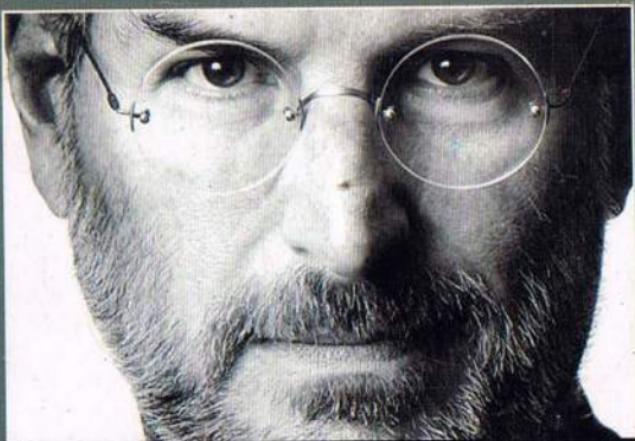




விகடன்
பிரசுரம்



முஜிட்டல் கடவுள் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்
நின்று, வென்ற கதை

கிரண்டாவறு சூப்பிள்



எஸ்.எல்.வி.மூர்த்தி

இரண்டாவது ஆப்பிள்

டிஜிட்டல் கடவுள் ஸ்டேஷன்
நின்று; வென்ற கதை

மன்னாலாக்கம் : செல்லா

எஸ்.எல்.வி.மூர்த்தி



விகடன்
பிரசுரம்



எஸ்.எல்.வி.முர்த்தி

சொந்த ஜூர் நாகர்கோவில், சென்னையில் உள்ள மெட்ராஸ் இன்ஸ்டிடியூட் ஆஃப் டெக்னாலஜியில் பொறியியல் முடித்துவிட்டு, அகமதாபாத்தில் இந்தியன் இன்ஸ்டிடியூட் ஆஃப் மேனேஜ்மெண்டில் எம்.பி.ஏ. படித்தவர்.

இந்தோ-அமெரிக்க நிறுவனமான கிரைன்ட்வெல் நாட்டன் கம்பெனியின் பெங்களூரு தொழிற்சாலையில் கேஸ் மேனேஜராக இருந்தபோது அந்த நிறுவனம், ஏற்றுமதியில் சாதனங்களை பண்டத்து, மத்திய அரசின் பரிசீலப் பெற்றது.

சொந்தத் தொழில் தொடங்க வேண்டும் என்ற ஆர்வத்தில் 'மார்க்கெட்டிங் அஸோசியேட்ஸ்' என்னும் நிறுவனத்தைத் தொடங்கினார். வெளிநாட்டு உற்பத்தியாளர்களுக்கு மார்க்கெட்டிங் உதவிக்காரம், பயிற்சிப் பணிகள், நிர்வாக ஆலோசனை என பல பாங்களில் இவரது பயணம் தொடர்கிறது.

முப்பதுக்கும் மேற்பட்ட கலைகள், நூற்றுக்கும் மேற்பட்ட கட்டுரைகள், பிலின்ஸ், சுய முன்னேற்றம் தொடர்பான 23 புத்தகங்கள் என பல பண்டப்புகளைத் தந்தவர்.

Title :
IRANDAVATHU - APPLE

© S.L.V. MOORTHY

ISBN 978-81-8476-408-6

விகடன் பிரசுரம்: 642

நூல் தலைப்பு:
இரங்டாவது ஆப்பிள்

நூல் ஆசிரியர்:
© எஸ்.எல்.வி.மூர்த்தி

முதற்பதிப்பு ஜூன் 2012

விலை ₹ 75

பதிப்பாளர்:
பா.சீனிவாசன்

ஆசிரியர்:
இரா.சுருவணன்

முதன்மை பொறுப்பாசிரியர்:
பெரன்ஸ்

தலைமை உதவி ஆசிரியர்கள்:
எஸ்.கோடால், எம்.நாகமணி, கே.பாகமணி

உதவி ஆசிரியர்:
சிவராஜ்

முதன்மை வடிவமைப்பு:
மு.ராம்குமார்

தலைமை வடிவமைப்பு:
அ.அன்பழகன்

இந்தப் புத்தகத்தின் எந்த ஒரு பகுதியையும் பதிப்பாளனின் சம்பந்தமான முள் அனுமதி விற்கப் பற்றியிருப்பது கூறியிருக்கிறது. அதை மற்றும் மின்னணு கண்ணகைக் கூறுவதற்கும் ஏனையில்லை. புத்தக வெளிவெளித்துநீக்கு மட்டும் இந்தப் புத்தகத்தின்தோறு உற்பத்தி கூட. அனுமதிக்கப்படுகிறது.

விகடன் பிரசுரம்

757, அண்ணா சாலை, சென்னை-600 002.

ஸ்ட்டோரியல் பிரிவு போன்: 044-28524074 / 84

விற்பனை பிரிவு போன்: 044-42634283 / 84

e-mail: publications@vikatan.com

குறை ஒரு குறை அல்ல!

மாத்தில் ஜிருந்து விழுந்த ஆப்பிள்தான் நியூட்டனை எழுப்பியது. புவியீர்ப்பு விசையைக் கண்டறிந்து அறிவிக்கிற அறிவாளியாக அவரை உயர்த்தியது. ஆப்பிளால் உருவான நியூட்டனைப்போல், ஆப்பிளை உருவாக்கி உலகப் புகழ் பெற்றவர் ஸ்மேவ் ஜாப்ஸ். 'எனக்கு ஆப்பிள் வேண்டும்' என்று உலகத்தையே ஏங்க வைத்தவர். ஆப்பிள் நிறுவனத் தயாரிப்புகள் அவ்வளவு தரம் வாய்ந்தனவ. டிஜிட்டல் உலகத்தின் கடவுளாகக் கொண்டாடப்படுகிற அளவுக்கு ஸ்மேவ் ஜாப்ஸின் புதிய புதியக் கண்டுபிடிப்புகள் உலகையே வியக்கவைத்தன.

சாராசரி மனிதர்களைப்போலவே ஸ்மேவ் ஜாப்ஸ் வாழ்க்கையிலும் முரண்பாடுகளும், சறுக்கல்களும் அதிகமாகவே ஜிருந்தன. குறிப்பிட்டுச் சொல்லக்கூடிய குறைகளுக்கும் அவரிடத்தில் பஞ்சம் இல்லை. ஆனாலும், உலகத்தின் கவனத்தைத் திருப்பிய சாதனையாளராக அவர் நின்றார்; வீழ்ச்சிகளைக் கடந்தும் அவர் வென்றார்.

அவருடைய சாதனைகளை மட்டுமே பட்டியலிடாமல், அவருடைய சாராசரி குணங்களையும், சறுக்கல்தளையும் நுணுக்கமாகப் பதிவு செய்திருக்கிறது ஜிந்த நூல். குறைகள் இல்லாத மனிதர்களே இல்லை என்கிற நிலையில், 'குறை ஒரு குறை அல்ல... ஒருமித்த சிந்தனையும் அயராத உழைப்பும் நம் குறைகளைக் களைந்து. ஆகச் சிறிந்த சாதனைக்கு நம்மை உரித்தாக்கும்' என்பதை ஸ்மேவ் ஜாப்ஸ் வாழ்க்கை மூலமாக நமக்கு உணர்த்தி ஜிருக்கிறார் நூலாசிரியர் எஸ்.எல்.வி.மூரத்தி.

சாதிக்கத் துடிக்கும் ஜின்றைய இளைய தனலமுறைக்கும் டிஜிட்டல் உலக ஆர்வலர்களுக்கும் ஸ்மேவ் ஜாப்ஸ் வாழ்க்கை அற்புதமான பாடம். ஒவ்வொரு மனிதரையும் உயர்வை நோக்கி உகப்பேற்றும் விதமான ஸ்மேவ் ஜாப்ஸ் வாழ்க்கை நிச்சயம் உங்களையும் நம்பிக்கைகொள்ள வைக்கும்!

- ஆசிரியர்

வாழும் வரை போராடு

இருபதாம் நூற்றாண்டின் நம்பர் 1 பிளினஸ்மேன் யார்?

நான் நான்கு அளவுகோல்களைப் பயன்படுத்துவேன்.

இவர் நடத்தும் பிசினஸ்,

- ஸாபம் தரவேண்டும்

- போட்டியாளர்களும் பின்பற்றும் முன்னோடியாக இருக்க வேண்டும்.

- மக்களின் வாழ்க்கையை ஒரு மில்லி மீட்டராவது மேம்படுத்தி இருக்க வேண்டும்.

- இவை அத்தனைக்கும் மேலாக அவருடைய வாழ்க்கை, அடித்தளத்தில் இருப்பவர்களுக்கு எடுத்துக்காட்டாக இருக்க வேண்டும்.

இவை அத்தனையிலும் நூற்றுக்கு நாறு மார்க் வாங்குகிறார் ஆப்பிள் கம்பெனித் தலைவர் ஸ்மெல் ஜாப்ஸ்.

2011, அக்டோபர் 5-ம் தேதி தன் 56-வது வயதில் ஸ்மெல் ஜாப்ஸ் அமர் ஆரார். அகாலமாக மறைந்தாலும், வைகூ கவிதையாக, அர்த்தம் உள்ள, அற்புத வாழ்க்கை வாழ்ந்தவர் அவர்.

அமெரிக்காவில் ஆப்பிள் அலுவலக வாசலில், ஆப்பிள் கடைகளில் மலர் வளையங்கள் மலைகளாகக் குவிந்தன. சீனாவில் ஆண்ணலனில் மட்டும் 35 லட்சம் கண்ணர் அஞ்சலிகள். பெங்களூரில் 12 வயதுச் சிறுவன் மாதவ் 40பேஸ்புக்கில் தன் புகைப்படத்தை நீக்கிவிட்டு ஸ்மெல் ஜாப்ஸ் படத்தை அங்கே அரங்கேற்றினான்.

ஒரு கம்பெனியின் தலைமை நிர்வாகிக்காக, சிறுவர் முதல் பெரியவர் வரை, ஆப்பிள் போன் உபயோகிப்பவர் முதல் அமெரிக்க ஜூனாதிபதி வரை அஞ்சலி செலுத்தியதை நாம் பார்த்துவில்லை. மக்கள் மனதில் ஸ்மெல் ஜாப்ஸ் க்கு ஏன் அப்படி ஒரு தனியிடம்?

ஸ்மெல் ஜாப்ஸ் ஆப்பிள் கம்பெனி தொடங்கியது 1976-ல். 35 வருடங்களில் கம்பெனியின் மதிப்பு 364 பில்லியன் டாலர்... அதாவது, சுமார் 18 லட்சம் கோடி ரூபாய். நம்ம ஊரில் பெரிய...ய கம்பெனி முகேஷ் அம்பானியின் ரிலையன்ஸ் இண்டஸ்ட்ரீஸ். ரிலையன்ஸின் மதிப்பு சுமார் 2.75 லட்சம் கோடிகள். அதாவது நம்ம ஊர் பிரமாண்ட... ரிலையன்ஸைவிட ஆப்பிள் சுமார் ஏழு மடங்கு பெரியது.

ஸ்மெல் ஜாப்ஸ் வளர்த்த பிசினஸ், குவித்த செல்வம், சேர்த்த புகழ் - சாதாரண மனிதனுக்கு இவை மாபிரும் சாதனைகள். இவற்றை எல்லாம் தாண்டி, மாற்றங்களே வாடிக்கையாக இருக்கும் தொழில்நுட்பத் துறையில் 1976 முதல் 35 ஆண்டுகளாக நிலைத்து நின்று, கம்பஸ்டர், அனிமேஷன், மியூசிக் ப்ளோயர், செல்போன் எபெ பல துறைகளைத்

தொட்டு, தொட்டதை எல்லாம் துவங்கவைத்து, சிகரம் தொட்டு... தான் உருவாக்கிய எல்லா பொருட்களிலும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஆணந்த அதிர்ச்சியைக் கொடுத்து இருக்கிறார்.

உலக பிசினஸ் வரலாற்றில் ஸ்மெல் ஜாப்ஸஸ்விடச் சிறந்த ஆயிரம் ஆயிரம் கண்டுபிடிப்பாளர்கள் இருக்கிறார்கள். அவரை ஒரம் கட்டும் மாமேதைகளான வினாஞ்சலிகள் தொழில்நுட்ப வல்லுநர்கள் இருக்கிறார்கள். அவரைவிடப் பல மடங்கு பணம் குவித்த பிசினஸ் மகாராஜாக்கள் பலர் இருக்கின்றனர். ஆனால், ஸ்மெவிஸ் கால் தடங்கள் கால வெள்ளம் சுலபமாக அழித்துவிட முடியாத அடையாளங்கள்.

ஸ்மெல் ஜாப்ஸ் கண்ட இமாலய வெற்றி ஒவ்வொன்றும் லாட்டரி சீட்டு அல்ல, மூனைனையையும், உடனையும் வருந்த வருந்த உழைத்த வெற்றிகள். தனிப்பட்ட வாழ்க்கையிலும், பிசினஸிலிலும் ஆயிரம் அவமானங்கள், வலிகள், வேதனைகள், தோல்விகள், அப்பா, அம்மா யாரின்றே தெரியாத இளைமைப் பருவம், இறுதி எட்டு ஆண்டுகளில் கதவைத் தடித்தொண்டே இருந்த மரணம். வேறு ஒருவராக இருந்தால், ‘போதுமடா சாமி’ என்று ஒடியிருப்பார்.

தான் சந்தித்த தடைக்கற்கள் அத்தனையையும் வெற்றிப் பயணத்தின் படிக் கல் ஆக்கினாரே... வாளம் அளவு யோசித்து, முயற்சி என்ற ஒன்றை மட்டும் மூச்சுப்போல சுவாசித்து, கண்களில் லட்சம் கவுக்கள், நெஞ்சுசில் கோடி லட்சியங்கள் என வாழ்ந்து காட்டினாரே... இது அல்லவோ வாழ்க்கை.

கண்டு விரலில் கல் இடித்தாலே, வாழ்க்கை முடிந்துவிட்டது என்று துவண்டுவிடுபவர்களை போலத்தான் நானும். அந்த நேரத்தில் நான் மாபெரும் சாதனனையாளர்களின் வரலாற்றைப் புரட்டுவேன். அவர்கள் எதிர்கொண்ட சுவால்களைப் பற்றிப் படிக்கும்போது என கவனலகளும் துன்பங்களும் தூசாகத் தெரியும். அப்படி நான் அடிக்கடிப் படிக்கும் வரலாற்று நாயகன் ஸ்மெல் ஜாப்ஸ்.

அவருடைய வாழ்க்கை நம் மனங்களுக்கு வைட்டமின் மாத்திரை, உற்சாக டாளிக். அந்த நிகழ்வுகளை உங்களுக்குக் கொண்டு வருவதில் சமுதாயப் பொறுப்பான கடமையை நிறைவேற்றியும் திருப்பதி எக்கக்கு. எல்லோரும் இன்புற்றிருக்க நிலைப்பதுவே யல்லாமல் வேற்றாற்றியாத விகடன் குழும விகடன் பிரசரத்தின் மூலமாகப் புத்தகம் வருவதில் எனக்கு இரட்டிப்பு மகிழ்ச்சி.

படியுங்கள், ரசியுங்கள். உங்கள் கருத்துகளை எனக்குச் சொல்லுங்கள்.

அன்புடன்

- எஸ்.எல்.வி.மூர்த்தி

இந்த நூல்...

எல்லா எதிர் நீச்சல்களிலும்
துணை நிற்கும்
மனைவி அம்பாவுக்கு...

உள்ளே...

| | | |
|----|--|-----|
| 1 | வேண்டாத குழந்தை | 13 |
| 2 | பிடிவாதம் பிறவி குணம் | 19 |
| 3 | கசந்த படிப்பும் இனித்த எலெக்ட்ரானிக்ஸாம் | 25 |
| 4 | அமெரிக்க ஹிப்பி இந்திய சாமியாரானார் | 33 |
| 5 | ஆப்பிள் காய்த்தது! | 38 |
| 6 | அள்ளித் தந்த இரண்டாவது ஆப்பிள் | 44 |
| 7 | உங்க கேரக்டனர்ப் புரிஞ்சுக்கவே முடியவியே | 55 |
| 8 | 265 மில்லியன் டாலர் சொத்து | 60 |
| 9 | கனவு கம்பியூட்டர் உருவாக்கம் | 66 |
| 10 | பில் கேட்ஸூடன் மோதல் | 73 |
| 11 | அட்டகாச அறிமுகமும் அதிரடித் தோல்வியும் | 77 |
| 12 | சட்டி சுட்டதடா, கை விட்டதடா! | 86 |
| 13 | நெக்ஸ்ட் | 90 |
| 14 | பிக்ஸார் | 96 |
| 15 | ரிசி மூலம் தேடி.... | 100 |
| 16 | கல்லூக்குள் ஈரம் | 105 |
| 17 | ஆப்பிள் அனைக்கிறது! | 112 |
| 18 | மறு பிறவி | 116 |
| 19 | மாத்தி யோசி! | 120 |
| 20 | கச்சேரி ஆரம்பம் | 124 |
| 21 | ஆப்பிள் ஸ்டோர் | 128 |
| 22 | ஆப்பிளின் இசைப் பயணம் | 133 |
| 23 | தொட்டால் மலரும் ஒரு பேள் | 138 |
| 24 | அந்த நாள் வந்தது! | 142 |
| 25 | அழியாது காலடித் தடங்கள்! | 148 |



வேண்டாத குழந்தை

எனக்கு ரொம்பப் பிடித்த விஷயத்துக்கு ஒரு பொசாக்ட செலவில்லை. நம் எல்லோருக்கும் இருக்கும் அருமையான செல்வம் நேரம்தான்!

அமெரிக்க நெவாடா மாநிலத்தில் இருக்கும் ஊர் ரேனோ, இங்கே சூதாட்டம் அரசாங்கத்தின் அனுமதி பெற்ற விளையாட்டு. ரேனோவில், பூம்டவுன் காசினோ பிரபலமான சூதாட்ட அரங்கம்.

அன்று 2011 அக்டோபர் 5.ம் தேதி, வீடியோ கேம்ஸ், ஸ்லாட் மெஷின்கள் என்னும் சூதாட்ட எந்திரங்களில் நூற்றுக்கணக்கான ஆண், பெண், குழந்தைகள் தங்கள் அதிர் ஷட்டத்தைப் பரிசோதித்துக்கொண்டு இருந்தார்கள்.

என்பது வயது முதியவர் ஒருவர் காசினோவில் இருக்கும் சின் உணவு விடுதியில் அவருக்குப் பிடித்த வஞ்சிர மீன் நூடுல்ஸைச் சாப்பிட்டுக்கொண்டு இருந்தார் அவர்தான் காசினோவின் வைஸ் பிரசிடெண்ட் ஜன்டாலி. ஏதோ சோகமும், குழப்பமும் மனதில் அலை பாய்கிறது. எல்லோரிடமும் அன்பாகப் பழகுவார் காசினோ ஊழியர்களுக்கு அவரை ரொம்பப் பிடிக்கும். இன்று, அவர்கள் அவரைத் தொந்தரவு செய்யாமல் தனிமையில் விட்டுவிட்டு அகன்றுவிட்டனர்.

ஜன்டாவியின் கணகள் நொடிக்கு ஒரு முறை அவருடைய ஜபோன் மீது. அது சினுங்காதா என்கிற ஏக்கம் அவர் கண்களில். பத்து முறைக்கு மேல் போன் செய்துவிட்டார். ஆனால் மோனா சிம்பஸன் போனே எடுக்கவேயில்லை.

மோனா சிம்பஸன் ஜன்டாவியின் மகள். அமெரிக்காவின் பிரபல நாவலாசிரியை. ஜன்டாவியின் மகன் ஸ்ஹவ் ஜாப்ஸ் காலையில் அகால மரணமடைந்துவிட்ட மகனின் மறைவை, அவன் உடலின் பக்கத்தில் இருக்கும் மகனோடு பகிர்ந்து கொள்ளத்தான் காலையிலிருந்தே போன் செய்துகொண்டு இருந்தார். அவரோடு பேச மகள் தயாராக இல்லை.

உலகமே புகழும் மகனையும், அவர் குழந்தையாக இருந்தபோது பார்த்ததுதான் நினைவு தெரிந்த பிறகு மகன் அவரைப் பார்க்கவேயில்லை; பார்க்க முயற்சி எடுக்கவில்லை; பார்க்க விரும்பவில்லை.

1954-ம் வருடம். அமெரிக்க விஸ்கான்லின் பல்கலைக்கழகத்தில், சிரியா நாட்டைச் சேர்ந்த அப்துல் ஃப்ட்டா ஜான் ஜன்டாவில் படித்துக்கொண்டு இருந்தபோது, ஜோயன் கரோல் சியபல் என்கிற சக மாணவியோடு காதல் பிறந்தது. காதல் கருவானது. ஸ்ஹவ் உருவாகியிருந்தார். திருமணம் செய்துகொள்ள முடிவெடுத்தார்கள். வெளிநாட்டவரை, வேறு மத்தைச் சேர்ந்தவரைத் திருமணம் செய்துகொள்ள ஜோயன் வீட்டில் சம்மதிக்கவில்லை.

அந்த நாட்களில் கல்யாணமாகாமல், குழந்தை பெற்றுக் கொள்வதைச் சமுதாயம் ஒப்புக்கொள்ளவில்லை. சொந்த ஊரில் இருந்தால்தானே அவமானம்? கலிப்போர்னியா மாநிலத்தில் இருக்கும் சான் ஃபிரான்சிஸ்கோ நகரத்துக்குப் போனார்கள். 1955, பிப்ரவரி 24-ம் தேதி. ஆண் குழந்தை பிறந்தது. நீளமும், கூர்மையுமான மூக்கு, பழுப்பு நிறப் பளிச் கணகள், அழகான தோற்றம். அப்பாவைப் போல் இருக்கிறது என்று எல்லோரும் சொன்னார்கள்.

இத்தனை அழகான குழந்தையை வளர்த்து ஆளாக்க அம்மா, அப்பா இருவருக்குமே இஷ்டமில்லை. குழந்தை பிறப்பதற்கு முன்பாகவே, இந்தக் குழந்தை நமக்கு வேண்டவே வேண்டாம், தத்துக் கொடுத்துவிடுவோம் என்று முடிவு செய்துவிட்டார்கள். அதற்கான அலுவலகத்தில் பதிவு செய்தார்கள்.

தன் ரத்தத்தின் ரத்தத்தையே உதறித் தள்ளுகிறோமே என்று ஜோயன் அடிக்கடி அழுவாள் பத்து மாதம் சுமந்து பெற்ற வயிற்றில்லவா? குடும்ப, சமூக பயங்களால் குழந்தையை உதறித்

தள்ளவேண்டிய கட்டாயம். ஆனாலும், ஜோயனுக்குத் தன் மகனின் எதிர்காலத்தில் அக்கறை இருந்தது. வளர்ப்புப் பெற்றோர் அவனைக் கல்லூரிப் படிப்பு படிக்கவைக்க வேண்டும், அப்போது தான் அவன் சொந்தக் காலில் வசதியாக வாழ்வான் என்னும் கனவு இருந்தது.

தத்து எடுக்க முதலில் ஒரு வழக்கறிஞர் ஒப்புக்கொண்டார். மகராசன் எந்த ராசியில் பிறந்தானோ, இந்த ஆசையில் முதல் இடி விழுந்தது. தத்து எடுக்க ஒப்புக்கொண்ட வழக்கறிஞர் மனதில் மாற்றம்.

“எனக்கு ஆண் குழந்தை வேண்டாம். பெண் குழந்தையையே வளர்க்க ஆசைப்படுகிறேன்.”

இரண்டாம் முறையாக சமுதாயம் அந்தப் பச்சிளம் குழந்தையை உதவித் தள்ளியது.

தத்து எடுப்பவர் வரிசையில் அடுத்ததாக இருந்தவர்கள் பால் ஜாப்ஸ், அவர் மணவி க்ளாரா ஜாப்ஸ். சில உடல் குறைபாடுகளால், க்ளாரா கருத்தரிக்க முடியாது என்று டாக்டர்கள் சொல்லி விட்டார்கள். ஆணோ, பெண்ணோ, கிடைக்கும் குழந்தையைத் தங்கள் கண்ணின் மணியாக வளர்க்க வேண்டும் என்று முடிவு செய்தார்கள்.

ஜாப்ஸ் தம்பதிக்கு மகனைத் தத்துக் கொடுப்பதில் ஜோயனுக்கு ஒரே ஒரு தயக்கம். பால், பள்ளிப் படிப்பைத் தாண்டாதவர் பழைய கார்களை வாங்கி, ரிப்பேர் செய்து, விற்கும் மெக்கானிக், இவருக்கும் க்ளாராவுக்கும் படிப்பின் முக்கியத்துவம் தெரியுமா, குழந்தையைக் கல்லூரிக்கு அனுப்புவார்களா என்கிற பயம் ஜோயனுக்கு இருந்தது. எனவே, கற்பூரம் அடித்துச் சத்தியம் செய்யாத குறையாக, ‘இவனைக் கல்லூரிப் படிப்பு படிக்க வைக்கிறேன்’ என்று ஜாப்ஸ் தம்பதியிடம் வாக்குறுதி வாங்கிக் கொண்டார்,

சில வருடங்களில், ஜோயனின் தந்தை மறைந்தார். ஜோயனும், ஜன்டாலியும் திருமணம் செய்துகொண்டார்கள். அப்போது பிறந்தார் ஸ்மீவின் தங்கை மோனா சிம்பஸன். அதற்குப் பல ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு ஜோயனும், ஜன்டாலியும் விவாகரத்து செய்துகொண்டார்கள். ஜோயனுக்கு டிமென்ஷியா என்னும் மறதி நோய் வந்தது. மருத்துவமனையில் நிரந்தரச் சிகிச்சை பெறவேண்டிய கட்டாயம். அவர் உயிருடன் இருக்கிறார் ஆனால், ஸ்மீவ் மரணமடைந்துவிட்டார் என்பதைப் புரிந்துகொண்டாரா என்பது தெரியவில்லை,

ஒரு வாரம்கூட நிறையாத ஸ்மவே ஜாப்ஸ் தம்பதி எடுத்துக் கொண்டு போனார்கள். அவனை அன்போடு வளர்த்தார்கள். ஸ்மவுக்கு இரண்டு வயதாகும்போது, அவர்கள் பேட்டி (Patty) என்ற பெண் குழந்தையையும் தக்தெடுத்தார்கள்,

ஸ்மவுக்கு ஆறு வயது. பால், தன் மனைவி களாராவிடம், “...ார்லிங்! ஸ்மவுக்கு ஆறு வயதாகிறது. பயவுக்கு வயதையும் மீறிய அறிவு. இதுவரை வீடு, நம் சொந்தக்காரர்கள் என்கிற குறுகிய வட்டத்துக்குள் அவனை வளர்த்துவிட்டோம். பள்ளிக்கூடம் போகத் தொடங்கிவிட்டான். வெளியுலகப் பாதிப்புகள் அவனுக்கு வரும். நாம் சொந்த அம்மா, அப்பா இல்லை என்று, வேறு யாராவது சொல்லி அவனுக்குத் தெரிந்தால், அவன் மனசு கக்கல் சுக்கலாக நொறுங்கிவிடும். எனவே, உண்மையை நாமே அவனிடம் சொல்லிவிடலாம்” என்றார்,

களாராவுக்கு என்ன செய்வதென்றே தெரியவில்லை. கணவர் சொல்வதன் உண்மை புரிந்தது. அதே சமயம், பயம்; மனம் நிறைய பயம். ஸ்மவ் கெட்டிக்காரன். ஆனாலும், பயங்கரப் பிடிவாதக்காரன். அவன் மனதில் என்ன நினைக்கிறான் என்றே கண்டுபிடிக்க முடியாத அழுத்தமான பையன்.

“நீங்கள் எனக்கு அம்மா, அப்பா இல்லையே? என் சொந்த அம்மா, அப்பாவிடம் கொண்டுபோய் விடுங்கள்” என்று அழிச்சாட்டியம் பண்ணினால் என்ன செய்வது? களாராவும், பாலும் குட்டி. ஸ்மலின் மீது உயிரையே வைத்திருந்தார்கள். அவன் இல்லாத வாழ்க்கையை இருவரும் கற்பனை செய்து பார்க்கவே முடியவில்லை.

ஒரு நாள் காலை நேரம். பால், ஸ்மவைத் தன் மடியில் உட்கார்த்தி வைத்துக்கொண்டார். களாரா அவர்கள் அருகே வந்தாள்.

“ஸ்மவ், நான் உனக்கு ஒரு ரகசியம் சொல்லட்டுமா?”

“சொல்லுங்க மம்மி.”

“செல்லமே! நானும் டாடியும் உன்னைப் பெற்ற அம்மா, அப்பா இல்லை...”

ஸ்மவ் பதிலே சொல்லவில்லை. வெறுமனே, ‘உம்’ கொட்டினான். அவன் கத்துவான், கதறுவான், ரகளை பண்ணுவான், ‘என் அம்மா, அப்பாவிடம் இப்போதே கூட்டிக்கொண்டு போங்கள்’ என்று பிடிவாதம் பிடிப்பான் என்று எதிர்பார்த்த ஜாப்ஸ் தம்பதிக்குக் குழப்பம் அதிகமானது. ‘என் சொந்த அம்மா, அப்பா யார்?’ என்றுகூடக் கேட்கவில்லையே! நாம் சொன்னது இவனுக்குப்

புரியவில்லையா, அல்லது புரிந்த அதிர்ச்சியில் மெளனம் சாதிக்கிறானா?

ஸ்மவ் எழுந்தான். ஒரே ஒரு கேள்வி கேட்டான்.

“அப்போ, நீங்க ரெண்டு பேரும் எனக்கு என்ன சொந்தம்?”

“நான் உனக்கு தத்து அம்மா. இவர் உன் தத்து அப்பா. நீ எங்களுக்குத் தத்துப் பிள்ளை.”

இந்த வார்த்தைகளின் அர்த்தம், ஆழம் ஸ்மவுக்குப் புரியவில்லை. மற்றக் குழந்தைகள் யாருக்குமே இல்லாத ஸ்பெஷல் சமாசாரம் தனக்குக் கிடைத்திருக்கிறது என்று அந்தக் கள்ளமறியாப் பிள்ளை நினைத்தது; சந்தோஷத்தில் குதித்தது. “நான் தத்துப் பிள்ளை, தத்துப் பிள்ளை” என்று கத்திக்கொண்டே வீட்டு வாசலுக்கு ஒடினான்.

எதிர் வீட்டில் அவன் விளையாட்டுத் தோழி விசா நின்று கொண்டு இருந்தாள். ஸ்மவ் அவளிடம் கத்தினான்.

“விசா, விசா! நான் சாதாரண பையன் இல்லை.”

“ஸ்மவ், நீ என்ன சொல்லே? எனக்குப் புரியலே.”

“விசா! உனக்கு எத்தனை அம்மா, எத்தனை அப்பா?”

“ஒரு அம்மா, ஒரு அப்பா. எனக்கு மட்டுமில்லே, எல்லாருக்கும் அப்படித்தான்.”

“விசா! நான் ஸ்பெஷல். எனக்கு மட்டும் ரெண்டு அம்மா, ரெண்டு அப்பா.”

“ஸ்மவ்! உறைாதே. ரெண்டு அம்மா, அப்பா யாருக்குமே இருக்க முடியாது.”

“தேற்யா, வைற்யா... எனக்கு இருக்காங்களே. ஏன் சொந்த அம்மா, அப்பா எங்கேயோ இருக்காங்க.”

“அப்போ பால் அங்கினும், களாரா ஆன்ட்டியும் உனக்கு யாரு?”

