പുതിയ ആശയങ്ങൾ മാത്രം

തനിക്കൊപ്പം സമൂഹത്തിനും ഗുണമുണ്ടാവണമെന്ന് ചിന്തിച്ച രണ്ട് സ്ത്രീകൾ. അവർ സംരംഭകരായതിൻെറ കഥ.

പഠിച്ചത് എം.എസ്.സി ബയോകെമിസ്ട്രി. സ്വകാര്യ കോളേജിൽ ലക്ചററുടെ ജോലിയുമുണ്ടായിരുന്നു. എന്നിട്ടും സംഗീത ആഗ്രഹിച്ചത് സംരഭകയാവാനാണ്. തനിക്ക് മാത്രമല്ല; സമൂഹത്തിനും ഗുണമുണ്ടാവുന്ന ഒരു ബിസിനസ്. ആ ആശയത്തിന് കൂട്ടായി ഗൾഫിലായിരുന്ന ഭർത്താവ് അഭയ് കൂടി വന്നതോടെ 'ശക്തി ഈവ്' എന്ന സ്റ്റാർട്ട് അപ് ജനിച്ചു. സംഗീത ഒരു ടെക്സറൈൽ വ്യപാരിയായി മാറി.

''പല ഓൺലൈൻ സൈറ്റുകളും ഉപയോഗപ്പെടുത്തി പരിചയക്കാർക്കിടയിൽ വസ്ത്രം വിൽക്കുമായിരുന്നു ഞാൻ. പിന്നെ കാസർകോഡ് നീലേശ്വരത്ത് ഒരു ഷോപ്പ് തുടങ്ങി. പക്ഷേ മറ്റ് സ്ത്രീകൾക്കൂകൂടി തൊഴിൽ നൽകാനാവുന്ന സംരഭമായിരുന്നു ശരിക്കും ആഗ്രഹം.'' സംഗീത ബിസിനസിന്റെ ആദ്യകാലത്തെക്കുറിച്ച് പറഞ്ഞു.

സ്ത്രീകൾക്ക് വീട്ടിലിരുന്നുതന്നെ വരുമാനമുണ്ടാക്കാനാവണം.അതിന് സംരംഭം സ്ത്രീകൾക്ക് ഏറ്റവും താൽപര്യമുള്ള ടെക്സ്റൈൽ മേഖലയിലാക്കാമെന്ന് തോന്നി. ചെയ്തു പരിചയമുള്ള ഓൺലൈൻ കച്ചവടരീതികളെപ്പറ്റിയാണ് ആദ്യം ആലോചിച്ചത്. പക്ഷേ അതിന് ഒരുപാടാണ് പോരായ്മകൾ. സാധനം കാണാതെ എങ്ങനെ വാങ്ങും, പരാതിയുണ്ടെങ്കിൽ ആരോട് പറയും, ഇഷ്ടമായില്ലെങ്കിൽ മടക്കിക്കൊടുക്കാൻ പറ്റുമോ... ഇങ്ങനെയൊക്കെയുള്ള പ്രശ്നങ്ങളാണ് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക്. പിന്നെയുള്ള വഴി റീട്ടെയിൽ ഷോപ്പാണ്. അതിനുമുണ്ട് പക്ഷേ പ്രശ്നം. വില കൂടുതൽ വാങ്ങാതെ നടത്താൻ പ്രയാസമാണ്. മാത്രമല്ല, ഈ സ്ത്രീകളെയെല്ലാം എങ്ങനെ അതിൽ പങ്കാളികളാക്കും? ആലോചനക്കൊടുവിൽ ഓൺലൈനിന്റെയും ഓഫ്‌ലൈനിന്റെയും സൗകര്യങ്ങൾ ചേർത്ത് ഒരു സംവിധാനം ഒരുക്കി.

സംഗീത

ഫോട്ടോ: ലതീഷ് പൂവത്തൂർ

ഇപ്പോൾ 300 പേർ സംരംഭകരായുണ്ട്. 30000 ഉപഭോക്താക്കളും. കഴിഞ്ഞ വർഷം 30 ലക്ഷമാണ് ടേണോവർ

'ഈവ്'.

