

* கீதா பிரேம்குமார்



“அறுவை சிகிச்சையில் குழந்தை பிறந்து பதினைந்து நாட்களே ஆன நான், அந்த வலியோடு, வீட்டு வேலைகளை முடித்துவிட்டு, குழந்தையை சிட்கோ அலுவலத்தின் மரத்தடியில் உள்ள பெண்மணியிடம் கொடுத்து விட்டு, ஒருநாள் முழுக்க ஆண்களோடு கியூவில் நிற்பேன். இப்படி பதினைந்து நாள் போராடிதான் சிட்கோ அலாட்மெண்ட் அப்ளிகேஷனையே வாங்கினேன்” - என்று சொல்லும் டாக்டர் கீதா பிரேம்குமார் தற்போது ‘விக்டர் இன்டேர்ஜெனிக் பிரைவேட் லிமிடெட்’ நிறுவனத்தின் இயக்குநர்! தொழிலதிபராக இன்று விஸ்வரூபம் எடுத்திருக்கும் இவரின் வெற்றிக்கான சூட்சுமங்களைக் கேட்டபோது...

“நிறைமாத கர்ப்பினியாக இருந்த போது இந்தியன் வங்கியில் அலைந்து போராடி ஐம்பதாயிரம் ரூபாய் கடன் வாங்கினேன். இப்போது தொழில் தொடங்கி இருபது வருடங்களாகின்றன. வருடத்துக்கு மூன்று கோடி பிஸினஸ் பண்ணேன். என்னோட தொழிலுக்கு ISO தர முத்திரை கிடைத்திருக்கிறது.

இத்தனைக்கும் நான் வசதியான குடும்பப் பின்புலம் உள்ளவள் அல்ல. முதலில் சாதாரண டீச்சராக வேலை பார்த்தேன். பிறகு என் இலக்கு இது வல்ல என்று உணர்ந்து, அந்த வேலையை விட்டுவிட்டு கம்ப்யூட்டர் துறையில் நுழைந்து, ‘மார்க்கெட்டிங் பிரிவில் வேலை செய்தேன். பிறகு மின்னணு சாதனங்களான யு.பி.எஸ், ஸ்டெபிலைசர், இன்வெர்ட்டர் போன்றவற்றைத் தயாரிக்கும் நுட்பம் அறிந்தேன். இன்று நானும் அவற்றை உற்பத்தி செய்யும் ஒரு வெற்றிப் பெண்மணி” என்கிறார்.

“ஆணாதிக்கமிருந்த உலகில் குடும்பப் பெண்மணியான நீங்கள் தொழில் முறை சவால்களை எப்படி எதிர்கொள்கிறீர்கள்?”

“ஒப்பந்தங்கள் பெரும்பாலும், ஆறு



காம்ப்யூட்டர் கதை

கீதா பிரேம்குமார், தொழிலில் புதுப்புது மாற்றங்களை உன்னிப்பாகக் கவனித்துக் கொண்டே இருப்பதற்காகவே தொடர்ந்து பயணம் செய்கிறார். இதுவரை ஒன்பது நாட்களைச் சுற்றி வந்திருக்கிறார்.

* தொழில் முனைவோர்க்குப் பயிற்சி முகாம் மற்றும் ஆலோசனைகள் வழங்குவதை விருப்பத்துடன் செய்யும் இவரிடம், எந்தப் பெண்மணியும் தொழில்

மணிக்கு மேல், ஓட்டலில் பார்களில் நடப்பது சாதாரணம். அச்சமயங்களில் சரியான படி என் நிலைமையை எடுத்துக்கூறி அச்சுமுலை நிராகரித்து விடுவேன். கலாசார சீரழிவைச் சகித்து ஏற்றுக்கொண்டு அடையும் வெற்றி அருவருப்பானது.

படு கவர்ச்சியாக நமீதாவை அட்டையில் போட்டு வியாபாரம் செய்ய விரும்பாத ‘கல்கி’யைப் போன்றது எனது தொழிலின் கொள்கைப் போராட்டம்.

அதேபோல் சம்பாதிக்கும் பணத்துக்கும் நேர்மைக்கும் தொடர்பு உண்டு என்று நம்புகிறவள். அதனால்தான் 15 வருடமாக வாடிக்கையாளர்களைத் தக்கவைத்துக் கொண்டிருக்கிறேன். என் கம்பெனியில் பணி செய்ய ஆரம்பத்தில் களிமண் போல வருவார்கள். எல்லா நுணுக்கங்களையும் கற்றுக் கொடுப்பேன். சிறந்த கலைப்பொருளாக மாறும் தருணத்தில் சொல்லாமல் கொள்ளாமல் வேலையைவிட்டு ஓடி விடுவார்கள். இப்படி என்னிடம் பயின்றவர்கள் பத்து பேர் இன்று தொழில் அதிபர்களாக இருக்கிறார்கள். மீண்டும் புதியவர்களைச் சேர்த்து ‘அ’விவிருந்து தொடங்குவேன். இது ஒரு ஜாலியான போராட்டம்,” என்கிற

தொடங்குவதற்கான ஆலோசனையை உதவியாகப் பெறலாம்.

“தொழில் தொடங்க முதலில் தெரிந்து கொள்ள வேண்டியவை என்ன?”

“உனது நிலை என்ன என்பதுதான் முதல் தெரியணும்... சமைப்பது விருப்பமான காரியம் - இது முதல் நிலை. அதுல இனிப்பை சூப்பரா செய்வது - இரண்டாம் நிலை. ஒரு நிகழ்ச்சியில் இருபத்தைந்து பேர் வந்திருந்து நீ செய்த இனிப்புக்குப் பாராட்டு கிடைப்பது உன் தனித்திறமைக்கான அங்கீகாரம் - இது

மூன்றாம் நிலை. அந்த இருபத்தைந்து பேரில் ஒருவர் வீட்டு விசேஷத்துக்கு உன் இனிப்பைச் செய்யும் ஆர்டரைப் பெறுவது தான் சராசரியிலிருந்து தொழில் தொடங்குவதற்கான புள்ளியை நோக்கி நகரும் நான்காம் நிலை” என்று விளக்கும் கீதா பிரேம்குமார்... முட்களிடமிருந்து ரோஜா பறிக்கும் வித்தை மட்டுமின்றி, பறித்த ரோஜாவிடமிருந்து குல்கந்து தயாரிக்கும் சூட்சுமத்தையும் சமூகத்துக்குக் கற்றுத்தரும் வெற்றித் தாரகைதான்!

“கலாசார சீரழிவைச் சகித்துக்கொண்டு அடையும் வெற்றி அருவருப்பானது.”

செய்தி, சித்திரம்: அமிர்தா