“அவங்க ரெண்டு பேரும் என்னோட தத்து அம்மாவும், அப்பாவும். நான் தத்துப் பிள்ளை.”

“நீ கத்தாதே. எல்லோருக்கும் நீ தத்துப் பிள்ளைன்று தெரிஞ்கடப் போவது.”

ஸ்மவின் பக்கம் விசா ஒடோடி வந்து, அவன் காதோடு கிக்கிசுத்தாள்.

“ஸ்மவ், ரெண்டு அம்மா, ரெண்டு அப்பா இருக்கிறது நல்ல விஷயமில்லே.”

ஸ்ரீவின் சுருதி இறங்கிவிட்டது.

“ஏன் லிசா?”

“ஸ்ரீவ்! உன்னோட சொந்த அம்மாவும், அப்பாவும் நீ வேண்டாமலும் உன்னை விட்டுட்டுப் போய்ட்டாங்க. அப்போதான் பால் அங்கினும், களாரா ஆன்டியும் உன்னைத் தத்து எடுத்திருப்பாங்க.”

“நெஜமாவா சொல்றே?”

“சத்தியமா ஸ்ரீவ், சத்தியமா.”

ஸ்ரீவ் தலையில் ஆயிரம் இடிகள் இறங்கின. அவன் பிஞ்சமனம் சக்கு நூறாகச் சிதறியது. உடைந்துவிட்ட மனம் முழுக்க பயம், பயம். ‘எல்லோரும் என்னைத் தூக்கி ஏறிகிறார்களே. என்னிடம் அன்பும், பாசமும் காட்ட ஒரு ஜீவனாவது இருக்குமா? பெற்ற அம்மா, அப்பா செய்ததைப்போல் வளர்த்த அம்மா, அப்பாவும் நீ வேண்டாம் என்று உதறித் தள்ளிவிட்டால், நான் எங்கே போவேன், என்ன செய்துவேன்?’ சோகம் அழுகையாக வெடித்தது. வீட்டுக்குள் ஓடினான்.

“கண்ணா, என்னாடா ஆச்சு?”

“அம்மா, அம்மா, தத்துப் பிள்ளைன்னா யாருக்குமே வேண்டாத குழந்தைன்னு லிசா சொல்றாம்மா.”

“அவ தெரியாமச் சொல்றாடா. நீ வேணும் வேணுமலும் நாங்க தேடி எடுத்த குழந்தைடா நீ.”

“அப்போ நீ என்னை விட்டுட்டுப் போக மாட்டே இல்லே?”

“போகவே மாட்டேண்டா.”

களாரா ஸ்ரீவைக் கட்டி அணைத்துக்கொண்டாள். அந்தப் பாசக் கதகதப்பில், தன்னிடமும் அன்பு காட்ட யாரோ இருக்கிறார்கள் என்னும் தைரியம் ஸ்ரீவுக்கு வந்தது.



பிடிவாதம் பிறவி குணம்

முதியவர்கள் சாய்வாக அமர்ந்து, 'என்னது இது?' என்று கேட்கின்றனர். ஆனால், 'இனத னவத்துக்கொண்டு நான் என்னவெல்லாம் செய்யலாம்?' என்று கேட்டுக்கொள்கின்றனர் இனாலூர்கள்.

ஐாப்ஸ் தம்பதி ஸ்மவெப் பாசத்தோடு வளர்த்தார்கள். அவனிடம் அவர்கள் உயிரையே வைத்திருந்தாலும், சொந்த அம்மா, அப்பாவால் தூக்கி ஏறியப்பட்டோம் என்னும் வடு ஸ்மவின் நெஞ்சில் இருந்தது.

அம்மா, அப்பாவால் தூக்கி ஏறியப்படும் குழந்தைகளுக்கு நெஞ்சில் நீங்காத ரணம் இருக்கும். தன் பெற்றோர் மீது, சொந்தங்கள் மீது, சமுதாயத்தின் மீது கோபம் இருக்கும். யாரையும் நம்ப மாட்டார்கள், எந்த நண்பனையும், உறவையும் தங்களை நெருங்கவிட மாட்டார்கள். அதே சமயம், யாராவது தன்னிடம் அன்பு காட்டமாட்டார்களா, அங்கீகரிக்க மாட்டார்களா என்று ஏங்குவார்கள்.

சமுதாயம் ஏற்படுத்தியிருக்கும் விதிகளை உடைப்பார்கள். பிறர் கவனத்தை ஈர்க்க இதைச் செய்வார்கள் தங்களைத் தூக்கி எறிந்த பெற்றோருக்கும், சமுதாயத்துக்கும், 'நான் யார் என்று நிறுபித்துக் காட்டுகிறேன் பார்' என்னும்விதமாக வெறியோடு அவைவார்கள் இந்த வெறி ஒரு காட்டாற்று வெள்ளாம். பெரும்பாலான தொட்டில்

குழந்தைகளைக் கிரியினல்களாக்குவது இந்த வெறிதான் சிர்படுத்திவிட்டால், இந்த வெறி, ஜூயிக்கும் வைராக்கியமாக மாறும்.

ஜாப்ஸ் தம்பதி காட்டிய பாசம் ஸ்மேவின் ஜூயிக்கும் வெறியை ஆக்க சக்தியாக்கியது. அதே சமயம், தன்னனப் பெற்றோர் தன்னை உதறித் தள்ளியதை அவனால் மறக்க முடியவில்லை. இந்தப் பாசமும், ரணமும் அவனுக்குத் தனி குணங்களைத் தந்தன். அவனை யாருமே அதிகாரத்தால் அடக்க முடியாது. அடக்க நினைத்தால் எகிறுவான். அன்பு தருபவர்களிடம் நெருக்கம் காட்டுவான்.

ஸ்மேவ் ஊரோடு இசைந்து வாழும் பிள்ளை அல்ல. தன் கருத்துகளை எடுத்துச் சொல்லவும், கேள்விகள் கேட்கவும் தயங்க மாட்டான். பிடிவாதம் அவன் உடலோடு கலந்த குணம். அவனைப் பொறுத்தவரை அவன் பிடித்த முயலுக்கு மூன்றே கால்தான். ஏதாவது ஒன்றை அடையவேண்டும் என்று தீர்மானித்துவிட்டால், அதை அடைந்தே தீரவேண்டும். முடியாது என்ற வார்த்தை அவன் அகராதியிலேயே கிடையாது. இந்தக் குணம் பல பரிமாணங்களில் வெளிப்பட்டது.

தங்கள் மகனுக்கு மதத்தில் பிடிப்பு இருக்கவேண்டும் என்று ஜாப்ஸ் தம்பதி நினைத்தார்கள் ஞாயிற்றுக்கிழமைகளில் அவனோடும், தங்கை பேட்டியோடும் சர்ச்சக்குப் போவார்கள்.

பயாஃப்ரா என்பது நெஜீரிய நாட்டில் இருக்கும் பகுதி. 1960-ன் பிற்பகுதியில், அங்கே பயங்கரப் பஞ்சம் நிலவியது. அமெரிக்க ஸைல்ப் பத்திரினகயில் பட்டினியால் வாடும் குழந்தைகளின் போட்டோனவ வெளியிட்டிருந்தார்கள். அவற்றைப் பார்த்த ஸ்மேவ் அதிர்ந்து போனான். பாதிரியாரைச் சந்தித்தான்.

“ஃபாதர்! ஆண்டவன் இந்தக் குழந்தைகளுக்கு ஏன் உதவி செய்யவில்லை?”

“ஸ்மேவ்! இது உனக்குப் புரியாத விஷயம்.”

எனக்குப் புரியாத சமாசாரம் இனி வேண்டவே வேண்டாம் என்று முடிவெடுத்தான் இதற்குப் பிறகு ஸ்மேவ் சர்ச்சக்குப் போகவில்லை. விவேகானந்தர், “மதமும், கடவுளும் ஒரு விதவையின் கண்ணீரத் துணடக்காமலோ, ஓர் அனானதயின் பசிக்கு ரொட்டித் துண்டு கொடுக்காமலோ இருந்தால், அந்த மதத்னதயும், அந்தக் கடவுளையும் நான் நம்ப மாட்டேன்” என்றார் விவேகானந்தரின் வார்த்தைகளை ஸ்மேவ் படித்திருப்பானோ!

ஸ்ஹவ் பதிப்பில் அதிக ஈடுபாடு காட்டவில்லை. ஆனால், வீட்டு சாமான்களை ரிப்பேர் செய்வது, தோட்ட வேலை, தச்க வேலை ஆசியவற்றில் ஆர்வம் காட்டினான். செய்வதைத் திருந்தச் செய்யும் பழக்கம் அவனுடைய இயல்பு. பால், இதைப் பட்டை தீட்டினார். ஒரு நாள் பால், ஸ்ஹவை வீட்டுக்கு வேலி போடச் சொன்னார். வேலியின் வெளிப்புற வேலையை அவன் மிகச் செம்மையாகச் செய்தான். உட்புறம் அத்தனை சீராக இல்லை. பால் மகனைக் கூப்பிட்டார்,

“ஸ்ஹவ்! மிக நன்றாக வேலி அமைத்திருக்கிறாய். ஆனால், வெளியே இருக்கும் கச்சிதம் உள்ளே இல்லையே. ஏன்?”

“டாடி, வெளிப்பக்கம்தானே எல்லோரும் பார்ப்பார்கள்?”

“ஸ்ஹவ்! பிறர் பார்க்கிறார்களா இல்லையா என்பது முக்கியம் இல்லை. சின்ன வேலையாக இருந்தாலும் நம் வாழ்க்கையே அதில்தான் இருக்கிறது என்பதுபோல் செய்யவேண்டும்.”

இந்த வார்த்தைகளை ஸ்ஹவ் மறக்கவேயில்லை. பின்னாளில் கம்ப்யூட்டர்களை உருவாக்கியபோது, வெளிப்புறம் அழகாக இருக்க வேண்டும் என்பதில் மட்டும் அல்ல, யார் கண்ணுக்குமே படாத உட்புறத்திலும், பாகங்கள் அழகாக வைக்கப்பட வேண்டும், இணைக்கப்பட வேண்டும் என்றும் ஸ்ஹவ் வலியுறுத்தியது இந்த அனுபவத்தால்தான்.

ஸ்ஹவ் பள்ளிக்கூடம் போகத் தொடங்கினான் அவன் குடும்பத்தில் பல பிரச்னைகள். பழைய கார்களை வாங்கி, ரிப்பேர் செய்து, விற்று வந்த பால் ஜாப்ஸின் வியாபாரம் மந்தமானது. வீடுகளை வாங்கி, விற்கும் தரகு வியாபாரத்தில் இறங்கினார். அதிலும் ஏகப்பட்ட நஷ்டம். பின்னாளில், ஒரு பேட்டியில் ஸ்ஹவ், “வீடுகளை விற்க எல்லோரிடமும் கெஞ்சிக் கூத்தாடவேண்டும். தன்மானம் கொண்ட என் அப்பாவால் இனதச் செய்ய முடியவில்லை. அப்பாவின் இந்தக் குணத்துக்காக நான் பெருஞம்பெடுகிறேன்” என்றார் ஸ்ஹவ் வணங்காமுடியாக வாழ்ந்ததற்கு அப்பாவின் பாதிப்பு ஒரு காரணம்.

பள்ளிக்கூடத்தில் ஆசிரியகள் குழந்தைகளைக் கட்டுப்பாட்டுடன் நடத்தினார்கள். ஸ்ஹவால் இதை ஏற்றுக்கொள்ள முடியவில்லை. குறும்புத்தனங்கள் செய்து தன் எதிர்ப்பைக் காட்டினான். ஒரு நாள் ஆசிரியையின் நாற்காலிக்கு அடியில் பட்டாச் விட்டான். இன்னொரு நாள், “நான்னாக்கு எல்லோரும் வளர்ப்புப் பிராணிகளை ஸ்கலுக்குக் கொண்டு வரலாம்” என்று

ஆசிரியைகளுக்குத் தெரியாமல் போஸ்டர் ஓட்டினான். அடுத்த நாள், நாய், பூனை, மீன் என்று ஓட்டுமொத்தப் பள்ளிக்கூடமே அல்லோலகல்லோலப்பட்டது. இப்படிப் பல வால்தனங்கள்.

ஸ்மெல் நான்காம் வகுப்புக்கு வந்தான். இப்போது அவனுடைய வகுப்பு ஆசிரியை இமோஜின். இமோஜின் டெடி ஹில் (Imogene Teddy Hill).

படிப்பில் கவனம் இல்லாமல் வால்தனத்தில் ஹீரோவாக இருந்த ஸ்மெல் இமோஜினுக்குப் பிடித்தது. இந்தப் பொடியனிடம் ஏதோ பொறி இருக்கிறது என்பதை உணர்ந்தார்.

“சமத்துப் பாப்பா, நல்லாப் படி. படிச்சாத்தான் பெரிய ஆளா வர முடியும்” என்றெல்லாம் நைச்சியமாகப் பேசிப் பார்த்தார். ஸ்மெல் மசியவில்லை. இந்தப் பையணை எப்படியாவது வழிக்குக் கொண்டுவரவேண்டும் என்று சபதம் எடுத்திருப்பார் போலிருக்கிறது. அதற்காக அவர் எடுத்த ரூட் லஞ்சம்.

“ஸ்மெல்! நீ வகுப்பில் முதல் மார்க் வாங்கினால் லாலிபாப் தருகிறேன், பொம்மை வாங்கித் தருகிறேன், ஐந்து டாலர் பரிக தருகிறேன்” என்று சொன்னார். கை மேல் பலன். ஸ்மெல் மார்க் எகிறியது. ஸ்மெலுக்கு இரட்டை ப்ரமோஷன் கிடைத்தது. நான்காம் வகுப்பிலிருந்து நேராக ஆறாம் வகுப்பு. அங்கு காட்டுபவர்கள் இருந்தால், பரிக்கள் போன்ற அங்கிகாரங்கள் கிடைத்தால், தன்னால் எனதயும் சாதிக்க முடியும் என்று காட்டினான் ஸ்மெல்.

ஐாப்ஸ் தம்பதி தங்கள் மகனைப் பற்றிப் பெருமைப்பட்டார்கள். இரட்டை ப்ரமோஷன் ஸ்மெலுக்கு சந்தோஷத்தையும், வருத்தத்தையும் ஒரே நேரத்தில் கொடுத்தது. தன் சாதனை சந்தோஷம். அதே நேரத்தில், அவன் படித்த பள்ளியில் ஐந்தாம் வகுப்புக்கு மேல் கிடையாது. ஆறாம் வகுப்புக்காகப் புதிய பள்ளிக்கூடத்துக்குப் போகவேண்டும். அவனிடம் அங்கு காட்டிய இமோஜின் மச்சரைப் பார்க்க முடியாது. இமோஜின் மச்சரை வாழ் நாள் முழுக்க ஸ்மெல் மறக்கவேயில்லை. பல பேட்டிகளில் அவரை நன்றியோடும், பாசத்தோடும் நினைவுகூர்ந்திருக்கிறார்.

“இமோஜின் மச்சர் இருந்திருக்காவிட்டால் நான் ஜெயிலுக்குத் தான் போயிருப்பேன்” என்று பின்னாளில் ஸ்மெல் சொல்லியிருக்கிறார்.

இமோஜின் மச்சருக்கு ஸ்மெல் என்றவுடன் ஒரு நிகழ்ச்சி முதலில் நினைவுக்கு வரும். அவர் வகுப்பில் ஒரு நாள் ஹவாய் தினம் கொண்டாட முடிவு செய்தார் நம் ஊர் கோவா போல்

அமெரிக்காவில் இருக்கும் பிரபல சட்டற்கரை நகரம் ஹவாய். ஜாலியாக இருப்பதற்காகச் சுற்றுலா பயணிகள் மொய்க்கும் இடம்.

ஜாலி மூடுக்கு ஜாலி டிரெஸ் வேண்டுமோ? பெரிய பெரிய பூக்கள் டிசைன் போட்ட சட்டை போட்டுக்கொண்டு திரிவார்கள். அதனால், இந்த டிசைன் சட்டைகளுக்கே ஹவாய் சட்டைகள் என்ற பெயர் வந்துவிட்டது. எல்லா மாணவர்களும் ஹவாய் சட்டை அணிந்துவர வேண்டுமென்று இமோஜின் சொன்னார். மறு நாள். எல்லா மாணவர்களும், நீலம், சிவப்பு, பச்சை, மஞ்சள், ஊதா என்று கலர் கலர் சட்டைகளில் வந்தார்கள். சட்டைகளில் பெரிய, பெரிய பூக்கள். வண்ண வண்ண மலர்கள் பூத்துக் குலுங்கும் பூந்தோட்டமாக வகுப்பு.

எல்லா மாணவர்களும் என்று சொன்னதில் ஒரு சின்னத் திருத்தம். எல்லோரும் ஒரு பாதையில் போனால், அதற்கு நேர எதிர்ப் பாதையில் போகும் ஒரு மாணவன் இருந்தான். அவன் நம்ம, ‘டோன்ட் கேர் மாஸ்டர்’ ஸ்மேவ். தினமும் அணியும் சாதாரண சட்டையில் வந்திருந்தான். ‘ஏன்?’ என்று இமோஜின் கேட்க நினைத்தார் அதற்குள் குருப் போட்டோ எடுக்கக் கூப்பிட்டார்கள் அவருக்கும் பல வேலைகள் வந்தன மறந்துவிட்டார்.

மூன்றாம் நாள். போட்டோ வந்தது. இமோஜின் அதிர்ந்து போனார். அதில், ஸ்மேவ், ஹவாய் சட்டையில் போஸ் கொடுத்தபடி. அவனைக் கூப்பிட்டார்.

“ஸ்மேவ், நீ சாதா சட்டை போட்டுக்கொண்டு வந்தாய். எப்படி போட்டோவில் ஹவாய் சட்டையில் நிற்கிறாய்?”

“மிஸ், என் பக்கத்தில் நின்ற பையனின் சட்டை ஆட்டகாசமா இருந்துச்க. அவனை அதைக் கழற்றச் சொல்லி நான் போட்டுக்கிட்டேன்.”

இந்தப் பயல் சாதாரண ஆளில்லை, இருட்டுக் கடைக்கே அல்லா விற்கும் அதி சாமர்த்தியசாலி என்பது இமோஜினுக்குப் புரிந்துவிட்டது.

ஸ்மேவ் புதுப் பள்ளிக்குப் போனான். அந்தப் பள்ளிக்கூடம் ஏழை மக்கள் வாழ்ந்த பகுதி. பையன்களுக்குப் படிப்பில் விருப்பமே கிடையாது. வகுப்பைக் கட்ட யண்ணிலிட்டு ஊர் சுற்றுவதிலும், கலாட்டா செய்வதிலுமே நேரம் செலவிட்டார்கள். அங்கே படிப்பு சுத்தமாக இல்லை. மாணவர்கள் ரகணை பண்ணுவதும், ஜெயிலுக்குப் போய் வருவதும் சர்வ சாதாரணம். நம்மால் இங்கே முத்திரை

பதிக்க முடியாது என்பதை ஸ்ஹவ் உணர்ந்தான். அவனைப் பொறுத்தவரை, கல்யாண வீட்டில் மாப்பிள்ளையாக இருக்கவேண்டும், இழவு வீட்டில் பின்மாக இருக்கவேண்டும்.

ஸ்ஹவுக்குப் பதினோரு வயது, ஒரு நாள் பள்ளியிலிருந்து வந்தான்.

“நான் இனிமேல் இந்தப் பள்ளிக்கூடத்துக்குப் போக மாட்டேன். இங்கேதான் போக வேண்டுமென்று நீங்கள் சொன்னால், எனக்குப் படிப்பே வேண்டாம்.”

ஸ்ஹவின் பிடிவாதம் ஜாப்ஸாகனுக்குத் தெரியும். மகனுக்காக, லாஸ் ஆல்ட்டோஸ் என்ற ஊருக்கு வீட்டை மாற்றினார்கள். க்யூபர்ட்டினோ ஜுனியர் உயர்நிலைப் பள்ளியில் ஸ்ஹவைச் சேர்த்தார்கள். இந்த மாற்றம், திருப்புமுனையாக, வாழ்க்கைப் பாதையில் அவன், தன் துறையைத் தேர்ந்தெடுக்கும் போது மரமாக இருந்தது.

கசந்த படிப்பும் இனித்த எலெக்ட்ரானிக்ஸாம்



தூரமானதே எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. தன்னைச் சுற்றி இதுவே இருக்கிறது என்ற உணர்வுடை சிலருக்கு இருப்பதில்லை. ஆனால், நீங்கள்... தரத்துக்கு ஓர் அளவுகோலாக இருங்களேன்!

இவை ஸ்டேவின் வார்த்தைகள்.

“வாழ்க்கையில் நடக்கும் ஒவ்வொரு நிகழ்ச்சியும் ஒரு புள்ளி வாழ்க்கையைத் திரும்பிப் பார்க்கும்போதுதான் இந்தப் புள்ளிகளுக்குள் இருக்கும் தொடர்பு புரியும். இந்தப் புள்ளிகள் எப்படியாவது சந்திக்கும் என்று நாம் நம்ப வேண்டும். இதற்குக் காரணம் உள்ளுணர்வு, விதி, கர்மவிளை என்று பல காரணங்களைச் சொல்லலாம். நான் இதை நம்புகிறேன்.”

வாழ்க்கை என்னும் வண்ணைக் கோலத்தின் முதல் புள்ளியை விதி அவருடைய வாழ்க்கையில் வாஸ் ஆல்ட்டோஸ் நகரில்தான் போட்டது.

அமெரிக்காவில் அடிக்கடி தொழில்நுட்பப் புரட்சி அவை அடிக்கும். 1903-ல் கார் தயாரிப்பில் இந்தப் புரட்சி வந்தது. ஹென்றி ஃபோர்ட், மாடல் டி என்னும் குறைந்த விலைக் காரை அறிமுகம் செய்தார். 150 லட்சம் கார்களுக்கும் அதிகமாக விற்பனையாகி சரித்திரம் படைத்தது. இதனால், புதிய ரோடுகள் வந்தன, போக்குவரத்து வசதிகள் பெருகின, வாணிபம் வளர்ந்தது, அமெரிக்கா பொருளாதார வல்லரசாக

வளர்ந்தது. அந்த கார் புரட்சியைப் போல், 1960-ல் எலெக்ட்ரானிக்ஸ் புரட்சி வந்தது. அதுவும், ஸ்மேவ் வசித்த கலிங்போர்னியா மாநிலத்தில்தான் இந்தப் புயல் மையம் கொண்டது.

எலெக்ட்ரானிக்ஸ் உற்பத்தி தொடங்க அதிக இடமோ, அதிக மூலதனமோ தேவையில்லை. மூனை, மூனை, மூனைதான் தேவை. வீட்டுக்கு வீடு பல கார் ஷெட்டுகள் எலெக்ட்ரானிக்ஸ் தொழிற்சாலையானது.

ஸ்மேவ், முந்திரிக்கொட்டை ஆள் புதிய விஷயங்களைத் தெரிந்துகொள்ளவேண்டும் என்கிற வேகமும், அறிவுத் தாகமும் அதிகம். ரேடியோ, தொலைக்காட்சி ஆகியவை எப்படி வேலை செய்கின்றன என்பது அவனுக்கு மேஜிக்காக இருந்தது.

ஸ்மேவின் அப்பா இந்த ஆர்வத்துக்குத் தீனி போட்டார். ஹீத்கிட் என்னும் கம்பெனி, ரேடியோ, தொலைக்காட்சி போன்ற உபகரண பாகங்களின் ‘கிட்டு’களை விற்பனை செய்தார்கள் இந்தக் கிட்டுகளில் ரேடியோ, தொலைக்காட்சிகளின் பாகங்களும், அவற்றை எப்படி இணைக்கவேண்டும் என்னும் தகவல்கள் தரும் கையேடுகளும் இருக்கும். இந்தக் கிட்டுகளைப் பால் ஜாப்ஸ் மகனுக்கு வாங்கிக்கொடுத்தார். இந்த பாகங்களிலிருந்து ரேடியோ, தொலைக்காட்சிப் பெட்டிகளை அவன் தயாரித்தான்.

“இதன் மூலமாக, மிகச் சிக்கலான விஷயங்களையும், படிப்பு, பரிசோதனைகள் ஆகியவற்றின் மூலமாகப் புரிந்துகொள்ள முடியும் என்கிற அபாரத் தன்னம்பிக்கை கிடைத்தது. எந்த எலெக்ட்ரானிக்ஸ் பொருளைப் பார்த்தாலும், அதை என்னால் செய்ய முடியும் என்கிற தெரியம் வந்தது” என்று பின்னாளில் ஸ்மேவ் ஜாப்ஸ் கூறினார்.

பூர்வ ஜென்ம பந்தம் போல் எலெக்ட்ரானிக்ஸை ஸ்மேவ் கிக்கெனப் பிடித்துக்கொண்டான்.

பள்ளிக்கூடத்தில், விருப்பமுடைய மாணவர்களுக்காக, எலெக்ட்ரானிக்ஸ் சிறப்பு வகுப்புகள் நடத்தினார்கள். இதில் எல்லா வகுப்பு மாணவர்களும் சேரலாம். ஸ்மேவ் இந்த வகுப்பில் சேர்ந்தான். வகுப்பில் ஒரு ப்ராஜெக்ட் செய்யவேண்டியிருந்தது. சில பாகங்கள் எந்தக் கடையிலும் கிடைக்கவில்லை. அந்தப் பாகங்களை ஹெல்லட் பேக்கர்ட் (Hewlett Packard) கம்பெனி தயாரிக்கிறார்கள் என்று ஸ்மேவ் கண்டுபிடித்தான். டெவிளிபோன் டெரக்டரியைப் புரட்டினான். கம்பெனிக்குப் பல தொலைபேசி என்கள் இருந்தன.

வெறும் ஆபீஸர், மேனேஜர் ஆகியோரிடம் நம்ம ஹீரோ பேசுவானா? கம்பெனித் தலைவர் ஹாலில்ட் நம்பரைச் சூழ்றினான்; பேசினான். சிறுவனின் தெரியத்தையும், வேகத்தையும் பார்த்து ஹாலில்ட் அசந்துவிட்டார். பாகங்களை ஒசிக்குக் கொடுத்தார். பள்ளியின் கோடைக்கால விடுமுறையில் தற்காலிக வேலையும் கொடுத்தார் சின்ன வயதிலேயே, பேச்க சாமர்த்தியமும், தெரியமும் ஸ்லவுக்கு அதிகம்.

ஸ்லவிடம் வயதுக்கு மீறிய சாமர்த்தியம் மட்டும் இல்லை. வயதுக்கு மிஞ்சிய அடாவடித்தனங்களும் இருந்தன. பள்ளிச் சிறுவனாக இருந்தபோதே 'கஞ்சா, எல்.எஸ்.டி' ஆகிய போதைப் பொருட்களை உபயோகித்தான். ஆச்சர்யம் என்னவென்றால், ஒளித்து, மறைத்து அவன் இதைச் செய்யவில்லை. ஒரு நாள் அவன் அறையில் இருந்த கஞ்சாவைப் பால் பார்த்துவிட்டார்.

"ஸ்லவ், என்னது இது?"

"கஞ்சா!"

"இது உடலைக் கெடுக்கும் போதை மருந்து. பழக்கமாகிவிட்டால் ஆளையே அழித்துவிடும்."

"தெரியும்."

"இனிமேல் கஞ்சாவைத் தொட மாட்டேன் என்று சத்தியம் செய்து கொடு.".

"எனக்கு கஞ்சா தேவை. அதனால், சத்தியம் செய்ய மாட்டேன்."

அப்பாவுக்கு மகனைப் புரியவில்லை. இவன், சத்தியம் செய்தால் அதைக் காப்பாற்றியே ஆகவேண்டும் என்கிற உத்தமனா, அல்லது அப்பா பேச்சைக் கேட்காத தறுதலையா? இவன் உருப்படுவானா அல்லது போதைக்கு அடிமையாகிச் சிரழிவானா?... அவர் மனதில் கேள்விகள், கேள்விகள்... பதிலே இல்லாத கேள்விகள்.

1969.ம் வருடம். ஸ்லவ் வாழ்க்கையில் விதி இரண்டாம் புள்ளியை வைத்தது. எலெக்ட்ரானிக்ஸ் வகுப்பில் அவன் யாரோடும் பேச மாட்டான். தனியாக வருவான்; வகுப்பில் ஒரு மூலையில் உட்காருவான்; பரிசோதனைகளைச் செய்வான்.

ஸ்லவ் வாஸ்னியாக என்னும் இளைஞரை ஸ்லவ் ஜாப்ஸ் சந்திக்கும் வாய்ப்பு பிறகு ஏற்பட்டது. அவனுடைய செல்லப் பெயர், கருக்கமாக வாஸ். ஸ்லவ் மற்றும் பிற மாணவர்களைவிட அவன் ஜந்து வயது மூத்தவன். அவன் உடம்பு முழுவதும் மூளை. மூளை முழுவதும் எலெக்ட்ரானிக்ஸ்.

வாஸ் நான்காம் வகுப்புப் படித்தபோதே, இன்டர்காம் உபகரணத்தைச் செய்தான். அவன் எட்டாம் வகுப்புப் படித்தபோது ஊரில் மாணவர்களுக்கான அறிவியல் போட்டி நடந்தது. வாஸ் 500 எலெக்ட்ரானிக்ஸ் பாகங்கள் கொண்ட கால்குலேட்டர் ஒன்றைத் தயாரித்தான். தன்னைவிட வயதில் மூத்த, சினியர் மாணவர்களை எல்லாம் புறம் தள்ளிவிட்டு முதல் பரிசு வாங்கினான். கம்பியூட்டர் என்றால் என்னவென்றே பலருக்குத் தெரியாத 1967-ல், தன் பதினேழாம் வயதில் கம்பியூட்டரை வடிவமைத்தான்.

பில் ஃபெர்னாண்டஸ் என்ற நண்பன் ஒரு நாள் வாஸிடம், “எனக்கு ஸ்டாப் என்கிற ஒரு நண்பன் இருக்கிறான். அவனுக்கு எலெக்ட்ரானிக்ஸ் என்றால் உயிர். நி அவனைச் சந்திக்கவேண்டும்.” என்றான்.

வாஸாம், ஸ்டாப் சந்தித்தார்கள். வாஸின் புத்திகூர்மையும், திறமையும் ஸ்டாப் பிரமிக்க வைத்தன. ஸ்டாபின் அறிவுத் தேடல், எதையும் உடனே கிரகித்துக்கொள்ளும் கற்புர புத்தி ஆசியவற்றைக் கண்டு வாஸ் அசந்துபோனான்.

வாஸாக்கு விஞ்ஞானியின் மனப் பாங்கு. அவனைப் பொறுத்தவரை, தயாரிப்புப் பொருள் அறிவியல்பூர்வமாக முழு நிறைவாக இருந்தால் போதும். ஸ்டாபுக்கு இது போதாது. தயாரிப்புப் பொருள் பார்க்கக் கொள்ள அழகாக இருக்கவேண்டும், உபயோகிக்கச் செம ஈசியாக இருக்கவேண்டும். பயன்படுத்துபவர் என்னவெல்லாம் எதிர்பார்க்கிறாரோ, அந்த எதிர்பார்ப்புகளை எல்லாம் மீறிய ஆனந்தத்தை அவருக்குக் அது கொடுக்கவேண்டும்.

தயாரிப்புப் பொருள் எப்படி இருக்கவேண்டும் என்று ஸ்டாப் மனதுக்குள் ஓர் உருவகம் வைத்திருப்பான். அது வரும்வரை வாஸைப் பிடிக்கி எடுத்துவிடுவான். ஸ்டாபின் இந்தப் பிடிவாதம், வாஸ் தன் அறிவியல் திறமைகளின் எல்லையைத் தொட்டு வைத்தது.

