

வணிகம் » வணிக வீதி

Published: June 22, 2015 10:28 IST Updated: June 22, 2015 10:28 IST

உன்னால் முடியும்: வாடிக்கையாளரிடமிருந்தும் கற்றுக் கொள்கிறேன்

நீரை மகேந்திரன்



சி.கார்த்திக் - கிரியேட்டிவ் கிளாஸ் ஸ்டூடியோ, சென்னை.

பாரம்பரியமாக குடும்பம் செய்துவந்த தொழிலை நவீனமாக மாற்றி, அதில் தனி முத்திரை பதித்துள்ளார் கார்த்திக். படித்தது வளர்ந்தது எல்லாம் சென்னை சொளகார்பேட்டைதான். தாத்தா, அப்பா எல்லோரும் கண்ணாடி விற்பனை தொழில் செய்து வந்தனர். அவர்கள் காலத்தில் நன்றாக இருந்திருக்கலாம். ஆனால் நாளடைவில் தொழில் முன்பைப் போல வருமானம் கொடுக்கவில்லை. கண்ணாடி தொழில் லிலும் புதிய முயற்சிகள் தேவையாக இருந்தது.

ஆரம்பத்தில் சிறு சிறு உதவிகள் செய்து கொண்டிருந்தேன். ஆனால் நேரடியாக இந்த வேலையில் ஈடுபடவில்லை. வீட்டினர் நான் இந்த வேலையில் ஈடுபட வேண்டாம் என்கிற எண்ணத்தில் ஹோட்டல் மேனேஜ்மென்ட் படிக்க வைத்தனர்.

அதை படித்துக் கொண்டிருந்த காலத்திலேயே நமது குடும்ப தொழிலை மேம்படுத்த ஏதாவது செய்ய வேண்டும் என்கிற எண்ணம் ஓடியது. ஹோட்டல் மேனேஜ்மென்ட் படித்து முடித்தவுடன் இது குறித்த தேடலை தீவிரமாக்கினேன்.

இதற்கு ஏற்ப அம்மாவும் ஊக்கம் கொடுத்தார். லண்டனில் கண்ணாடியில் கிராப்ட் வேலைகள் குறித்த பயிற்சி கிடைத்தது. இரண்டு ஆண்டுகள் படிக்க வேண்டிய அந்த கோர்ஸை விரைவாக ஒரு வருடத்திலேயே படித்து முடித்து தேர்வானேன்.

இந்த தொழில்நுட்பத்தை முறையாகக் கற்றுக் கொண்ட பிறகு சென்னையில் ஒரு இடத்தை பிடித்து தொழில்கூடத்தை தொடங்கினேன். குடும்பத்தினர் உதவியோடு வழக்கமான கண்ணாடி கடையாக இல்லாமல், நவீன வகையில் கொண்டு செல்லத் தொடங்கினேன்.

மக்களின் ரசனை அதிகரித்துக் கொண்டிருக்கிறது. கதவு, ஜன்னல்களில் வெறும் கண்ணாடிகளாக இல்லாமல், அழகழகான, ரசனை சார்ந்த வேலைப்பாடுகளை விரும்புகின்றனர். சிறிய அளவில் வீடு கட்டுபவர்கள் என்றாலும், தங்களது சொந்த வீட்டை பார்த்து பார்த்து கட்டுபவர்களுக்கு இந்த வகையிலான கண்ணாடிகள் மேலும் திருப்தியை கொடுக்கிறது.

தவிர பழைய மாதிரி பூ, செடி, கடவுள் படங்கள் தவிர நவீன ஓவியங்கள் மற்றும் நவீன

பெயிண்டிங்குகளையும் விரும்புகின்றனர். கடவுள் உருவங்களையே நவீன வடிவங்களில் தேடுகின்றனர்.

இது போன்ற ரசனை சார்ந்த விஷயங்களை கைகளால் மட்டுமே வரைந்து விட முடியாது. இதர பொருட்களை கையாளுவதைபோல கண்ணாடிகளை கையாளவும் முடியாது. ஒரு சின்ன தவறு நிகழ்ந்தாலும் மொத்த உழைப்பும் வீணாகப் போய்விடும்.

முதல் இரண்டு ஆண்டுகள் சற்று தடுமாற்றமாகத்தான் இருந்தது. கைகளால் வரைந்து அதை கண்ணாடியில் கிராப்ட் வேலையாக செய்து கொண்டிருந்தேன். இது சில நேரங்களில் முழு திருப்தி கொடுக்காது. வாடிக்கையாளர்கள் இன்னும் அதிக துல்லியத்தை எதிர்பார்பவர்களாக இருந்தனர். இதனால் கம்ப்யூட்டரில் டிசைன் செய்த பிறகு கிராப்ட் வேலைகளை செய்ய ஆரம்பித்தேன்.

வாடிக்கையாளர் விரும்புவார்கள் என்று நாமே தன்னிச்சையாக டிசைன் செய்து வைக்க முடியாது. சில நேரங்களில் வேண்டாம் என்று கூறிவிடுவார்கள். இதனால் அவர்களிடமிருந்து யோசனைகளும் வாங்கத் தொடங்கினேன். இந்த முறையால் எனது டிசைன்கள் மேலும் மெருகேறியது. வாடிக்கையாளர்களது யோசனையும் எங்களது யோசனையும் சேர்ந்து ஒரு டிசைனாக வரும்போது அவர்களுக்கு கிடைக்கும் மகிழ்ச்சிதான் எங்களுக்கான பலம். அதில் நாங்கள் உறுதியாக இருக்கிறோம்.

ரூ.300 விலையிலிருந்து இரண்டு மூன்று லட்சம் வரை விற்பனையாகக்கூடிய கண்ணாடி பெயிண்டிங்குகள் செய்கிறோம். வங்கிக் கணக்குகள், வரிக் கணக்குகளை முறையாக பராமரித்து வருகிறேன். அடுத்த கட்டமான வங்கிக் கடன் மூலம் தொழிலை விரிவாக்க திட்டம் வைத்துள்ளேன்.

இந்த தொழிலுக்கே உரிய சிக்கல் என்றால் கையாளும்போது ஏற்படும் சேதங்கள்தான். அதையும் நவீன பேக்கிங் மூலம் வாடிக்கையாளர்களிடம் கொண்டு சேர்க்கிறோம். இப்போது எங்கள் இடத்துக்கே வந்து வாங்கும் அளவுக்கு வளர்ந்திருக்கிறேன். 6 பேருக்கு வேலை அளிக்கிறேன்.

படித்த படிப்புக்கு வேலை தேடியிருந்தால் நல்ல ஹோட்டலிலோ அல்லது சம்பளத்திலோ சேர்ந்து வாழ்க்கை ஒரே மாதிரி இருந்திருக்கும். ஆனால் கைவிடும் நிலையில் இருந்த தொழிலை கவரவமான நிலைக்கு வளர்த்திருக்கிறேன் என்கிறபோது சந்தோஷமாக இருக்கிறது. இந்த திருப்திக்கு எந்த விலையும் கொடுக்க முடியாது என்று சொல்கிறார்.

maheswaran.p@thehindutamil.co.in

Keywords: [உன்னால் முடியும்](#), [அங்கீகாரம்](#), [சொந்த அடையாளம்](#), [தொழில்முனைவோர்](#), [சொந்த தொழில்](#)