

## 1. இலான் மஸ்க்

திறமையும், முயற்சியும் இருந்தாலே போதும்... வாழ்க்கையில் எந்த உயரத்திற்கும் சென்று விடலாம். இதற்கு ஒரு சிறந்த எடுத்துக்காட்டு இலான் மஸ்க்!!

தன்னுடைய கடினமான முயற்சியாலும், திறமையாலும் கோடீஸ்வரராகவும், கண்டுபிடிப்பாளராகவும், ஸ்பேஸ்-எக்ஸ் கம்பெனியின் தலைவராகவும் உயர்ந்துள்ளார்.

பல கண்டுபிடிப்புகள் லாபத்தின் நோக்கத்திற்காக மட்டுமே கண்டுபிடிக்கப்பட்டாலும், சிலரே தங்களின் கண்டுபிடிப்புகள் லாபத்தை காட்டிலும் மக்கள் மனதையும் கவர வேண்டும் என விரும்புவர். அதில் ஒருவர் தான் இலான் மஸ்க்.

இவர் செவ்வாய் கிரகத்தில் மனிதர்கள் வாழ முடியும் என்னும் திட்டத்தை செயல்படுத்தி கொண்டு வருகிறார். மேலும், தான் செவ்வாய் கிரகத்தில் தான் சாக வேண்டும் என்று கூறியவர்.

பிற கூட்டாளிகளுடன் இணைந்து இலான் மஸ்க் நிறுவிய டெஸ்லா மோட்டார்ஸ் தயாரித்த மின்சார மகிழுந்துகள் பிரபலமாய் விற்பனை ஆயின.

விண்வெளியில் சுற்றுலாப் பயணம் செய்ய விண்கலத்தை உருவாக்கி மனிதர்களை அனுப்புவதே ஸ்பேஸ் எக்ஸின் முதன்மை நோக்கமாகும். மேலும், செவ்வாய்க்கோளுக்கு மனிதர்களைக் குடியேற்ற வேண்டும். அது 2024ஆம் ஆண்டில் நிறைவேறும் என்ற நம்பிக்கையுடன் இருக்கிறார், இலான் மஸ்க்.

### யார் இந்த இலான் மஸ்க்?

இலான் ரீவ் மஸ்க், 1971ஆம் ஆண்டு ஜூன் 28ஆம் தேதி தென்னாப்பிரிக்காவில் பிறந்தார். தானாக கற்கும் திறன் கொண்ட இலான் மஸ்க், கம்ப்யூட்டர் புரோகிராமிங் முறைகளை தானாக கற்க தொடங்கினார். மேலும், தன்னுடைய கவனத்தை கம்ப்யூட்டர் புரோகிராமிங் துறையில் செலுத்தினார்.

இலான், தன்னுடைய 12வது வயதிலேயே ஒரு சிறு விளையாட்டை வடிவமைத்து, அதை ஒரு தொழில்நுட்ப பத்திரிக்கைக்கு 500 அமெரிக்க டாலர் மதிப்புக்கு விற்கார். தற்போது, பிளாஸ்ட்டர் என்ற அந்த விளையாட்டு ஆன்லைனில் காணப்படுவது குறிப்பிடத்தக்கது.

இலான் மஸ்க், புத்தகத்தை படிப்பதில் அதிக கவனம் செலுத்தினார். இவர் அதிகமாக யாரிடமும் பேச மாட்டார். இலானின் பெற்றோர்கள் பிரிந்ததினால், இலான் தென்னாப்பிரிக்காவிலிருந்து, தன் தாயுடன் கனடாவில் குடியேறினார். கனடாவில் குடியுரிமை பெற்று, தன்னுடைய மேல்நிலை பள்ளிப்படிப்பையும் முடித்தார்.

1992ஆம் ஆண்டில் ஒண்டாரியோவின் குயின்ஸ் பல்கலைக்கழகத்தில் இரண்டாண்டுகள் படித்த பின், பென்சில்வேனியா பல்கலைக்கழகத்தில் இரண்டு இளநிலை பட்டப்படிப்பை முடித்தார்.

இயற்பியல் மற்றும் வர்த்தக துறையில் இரண்டு தனித்தனி படிப்பை முடித்த இவர், இன்றுவரை இந்த இரண்டு துறைகளையும் வைத்து பல புதிய கண்டுபிடிப்புகளை தந்துக்கொண்டே இருக்கிறார். இச்சமயத்தில் இவருக்கு புதிய தொழில் தொடங்க யோசனைகள் தோன்றியது.

இலான் மஸ்க், 1995ஆம் ஆண்டில் சிலிகான் வேலியின் ஸ்டான்ஃபோர்ட் பல்கலைக்கழகத்தில் டாக்டரேட் பட்டப்படிப்பிற்கு சேர்ந்தார். ஆனால், இரண்டே நாட்களில், தனது படிப்பை விட்டு நின்று தன்னுடைய பிஸினஸ் கனவுகளை நனவாக்க தொடங்கினார்.

## Zip 2:

இலான் மஸ்க், 1995ஆம் ஆண்டு Zip 2 software company-யை ஆரம்பிக்க, அவரது சகோதரரும், அப்பாவும் சேர்ந்து 28000 டாலர்கள் கொடுத்தனர். இந்நிறுவனம் பல செய்தித்தாளங்களுக்கும், இணையதளங்களுக்கும் தொடர்பு ஏற்படுத்தி தரும் நிறுவனமாக விளங்கியது. பிரபல ஊடகங்களான நியூயார்க் டைம்ஸ் மற்றும் சிகாகோ ட்ரிபியூன் போன்றவற்றுடன் இணைந்து Zip 2 company-யை விரிவுபடுத்தி கொண்டார். இதன்மூலம் Zip 2 company மேலும் வளர இலான் மஸ்க் முக்கிய காரணமாக மாறினார். Zip 2 மேலும் வளர பல தடைகள் வந்து கொண்டே இருந்தன. Zip 2 software company-யின் நிறுவனர் மட்டுமல்லாமல் CEO பொறுப்பையும் வகிக்க இலான் மஸ்க் ஆசைப்பட்டார். ஆனால், மற்ற உறுப்பினர்களின் தடைகளால் CEO பொறுப்பை ஏற்க இவருக்கு தடை ஏற்பட்டது.