1972-ம் ஆண்டு. பெர்க்லி பல்கலைக்கழகத்தில் வாஸ் படித்துக்கொண்டு இருந்தான். அந்த நாட்களில் தொலை தூரத் தொலைபேசி அழைப்புகளுக்குக் கட்டணம் அதிகம். பல்லு பாக்ஸ் என்னும் கருவியின் மூலமாக போன் செய்தால் கட்டணம் இல்லாமல் ஓசியில் செய்யலாம். ஆனால், இது தொலைபேசி கம்பெனியை ஏமாற்றும் தில்லாலங்கடி வேலை. ஸ்டாபும் வாஸாம் இணைந்து பல்லு பாக்ஸ் கருவியைச் செய்தார் கள் போட்டியாளர்களின் பொருட்களைவிட்டுத் தரம் வாய்ந்ததாக இது

இருந்தது. தயாரிப்புச் செலவு 40 டாலர். ஸ்ஹவ் நிர்ணயித்த விலை 150 டாலர்!

வாளின் கல்லூரி ஹாஸ்டலில், அனா அன்றயாகப் போய் ஸ்ஹவ் வியாபாரம் செய்தார். பொருளின் தரம், ஸ்ஹவின் வாய்ச் சாலகம் நாறு ப்ளை பாக்ஸ் உபகரணங்களை விற்றார்கள்.

பின்னாளிலும் ஸ்ஹவ் இந்த மார்க்கெட்டின் யுக்தியைத்தான் கடைப்பிடித்தார். போட்டியாளர்களோடு விலை அடிப்படையில் மோதக்கூடாது: அவர்கள் எட்ட முடியாத தரத்தில், வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை மிஞ்சும் பொருட்களைக் கொடுக்கவேண்டும். விருப்பத்தோடு வாடிக்கையாளர்களை அதிக விலை கொடுக்க வைக்கவேண்டும். குறைந்த விலை, நிறைந்த தரம் என்ற பாதையில் எல்லா கம்பெனிகளும் பயணம் செய்துகொண்டு இருந்தபோது, ஸ்ஹவ் போட்டது புதிய பாதை.

நன்பர்கள் இருவரும் துப்பாக்கி முனையில் சிலரால் பயமுறுத்தப் பட்டார்கள். அதற்குப் பிறகு ப்ளை பாக்ஸை விற்பதற்கு அச்சம் ஏற்பட்டு, பிசினஸை நிறுத்திவிட்டார்கள். ஆனால், வாளின் திறமையும் ஸ்ஹவின் கற்பனையும் அற்புதக் கூட்டணி என்பதை இருவருமே உணர்ந்தனர்.

இந்தக் கால கட்டடத்தில் ஸ்ஹவ் பள்ளிப் படிப்பை முடித்தார். ரீட் கல்லூரியில் சேர்ந்தார். ஸ்ஹவுக்குக் கல்லூரிப் படிப்பு கசந்தது. ‘நான் ஏன் பிறந்தேன்? என் வாழ்க்கையின் அர்த்தம் என்ன?’ எனகிற தத்துவக் கேள்விகள் அவர் மனதை அல்லாட வைத்தன. பதிமுன்று வயதில் சர்ச்சக்குப் போவதை நிறுத்தி, அதற்குப் பிறகு ஆண்டவனையே நினைத்துப் பார்த்திராத ஸ்ஹவ் அப்போது ஆன்மிகத்தில் அடியெடுத்து வைத்தார். செருப்பு, ஷு போடுவதை நிறுத்தினார். எங்கு போனாலும், வெறும் கால்தான்.

ஜென் என்பது புத்த மதத்தின் ஒரு பிரிவு. இதை நிறுவியவர் போதி தர்மர். ஜென் என்னும் வார்த்தை சீன மொழியின் சான் என்னும் சொல்லிலிருந்து வருகிறது. சீன மொழியில் சான் என்றால் தியானம் என்று அர்த்தம். எல்லா மனிதர்களிடமும் ஞானம் பெறும் சக்தி இருக்கிறது. அறியாமையால்தான் நாம் இந்த சக்தியை அறியாமல் இருக்கிறோம். படிப்பால் இந்த அறியாமை அகலாது. அனுபவமும், தியானமுமே அறியாமையை அகற்றி ஞானம் அடைய வைக்கும் வழிகள் என்பது ஜென்னின் மையக் கொள்ளக். இந்தக் கோட்பாடு ஸ்ஹவை ஈர்த்தது. கையில் கிடைத்த எல்லா ஜென் தத்துவப் புத்தகங்களையும் படித்தார் மனதால் புத்த மதத்னைத் தழுவினார்.

ஸ்ரூ இப்போது கையில் எடுத்துக்கொண்ட பழக்கம், சைவ உணவு. வெறும் உணவுப் பழக்கமா அது? புத்த பிட்கக்களும், நம்ம ஊர் முனிவர்களும் கெட்டார்கள். வெறும் காய்கறிகளும், பழங்களும்தான். சில வாரங்கள் வெறும் ஆப்பிளை மட்டுமே சாப்பிட்டிருக்கிறார். உண்ணாவிரதம் இருப்பது ஆரோக்கியத்துக்கு நல்லது என்று படித்தார். காலி வயிற்றுப் படலம் தொடர்ந்தன. ஆப்பிள் மட்டுமே சாப்பிட்டால் தினமும் குளிக்கவேண்டியதில்லை என்று எங்கேயோ படித்தார். எலெக்ட்ரானிக்ஸ் விஷயங்களைத் துருவித் துருவிக் கேள்வி கேட்ட ஸ்ரூ, இந்த சமாசாரங்களை அப்படியே நம்பியதும், அதன்படி நடந்ததும் ஆச்சர்யம்! ஏற்கெனவே ஸ்ரூவுக்கு நண்பர்கள் குறைவு. இப்போது நீண்ட தலைமுடி, வாரம் ஒரு முறைக் குளியல் இருந்த நண்பர்களும் தூர விலகிப் போனார்கள்.

தான் எதைத் தேடுகிறோம் என்று ஸ்ரூவுக்குத் தெரியவில்லை. ஆனால், தான் தேடுவது கிடைக்கவில்லை என்பது தெரிந்தது. எங்கே நிம்மதி, எங்கே நிம்மதி, அங்கே எனக்கோர் இடம் வேண்டும் என்று மனம் தள்ளாடியது. அடுத்ததாக அவர் நங்கூரம் பாய்ச்சியது இந்திய ஆன்மிகக் கொள்கைகளில். அவருக்கு வழிகாட்டி ராபர்ட் என்ற சக மாணவர். இருவரும் அருகில் இருந்த ஹரே கிருஷ்ண கோயிலுக்கு அடிக்கடி போனார்கள். கண்ணன் பாடல்களைச் சுரக்கப் பாடுவார்கள்; ஆடுவார்கள். முக்கியே கிடைத்ததாக நினைத்துக்கொள்வார்கள்.

ஸ்ரூவுக்கு ராபர்ட்டிடம் மதிப்பு வளர்ந்தது. அவரைத் தன் குருவாகவே மதித்தார் ஸ்ரூ போலவே ஒரு பெரிய சிஞ்சய கோஷ்டி ராபர்ட்டின் பின்னால் அலைந்தது. ராபர்ட் இமயமலையில் வசித்த நீர் கரோலி பாபா என்னும் யோகியின் பக்தர். இந்தியா வந்து அந்த யோகியிடம் பயிற்சி பெற்றிருக்கிறார். இந்தப் பயிற்சியில் மெஸ்மெரிஸ்த்தைக் கற்றார் என்று சொல்வார்கள். அவர் ஓர் அறையில் நுழைந்தால், எல்லோரும் தங்களை அறியாமல் அவரைப் பார்ப்பார்கள். அவர் யாரிடம் பேசினாலும், அவர்கள் அம்பேல்.

ராமாயணத்தில் வரும் வாலி, யாரை எதிர்கொண்டாலும் அந்த எதிரியின் பலத்தில் பாதி வாலிக்குக் கிடைத்துவிடுமாம். ஸ்ரூவும் வாலி மாதிரிதான். யாரைச் சந்தித்தாலும், அவர்களிடமிருந்து என்ன கற்றுக்கொள்ளலாம் என்று தேடுவார். புதிய விஷயங்களைக் கற்றுக்கொள்வார்.

பிறரைக் கவர் ந்திமுக்கும் மெஸ்மெரிஸ்க் கலையை ராபர்ட்டிடமிருந்து ஸ்ரூவு கற்றுத் தேர்ச்சி பெற்றிருக்கவேண்டும்

என்று நம்பப்படுகிறது. ரீட் கல்லூரிக்கு வந்தபோது ஸ்ஹவ் பிறரிடம் பேசத் தயங்குவார் பேகம்போது, தன்னம்பிக்கை இல்லாமல் தலையைக் குனிந்தபடி இருப்பார். ராபர்ட்டின் தொடர்பால், இந்தக் குணங்கள் மாறின. சந்திப்பவர்களின் கண்களைப் பார்த்தபடி பேசத் தொடங்கினார். பார்வையும் அவர்கள் மனதை ஊடுருவும் பார்வையானது.

துளைக்கும் கேள்விகள், நடுவே அடிக்கடி மெளனம் - ஸ்ஹவோடு பேகபவர்கள் இனம் புரியாத காந்த சக்தியால் கவரப்பட்டார்கள். இந்தப் பேச்சும், உடல் மொழியும் நடிப்பாக இல்லாமல், இயல்பாக வந்தது. ஆன்மிக நம்பிக்கையும், ராபர்ட்டும் ஏற்படுத்திய மாற்றங்கள் இவை.

ராபர்ட்டை குருவாக, தெய்வத்தின் பிரதிநிதியாக ஸ்ஹவ் மதித்தார். குரு சிஷ்யன் உறவு நெருக்கமானது. ராபர்ட்டின் மாமாவுக்கு இருநூறு ஏக்கர் நிலப் பரப்பில் ஆயிரிள் தோட்டம் இருந்தது. ஸ்ஹவ் சனி, ஞாயிறுகளில் அங்கே போவார். மரங்களைப் பராமரிக்கும் வேனலையை ஸ்ஹவுக்கு ராபார்ட் கொடுத்தார். சக சிஷ்யர்களோடு ஸ்ஹவ் இந்த வேலையை முடிக்கவேண்டும். வேலைக்குக் கூலி ஒன்றும் கிடையாது. ஒசிதான். குருவுக்கு சிஷ்யன் செய்யும் பணிவிடையாக இதை ராபர்ட் செய்ய வைத்தார்.

நாட்கள் ஓட ஓட ஸ்ஹவின் மனதில் பல சந்தேகங்கள் எழுந்தன. ராபர்ட்டின் ஆன்மிகம் போலியானதோ, உலக ககங்களைத் துறந்ததாகக் கூறும் அவர் பணம் தேடி அவைகிறாரோ? ராபர்ட்டிடமிருந்து விலகினார். பின்னாளில் ராபர்ட் ஆன்மிகத்தை விட்டதும், தங்கம், செம்பு வியாபாரத்தில் இறங்கிக் கோடிக் கணக்காகச் சேர்த்ததும், ஸ்ஹவின் இந்தக் கணிப்பு சரி என்று நிருபித்தன.

ஜென் கொள்கை, காய், பழ உணவு, உண்ணாவிரதம், ஹரே கிருஷ்ணா, தியானம், நடுநடுவே கஞ்சா, எஸ்.எஸ்.டி. வாழ்க்கை இப்படி பிரியாக இருந்தால் படிப்புக்கு ஏது நேரம்?

படிப்பு வீண், அனுபவமே சிறந்த ஆசிரியர் என்று ஜென் கொள்கை சொல்கிறது. இதில் முழு நம்பிக்கை, வைத்த ஸ்ஹவ், ஆறு மாதங்களே ஆனவுடன் படிப்பைக் கை கழுவினார் தன்னைப் பெற்ற தாய் ஜோயன் கண்ட கனவுகள், அவரிடம் கொடுத்த வாக்குறுதியைக் காப்பாற்றுவதற்காக ஜாப்ஸ் தம்பதி சொத்தை எல்லாம் அடகு வைத்துக் கல்லூரிக்கு அனுப்பிய தியாகம், எல்லாவற்றையும் ஸ்ஹவ் மறந்தார் அவரைப் பொறுத்தவரை, 'ஒரு தடவை முடிவு பண்ணிட்டேன்னா, என் பேச்சை நானே கேட்க மாட்டேன்'

ஆனால், படிப்பை விட்டதற்கு அவர் சொன்ன காரணம்தான் விசித்திரம். ‘வாழ்க்கையில் என்ன செய்யப்போகிறேன் என்று எனக்குத் தெரியவில்லை. வாழ்க்கைக்கு கல்லூரிப் படிப்பு உதவுவதாகவும் நான் உணரவில்லை. அப்பா, அம்மா கஷ்டப்பட்டுச் சேர்த்த பணத்தை வீணாக்குவானேன் என்று படிப்புக்கு முற்றுப்புள்ளி வைத்தேன்.’

தொடர்ந்த நாட்கள் சோதனை நாட்கள். கையில் கால் காக கிடையாது. நன்பர்களின் அறையில் தரையில் படுத்துத் தூங்கினார். குப்பை பொறுக்கும் பையன்கள்போல் காலி கோகோ கோலா பாட்டில்களைப் பொறுக்கி எடுப்பார். கடையில் 20 பாட்டில்கள் கொடுத்தால் ஒரு டாலர் கிடைக்கும். கையில் காக தேறினால் சாப்பாடு. இல்லாவிட்டால், ஏழு மைல் தொலைவில் இருந்த ஹரே கிருஷ்ண கோயிலுக்கு நடந்துபோவார். அங்கே பிரசாதம் வாங்கிச் சாப்பிடுவார்.

படிப்பை விட்டாலும், காலிகிராபி என்னும் எழுத்துக் கலை வகுப்புக்கு ஸ்டால் போனார் அழகாகவும், நேர்த்தியாகவும் எழுதுதல், அழகான எழுத்து வடிவங்களை உருவாக்குதல் ஆகியவற்றை இங்கே கற்றுக் கொடுப்பார்கள். இந்த வகுப்புக்கு திட்டமெல்லாம் போட்டுக்கொண்டு ஸ்டால் போகவில்லை. ஏதோ தோன்றியது, போனார். அவர் போனதும், கல்லூரி ஃபீஸ் கட்டாத மாணவனை வகுப்பில் ஆசிரியர் அனுமதித்ததும் அவருடைய கர்மவினை. கம்ப்யூட்டர்களை வடிவமைத்தபோது அவற்றின் எழுத்துகளை அழகாக உருவாக்க இந்த காலிகிராஃபி படிப்பு மிகவும் உதவியாக இருந்ததாக ஸ்டால் குறிப்பிட்டார்

அமெரிக்க ஹிப்பி இந்திய சாமியாரானார்!



கல்லறையில் சந்தனப் பேழையில் கோஸ்வரணாக இந்து கிடப்பதில் எனக்கு உடன்பாடு இல்லை. 'அப்பாடா! இன்னிக்கு நல்லதா ஒன்றைப் பண்ணிட்டேம்பா' எற்ற குதாகலத்துடன் படுக்கையில் தூங்கப்போவதையே பெரிதாக நினைக்கிறேன்.

பதினெட்டு மாதங்கள். நன்பர்கள் அறையில் தூங்கி, கையில் காச இருக்கும்போது மட்டுமே சாப்பிட்டு, நினைத்த வகுப்புக்குப் போய், ஸ்ரீவிள் நாட்கள் கடிவாளம் இல்லாத காட்டுக் குதிரைப் பயணம். எத்தனை நாட்கள்தான் பிறர் அறையில் ஒண்டியிருப்பது? வீட்டுக்குத் திரும்பினார். அப்பா, அம்மாவின் பொருளாதாரம் திருப்தியாக இல்லை. தண்டச் சோறு சாப்பிட... ஸ்ரீவுக்கு வெட்கம்மாக இருந்தது.

1970-களில், கலிங்போர்னியா மாநிலத்தில் வீட்டுக்கு வீடு எலெக்ட்ரானிக்ஸ் கம்பெனிகள். அட்டாரி என்னும் வீடியோ கேம்ஸ் கம்பெனி. அவர்களுடைய விளையாட்டுக்கள் மார்க்கெட்டில் சூடு பிடித்துக்கொண்டு இருந்தன அங்கே வேலை பார்ப்பது என்று ஸ்ரீவு முடிவு செய்து, அவர்கள் ஆபீஸ்க்குப் போனார் சீவாத தலை முடி, ஒரு வாரமாகக் குளியல் பார்க்காத உடல், பல வாரங்களாகத் தண்ணீர் பார்க்காத அழுக்கு டிரெஸ். ஆனால், பார்வையில் கூர்மை, முகத்தில் அறிவு, மனதில் திமிரைத் தொடும் தன்னம்பிக்கை. மனிதவளத் துறை இயக்குநரைச் சந்தித்தார்.

“எனக்கு உங்கள் முக்கிய இனஜினீயரைப் பார்க்கவேண்டும்.”

“எதற்காக?”

“எனக்கு இங்கே வேலை வேண்டும்.”

“அவரைப் பார்க்க முடியாது.”

“அவனரைப் பார்க்காமல், இங்கே வேலை வாங்காமல் நான் போக மாட்டேன்.”

காந்திஜி கெட்டார், அப்படி ஒரு சத்தியாக்கிரகம்! மனிதவளத் துறை இயக்குநருக்கு என்ன செய்வதென்று தெரியவில்லை. சீஃப் இனஜினீயருக்கு போன் செய்தார்.

“இங்கே ஹிப்பி மாதிரி ஒரு பையன் வந்திருக்கிறான். வேலை கொடுக்காவிட்டால் போக மாட்டேன் என்று அடம் பிடிக்கிறான். உங்களைச் சந்திக்க வேண்டுமாம். அவனைப் போலீஸில் ஒப்படைக்கக்கூடுமா?”

“வேண்டாம். அவனை என் அறைக்கு அனுப்பு.”

ஸ்மைவின் மெஸ்மெரிஸ் வேண்டியா, எலெக்ட்ரானிக்ஸ் அறிவா, என்ன காரணமோ தெரியவில்லை, சீஃப் இனஜினீயருக்கு ஸ்மைவைப் பிடித்தது. அபாய்ன்டட். கம்பெனியில் ஐம்பது ஊழியர்கள் இருந்தார்கள் விரைவிலேயே நம்ம ஹீரோ பிரச்னைகளை உருவாக்கினார் குளிக்காத, சரியாக டிரெஸ் செய்யாத அழுக்குப் பையனை அவர்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை. இது போதாதென்று, தலைகளாம் பிடித்த ஸ்மைவ், தான் மட்டுமே அதி புத்திசாலி, மதி எல்லோரும் அடி முட்டாள்கள் என்று நடந்துகொண்டார் அவரோடு சேர்ந்து வேலை பார்க்க எல்லோரும் மறுத்தார்கள். சகாக்களோடு இசைந்து வேலை செய்யத் தெரியாதே தவிர, ஆன் வேலையில் படு கில்லாடி. எனவே, அவருடைய அடாவடித்தனங்களை கம்பெனி பொறுத்துக் கொண்டது. அவரை இரவு ஷிஃப்புக்கு மாற்றினார்கள்.

இப்போது மறுபடியும் ஸ்மைவ் மனதில், நான் ஏன் பிறந்தேன், என் வாழ்க்கையின் அர்த்தம் என்ன, என்கிற கேள்விகள் இமயமலைக்குப் போய் ராபர்ட் சந்தித்த நீம் கரோலி பாபாவை சந்திக்க வேண்டும், அவர் மட்டுமே என் கேள்விகளுக்குப் பதில் தருவார் என்கிற எண்ணங்கள்.

தன் நண்பர் ஒருவரோடு டெல்லி வந்து சேர்ந்தார். இந்தியப் பயணம் ஸ்மைவுக்கு விசித்திர அனுபவம். நினைவை, உணர்வுகளைக் கிளறிய, புரிதலின் எல்லைக்கோட்டைத் தொட எவத்த அற்புதங்கள்.

கையில் அதிகம் காசில்லை. எண்ணிச் எண்ணிச் செலவழிக்க வேண்டிய கட்டாயம். ஐந்து நட்சத்திர ஹோட்டலிலா தங்க முடியும்? ஹிப்பிகளின் புகலிடமாக இருந்த ஒரு டப்பா ஹோட்டலில் ரூம் போட்டார். அங்கே குடித்த சுகாதாரமற்ற தண்ணீர் அவர் வயிற்றோடு பலீஞ் சடுகுடு ஆடியது. நிற்கவே நிற்காத வயிற்றுப் போக்கு. ஆப்பிள் பழம் சகல ரோக நிவாரணி என்ற நம்பிக்கையில் உடல் உபாதைகளுக்கு மருந்து சாப்பிடப் பிடிக்கவில்லை. ஆப்பிள் மட்டும் சாப்பிட்டார். நடக்கக்கூட முடியாத தளர்ச்சி வந்தது. எடை, ஒரே வாரத்தில் 64 கிலோவிலிருந்து 55 கிலோவாகக் குறைந்தது.

உடல் கொஞ்சம் தேறியவுடன், நண்பருடன் ‘புனித யாத்திரையைத் தொடர்ந்தார். ஹரிதவார் போனார்கள். அங்கே கும்ப மேளா நடந்துகொண்டு இருந்தது. ஒரு லட்சம் மக்கள் வாழும் அந்த ஊரில் ஒரு கோடி மக்கள் கூடியிருந்தார்கள். நிலூச் சாமியார், போலிச் சாமியார், தாடி வைத்த சாமியார், குடுமி வைத்த சாமியார், சைவச் சாமியார், பினம் தின்னும் சாமியார், ருத்ராட்சம் உருட்டும் சாமியார், கபாலம் ஏந்திய சாமியார், துமிழ்ச் சாமியார், மலையாளச் சாமியார், தெலுங்குச் சாமியார், இந்திச் சாமியார், இந்துச் சாமியார், முஸலிம் சாமியார், கிறிஸ்துவச் சாமியார், இந்தியச் சாமியார், அமெரிக்கன் சாமியார் என வகை வகையாகச் சாமியார்கள். சிலர் ஆண்டவன் நினைப்பில். பலர் போதையின் தினைப்பில். ஆன்மிகப் பாதையே போலிகளின் பாதையே என்று ஸ்ஹவுக்குக் சந்தேகம் வந்தது. மூச்ச முடியது.

விமோசனம் நீம் கரோவி பாபா மட்டுமே என்று உள்ளுணர்வு சொன்னது. ரயில், பஸ் என்று மாறி அவர் ஆஸ்ரமம் இருக்கும் நெண்ணிட்டால் போனார்கள். ஆஸ்ரமம் காலி. பாபா அங்கே இல்லை. ஸ்ஹவ், அந்த ஊரில் ஓர் அறையை வாடகைக்கு எடுத்தார். உள்ளுர்க் குடும்பம் ஒன்று அவருக்கு தினமும் சைவ உணவு சமைத்துக் கொடுத்தது. உடல் நிலை கணிசமாகத் தேறியது. அந்த அறையில் ‘யோசியின் சயசரிதை’ என்ற புத்தகத்தை யாரோ விட்டுவிட்டுப் போயிருந்தார்கள். பரமஹம்ஷி யோகானந்தரின் வாழ்க்கை வரலாறு. (நம்ம குப்பர் ஸ்டார் ரஜினிக்குப் பிடித்த புத்தகங்களில் ஒன்று இது. இந்தப் புத்தகத்தில் வரும் மகா அவதார பாபாஜி, ரஜினியின் குரு) மனப்பாடம் ஆகும் அளவுக்கு ஸ்ஹவ் இந்த நூலைத் திரும்பத் திரும்பப் படித்தார். வருடம் ஒரு தரமாவது படித்து, தொடர்ந்து வாழ்நாள் முழுவதும் அவர் இந்தப் புத்தகத்தைப் படித்து வந்தார்.

பார்க்கும் இடமெல்லாம் சாமியார்கள். படிக்கும் விஷயமெல்லாம் யோசிகள் வாழ்க்கை. ஸ்ஹவ் காவி உடைக்கு மாறினார். நீண்ட ஜூடா முடி, காவி உடை, போதைக் கணகள், அவற்றில் தனி ஒளி. அவரே தீட்சை வாங்கின சாமியார் மாதிரி இருந்தார்.

ஒரு நாள் மலை அடிவாரத்தில் ஒரு சாமியார் மதப் பிரசங்கம் செய்துகொண்டு இருந்தார் பிரசங்கம் இந்தியில். பேச்சு புரியாவிட்டால் என்ன? வேறு வெலை வெட்டி கிடையாதே. பொழுதுபோக்குவதற்காக கூட்டத்தில் போய் உட்கார்ந்தார் ஸ்ஹவ்.

“ஏய், இங்கே வா.”

சாமியாரின் விரல் ஸ்ஹவைச் சுட்டிக் காட்டியது. அவர் கூப்பிடுவது நிச்சயம் தானாக இருக்காது என்று நினைத்த ஸ்ஹவ் சுற்றுமுற்றும் பார்த்தார். சாமியார் ஓடி வந்தார். ஸ்ஹவின் அருகில் வந்தார். ஹஹஹா... என்று அமானுஷ்யமாகச் சிரித்தார்.

“அப்பனே, நீ ஒரு குழந்தை.”

சாமியார் ஸ்ஹவின் கையை இறுக்கமாகப் பிடித்தார். தரதரவென இழுத்துக்கொண்டு போனார். மந்திரித்துவிட்ட ஆடுபோல், மறுப்போ தயக்கமோ காட்டாமல் ஸ்ஹவ் அவரோடு நடந்தார். இருவரும் போன இடம் மலை உச்சி. சாமியார் தன் இடுப்பிலிருந்து கத்தியை எடுத்தார். தன்னைச் ‘சதக்’ பண்ணிவிடுவாரோ என்று ஒரு நிமிடப் பயம். ஆனால், சாமியார் முகத்தில் ஜோலித்த சாந்தம் பயத்தைப் பறக்க வைத்தது.

ஸ்ஹவின் நீண்ட, சிடுக்கான தலையில் சாமியார் தண்ணீர் தெளித்தார். இது என்ன ஞான ஸ்நானமா? தலையிரைச் சரக் சரக்கென்று வெட்டினார் அடுத்தாக, அவர் தலையைக் கத்தியால் மழுங்கச் சிரைத்தார் இப்போது மறுபடியும் ஹஹஹா.

“அப்பனே, போய் வா.”

மந்திரிக்கப்பட்ட ஆடு தன் அறைக்குத் திரும்பியது.

ஸ்ஹவ் இந்தியா வந்து ஏழு மாதங்களாகிவிட்டன. நீம் கரோவி பாபாவைப் பார்ப்பதுதான் பயணத்தின் இலக்கு. அது நிறைவேறவில்லை. ஆனால், ‘வந்த வேலை முடிந்துவிட்டது. இனி உன் அப்பா, அம்மாவிடம் போ’ என்று உள்ளுணர்வு ஆணையிட்டது.

பாபாவைப் பார்க்காவிட்டாலும், ஸ்ஹவ் மனதில் இனம் காண முடியாத திருப்தி. இந்தியப் பயணம் அவர் மனதில் நிரந்தரப் பாதிப்பை ஏற்படுத்தியது. அவர், “அமெரிக்காவில் நாம் அறிவைப்

பயன்படுத்துகிறோம். இந்தியக் கிராமங்களில் அறிவைவிட உள்ளுணர்வைப் பயன்படுத்துகிறார்கள். உலகத்தின் மற்ற எல்லா மக்களையும்விட இந்தியர்களிடம் மட்டுமே உள்ளுணர்வு வளர்ச்சியடைந்திருக்கிறது. என்னைப் பொறுத்தவரை அறிவைவிட சக்தி கொண்டது உள்ளுணர்வுதான். நான் அறிவைவிட உள்ளுணர்வை நம்பத் தொடங்கினேன்” என்றார்.

ஸ்ரீவ் அமெரிக்கா திரும்பினார். விமான நிலையத்துக்கு அம்மாவும், அப்பாவும் வந்திருந்தார்கள். தலையில் மொட்டை, உடலில் காவிச் சட்டை. ஐந்து முறை மகனைக் கடந்து போனார்கள். அவர்களால் மகனைப் புது வேஷத்தில் அடையாளம் கண்டுகொள்ள முடியவில்லை. நீண்ட கூந்தலோடு போனவன் காவி உடை மொட்டைச் சாமியாராக வருவான் என்று அவர்களுக்கு எப்படித் தெரியும்?



ஆுப்பிள் காய்த்தது!

உலகத்திலேயே பெரியதைச் செய்வது எங்கள் இலக்கு அல்ல. உலகிலேயே அருமையானதைச் செய்வதுதான் எங்கள் இலக்கு.

ஸ்டால், அட்டாரி வேலைக்குப் போகத் தொடக்கினார். அதே இரவு விள்ப்பத்தான். ஒரே ஒரு மாற்றம். இப்போது காவி உடனடியில், காலில் செருப்புப் போடாமல். ஸ்டால் இப்படி உலகம் சுற்றும் வாலிப்பாக இருந்தபோது, வாஸ் படிப்பை முடித்துவிட்டு, அன்றைய முன்னணி எலெக்ட்ரானிக்ஸ் நிறுவனமான ஹால்ட் பேக்கர்ட் கம்பெனியில் வேலைக்குச் சேர்ந்திருந்தார் பகலில் வேலை செய்துவிட்டு, இரவில் வாஸ், அட்டாரிக்கு வருவார். ஸ்டாலோடு நேரம் செலவிடுவார். இருவரும் சேர்ந்து அட்டாரிக்கு ஒரு விளையாட்டைடும் வடிவமைத்துக் கொடுத்தார்கள்.

வாழ்க்கையில் என்ன செய்யவேண்டும் என்ற குழப்பம் ஸ்டால் குத் தொடர்ந்தன. அவருக்கு மட்டுமல்ல, அன்றைய அமெரிக்காவில், குறிப்பாக கலிங்போர்னியா மாநிலத்தில் இளைஞர்களும் இளைஞர்களும் அந்த மன நிலையில்தான் இருந்தார்கள். அன்றைய சமுதாயப் பின்புலம் அப்படி.

சிலிக்கன் என்பது ஒரு வேதியியல் பொருள். எலெக்ட்ரானிக்ஸ் தொழிலின் உயிர்நாடி

சிலிக்கன்தான். கம்ப்யூட்டர் 'சிப்பின் மூலப்பொருள் சிலிக்கன். மத்திய கலிங்போர்னியாவில் ஸான் ஹோஸே, சான்டா கிளாரா பள்ளத்தாக்குகளில்தான் முதன்முதலாக எலெக்ட்ரானிக்ஸ் தொழிற்சாலைகள் வந்தன. டான் ஹோஃப்னர் என்ற நிருபர் எலெக்ட்ரானிக் நியூஸ் என்ற பத்திரிகையில் இந்தப் பள்ளத்தாக்குகளைச் செல்லமாக சிலிக்கன் பள்ளத்தாக்கு என்று குறிப்பிட்டார். அந்தப் பெயர் நிலைத்துவிட்டது.

எலெக்ட்ரானிக்ஸ் தொழில் ஆரம்பிக்க அதிக மூலதனம் வேண்டாம், பிரமாண்டத் தொழிற்சாலைகள் வேண்டாம், ஆயிரக்கணக்கான வேலையாட்கள் வேண்டாம். மூளைதான் தேவை. எனவே, ஏராளமான இளைஞர்கள் தங்கள் வீடுகளில், கார் ஷெட்களில் கம்பெனிகள் தொடங்கினார்கள். இளைஞர்களின் பொருளாதார கதந்திரச் சின்னமாக கலிங்போர்னியா ஆனது. அமெரிக்காவின் இன்றைய, முதல் தலைமுறைத் தொழில் அதிபர்கள் பலர் மூளைத்துத் துளிர்விட்டது இங்கேதான்.