''ഒരു സ്മാർട്ട് ഫോണും നല്ല സാമൂഹ്യബന്ധങ്ങളുമുണ്ടായാൽ മതി, ഏത് സ്ത്രീക്കും 'ഈവ്' ന്റെ സംരഭകയാവാം. അവരുടെ ഫോണിൽ ഞങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിവരങ്ങൾ എത്തും. അതിന് ഒരു മൊബൈൽ ആപുണ്ട്. എല്ലാ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും അവർക്ക് കാണാം. ആ വിവരങ്ങൾ അവർക്ക് വാട്സ് ആപ് വഴി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അയക്കാം, ഓർഡർ എടുക്കാം. ഈ സ്ത്രീ സംരഭകർക്ക് വേണ്ട വസ്ത്രങ്ങൾ കൊടുക്കാൻ ഓരോ ജില്ലയിലും രണ്ടു സ്റ്റോക്കിസ്റ്റുകൾ ഉണ്ടാവും. സ്റ്റോക്കിസ്റ്റിൽനിന്ന് ഓർഡർ പ്രകാരം എടുത്ത് കസ്റ്റമർക്ക് നേരിട്ട് എത്തിക്കാം. ഉപഭോക്താവിന് സാധനം തൊട്ടുനോക്കാം, ഗുണമറിയാം, ഇഷ്ടമായില്ലെങ്കിൽ വേണ്ടെന്ന് വെക്കാം. ''സംഗീത സ്വന്തം സംരഭത്തിന്റെ വിശദാംശങ്ങൾ നിരത്തി.

ഓരോ നാട്ടിലും സെമിനാറും വിശദീകരണ ക്ലാസുമൊക്കെ നടത്തിയാണ് താൽപര്യമുള്ളവരെ സംരഭകരായി കണ്ടെത്തുന്നത്. ഇതിന് ജില്ലാവ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെയും ജില്ലാപഞ്ചായത്തിന്റെയും കുടുംബശ്രീയുടെയുമൊക്കെ സഹായമുണ്ട്. സ്റ്റോക്കിസ്റ്റുകൾ ഓരോ ജില്ലയിലെയും സംരഭകരെ ഏകോപിപ്പിക്കും. ''അവരാണ് ഞങ്ങളുടെ കൈയിൽനിന്ന് സാധനമെടുക്കുന്നത്. ഈ സ്ത്രീകൾ കൊടുക്കുന്ന ഓർഡർവെച്ച് അവർക്കറിയാം, ഏതിനാണ് ഡിമാന്റ് എന്ന്. അവർക്കും മൊബൈലിൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിവരങ്ങൾ കിട്ടും.''

2017ലാണ് 'ഈവ്' തുടങ്ങിയത്. കണ്ണൂരിൽ. ഇപ്പോൾ 300 പേർ സംരഭകരായുണ്ട്. 30000 ഉപഭോക്താക്കളും. ഡിസൈനിങ്ങ് പഠിച്ച സംഗീതയ്ക്ക് പുറമേ ഒരു ഡിസൈനർ വേറെയുമുണ്ട് 'ഈവി'ന്. ''സംരഭകയ്ക്ക് വിൽപനയുടെ 30 ശതമാനംവരെയാണ് പ്രതിഫലം. സ്റ്റോക്കിസ്റ്റിന് 15 ശതമാനവും. എന്നാലും ഞങ്ങൾക്ക് ലാഭമുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ വർഷം 30 ലക്ഷമാണ് ടേണോവർ.'' സംഗീത ബിസിനസ് വളർത്തിയെടുത്തതിന്റെ വഴികൾ പറഞ്ഞു.

