3 idiots

സഞ്ജയ് വിജയകുമാർ, സോണി ജോയ്, വിവേക് ഫ്രാൻസിസ്

മുപ്പതു വയസ്സിൽ താഴെ പ്രായമുള്ള മൂന്നു ചെറുപ്പക്കാരുടെ ജീവിതത്തിൽ സംഭവിച്ചത് എന്തായിരുന്നു?

ഈ ചെറുപ്പക്കാരുടെ ജീവിതം അനുകരിക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നത് അങ്ങേയറ്റം അപകടകരമാണ്. എന്നാൽ, ആത്മവിശ്വാസം ഉള്ളവർക്ക് അതാവാം. വിജയം ഉറപ്പ്.

50 രൂപ ദിവസവരുമാനമുള്ള മൂന്നു വിദ്യാർഥികൾ എട്ടു കോടി രൂപ വാർഷിക ലാഭവും നൂറുകോടി രൂപ ആസ്തിമൂല്യവുമുള്ള ഒരു കമ്പനിയുടെ ഉടമകളായത് എങ്ങനെ?

കുട്ടികൾ ജനിക്കും മുമ്പേ എൻട്രൻസ് കോച്ചിങ് സെൻററുകളിൽ സീറ്റ് റിസർവ് ചെയ്യുന്ന മാതാപിതാക്കൾ ചെയ്യുന്നത് തെറ്റോ? ശരിയോ?

ഒരു വ്യക്തിയുടെ ജീവിതവിജയം നിർണയിക്കുന്നതിൽ സർവകലാശാലകൾ നൽകുന്ന ബിരുദങ്ങൾക്ക് എന്തെങ്കിലും അടിസ്ഥാനമുണ്ടോ?

മുകളിൽപ്പറഞ്ഞ ചോദ്യങ്ങൾക്കുള്ള മറുപടി മൂന്നു ചെറുപ്പക്കാരുടെ ജീവിതമാണ്. അവരെ പരിചയപ്പെടാം.

1. സഞ്ജയ് വിജയകുമാർ

വീട് തിരുവനന്തപുരത്ത് നാലാഞ്ചിറയിൽ. അച്ഛനും ചേട്ടനും എൻജിനീയർ. വേറെ വഴികളില്ലാത്തതുകൊണ്ട് എൻജിനീയറിങ് കോളജിൽ ചേർന്നു. എങ്കിലും ബാസ്കറ്റ് ബോൾ കളിക്കാരനായി പേരെടുത്തു. ചില എൻജിനീയറിങ് വിഷയങ്ങളോട് താൽപര്യമുണ്ടായിരുന്നില്ല. ഇടയ്ക്കു നേവിയിൽ ചേർന്നു. പരിശീലനം പൂർത്തിയാക്കാതെ തിരിച്ചുവന്നു. ഡൽഹി സ്കൂൾ ഓഫ് ആർക്കിടെക്ചർ ആൻറ് പ്ലാനിങ്ങിൽ സെലക്ഷൻ കിട്ടിയെങ്കിലും പോയില്ല. വീണ്ടും തിരുവനന്തപുരത്ത് എൻജിനീയറിങ് കോളജിൽ ചേർന്നു. എങ്കിലും പഠിച്ചില്ല. കോളജിൽ വല്ലപ്പോഴും വന്നുപോകുന്ന സന്ദർശകൻ.

2. വിവേക് ഫ്രാൻസിസ്

തിരുവനന്തപുരം സ്വദേശം. അച്ഛന് ബിസിനസ്. അമ്മ കിൻറർ ഗാർഡൻ നടത്തുന്നു. എൻജിനീയർ ആകണമെന്ന് വീട്ടുകാരുടെ ആഗ്രഹം. എൻട്രൻസ് എഴുതി. പാപ്പനംകോട് ശ്രീ ചിത്തിര തിരുനാൾ കോളജ് ഓഫ് എൻജിനീയറിങ്ങിൽ അഡ്മിഷൻ കിട്ടി. പഠനത്തെക്കാളുപരി ക്യാംപസിനു പുറമേയുള്ള പരിപാടികളിൽ തത്പരൻ.