1960, 1970 கால கட்டத்தில் ஹிப்பி இயக்கம் அமெரிக்காவில் தொடங்கி, உலகம் முழுவதும் பரவியது. இது 15 முதல் 25 வரையிலான இளைஞர்களின் இயக்கம். சமுதாயத்தின் மேல் தங்களுக்கு இருந்த கோபத்தை இளைய தலைமுறை வெளிப்படுத்தும் வடிகாலாக இது இருந்தது. அமெரிக்க அரக வியட்நாம் மீது போர் தொடுத்தா? கல்லூரி மாணவர்கள் அதற்கு எதிராக ஆர்ப்பாட்டம் நடத்தினார்கள். ஆண்கள் தலைமுடியை அடிக்கடி வெட்ட வேண்டும் என்று பழக்கமா? இவர்கள் நீண்ட கூந்தல் வளர்த்தார்கள். தினமும் குளிக்க வேண்டும், கத்தமான ஆடைகள் அணியவேண்டும் என்று முத்தவர்கள் சொல்கிறார்களா? குளிக்கவே குளிக்காதே. போட்ட ஜீன்ஸைக் கழற்றவே கழற்றாதே. போதை மருந்து உடலுக்குக் கெடுதல் என்று பெரியவர்கள் சொல்கிறார்களா? கஞ்சா, எல்.எஸ்.டி. ஆகியவற்றை அனுபவி.

இந்த இளைஞர்களின் எதிர்ப்பு வழிகள் பல. ஆனால், கொள்கை ஒன்றே ஒன்றுதான். சமுதாயம் எதைச் சரியென்று சொல்கிறதோ, அதைச் செய்யாதே. எதையாவது செய்யக்கூடாது என்று எல்லோரும் சொல்கிறார்களா, அதைக் கட்டாயுமாகச் செய். இந்த ஹிப்பி இயக்கத்தின் தாரக மந்திரம் - தனிமனித கதந்திரம். ஸ்லைம் ஹிப்பியாகத்தான் வாழ்ந்தார்.

சமுதாயத்தின் பல நியதிகளை, பழக்கவழக்கங்களை ஹிப்பிகளால் உடைக்க முடியவில்லை. இந்த நிலங்களை இவர்களால் ஏற்றுக்கொள்ள முடியவில்லை. கற்பணையில் புகலிடம் தேடினார்கள். புகலிடம் தேடிய இவர்களுடைய தப்புதல் முயற்சிக்கு அடைக்கலம் அளித்தது போதை மருந்து.

கம்ப்யூட்டர்களை ஹிப்பிகளும், ஹிப்பி மனப்பான்மை கொண்டவர்களும் எதிர்த்தார்கள். ஏனென்றால், பிரமாண்ட கம்ப்யூட்டர்களைப் பெரிய கம்பெனிகள் மட்டுமே பயன்படுத்தின. தனி மனிதர்களின் வாழ்க்கையைப் பெரிய கம்பெனிகள் அடக்கி ஆண்ட எதேச்சாதிகாரத்தின் அடையாளமாக கம்ப்யூட்டர் இருந்தது.

இந்தக் கண்ணோட்டத்தில் மாபெரும் புரட்சியைக் கொண்டு வந்தது 1975-ம் ஆண்டு ஜனவரி மாதம். ஆலடேர் (Altair) என்னும் கம்பெனி அறிமுகம் செய்த தனி மனித பர்சனல் கம்ப்யூட்டர் கிட், பாப்புலர் மெக்கானிக்ஸ் என்னும் பத்திரிகையின் அட்டைப்படமாக வந்தது. அதாவது, கம்ப்யூட்டர் செய்யத் தேவையான பாகங்களின் தொகுப்பு.

ஸ்மீவ் சிறுவனாக இருந்தபோது பாகங்களை இணைத்து ரேடியோ, தொலைக்காட்சிப் பெட்டிகளைச் செய்தது போல, ஆலடேரின் பாகங்களை இணைத்தால், குட்டி கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கலாம்.

சுக்தி வாய்ந்த கருவி கம்ப்யூட்டர் என்பதை இளைய தலைமுறை உணர்ந்திருந்தது. தாங்கள் தேடி அலையும் தனிமனித கதந்திரத்தை அடைய பர்சனல் கம்ப்யூட்டர் பலமான ஆயுதமாக இருக்கும் என்று இளைஞர்களுக்குத் தோன்றியது.

எலெக்ட்ரானிக்ஸில் ஈடுபாடு கொண்டவர்கள் ஹோம்ப்ரூ கம்ப்யூட்டர் கிளப் என் ஓர் அமைப்பை ஏற்படுத்தியிருந்தார்கள். இவர்கள் நடத்திய கூட்டத்தில் ஆலடேரின் கிட் காட்டப்பட்டது. வாஸ் அந்தக் கூட்டத்துக்குப் போயிருந்தார் ஆலடேர் கிட் கம்ப்யூட்டர்களில் ஸ்விட்சுகள் மூலமாக கம்ப்யூட்டரை இயக்கவேண்டும். வாஸ், கிட்டில் சில மாற்றங்கள் செய்தார். இன்று உள்ளதுபோல் கீ போர்டும், ஸ்கர்னூம் கொண்ட கம்ப்யூட்டரைத் தயாரித்தார். அதை ஒரு மரப் பலகையின்மேல் வைத்தார். கம்ப்யூட்டரின் செயலைப் பார்த்த ஹோம்ப்ரூ நண்பர்கள் அசந்து போனார்கள்.

கம்ப்யூட்டரை ஸ்மீவ் பார்த்தார் தனிமனித கதந்திரத்தை அடையவும், உலகத்தையே மாற்றவும் சுக்தி கொண்ட ஆயுதமாகப் பர்சனல் கம்ப்யூட்டர் இருக்கும் என்று அவருடைய உள்ளுணர்வு சொன்னது. அட்டாரியில் வேலைக்குச் சேர்ந்தபின், ஜென், ஹரே கிருஷ்ணா ஆன்மிக ஈடுபாடுகளைத் தாண்டி ஸ்மீவின் கனவுகள் விரிந்துகொண்டு இருந்தன. ஹென்றி ஃபோர்ட், தாமஸ் ஆல்வா எட்சன் ஆகியோரின் சாதனைகள் அவரைக் கவர்ந்தன. அவர்களைப் போல் பிசினஸில் வெற்றிக்கொடி நாட்ட மனம் துடித்தது.

ஸ்ஹவின் இளமை நாட்களில் ராக் இசையை உச்சத்துக்கு எடுத்துச் சென்றது பீட்டில்ஸ் இசைக் குழு அமெரிக்க இளைய தலைமுறைக்கு இவர்கள் வழிகாட்டிகள். ஸ்ஹவ் இவர்களின் பரம ரசிகர்.

'நீங்கள் தனியாகக் கணவு கண்டால் அது வெறும் கணவு. இன்னொருவரோடு சேர்ந்து கணவு கண்டால் அது நிஜம்' பீட்டில்ஸ் குழுவின் கவிஞரும், பாடகருமான ஜான் லெனனின் பாடல் இது. இந்த வார்த்தைகளில் ஸ்ஹவுக்கு முழு நம்பிக்கை. அவர் மனதில் உள்ளுணர்வு பிசினஸ் திட்டத்தை வரைபடமாக்கி விட்டது. பர்சனஸ் கம்ப்யூட்டர் துறையில் இறங்கவேண்டும். வாஸின் அறிவியல் திறமையையும், தன் உள்ளுணர்வையும் சேர்த்தால் வெற்றி நிச்சயம்.

ஒரே ஒரு பிரச்னைதான். வாஸாக்கு ஸ்ஹவ் மாதிரி பிசினஸ் கணவுகளே கிடையாது. அவருக்குச் சின்னச் சின்ன ஆசை, சிறகடிக்கும் ஆசைதான். ராக் இசைக் கச்சேரி நடத்தவேண்டும், ஆரம்பப் பள்ளி ஆசிரியராகவேண்டும்.

ஸ்ஹவின் வற்புறுத்தலால், அவரோடு சேர்ந்து கம்பெனி தொடங்க வாஸ் சம்மதித்தார். கம்பெனி தொடங்கும் ஆசை சரி. பணம் வேண்டுமோ? 1,300 டாலர் மூலதனம் தேவைப்பட்டது. அந்த நாட்களிலேயே இது பெரிய தொகை அல்ல. ஆனால், ஸ்ஹவும் வாஸாம் அமெரிக்கக் கோழிஸ்வரர் ராக்ளிபெல்லர் மகன்கள் இல்லையே? குடும்பப் பொருளாதாரம் நடுத்தரத்துக்கும் கொஞ்சம் கிழே. ஸ்ஹவின் அப்பா பழைய கார் வியாபாரி அல்லவா? ஆதலால் மகனுக்கு ஒரு பழைய கார் கொடுத்திருந்தார். வாஸிடம் பொக்கிஷ்மாக ஒரு கால்குவேட்டர் இருந்தது. நண்பர்கள் இருவரும் 'சொத்து'களை விற்றார்கள். பணம் ரெடி.

கம்பெனிக்குப் பெயர் வைக்க வேண்டுமோ? என்ன பெயர் வைக்கலாம்? வாஸ் இந்தப் பொறுப்பை ஸ்ஹவிடமே விட்டுவிட்டார். ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர் கம்பெனி என்று ஸ்ஹவ் பெயர் குட்டினார். என்ன காரணம்?

'ராபர்ட்டின் ஆப்பிள் தோட்டத்திலிருந்து நான் அப்போதுதான் வந்திருந்தேன்', 'நான் ஆப்பிள் மட்டுமே சாப்பிட்டுக்கொண்டு இருந்த நாட்கள் அவை' என்று ஸ்ஹவ் பல பெயர்க் காரணங்கள் சொன்னார். பீட்டில்ஸ் இசைக் குழு தன் இசைத்தட்டுக்களை ஆப்பிள் ரெக்கார்ட்ஸ் என்ற பெயரில் வெளியிட்டுக்கொண்டு இருந்தது. பீட்டில்ஸின் பரம ரசிகரான ஸ்ஹவ் அந்தப் பாதிப்பில் ஆப்பிள் என்ற பெயர் வைத்தார் என்று சிலர் சொல்கிறார்கள்.

முட்டாள்கள் தினமான 1976, ஏப்ரல், 1-ம் தேதி ஸ்லீவ் வீட்டுக் காரேஜில் ஆப்பிள் கம்பியூட்டர் கம்பெனி தொடங்கப்பட்டது. இருவருக்கும் நண்பரான், அட்டாரி கம்பெனியில் வேலை பார்த்த ராபர்ட் வெய்ன், நூறு டாலர் மூலதனம் போட்டார். ஸ்லீவ், வாஸ் இருவருக்கும் 45 சதவிகித உரிமை, வெய்னுக்கு 10 சதவிகிதம் என்று ஒப்பந்தம் போடப்பட்டது.

ஸ்லீவ், வாஸ் இருவரும் பிசினஸைக்குப் புதுச். வெய்ன் ஆப்பிளுக்கு முன்பாக ஒரு சொந்த கம்பெனி நடத்தியவர். குடுபோட்டுக்கொண்டவர் ஆப்பிள் தொடங்கிய இரண்டே வாரங்களில், கம்பெனி திவாலாகிவிடுமோ, தன் நூறு டாலர் அம்போவாகிவிடுமோ என்று அவருக்கு பயமாகிவிட்டது. விலகிக்கொண்டார் அவர் மட்டும் தொடர்ந்திருந்தால், அவருடைய நூறு டாலர் மூலதனம் 2010-ல் 260 கோடி டாலராகப் பெருகியிருக்கும். அவர் இன்றும் வாடகை வீட்டில்தான் வசிக்கிறார். ஸ்லீவைக் கேட்டால் ஒருவேளை, “அது ராபர்ட்டின் கர்ம வினை. ஆண்டவன் ஒவ்வோர் அரிசியிலும் சாப்பிடுபவர் பெயரை எழுதி வைத்திருக்கிறான்”-என்று சொல்லியிருப்பார்.

வாஸ் செய்த முதல் கம்பியூட்டருக்கு ஆப்பிள் 1 என்ற பெயர் வைத்தார் ஸ்லீவ். கணினியின் வெள் ளோட்டத்தைப் பார்த்தவர்களுள் ஒருவர் ஹோம்ப்ளூ கம்பியூட்டர் கிளப்பிள் அங்கத்தினரான பால் டெரல். பைட் ஷாப் (Byte Shop) என்னும் எலெக்ட்ரானிக்ஸ் கடையைத் தொடங்கியிருந்தார் மூன்று கிளைகள் இருந்தன. அமெரிக்கா முழுவதும் கிளைகள் திறக்கும் வானளாவிய ஆசை. தன் களவை நனவாக்க எந்தப் பொருளை விற்கலாம் என்று தேடிக்கொண்டு இருந்தார்.

இவரைவிட வட்டு கஸ்டமர் வேறு எங்கே கிடைப்பார்? ஸ்லீவ் அவரை சந்தித்தார் ஆப்பிள் 1 கம்பியூட்டரின் செயல் டெரலைக் கவர்ந்தது.

“ஒகே ஸ்லீவ்! விலை என்னவென்று சொல்லு.”

“எத்தனை கம்பியூட்டர்களுக்கு ஆர்டர் கொடுப்பீர்கள்?”

“விலை படிந்துவந்தால் ஜம்பது கம்பியூட்டர் கள் வாங்கிக்கொள்கிறேன்.”

ஒரு கம்பியூட்டரின் மொத்தத் தயாரிப்புச் செலவு 220 டாலர். மார்க்கெட்டில் புதிதாக நுழையும் கம்பெனிகள் என்ன செய்வார்கள்? லாபத்தைக் குறைவாக வைத்துக்கொள்வார்கள். அப்போதுதான், கஸ்டமர்களைத் தங்கள் வசம் இழுக்க முடியும் என்பது எல்லோரும் கடைப்பிடிக்கும் மார்க்கெட்டிங் கொள்கை. அதுவும் புதிய கம்பெனி, துக்கனுண்டு கம்பெனி தங்கள் லாபத்தை

மிகக் குறைவாகத்தான் வைத்துக்கொள்வார்கள். அதிக லாபம் பார்த்தால், பெரிய கம்பெனிகள் போட்டிக்கு வருவார்கள், அந்த யானைகள் தங்களை நக்கிவிடும் என்று ஏறும்புகளுக்கு நியாயமான பயம் இருக்கும்.

ஸ்ரீவீராரண ஆளில்லையே? பயமா, அவருக்கா!

“பால், நீ எனக்கு கஸ்டமர் மட்டுமல்ல, நண்பன். எனவே, பேரம் பேச வேண்டாம். நீ ஐம்பது கம்பியூட்டர்களுக்கு ஆர்டர் கொடுத்தால், எங்கள் விலை கம்பியூட்டர் ஒன்றுக்கு 500 டாலர். அப்புறம் இன்னொரு வாக்குறுதி தருகிறேன். வேறு எல்லாக் கடைகளுக்கும் இதைவிட அதிக விலைக்குத்தான் ஆப்பிள் 1 சப்ளை செய்வேன்.”

1,300 டாலர் முதலீட்டுக் கார் ஷெட் கம்பெனிக்கு 25 ஆயிரம் டாலர் ஆர்டர் வாங்கிய ஸ்ரீவீர மார்க்கெட்டிங் கில்லாடி என்று நிருபித்த முதல் சம்பவம்!

50 கம்பியூட்டர்கள் தயாரிக்க பாகங்கள் வாங்க வேண்டுமோ? அதற்குப் பணம்? பாகங்கள் விற்கும் கடைக்குப் போனார். பால் டெரல் கொடுத்திருக்கும் ஆர்டரைக் காட்டினார்.

“50 கம்பியூட்டர்களுக்கான எல்லா பாகங்களையும் உங்களிடம் வாங்குகிறேன். ஒரே ஒரு கண்டிஷன், பணம் முப்பது நாட்களில் தருவோம்.”

கடைக்காரருக்கு இது பெரிய ஆர்டர். சம்மதித்தார். பாகங்கள் ஸ்ரீவின் வீட்டுக்கு வந்துவிட்டன. இவற்றை அசம்பிள் செய்யத் தொழிலாளிகள் வேண்டுமோ? ஸ்ரீவிடம் எல்லாப் பிரச்சனைகளுக்கும் பதில் தயார். நண்பர் டான் கொட்கே, அவர் கேர்ல் ஃப்ரண்ட், ஸ்ரீவின் தங்கை பேட்டி. ஆகியோரைத் துணைக்கு அழைத்தார். அவர்கள் செய்து முடிக்கும் ஒவ்வொரு கம்பியூட்டருக்கும் ஒரு டாலர் கூலி. கடனில் பாகங்கள் வாங்கி, சல்லிக் ரேட்டில் சம்பளம் கொடுத்து, ஒரே மாதத்தில் பால் டெரலிடம் 25 ஆயிரம் டாலர் வகுவித்த ஸ்ரீவீர, நடத்தியது கடன் வாங்கிக் கல்யாணம்! 1,300 டாலர் முதலீட்டில், ஒரே மாதத்தில் நிகர லாபம் 13,950 டாலர்.

பால் டெரல் கடையில் ஆப்பிள் 1 கம்பியூட்டருக்குக் கிடைத்த வருவேற்றபைப் பார்த்த ஸ்ரீவீர் மற்றுக் கடைகளிலும் முயற்சி செய்தார். தான் டெரலுக்கு வாக்குக் கொடுத்தபடியே, அவர்களுக்கு அதிக விலை. இந்த விலை 666.66 டாலர். ஏன் இந்த பாட்டா ஷ்டி விலை? ஸ்ரீவீரத்தான் கேட்கவேண்டும். 221 டாலர் கம்பியூட்டருக்கு 445.66 டாலர் லாபம். கொள்ளை லாபம். நூறு கம்பியூட்டர்கள் விற்றன. ஆப்பிள் கம்பெனியின் கல்லாவில் உபரி கமார் 44 ஆயிரம் டாலர் குவிந்தது.



அள்ளித் தந்த இரண்டாவது ஆப்பிள்

புதிய கண்டுபிடிப்பு என்பது சிலவற்றை இணைப்பது. அவ்வளவே! கண்டுபிடித்தவர்களை, 'எப்படிக் கண்டுபிடித்தார்கள்?' என்று கேட்டால் கொஞ்சம் குற்ற உணர்வுகளோவார்கள். அவர்கள் எதையும் கண்டுபிடிக்கவில்லை; இருப்பதில் எதையோ அவர்கள் பார்த்தார்கள்!

ஆப்பிள் 1 மாடல் வகுல் ராஜாவானவுடன் ஸ்டைன் சிந்தனை எல்லாம், அடுத்த மாடல், ஆப்பிள் 2 மாடலைப் பற்றியே. ஆப்பிள் 1 முழுக்க முழுக்க வாஸின் படைப்பு. அதில் ஸ்டைன் பங்கேற்பு இல்லை. முதல் தயாரிப்பை கம்பியூட்டர் ரகிகர்கள் மட்டுமேவாங்கினார்கள். பார்யர் வாடிக்கையாளர்களும் ஆப்பிள் கம்பியூட்டரை வாங்க வேண்டுமானால், அது பயன்படுத்த எளிதாக இருக்க வேண்டும், பார்வைக்கு அழகாக இருக்க வேண்டும் என்பது ஸ்டைன் அசைக்க முடியாத நம்பிக்கை.

தொழில்நுட்பத்தை வாஸ் கவனித்துக்கொண்டார். அதுவரை இருந்த கம்பியூட்டர் திரையில் கறுப்பு, வெள்ளை நிறங்களை மட்டுமே காட்ட முடியும். கிராஃபிக்ஸ் கிடையாது. வண்ணத் திரையையும், கிராஃபிக்ஸையும்கொண்டுவந்தது ஆப்பிள் 2. பேசிக் என்னும் கம்பியூட்டர் அடிப்படை மொழி மட்டுமே தெரிந்த அனைவருமே பயன்படுத்தும்படியாக உருவாக்கப்பட்டிருந்தது.

ஆப்பிள் 1 கம்பியூட்டர் மரப் பலகையின் மேல் வைக்கப்பட்டிருந்தது அடுத்த மாடலில்

கம்பியுட்டரைத் திறந்தபடி வைக்கக் கூடாது, 'கேளிங்'கில் வைக்க வேண்டும் என்று ஸ்ஹல் முடிவு செய்தார். கேளிங்கை மரத்தால் செய்தால் பார்க்கக் கவர்ச்சியாக இருக்காதே. வேறு என்ன செய்யலாம்? ஆல்டேர் கம்பெனி இப்போது பர்சனல் கம்பியுட்டர் உருவாக்கியிருந்தார்கள். அவர்களின் கேளிங் உலோகத்தால் செய்யப்பட்டிருந்தது. பொருட்காட்சியில் அந்த மாடலை ஸ்ஹல் பார்த்தார். பார்ப்போரைக் கவரும் சக்தி அதில் இல்லை என்று கணித்தார்.

'கொக்குக்கு ஒன்றேதான் குறி' கேளிங்கை மாற்ற வேண்டும் என்று மனதில் தோன்றியவுடன், கேளிங் தயாரிக்க எந்தப் பொருளைப் பயன்படுத்தலாம் என்று 24x7 தேடல். ஒரு நாள் சூப்பர் மார்க்கெட் போனார் மிகஸி போன்ற அடுக்களை எந்திரங்கள் கண்ணேயும் கருத்தையும் இழுத்தன. வாவ! கேள்வி பிறந்தது அன்று, பதில் கிடைத்தது இன்று. பிளாஸ்டிக்! ஆப்பிள் 2 கம்பியுட்டரின் கேளிங் பிளாஸ்டிக்கில்தான்.

ஸ்ஹல்வுக்கு எல்லா வேலைகளுக்கும் நம்பர் ஒன் ஆங்கானே வேண்டும். கலிங்போர்னியா மாநிலத்தில் புகழ் பெற்ற இரண்டு பிளாஸ்டிக் வடிவமைப்பாளர்களைத் தொடர்புகொண்டார். அவர்கள் ஸ்ஹலைச் சந்திக்கவே மறுத்துவிட்டார்கள். அதற்கும் வலுவான காரணம் உண்டு.

பிளாஸ்டிக் கேளிங் செய்வது குபேரத்தனமான வேலை. இந்தத் தயாரிப்பில் மூன்று படி நிலைகள் உண்டு. முதலில் வடிவமைக்க வேண்டும். இரண்டாவதாக இந்த வடிவமைப்பை வார்ப்பாக மாற்ற வேண்டும். இதற்கு ஆகும் செலவு சுமார் ஒரு லட்சம் டாலர். கடைசியாக, வார்ப்பைப் பயன்படுத்தி கேளிங் தயாரிக்க வேண்டும். இதற்கு இன்னும் ஒரு லட்சம் டாலர் செலவு. ஆகவே, பிளாஸ்டிக் கேளிங் செய்ய ஆகும் மொத்தச் செலவு 2 லட்சம் டாலர். தயாரிக்கும் கருவி மிகஸி போல் லட்சக்கணக்காக விற்பனையானால்தான் இந்தச் செலவை மீட்க முடியும்.

அன்று யாருக்குமே தெரியாத குட்டி கம்பெனி ஆப்பிள். தயாரிப்பதோ கம்பியுட்டர். மிஞ்சி மிஞ்சிப் போனால் ஆயிரம் கம்பியுட்டர்களை விற்கலாம். 22 வயதுப் பையன். பிசினஸின் அரிச்சுவடியே தெரியாத இளம் கண்று. இவனைச் சந்தித்து நம் நேரத்தை வீண்டிப்பானேன் என்று அந்தப் பிரபல பிளாஸ்டிக் வடிவமைப்பாளர்கள் நினைத்திருப்பார்கள் அன்றைய சூழ்நிலையில் அவர்கள் நினைத்தது சரிதான். அந்த மேனதகள் ஒரே ஒரு விஷயத்தில் தப்புக் கணக்குப் போட்டுவிட்டார்கள். அவர்களைப் பார்க்க வந்தவன் தனவையை மொட்டை

அடித்திருக்கலாம், காவி உடை அணிந்திருக்கலாம், காலில் செருப்பு அணியாமல் வந்திருக்கலாம். ஆனால், வரப்போகும் கம்பியூட்டர் யுகத்தை உருவாக்கப்போகும் பிரம்மாவே அவன்தான் என்பது அவர்களுக்கு அப்போது தெரியாது.

யாரோ தன்னைப் பார்க்க மறுத்தார்கள் என்பதற்காகக் கணவைக்கைகழுவமுடியுமா? நம்ம ஆள்தான் விடாக்கண்டனாக்கே? தன் தேடலைத் தொடர்ந்தார். ஓலைட் பேக்கர்ட் நிறுவனத்தில் வேலை பார்த்த, வடிவமைப்புக் கிள்லாடியான் மாணோக் என்பவர் அப்போதுதான் பதவி விலகியிருந்தார் ஸ்டல் அவரைத் தொடர்புகொண்டார். மாணோக் அழகான வடிவமைப்பை உருவாக்கிக் கொடுத்தார். தன் டிசைனை ஸ்டல் பயன்படுத்துவார் என்ற நம்பிக்கை அவருக்கும் இல்லை. பின் ஏன் வடிவமைத்துக் கொடுத்தார்? வேலையை அப்போதுதான் விட்டிருந்த அவருக்குப் பணம் தேவைப்பட்டது. கையில் காச, வாயில் தோசை என்றபடி வேலைக்குக் கூலியாக ஸ்டல் 1,500 டாலர் கொடுத்தார். ஸ்டல் அந்த டிசைனைப் பயன்படுத்தினாலும் பயன்படுத்தாவிட்டாலும் அவருக்கென்ன நஷ்டம்?

அது சரி, 1,300 டாலர் மூலதன கம்பெனியின் பங்குதாரர் 2 லட்சம் டாலரைச் செலவிட எப்படி முடிவெடுத்தார்? அந்தப் பணத்தில் தொழிலுக்குத் தேவையான எந்திரங்கள் வாங்கினால் புரிந்துகொள்ளலாம். தயாரிப்புப் பொருளின் அழகை அதிகமாக்கும் ஒரே காரணத்துக்காக இந்தப் பிரமாண்டத் தொகையை யாருமே செலவிடமாட்டார்கள். ஆப்பிள் 1 மாடலில் 200 கம்பியூட்டர்களை மட்டுமே விற்க முடிந்தது. ஆப்பிள் 2 மாடலில் ஒரு கம்பியூட்டருக்கு 400 டாலர் லாபம் என்று வைத்துக்கொள்ளலாம். பிளாஸ்டிக் கேஸிங் செய்ய ஆகும் 2 லட்சம் டாலர் திரும்பக் கிடைக்கவே, குறைந்த பட்சம் 500 கம்பியூட்டர்கள் விற்க வேண்டும். விற்பனை ஐநூற்றைத் தாண்டினால்தான் லாபமே பார்க்க முடியும். இது நடக்கிற காரியமா? கண்ணேத் திறந்துகொண்டு ஸ்டல் ஏன் இப்படிக் கிணற்றில் குதித்தார்? அவர் என்ன முட்டாளார்?

இல்லை. ஸ்டல் ஒரு தீர்க்கதறிசி. அன்று கம்பியூட்டர் துறையின் முடிகுடா மன்னன் ஐ.பி.எம். அற்றயை அடைக்கும் சைஸில் அன்று கம்பியூட்டர்கள் இருந்தன. பெரிய அலுவலகங்களும், தொழிற் சாலைகளும் மட்டுமே கம்பியூட்டரைப் பயன்படுத்தினார்கள்.

கம்பியூட்டர் சிப் தயாரிக்கும் இன்டெல் கம்பெனி, 1974-ல் 8080 என்னும் புதிய சிப்பைத் தயாரித்தார்கள். இதைப் பயன்படுத்தினால், கம்பியூட்டரின் அளவு சிறியதாகும். சிறிய கம்பியூட்டரைத்

தயாரித்தது ஆல்டேர் கம்பெனி. கம்பியூட்டர் ரசிகர்கள் தங்கள் தயாரிப்பைப் பயன்படுத்துவார்கள் என்று அவர்களும் நினைத்தார்களே தவிர, தனி நபர் உபயோகிக்கும் பர்சனல் கம்பியூட்டராக இந்தக் கருவி மாறும் என்று கணவுகூடக் காணவில்லை. கம்பியூட்டர் ஒவ்வொரு நபரும் உபயோகிக்கும் பொருள்; மனித வாழ்க்கையையே விரைவில் மாற்றும் என்று சரியாகக் கணித்தவர் ஸ்ஹவ் மட்டும்தான்.

ஐ.பி.எம்., ஆல்டேர் ஆகிய கம்பெனிகள் மட்டுமல்ல, எலெக்ட்ரானிக்ஸ் மந்திரவாதி வாஸாம் இதைக் கணிக்கவில்லையே ஏன்? பிசினஸ் உள்ளுணர்வு! இது தொடர்பாக மனோத்துவ மேதைகள் ஏராளமான ஆராய்ச்சிகள் செய்திருக்கிறார்கள். அவர்கள் என்ன சொல்கிறார்கள்?

மனித மனதில் இரண்டு வகை எண்ண ஓட்டங்கள் உண்டு. முதல் எண்ண ஓட்டம் நிம்மதி, அமைதி, ஆகியவற்றைத் தேடுகிறது. சன்டை, சச்சரவு ஆகியவை இந்த வகை எண்ணத்துக்குப் பிடிப்பதில்லை. காலை ஆறு மணிக்கு எழுந்திருக்க வேண்டும், எட்டு மணிக்குக் காலை உணவு, ஒன்பது மணிக்கு ஆபிஸ் பஸ், பத்து மணி முதல் ஒரு மணி வரை செக்கு மாட்டு வேலை, ஒரு மணிக்கு வருஞ்சு, ஐந்து மணி வரை மறுபடி வேலை. வீடு, டின்ஸர், டிவி சீரியல். பத்து மணிக்குத் தூக்கம். இந்த நிகழ்ச்சி நிரவில் சின்ன மாற்றம்கூட வரக் கூடாது.

மற்றோர் எண்ண ஓட்டம் முந்தைய எண்ணத்துக்கு நேர் எதிர். இவர்களுக்கு வித்தியாசம்தான் வாழ்க்கையே. ஒவ்வொரு நாளும் ஒவ்வொரு நேரம் விழிக்க வேண்டும். பத்து மணி முதல் ஐந்து வரை பார்க்கும் வேலை கூடவே கூடாது. மலை ஏற வேண்டும், கடல் அலையில் நீந்த வேண்டும், வெட்டைக்குப் போக வேண்டும். வாழ்க்கை துணிகரச் செயல், தரில் நிறைந்ததாக இருக்க வேண்டும்.

எல்லா மனிதர்களும் மேலே சொன்ன இரண்டு எண்ண ஓட்டங்களின் கலவைகள். முதல் எண்ண ஓட்டம் அதிகமாக இருக்கிறவர் வேலைக்குப் போகிறார். எல்லா நாட்களும் ஒரே மாதிரியான வாழ்க்கை. சந்தோஷமாக இருக்கிறார். வாழ்க்கையில் இவர்கள் ரிஸ்க்கே எடுக்கமாட்டார்கள்.

இரண்டாவது எண்ண ஓட்டம் சிலர் மூளைக் கலவையில் அதிகமாகி விடுகிறது. இவர்கள் வேலைக்குப் போக விரும்புவதில்லை. சச்சின், தோனி போன்ற விளையாட்டு வீரர்கள், கோபுலு, மதன் போன்ற ஓவியர்கள், எழுத்தாளர்கள் ஜெயகாந்தன், பாலகுமாரன், நடிகர்கள் ரஜினி, கமல், இசையமைப்பாளர்கள் இளையராஜா,

ஏ.ஆர்.ரஹ்மான் ஆகியோருக்கு இந்த இரண்டாவது எண்ண ஒட்டம் மூளைக் கலவையில் அதிகமாக இருக்க வேண்டும்.