കണ്ണൂരിനുപുറമേ കാസർകോട്, തൃശൂർ, എറണാകുളം, പാലക്കാട്, ആലപ്പുഴ, കോഴിക്കോട് ജില്ലകളിലും ഈവ് എത്തിക്കഴിഞ്ഞു. കുർത്തികൾ, ലഗിൻസ്, പലാസോ, ലേഡീസ് പാന്റ്സ്..എല്ലാമുണ്ട്. സാധാരണക്കാരന് പറ്റുന്ന വിലയിലേ വിൽക്കൂ. രണ്ടായിരത്തിനു മുകളിൽ വിലയുള്ളത് ഖാദി കുർത്തിക്ക് മാത്രം. ''കണ്ണൂരിലെ നെയ്ത്തുതെരുവുകളിൽ പോയി ദിവസങ്ങളോളം അവരുടെ കൂടെയിരുന്നിട്ടുണ്ട്; ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മേന്മ മനസ്സിലാക്കാൻ. പയ്യന്നൂർ ഖാദി ഉപയോഗിച്ചുള്ള കുർത്തികളുണ്ട് ഞങ്ങൾക്ക്. ഖാദി ബോർഡുമായി എം. ഒ. യു ഒപ്പിട്ടു കഴിഞ്ഞു.'' ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ ഖാദികൂടി വരുന്നതിനെക്കുറിച്ച് അഭയ് സന്തോഷത്തോടെ പറഞ്ഞു.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നം വിൽക്കുന്ന സംരഭകർക്ക് മാത്രമല്ല 'ഈവി'ന്റെ ഗുണം. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തയ്ക്കുന്നവർക്കുകൂടിയാണ്. നീലേശ്വരത്ത് ഷോപ്പ് നടത്തിയപ്പോഴാണ് സംഗീത അവരെ പരിചയപ്പെടുന്നത്. ''ഞങ്ങളുടെ ഷോപ്പിൽ അവർ വരും. തുണി കുറഞ്ഞ അളവിൽ കിട്ടുമോന്നറിയാൻ. അവർക്ക് സ്വന്തമായി തുണിയെടുക്കണം, തയ്ക്കണം , വിൽക്കണം എന്നൊക്കെയുണ്ട്. പക്ഷേ പറ്റുന്നില്ല. ഒന്നിച്ച് തുണിയെടുക്കാൻ അവർക്കെവിടെ പണം! അവർക്ക് എപ്പോഴും പണിയും കുറവായിരിക്കും.''

ആവശ്യത്തിന് പണിയില്ലാത്ത തുന്നൽക്കടകൾ കണ്ടുപിടിച്ച് 'ഈവ്' അവിടെ തങ്ങളുടെ തയ്യലേൽപ്പിച്ചു. അതോടെ 'ഈവി'ന് സ്വ

ന്തമായി യൂണിറ്റിടേണ്ട ഭാരമില്ലാതായി. തുന്നൽക്കാരികൾക്ക് ജോലിയുമായി. ഒരു നല്ലകാര്യം കൂടി ചെയ്തു 'ഈവ്.' ലാഭത്തിന്റെ മൂന്ന് ശതമാനം ഇവർക്ക് കൊടുത്തു. തയ്ക്കുന്ന സ്ത്രീകൾക്ക് സാധാരണ എത്ര കിട്ടും? ആറായിരമോ ഏഴായിരമോ. എന്നാൽ 'ഈവ്' പണിയേൽപ്പിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകളിലുള്ളവർക്ക് ലാഭവിഹിതമുൾപ്പെടെ പതിനായിരത്തിന് മുകളിൽ കിട്ടി!