அதன்பின் இலான் மஸ்க், 1999ஆம் ஆண்டு தனது Zip 2 software company-யை விற்க முடிவு செய்தார். பின் Zip 2 நிறுவனத்தை விற்று தனக்கான பங்கை மட்டும் எடுத்துக் கொண்டார். இந்த பங்கானது கிட்டத்தட்ட 22 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்கள் மதிப்பு கொண்டது. தான் ஆரம்பித்த முதல் கம்பெனி அவருக்கு தோல்வியை தந்தாலும், மனம் தளராமல் தனது பங்கை வைத்து அடுத்த நிறுவனத்தை தொடங்கினார்.

## X.com:

Zip 2 கம்பெனியை விற்ற பங்கினை கொண்டு அதே ஆண்டில் (1999) X.com என்ற Online Banking (இணையம் மூலம் பணம் செலுத்தும் வசதி) கம்பெனியை தொடங்கினார். தொடங்கிய அடுத்த ஆண்டே, X.com கம்பெனியுடன், கான்பினிட்டி என்ற நிறுவனம் இணைந்தது. இந்த இணைப்புடன், பேபால் (Paypal) நிறுவனமும் இணைந்தது. அதன்பின் இலான் மஸ்க், பேபால் நிறுவனத்தின் துணை நிறுவனரானார். நிறுவனத்தின் முக்கிய அங்கம்

பேபால் என்பதை உணர்ந்த இலான் மஸ்க், X.com என்ற தனது நிறுவனத்தை 2001ல் பேபால் என மாற்றினார். ஆரம்பத்தில் பேபால் சேவை மக்களிடம் அதிகம் வரவேற்கப்படாமல் இருந்தாலும், இலானின் வழிகாட்டுதலின் மூலம் மக்களிடம் அதிக வரவேற்பை பெற்றது. ஆயிரத்தில் இருந்த பேபால் பயனாளர்களை மில்லியன் பயனாளர்கள் வரை கொண்டு சென்றது இலானின் வழிகாட்டுதலே ஆகும். ஒருவரின் வளர்ச்சி மற்றவர்களுக்கு பொறாமையை ஏற்படுத்தும் என்பதற்கேற்ப.... மற்ற கூட்டாளிகளுக்கும், இலானுக்கும் சண்டை இருந்துக்கொண்டே வந்தது. இந்த சண்டையின் காரணமாக பேபால் நிறுவனமும் விற்கும் நிலைக்கு வந்தது.

பேபால் நிறுவனம், ebay நிறுவனத்திற்கு விற்கப்பட்டது. இந்த காலக்கட்டத்தில் ebay-யின் ஆன்லைன் பரிவர்த்தனைகள் பேபால் மூலமாக நடந்து வந்தது. 2002ஆம் ஆண்டு Internet company standards-யை ஒப்பிடும்போது இது மாபெரும் சேலாக இருக்க வேண்டும் என்று 1.5 பில்லியன் டாலருக்கு stock கைமாறியது. இதில் இலானுக்கு பேபால் மூலம் 165 பில்லியன் டாலர் கிடைத்தது.

## SpaceX:

இந்த காலக்கட்டத்தில் தான் இலான் மஸ்க் விண்வெளி பயணத்தை பற்றிய கனவை காண ஆரம்பித்தார். இதன் விளைவாக, செவ்வாய் கிரகத்திற்கு செல்லும் வகையில் Miniature experimental greenhouse பற்றி யோசிக்க ஆரம்பித்தார். மேலும், Vertical Integration and Modular approach of software Integration என்னும் கோட்பாட்டை வைத்து மலிவான ராக்கெட்டை உருவாக்க வேண்டும். மேலும், அந்த ராக்கெட் திரும்ப பயன்படுத்தக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும் என நினைத்தார். இவையெல்லாம்தான் SpaceX நிறுவனம் உருவாக காரணமாக அமைந்தது. மலிவாக ராக்கெட்டை தயாரிப்பதுதான் இலான் மஸ்க்கிற்கு தொலைநோக்கு பார்வையாக இருந்தது.

இலான் மஸ்க் தன்னுடைய திட்டத்தை செயல்படுத்த முதலில் பல ரஷ்ய மற்றும் அமெரிக்க நிறுவனங்களை தொடர்பு கொண்டார். இலான் மஸ்கின் திட்டம் நிறுவனங்களுக்கு பிடித்திருந்தாலும், குறைந்த செலவில் ராக்கெட்டை உருவாக்கி அதை மீண்டும் பயன்படுத்தக்கூடியதாக இருப்பது என்பது இயலாத காரியம் என்றும் அப்படியே குறைந்த செலவில் ராக்கெட் செய்தாலும் அது பாதுகாப்பாக இருக்காது என்பதை கருத்தில் கொண்டு பல நிறுவனங்கள் இலான் மஸ்கின் இந்த யோசனையை நிராகரித்தன. தன்னுடைய திட்டத்தை செயல்படுத்த பல நிறுவனங்கள் நிராகரித்ததால், இலான் மஸ்க் இந்த திட்டத்தை தானே செயல்படுத்த திட்டமிட்டார். 2002ஆம் ஆண்டு SpaceX நிறுவனத்தை தொடங்கினார்.

அதன்படி பேபால் மூலம் கிடைத்த பங்கு மற்றும் சில பங்குதாரர்களின் உதவியுடன் தனது சொந்த செலவில் ராக்கெட்டை உருவாக்கி, அதை தன் SpaceX நிறுவனம் மூலம் விண்வெளிக்கு அனுப்பினார். அதன்பின் SpaceX நிறுவனம் வெகு விரைவில் லாபத்தை பார்க்க

ஆரம்பித்தது. இதன்மூலம் மற்ற விண்வெளி நிலையங்களை காட்டிலும், குறைவான விலையில் ராக்கெட்டை உருவாக்கி விண்ணுக்கு செலுத்த முடியும் என்பதை நிரூபித்து காட்டினார்.