3. സോണി ജോയ്

അച്ഛൻ തൃശൂർ സ്വദേശി. അമ്മയുടെ വീട് പാലാ. അച്ഛൻ ബാങ്കിൽ ഉദ്യോഗസ്ഥൻ. അങ്ങനെ തിരുവനന്തപുരത്ത് എത്തി. സ്വർണമെഡലോടെ പന്ത്രണ്ടാംക്ലാസ് പാസായി. കുടുംബത്തിൽ ഒട്ടുമിക്കവരും ബിസിനസുകാർ. എൻജിനീയറാകണമെന്നു വീട്ടുകാർക്കു താൽപര്യം. അങ്ങനെ കുസാറ്റിൽ ഷിപ്പ് ബിൽഡിങ്ങിൽ കിട്ടിയെങ്കിലും പോയില്ല. തുടർന്നു തിരുവനന്തപുരത്ത് ഇലക്ട്രോണിക്സ് ആൻറ് കമ്യൂണിക്കേഷൻസിൽ എൻജിനീയറിങ്ങിനു ചേർന്നു. പക്ഷേ, പഠിച്ചില്ല...

ക്യാംപസിലേക്ക് പോകാം

ഇനി നമ്മൾ കാണുന്നത് തിരുവനന്തപുരത്തെ എൻജിനീയറിങ് കോളജ് ക്യാംപസാണ്.... മുകളിൽ പറഞ്ഞ മൂന്നു പേരുമുണ്ട് അവിടെയൊരു മരച്ചുവട്ടിൽ. സ്കൂൾകാലം മുതൽ ഇവർ ഒരുമിച്ചായിരുന്നു പഠനം. നാലാം സെമസ്റ്ററിലാണ് അവർ. റഗുലർ ക്ലാസുകൾ ബോറടിക്കുന്നു. ദൈനംദിനമുള്ള ചെലവുകൾക്കുപോലും വീട്ടുകാരെ ആശ്രയിക്കേണ്ട അവസ്ഥയിൽ അവരുടെ മനസ്സ് വേദനിക്കുന്നു. പഠനത്തോടൊപ്പം എന്തെങ്കിലും സൈഡ് ബിസിനസ് കണ്ടുപിടിക്കണമെന്ന് അവർ കൂട്ടായി തീരുമാനിച്ചു. കുറച്ചുനാൾ ആലോചന മാത്രം നടന്നു മരത്തണലിലൂടെ കാലം കടന്നുപോയി.

കോളജിൽ സ്വന്തം വാഹനങ്ങളിൽ വരുന്നവർ ധാരാളം. ടൂവീലറുകൾ ഒട്ടുമിക്ക ആൾക്കാർക്കുമുണ്ട്. കാറിൽ വരുന്നവരും കുറവല്ല. പിന്നെ ഏറ്റവും വലിയ ആകർഷണമായി വരുന്നു മൊബൈൽഫോൺ. ഈ മൂന്നംഗസംഘത്തിന് ഇതൊന്നുമില്ല. ഒരുതരം 'റോയൽ ദാരിദ്ര്യം'

മറ്റുള്ളവരുടെ ആവശ്യം എന്ത് എന്നു ചോദിക്കുമ്പോൾ കിട്ടുന്ന മറുപടിയിലാണ് മിടുക്കന്മാർ ബിസിനസ് കണ്ടെത്തുന്നത്. പുതിയ ആശയങ്ങളും അവയെഎങ്ങനെ പ്രാവർത്തികമാക്കാം എന്ന ചിന്തയുമാണ് വിജയം കൊണ്ടുവരുന്നത്. ഈ മൂന്നംഗസംഘവും അങ്ങനെയൊരു ചോദ്യം ചോദിച്ചു. അവർക്കു കിട്ടിയ മറുപടി വളരെ ലളിതമായ ഒന്നായിരുന്നു; 'മൊബൈൽ സിം കാർഡുകളും റീചാർജ് കൂപ്പണുകളും!