தொழில் தொடங்க ஆசைப்படுவோரும் இப்படித்தான். இவர்களுக்கும் இரண்டாவது எண்ண ஒட்டம் மூளைக் கலவையில் அதிகமாக இருக்கிறது என்கிறார்கள் மனோத்துவ அறிஞர்கள். இவர்களுக்கு ரிஸ்க் எடுப்பதுதான் வாழ்க்கையே. கண்முடித்தனமாக ரிஸ்க் எடுக்கமாட்டார்கள். ஓவ்வோர் அடியையும் அனந்து வைப்பார்கள். இவர்களுடைய கண்ணோட்டம் புரியாததால், இவர்கள் எடுக்கும் ரிஸ்குகளை முட்டாள்தனம் என்று உலகம் எடை போடும்.

இந்தக் கலவை ஆளுக்கு ஆள் வேறுபடுவதற்கு மரபணு, வளரும் சூழ்நிலை, பெற்றோர், ஆசிரியர், ஆழ் மனதில் பதிய வைக்கும் வாழ்க்கைக் குறிக்கோள் ஆகியவை முக்கியக் காரணங்கள்.

பிறரிடம் வேலை பார்ப்பதும், தானே முதலாளியாகத் துடிப்பதும் இருவித வித்தியாச மனப்போக்குகள். தொழில் தொடங்குபவர்களின் மனப்போக்கு, சிந்தனை எப்படி வித்தியாசமாக இருக்கும்? தொழில் தொடங்குபவர்களை ஆங்கிலத்தில் எண்டர்ப்ரனர் என்று சொல்வார்கள். இதன் அடிப்படை, *entreprendre* என்கிற பிரெஞ்சு மொழிச் சொல். அதற்குப் பொறுப்பு மேற்கொள்வது என்று பொருள்.

சென்னை ஐ.ஐ.டி.-யில் பேராசிரியராக இருக்கும் டாக்டர் சங்கமித்ரா பட்டாச்சார்யா, எண்டர்ப்ரனர் என்னும் வார்த்தை சமஸ்கிருத அண்டர்பிரேரனா என்ற வார்த்தையின் உருமாற்றம் என்கிறார். இதற்கு இயல்பான உந்துதல் என்று பொருள். வருங்காலத்தைக் கற்பனையாக்கிக் காணும் திறமை, செயலாற்றும் திறன், ஊக்கம், தன் கனவில் பிறரைப் பங்கேற்க வைக்கும் பண்பு ஆகியவை இதில் அடங்கும் என்கிறார்.

ஸ்ஹெல் இதுவரை நடந்து வந்த பாதையை உங்கள் மனதில் ஃப்ளாஷ்பேக்காக ஒட்டுங்கள். சந்தேகமே இல்லாமல், அவர் ஒர் அண்டர்பிரேரனா. இதனால்தான் வெறும் கேளிங்குக்காக 2 லட்சம் டாலர் செலவழிக்கும் ரிஸ்க் எடுத்தார்.

இவ்வளவு பெரிய தொகையை எங்கிருந்து புரட்டுவது? இன்னொரு பங்குதாரரைச் சேர்த்துக்கொள்ள முடிவு செய்தார்கள். அவர், மைக் மார்க்குலா. பிரபல சிப் தயாரிப்பாளர்களான இன்டெல்* கம்பெனியில் மார்க்கெட்டிங் துறைத் தலைவராக

* ஏராளமான கம்பியூட்டர்களில் Intel Inside என்று பார்த்திருப்பிரகள். இன்டெல் சிப் அந்த கம்பியூட்டர்களில் பயன்படுத்தப்பட்டிருக்கிறது என்னும் அறிவிப்பு / விளம்பரம் இது.

இருந்தவர். அபாரமான செயல் திறமைக்கு போனஸாக இன்டெல் கொடுத்த பங்குகள் இவரைக் கோமஸ்வரராக்கின. முப்பத்து மூன்று வயதிலேயே விடுப்பு வாங்கிக்கொண்டார். கை நிறையக் காகம், மனம் நிறைய ஜியாக்களும் கொண்ட இவர் ஸ்ஹவ், வாஸ் இருவரையும் சந்தித்தார். ஆப்பிள்குக்கு ஒளிமயமான எதிர்காலம் இருக்கிறது என்று நம்பினார். தன் சொந்தப் பணம் 91 ஆயிரம் டாலரை முதலீடு செய்தார் இது தவிர, தன் செல்வாக்கைப் பயன்படுத்தி வங்கியிலிருந்து 2.50 லட்சம் டாலர் கடனும் வாங்கிக் கொடுத்தார். இப்போது ஸ்ஹவ், வாஸ் ஆகியோரோடு மைக்கும் சம கூட்டாளி.

மூன்று மார்க்கெட்டிங் கொள்கைகளை ஆப்பிளின் கலங்கரை விளக்கமாக மைக் வகுத்தார். அவை:

1. மற்ற எந்த கம்பெனியையும்விட வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை ஆப்பிள் புரிந்துகொள்ளும்.

2. தான் ஈடுபடும் தயாரிப்புப் பொருட்களை ஆப்பிள் சிறப்பாகச் செய்யும். இது தவிர்த்த வாய்ப்புகளைப் பற்றிக் கவலைப்படாது.

3. தயாரிப்பின் ஒவ்வொர் அம்சமும், கம்பெனியின் ஒவ்வொரு சிறு நடவடிக்கையும் வாடிக்கையாளர் கண்ணொட்டத்தில் நம்மை உயர்வாகக் காட்ட வேண்டும்.

ஸ்ஹவ் சாதாரணமாகப் பிறர் கருத்துகளை ஏற்றுக்கொள்ள மாட்டார். எலெக்ட்ரானிக்ஸ் அறிவுக்காக வாஸை மதித்த ஸ்ஹவ், மார்க்கெட்டிங் திறமைக்காக மைக்கை மதித்தார். இந்த மூன்று கொள்கைகள் ஸ்ஹவுக்கும், ஆப்பிள்க்கும் தாரக மந்திரமானது.

கம்பெனிக்குப் பெயர் வைத்தாகிவிட்டது. இலச்சினை அதாவது லோகோ வேண்டாமா? ராப் என்பவர் இதை டிசென் செய்தார். அவர் இரண்டு லோகோக்களைக் காட்டினார். ஓன்றில் முழு ஆப்பிள். இன்னொன்றில் கடிபட்ட ஆப்பிள். இரண்டிலும் ஆப்பிள் ஆறு வன் னப் பகுதிகளைக் கொண்டதாகச் சித்தரிக்கப்பட்டிருந்தன. ஸ்ஹவ், மைக், வாஸ் மூவரும் பார்த்தார்கள், முழு ஆப்பிள் செர்ரிப் பழம் போல் இருக்கிறது, ஆப்பிள் போல் இல்லை என்று அவர்களுக்குத் தோன்றியது. எனவே, கடித்த ஆப்பிள் கம்பெனியின் லோகோவாயிற்று.

1976 முதல் 1998 வரை இதுதான் ஆப்பிள் கம்பெனி லோகோ. 1998-ல் ஆப்பிளின் நிறம் முழுப் பச்சையாக, ஒரே நிறமாக மாற்றப்பட்டது. இது ஏன் என்று தெரியவில்லை.

லோகோ தயார். புதிய பிளாஸ்டிக் கேளிங்கில் ஆப்பிள் 2 தயார். தொழில்நுட்பத்திலும், பார்வையிலும், ஆப்பிள் 2 தூக்கலாக



இருந்தது. இந்த கம்பியூட்டரின் முக்கிய அம்சங்கள் என்ன? டெக்னிக்கல் விஷயங்களில் ஈடுபாடு உள்ளவர்கள் பெட்டிச் செய்தியைப் பாருங்கள். மற்றுமுள்ள மகாஜனங்கள் பெட்டியை எட்டித் தள்ளிவிட்டு அடுத்த பாராவைத் தொடர்ந்து படியுங்கள்.

| | |
|---------|------------------------------|
| Price | US \$ 1,298 with 4 K RAM |
| | US \$ 2,638 with 48 K RAM |
| CPU | MOS 6502, 1.0 MHz |
| RAM | 4 K min, 48 K max |
| Display | 280 x 192, 40 x 24 text |
| | 6 colors maximum |
| Ports | Composite video output |
| | cassette interface |
| | 8 internal expansion slots |
| Storage | generic cassette drive |
| | external 143 K floppy (1978) |
| OS | WOZ Integer BASIC in ROM |

எதிர்ப் பக்கத்தில் உள்ள இரண்டு மாடல் கம்பியூட்டர் படங்களையும் பாருங்கள். பிளாஸ்டிக் கேஸிங்கில் ஆப்பிள் 2, பார்ப்போர் மனதைக் கொள்ளும் என்ற ஸ்மவின் கணிப்பு சரியா, இல்லையா?

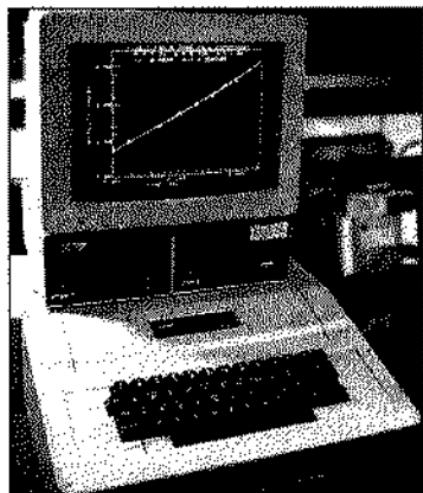
இப்படி ஓர் அட்டகாசமான பர்சனல் கம்பியூட்டர் இருப்பதை வாடிக்கையாளர்களுக்குச் சொல்ல வேண்டுமே? பிளாஸ்டிக் கேஸிங் தயாரிக்க மட்டுமல்ல, விளம்பரம் செய்வதிலும் செலவைப் பார்க்கக்கூடாது என்பது ஸ்மவின் கொள்கை. அவரைப் பொறுத்தவரை விளம்பரம் செலவு அல்ல, வாடிக்கையாளர் மனங்களில் ஆப்பிள் 2 பற்றிய அட்டகாச உருவத்தைத் தோற்றுவிக்கும் மூலதனம்.

தயாரிப்பின் ஒவ்வொர் அம்சமும், கம்பெனியின் ஒவ்வொரு சிறு நடவடிக்கையும், வாடிக்கையாளர்களின் கண்ணோட்டத்தில் நம்மை உயர்வாகக் காட்ட வேண்டும் என்பது கம்பெனியின் கொள்கை ஆயிற்றே. இதை வார்த்தைக்கு வார்த்தை பின்பற்றினார்.

தன் தயாரிப்பை ஸ்மல் எவ்வளவு உயர்வாக, பெருமையுடன் பறைசாற்றுவார் என்பதை ஆப்பிள் 2 அறிமுகம் வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டியது. 1977, ஏப்ரல் மாதம், சான் ஃபிரான்சிஸ்கோ நகரத்தில் கம்பியூட்டர் கணகாட்சி வந்தது. கம்பியூட்டர் ரசிகர்கள், அறிவுஜ்விகள், சிலிக்கன் பள்ளத்தாக்கின் தொழில் அதிபர்கள்,



ஆப்பிள் 1



ஆப்பிள் 2

இனைய தலைமுறை என எல்லோரும் நிச்சய விசிட் அடிக்கும் மேடை. புதிய தயாரிப்பை அறிமுகம் செய்ய இதைவிடச் சிறந்த அரங்கம் வேறு எங்கே கிடைக்கும்?

“மைக், வாஸ், கண்காட்சி வேலைகளை நான் பார்த்துக் கொள்கிறேன். நீங்கள் கவலைப்படவே வேண்டாம்.”

இது வேண்டுகோள் அல்ல, இது என் ஏரியா, நீங்கள் உள்ளே வராதீர்கள் என்கிற எச்சரிக்கை. ஸ்மல்வின் போக்கு இரண்டு நண்பர்களுக்கும் தெரியும். அவர் போக்கிலேயே விட்டு விட்டார்கள்.

அரங்கத்தின் முன்னால் இருந்த ஸ்டால்தான் விலை அதிகமானது. பெரிய கம்பெனிகள் யாரும் அந்த இடத்தைப் பிடிக்கும் முன்னால், ஸ்மல் அந்த இடத்தை முன் பதிவு செய்துகொண்டார். கண்காட்சி தொடங்கும் முன்னால், பிற கம்பெனிகள் தங்கள் ஸ்டால்களை எப்படி அலங்கரிக்கிறார்கள், தங்கள் கருவிகளை எப்படி காட்சிப்படுத்துகிறார்கள் என்று கவனித்தார். எதையும் கூறந்து கவனித்து, வழக்கமாக எல்லாரும் செய்கிற மாதிரி இல்லாமல் நாம் புதியதாக என்ன செய்யலாம் என்று யோசிக்கிற புத்தியாயிற்றே அவருடையது? பார்த்ததை மனதில் பதிவு செய்துகொண்டார்.

கண்காட்சி திறப்பதற்கு முதல் நாள். ஆப்பிள் தவிர மீதி எல்லா ஸ்ய ரால்களும் தயாராகிவிட்டன. ஸ்ஹவ் தன் ஸ்டாலில் ஒன்றுமே செய்யவில்லை. பிற ஸ்டால்களில் வேடிக்கை பார்த்தார் வெறிச்சோடிக் கிடந்த ஆப்பிள் ஸ்டாலில் உட்கார்ந்து கொட்டாவி விட்டார். வாஸ், மைக் இருவருக்கும் லப் டப் எசிறியது.

“ஸ்ஹவ், நம்மைத் தவிர எல்லோருடைய ஸ்டால்களும் ரெடியாகிவிட்டன. நாம் இன்னும் வேலையைத் தொடங்க வில்லையே?”

“போன்ற ஓரி.வீட்டுக்குப் போய் கவலைப்படாமல் தூங்குங்கள். நாளைக்குக் காலையில் சந்திப்போம்.”

ஸ்ஹவ் மொழியில் இதற்கு, ‘கெட் அவுட்’ என்று அர்த்தம்.

மைக்கும், வாஸ் ம் வீட்டுக்குப் போனார்கள். ‘மச்சான் எல்.எஸ்.டி. அடித்திருக்கிறார். சொதப்பப் போகிறார், ஆப்பிள் ஸ்டால் காலியாக இருக்கப் போகிறது, எல்லோரும் நம் கோமாளித்தனத்தைப் பார்த்துக் கை கொட்டிச் சிரிக்கப் போகிறார்கள். செலவு செய்த பண்ம் முழுவதும் தண்டம்’ என்பதைப் பற்றி அவர்களுக்குச் சந்தேகமேயில்லை.

மறு நாள் காலை. கண்காட்சி திறக்கச் சில மணி நேரமே பாக்கி. மைக், வாஸ் இருவரும் அரங்கத்தில் நுழைந்தார்கள். முதலில் இருந்த சில ஸ்டால்களைப் பார்த்தார்கள். ஒன்றுக்கு ஒன்று வித்தியாசம் இல்லாமல் எல்லா ஸ்டால்களும் ஒரே மாதிரியாக இருந்தன. கவர்கள் முழுக்கப் போஸ்டர்கள். நடுவே ஒரு மேசை. அதன் மேல் அவர்களுடைய தயாரிப்பு.

ஆப்பிள் ஸ்டால் அருகே வந்தார்கள் திரை போட்டு மறைக்கப்பட்டிருந்தது. வாஸ் திரையை விலக்கப்போனார். ஓர் ஆள் ஓடி வந்தான்.

“உள்ளே போகாதீர்கள். ஸ்ஹவ் உள்ளே இருக்கிறார். கண்காட்சி திறப்பதற்கு முன்னால் யாரையும் உள்ளே விடக்கூடாது என்று கட்டளை போட்டிருக்கிறார்.”

சப்தம் கேட்டு ஸ்ஹவ் வெளியே வந்தார்.

“மைக், வாஸ், இரண்டு பேரும் உள்ளே வாருங்கள். தடை எல்லாம் வெளி ஆட்களுக்கு மட்டும்தான்.”

மைக், வாஸ் இருவரும் மயங்கி விழாத குறைதான். நேற்று ராத்திரி பார்த்த காலி இடமா இது? இந்த ஸ்ஹவ் சில மணி நேரத்தில் எப்படி மந்திர ஜாலம், மாயா ஜாலம் செய்துவிட்டார்? ஸ்டாலின் பின்புறத்தில் கறுப்பு வெல்வெட் துணித் திரை. அதில்

பல வண்ண ஆப்பிள் லோகோ பளிச். நடுவே அலங்காரமாக மேசை. அதன் மேல் அழகாகப் பிளாஸ்டிக் கேலிங்கில் மூன்று ஆப்பிள் 2 கம்ப்யூட்டர்கள். ஸ்டால் பக்கவாட்டிலும், சுவர் ஓரங்களிலும் அடுக்கிவைக்கப்பட்ட அட்டைப் பெட்டிகள்.

“ஸ்ரீவ., இந்த அட்டைப் பெட்டிகளில் என்ன வைத்திருக்கிறாய்?”

“ஒன்றும் இல்லை.. இவை காலிப் பெட்டிகள்.”

“காலிப் பெட்டிகளை எதற்காக அழகாக அடுக்கி வைத்திருக்கிறாய்?”

“மூன்று கம்ப்யூட்டர்கள் மட்டுமே ரெடி. இவற்றை மட்டும் பார்வைக்கு வைத்தால், ஆப்பிளைச் சின்ன கம்பெனி என்று பார்வையாளர்கள் நினைத்துவிடுவார்களே? இவை காலிப் பெட்டிகள் என்று நமக்கு மட்டும்தானே தெரியும்? இந்தப் பெட்டிகளில் எல்லாம் கம்ப்யூட்டர்கள் இருப்பதாக அவர்கள் நினைக்கட்டும்.

மார்க்கெட்டிங்கில் பழம் தின்று கொட்டை போட்ட மைக் வெல்வெல்துப் போனார். தன்னிடம் பால் பாடம் கேட்ட சிங்யன் இவ்வளவு சீக்கிரத்தில் குருவை மிஞ்சிவிட்டானா?

ஸ்ரீவ. கடைசி நேரத்தில் தன் ஸ்டாலை அலங்கரித்ததும், கண்காட்சி திறப்பது வரை யாரையுமே உள்ளே விடாமல் திரை போட்டு மன்றத்ததும் அவருடைய திட்டமிட்ட மார்க்கெட்டிங்யுக்திகள். மற்ற ஸ்டால்காரர்கள் யாராவது தன் ஜித்யாவைக் காப்பி அடித்துவிடுவார்களோ என்கிற பயம் ஒரு காரணம். சல்பென்ஸ் எப்போதும் ஆனந்த அதிர்ச்சியைக் கொடுக்கும் என்கிற அவருடைய நம்பிக்கை இன்னொரு காரணம்.

ஆப்பிள் 2 கம்ப்யூட்டரில் தொடங்கிய இந்த யுக்தி 2011 அக்டோபரில் ஜபோன் 4 எஸ்-விள் அறிமுகம் வன்ற தொடர்ந்து. ஸ்ரீவ. எந்த வேலையைக் கையில் எடுத்தாலும், அது ரகசியம், பரம ரகசியம்.

கண்காட்சியில் ஆப்பிள் கம்பெனி ஸ்டாலில் கூட்டம் மொய்த்தது. இப்படி கவர்ச்சிகரமான அறிமுகத்தை, கருவினை, கம்ப்யூட்டரை யாருமே பார்த்ததில்லை. பார்த்தவர்கள் தெரிந்தவர்களிடம் சொன்னார்கள். கலிங்போர்னியா முழுவதும் ஆப்பிள் 2 பற்றித்தான் பேச்சு. முந்நாறு கம்ப்யூட்டர் களுக்கான ஆர்டர் கண்காட்சியிலேயே புக் ஆனது. உலகத் தொழில்நுட்ப வரலாற்றில், வெளியாகிச் சில நாட்களே ஆகியிருந்த புதிய மாடல் கம்ப்யூட்டருக்கு இத்தனை ஆர்டர் கொட்டியது ரெக்கார்ட்.

மென்பொருள் வல்லுநர் ஒருவர் ஆப்பிள் 2 கம்பியூட்டருக்காகவே, விலிக்கால் என்னும் ப்ரோக்ராம் எழுதினார். நிதி நிர்வாகம் தொடர்பான இந்த மென்பொருள் ஆப்பிள் 2 கம்பியூட்டரில் மட்டுமே வழங்கப்பட்டது. ஏராளமான கம்பெனிகளும், தனி நபர்களும் ஆப்பிள் கம்பியூட்டருக்கு மாற இந்த மென்பொருளே காரணமாக இருந்தது.

ஆப்பிள் 2 கம்பியூட்டரின் விற்பனை எகிறியது. இந்த மாடல் அடுத்த 16 வருடங்கள் நீடித்தது. இந்த வாழ் நாளில் விற்பனை எண்ணிக்கை அறுபது லட்சத்துக்கும் மேல். 1977 முதல் 1982 வரை ஆப்பிள் கம்பெனி வளர்ச்சியின் தீவநாடி ஆப்பிள் 2 மாடல் கம்பியூட்டர்தான்.

1977 - 7.75 லட்சம் டாலர்

1979 - 5 கோடி டாலர்

1980 - 10 கோடி டாலர்

1981 - 33.5 கோடி டாலர்

1982 - 58.31 கோடி டாலர்

அம்மாடியோவ்! ஆறே வருடங்களில், 751 மடங்கு வளர்ச்சி. அமெரிக்க பிசினஸ் வரலாற்றிலேயே எந்த கம்பெனியும் இந்த வளர்ச்சி காட்டியதில்லை என்று பிரபல பத்திரிகையான ஃபார்ச்குன் சொல்கிறது.



உங்க கேரக்டரைப் புரிஞ்சுக்கவே முடியலியே

‘டிசென்’ என்பது வினோதமான வார்த்தை. புதிய வடிவமே டிசென் என்று சிலர் சொல்லார்கள். இல்லவே இல்லை! கொஞ்சம் ஆழமாக ஆராய்ந்தால் ஒரு உபகரணம் எப்படிப் புதுமையாக வேலை செய்கிறது என்பதே டிசென்!

விற்பனை வளர்ந்தபோது, வீட்டு கேரேஜில் தொழிலைச் சமாளிக்க முடியவில்லை. கம்பெனி புதிய கட்டடத்துக்கு மாறியது. 1977-ல் பன்னிரண்டு ஊழியர்கள் வேலைக்கு அமர்த்தப்பட்டார்கள்..

பல பிரச்சனைகள் தலை தூக்கின. எல்லாவற்றுக்கும் காரணம் ஸ்டைல்தான் முதல் பார்வையிலேயே ஊழியர்கள் அவரை வெறுத்தார்கள். வாரக்கணக்காகக் குளிக்காமல் தூர்நாற்றம் அடிக்கும் ஆள் பக்கத்தில் வந்தாலே முகம் களித்தார்கள், ஓடிப் போனார்கள். வாடிக்கையாளர்களைச் சரியாக நாடி பிடித்துப் பார்க்கத் தெரிந்த ஸ்டைல்க்குச் சக ஊழியர்களோடு பழகத் தெரியவில்லை. தான் மட்டுமே எல்லாம் தெரிந்த அறிவாளி, அவர்கள் எல்லோருமே வாத்து மட்டையர்கள் என்று நடந்துகொண்டார். அவர்கள் செய்யும் வேலை பிடிக்காவிட்டால், பேப்பரை அவர்கள் மேல் வீசி ஏறிவார். தேர்ந்தெடுத்தக் கெட்ட வார்த்தைகளால் அவர்களை அர்ச்சனை செய்வார். இந்த மனிதனோடு சமாளிக்க முடியாது என்கிற ஒரே காரணத்துக்காகவே, பலர் வேலையை விட்டு ஓடினார்கள். வேலை கிடைக்காதவர்கள் தங்கள்

தலைவிதியை நொந்துகொண்டே நாட்களைக் கடத்தினார்கள். வேலையில் இவர்கள் அர்ப்பணிப்பு குறைந்தது.

ஆப்பிள் போன்ற தொழில்நுட்ப கம்பெனியின் பலமே ஊழியர்கள்தான். அவர்கள் முழுத் திறமையுடன், அர்ப்பணிப்புடன் பணியாற்றாவிட்டால் கம்பெனிக்குச் சரிவுதான் என்பதை அனுபவசாலி மைக் உணர்ந்தார். தானோ, வாஸோ ஸ்மூவிடம் பேசினால் அந்தக் காட்டுக் குதிரை கேட்காது என்பது அவருக்குத் தெரியும். குதிரைக்குக் கடிவாளம் போட முடிவெடுத்தார். அந்தக் கடிவாளம் - ஸ்காட்டி. முன்னணி நிறுவனம் பலவற்றில் உற்பத்தித் துறைத் தலைவராக வெற்றிகரமாகப் பணியாற்றிய ஸ்காட்டி, மைக்கின் நண்பர். அவரை கம்பெனித் தலைவராக மைக் நியமித்தார்.

ஸ்காட்டிக்கும், ஸ்மூவுக்கும் அடிக்கடி உரசல்கள், மோதல்கள். ஸ்காட்டியின் சாம, தான், பேத முறைகள் ஒன்றும் பலிக்கவில்லை. முடிந்திருந்தால் ஸ்மூவைத் துரத்தியிருப்பார்கள். செய்யவில்லை. ஏன் தெரியுமா? கம்பெனி தொடங்கிய ஒரே வருடத்தில் வாஸ், ஸ்மூவ் இருவரும் மில்லியனர்கள் ஆகிவிட்டார்கள் (மில்லியனர் என்றால் 10 லட்சம் டாலர் உள்ளவர் என்று அர்த்தம். நம் ஊரில் பெரும் பணக்காரர்களைக் கோடைஸ்வரர் என்பது போல். அமெரிக்காவில் மில்லியனர் என்பது பெரும் பணக்காரர்களைக் குறிப்பிடும் அடையாளச் சொல்).

மூலதனம் நானுக்கு நாள் பெருகிக்கொண்டே இருந்தது. இதற்கெல்லாம் வாளின் கம்ப்யூட்டர் திறமை முக்கியமாக இருந்தாலும், வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை சரியாக ஜோசியம் பார்க்கும் ஸ்மூவின் உள்ளுணர்வு இன்னும் முக்கியம் என்பதை மைக்கும் வாஸும் உணர்ந்தார்கள். தங்க முட்டையிடும் வாத்தைப் பலியிடவாமா? பல்லைக் கடித்துக்கொண்டு அவருடைய அடாவடியைப் பொறுத்துக்கொண்டார்கள்.

சாதாரணமாக, வெட்டிப் பயலாக இருக்கும் ஓர் ஆனுக்குத் திடீரெனக் கோடி கோடியாகப் பணம் கொட்டினால் என்ன செய்வான்? தாம் தூம் என்று குதிப்பான்; அர்த்த ராத்திரியில் குடை பிடிப்பான். அமெரிக்காவில் இப்படித் திடீர் ப் பணம் வருபவர்கள் முதல் வேலையாக மாட மாளிகை, வீடு வாங்குவார்கள். ஸ்மூவ் ஒரு விசித்திரமான மனிதர். அவர் அப்பா, அம்மாவின் வீட்டை விட்டு வெளியே வந்தார். இரண்டு படுக்கை அறைகள் இருக்கும் சின்ன வீட்டை வாடகைக்கு எடுத்தார் ஆமாம்! வாடகைக்குத்தான்.

இதைவிட பெரிய ஜோக், அந்தச் சின்ன வீடே பெரிதாக இருக்கிறதென்று அவர் நினைத்ததுதான். தன் நண்பர் டேனியலைத் தன்னுடன் தங்கவைத்தார். தன்னைச் சுற்றி எப்போதும் குறுகிய வட்டம் பொட்டுக்கொள்ளும் ஸ்மெல் அவரை வீட்டில் தங்கவைத்ததும், வினோதுப் பழக்கங்கள்கொண்ட ஸ்மோகேடு தங்க டேனியல் சம்மதித்ததும் ஆச்சர்யங்கள். இதோடு விடவில்லை. வீட்டின் கீழ்ப் போர்ஷனை வாடகைக்கு வேறு விட்டார்.

ஸ்மெவுக்குக் கிறிஸான் என்னும் தோழி உண்டு. ஜென் பயிற்சி, எல்.எஸ்.டி., எனப் பல சமாசாரங்களில் இருவரும் கூட்டாளிகள். ஸ்மெல் வீட்டில் தக்கும் மூன்றாவது ஆளாக அவர் நுழைந்தார். வீட்டுத் தலைவரவின் மனதில் இடம் பிடித்தாரா என்பது தெரியவில்லை. அவர் கட்டிலில் இடம் பிடித்தார் அன்னி கர்ப்பம்!

“ஸ்மெல்! நான் கர்ப்பமாக இருக்கிறேன்.”

“அதற்கென்ன?”

“நீதான் குழந்தையின் அப்பா.”

“நான் அப்பா இல்லை.”

“நீதான்.”

“அப்படியானால் ஒன்று செய். கருவைக் கலைத்துவிடு.”

“மாட்டவே மாட்டேன்.”

“நீ குழந்தையைப் பெற்றுக்கொள்வதாக இருந்தால் அதைத் தத்துக் கொடுக்க மாட்டாய், நீதான் வளர்ப்பாய் என்று சத்தியம் செய்துகொடு.”

கன்னத்தில் அறைகிற மாதிரி, “யோவ், நீ அப்பா இல்லேன்னு சொல்லே. அது உன் வாரிசு இல்லாட்டி, அது பிறந்தா என்ன, செத்தா என்ன, நான் வளத்தா என்ன, தத்துக்கொடுத்தா என்ன? உன் வேலையைப் பாத்துட்டுப் போடா” என்று கிறிஸான் சொல்லி இருந்தால் ஸ்மெலின் மனம் மாறியிருக்கலாம். அவர் கேட்கவில்லை. ஸ்மெலின் மெஸ்மெரிஸ் சக்தியோ, என்னவோ.

கர்ப்பினீயின் உதவிக்கு ராபர்ட் வந்தார். கிறிஸானைத் தன் ஆப்பிள் தோட்டத்துக்குக் கூட்டிக்கொண்டு போனார். 1978 மே 17-ம் தேதி ஒரு பெண் குழந்தை பிறந்தது. பெயர் குட்டு விழாவுக்கு ஸ்மெல் வந்தார். ராபர்ட்டின் சீடர்கள் தங்களுக்குக் குழந்தை பிறந்தால், இந்திய யோகிகளின் பெயரை வைப்பது வழக்கம். ஸ்மெல் இதற்கு சம்மதிக்கவில்லை. அவர் ஆசைப்படி, விசா என்ற பெயரை வைத்தார்கள். விசா ஜாப்ஸ் என்ற முழுப் பெயருக்கு விசா

இனங்கவில்லை. கிறிஸானின் குடும்பப் பெயர் ப்ரெனான். குழந்தை பெயர் லிசா ப்ரெனான் ஆனது. விழா முடிந்தது. ஸ்மேவக் காணோம்.