ഡിപാർട്മെന്റ് ഓഫ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പോളിസി ആൻഡ് പ്രൊമോഷന്റെ അംഗീകാരമുണ്ട് 'ഈവി'ന്. കേരളാ സ്റ്റാർട്ട് അപ് മിഷന്റെ യുനീക് ഐഡിയും കിട്ടിയിട്ടുണ്ട്. സ്റ്റാർട് അപ് മിഷന്റെ കണ്ണൂരിലെ ഇൻകുബേഷൻ സെന്ററിലാണ് 'ഈവി'നുള്ള ടെക്നിക്കൽ സൗകര്യങ്ങൾ. '' ഇവിടെ എപ്പോഴും ക്ലാസുകളുണ്ടാവും, വലിയ സംരഭകർ വരും, പുതിയ പാഠങ്ങൾ കിട്ടും. നേരത്തേ മോഡലുകളെവെച്ച് ഫോട്ടോ ഷൂട്ട് ചെയ്താണ് ഞങ്ങൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മാതൃക ഓൺലൈനിൽ ഇട്ടിരുന്നത്. ഇവിടത്തെ ഒരു ക്ലാസിൽ ഞങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലായി; അതിന്റെ ആവശ്യമില്ല. ബാംഗ്ലൂരിലെ ഒരു ടീമുണ്ട്. മോഡലിനെയും ഇടേണ്ട വസ്ത്രവും സെലക്ട് ചെയ്തുകൊടുത്താൽ മതി. ആ മോഡൽ ആ വസ്ത്രം ഇട്ടുനിൽക്കുന്ന ഫോട്ടോ അവർ തയ്യാറാക്കിത്തരും. എല്ലാം ഓട്ടോമാറ്റിക്. അതോടെ എത്ര ചെലവ് കുറഞ്ഞെന്നോ!'' സംഗീത ആശ്വാസംകൊണ്ടു.

നാഗരാജ് പ്രകാശത്തെ പരിചയപ്പെട്ടത് മറ്റൊരു വഴിത്തിരിവായി. സാമൂഹ്യപ്രതിബദ്ധതയുള്ള സംരംഭങ്ങളിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്ന 'ഇന്ത്യൻ ഏഞ്ചൽ നെറ്റ്‌വർക്ക്' എന്ന ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്ലാറ്റ്ഫോമിന്റെ ലീഡ് ഇൻവെസ്റ്ററാണ് നാഗരാജ് പ്രകാശം. കൈത്തറിയുടെ ആരാധകൻ. അദ്ദേഹം തിരിച്ചറിഞ്ഞതോടെ ഏഞ്ചൽ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റിന്റെ ഭാഗമായി നിക്ഷേപം സ്വീകരിക്കാൻ ഇനി 'ഈവി'ന് കഴിയും. മാറ്റങ്ങൾ താനേ വരുന്നതല്ലെന്നും അത് കണ്ടെത്തുന്നതാണെന്നും മനസ്സിലാക്കിയിടത്താണ് സംഗീതയുടെ വിജയം.കുറച്ച് സ്ത്രീകൾക്കുകൂടി ആ വിജയം തുണയായി. മാറ്റം നല്ല മാറ്റമായത് അങ്ങനെയാണ്.

കുട്ടികൾക്ക് വേണ്ടി; വലിയവർക്കും

സ്വയം പരിചയപ്പെടുത്താൻ സ്കൂൾ സ്റ്റേജിലെ മൈക്കിന് മുന്നിലെത്തിയ ഏഴാം ക്ലാസുകാരനോട് കാണികളിൽനിന്ന് ആരോ ചോദിച്ചു, ''ജീവിതത്തിൽ എന്തെങ്കിലും മാറണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടോ? കുട്ടി അധികമൊന്നും ആലോചിക്കാതെ പറഞ്ഞു, ''എന്റെ അച്ഛനെ ഒന്ന് മാറ്റിത്തരാമോ?''

ജോലിയുമായി ഓടിനടക്കുന്നതിനിടക്കാണ് അപർണ വിശ്വനാഥൻ എന്ന ചെർപ്പുളശ്ശേരിക്കാരി ഇങ്ങനെയുള്ള കുട്ടികളെ കണ്ടുതുടങ്ങിയത്. ജേർണലിസ്റ്റായിരുന്നു അപർണ. ആദ്യം ഏഷ്യാനെറ്റിലും പിന്നീട് ബാംഗ്ലൂരിൽ ഒരു ടെക്നോളജി ചാനലിലും. പത്രപ്രവർത്തനത്തിനിടയിലും അപർണ കുട്ടികളുടെ പാവം മനസ്സിനെക്കുറിച്ച് ചിന്തിച്ചു. മിടുക്കന്മാർ, മിടുക്കികൾ. പക്ഷേ പലരും സങ്കടക്കുട്ടികളാണ്. വീട്ടിലും സ്കൂളിലും മനസ് തുറക്കാത്തവർ, മരിച്ചുകളഞ്ഞാലോ എന്നുവരെ ആലോചിക്കുന്നവർ. വീട് അവർക്ക് വീടായി തോന്നുന്നില്ല. സ്കൂളാണെങ്കിൽ പഠിക്കാൻ മാത്രമുള്ള ഇടം. ഇതിനിടയിൽ അടഞ്ഞുപോയ അവർക്ക് ഒരു ജനൽ തുറന്നിട്ടുകൊടുക്കാൻ തോന്നി അപർണക്ക്.