SpaceX நிறுவனம் முதலில் Falcon 1 மற்றும் Falcon 9 என்ற இரண்டு ராக்கெட்டுகளை அறிமுகப்படுத்தியது. மேலும், SpaceX நிறுவனத்தின் முதல் விண்கலம் Dragon ஆகும். அதன்பின் ஏழு ஆண்டுகளில் Falcon launch vehicles and the Dragon multipurpose spacecraft-டை வடிவமைத்தது. இலான் மஸ்க், சர்வதேச விண்வெளி மையத்துடன் சேர்ந்து விண்வெளி ஆராய்ச்சியில் ஈடுபட்டார்.

இதைத்தொடர்ந்து, SpaceX நிறுவனம் நாசாவுடன் இணைந்து சர்வதேச விண்வெளி மையத்துக்கு அனுப்பும் கோள்களை வடிவமைக்க தொடங்கியது. இதன்பின், SpaceX நிறுவனம் உலகத்தின் தலைசிறந்த தனியார் செயற்கைக்கோள்கள் வடிவமைப்பு மையமாக மாறியது. விண்வெளிக்கான சரக்கு மற்றும் பயணிகள் போக்குவரத்தை ஏற்படுத்துவதே இந்த நிறுவனத்தின் குறிக்கோள் ஆகும்.

மேலும், இந்நிறுவனம் மனிதர்களை செவ்வாய் கிரகத்துக்கு அனுப்பும் முயற்சிகளையும் மேற்கொண்டு வருகிறது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

இலான் மஸ்கின் SpaceX நிறுவனம் தற்போது உலக வரலாற்றில் மிகப்பெரிய அடியை எடுத்து வைத்துள்ளது. நிலவிற்கு மனிதனை அழைத்து செல்லும் திட்டத்திற்கான முறையான அறிவிப்பை வெளியிட்டு இருக்கிறது.

அதன்படி ஜப்பான் நாட்டு தொழிலதிபரான யுசாகு மேசாவா என்பவரை நிலவுக்கு அனுப்பவுள்ளது. இவர் ஜப்பானில் உள்ள மிகப்பெரிய 17 கோடிஸ்வரர்களில் ஒருவர். இந்தியாவில் உள்ள பிளிப்கார்ட் போல சோசோடவுன் என்ற ஆன்லைன் நிறுவனத்தை நடத்தி வருகிறார்.

விண்வெளி துறையில் மட்டும் தன் சாதனைகளை நிரூபித்து காட்டிய இலான் மஸ்க் அடுத்து வருங்காலத்தின் வளர்ச்சியை மனதில் கொண்டு மின் கார்களை தயாரித்தார்.

இலான் மஸ்கை உலக புகழ்பெற வைத்த ஒரு நிறுவனம் Tesla Motors.

டெஸ்லா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தில் தனது பங்கு 7.5 மில்லியன் டாலர்களை முதலீடு செய்து டெஸ்லா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் மேலும் உயர பாடுபட்டார். முதலீட்டாளராக மட்டுமில்லாமல் டெஸ்லா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தில் முன்னின்று Tesla Roadster டிசைனுக்கு பொறுப்பாளராக இருந்து carbon fiber body தான் பயன்படுத்த வேண்டும் என வற்புறுத்தினார். ஒரு கட்டத்தில் டெஸ்லா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் விற்கும் நிலைக்கு வந்தபோது அந்நிறுவனத்தை இலான் மஸ்க் வாங்கி கொண்டார். அதன்பின் 2008ஆம் ஆண்டு டெஸ்லா மோட்டார்ஸ்

நிறுவனத்தின் CEO ஆனார். இவர் பொறுப்பேற்ற பிறகு வெளியான முதல் கார் 31 நாடுகளில் 2,500 கார்களை விற்றது.

இதில் குறிப்பிட வேண்டிய விஷயம் என்னவென்றால், வடிவமைக்கப்படும் கார்கள் இலானின் யோசனை மற்றும் திட்டத்தை கொண்டே உருவாக்கப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு கார் வடிவமைப்பிலும் இலானின் கைவண்ணம் இருப்பது ஆச்சரியம்.

## Solar City:

அடுத்து Solar City-யை இலான் நிறுவினார். சூரியசக்திகொண்டு வீட்டிற்கும், பல்வேறு நிறுவனங்களுக்கும் தேவையான மின் பொருளை உற்பத்தி செய்து கொள்ள தேவையான சோலார் பலகைகளை வடிவமைப்பதே சோலார் சிட்டியின் குறிக்கோள் ஆகும்.

தற்போது அமெரிக்காவில் சோலார் பலகைகளை வடிவமைப்பதில் இரண்டாவது இடத்தில் சோலார் சிட்டி இருப்பது குறிப்பிடத்தக்க விஷயமாகும்.

## ஹைப்பர்லூப்:

இலான் மஸ்க், 2013ல் ஹைப்பர்லூப் என்னும் கருத்தை முன் வைத்தார். ஹைப்பர்லூப்-ன் முக்கிய நோக்கம் இரண்டு வெவ்வேறு இடங்களுக்கு குறைந்த நேரத்தில் அதிவேகமாக பயணிக்கக்கூடிய வசதியே ஆகும்.

சென்னையிலிருந்து பெங்களூருக்கு 20 நிமிடம், சென்னையிலிருந்து மும்பைக்கு 50 நிமிட பயணத்தை சாத்தியப்படுத்தி காண்பிக்க முடியும் என்பதே ஹைப்பர்லூப்பின் திட்டம்.

ஹைப்பர்லூப் தொழில்நுட்பம் பொதுமக்களின் பயன்பாட்டிற்கு 2021ல் அறிமுகப்படுத்தப்படும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. அதாவது, இத்தொழில்நுட்பம் இன்னும் சோதனை முயற்சி அளவிலேயே உள்ளது.