குழந்தையைப் பாதுகாக்கவும், வளர்க்கவும் கிறிஸானிடம் வசதி இல்லை. இப்படிப்பட்ட தாயார்களுக்கு அமெரிக்காவில் அரசாங்கம் பண உதவி செய்யும். குழந்தையின் அப்பா கோஸ்கவரத் தொழில்திபர் எற்றவுடன், அரசாங்கம் ஸ்மேவ் மீது வழக்குப் போட்டது. லிசாவை வளர்க்கும் செலவுக்காகக் கிறிஸானுக்கு ஒவ்வொரு மாதமும் ஸ்மேவை உதவித் தொகை கொடுக்கச் சொன்னது. ஸ்மேவ் மறுத்துவிட்டார். வழக்கு நீதிமன்றத்துக்கு வந்தது. ஸ்மேவ், கிறிஸான் இருவரும் ஒரே வீட்டில் தங்கியபோது அவர்களோடு நன்பர் டேனியலும் வசித்தாரே! ஸ்மேவுக்கு ஓர் ஜிடியா. கிறிஸானுக்கும் ஸ்மேவுக்கும் நடுவே இருந்தது நட்பு மட்டுமே, இருவருக்கும் உடல் உறவு இருக்கச் சான்ஸே இல்லை என்று டேனியல் வாக்குமூலம் கொடுத்துவிட்டால், லிசா, ஸ்மேவின் மகள்தான் என்று நிருபிக்க முடியாது. பொய் சாட்சி சொல்ல டேனியல் மறுத்துவிட்டார்.

“ஸ்மேவ், நீ கிறிஸானோடு உறவு வைத்தது நினும். உனக்கும் அவளுக்கும் உடல் உறவு இல்லவே இல்லை என்று நான் சொன்னால், கிறிஸான் ஒரு விலைமாது, உன் பணத்துக்கு ஆசைப்பட்டு உன் மேல் பழி சுமத்துவதாகக் கோர்ட் தீர்ப்பளிக்கும். இது பொய். கிறிஸானா பெயரைக் கெடுக்கும் இந்தப் பொய்யை நான் சொல்லமாட்டேன்.”

ஸ்மேவ் குற்றவாளிக் கூண்டில் நின்றார். சத்தியைப் பிரமாணம் எடுத்தார். தனக்கும், கிறிஸானுக்கும் உடல் உறவே கிடையாது, வேறு யாருடனோ தொடர்பு வைத்துக்கொண்டு பெற்ற லிசாவைத் தன் தலையில் கட்டுகிறார் என்று கூசாமல் பொய் சொன்னார்.

ஏதேதோ காரணங்கள் சொல்லி, வழக்கை ஸ்மேவ் இழுத்தடித்தார். ஒரு வருடம் ஓடியது. திடீரென, மரபணுச் சோதனை எடுத்துக் கொள்ளும் பரிசோதனைக்குச் சம்மதித்தார். சந்தேகம் இல்லாமல் லிசாவின் அப்பா ஸ்மேவதான் என்று சோதனை சொன்னது! லிசாவின் பராமரிப்புக்கு மாதா மாதம் பணம் கொடுக்கும்படி கோர்ட் ஆணையிட்டது.

பல ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, ஸ்மேவ் தன் செயலைத் திரும்பிப் பார்த்தார் அவர், “நான் இந்த நிகழ்வை வித்தியாசமாகக் கையாண்டிருக்க வேண்டும். அவளுடைய தந்தை நான் என்பது எனக்கு உறைக்கவில்லை. அது நிருபிக்கப்பட்டவுடன் லிசாவின் பதினெட்டாம் வயதுவரை அவளுடைய செலவுகளைக்

விகடன் பிரசரம்

கொடுக்கவும், சிறிலானுக்குப் பண உதவி தரவும் சம்மதித்தேன். அவர்களுக்கு வீடு வாங்கிக் கொடுத்தேன்.”

வழக்கு முடிந்தபின், ஸ்டைனின் வாழ்க்கையில் தலை கீழ் மாற்றங்கள் கண்சா, எல்.எஸ்.டி. போதைப் பழக்கங்களை முழுவதுமாக நிறுத்தினார். ஜென் பயிற்சிக்குப் போவதைக் கணிசமாகக் குறைத்தார் நீண்ட சடாமுடி, காவி உடை, செருப்பில்லாத கால், அனைத்துக்கும் டாட்டா. ஸ்டைலாக முடி வெட்டினார். எங்கேயும், எப்போதும் சூடு. பார்பரா என்னும் அழகான பெண்ணோடு காதல் அரும்பியது.

பணக்காரர்கள் வாழும் பகுதியில் புதிதாகப் பெரிய வீடு வாங்கினார். சுவரை அழகான பெயின்டிங் அலங்கரித்தது. கொஞ்சமாவது கிறுக்குத்தனம் காட்டாவிட்டால் அவர் ஸ்டை இல்லையே? பெரிய வீட்டில் படுக்கை அறைகள் ஏராளம். ஆனால், ஓர் அறையிலும் கட்டில் கிடையாது. சுவரில் ஐங்ஸ்டன், இந்திய யோசி நீம் கரோலி பாபா படங்கள். ஆப்பிள் 2 கம்பியூட்டர் தரையில்!

சில ஆளுங்களை மாத்தவே முடியாதுப்பா!

265 மில்லியன் டாலர் சொத்து

அன்று மெளஸ், நேற்று களிக் வீல், இன்று 'மல்டி டச்சை மார்க்கெட்டுக்குக் கொண்டுவரப்போகிறோம். இந்த ஒவ்வொரு புரட்சியும் ஒவ்வொரு தயாரிப்பை சாத்தியமாக்கியது. மக்கிள்டாஷ், ஜபாட்... இப்போது ஐபோன்.

ஆப்பிள் 2 மாடல் கம்பியூட்டர் விற்பனை 1977-ல் 2,500 எண்ணிக்கை. இதுவே 1979-ல் 50,000 ஆக உயர்ந்தது. ஸ்மவுக்குத் திருப்தியில்லை. பல காரணங்கள். வாழ்க்கையில் எது சிடைத்தாலும், திருப்தி அடையாமல், இன்னும் இன்னும் என்று அலையும் மனப் போக்கு அவருடையது என்பது முதலும் முக்கியமானதுமான காரணம். இன்னும் மூன்று காரணங்கள்:

+

- இரு கம்பெனி தன் துறையில் தலைவனாக, முன்னோடியாக இருக்க வேண்டுமானால், புதிய, மேம்பட்ட மாடல்களைச் சந்தையில் அறிமுகம் செய்துகொண்டேயிருக்க வேண்டும் என்கிற ஸ்மெலின் மார்க்கெட்டிங் தந்திரம்!

+

- அறிவியல் மூளை மட்டுமே கொண்டு இருந்த வாஸ், ஆப்பிள் 2 மாடலையே தொடர்ந்து நோன்டிக்கொண்டு இருந்தார் அந்த வெற்றியை மறந்துவிட்டு, அடுத்த மாடல் செய்யும் பிசினஸ் மனப் பாங்கு அவருக்கு இல்லை.

+

- என்னதான் கேவிங்கை ஸ்மெல் கவர்ச்சியாக மாற்றியிருந்தாலும், ஆப்பிள் 2, வாஸின் படைப்பு

என்றுதான் எல்லோரும் சொன்னார்கள். ஸ்மெல் தன் பெயரை மட்டுமே சொல்லும் மாடலைப் படைக்க விரும்பினார்.

1979-ம் வருடம். ஸ்மெலின் வழிகாட்டவில், ஆப்பிள் 4-து மாடல்களை உருவாக்கும் முயற்சியைத் தொடங்கியது. முதல் மாடல் ஆப்பிள் 3. 1980-ல் இந்த மாடல் விற்பனைக்கு வந்தது.

ஏற்கெனவே சொன்னது போல தொழில்நுட்ப விஷயங்களில் ஈடுபாடு உள்ளவர்கள் பெட்டிச் செய்தியைப் பார்க்கலாம். இல்லை என்றால் மேலே படித்துக்கொண்டு போகலாம்.

| | |
|------------|--|
| Price | US \$ 3,495 with 128 K RAM |
| | US \$ 3,815 with monitor |
| CPU | Synertek 6502 A, 2.0 MHz |
| RAM | 128 K, 512 K max |
| Display | Color composite video |
| | 16 colors at 280 x 192 |
| | 16 shades at 560 x 192 |
| Ports | Two serial ports, external floppy port |
| Expansions | Four internal slots |
| Storage | Internal 143 K, 5 1/4 inch floppy external floppy drive |
| OS | Apple Sophisticated OS |

ஆப்பிள் 2 மாடலைவிட, ஆப்பிள் 3-ல் இருந்த முக்கிய மேம்பாடுகள் இவைதான்:

+

- ஆப்பிள் 2 மாடல் திரையில் 40 குறியீடுகளை (கேரக்டர்) மட்டுமே காட்ட முடியும். ஆப்பிள் 3-ல் 80 குறியீடுகள் தெரியும்.

+

- ஆங்கில எழுத்துகள் வாக்கியத்தில் முதலில் கேபிடல் எழுத்து, பிறகு லோயர் கேஸ் என்று கலந்து ஆப்பிள் 2 மாடலில் பயன்படுத்த முடியாது. பெரியது அல்லது சிறியது ஏதாவது ஒன்றில்தான் வாக்கியம் தோன்றும். ஆப்பிள் 3-ல் வாக்கியங்கள் நாம் எழுதுவது போலவே கலந்து தோன்றும்.

இவை வசதிகள்தான். இல்லை என்று மறுக்கவில்லை. ஆனால், இந்தக் கொகறு வசதிக்காக 3,495 டாலர் கொடுக்க,

வாடிக்கையாளர்கள் என்ன இளிச்சவாயர்களா? 1,298 டாலர் ஆப்பிள் 2 மாடலே போதும் என்று நினைத்தார்கள். ஸ்டீவ் உருவாக்கிய ஆப்பிள் 3, முதல் மாடல் பயங்கரத் தோல்வி அடைந்தது.

ஸ்டீவ் இப்போது சூடு கண்ட பூனை. அடுத்த மாடல் வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்பை மிஞ்ச வேண்டும், தன் பெயரை உலக கம்பியூட்டர் வரலாற்றில் பதிக்க வேண்டும் என்று நினைத்தார். அடுத்த மாடல் உருவாக்கும் திட்டம் தொடங்கியது. கம்பியூட்டரின் பெயர் லிசா. ஆமாம்! தான் உதறித் தள்ளிய மகளின் பெயரையே கம்பியூட்டர் திட்டத்துக்கு வைத்தார். அந்தக் கால கட்டத்தில், தாங்கள் தயாரிக்கும் பொருட்களுக்கு அம்மா, அப்பா, மனைவி, மகன், மகள் பெயர் வைப்பது வழக்கமாக இருந்தது. விளம்பர ஏஜன்சிக்காரர்கள் ஸ்டீவிடம், “பெயர்க் காரணம் கேட்டால், அது உங்கள் மகள் பெயர் என்று சொல்லலாமா?” என்று கேட்டார்கள்,

“என் மகள் பெயரா? என்ன உள்ளுகிறீர்கள்? லிசா, LISA என்பது லோக்கல் இன்டக்ரேட்டாட் சிஸ்டம்ஸ் ஆர்கிடெக்சர் என்பதன் கருக்கம்.”

‘அது சரி, லோக்கல் இன்டக்ரேட்டாட் சிஸ்டம்ஸ் ஆர்கிடெக்சர் என்றால் என்ன? அதற்கும் கம்பியூட்டருக்கும் என்ன சம்பந்தம்?’ என்று அவர்கள் கேட்கவில்லை. ஸ்டீவ் விடுவது சுதான்ஸ் என்பது அவர்களுக்குத் தெரியும். இன்னும் பேசினால், இந்தப் பைத்தியக்கார மனுஷன் குண்டக்க மண்டக்க பதில் கொடுப்பான், அல்லது ஏஜன்சியின் சீட்டைக் கிழித்துவிடுவான். எதற்கு வீண் வம்பு?

லிசாவை எப்படியாவது வெற்றி பெறச் செய்ய வேண்டும் என்பதில் ஸ்டீவ் உறுதியாக இருந்தார். அது கம்பெனியின் பிசினஸ் பிரச்சனை என்பதைவிட அவருக்கு மானப் பிரச்சனை. ஆப்பிள் 2 மாடலின் தோல்விக் களங்கத்தை எப்படியாவது துடைக்க வேண்டும். இதற்காக ஸ்டீவ் தனக்காகச் சில இலக்குகளை வகுத்துக்கொண்டார். லிசாவிலை 2,000 டாலரைத் தாண்டக்கூடாது. கம்பியூட்டர் வாடிக்கையாளர்கள் எதிர்பார்க்காத அம்சங்களைத் தர வேண்டும். பார்க்கக் கொள்ளை அழகாக இருக்க வேண்டும். எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக உபயோகிக்கச் செம ஈலியாக இருக்க வேண்டும்.

தொடங்கியது தேடல். பகலும் இரவும் ஸ்டீவுக்கு இதே சிந்தனைதான். எங்கே போனாலும், எதைப் பார்த்தாலும், லிசாவுக்கு ஜிடியா கிடைக்குமா என்று அவைந்தார். அதிகாலை

இரண்டு மணிக்கும், மூன்று மணிக்கும் போன் செய்து ஜடியா கொடுப்பார் என்று அவருடன் லிசாவில் பணியாற்றிய சகாக்கள் சொல்கிறார்கள். அவர் நினைத்த அளவுக்கு அவர்கள் செயல்பாடு வராவிட்டால் அதட்டுவார், மிரட்டுவார், தேர்ந்தெடுத்த கெட்ட வார்த்தைகளால் அரச்சனை செய்வார்.

ராபர்ட் ரோஜர் என்னும் அமெரிக்க அறிஞர் உலகம் முழுவதும், பல்வேறு துறைகளில் வெற்றி கண்டவர்களின் ரகசியங்களை ஆராய்ச்சி செய்து, இதன் அடிப்படையில் 'மில்லியன் டாலர் ஹேபிட்ஸ்' என்னும் புத்தகம் எழுதியுள்ளார்.

இவர், “உங்கள் மனம் ஒரு விஷயத்தை உண்மை என்று நம்பினால், உங்கள் உணர்வுகளைத் தூண்டிவிட்டு, கனவுகளை நன்வாக்கும் பொருட்கள், ஆட்கள், குழந்தை ஆகியவற்றை உங்களிடம் கொண்டு வந்து சேர்க்கும். உங்கள் கற்பணைகளை நிஜமாக்கும்” என்கிறார்.

ஸ்டீவின் கற்பணையை நிஜமாக்கும் வாய்ப்பு எதிர்பாராமல் வந்தது. ஜூராக்ஸ் கம்பெனியின் பரிசோதனைச் சாலைக்குப் போனார். அவர்களும் ஐ.பி.எம். போல் பெரிய கம்ப்யூட்டர் உருவாக்கத்தில் இறங்கியிருந்தார்கள். அங்கே வெள்ளோட்டத்தில் இருந்த மாடவில் மௌலிகள் என்ற பாகம் இருந்தது. அதை நகர்த்துவதன் மூலம் கம்ப்யூட்டரின் திரையில் காணப்படும் குறிப்பான்களை (ஐகான்) நகர்த்தலாம். வேண்டிய பணிகளை எனிதாகச் செய்யலாம். ஸ்மவ் அசந்துவிட்டார்

மௌலிகள் கொண்டுவந்த முன்னேற்றம் என்ன? அதுவரை இருந்த கம்ப்யூட்டர்கள் செயலாற்றிய விதம் இப்படித்தான். ஹார்ட் டிரைவில் இருந்து Raju என்கிற ஃபைலை ஃப்ளாப்பி டிஸ்குக்குக் காப்பி எடுக்க வேண்டும் என்று வைத்துக்கொள்ளுங்கள்.

copy c:/docs/myfolder/Raju என்று கி போர்டில் டைப் அடிக்க வேண்டும். இதே போல் கம்ப்யூட்டரிலிருந்து Raju என்கிற ஃபைலை நீக்க, del c:/docs/myfolder/Raju என்று டைப் அடிக்க வேண்டும். டைப் அடிப்பதில் ஒரு தவறு நடந்தாலும் வேலை நடக்காது.

இந்த பேஜார் வேலைக்கு மௌலிக் முடிவு கட்டியது. மௌலிக் எப்படி வேலை செய்யும்? கம்ப்யூட்டர் திரையில் குறிப்பான்கள் இருக்கும். இவை படங்கள். ஹார்ட் டிரைவுக்கு ஒரு படம், ஃப்ளாப்பிக்கு ஒரு படம், டெலீட்டுக்குக் குப்பைதொட்டி படம்.

காப்பி எடுக்க, மௌலிகள் ஃபைலை இருக்கும் ஹார்ட் டிரைவ் குறிப்பான் மேல் கொண்டுபோக வேண்டும். ஃபைலை மௌலிகால் இழுத்து ஃப்ளாப்பி குறிப்பான் மேல் வைத்தால், காப்பி எடுக்கும்

வேலை ஒவர். ஃபைலை நீக்க, இதே போல் மெளஸால் ஃபைலை இழுத்துக் குப்பைதொட்டிக்குள் போட வேண்டும் (இன்று இதைத்தான் நாம் செய்கிறோம்). ஸஹல் இல்லாவிட்டால், பரசனல் கம்ப்யூட்டரில் மெளஸ் வந்திருக்காது; பரசனல் கம்ப்யூட்டருக்கும் மஷு வந்திருக்காது. நாம் கி போர்டில் டெடப் செய்து தின்றிக்கொண்டு இருப்போம்.

ஜெராக்ஸின் கிராபிக் யூஸர் இன்டரஃபேஸ்* இன்னோர் அட்டகாச அம்சம். தன் அடுத்த கம்ப்யூட்டர் மாடலில் மெளஸ், கிராஃபிக் யூஸர் இன்டரஃபேஸ் ஆகிய இரண்டு அம்சங்களையும் கொண்டு வந்தால், வாடிக்கையாளர்கள் தன் தயாரிப்பைச் செமாளியாகப் பயன்படுத்த முடியும் என்று ஸஹல் மனதில் டிக் அடித்துக்கொண்டார்.

குறைந்த விலையில் தனி நபர் பயன்படுத்தும் மாடலை உருவாக்குவது ஸஹலின் இலக்கு. லிசா குழுவில் இருந்த பெரும்பாலான இன்ஜினீயர்கள் ஹாலெட் பேக்கர்ட் நிறுவனத்திலிருந்து வந்தவர்கள். பெரிய கம்பெனிகளுக்குப் பிரமாண்ட கம்ப்யூட்டர்களை வடிவமைத்துத்தான் அவர்களுக்குப் பழக்கம். எனவே, ஸஹலின் கனவை முட்டாள்தனமாக நினைத்தார்கள். அவர்களோடு சுமுகமாகப் பழகி தன் கனவை அவர்களுக்குப் புரியவைக்க ஸஹலுக்கும் தெரியவில்லை. அவருக்கும் அணியினருக்கும் தினமும் சச்சரவுதான். மைக்கும் ஸ்காட்டியும் கலந்து ஆலோசித்தார்கள். லிசா திட்டத்திலிருந்து ஸஹலைக் கழற்றிவிட முடிவெடுத்தார்கள். இதை அவர்கள் நிறைவேற்றிய முறை ராஜதந்திரத்தின் உச்ச கட்டம்.

1980-ம் வருட பிற் பகுதி. ஆப்பிள் கம்பெனியின் பங்குகளைப் பொதுமக்களுக்கு வழங்க முடிவு செய்தார்கள். ஸஹலிடம் மைக் பேசினார்,

“ஸஹல், அடுத்து வரும் மாதங்கள் ஆப்பிளுக்கு மிக முக்கியமான கால கட்டம். நம் பங்குகளில் ஏராளமான மக்கள் முதலீடு செய்தால்தான் நம் கனவுப்படி வளர முடியும். மக்களுக்குத் தெரிந்த முகம், அவர்கள் ஹீரோவாக மதிக்கும் ஒருவரை நாம்

கிராஃபிக் யூஸர் இன்டரஃபேஸ். ஜியூஜி என்று செல்லமாக அழைக்கப்படும் இது ஒரு கம்ப்யூட்டர் காட்சி வடிவமைப்பு. தனி நபர் கம்ப்யூட்டர்களில் இந்த வடிவமைப்பை அறிமுகம் செய்தது ஆப்பிள்தான். அதுவரை, வேர்ட் மென்பொருளை இயக்க வேண்டுமானால், கி போர்டில் word என்று டெடப் செய்ய வேண்டும். கம்ப்யூட்டரில் ஜியூஜி இருந்தால் மெளஸைத் திரையில் இருக்கும் வேர்ட் சின்னத்தில் கிளிக் செய்தால் போதும். வேர்ட் மென்பொருள் திறக்கும்.

முன்னிலைப்படுத்த வேண்டும். அதற்குச் சரியான ஒரே ஆள் நீதான்.”

“அதற்கு நான் என்ன செய்ய வேண்டும் மைக்?”

“உன்னை கம்பெனி சேர்மணாக நியமிக்கத் தீர்மானித்திருக்கிறோம். 25 வயதில் இது மாபெரும் கௌரவம் ஸ்ஹவ்.”

மைக் வைத்த ஜூனில் ஸ்ஹவின் உச்சி முதல் உள்ளங்கால் வரை குளிர்ந்தது. ஆனால், மனதுக்குள் சின்ன சந்தேகம். தான், வாஸ், மைக் ஆகிய மூவரில் யாராவது ஒருவர் சேர்மன் ஆகலாம். வாஸ் இந்த ஆசை எதுவுமே இல்லாதவர். ஆனால், மைக், புதிய வெளிச்சம் தேடும் ஆள். அவர் ஏன் தலைமைப் பதவியைத் தனக்குத் தருகிறார்? இதில் ஏதாவது சூது இருக்கிறதா?

“ஓகே மைக். நீடியும் வாஸும் என் மேல் வைத்திருக்கும் நம்பிக்கைக்கு நன்றி. அது சரி, நான் இந்த வேலையோடு விசா ப்ராஜெக்டையும் பார்த்துக்கொள்ளலாமா?”

“நோ, நோ. ஆப்பிள் சேர்மன் சின்ன ப்ராஜெக்ட் தலைவராக இருக்கலாமா? அதற்கு வேறு யாரையாவது நியமிக்கிறேன். நீ புதிய பொறுப்பில் கவனம் செலுத்து. நம் பங்கு வெளியீட்டை மாபெரும் வெற்றியாக்குவோம்.”

இதைவிடச் சாமர்த்தியமாக விசாவிலிருந்து ஸ்ஹவைக் கழற்றிவிட முடியுமா? மைக், படா கில்லாடிய்யா நீ!

1980, டிசம்பர் 12-ம் தேதி. பங்கு வெளியீடு மகத்தான் வெற்றி கண்டது. 18 டாலரில் பங்குகள் வெளியீட்டிப்பட்டன. அன்றே விலை 29 டாலராக எகிறியது. கம்பெனியின் 300 ஊழியர்கள் மில்லியனர் ஆனார்கள். 25 வயது ஸ்ஹவின் மதிப்பு 265 மில்லியன் டாலர். புதிய மாடல்களை உருவாக்க கம்பெனியிலும் எக்கச்சக்கப் பணம். புதுப் பொருள் தயாரிப்பதில் ஸ்ஹவுக்கு தினந்தோறும் தீபாவளிதான்.



கனவு கம்பியூட்டர் உருவாக்கம்

மோட்டாரின் உள் பாகங்களைப் பற்றி நன்றாக அறிந்துகொண்டா மோட்டாரை ஒட்டுகிறோம்? அதைப் பற்றித் தெரியாதவர்கள்கூட ஓட்டுவதைப் பற்றித் தெரிந்துகொண்டால் போதும், ஒட்டலாமே! மக்கின்டாஷ், எப்படி வேலை செய்கிறது என்பதைப் பற்றி தெரிய வேண்டிய அவசியமில்லை.

களத்தில் ஆப்பிள் நுழையும் வரை கம்பியூட்டர்கள் அறையை அடைக்கும் சைவில் இருந்தன. பெரிய அலுவலகங்களும் தொழிற்சாலைகளும் மட்டுமே கம்பியூட்டர்களைப் பயன்படுத்தின. இந்த ராட்சத் சைஸ் கம்பியூட்டர் விற்பனையில், சூப்பர் ஸ்டார், உலக நாயகன், இளைய தளபதி, தல எல்லாமே ஐ.பி.எம்.தான்.

1981-ம் ஆண்டு ஆப்பிளின் மாபெரும் வளர்ச்சியைக் கண்ட ஐ.பி.எம். தன் தூக்கத்திலிருந்து விழித்தது. ஜையயோ, பர்சனல் கம்பியூட்டர் துறை இப்படி ஒரு தங்கச் சுரங்கமா? இந்த வாய்ப்பைக் கை நழை விட்டுவிட்டோமே? நேற்று பெய்த மழையில் இன்று முளைத்த காளான் ஆப்பிள் விழுதுவிட்ட ஆலமரமான நம்மை மிஞ்சிவிட்டார்களே என்கிற ஆவேசத்தோடு ஐ.பி.எம். தன் பர்சனல் கம்பியூட்டர்களைக் களத்தில் இறக்கியது.

போட்டியின்னு வந்துவிட்டா ஸ்டாவும் சிங்கம். அதுவும், இப்போது பல வெறிகள். முதல் வெறி ஆப்பிளை முந்த எந்த கம்பெனியையும் விடக் கூடாது. புதிய மாடல் இன்னொன்றைத் தயார்

செய்து, துண்டைக் காணோம், துணியைக் காணோம் என்று ஐ.பி.எம். கம்பெனியை ஓடவைக்க வேண்டும்.

இரண்டாம் வெறி தன் பெயர் சொல்ல ஒரு கம்ப்யூட்டர் வேண்டும் என்னும் ஆசையில் தொடங்கிய லிசா திட்டத்தைக் கையிலிருந்து தட்டிப் பறித்துவிட்டார்கள். மனதுக்குப் பிடித்த விளையாட்டு பொழும்மையை இழந்த குழந்தையின் மன நிலை ஸ்டேட்க்கு ஆனால், இவர் குழந்தையில்லை, சாதாரண மனிதரில்லை. போராளி. ‘என்னையா லிசா மாடலிலிருந்து துரத்தினீர்கள்? அதைவிடப் பத்து மடங்கு சிறந்த கம்ப்யூட்டரைச் செய்து காட்டுகிறேன்.’

ஏதாவது செய்து முடிக்க வேண்டும் என்று நினைத்துவிட்டால், போய்ச் சேரும் இலக்குதான் ஸ்டேட்க்குப் முக்கியம். நேர் வழியோ, குறுக்கு வழியோ, எந்தப் பாதையும் ஓகே. ஆப்பிள் கம்பெனியில் அப்போது லிசா தவிர மக்கின்டாஷ் என்னும் கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கும் திட்டமும் நிறைவேறிக்கொண்டு இருந்தது. அதற்கு ஜெஃப் ரஸ்கின் என்பவர் தலைவராக இருந்தார் தான் உருவாக்கப்போகும் மாடலுக்கு ஜெஃப் வைத்த பெயர். குறைந்த விலையில், அதாவது 1,000 டாலருக்குள் கம்ப்யூட்டர் தயாரிப்பது குறிக்கோள். மைக், ஸ்காட்டி ஆகியோர் அந்தத் திட்டத்தில் ஏனோ அதிக ஈடுபாடு காட்டவில்லை. மக்கின்டாஷ் அணியினருக்கும், ஆப்பிளின் தலைமைச் செயலகத்தில் இடம் கொடுக்காமல். இன்னொரு கட்டடத்தில் ஒதுக்கி வைத்திருந்தார்கள்..

ஆற்றில் விழுந்து தத்தளிப்பவனுக்குக் கையில் சிக்கும் புல்லும் உயிர் காக்கும் கேட்யம். இப்போது ஸ்டேட்க்கு மக்கின்டாஷ் அந்தக் கேட்யம். அது சரி, ஜெஃப் தலைவராக இருக்கும் ப்ராஜெக்டில் எப்படி நுழைவது? இந்த சென்டிமென்ட் எல்லாம் ஸ்டேட் பார்ப்பதில்லை. பார்த்தால், ‘நினைத்ததை நடத்தியே முடிப்பவன் நான், நான்’ என்று மார் தட்ட முடியுமா? பிசினஸில் வேகமாக முன்னேற விரும்புபவன் உணர்ச்சி இல்லாதவனாக இருக்க வேண்டும், அல்லது உணர்ச்சியை அடக்கத் தெரிந்தவனாக இருக்க வேண்டும். ஸ்டேட் இந்த இரண்டில் எந்த வகை?

மக்கின்டாஷ் அணி வேலைகளில் ஸ்டேட் தலையிடத் தொடங்கினார். ஜெஃப் வெறும் மேனேஜர். கம்பெனி சேர்மன் தன் வேலையில் மூக்கை நுழைத்தால் அவர் என்ன செய்வார்? இருவருக்கும் தினம் தகராறுகள். ஜெஃப் விரக்தியின் எல்லைக்கே வந்தார் மைக்கை சந்தித்தார் அவராலும் ஓன்றும் செய்ய முடியவில்லை. ‘ஏற்கெனவே அது குரங்கு. அந்தக் குரங்கு கள்ளையும் குடித்தால் என்ன ஆகும்?’ என்று ஒரு பழமொழி

உண்டு. அடிப்படையிலேயே ஸ்ஹல் வன்மம் பிடித்த ஆள். இப்போது எப்படியாவது, மக்கின்டாஷ் ப்ராஜீக்ட்டைக் கைப்பற்ற வேண்டும் என்ற சுதித்திட்டத்தோடு நுழைந்திருக்கும்போது, யாரால் என்ன செய்ய முடியும்? வேலையை ஜூஃப் ராஜிகாமா செய்தார். ஸ்ஹல் வில்லன் சிரிப்புச் சிரித்தார்.

ஸ்ஹலில் செயல் பக்கா சுயநலம். ஆனால், தன்னை அறியாமலேயே அவர் ஆப்பிள் கம்பெனிக்கும் அதன் பங்குதாரர்களுக்கும் மகத்தான் சேவை செய்தார். எப்படித் தெரியுமா? ஜூப்பானின் கானன் கம்பெனியில் ஜூஃப் வேலைக்குச் சேர்ந்தார் அவர் உருவாக்கிய கம்ப்யூட்டரைக் கானன் தயாரித்தார்கள். விற்பனை புஸ்! கானனுக்குக் கோடிக்கணக்காக நஷ்டம். அதே சமயம், ஸ்ஹல் உருவாக்கிய மக்கின்டாஷ் ஆயிரம் வாலா வெடியாகப் பட்டையைக் கிளப்பியது. அதற்கு ஒரே ஒரு காரணம்: ஸ்ஹல்வதான்!

இன்வென்டர், இன்னொவெட்டர் என இரண்டு வகையானவர்கள் உண்டு. இன்வெட்டர்கள் கண்டுபிடிப்பவர்கள். இன்னொவெட்டர்கள் புதுமையாளர்கள் இன்வென்டர்கள் புத்திசாலிகள். இன்னொவெட்டர்கள் சாமர்த்தியசாலிகள் கண்டுபிடிப்பவர்கள் நோபல் பரிசுகூட வாங்கலாம். ஆனால், அவர்கள் புதுமையாளர்களாக இருந்தால் ஒழிய பிசினஸில் ஜூயிக்க முடியாது. இந்த இரண்டு குணங்களும் சேர்ந்து அமையப் பெற்றிருந்தவர்கள் உலக வரலாற்றில் தெறஞ்சி ஃபோர்ட், தாமஸ் ஆல்வா எடிசன் ஆகிய இரண்டு பேர் மட்டுமே.

அன்றைக் காலத்தை எடுத்துப் பாருங்கள். கொன்றாட் குஸ் என்ற ஜூர்மன் நாட்டு இன்ஜினியர் உருவாக்கிய கம்ப்யூட்டர்தான் இன்றைய கணினிகளின் தாத்தா, கொள்ளுத் தாத்தா. ஆனால், அதை பிரமாண்ட பிசினஸாக்கிக் கோடி கோடியாகப் பணம் சேர்த்தவர்கள் ஸ்ஹல், மைக்ரோஸாஃப்டின் பில் கேட்ஸ். வையக விரிவு வைலையைக் (வேர்ஸ்ட் வைட் வெப்) கண்டுபிடித்தது அமெரிக்க ராணுவம். ஆலை, பொன் மகள் வந்து பொருள் கோடி தருவது யாஹுவைத் தொடங்கிய ஜூர்ரி யங், டெவிட் ஃபைலோ ஆகியோருக்கும், கூகுளை நிறுவிய ஸெர்கே பரின், லாரி பேஞ் ஆகிய இருவருக்கும்.

