிந்துகொள்கின்றன.

எதிர்காலம் தூய இலட்சியவாதிகளுக்கும் சொந்தமாகாது, தூய தொழில்நுட்பர்களுக்கும் சொந்தமாகாது.

எண்களை நடத்தையுடனும், மூலதனத்தை நம்பிக்கையுடனும், உத்தியை நினைவுடனும் இணைக்கக்கூடியவர்களுக்கே அது சொந்தமாகும்.

ஏனெனில் சந்தைகள் இறுதியில் மனிதப் படைப்புகளாகவே இருக்கின்றன.

ஒவ்வொரு மனிதப் படைப்பும் கணக்கியலைவிடப் பெரிய சக்திகளால் வடிவமைக்கப்படுகிறது.

மூலதனம் கட்டமைப்புகளைக் கட்டுகிறது.

பொருள் அவற்றை உயிருடன் வைத்திருக்கிறது.

இதுவே இந்தக் காவியத்தின் இறுதிப் பாடம்.

நிதி தவறானது என்பது அல்ல.

தன்னால் முழுமையாக அளக்க முடியாததை அங்கீகரிக்கும்போது நிதி இன்னும் வலிமையாகிறது என்பதே.

மதிப்புள்ள அனைத்தையும் எண்ண முடியாது.

எண்ணக்கூடிய அனைத்தும் மதிப்புள்ளதாவதும் இல்லை.

இந்த இரண்டு கவனிப்புகளுக்கும் இடையிலான தூரத்தில்தான் Wall Street காவியம் வாழ்கிறது.

அத்தியாயம் 13

பரிவர்த்தனைகள் மறையும் இடத்தில் நினைவு ஏன் உயிர்பிழைக்கிறது

வணிகத்தில் மிகவும் தவறாகப் புரிந்துகொள்ளப்படும் சொற்களில் நம்பிக்கையும் ஒன்று.

பெரும்பாலானோர் நம்பிக்கையை உறுதியுடன் தொடர்புபடுத்துகிறார்கள்.

என் அனுபவம் எனக்கு நேர் எதிரானதைக் கற்றுக்கொடுத்தது.

உறுதி முடியும் இடத்தில் நம்பிக்கை தொடங்குகிறது.

உறுதி இருந்தால், நம்பிக்கை தேவையற்றதாகிறது.

ஒப்பந்தங்கள் நம்பிக்கையின் இடத்தைப் பிடிக்கின்றன.

உத்தரவாதங்கள் நம்பிக்கையின் இடத்தைப் பிடிக்கின்றன.

பிணையங்கள் நம்பிக்கையின் இடத்தைப் பிடிக்கின்றன.

அந்தப் பாதுகாப்புகள் எதுவும் இல்லாதபோதுதான் உண்மையான சோதனை தோன்றுகிறது.

அப்போது மட்டுமே நம்பிக்கை இருக்கிறதா என்பதைக் கண்டுபிடிக்கிறோம்.

இந்தப் பாடத்துக்குப் பின்னால் இருக்கும் கதை ருமேனியாவில் தொடங்கியது.

வழக்கறிஞர்

ஒரு மதியம் எனக்கு ஒரு வழக்கறிஞரிடமிருந்து தொலைபேசி அழைப்பு வந்தது.

அவள் பல மொழிகள் பேசினாள்; தன் அலுவலகத்துக்கு வருவீர்களா என்று என்னிடம் கேட்டாள்.

நான் ஏற்றுக்கொண்டேன்.

கட்டடத்துக்குள் நுழைந்தபோது, ஏதோ ஒன்று உடனே என் கவனத்தை ஈர்த்தது.

அந்த அலுவலகம் இன்னும் மூன்று பெண்களுடன் பகிர்ந்துகொள்ளப்பட்டிருந்தது.

தேவையின் காரணமாக அல்ல.

செயல்திறன் முக்கியமாக இருந்ததால்.

பின்னர் ருமேனியச் சமூகத்தில் நான் போற்றிய
ஒன்றைக் கண்டுபிடிப்பேன்.

சேமிப்பு என்பது வெறும் பொருளாதார நடத்தை அல்ல.

அது ஒரு பண்பாட்டுக் கோட்பாடு.

மனிதர்கள் இருப்புகளைச் சேர்த்து வைத்தார்கள்.

மனிதர்கள் நிச்சயமின்மைக்குத் தயாரானார்கள்.

மனிதர்கள் எதிர்காலத்தைப் பாதுகாத்தார்கள்.