இலான் மஸ்க், தலைசிறந்த தொழிலதிபர் ஆவதற்கு அவர் கடந்து வந்த பாதையில் சந்தித்த தோல்விகள், அவமானங்கள் எண்ணற்றவை. தன்னுடைய யோசனைகள் சாத்தியப்படும் எனக்கூறி விடாமுயற்சியுடன் போராடி மீண்டும் பயன்படுத்தக்கூடிய ராக்கெட், மின் கார், சோலார் சிட்டி போன்றவற்றை உருவாக்கி சாதித்துக்காட்டினார். மேலும், ஹைப்பர்லூப் திட்டத்தை செயல்படுத்த முயற்சிகளை மேற்கொண்டு வருகிறார்.

சாதனைகள் புரிவதற்கு வயதோ, பணமோ தடையில்லை என்பதை நிரூபித்து காட்டிய இலான் மஸ்கின் வாழ்க்கை வரலாறு நமக்கு சிறந்த எடுத்துக்காட்டாக இருக்கும்.

## 2. ஜாக்மா

உருவத்தையும், வெளித்தோற்றத்தையும் வைத்து ஒருவரை எடை போடக்கூடாது என்பார்கள். ஒரு வகையில் அது உண்மை தான்.

ஒல்லியாக இருப்பவர்கள் எல்லாம் பலவீனமானவர்கள் என எண்ணக்கூடாது. அதுபோல பலசாலியாக இருப்பவர்கள் எல்லாம் பலம் வாய்ந்தவர்கள் என எண்ணக்கூடாது.

நாம் எப்படி இருந்தால் என்ன? நம் இலட்சியமும், குறிக்கோளும் சரியாக இருந்தால் போதும்... வாழ்வின் உயரத்தை அடைந்து விடலாம். இதற்கு ஒரு எடுத்துக்காட்டாக இருப்பவர் தான் ஜாக்மா.

யார் இந்த ஜாக்மா? இவர் சீனாவின் மிகப்பெரிய கோடீஸ்வரரும், சீனாவின் மிகப்பெரிய அலிபாபா ஆன்லைன் வர்த்தகத்தின் நிறுவனரும் ஆவார்.

உலகின் பிரபல ஆன்லைன் ஷாப்பிங் நிறுவனம் தான் அலிபாபா. ஒரு சாதாரண குடும்பத்தில் பிறந்த ஜாக்மா, எப்படி தொழில்துறையில் சக்தி வாய்ந்த மனிதர் ஆனார்?

ஜாக்மா, 1964ஆம் ஆண்டு செப்டம்பர் 10ஆம் தேதி சீன நாட்டின் ஹாங்சோ நகரில், ஒரு சாதாரண குடும்பத்தில் பிறந்தவர். இவரது குழந்தை பருவத்தில் கம்யூனிசம் நாட்டில் உச்சக்கட்ட நிலையில் இருந்தாலும் அங்கு வாழும் மக்கள் மேற்கத்திய உலகத்தோடு சிறிதும் தொடர்பில்லாமல் இருந்தனர். இது அவரது ஆர்வத்தை அதிகரித்ததால் புதிய திறன்களை பெற குழந்தை பருவத்திலிருந்தே முயன்று வந்தார். ஜாக்மா, ஆங்கிலம் பேச சிறுவயதிலிருந்தே ஆர்வம் கொண்டிருந்தார்.

1972ஆம் ஆண்டு முதல் ஜாக்மாவின் ஊரில் சுற்றுலா பயணிகளின் வருகை அதிகரித்தது. இதை நன்றாக பயன்படுத்தி கொள்ள வேண்டும் என நினைத்த ஜாக்மா ஆங்கிலத்தில் பாடம் கற்க வேண்டும் என்பதற்காக சுற்றுலா வழிகாட்டியாக பணியாற்றினார். இவர் கட்டணமில்லா சுற்றுலா வழிகாட்டியாக தனது ஆங்கிலத் திறனை வளர்த்துக் கொண்டார். இதன்மூலம் இவருக்கு பல வெளிநாட்டு நட்புகளும் கிடைக்க அது ஒரு புதிய நம்பிக்கையை கொடுத்திருக்கிறது.

ஜாக்மா சற்று குள்ளமானவர். அதுமட்டுமின்றி மிக ஒல்லியான தேகத்தை கொண்டவர். இதனால் பிறர் ஏளனம் செய்வதால் இவருக்கு தாழ்வு மனப்பான்மை உருவானது. ஆனால், இவரிடம் போராடும் குணம் இயல்பாகவே இருந்தது.

இவரின் பள்ளிப்பருவம் மிகவும் போராட்டமாக இருந்தது. ஆரம்பப்பள்ளியில் இரண்டு முறை பரீட்சையில் தோற்று, பின் மூன்றாவது முறை தான் வெற்றி பெற்றார். அதன்பின் நடுத்தர வகுப்பில் மூன்று முறை தோற்று அதன்பின் தான் வெற்றி கண்டார். பள்ளிப்படிப்பை முடித்த

ஜாக்மா பல்கலைக்கழகத்தில் சேர விண்ணப்பித்தார். ஆனால், அதிலும் அவருடைய விண்ணப்பம் மூன்று முறை நிராகரிக்கப்பட்டது. தன் விடாமுயற்சியால் நான்காவது முறை வெற்றி பெற்று B.A ஆங்கிலத்தில் சேர்ந்து பட்டம் பெற்றார். அதன்பின் ஹார்ட்வேர் பல்கலைக்கழகத்தில் நுழைய விரும்பி விண்ணப்பித்தார். ஆனால், இதிலும் 10 முறைக்கும் மேல் நிராகரிக்கப்பட்டார். பின்னாளில் அதே யுனிவர்சிட்டி அவரை சிறப்பு விருந்தினராக அழைத்தபோது இவர் இந்த கதையை அங்கு சொல்லியிருக்கிறார்.