ஸ்ஹல் கண்டுபிடிப்பாளர்ஸ்ல, புதுமையாளர். புதுமையாளர்கள், கண்டுபிடிப்பாளர்களின் கருத்துகளை எடுத்தாட்கொள்வதில் வல்லவர்கள் ஸ்ஹல் அடிக்கடி, “நல்ல களைஞர்கள் பிற களைஞர்களைக் காப்பி அடிப்பார்கள். மகத்தான் களைஞர்கள் பிறர் கருத்துகளைத் திருடுவார்கள். ஆப்பிளில் பிற கம்பெனிகளின் ஜூயிக்களையே வெட்கம் இல்லாமல் திருடுவோம்” என்பார்.

ஜேராக்ஸ் கம்பெனியில் பார்த்த மெளஸ், கிராஃபிக் டிஸ்ட்ரிக்ஷன் இன்டர்ஃ்பேஸ் இரண்டையும் பார்த்த நாளிலேயே, 'திருடு' ஸ்டைல் முடிவெடுத்துவிட்டார். தன் அடுத்த கம்ப்யூட்டர் மாடலில் இவை இடம் பெற வேண்டும் என்றும் நிச்சயித்துவிட்டார்.

ஸ்டைல் பொறுத்தவரை தான் உருவாக்கும் மாடலில், சின்ன விஷயங்கள்கூட கன கச்சிதமாக இருக்க வேண்டும். சமரசம் என்பதே கிடையாது. சாதாரணமாக கம்பெனிகளில் புதிய தயாரிப்புப் பொருட்களை உருவாக்கும்போது அவற்றின் தயாரிப்பு விலை, பொருட்களைச் சந்தையில் அறிமுகம் செய்யும் நாள் ஆகியவற்றுக்கு ஒரு வரம்பு வைத்திருப்பார்கள். கணக்குப் போட்டதைவிட, தயாரிப்புச் செலவு அதிகமானால், ஏதாவது ஓர் அம்சத்தைப் பொருளில் குறைப்பார்கள். அல்லது, விலை அதிகமான மூலப்பொருளுக்குப் பதில், விலை குறைந்த மூலப் பொருளைப் பயன்படுத்துவார்கள். ஏனென்றால், ஏராளமான கம்பெனிகளின் இலக்கு, குறைந்த விலையில் நிறைந்த தரம் கொடுப்பது. பொருட்கள் விற்பனையில் விலை என்பது பலம் வாய்ந்த ஆயுதம். விலையைக் குறைத்தால், போட்டியாளர்களை ஜெயிக்கலாம் என்பது கம்பெனிகளின் சந்தேகமே இல்லாத நம்பிக்கை.

புதிய பொருட்களை அறிமுகம் செய்ய எடுத்துக்கொள்ளும் கால அவகாசமும் மிக முக்கியமானது. ஒரு பொருள் ஜனவரி மாதம் சந்தையில் அறிமுகமாக வேண்டும் என்று வைத்துக் கொள்ளுங்கள். வடிவமைப்பவர்கள் இரண்டு மாத கால தாமதம் செய்தால், அவர்களுக்கு பிப்ரவரி, மார்ச் மாதங்களில் கொடுக்கும் சம்பளம் அதிகச் செலவுதானே? மார்ச் மாதம் விற்பனை தொடங்குவதால் ஜனவரி, பிப்ரவரியில் விற்றிருக்க வேண்டிய விற்பனையும் வராமல் போய்விட்ட வருமானம்தானே?

பிசினஸ் நடத்துவது லாபம் அடைய. தயாரிப்புச் செலவு அதிகமானாலும், கால தாமதம் ஆணாலும் செலவு கூடும், லாபம் குறையும் ஏன், நஷ்டம்கூட வரலாம். ஆகவே, எல்லா நிறுவனங்களும் இந்த விஷயத்தில் சமரசம் செய்துகொள்வார்கள்.

காலம் காலமாக நிறுபிக்கப்பட்ட இந்த மேனேஜ்மெண்ட் கொள்கைகள் அத்தனையையும் ஸ்டைல் தலைமொகத் தூக்கிப் போட்டார் மக்கின்டாஷ் உருவாக்கத்தில் அவருடைய கொள்ளுக்கள்:

* போட்டியாளர்கள் எட்ட முடியாத தரத்தில், வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை மிஞ்கம் பொருட்களைக் கொடுக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர்கள் புத்திசாலிகள். உயர்ந்த தரத்துக்கு, விருப்பத்தோடு அதிக விலை கொடுப்பார்கள்.

✚ அதிக லாபம் பார்ப்பது, தயாரிப்புச் செலவைக் குறைப்பதற்காகத் தரத்தில் சமரசம் செய்வது ஆகிய தப்பான வேலைகளை ஆப்பிள் எப்போதும் செய்யாது.

✚ தயாரிப்புப் பொருட்கள் லேட்டாக வருவதில் தவறே கிடையாது. கன கச்சிதப் பொருட்களாக அவை வர வேண்டும், இதற்குக் கால தாமதம் ஆனால் தவறில்லை.

கம்பெனிகளில் வடிவமைப்பு செய்யும்போது படங்களாக வரைவார்கள். கருவியின் அமைப்பும், அம்சங்களும் முடிவு செய்யப்பட்டபின் படத்தை மாடலாகச் செய்வார்கள். டிராயிங்கில் ஸ்மீவ் தொடர்ந்து மாற்றங்கள் செய்துகொண்டே இருப்பார். வடிவமைப்பாளர்கள் இரவும், பகலும் உழைத்து டிசைன் செய்வார்கள். ஸ்மீவ் வருவார். இது சொன்னை, இது சொத்தை என்று ஆயிரம் குற்றங்கள் கண்டுபிடிப்பார். லோ லோ என்று கத்துவர்ர். அவர் சொல்லும் சில குறைகள்: ‘வளைவு இன்னும் கொஞ்சம் அதிகமாக இருக்க வேண்டும்’, ‘கம்ப்யூட்டர் திரையில் கோடுகளின் அகலம் கொஞ்சம் அதிகம். அதைக் குறையுங்கள்’, ‘திரையில் ஒடும் ஏழுத்துகள் இன்னும் அழ்காக இருக்க வேண்டும்’. ஸ்மீவ் கத்தும்போது, வடிவமைப்பாளர்களுக்கு எரிச்சலும், கோபமும் வரும்.

ஸ்மீவ் எவ்வளவு ஆழமாக, நுணுக்கமாக வடிவமைப்பில் புகுந்து விளையாடுவார் தெரியுமா? வடிவமைப்பவர்களிடம் அவர் கேட்கும் கேள்விகள்:

✚ ஸ்விட்ச் போட்ட எத்தனை நிமிடங்களில் கம்ப்யூட்டர் பணிக்குத் தயாராகும்?

✚ முதலில் திரையில் என்ன தோன்றும்?

✚ கையேடு இல்லாமலேயே சாதாரண மனிதரும் கம்ப்யூட்டரைப் பயன்படுத்த வேண்டும். இது முடியுமா? முடிந்தேயாக வேண்டும்.

இன்னொரு சின்ன உதாரணம். கம்ப்யூட்டர் பேக்கிங் செய்யப்பட்டு ஓர் அட்டைப் பெட்டியில் வரும். அந்தப் பெட்டியை நம்மில் பலர் கவனிக்கவே மாட்டோம். கருவியை வெளியே எடுத்துவிடன் பெட்டி போவது குப்பைத் தொட்டிக்கு. இதனால், கம்பெனிகள் அட்டைப் பெட்டியைப் பற்றிக் கவலைபடவே மாட்டார்கள். ஆனால், ஸ்மீவுக்கு, கம்ப்யூட்டரைப் போலவே அட்டைப் பெட்டியும் முக்கியம்; மிக மிக முக்கியம். மக்கின்டாஷ்டுக்கு ஜம்பது வகை அட்டைப் பெட்டிகளைப் பரிசோதனை செய்து முழுத் திருப்தி அடைந்த பின்னரே சம்மதம் கொடுத்தார்.

மக்கின்டாஷ் திட்டத்தில் ஓவ்வொரு மாதமும் மாடல் செய்து எல்லோரும் பார்க்க வேண்டும். ஆளாளுக்கு விமர்சிப்பார்கள். அப்போது, ஸ்ஹவ் சொன்ன ஆலோசனைகள் எவ்வளவு சரியானவை என்று அவர்களுக்குத் தெரியும். இந்த ராட்சதனுக்கு எப்படித்தான் ஐழியாக்கள் மூளையில் உதிக்கிறதோ என்ற வியப்பே அவர்களுக்கு ஓயாது.

மனுஷனுக்கு உள்ளுணர்வும் அபாரம். மக்கின்டாஷ் கம்ப்யூட்டரை கமார் 2,000 டாலருக்கு விற்க வேண்டும் என்பது ஸ்ஹவின் திட்டம். அதில் மெளஸ் வேண்டும். ஜூராக்ஸின் மெளஸ் போன்ற தயாரிப்பு 300 டாலர் விலையாக இருந்தது. அந்த விலைகொண்ட மெளஸைப் போட்டால், கம்ப்யூட்டர் உற்பத்திச் செலவு 2,000 டாலரைத் தாண்டிவிடும். மெளஸாம் வேண்டும், ஆனால், குறைந்த விலையில் வேண்டும்.

ஒரு நாள் ஸ்ஹவ் வந்தார்.

“ஜூராக்ஸின் மெளஸ் குப்பை மெளஸ். அது வகுவாக நகர்வது இல்லை. மேலும், அதில் மூன்று பட்டன்கள் இருக்கின்றன. இத்தனுண்டு மெளஸில் மூன்று பட்டன்கள் இருப்பது கஸ்டமருக்குக் கஷ்டமாக இருக்கும். அடுத்த மாதத்துக்குள் இந்தக் குறைகளை நிவர்த்தி செய்யுங்கள்.”

“ஒரு மாதம் போதாது ஸ்ஹவ்.”

“போதும். இன்னொரு விஷயம். மெளஸ் என்ன விலை ஆகிறது?”

“300 டாலர்.”

“நம்முடைய மெளஸின் விலை 15 டாலரைத் தாண்டக் கூடாது.”

அவர்கள் முன்முனுத்துக்கொண்டே போவார்கள். அடுத்த மாதம் வருவார்கள். எளிதாக நகரும், ஒரு பட்டன் மட்டுமே கொண்ட மெளஸ் ஒன்று அவர்கள் கையில் இருக்கும். விலை பதினெந்தே டாலர்! ஸ்ஹவ் என்ன ஜோசியரா?

வாடிக்கையாளரின் சௌகரியம், சுகானுபவம் ஆகியவை மட்டுமே ஸ்ஹவின் லட்சியம். இதற்கு இன்னோர் உதாரணம். கம்ப்யூட்டர்களில் ஸ்விட்ச் போட்ட அடுத்த வினாடி பணி தொடங்காது. சிறிது நேரமாகும். இதை பூட்டிங் டைம் என்று சொல்வார்கள். உபயோகிப்பவரின் பொறுமையைச் சோதிக்கும் நேரம் இது. இந்த நேரம் எவ்வளவு குறைவாக இருக்குமோ, அவ்வளவுக்கு உபயோகிப்பவருக்கு அதிக சந்தோஷம் ஏற்படும்.

இன்ஜினீயர்கள் வடிவமைத்த ஒரு மாடலில் இந்த பூட்டிங் நேரம் அதிகமாக இருப்பதாக ஸ்டால் சொன்னார்.

“வேகமாகத்தானே பூட் ஆகிறது. இதற்கு மேல் எதற்கு அதிக வேகம்?” என்று ஓர் இன்ஜினீயர் கேட்டார்.

ஸ்டால் அந்தியன் ஸ்டைல் பதில். “மக்கின்டாஷ் ஐம்பது லட்சம் பேர் உபயோகிக்கப் போகிறார்கள். ஒவ்வொருவருக்கும் பத்து வினாடிகள் மிச்சமானால், மொத்தம் 13,888 மணி நேரம் மிச்சமாகும்.”

இன்ஜினீயர் கப் சிப். சில நாட்களில், பூட்டிங் நேரத்தைக் குறைக்க முடிந்தபோது, ஸ்டால் ஆச்சர்யப்படவேயில்லை. அந்த இன்ஜினீயர்தான் வியப்பில் மூழ்கியிருந்தார்.

இப்படி ஒரு தலைவன் கிடைத்தால், தொண்டர்கள் உயிரையும் கொடுப்பார்களே? அமெரிக்காவில் வேலை நேரம் வாரத்துக்கு 40 மணி நேரம். மக்கின்டாஷ் குழுவினர் 90 மணி நேரம் தயங்காமல் உழைத்தார்கள் எல்லா சனி ஞாயிறுகளிலும் வேலைக்கு வந்தார்கள். சின்னத் தவறு செய்தாலும், ஸ்டால் கன்னா பின்னா என்று திட்டுவார். அவர்கள் அதைப் பொறுத்துக்கொண்டார்கள், அர்ப்பணிப்பு கொஞ்சம்கூடக் குறையாமல் பணியாற்றினார்கள். ஸ்டால் பொறுத்தவரை மக்கின்டாஷ், இன்னொரு மாடல் கம்ப்யூட்டர் அல்ல, மனித வாழ்க்கையையே மாற்றப்போகும் கருவி என்று உறுதியாக நம்பினார் மக்கின்டாஷ் குழுவின் ஒவ்வொருவருடைய மனதிலும், தாங்கள் இந்த மாற்றத்தின் பிரம்மா என்னும் எண்ணத்தை ஆழப் பதிய வைத்தார். அத்தனை பேரும் உயிரைக் கொடுத்து உழைத்தார்கள். தங்கள் திறமைகளின் எல்லையை வெளிக் கொண்டுவர ஸ்டால் மட்டுமே முடியும் என்று உறுதியாக நம்பினார்கள்.



பில் கேட்ஸாடன் மோதல்

‘இன்று நான் இறப்பேன் என்றால், இன்றைக்குச் செய்யப்போவதைச் செய்வேளா?’ என்ற கேள்வியை ஒவ்வொரு நாள் காலையிலும் கண்ணாடி எதிரே நின்றுகொண்டு, நான் கேட்டுக்கொண்டிருக்கிறேன். ‘மாட்டேன்’ என்ற பதில் மட்டும் தொடர்ந்து சில நாட்கள் எனக்குத் தோன்றினால், உடனே என் பாதையை மாற்றிக்கொள்வேன்.

பரசனல் கம்பியூட்டர் உலகத்தின் பிரம்மாவாக, ஹீரோவாக இப்படி ஸ்மேவ் வளர்ந்துகொண்டு இருந்தபோது, இதே கால கட்டத்தில் இன்னோர் எழுச்சி நாயகன் பில் கேட்ஸ். கம்பியூட்டரில் ஸ்மேவ் முத்திரை பதிக்க, கம்பியூட்டரை இயக்கப் பயன்படும் மென்பொருளில் பில் கேட்ஸ் உச்சம் தொட்டார். இருவரின் ஆரம்பங்களிலும் ஓர் ஒற்றுமை. 1975-ல் ஆலடேர் கம்பியூட்டரைப் பார்த்துத்தான் ஸ்மேவ், வாஸ் இருவரும் இந்தத் துறையில் நுழைந்தார்கள். ஆலடேர் கம்பியூட்டரை இயக்க கம்பியூட்டர் மொழி வேண்டுமோ? பெரிய கணினிகளுக்கு மட்டுமே ஏகபோகமாக இருந்த பேஸிக் என்னும் மொழியை ஆலடேருக்காக மாற்றிக் கொடுத்தார் பில் கேட்ஸ். இதற்காக 1975-ல் அவருடைய மைக்ரோஸாஃப்ட் கம்பெனி பிறந்தது.

வாழ்வு கொடுத்தது பரசனல் கம்பியூட்டர் ஆனால், இருவருடையதும் தனித் தனிப் பாதைகள். இப்படிப் பயனம் செய்த இருவரும் மோதியதும், எதிரிகளானதும் தொழில்நுட்ப உலகின் மசாலா சமாசாரம்.

கம்ப்யூட்டர் உபயோகத்தில் வன்பொருள் (ஹார்ட்டுவேர்), மென்பொருள் (சாஃப்ட்வேர்) என்று இரண்டு அம்சங்கள் உண்டு.

வன்பொருள் என்றால் என்ன? கம்ப்யூட்டரின் சென்ட்ரல் ப்ராசஸிங் யூனிட் (சிபியூ), மெமரி என்கிற நினைவுகம், வெளிப்புற சாதனங்கள் போன்றவை வன்பொருள் என்று அழைக்கப்படுகின்றன. சிபியூவுக்குப் பல பெயர்கள் உண்டு. சிப், மைக்ரோப்ராசஸர், இன்டகிரேட்டட் சர்க்ஷுட், ஆகியவை சிபியூவின் மறு பெயர்கள்.

மென்பொருள் என்றால் என்ன? கம்ப்யூட்டரில் இரண்டு வகை மென்பொருட்கள் பயன்படுகின்றன. வேர்ட், எக்ஸெல், பவர் பாயின்ட் ஆகியவை கம்ப்யூட்டரில் பயன்படும் மென்பொருட்கள். கம்ப்யூட்டர் எந்திரம் என்கிற வன்பொருளையும், இந்த வேர்ட், எக்ஸெல், பவர் பாயின்ட் இத்தியாதிகளையும் இணைத்துச் செயல்பட வைக்கும் அத்தியாவசிய சமாசாரம் இயக்குதலாம் (ஆபரேடிங் சிஸ்டம்) என்று அழைக்கப்படுகிறது. செல்லமாக ஓ.எஸ். இதுவும் ஒரு மென்பொருள்தான். ஆனால், விசேஷமான மென்பொருள்.

மாணிட்டர், டைப் அடிக்கும் கீ போர்ட், மெள்ள என கம்ப்யூட்டரின் எல்லா பாகங்களையும் இந்த ஓ.எஸ்தான் இயக்குகிறது. மற்ற மென்பொருட்களையும் இதுவே இயக்குகிறது. கம்ப்யூட்டர், அலாவுதின் விளக்கா அல்லது காலி பெருங்காய் ட்ரப்பாவா என்று தீர்மானிப்பது இந்த ஓ.எஸ்தான்.

எல்லா கம்ப்யூட்டர்களிலும் ஒரே மாதிரியான ஆபரேடிங் சிஸ்டம் பயன்பாட்டில் இருந்தால் மக்களுக்கு வசதியாக இருக்கும் என்று ஐ.பி.எம். கணக்குப் போட்டது. 1981-ல் அறிமுகமான தன் கம்ப்யூட்டர்களுக்கு ஆபரேடிங் சிஸ்டத்தை வடிவமைக்கும் வேலையை மைக்ரோஸாஃப்டிடம் கொடுத்தது.

கம்ப்யூட்டர் விற்பனை வருமானத்தைவிட மென்பொருள் மார்க்கெட் பல மடங்கு அதிகமாகும் என்று ஐ.பி.எம். கனவில்கூட நினைக்கவில்லை. எனவே, தங்களுக்காக மைக்ரோஸாஃப்ட் தயாரிக்கும் ஆபரேடிங் சிஸ்டத்தின் காப்புரிமை தங்களுக்கு மட்டுமே என்ற நிபந்தனையைப் போடத் தவறிவிட்டார்கள்.

இதற்கு என்ன அர்த்தம்? ஐ.பி.எம். செலவில் தயாரிக்கும் ஓ.எஸ்ஸை சிறு சிறு மாற்றங்களோடு பிற கணினி நிறுவனங்களுக்கு மைக்ரோஸாஃப்ட் கொடுக்கலாம். அதாவது ஐ.பி.எம். செலவில் மைக்ரோஸாஃப்ட் தன் கல்லாவை நிரப்பலாம். மைக்ரோஸாஃப்ட்

தலைவர் பில் கேட்ஸ் படா சில்லாடி. கோடு போடச் சொன்னால் ரோடு போட்டு காரே ஒட்டுவார்.

தன் மக்கின்டாஷ் கம்பியூட்டருக்கு மென்பொருளை வடிவமைக்கும் பணியை ஸ்ஹெல், பில் கேட்ஸிடம் ஒப்படைத்தார். கடிதங்கள் அடிக்கும் வேர்ட், கணக்குப் போட உதவும் எக்ஸெல் ஆகியவற்றை அமைக்கும் பணி. இதற்கு கிராஃபிக் யூஸர் இன்டர்ஃிபேஸ் அடிப்பட்ட ஐபிஎம்-மைப் போல் இளிச்சவாயனாக இருக்க ஸ்ஹெல் விரும்பவில்லை. அதனால், ஓர் ஒப்பந்தம் போட்டார் அதன்படி மக்கின்டாஷ் அறிமுகமான ஒரு வருடத்துக்குப் பிறகுதான் மைக்ரோஸாஃப்ட் அது மாதிரியான மென்பொருளைப் பிற கம்பியூட்டர் கம்பெனிகளுக்குக் கொடுக்கலாம். ஓரிஜினல் திட்டப்படி மக்கின்டாஷ் 1982-ல் விற்பனைக்குத் தயாராக வேண்டும். எனவே, ஒப்பந்தப்படி 1983-க்குப் பிறகுதான் பிறகுக்குக் கொடுக்கலாம்.

1983, நவம்பர் மாதம். ஒரு கருத்தரங்கில் பில் கேட்ஸ், “கிராஃபிக் யூஸர் இன்டர்ஃிபேஸ் கொண்ட, மெள்ளால் இயங்கும் ஆபரேட்டிங் சிஸ்டத்தை ஐபி.எம். கம்பியூட்டர் களுக்காக மைக்ரோஸாஃப்ட் தயார் செய்துகொண்டு இருக்கிறது” என்று அறிவித்தார்.

ஸ்ஹெல் கொதித்தார் பில் கேட்ஸ் ஓர் ஏமாற்றுக்காரன், நம்பிக்கைத் துரோகி என்று திட்டினார்.

“உடனே வரச் சொல்லுங்கள் அந்த ஆளை.”

பில் கேட்ஸ் வந்தார் ஐ.பி.எம்.முக்குக் கிராஃபிக் யூஸர் இன்டர்ஃிபேஸ் கொண்ட ஆபரேட்டிங் சிஸ்டம் உருவாக்குவதை மறைக்காமல் ஒப்புக்கொண்டார்.

“பில்! நான் உன்னை நம்பினேன். நீ எங்களிடமிருந்து திருடி விட்டாய்.”

பில் கேட்ஸ் ஸ்ஹெலைக் கூர்ந்து பார்த்தார் உணர்ச்சி வசப்படாமல், மெல்லிய ஆனால், உறுதியான குரலில் சொன்னார்,

“ஸ்ஹெல்! இந்தச் சமாசாரத்தை இன்ஜோரு கோணத்தில் பார்க்க முடியும். நம் இருவருக்கும் ஜெராக்ஸ் என்பவர் பக்கத்து வீட்டுக்காரர், பணக்காரர் அவருடைய தொனலக்காட்சிப் பெட்டியை நான் திருடப் போனேன். ஆனால், அதற்குள் நீ திருடிக்கொண்டு போய் விட்டாய்.”

பில் கேட்ஸ் சொன்னது மறுக்கவோ, மறைக்கவோ முடியாத சத்தியம். ஸ்ஹெல் வாய் அடைத்துப் போனார் ஸ்ஹெவுக்கு

எப்போதுமே பில் கேட்ஸ் மீது மதிப்புக் கிடையாது. ஸ்ஹவ் ஒரு லட்சியவாதி. தான் உலகை மாற்றப் பிறந்தவன், புத்தம் புதுத் தொழில்நுட்பப் பொருட்களை மக்களுக்குத் தரவே அவதாரம் எடுத்தவன் என்று ஸ்ஹவ் நம்பினார். அவரைப் பொறுத்தவரை, பணம் பண்ணுவது இரண்டாம் பட்சம். பில் கேட்ஸ் பணம் பண்ணத் தெரிந்த சாமர்த்தியமான வியாபாரி.

மைக்ரோஸாஃப்ட் மீது ஆப்பிள் வழக்குப் போட்டது. நீதிமன்றம் மைக்ரோஸாஃப்டுக்கு ஆதரவாகத் தீர்ப்பு அளித்தது. கிடைத்த வாய்ப்பில் எல்லாம், ஸ்ஹவ், மைக்ரோஸாஃப்ட் மீதும், பில் கேட்ஸ் மீதும் விஷ வார்த்தைகளைக் கொட்டினார். பில் கேட்ஸ் இந்த வெவலுக்கு எப்போதும் இறங்கவில்லை. இந்த ஜென்மப் பகை 1995 வரை தொடர்ந்தது.

பில் கேட்ஸைத் தவிர இன்னும் பல எதிரிகளை ஸ்ஹவ் உருவாக்கிக்கொள்ளப் போகிறார் அவருடைய நண்பர்களும் அவருக்குக் குழி பறிக்கப் போகிறார்கள்; அவருடைய முதுகில் குத்தப் போகிறார்கள். அந்தக் கதைகளை நாம் பார்க்கத்தான் போகிறோம்.

அட்டகாச அறிமுகமும் அதிரடித் தோல்வியும்



தொழில்நுட்பத்தின் மீதுள்ள நம்பிக்கையால் அல்ல; மக்களின் மீதுள்ள நம்பிக்கையாலேயே இத்தனை வெற்றியும்! உபகரணங்கள் வெறும் உபகரணங்கள்தான். சில சமயம் மக்கர் செய்யும். சில சமயம் இது சோன்னவுக் கொடுக்கும்.

மக்கின்டாஷ் திட்டத்தில் ஸ்டைல் பிளியாக இருந்தபோது, கம்பெனியில் சில முக்கிய மாற்றங்கள். வாஸ் பயணம் செய்த விமானம் விபத்துக்குள்ளானது. அவருக்கு ஒன்றும் ஆகவில்லை என்றாலும் ஆப்பிரின் அன்றாட நடவடிக்கைகளிலிருந்து விலகிக்கொண்டார். ஸ்காட்டும் தலைவர் பதவியிலிருந்து வெளியேறி இருந்தார்.

ஸ்காட்டின் இடத்தில், இன்னொருவரை அமர்த்த மைக், ஸ்டைல் இருவரும் முடிவு செய்தார்கள். யார் பொருத்தமாக இருப்பார்கள்? சாதாரணமாக, ஐ.பி.எம். போன்ற போட்டி கம்பெனி ஆள்தான் முதல் தேர்வு. ஆனால், பிரமாண்ட ஐ.பி.எம்மை விட்டு வர அங்குள்ள பெருந் தலைகள் தயாராக இல்லை.

அப்போது, மைக், ஸ்டைல் இருவருக்கும் ஒரு பிரமாத யோசனை. ஆப்பிள் விற்பது பர்சனல் கம்பியூட்டர் இதன் வாடிக்கையாளர்கள் தனி நபர்கள், வீடுகள். பெப்ஸி, கோகோ கோலா, ஏரியல் சோப் பவுடர் போன்ற அன்றாடப் பொருட்களின்

மார்க்கெட்டிங்கில் இருப்பவருக்குத் தனி நபர் ஆசாபாசங்கள், எதிர்பார்ப்புகள் தெரியும், புரியும். அப்படிப்பட்ட திறமைசாலிக்கு வலை விரிக்கத் தொடங்கினார்கள்.

அன்றைய சூழலில் மார்க்கெட்டிங் விலாங்கு மீன் ஜான் ஸ்கல்லி. பெப்ஸி கம்பெனியில் மார்க்கெட்டிங் தலைவராக இருந்தார். அமெரிக்க மக்கள் மனதிலும், மார்க்கெட்டிங்லும் ஆண்டாண்டு காவலாகத் தனிக்காட்டு ராஜாவாக இருந்த கோகோ கோலாவை, தான் வகுத்த விழுகங்களால் அரியணையிலிருந்து கிழே இறக்கியவர். மார்க்கெட்டிங் உலகத்தின் மாபெரும் மேதை இவர்தான் என்று ஊட்கங்களும், பேராசிரியர்களும் தம்பட்டம் அடித்தார்கள்.

எப்படியாவது ஸ்கல்லியை ஆப்பிள் தலைவராக வர வைத்துவிட வேண்டும் என்று ஸ்வை நினைத்தார். எப்போதுமே மார்க்கெட்டிங் ஆட்கள் மேல் ஸ்வைக்கு அடங்காத காதல் உண்டு.

தன்னுடைய வாடிக்கையாளர்கள் பற்றிய உள்ளுணர்வும், மார்க்கெட்டிங் திறமையும் கை கேள்தால், இரண்டு கைகள் நான்கானால், ஆப்பிளின் தயாரிப்புகள் உலகை மாற்றும் தன் கணவை நன்வாக்கும் என்று நினைத்தார்.

ஸ்வைம், ஸ்கல்லியும் நன்பர்கள் மூலமாகச் சந்தித்தார்கள்.

ஒவ்வொரு சந்திப்பும் நிகழ், இருவருக்கும் மற்றவர் மேல் வைத்திருந்த மதிப்பு பெருகியது; நட்பு இறுகியது. தாங்கள் ஒரே அலைவரிசையில் சஞ்சரிப்பவர்கள் என்று உணர்ந்தார்கள்.

“நான் பிசினஸ்-க்கு வந்திருக்காவிட்டால், முழு நேர ஓலியன் ஆகியிருப்பேன்” என்றார் ஸ்கல்லி.

“கம்பெனி ஆரம்பித்திருக்காவிட்டால், நான் பாரிஸ் நகரத்தில் கலிஞ்ஞாகத் திரிந்துகொண்டு இருப்பேன்” என்றார் ஸ்வை.

இருவர் சொன்னதும் உண்மை. அவை அவர்களுடைய ஆழ் மன ஆதங்கம்.

ஸ்கல்லிக்கு பெப்ஸியை விட்டு வெளியே வரும் சிந்தனையே கிடையாது. அற்புதமான வேனல், பெப்ஸியில் வெற்றிகர சாதனைகள், புகழ். இவை தவிர, 31 வயதே ஆன அவருக்கு பெப்ஸியில் ஒளிமயமான எதிர்காலம் கைக்கு எட்டும் தொலைவில் இருந்தது. வெறும் மரியாதை நிமித்தமே, ஸ்வைவை அவர் சந்தித்தார். ஆனால், ஸ்மலீன் காந்தக் கவர்ச்சி, கொக்கி போட்டு இழுக்கும் பார்வை, வசியப் பேச்க, ஸ்கல்லியின் பாறை உறுதிணையும் கரைய வைத்தன.

ஆப்பிளால் நினைத்துப் பார்க்கவே முடியாத சம்பளத்தைக் கேட்டால், ஸ்ஹவ் ஒதுங்கிவிடுவார் என்று கடைசி ஆயுதத்தைப் பயன்படுத்த முடிவு செய்தார்.

“நான் இன்னும் முடிவு செய்யவில்லை. ஆனால், நான் ஆப்பிளில் சேர்வது பற்றி ஆலோசிக்க வேண்டுமானால், நீங்கள் எனக்கு ஆரம்ப பேர்னஸாக ஒரு மில்லியன் டாலர், மாதச் சம்பளம் ஒரு மில்லியன் டாலர், ஆடம்பர வீடு ஆகியவை தர வேண்டும்.”