രണ്ടായിരത്തോളം വിദ്യാർഥികൾ പഠിക്കുന്ന ക്യാംപസ്. 300 രൂപയുടെ കാർഡിന് അഞ്ചു രൂപ കമ്മീഷൻ. ശരാശരി പത്തു കാർഡുകൾ വിറ്റുപോകും. 50 രൂപ ലാഭം. പക്ഷേ, ചിലപ്പോൾ സഹപാഠികൾ പണി കൊടുക്കും. കാർഡ് വാങ്ങി ചാർജ് ചെയ്യും. പക്ഷേ, പൈസയില്ല കടം. അങ്ങനെ കടം കൂടി വന്നപ്പോൾ ബിസിനസ് നഷ്ടത്തിലായി. പക്ഷേ അപ്പോഴേക്കും മറ്റൊരു ബിസിനസ് അവർ സ്റ്റാർട്ടു ചെയ്തിരുന്നു. ടീഷർട്ടു വാങ്ങി പേര് അച്ചടിച്ചുകൊടുക്കുന്ന പരിപാടി.

സുഹൃത്തുക്കൾ മൂന്നു പേരും തിരുപ്പൂരിലേക്കു വണ്ടി കയറും. ടീഷർട്ടുകൾ മൊത്തമായി വാങ്ങി പേരടിക്കും. സ്പോർട്സ് ക്ലബുകളൊക്കെ ഈ മൂന്നംഗസംഘത്തെ തേടി വരും. അത്യാവശ്യം ലാഭം ഉണ്ട് എന്നല്ലാതെ വലിയ ഗുണമില്ല. മാത്രമല്ല കൂടെക്കൂടെയുള്ള തിരുപ്പൂർ യാത്രകൾ ബുദ്ധിമുട്ടായി. അങ്ങനെ വേറെ എന്തെങ്കിലും പണിനോക്കാമെന്നായി. ഒടുവിൽ അവർ മൊബൈൽ ഫോണിൽ ചെന്നെത്തി.

മൊബൈൽഫോണിൽ ഒരു മിനിറ്റ് സംസാരിക്കാൻ ഇരുപതു രൂപ മുടക്കേണ്ടിയിരുന്ന ഒരു കാലമുണ്ടായിരുന്നു. മൊബൈൽ ഫോണുകൾ പെട്രോൾ കാറുകൾ പോലെ ആഡംബരമായിരുന്ന ആ കാലം പെട്ടെന്ന് ഓർമയായി. ഇനി മൊബൈൽഫോണിൻെറ കാലമായിരിക്കും എന്ന് മനസ്സിലാക്കിയതായിരുന്നു ഈ മൂവർസംഘത്തിൻെറ ആദ്യവിജയരഹസ്യം. അങ്ങനെ ഫുൾ ടോക്ടൈം, ഗ്രൂപ്പ് ഡയലിങ് തുടങ്ങിയ പൊടിക്കൈകളുമായി ഇവർ ചില മൊബൈൽ കമ്പനികളെ സമീപിച്ചു. ഒരു സ്വകാര്യകമ്പനിക്ക് ഇവരുടെ ആശയങ്ങൾ ഇഷ്ടപ്പെട്ടു. ആദ്യം അമ്പതു സിംകാർഡുകൾ കൊടുത്തു. പിന്നീടത് അഞ്ഞൂറായി. ചുരുക്കത്തിൽ മൂന്നു മാസം കൊണ്ട് ഈ മൂന്നു സുഹൃത്തുക്കൾ 14, 000 സിം കാർഡുകൾ വിറ്റഴിച്ചു. എട്ടു ലക്ഷത്തോളം രൂപ ലാഭം.

ആദ്യ വിജയത്തിൻെറ ആത്മവിശ്വാസത്തിൽ ഇവർ വലിയ സ്വപ്നങ്ങൾ കണ്ടുതുടങ്ങി. എങ്കിലും സിം കച്ചവടം ഇവിടം

> **മൊബൈൽ ഫോണുകളുടെ സാധ്യത തിരിച്ചറിഞ്ഞതാണ് ഇവരുടെ ആദ്യ വിജയരഹസ്യം**