ஜாக்மா பல வேலைகளுக்கு முயற்சித்திருக்கிறார். கிட்டத்தட்ட முப்பது விதமான வேலைகளுக்கு முயற்சித்தும் ஒன்றும் கிடைக்கவில்லை. இதில் காவல்துறை உள்பட பலரும் அவரை நிராகரித்தார்கள். இச்சமயத்தில் இவரது ஊரில் KFC வேலைக்கு ஆள் எடுத்தார்கள். ஜாக்மா உட்பட நேர்முகத்தேர்வில் 24 பேர் கலந்து கொண்டார்கள். அதில் இவர் ஒருவரை தவிர மற்ற 23 பேரை வேலைக்கு எடுத்தார்கள். ஆனால், இவர் மனம் தளராமல் தனக்கான அடுத்த முயற்சியை தேட தொடங்கினார்.

அதன்பின் 1996ஆம் ஆண்டு நண்பர்களுடன் அமெரிக்காவிற்கு சென்றார். அங்குதான் இணையம் பற்றி அறிந்தார். சரி, இண்டர்நெட்டில் எதையாவது தேடி பார்க்கலாம் என எண்ணிய ஜாக்மா முதலில் தேடிய வார்த்தை 'பீர்'. பீர் என டைப் செய்து தேடியதும் எல்லா நாட்டு பீர்களும் வந்தன, சீனாவை தவிர. அதன் பின் சீனா சென்ற ஜாக்மா, தனது நண்பர்கள் மூலம் 20,000 டாலரை சேர்த்து இணையம் சார்ந்த நிறுவனத்தை தொடங்கினார். இந்த நிறுவனத்தின் மூலம் பிற நிறுவனங்களுக்கு வெப்சைட் உருவாக்குவதே இவரின் வேலை. மூன்று வருடங்களில் ஜாக்மா 8,00,000 டாலர்களை சம்பாதித்து காட்டினார்.

1999ஆம் ஆண்டு அலிபாபாவின் துவக்கம் ஆரம்பித்தது. தனது திறன்வாய்ந்த குழுவுடன் அலிபாபா என்னும் ஆன்லைன் வர்த்தகத்தை ஆரம்பித்தார். ஆரம்பத்தில் இக்குழுவில் 17 பேர் மட்டுமே இருந்தனர்.

**நிறுவனத்தின் பெயருக்குப் பின்னால் ஒரு சுவாரஸ்யமான கதை இருக்கிறது.**

நிறுவனத்திற்கு என்ன பெயர் வைக்கலாம் என்று யோசிக்கும் போது ஜாக்மாவிற்கு, அரேபியாவின் ஆயிரத்தொரு இரவுகள் கதைகளில் வரும் அலிபாபா ஞாபகம் வருகிறது. நல்ல பெயராக இருக்கிறதே என்று யோசித்தார். அச்சமயத்தில் அவரின் டேபிளுக்கு உணவு கொண்டு வந்த பணிப்பெண்ணிடம் உனக்கு அலிபாபா பற்றி தெரியுமா? என கேட்டார். அப்பெண்ணோ, தெரியுமே!! திறந்திடு சீசேம் என்று சொல்வாரே அவர் தானே அலிபாபா என்றார். அதன்பின் ஜாக்மாவிற்கு புது நம்பிக்கை பிறந்தது. இன்னும் பலரிடம் அலிபாபாவை பற்றி தெரியுமா? எனக் கேட்டார். எல்லோருக்கும் அலிபாபாவை பற்றி தெரியும் என கூறினர். உலகம் அறிந்த சரியான பெயரைத்தான் தேர்ந்தெடுத்து உள்ளோம் என முடிவு செய்தார். அதன்பின் தான் Alibaba என்னும் பெயரை தேர்ந்தெடுத்தார்.

அலிபாபா துவக்கத்தின் ஆரம்பத்திலிருந்தே சீன வர்த்தகத்தில் மிகப்பெரிய வரவேற்பை பெற்றிருந்தது. 2000ஆம் ஆண்டு ஜனவரியில் 25 மில்லியன் டாலர் முதலீட்டை பெற்றது. அதன்பிறகு எந்த பெரிய முதலீடும் கோராமல் அசர வளர்ச்சி அடைந்தது.

ஹாங்காங் பங்குச்சந்தையில் நுழைய அலிபாபா அனுப்பிய விண்ணப்பம் நிராகரிக்கப்பட்டது. ஹாங்காங் சந்தையில் கிடைக்காத அனுமதி அமெரிக்க பங்குச்சந்தையில் கிடைத்தது. வெறும் 12% நிறுவன பங்குகளை மட்டுமே பங்குச்சந்தையில் விட்டார். பங்கு வெளியிட்ட முதல்நாளே பங்கின் மதிப்பு உயர்ந்தது. இன்று உலகத்திலேயே பங்குச்சந்தையின் மூலம் அதிக மூலதனம் திரட்டிய நிறுவனம் என்றால் அது அலிபாபா தான். 2014ஆம் ஆண்டு அமெரிக்க பங்குச்சந்தையில் இந்நிறுவனத்தின் மொத்த மதிப்பு 25 பில்லியன் டாலர் ஆகும்.

சீனாவில் இருந்து அமெரிக்காவிற்கு அலிபாபா தனது வர்த்தகத்தை விரிவாக்கம் செய்தபோது அமெரிக்க சந்தையில் ஆட்சி செய்திருந்த அமேசான் நிறுவனம் மிகப்பெரிய ஆட்டத்தை கண்டது.

இதன்பின்தான் சீனாவின் ஈகாமர்ஸ் தந்தை என அலிபாபா நிறுவனத்தின் தலைவர் ஜாக்மாவின் புகழ் உலகம் முழுவதும் பரவியது. தற்போது அலிபாபா 9 கிளை நிறுவனங்களை கொண்டு செயல்படுகிறது. குறுகிய காலத்தில் அசர வளர்ச்சி கண்ட நிறுவனம் அலிபாபா... என்றால் அது மிகையாகாது.

## ஜாக்மாவின் நம்பிக்கை மொழிகள் சில:

உங்கள் கனவை உயிர்ப்புடன் வைத்திருங்கள்.

உங்களுக்கு ஒரு வாய்ப்பு இருக்கும்பொழுது எப்போதும் பின் வாங்காதீர்கள்.