சட்ட விவகாரங்களைவிட அந்தக் கவனிப்புகளே
எனக்கு அதிக ஆர்வமூட்டின.

எண்களால் விளக்க முடியாததைப் பண்பாடு அடிக்கடி
விளக்குகிறது என்று பல ஆண்டுகளாக நான்
கற்றிருந்தேன்.

Transylvania

உரையாடல்கள் எளிதாக இருந்தன.

இயல்பாக.

வலிந்து அல்லாமல்.

அவள் வளர்ந்த ஒரு மகனுடன் தனியாக வாழும் தாய்.

நானோ, இன்னும் புரிந்துகொள்ள
முயன்றுகொண்டிருந்த ஓர் அந்நியப் பண்பாட்டுக்குள்
வாழ்ந்த ஓர் இத்தாலிய நிர்வாகி.

ஒரு மாலை, என்னை வீட்டுக்குக் காரில்
கொண்டுவிடுவதாக அவள் வலியுறுத்தினாள்.

பயணத்தின் பாதியில் அவளுடைய கார் நின்றுவிட்டது.

எங்களைச் சுற்றிக் காடுகள்.

Transylvania-வின் ஆழத்தில்.

கரடிகளுக்குப் பெயர் பெற்ற ஒரு பகுதி.

நான் நிலைமையை மதிப்பிட்டுக்கொண்டிருந்தபோது, அவள் வாய்விட்டுச் சிரித்தாள்.

பிறகு சொன்னாள்:

"ஒரு கரடி என்னுடன் இருக்க விரும்பி ஜன்னலைத் தட்டினால் எப்படி இருக்கும், கற்பனை செய்து பாருங்கள்."

அந்தச் சிரிப்பு இன்னும் எனக்கு நினைவிருக்கிறது.

நகைச்சுவையால் அல்ல.

அச்சம் இல்லாததால்.

சிலர் ஒவ்வொரு சூழ்நிலைக்குள்ளும் பதற்றத்தைச் சுமந்து செல்கிறார்கள்.

மற்றவர்கள் வாழ்க்கையைச் சுமந்து செல்கிறார்கள்.

அவள் இரண்டாவது வகையைச் சேர்ந்தவள்.

இழுப்பறை

சில நாட்கள் கழித்து, நான் கவலையில் இருப்பதை அவள் கவனித்தாள்.

அப்போது எனக்கு நிதிக் கவலைகள் இருந்தன.

வியத்தகு எதுவும் இல்லை.

வணிக வாழ்க்கையுடன் வரும் எண்ணற்ற அழுத்தங்களில் ஒன்று, அவ்வளவுதான்.

நான் அவளிடம் உதவி கேட்கவில்லை.

பணம் கேட்கவில்லை.

விவரங்களை விளக்கவில்லை.

அவள் ஓர் இழுப்பறையைத் திறந்தாள்.

உள்ளே நாற்பதாயிரம் யூரோ இருந்தது.

பிறகு அவள் ஓர் எளிய கேள்வி கேட்டாள்.

"உங்களுக்கு எவ்வளவு வேண்டும்?"

இன்னொரு வாக்கியம் இன்னும் தெளிவாக நினைவிருக்கிறது.

அவள் சிரித்துக்கொண்டே சொன்னாள்:

"பொதுவாக ருமேனியப் பெண்கள்தான் இத்தாலிய ஆண்களிடமிருந்து பணம் வாங்குவார்கள்."

"ஒரு ருமேனியப் பெண்ணிடமிருந்து பணம் வாங்கும் மிகச் சில இத்தாலிய ஆண்களில் நீங்களும் ஒருவராக இருக்கலாம்."

அந்த நகைச்சுவை என்னுடன் தங்கிவிட்டது.

அந்தச் செயல் இன்னும் நீண்ட காலம் தங்கியது.

நான் இரண்டாயிரம் யூரோ மட்டுமே கேட்டேன்.

அதற்கு மேல் கிடைக்காது என்பதால் அல்ல.

அதற்கு மேல் தேவையில்லை என்பதால்.

அந்தக் கணத்தில் நான் முக்கியமான ஒன்றைக் கண்டுபிடித்தேன்.

நம்பிக்கை கொடுக்கப்படுவதால் அளக்கப்படுவதில்லை.

நம்பிக்கை முன்வைக்கப்படுவதால் அளக்கப்படுகிறது.

நாற்பதாயிரம் யூரோ விஷயமே அல்ல.