അങ്ങനെ 2004ൽ 'റേസ്' ഉണ്ടായി. സ്കൂൾ, കോളേജ് കുട്ടികൾക്കുള്ള വ്യക്തിത്വ പരിശീലന സ്ഥാപനം എന്ന് ചുരുക്കി പറയാം. പക്ഷേ 'റേസ്' അതിനപ്പുറത്തേക്ക് പോയി. ആൺ-പെൺ വേർതിരിവില്ലാത്ത, മനസിന് വേണ്ടതെന്തെന്ന് പറയാനറിയുന്ന ഒരു തലമുറയായിരുന്നു 'റേസി'ന്റെ ലക്ഷ്യം. അപർണ അതിനെ തൊഴിലും താൽപര്യവുമാക്കി. അങ്ങിനെ സാമൂഹ്യബോധമുള്ള ഒരു സംരംഭക ജനിച്ചു.

''ബാംഗ്ലൂരായിരുന്നു ഓഫീസ്. അന്ന് റേസ് പോലത്തെ സ്ഥാപനങ്ങൾ അധികമില്ല. ചെന്നെ, മുംബൈ, ഹൈദരാബാദ്, ബാംഗ്ലൂർ ഇവിടെയെല്ലാം റേസിന് പെട്ടെന്ന് വേരോട്ടം കിട്ടി. കുട്ടികളുടെ വൈകാരിക, സാമൂഹിക വളർച്ചയിൽ താൽപര്യമുള്ള ധാരാളം സ്കൂളുകൾ റേസിന്റെ ക്ലാസുകൾ ആവശ്യപ്പെട്ടു. നാലുവർഷം കൊണ്ട് കമ്പനി നന്നായി പച്ചപിടിച്ചു.'' പക്ഷേ ആ കുതിപ്പ് പെട്ടെന്ന് നിന്നു. ഒരുനാൾ അപർണ കിടപ്പായി. മസ്തിഷ്കാഘാതം! ഓർമകൾ ചോർന്നുപോയി. റേസ്പോലും മറവിയിലായി. കുറച്ച് കാലമെടുത്തു തലച്ചോറിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നേരെയാവാൻ. എന്നിട്ടും സംസാരിക്കാനും നടക്കാനുമൊന്നും എളുപ്പമായിരുന്നില്ല. ഒരു വർഷത്തോളം കമ്പനിയെക്കുറിച്ചാലോചിക്കാൻ അപർണയ്ക്ക് കഴിഞ്ഞില്ല. അതോടെ 'റേസ്' കിതയ്ക്കാൻ തുടങ്ങി.

അപർണ പക്ഷേ തുടങ്ങിയ യാത്ര അവസാനിപ്പിക്കാൻ തയ്യാറായിരുന്നില്ല. ഭർത്താവ് ബാലുവും മകനും ഇരട്ടസഹോദരൻ അർജുനും കൂടെനിന്നു. ''ആ സമയത്ത് ഞാൻ ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് മാനേജ്മെന്റിൽ ഒരു സംരംഭകത്വ കോഴ്സിന് ചേർന്നു. അവിടെനിന്ന് ഇറങ്ങുമ്പോഴേക്കും മനസ്സ് ഒന്നുറപ്പിച്ചിരുന്നു. കമ്പനി പുതുക്കിയെടുക്കണം. പക്ഷേ അപ്പോഴേക്കും റേസ് പോലുള്ള ധാരാളം സംരംഭങ്ങൾ വേറെയും വന്നിരുന്നു. അങ്ങനെ റേസ് നില