நிறுவனத்தின் மதிப்பை உருவாக்குதல், புதுமையை புகுத்துதல், கலாச்சாரத்தை உருவாக்குதல் போன்றவற்றில் கவனம் செலுத்துங்கள்.

உங்கள் கனவு முட்டாள்தனமானது, வெற்றியடையாது என யார் கூறினாலும் ஏற்றுக்கொள்ளாதீர்கள்.

உங்களை வளர்த்துக்கொள்ள கற்றுக்கொண்டே இருங்கள்.

அடுத்த சந்ததியினருக்கு புதியதொரு வழிகாட்டியுள்ளது அலிபாபா. ஜாக்மா வாழ்வில் இருந்து பலவற்றை நாம் கற்க வேண்டும். ஒவ்வொரு தோல்விக்கு பின்னும் ஜாக்மா துவண்டிருந்தால் இன்று நாம் அலிபாபாவை பார்த்திருக்க இயலாது.

ஒரு நிறுவனத்தை துவங்க பணக்காரராகவோ, முன் அனுபவம் வாய்ந்தவராகவோ இருக்க வேண்டும் என்பது அவசியம் இல்லை என்பதை நிரூபித்து காட்டியுள்ளார், ஜாக்மா.

### 3. திருபாய் அம்பாணி

மாபெரும் தொழிலதிபர் ஆக வேண்டும் என்ற எண்ணம் எல்லோர் மனதிலும் இருக்கும் என்பதில் ஐயமில்லை. ஆனால், எப்படி தொழிலதிபர் ஆக வேண்டும் என்பதே எல்லோரின் கேள்விக்குறியாக உள்ளது.

தொழிலதிபர் ஆக என்ன தகுதி வேண்டும்?... பணக்காரராக இருக்க வேண்டுமா? இல்லை நன்றாக படித்திருக்க வேண்டுமா? இல்லை யாருடைய ஊக்கமாவது வேண்டுமா? என்ற கேள்வி உங்கள் மனதில் எழுகிறதா?

தொழிலதிபர் ஆக இவை எதுவுமே தேவையில்லை. என்ன தேவை தெரியுமா? உங்களின் தன்னம்பிக்கை, விடாமுயற்சி, இலட்சியம் மற்றும் குறிக்கோள். இவை இருந்தாலே போதும். இதற்கு சிறந்த எடுத்துக்காட்டாக சாமானியர்கள் எதையும் சாதிக்கலாம் என்பதை நிரூபித்து காட்டிய திருபாய் அம்பாணி அவர்களை கூறலாம்.

சாதாரண மனிதர்களை மட்டுமின்றி உலகின் தலைசிறந்த தொழிலதிபர்களையும் திரும்பி பார்க்க வைத்தவர்தான் திருபாய் அம்பாணி.

தற்போது மாபெரும் சாம்ராஜ்ஜியமாக உலா வரும் ரிலையன்ஸ் நிறுவனத்திற்கு ஆணி வேறாக இருந்தவர், திருபாய் அம்பாணி என்றால் அது மிகையாகாது.

மும்பையில் ஒரு துணி வியாபாரியாகத் தன்னுடைய வாழ்க்கையைத் தொடங்கிய திருபாய் அம்பாணி, ரிலையன்ஸ் இண்டஸ்ட்ரீஸ் என்னும் மாபெரும் நிறுவனத்தை உருவாக்கியவர். இவர் 'இந்திய வர்த்தக உலக ஜாம்பவான்' எனப் புகழ் பெற்றவர். இந்தியாவின் பொருளாதாரத்தை அளவிடக்கூடிய வகையில், தன்னுடைய வர்த்தகப் பங்குகளை உயர்த்தி, பங்குசந்தைகளின் 'முடிசூடா மன்னனாக' விளங்கியவர்.

இந்தியத் தொழிலதிபர் திருபாய் அம்பாணி 1932ஆம் ஆண்டு டிசம்பர் 28ஆம் தேதி குஜராத் மாநிலத்திலுள்ள சோர்வாத் அருகிலுள்ள குகஸ்வாடாவில் பிறந்தார். இவருடைய இயற்பெயர் தீர்ஜ்லால் ஹிராசந்த் அம்பாணி. இவர் நடுத்தர குடும்பத்தை சேர்ந்தவர்.

தன் 16வது வயதில் ஏமனுக்கு சென்ற திருபாய் அம்பாணி, பெட்ரோல் பங்கில் 300 ரூபாய் சம்பளத்தில் வேலைக்குச் சேர்ந்தார். ஏமனில் 8 ஆண்டுகள் பணிபுரிந்த திருபாய் அம்பாணிக்கு, சொந்தமாக தொழில் நிறுவனம் தொடங்க வேண்டும் என்ற எண்ணம் உருவானது.

ஏமன் நாட்டின் நாணயம் ரியால். சுத்த வெள்ளித் தயாரிப்பு. இந்த நாணயத்தின் மதிப்பைவிட அதில் இருந்த வெள்ளியின் மதிப்பு அதிகம் என்பதை கண்டுபிடித்த திருபாய் அம்பாணி, ரியால் நாணயங்களைச் சேமித்து அதனை உருக்கினார். வெள்ளியை நகை

வியாபாரிகளுக்கு விற்றார். இதை கண்டுபிடித்த அரசாங்கம் ரியாலை உருக்குவதற்குத் தடை விதித்தது.

அதன்பின் ஷெல் எண்ணெய் நிறுவனத்தின் விநியோகஸ்தரராக சேர்ந்தார். சொந்தமாக தொழில் தொடங்க வேண்டும் என நினைத்த அம்பானி, என்ன தொழில் செய்வது என்பதில் மிக குழப்பமாக இருந்தார். முதலில் அரிசி, சர்க்கரை போன்ற பொருட்களை வாங்கி விற்க தொடங்கினார். இதில் லாபம், நஷ்டம் என மாறி மாறி வந்துக்கொண்டு இருந்தது. இப்படி இருக்கையில், திருபாய் அம்பானிக்கு சர்க்கரை ஏற்றி வந்த கப்பல் விபத்துக்குள்ளானது. இதனால் திருபாய் அம்பானி பண நெருக்கடிக்கு ஆளானார். அப்பொழுது திருபாய் அம்பானியுடன் பணிபுரிந்த நண்பர் இவரின் பண நெருக்கடிக்கு உதவினார்.