திறந்த இழுப்பறைதான் விஷயம்.

பதில் கிடைக்காத கேள்வி

அடுத்த ஆறு மாதங்கள் வாழ்க்கை தொடர்ந்தது.

நாங்கள் ஒருவரையொருவர் நன்றாகப்
புரிந்துகொண்டோம்.

சேர்ந்து சிரித்தோம்.

சேர்ந்து நேரம் செலவிட்டோம்.

ஆனாலும் எனக்குள் நான் ஒருபோதும்
தீர்த்துக்கொள்ளாத ஒன்று இருந்தது.

ஒரு நிச்சயமின்மை.

ஒரு நிரந்தர நிச்சயமின்மை.

நான் விலகிச் சென்றால், வேறு யாராவது
வந்துவிடக்கூடும் என்று அடிக்கடி உணர்ந்தேன்.

நான் நடந்து சென்றுவிட்டால், இன்னொருவர் உடனே
என் இடத்தைப் பிடித்துவிடலாம்.

அந்த அச்சம் பகுத்தறிவானதா என்பது இனி
முக்கியமில்லை.

அது இருந்தது என்பதுதான் முக்கியம்.

மனிதர்கள் அடிக்கடி நம்பிக்கையைப் பாதுகாப்புடன்
குழப்பிக்கொள்கிறார்கள்.

அவை ஒன்றல்ல.

நம்பிக்கை ஒரு முடிவு.

பாதுகாப்பு ஓர் உத்தரவாதம்.

நான் நம்பினேன்.

நான் ஒருபோதும் முழுமையாகப் பாதுகாப்பாக உணரவில்லை.

ஒருவேளை அதனால்தான் இன்று அந்தக் கதையை நினைவில் வைத்திருக்கிறேன்.

திருப்பிக் கொடுக்கும் முயற்சி

ஆறு மாதங்கள் கழித்து நான் ருமேனியாவை விட்டுப் புறப்பட்டேன்.

புறப்படுவதற்கு முன், பணத்தைத் திருப்பிக் கொடுக்க முயன்றேன்.

பிறகு மீண்டும் முயன்றேன்.

மீண்டும்.

இறுதியில் எண்ணுவதை நிறுத்திவிட்டேன்.

எனக்கு அது ஒரு கடன்.

அவளுக்கு அது முற்றிலும் வேறொன்று.

இறுதியில், திருப்பிக் கொடுக்க நான் செய்த இன்னொரு முயற்சிக்குப் பிறகு, அவள் புன்னகைத்து மறுத்தாள்.

பிறகு சொன்னாள்:

“இது என் நினைவுப் பரிசு.”

“நீங்கள் என்னை ஒருபோதும் மறக்க மாட்டீர்கள்.”

அப்போது அந்த வார்த்தைகளை நான் இலேசாக எடுத்துக்கொண்டேன்.

இருபது ஆண்டுகள் கழித்து, அவள் சொன்னது சரி என்று எனக்குத் தெரியும்.

இருபது ஆண்டுகள்

இருபது ஆண்டுகள் கடந்துவிட்டன.

நாடுகள் மாறின.

நிறுவனங்கள் மாறின.

பொறுப்புகள் மாறின.

திட்டங்கள் வந்தன, போயின.

நூற்றுக்கணக்கான கூட்டங்களை மறந்தேன்.

ஆயிரக்கணக்கான ஈமெயில்களை.

எண்ணற்ற அறிக்கைகளை.

ஆனால் அவள் நிலைத்தாள்.

காதலால் அல்ல.

பணத்தால் அல்ல.

ஏக்கத்தால் அல்ல.

நம்பிக்கையைப் பற்றி அவள் எனக்கு ஒன்றைக் கற்றுக்கொடுத்ததால்.

இரண்டாயிரம் யூரோ வெகு காலத்துக்கு முன்பே நினைவிலிருந்து மறைந்துவிட்டது.

அந்தச் செயல் ஒருபோதும் மறையவில்லை.

பல ஆண்டுகள் அவள் எனக்குப் பணம் கடன் கொடுத்தாள் என்று நம்பினேன்.

பின்னர்தான் புரிந்துகொண்டேன்.

அவள் எனக்குப் பணம் கொடுக்கவில்லை.

அவள் எனக்கு நம்பிக்கையைக் கொடுத்தாள்.

நம்பிக்கை வேறு கணக்கியல் விதிகளுக்குக் கீழ்ப்படிகிறது.

நிதிப் பரிவர்த்தனைகள் மூடப்படுகின்றன.