> 'എൻെറ കുട്ടിക്ക് പ്രശ്നമൊന്നുമില്ല' എന്ന് ചിന്തിക്കുന്ന രക്ഷിതാക്കളാണ് കേരളത്തിൽ ഏറെയും

നിർത്തിക്കൊണ്ടുതന്നെ ഞങ്ങൾ 'സോഷ്യോ' തുടങ്ങി. 'സോഷ്യോ'ക്ക് പക്ഷേ ഞാനൊരു പാർട്ണറെക്കൂടി കൂട്ടി. ഇനിയൊരിക്കൽക്കൂടി എന്റെ ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങൾ കമ്പനിയെ ബാധിക്കരുതല്ലോ...''നഷ്ടങ്ങളെക്കുറിച്ചു പറയുമ്പോഴും ഒരു ചെറുചിരി; അപർണ അതൊരിക്കലും നഷ്ടപ്പെടുത്തിയില്ല.

'സോഷ്യോ' ശരിക്കും ഒരു സാമൂഹ്യ മാതൃകതന്നെയായി. വൈകാരിക ബുദ്ധിയും സാമൂഹ്യബോധവും പഠനത്തിന്റെ ഭാഗമാക്കുന്ന വർക്ക്ഷോപ്പുകൾ 'സോഷ്യോ' അവതരിപ്പിച്ചു. അതിനായി അപർണ സൈക്കോളജിയിലും സൈക്കോ അനാലിസിസിലും കോഴ്സുകൾ ചെയ്തു, സ്വന്തം മകനിൽനിന്നുൾപ്പെടെ വേണ്ട പാഠങ്ങളുൾക്കൊണ്ടു. ''ഒരു ദിവസം മോനെ ഫോണിൽ വിളിച്ചപ്പോൾ അവൻ കരയുന്നുണ്ടായിരുന്നു. കാര്യം ചോദിച്ചപ്പോൾ അവന് സങ്കടം. കളിക്കുന്നതിനിടയിൽ വീണ് വേദനിച്ച് കരഞ്ഞപ്പോൾ അടുത്ത വീട്ടിലെ ആന്റി ചോദിച്ചത്രേ 'എന്താ പെൺകുട്ടികളെപ്പോലെ കരയുന്നത്' എന്ന്. അതോടെ അവന് കൂടുതൽ കരച്ചിൽവന്നു! ഇത്തരം ലിംഗവിവേചനമുള്ള വർത്തമാനങ്ങൾ കേട്ടാണ് നമ്മുടെ കുട്ടികൾ വളരുന്നത്. ആൺകുട്ടികൾക്കെന്താ കരഞ്ഞാൽ? ആത്മഹത്യാപ്രവണതയിൽ മുന്നിൽ അവരാണ്. വികാരങ്ങൾ പുറത്തുകാണിക്കാതെ വളരുന്നതിന്റെ ഫലം! ഞങ്ങൾ ആൺകുട്ടികളോട് പറയാറുണ്ട്, '' നിങ്ങൾ ഒന്നു കരയൂ..'' അപ്പോൾ അവർ പറയും, ''അയ്യോ..ഞങ്ങളുടെ ആണത്തം..''എന്ത് ആണത്തം? ആ കാലമൊക്കെ കഴിഞ്ഞു. Be genuine with your feelings...

സ്വന്തം ഫീലിങ്സ് കൈകാര്യം ചെയ്യാനറിയാത്ത കുട്ടികളാണധികവും. ഫോൺ വിളിച്ചിട്ട് ബോയ്ഫ്രന്റോ ഗേൾഫ്രന്റോ എടുത്തില്ലെങ്കിൽ, അല്ലെങ്കിൽ പത്തു മിനിറ്റിൽ തിരിച്ചുവിളിച്ചില്ലെങ്കിൽപോലും പ്രശ്നം ഉണ്ടാക്കുന്നവരുണ്ട്. ചിലപ്പോ മറ്റേയാൾ കുളിക്കുകയാവും!'' അപർണ കുട്ടികളെ അടുത്തറിഞ്ഞതിന്റെ പാഠങ്ങൾ പങ്കുവെച്ചു.