பத்தாண்டுகள் கழித்து இந்தியா திரும்பிய திருபாய் அம்பானிக்கு, 1954ஆம் ஆண்டு தனது சொந்த ஊரை சேர்ந்த கோகிலா பட்டேலுடன் திருமணம் நடந்தது. அதன் பின் தனது மனைவியுடன் ஏமனுக்கு மீண்டும் திரும்பி சென்றார். அங்கு மூன்று ஆண்டுகள் பணிபுரிந்தார். 1957ஆம் ஆண்டு இத்தம்பதியருக்கு ஒரு ஆண் குழந்தை பிறந்தது. அவர்தான் தற்போது ரிலையன்ஸ் குழுமத்தின் தலைவர் முகேஷ் அம்பானி.

1958ஆம் ஆண்டில் ஏமனில் நடந்த உள்நாட்டு விவகாரங்களால் திருபாய் அம்பானியின் தொழில் பெரிதும் பாதிக்கப்பட்டது. இதனால் தனது மனைவி மற்றும் குழந்தைகளுடன் இந்தியா திரும்பினார்.

இந்தியாவிற்கு திரும்பிய பின்னர், தன்னுடன் ஏமனில் வேலைப்பார்த்து வந்த சம்பக்லால் தமாளி என்பவருடன் இணைந்து, ஜவுளி வியாபாரத்தை தொடங்கினார். அகமதாபாத்தில் மஸ்ஜித் பந்தரில் உள்ள நரசினதா என்ற இடத்தில் தனது முதல் நிறுவனத்தை துவங்கினார். 350 sq.ft மட்டுமே கொண்ட ஒரு அறையே அவரது முதல் நிறுவனமாகும். அங்கு ஒரு மேஜை, மூன்று நாற்காலிகள் மற்றும் ஒரு தொலைபேசி மட்டுமே இருந்தது. இந்த புதிய கம்பெனிக்கு அவர் வைத்த பெயர் Reliance Commercial Corporation.

ஜவுளித்தொழில் லாபகரமாக சென்றாலும் திருபாய் அம்பானிக்கு அது போதுமானதாக இல்லை. ஒரு காலக்கட்டத்திற்கு பிறகு, சம்பக்லால் தமாளியுடன் ஏற்பட்ட கருத்து வேறுபாட்டால், தனியாகப் பிரிந்தார். அப்போது சம்பக்லாலின் Reliance பங்குகளை 6 லட்சம் ரூபாய் கொடுத்து விலைக்கு வாங்கினார், திருபாய் அம்பானி.

மற்றவர்களிடம் ஏன் துணி வாங்கி, விற்க வேண்டும். நாமே இந்த துணிகளை தயாரித்தால் என்ன? என்ற கேள்வி அவருக்குள் எழுந்தது. 1967ஆம் ஆண்டு தன்னுடைய முதல் நூற்பாலையை குஜராத்தில் கட்டினார். இதில் தன்னுடன் ஏமனில் பணிபுரிந்த நண்பர்களையும் இணைத்துக்கொண்டார். திருபாய் அம்பானியை போட்டியாக நினைத்த மற்ற பெருமுதலாளிகள் அவரிடம் ஜவுளிகளை வாங்கக்கூடாது என மொத்த விற்பனையாளர்களிடம் கட்டளையிட்டனர்.

அதனால் திருபாய் அம்பானியின் வியாபாரம் பெரிதும் பாதிக்கப்பட்டது. ஆனாலும், மனம் தளராத இவர் மொத்த வியாபாரிகளை விட்டுவிட்டு சில்லறை வியாபாரிகளிடம் முன்பணம் ஏதும் வாங்காமல் தனது பொருட்களை விற்றார். இதனால் சில நாட்களிலேயே அவருக்கு பல லட்சம் ரூபாய் லாபம் கிடைத்தது.

ஆலை ஆரம்பித்து ஒரு வருடத்தில் 90 லட்சம் ரூபாய்க்கு ஜவுளிகள் விற்பனையானது. அடுத்த பத்தாண்டில் Reliance-ன் மொத்த வியாபாரம் 600 மடங்கு உயர்ந்தது. அதற்குபின் திருபாய் அம்பானியின் வாழ்க்கை ஏறுமுகமாக அமைந்தது. அதேவேளையில் திருபாய் அம்பானி-கோகிலா தம்பதியினருக்கு முகேஷ் அம்பானியை தொடர்ந்து தீப்தி, ரீனா என இரண்டு மகள்களும், அனில் என்ற ஒரு மகனும் பிறந்தனர்.

பின் Reliance நிறுவனத்தின் சார்பாக 'விமல்' என்ற brand உருவாக்கப்பட்டது. தூய்மை என அர்த்தம் கொண்ட விமல் அனைவரிடமும் பிரபலமடைந்தது. மிகப் பரந்த சந்தைப்படுத்தலின் காரணமாக 'விமல்' வீட்டுக்கு வீடு அறிந்த பெயரானது. அதன்மூலம் இந்தியாவில் 400 கடைகள் ஆரம்பிக்கப்பட்டு லட்சக்கணக்கில் விமல் brand விற்பனை செய்யப்பட்டது.

இதனால், 1977ஆம் ஆண்டுகளின் பிற்பகுதியில், இந்தியாவின் பல்வேறு பகுதிகளில் இருந்தும் சுமார் 58,000-க்கும் மேற்பட்ட சிறு முதலீட்டாளர்கள், ரிலையன்ஸின் தொடக்கப் பொதுப்பங்கு வெளியீட்டை வாங்கினர். இதனால், நாளுக்கு நாள் சிறு முதலீட்டாளர்களின் நம்பிக்கையைப் பெற்ற நிறுவனமாக இது மாறியது. குறிப்பாக சொல்லப்போனால், 1982ஆம் ஆண்டிற்கு பிறகு, அவர் பங்கு சந்தையில் தன்னுடைய பங்குகளின் விலையை பன்மடங்கு அதிகப்படுத்தி, 'பங்கு சந்தைகளின் முடிசூடா மன்னனாக' விளங்கினார்.