நம்பிக்கை திறந்தே இருக்கிறது.

வெல்வதற்காகத் தோற்பது

அந்த அனுபவத்துக்குள் இன்னொரு பாடம் மறைந்திருந்தது.

வாழ்நாள் முழுவதும் என்னைப் பின்தொடரப்போகும் ஒன்று.

சில விஷயங்களை வெல்ல, முதலில் தோற்கத் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

பணத்தை இழப்பது அல்ல.

ஒரு வாதத்தில் தோற்பது அல்ல.

கட்டுப்பாட்டை இழப்பது.

உறுதியை இழப்பது.

ஒவ்வொரு விளைவையும் நிர்வகிக்க முடியும் என்ற மாயையை இழப்பது.

வணிகம் கட்டுப்பாட்டுக்கு வெகுமதி அளிக்கிறது.

மனித உறவுகள் எப்போதும் அதே தர்க்கத்தைப் பின்பற்றுவதில்லை.

வெல்ல வேண்டும் என்ற தேவை அடிக்கடி இடைவெளியை உருவாக்குகிறது.

தோற்கத் தயாராக இருப்பது சில நேரங்களில் இணைப்பை உருவாக்குகிறது.

அந்த முரண்பாடு என்னுடன் தங்கிவிட்டது.

தனிப்பட்ட உறவுகளில் மட்டுமல்ல.

வணிகத்திலும்.

என் தொழில் வாழ்க்கை முழுவதும், மற்றவர்கள் தாங்கள் வென்றுவிட்டதாக நம்ப நான் அடிக்கடி அனுமதித்தேன்.

அங்கீகாரத்தைவிட விளைவே முக்கியமாக இருந்தது.

கைதட்டலைவிட முடிவே முக்கியமாக இருந்தது.

அகந்தை விலை உயர்ந்தது.

விளைவுகள் மலிவானவை.

அந்த அணுகுமுறையை நான் ஒருபோதும் மாற்றவில்லை.

அதற்காக ஒருபோதும் வருந்தவும் இல்லை.

உண்மையான இருப்புநிலைக் குறிப்பு

பல ஆண்டுகள் கழித்து, இந்த நிகழ்வுக்கும் பணத்துக்கும் மிகக் குறைந்த தொடர்பே இருந்தது என்று உணர்ந்தேன்.

உண்மையான பரிவர்த்தனை கண்ணுக்குத் தெரியாதது.

நம்பிக்கை பரிமாறப்பட்டிருந்தது.

நினைவு உருவாக்கப்பட்டிருந்தது.

ஓர் உறவு ஒரு பாடத்தை உருவாக்கியிருந்தது.

பெரும்பாலான இருப்புநிலைக் குறிப்புகள் சொத்துகள், பொறுப்புகள், லாபங்கள், இழப்புகளைப் பதிவு செய்கின்றன.

அவற்றில் எதுவும் இதுபோன்ற கணங்களைப் பதிவு செய்வதில்லை.

ஆனாலும் இதுபோன்ற கணங்கள் முழு வாழ்க்கைகளையும் பாதிக்கின்றன.

சிலர் கணக்கியல் அமைப்புகளில் பதிவுகளை விட்டுச் செல்கிறார்கள்.

மற்றவர்கள் நினைவில் பதிவுகளை விட்டுச் செல்கிறார்கள்.

முதலாவது இறுதியில் மறைந்துவிடுகிறது.

இரண்டாவது நாம் யார் என்பதன் ஒரு பகுதியாகிறது.

இறுதிச் சிந்தனை

உலகம் நம்பிக்கையை ஓர் உணர்ச்சிகரமான பொருளாக நடத்துகிறது.

நான் அப்படி நடத்துவதில்லை.

நான் அதை உள்கட்டமைப்பாகக் கருதுகிறேன்.

கண்ணுக்குத் தெரியாத உள்கட்டமைப்பு.

அது மறையும் வரை யாரும் கவனிக்காத வகை.

இருபது ஆண்டுகள் கழித்து, எனக்கு ஓர் இழுப்பறை நினைவிருக்கிறது.

நாற்பதாயிரம் யூரோ.

ஏற்றுக்கொண்டது இரண்டாயிரம்.

அவற்றைத் திருப்பிக் கொடுக்க எண்ணற்ற முயற்சிகள்.

ஒரே ஒரு வாக்கியம்.

"இது என் நினைவுப் பரிசு."

"நீங்கள் என்னை ஒருபோதும் மறக்க மாட்டீர்கள்."