ഒരു അധ്യയനവർഷംത്തിൽ പത്ത് 'ടച്ച് പോയിന്റ്സ്' അടങ്ങിയ സോഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് പ്രോഗ്രാമാണ് സ്കൂളുകൾക്ക്വേണ്ടി അപർണ തയ്യാറാക്കിയത്. അത്രതന്നെ വിപുലമല്ലാത്ത പ്രാഥമിക കോഴ്സുകൾ വേറെയും. ഒന്നിലും ക്ലാസോ പുസ്തകങ്ങളോ ഒന്നുമില്ല. ആക്ടിവിറ്റികളിലൂടെ ആശയങ്ങൾ കുട്ടികളുടെ മനസ്സിലേക്കെത്തണം. അതിന് നാടകമാവാം, നൃത്തമാവാം, പാട്ടാവാം...

ബാംഗ്ലൂരിലും ഡെഹ്റാഡൂണിലുമായിരുന്നു 'സോഷ്യോ'യുടെ ഓഫീസുകൾ. സ്കൂളുകളിലും കോളേജുകളിലും കോർപറേറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങളിലും ഇന്ന് 'സോഷ്യോ'ക്ക് ആവശ്യക്കാരുണ്ട്. പദ്ധതിയുടെ രൂപവും സമയവുമനുസരിച്ചാണ് ഫീസ്. ''തമിഴ്നാട്ടിലും ആന്ധ്രയിലും ഡെഹ്റാഡൂണിലുമാണ് ഞങ്ങളുടെ കോഴ്സ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന സ്കൂളുകളധികവും. കേരളത്തിൽ അത്രയില്ല. 'എന്റെ കുട്ടിക്ക് പ്രശ്നമൊന്നുമില്ല' എന്ന് ചിന്തിക്കുന്ന രക്ഷിതാക്കളാണ് ഇവിടെ ഏറെയുമെന്ന് തോന്നുന്നു.'' എന്നാലും കേരളത്തിലെ കുട്ടികളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ അപർണക്കറിയാം. തിരുവനന്തപുരത്തും കോഴിക്കോടും പുതിയ ഓഫീസുകൾ തുറക്കുന്ന തിരക്കിലാണ് അപർണ. കുട്ടികളെ സാമൂഹ്യബോധമുള്ള കുട്ടികളാക്കുന്ന 'കുട്ടപ്പായി' എന്ന ആനിമേഷൻ സീരീസാണ് അപർണയുടെ അടുത്ത ദൗത്യം. ടീസർ ഇറങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു. സോഷ്യൽ മീഡിയ വഴിയാണ് കുട്ടപ്പായിയുടെ വരവ്.

നിന്നിടത്ത് നിന്നിരുന്നെങ്കിൽ ഒന്നും വരാനില്ലായിരുന്നു അപർണക്ക്. മുന്നോട്ട് നടക്കണമെന്നും അത് സമൂഹത്തിലേക്കായിരിക്കണമെന്നും അങ്ങനെ ഒരു സംരംഭകയാവണമെന്നും അപർണ ആഗ്രഹിച്ചത് വെറുതെയായില്ല. തടഞ്ഞുവെക്കാൻ മുന്നിൽനിന്ന രോഗം പോലും തോറ്റുപോയി. എന്നും കൂടെനിന്ന അച്ഛനുംഅമ്മയും ഓർമയായതിന്റെ വേദനയിൽപോലും അപർണ പിടിച്ചുനിന്നു. അതങ്ങനെയാണ്, മനുഷ്യരുടെ ഉള്ളിൽനിന്ന് പുതിയ ചിന്തകൾ ജനിക്കുമ്പോൾ കാലം കൂട്ടുനിൽക്കും, കാര്യങ്ങൾ മാറിമറയും!

● രജി ആർ. നായർ

അപർണ