திருபாய் அம்பானி, தான் மட்டும் உயர வேண்டும் என்று நினைத்தவரல்ல. தன் நிறுவனத்தின் பங்குதாரர்கள் முதல் பணிபுரியும் ஊழியர்கள் வரை அனைவருக்கும் வாய்ப்புகள் ஏற்படுத்தி கொடுத்தவர். 1986ல் இவர் நடத்திய பங்குதாரர்கள் மாநாட்டிற்கு, உலகமே வியக்கும் வகையில் சுமார் 30,000 பங்குதாரர்கள் பங்கேற்று பிரம்மிக்க வைத்தனர்.

1990-களுக்குப் பிறகு ரிலையன்ஸ் அசுர வளர்ச்சி கண்டது. டெக்ஸ்டைல் மட்டுமல்லாது பெட்ரோலிய வேதிப்பொருட்கள் உற்பத்தி, தொலைத்தொடர்பு, தகவல் தொழில்நுட்பம், எரிசக்தி, மின்சாரம், சில்லறை விற்பனை, துணி உற்பத்தி, உள்கட்டமைப்பு சேவைகள், மூலதனச் சந்தைகள், சரக்கு போக்குவரத்து என பல்வேறு துறைகளில் கால்பதித்து இன்று உலகின் மிகப்பெரிய சாம்சாஜ்ஜியமாய் ரிலையன்ஸ் நிறுவனம் திகழ்கிறது.

பாம்பே டையிங் நிறுவனத்தின் நஸ்லி வாடியா, ரிலையன்ஸ் இன்டஸ்ட்ரீஸ் நிறுவனத்திற்கு மிகப்பெரும் போட்டியாளராக திகழ்ந்தார். நஸ்லி வாடியா மற்றும் திருபாய் அம்பானி இருவருமே அரசியல் வட்டங்களில் மிகுந்த செல்வாக்கு பெற்றவர்களாக இருந்தனர். மேலும், மிகக் கடினமான உரிமங்களை பெறும் திறனிற்கு நாடறிந்தவர்களாக இருந்தனர்.

நாட்கள் செல்லச் செல்ல, அகலத்தாள் நாளேடான இந்தியன் எக்ஸ்பிரஸ், ரிலையன்ஸ் இன்டஸ்ட்ரீஸ் நிறுவனத்திற்கு எதிராக, தொடர்ச்சியான பல கட்டுரைகளை வெளியிட துவங்கியது.

இதனிடையில் திருபாய் அம்பானி கூடுதலான அங்கீகாரத்தையும், புகழையும் பெற்றுக் கொண்டிருந்தார். திருபாய் அம்பானியின் வணிக நுட்பத்தையும், அமைப்பினையும் தனது விருப்பத்திற்கேற்ற வகையில் பயன்படுத்திக்கொள்ளும் அவரது திறனையும் பொதுமக்களில் பலர் போற்றத் துவங்கினர்.

இவர்களுக்கிடையேயான மோதல்கள் நீண்ட நாட்களுக்கு நீடித்தது. திருபாய் அம்பானி முடக்குவாத நோயால் உடல்நலம் பாதிக்கப்பட்ட பிறகே இந்த மோதல் ஒரு முடிவுக்கு வந்தது. அரசியல் கட்சி தலைவர்கள் மற்றும் பத்திரிக்கைகள், செய்தித்தாள் தொலைத்தொடர்பு நிறுவனங்கள் இவற்றின்; உதவிகள் மற்றும் எதிர்ப்புடனும் திருபாய் அம்பானி தனது நிறுவனத்தை உலகெங்கும் அறியச் செய்தார். திருபாய் அம்பானியின் வளர்ச்சி இந்திய பொருளாதாரத்தின் வளர்ச்சிக்கு உறுதுணையாக அமைந்தது.

இந்தியாவின் தற்போதைய பங்குச்சந்தை வளர்ச்சிக்கு மேடை அமைத்துக் கொடுத்த அத்தனை பெருமையும், ரிலையன்ஸ் நிறுவனத்தையே சாரும்.

உலக வணிகச் சந்தையில் மாபெரும் இடம்பிடித்த ரிலையன்ஸ் நிறுவனத்தை தனது மூளையால் செதுக்கிய திருபாய் அம்பானி, 2002-ம் ஆண்டு ஜூலை 6-ம் தேதி தனது 69வது வயதில் மறைந்தார்.

எதிர்ப்புகள் பல வந்தபோதிலும் துவண்டு போகாமல் மீண்டும் மீண்டும் சாதிக்க வேண்டும் என்ற முயற்சியால் வெற்றி பெற்றவர், திருபாய் அம்பானி. இவரைப்போல நாமும் தோல்விகள், எதிர்ப்புகள் வந்தாலும் அதை அனைத்தையும் தாண்டி சாதிக்க வேண்டும்.

#### 4. Book My Show நிறுவனர் ஆஷிஷ் ஹெம்ரஜானி

அந்த காலத்தில் மக்கள் ஒரு படத்தை ஐந்து அல்லது ஆறு முறையாவது பார்ப்பது வழக்கம். நம் அப்பா, அம்மாவிடம் பழைய படத்தை பற்றி கேட்டால், நான் இப்படத்தை ஆறு முறை பார்த்தேன், எட்டு முறை பார்த்தேன் என கூற கேட்டிருப்போம்.

மக்கள் படம் பார்ப்பதில் எவ்வளவு ஆர்வமாக இருந்தனர் என்பதை இதன்மூலம் தெரிந்து கொள்ளலாம். அதுமட்டுமின்றி அக்காலத்தில் ஒரு படத்தை பார்ப்பதற்கு டிக்கெட்டை அடித்து பிடித்தாவது வாங்கி விடுவார்கள்.