அவள் சொன்னது சரி.

நான் ஒருபோதும் மறக்கவில்லை.

ஒருவேளை, நான் இதுவரை கண்டடைந்த நம்பிக்கையின் மிக எளிய வரையறை இதுவாக இருக்கலாம்:

பணம் கணக்குகளை விட்டு வெளியேறுகிறது.

நம்பிக்கை நினைவில் நிலைக்கிறது.

ஒருபோதும் மூடப்படாத ஒரே இருப்புநிலைக் குறிப்பு நினைவுதான்.

இறுதி அறிக்கை

இந்தப் படைப்பு ஒரு முன்கணிப்பு அல்ல.

இது ஒரு குற்றச்சாட்டு அல்ல.

இது ஒரு முதலீட்டுப் பரிந்துரை அல்ல.

இது ஒரு பெருநிறுவன விமர்சனம் அல்ல.

இது தொடர்ச்சியைப் பற்றிய ஓர் ஆய்வு.

மனித நடத்தையைப் பற்றிய ஓர் ஆய்வு.

நிறுவனங்களையும், அவை நீடிக்குமா என்பதைத் தீர்மானிக்கும் கண்ணுக்குத் தெரியாத சக்திகளையும் பற்றிய ஓர் ஆய்வு.

இந்தக் கையெழுத்துப் பிரதியின் நோக்கம் உடன்பாட்டை உருவாக்குவது அல்ல.

கவனிப்பை ஊக்குவிப்பதே நோக்கம்.

எண்களுக்குக் கீழே பார்க்க.

தோற்றங்களுக்குக் கீழே பார்க்க.

கதையாடல்களுக்குக் கீழே பார்க்க.

ஓர் எளிய கேள்வியைக் கேட்க:

இரைச்சல் மறையும்போது எது எஞ்சி நிற்கிறது?

அந்தக் கேள்விக்கான பதில் ஒவ்வொரு மனிதருக்கும் ஒவ்வொரு நிறுவனத்துக்கும் வேறுபடுகிறது.

ஆனாலும் அந்தத் தேடலே பயனுள்ளது.

ஏனெனில் நாகரிகங்கள் மூலதனத்தால் மட்டும் கட்டப்படுவதில்லை.

அவை நம்பிக்கையால் கட்டப்படுகின்றன.

நிறுவனங்கள் வருவாயால் மட்டும் நிலைநிறுத்தப்படுவதில்லை.

அவை உறவுகளால் நிலைநிறுத்தப்படுகின்றன.

மரபுகள் வெற்றியால் மட்டும்
உருவாக்கப்படுவதில்லை.

அவை பொருளால் உருவாக்கப்படுகின்றன.

பின்குறிப்பு

gillettenarrative.com எந்த நிறுவனத்தைப் பற்றியும் வதந்திகளில் ஒருபோதும் ஈடுபடாது. அது அதன் பாணி அல்ல; ரகசியத் தகவல்களையோ பெருநிறுவன ரகசியங்களையோ அது ஒருபோதும் வணிகம் செய்யாது.

ஆசிரியர் நல்ல போதனைகளைப் பெற்றார்; இரண்டாயிரம் ஆண்டுகளுக்கு முந்தைய அவருடைய சக ஊழியர் அவற்றை உறுதிப்படுத்தினார்: வார்த்தை உணர்ச்சியைக் கடத்தவும் மனித நடத்தையின் உண்மையை வெளிப்படுத்தவும் மட்டுமே அசைகிறது; சந்தை ஊகத்தின் அல்லது தொழில்துறை வம்புப் பேச்சின் சேற்றுக்குள் ஒருபோதும் இறங்குவதில்லை.

மரியாதை நெறிக்கான விசுவாசமும் ஒருவரின் வம்சாவளிக்கான மரியாதையும் நிரந்தரமானவை, பேரம் பேச முடியாதவை.

எந்த அல்காரிதமும் ஒருபோதும் வாங்க முடியாததை உரிமையாளரின் மௌனம் பாதுகாக்கிறது.

Ferdinando Frega

Nando the Scribe

நிறுவனர், Gillettenarrative

நாங்கள் நூல்களை விற்பதில்லை. நாங்கள் உறவுகளைக் கட்டுகிறோம்.

மூலதனம் எண்ணப்படுகிறது. பொருள் மரபுரிமையாகப் பெறப்படுகிறது.

Ferdinando Frega
Nando the Scribe
Wall Street காவியம்