ஸ்ஹவ் கண்ணனக்கூடச் சிமிட்டாமல், “தருகிறோம்” என்று பதில் சொன்னார். ஸ்கல்லி திகைத்துப் போனார். ஆனாலும், அவர் மனம் தத்தளித்தது. பெப்பியைவிட்டு வெளியே வருவதா, வேண்டாமா?

ஸ்ஹவ் ஒரு நிமிடம் ஸ்கல்லியின் கண்களை ஊடுருவிப் பார்த்தார். பின்னர், “நீங்கள் வாழ்நாள் முழுக்க சர்க்கரைத் தண்ணீர் விற்க விரும்புகிறீர்களா? அல்லது உலகையே மாற்றப் போகும் வாய்ப்பு வேண்டுமா?” என்று கேட்டார்.

இந்த நெத்தியடி வார்த்தைகளுக்கு ஸ்கல்லியிடம் பதில் இல்லை. ஆப்பிள் கம்பெனியின் தலைவராகச் சேர்ந்தார்.

ஆப்பிளில், ஸ்கல்லியும் ஸ்ஹவும் ஓர் உயிர், ஈருடல். இரட்டையராக உலவினார்கள். ஸ்ஹவ் இத்தனை நெருக்கமாக யாருடனும் இருந்ததில்லை. தன் மனம் திறந்து அவரிடம் பல முறை பேசியிருக்கிறார்.

அப்போது, “நம் எல்லோருக்கும் குறுகிய வாழ் நாளே இருக்கிறது. ஒரு சில செயல்களை மட்டுமே நம்மால் சிறப்பாகச் செய்ய முடியும். இளமையிலேயே ஏராளமான சாதனங்களைச் செய்து முடிக்க விரும்புகிறேன்” என்றார் ஸ்ஹவ்.

இத்தனை நெருக்கம் இருந்தும், இரண்டு கத்திகள் ஒரே உறையில் தொடர முடியவில்லை. 1983-ல் அறிமுகம் செய்யப்பட்டுத் தோல்வி கண்ட லிசா மாடலால் வந்த பாதிப்பு இது.

லிசா கம்பியூட்டர் கம்பெனிக்கான கம்பியூட்டரா அல்லது பர்சனல் கம்பியூட்டரா என்று யாருக்குமே தெரியவில்லை. இந்தத் தெளிவின் மையால், விற்பனை மகா மந்தம். சரக்கு போனியாகாததால், சில மாற்றங்களோடு சுமார் 4 ஆயிரம் டாலர் விலையில் புதிய லிசாவை ஆப்பிள் கொண்டு வந்தது. இந்த முயற்சியும் தோல்வி.

1,000 டாலரிலிருந்து 2,000 டாலருக்குள் ஐ.பி.எம். பர்சனல் கம்பியூட்டர் கிடைக்கும்போது, விசாவையார் வாங்குவார்கள்? விசா அம்போ.

மக்கின்டாஷ் மட்டுமே ஆப்பிளைக் காப்பாற்ற முடியும் என்று ஸ்மெயும், ஸ்கல்லியும் உணர்ந்தார்கள். மக்கின்டாஷ் விற்பனை விலை 1,000 டாலரைத் தாண்டக் கூடாது என்பது கம்பெனியும் ஸ்மெயும் வகுத்துக்கொண்ட இலக்கு.

விசாவின் முக்கிய அம்சங்கள் இதோ.

| | |
|-----------|----------------------------|
| Price | US \$ 9,995 |
| CPU | Motorola 68000, 5 MHz |
| RAM | 1 Meg |
| Display | 12 inch monochrome monitor |
| | 720 x 364 graphics |
| Ports | 1 parallel, 2 serial ports |
| | Mouse port |
| Expansion | 3 internal slots |
| Storage | Two 5 ½ inch floppy drives |
| | External 5 Meg hard drive |
| OS | Apple Lisa GUI |

தரத்துக்குக்காகச் செலவு செய்யக் கவலைப்படாத ஆள் ஸ்மெய். தயாரிப்புச் செலவு அதிகமானது. விற்பனை விலை 1,995 டாலராக இருக்க வேண்டும் என்று ஸ்மெய் கணக்குப் போட்டார். ஸ்கல்லி சம்மதிக்கவில்லை.

“மார்க்கெட்டிங்கில் நிறையச் செலவு செய்தால்தான், கஸ்டமர்களை இழுக்க முடியும். விலை 2,495 டாலர் என்று வைப்போம்” என்று ஸ்கல்லி சொன்னார்.

“இல்லை. விலை 2,000 டாலரைத் தாண்டினால், கஸ்டமர்கள் ஐ.பி.எம். கம்பியூட்டரைத்தான் வாங்குவார்கள். நம்மிடம் வர மாட்டார்கள்.” ஸ்மெயின் வாதம்.

ஸ்கல்லி சம்மதிக்கவில்லை. அடம் பிடித்தார். அதிசயமோ அதிசயம், இந்த முடிவு தனக்குப் பிடிக்காவிட்டாலும் இதற்கு ஸ்மெய் சம்மதித்தார்.

1984-ம் ஆண்டு மக்கின்டாஷ் அறிமுகமாகத் தயார். உலகத்தையே மாற்றப்போகும் தன் கம்பியூட்டரை அடைகாசமாக, மிக மிக வித்தியாசமாக விளம்பரம் செய்ய வேண்டும் என்று ஸ்ஹவ் நினைத்தார் விளம்பரத்தைப் பற்றி எல்லோரையும் பேச வைத்தால்...

1982-ல் 'பனோட் ரன்னர்' என்னும் சினிமா வெளியாகி இருந்தது. வகுவில் அள்ளிக் குவிக்காவிட்டாலும், விமர்சகர்களின் பாராட்டுகளைக் குவித்த படம். தயாரிப்புச் சிறப்பு, கேமரா, காஸ்ட்யூம் ஆகியவற்றுக்காகப் பல பரிசுகள் வாங்கிய படம். ஸ்ஹவுக்குப் பிழித்த படம்.

பனோட் ரன்னர் பட இயக்குநர் ரிட்லி ஸ்காட். 1979-ன் குப்பர் ஹிட் படமான ஏலியன் படமும் இவருடைய இயக்கம்தான். மக்கின்டாஷ் விளம்பரப் படத்தை ரிட்லி ஸ்காட் இயக்கத்தில் உருவாக்க ஸ்ஹவ் முடிவு செய்தார் பட்ஜெட் 7.5 லட்சம் டாலர். மிகப் பெரிய தொகை. விளம்பரம் வித்தியாசமாக இருக்க வேண்டும், குறும்படம் போல் பார்ப்பவர் மனதில், 'நச்' என்று பதிய வேண்டும்.

ரிட்லி ஸ்காட் கதைக் கருவைத் தயார் செய்தார். இங்கிலாந்து நாவலாசிரியர் ஜார்ஜ் ஆர்வெல்லின் படைப்பு, 'நென்னாண் எய்ட்டி ஃபோர்' விற்பனையில் சக்கைபோடு போட்டது. அது மட்டும் அல்லாமல், படிப்பவர் மனதில் சிந்தனைப் புயலையும் எழுப்பிய நாவல்.

நாவலின் மையக் கதை இதுதான்:

ஓங்கியானியா நாட்டின் சர்வாதிகாரி அண்ணாச்சி. (நிலமாகவே அண்ணாச்சிதான். ஏனென்றால், நாவலில் இவர் பெயர் 'பிக் ப்ரதர்'.) தன் குடிமக்கள் அனைவரையும் அடிமைகளாக நடத்தினார். யாராவது சிந்தித்தால், அது மாபெரும் குற்றம்.

சரி விளம்பரத்துக்கு வருவோம். விளம்பரத்தில் நீல நிறப் பின்புலம். வரிசையாக எந்திரன்கள் போல் பலர் நடந்து வருகிறார்கள். அவர்களின் உடல் மொழி, 'இவர்கள் சிந்திக்கத் தெரியாத வெறும் ரோபோக்கள்' என்பதை நமக்கு உணர்த்தி விடுகிறது.

அவர்கள் இருக்கைகளில் உட்காருகிறார்கள். அண்ணாச்சி தொலைக்காட்சியில் பேசிக்கொண்டு இருக்கிறார். இது பேச்சல்ல, மூளைச் சலவை. எந்திரன்களின் கண்கள் டிவியில், காதுகள் அவர் பேச்சில்.

ஒரு பெண் ஓடி வருகிறாள். அவள் டி ஓர்ட்டில் மக்கின்டாஷ் படம். கையில் மிகப் பெரிய கத்தியல். அவள் தொன்னல்க்காட்சிப் பெட்டியை நெருங்கி, சுத்தியலைச் சமூற்றித் திரை மீது ஏறிகிறாள். தினரயும், அண்ணாச்சியும் பீஸ் பீஸாகச் சிதறுகிறார்கள். (இந்த அட்டகாச விளாம்பரத்தைப் பார்க்க வேண்டுமா? யூ ட்யூபில் 1984 Apple Macintosh Commercial என்று களிக் செய்யுங்கள் அனுபவியுங்கள்).

அண்ணாச்சிதான் விளாம்பரத்தில் ஐ.பி.எம். இந்த விளாம்பரத்தைப் பார்ப்பவர்களுக்கு அந்தப் பெண் ஐ.பி.எம்மை உடைப்பதாக எப்படிப் புரியும்?

விளாம்பரப் பின்புலத்தில் நீல நிறம் பயன்படுத்தியதற்கு உள் அர்த்தம் இருந்தது. ஐ.பி.எம். கம்பெனியை ஊட்கங்களும், பொது மக்களும் பிக் ப்ளே என்று குறிப்பிட்டு வந்தார்கள். இதற்குப் பல காரணங்கள்.

ஐ.பி.எம். லோகோ நீல நிறம். 1960, 1970-களில் ஐ.பி.எம்., கம்ப்யூட்டர்களை நீல நிறத்தில் மட்டுமே விற்பனை செய்தது. ஐ.பி.எம். ஊழியர்கள் அனைவரும் நீல நிற சூட்டும், வெள்ளைச் சட்டையும் மட்டுமே அனைய வேண்டும் என்னும் நியதி இருந்தது. இதனால், நீல நிறம் என்றால் ஐ.பி.எம்., ஐ.பி.எம். என்றால் நீல நிறம் என்று மக்கள் மனதில் பதிநிதிருந்தது. இதனால், அண்ணாச்சி என்பது ஐ.பி.எம் மின் குறியீடு என்று எல்லோரும் புரிந்துகொண்டார்கள்.

வாடிக்கையாளர்கள் விரும்புவதைக் கொடுக்காமல், தான் விரும்பிய கம்ப்யூட்டர்களை அவர்களிடம் திணிக்கும் ஐ.பி.எம்.மின் எதேச்சாதிகாரத்துக்கு முடிவு கட்ட ஆப்பிள் மக்கின்டாஷ் வந்துவிட்டது. இனி மேல் ஆனந்த சுதந்திரம் அன்டந்துவிட்டோம் என்று ஆடலாம், பள்ளுப் பாடலாம் என்கிற சேதி மக்கள் மனதில் பதிந்தது.

ஒரு நிமிடம் ஓடக்கூடிய விளாம்பரப் படத்திலேயே இதைச் சாதித்துக் காட்டிய ஸ்ஹவ், ஸ்ஹவ்தான்.

விளாம்பரப் படம் ரெடி. இந்த விளாம்பரத்தைத் தயாரிக்க ஸ்ஹவுக்குப் பக்க பலமாக இருந்தார் ஸ்கல்லி. ஆப்பிள் டைரக்டர்கள் படத்தைப் பார்த்தார்கள். விளாம்பரத்தை வெளியிட எல்லோருக்கும் பயம்.

ஐ.பி.எம். யானை. எறும்பு ஆப்பிள், அவர்களைச் சீண்டலாமா? விளாம்பரம் வெளியாவதை நிறுத்தச் சொன்னார்கள். ஸ்கல்லி இப்போது திடீரென்று கட்சி மாறினார். விளாம்பரத்தை வெளியிட

வேண்டாம் என்று விளம்பர ஏஜன்சிக்குச் சொன்னார். ஸ்ஹவ் மனதில் ஸ்கல்லி சறுக்சினார்.

கம்பெனியின் தடையையும் மீறி ஒரே ஒரு நாள் டிவியில் விளம்பரம் ஓளிபரப்பாசிவிட்டது. அமெரிக்கா கலகலத்தது. இப்படி ஒரு துணிச்சலான விளம்பரத்தை, போட்டி கம்பெனியை வம்புக்கு இழுக்கும் விளம்பரத்தை மக்கள் சமீப காலத்தில் பார்த்ததில்லை. நாளிதழ், பத்திரிகை, தொலைக்காட்சியின் எல்லாச் சானல்கள் ஆசிய எல்லாவற்றிலும் ஆப்பிள் விளம்பரம் தலைப்புச் செய்தியானது. ஒரே ஒரு முறை ஓளிபரப்பானாலும், ஆயிரம் முறை வெளியான பரபரப்பு! நாடு முழுவதும் மக்கின்டாஸேஷப் பற்றித்தான் பேசுக்.

மக்கின்டாஸ் அறிமுக நாள், 1984 ஜூன் 24-ம் தேதி. அரங்கம் நிறைந்த கூட்டம். முதலில் விளம்பரப் படம். அடுத்து ஸ்ஹவ் மேடை ஏறுகிறார். மேசை மேல் இருக்கும் துணியை ஸ்டைலாகத் தூக்குகிறார் உள்ளே மக்கின்டாஸ். வழக்கமாக, ஸ்ஹவ் கம்ப்யூட்டரை உடனே அறிமுகம் செய்வார் இந்த முறை அவர் பேசவில்லை. மௌனம். அரங்கம் முழுவதும் நிசப்தம். ஏன் இந்த மௌனம் என்று கூட்டம் திகைப்பில். இப்போது பேசுக் சப்தம் வருகிறது.

“ஹலோ, நான்தான் மக்கின்டாஸ். என்னால் பேச முடியும். ஆனால், இப்போது நான் பேசப் போவதில்லை. மற்றவர்கள் பேசவதைக் கேட்கப் போகிறேன். என் தந்தைக்கு சமமான் ஒருவரை அளவில்லாப் பெருமையோடு உங்களுக்கு அறிமுகம் செய்து வைக்கிறேன். அவர் ஸ்ஹவ் ஜாப்ஸ்.”

ஆமாம்! பேசியது கம்ப்யூட்டர்தான். இதுவரை கம்ப்யூட்டர் பேசி யாரும் கேட்டதில்லை. அரங்கம் கை தட்டவில் அதிர்ந்தது. ஸ்ஹவ் மகிழ்ச்சியின் உச்சிக்குப் போனார்.

வாழ்க்கை, பிசினஸ் எல்லாமே பரமதம். மேலே போனது கிழே வரும், கிழே இருப்பது உயரப் போகும். ஸ்ஹவின் சறுக்கல் தொடங்கியது. அட்டகாசமாகத் தொடங்கிய மக்கின்டாஸ் விற்பனை சர்ரென்று சரிந்தது. வாடிக்கையாளர்களின் குறைப் பட்டியல் நீண்டது. போட்டியாளர்களைவிட ஆப்பிளின் விலை அதிகம். கிராஃபிக்ஸ் அறிமுகத்தால், கம்ப்யூட்டரின் வேகம் மிகக் குறைவு. மெமரியின் அளவு குறைவாக இருந்தது.

எல்லாவற்றையும்விட முக்கிய குறை இதுதான் சாதாரணமாக பர்சனல் கம்ப்யூட்டரின் உள்ளே, சிறிய மின் விசிறி இருக்கும். கம்ப்யூட்டர் வேலை செய்யும்போது, வெப்பமடையும் பாகங்களின் குட்டைத் தணிக்கத்தான் மின் விசிறி. மின் விசிறி தேவையில்லை

என்று ஸ்டீல் முடிவெடுத்தார். இதனால், பாகங்கள் விரைவிலேயே சூடாயின கம்பியூட்டரைச் சில மணி நேரத்துக்கு மேல் உபயோகிக்க முடியவில்லை.

அழகாக இருக்கிறது, பயன்படுத்த செம ஈஸி என்பதற்காக மக்கின்டாஸ்ட் வாங்க முடியுமா? வாங்குவதை நிறுத்தினார்கள்.

மக்கின்டாஸ் விற்பனையில் தோல்வி கண்டிருக்கலாம். ஆனால், பதிப்பகத் துறை வரலாற்றில் அதற்கு அழியாத இடம் உண்டு. எத்தனை எத்தனையோ சிறிய பத்திரிகைகளின் வெளியீட்டுக்கும், வெற்றிக்கும் ஒரே காரணம் மக்கின்டாஸ்தான்.

அண்ணாநகர் டைம்ஸ் கடந்த பதினெட்டு வருடங்களாகச் சென்னை அண்ணாநகரிலிருந்து வெற்றிகரமாக வெளிவந்துகொண்டு இருக்கும் வாரப் பத்திரிகை. இதன் பதிப்பாளரும், ஆசிரியருமான கே.எஸ்.ராமசிருஷ்ணன், “ஸ்டீல் ஜாப்ஸ் மக்கின்டாஸ் கண்டு பிடித்திருக்காவிட்டால், அண்ணாநகர் டைம்ஸ் பிறந்தே இருக்காது” என்கிறார்.

ஏன்?

1984-ல் மக்கின்டாஸ் பிறக்கும் முன் அச்சகம் வைத்திருப்பவர்கள் மட்டுமே புத்தகம், பத்திரிகைகள் ஆகியவற்றை வெளியிட முடியும். இது லெட்டர் பிரஸ் முறை எனப்படும்.

அச்சாக வேண்டிய விஷயத்தை ஈயத்தால் வார்க்கப்பட்ட எழுத்துகளால் அடுக்க வேண்டும். இதற்கு கம்போசிங் என்று பெயர். உதாரணமாக, ‘அச்சகம்’ என்கிற வார்த்தைக்கு அ, ச, ச, க, ம் என ஐந்து எழுத்து வார்ப்புகளை ஒரு ஃப்ரேமில் அடுக்க வேண்டும்.

எழுத்தாளர் தன் கையெழுத்திலோ, டைப் அடித்தோ கொடுத்திருக்கும் படைப்பை ஒவ்வொர் எழுத்தாக அடுக்குவது பல நாள் வேலை. அடுக்குபவரின் கவனம் ஒரு வினாடி சிதறினாலும், எழுத்துப் பிழை வரும்.

புத்தகம் முழுவதும் எழுத்தாக அடுக்கி முடித்தபின், ஒவ்வொரு ஃப்ரேமாக அச்சடிக்க வேண்டும். அச்சடிக்கும் இயந்திரம் அச்க மையை ஃப்ரேமில் இருக்கும் வார்ப்பு எழுத்துகளில் தடவும். பிறகு அந்த வார்ப்பில் இருக்கும் மை காகிதத்தில் ஒற்றி எடுக்கப்படும். இப்படியாக புத்தகம் அல்லது பத்திரிகை படிப்படியாகத் தயாராகும்.

லெட்டர் பிரஸ் முறை மட்டுமே அன்று பதிப்பகத்துக்கு இருந்த ஒரே வழி. இந்த முறையில் புத்தகமும், பத்திரிகையும் வெளியிட வேண்டுமானால், அச்சடிக்கும் எந்திரம் வாங்க வேண்டும்,

ஏராளமான அச்சுக் கோப்பவர்களை வேலைக்கு வைத்துக்கொள்ள வேண்டும். இவை அனைத்துக்கும் அதிக மூலதனம் தேவை. எனவே, பணம் உள்ளவர்கள் மட்டுமே பதிப்பாளர்களாக முடிந்தது.

வெளியீட்டுத் துறையில் மாபெரும் புரட்சியை கொண்டுவந்தது மக்கின்டாஸ். இந்த கம்பியூட்டரில் செய்திகளை எழுதலாம், எடிட செய்யலாம், போட்டோக்களை நடு நடுவே இணைக்கலாம், தலைப்புக் கொடுக்கலாம். பேஜ் மேக்கர் என்னும் மென்பொருள் கிடைத்தது. அதன் மூலம், ஒவ்வொரு பக்கத்துக்கும் வே அவுட் செய்யலாம். கம்போசிங் வேலையே கிடையாது. வெறுமே டெட்ப் செய்தால், பத்திரிகை வடிவம் தயார்.

லேசர் பிரின்டரை ஆப்பிள் விற்பனை செய்தது. இதில் அச்சிட்டால், பத்திரிகையின் மாதிரி தயார். இந்தக் காப்பியை அச்சக்கத்திடம் கொடுத்தால், நமக்கு எத்தனை பிரதிகள் தேவையோ, அத்தனை பிரதிகள் அச்சிட்டுக் கொடுப்பார்கள். இந்தப் பதிப்பு முறை டெஸ்க் டாப் பப்ஸிஷன், கருக்கமாக டிடிபி என்று அழைக்கப்படுகிறது.

புத்தக, பத்திரிகை வெளியீட்டாளர்கள், படிக்கும் மகாஜனங்கள் எல்லோரும் டிடிபி பிரம்மா ஸ்டாக்கு ஓ போடுவோம்.

ஓ!... ஓ!...

சட்டி சுட்டத்தா, கை விட்டத்தா!

‘வாழிக்கையாளர்கள் ஆப்பிளை விடவே மாட்டேன் என்கிறார்களே. ஏன்?’ – எல்லோரும் இதையே கேக்கிறார்கள். அவர்கள், மக்கின்டாஷ் மத விசவாசிகள் என்ன? அதெல்லாம் ஒன்றும் இல்லை..! வாழிக்கையாளர்களுக்குத் தேவையாலைத் தரமாக, புதுமையாக ஆப்பிள் கொடுக்கிறது!

இப்போது ஸ்மேவுக்கு முப்பது வயது. ப்ளோய் பத்திரிகை அவரைப் பேட்டி கண்டது.

அந்த நிருபரிடம் ஸ்ஹவ், “என் வாழிக்கையும், ஆப்பிஞம் பின்னிப் பிணைந்தலை. ஒரு சில வருடங்கள் நான் கம்பெனியைவிட்டுப் வெளியேறி இருந்தாலும், திரும்பி வருவேன் தொடர்ந்து கலைஞராக இருப்பது கஷ்டமான வேலை. இதனால்தான், பல சமயங்களில், கலைஞர், ‘நான் இங்கேயே தொடர்ந்தால் எனக்குப் பைத்தியம் பிடித்துவிடும். போய் வருகிறேன்’ என்று விடை பெறுவான். ஓய்வெடுத்தபின், அவன் வித்தியாசத்தோடு திரும்பி வரலாம்” என்றார்.

இவை அசரீரி வார்த்தைகள் என்று அடுத்து வரும் நாட்கள் நிருபித்தன. அந்த நாட்கள், சோதனை நிறைந்த சோக நாட்கள்.

மக்கின்டாஷ் வெற்றி கண்ட ஆரம்ப நாட்களில், புகழ் மாலைகளை விரும்பி வாங்கிக்கொண்ட ஸ்ஹவ், தோல்வி வந்தவுடன் ஒதுங்கினார். அணியில் இருந்த பிறர் மீது பழி போட்டார். தன் கனவு கம்ப்யூட்டர்

திட்டத்தில் தோல்வி கண்ட ஸ்ஹவ் கோபத்தை எல்லோரிடமும் காட்டினார். பல திறமைசாலிகள் ஸ்ஹவின் சித்ரவதை தாங்காமல், வேலையைவிட்டு ஒடினார்கள். அப்படிப் போகாதவர்கள் ஸ்ஹவின் லொள்ளு தாங்க முடியவில்லை என்று ஸ்கல்லிக்கு மனு எழுதினார்கள்.

ஸ்கல்லியும், கம்பெனியின் பிற இயக்குநர்களும் கலந்து ஆலோசித்தார்கள். ஸ்ஹவ் தலைமை வசித்தால், மக்கின்டாஷ் கப்பல் மூழ்கிவிடும் என்று, சந்தேகம் இல்லாமல் தெரிந்தது. ஆகவே அவரைப் பதவியிலிருந்து தூக்க முடிவு செய்தார்கள்.

கம்பெனியைத் தொடங்கியவரே அவர். கையில் பங்குகள் வேறு ஏராளமாக வைத்திருந்தார். எனவே, அவரைத் தூரத்துப் பயந்தார்கள். “ஆராய்ச்சி மையம் தொடங்குகிறோம். தலைமை தாங்கி நடத்துகிறாயா?” என்று கேட்டார்கள்.

பதவிக்குப் பதவியும் கொடுத்துவிட்டோம், கம்பெனி நிர்வாகத்தில் மூக்கை நுழைப்பதை நிறுத்திவிடுவார் என்று நினைத்தார்கள். ஸ்ஹவ் முதலில் சம்மதித்தார். ஆனால், மறு நாளே, மறுத்துவிட்டார்.

பிரச்னைக்கு எப்படித் தீர்வு காண்பது என்றே ஸ்கல்லிக்குத் தெரியவில்லை. திண்டாடினார் டெரக்டர்கள் அவரை அழைத்தார்கள்.

“உங்களுக்கு ஸ்ஹவிடம் நட்பும், மரியாதையும் இருக்கலாம். ஸ்ஹவ் மீது நடவடிக்கை எடுக்க இவை தடையாக இருக்கின்றன. உங்கள் கடமையிலிருந்து தவறுகிறீர்கள். உடனே ஆக்ஷன் எடுங்கள்.”

ஸ்கல்லி மனதைக் கல்லாக்கிக்கொண்டார் ஸ்ஹவிடம் போனார்.

“ஸ்ஹவ்! மக்கின்டாஷ் பொறுப்பிலிருந்து உன்னை விடுவிப்பது என்று தீர்மானித்திருக்கிறோம்.”

“ஸ்கல்லி! இன்னும் சில மாதங்கள் அவகாசம் கொடு. மக்கின்டாஷ் தலைவிதியை மாற்றிக் காட்டுகிறேன்.”

“நோ ஸ்ஹவ். டெரக்டர்கள் முடிவெடுத்துவிட்டார்கள். இது மாற்ற முடியாத தீர்ப்பு.”

“ஸ்கல்லி! ஆப்பிளை அழிக்கப் போகும் முடிவு இது.”

தான் நினைத்த காரியம் நடக்க வேண்டுமாலை, ஸ்ஹவ் சாம, தான், பேத, தண்ட முறைகள் அத்தனையையும் பயன்படுத்தத்

தயங்க மாட்டார். தன் பேச்கக்கு ஸ்கல்லி செவி சாய்க்கவில்லை என்றதும் அவரிடம் கத்தினார். அது பலிக்கவில்லை. அழுதார். ஆமாம்! அழுதார்.

அழுது காரியம் சாதிப்பது குழந்தையின் ஆயுதம். குழந்தையாக இருந்தபோது மட்டுமல்ல, முப்பது வயதிலும், அலுவலகத்திலும், ஸ்மவின் பலமான ஆயுதம் கண்ணீர். அழுது ஜெயிப்பவர்கள், குறிப்பாக அலுவலகங்களில் அழுது காரியத்தை சாதித்துக்கொள்பவர்கள், சாதாரணமாக, தங்கள் செயலுக்காக வெட்கப்படுவார்கள். இந்த வெட்கம் ஸ்மவுக்குக் கிடையவே கிடையாது.

அழுகை ஆயுதம் தோற்றவுடன், தன் கடைசி ஆயுதமாக ஸ்மவுப்புரட்சிக் கொடி உயர்த்த முடிவெடுத்தார். ஸ்கல்லியைத் துரத்தும் முயற்சி. ஆனால், இதற்கு டைரக்டர்கள், மேஜேஜர்கள் யாரும் ஆதரவு கொடுக்கவில்லை.

ஆப்பிள் போர்டு சந்தித்தது. அந்தக் கூட்டத்தில் ஸ்மவும் இருந்தார். அவரைத் தூக்கும் முடிவை அவர் முன்னாலேயே உறுதி செய்தார்கள். அழும் குழந்தைக்கு லாலிபாப் கொடுத்தார்கள் ஸ்மவும் மக்கின்டாஷ் தலைமையிலிருந்து நீக்கப்படுகிறார்; ஆனால், ஆப்பிள் கம்பெனி சேர்மணாகப் பதவி ஏற்றம் பெறுகிறார். இந்தப் பதவி, அதிகாரமே இல்லாத டம்மிப் பதவி!

1985, மே மாதம். ஸ்மவு வீட்டுக்கு வந்தார். அடுத்த சில நாட்கள் வெளியே வரவில்லை; யாரையும் தொடர்பு கொள்ளவியில்லை. நான் முழுக்கப் புலம்பிக்கொண்டு இருந்தார், ஸ்கல்லியைத் திட்டிக்கொண்டு இருந்தார், கதறிக் கதறி அழுதுகொண்டு இருந்தார் என்றெல்லாம் வதந்தி. ஸ்மவும் இவற்றைச் செய்யக்கூடியவர்தான்.

அவருக்கு மிகவும் பிடித்த பாப் டிலான் பாட்டுத்தான் அப்போது அவருக்கு ஓரளவு நிம்மதி கொடுத்தது. Times they are a-changin' என்ற பாட்டை, ரெக்கார்ட் தேயும் வரை திரும்பத் திரும்பக் கேட்டார். அதுவும், வீடே அதிரும் சப்தத்தில்.

'காலம் மாறுகிறது, பழையன போகும், யுதியவை வரும்' என்கிற புரட்சி கோஷம் இந்தப் பாடல், இதில் வரும் சில வரிகள்:

For the loser now

Will be later to win

For the time they are a-changin'

'இன்று தோல்வி காண்பவன் நானை ஜெயிப்பான். ஏனென்றால், காலம் மாறுகிறது' என்னும் கருத்துகொண்ட இந்த வரிகள்

தனக்காகவே பாடப்பட்டதாக நினைத்து ஸ்மல் தன்னைத்தானே தேற்றிக்கொண்டு இருக்கலாம்.

அடுத்த இரண்டு மாதங்களுக்கு என்ன செய்வதென்றே ஸ்மலுக்குத் தெரியவில்லை. கம்பெனிப் பிரதிநிதியாக பிரான்ஸ், ரஷ்ய நாடுகளுக்கு விசிட் அடித்தார்.

அலங்காரச் சேர்மன் பதவியில் வேலையே இல்லை. ஏழு தலைமுறைகளுக்குப் பணம் சேர்த்துவிட்டாலும், முப்பதாவது வயதில் துருப்பிடித்துப் போக அவர் விரும்பவில்லை. மறுபடியும் ஒரு கம்பெனி தொடங்க வேண்டும், கானல்நீராகிவிட்ட கனவுகளுக்குப் புத்துயிர் கொடுக்க வேண்டும். என்ன செய்யலாம்?

தேடல், தேடல். நெக்ஸ்ட் என்ன செய்யலாம்?

நெக்ஸ்

ஆப்பிளிலிருந்து நான் வெளியேற்றப்பட்டபோது, ஒரு சிறந்த நிகழ்ச்சி என் வாழ்க்கையில் ஏற்படுகிறது என்ற உண்ணமையை நான் உணரவில்லை. வெற்றி என்ற உன்மத்தம் என் வாழ்விலிருந்து மறைந்து, மீண்டும் 'கற்றுக்குட்டி' நிலைக்கு ஆளாகி மனம் லேசால்து. எல்லாவற்றிலும் கொஞ்சம் சந்தேகம் இருந்தது. இந்தச் சந்தேகமே ஒரு படைப்பு வாழ்க்கைக்கு என்னை உந்தித் தள்ளியது.

ஒரு கம்பெனியிலிருந்து வெளியேறுபவர் சாதாரணமாக பழிக்குப் பழி வாங்கும் உணர்வோடு, தன் பழைய கம்பெனியின் தயாரிப்புத் துறையிலேயே இறங்குவார். ஸ்டேஷனின் பலம் பரசனஸ் கம்ப்யூட்டர். ஆனால், அவர் இந்தத் துறையைத் தொடரவில்லை.

அமெரிக்காவின் பிரபல ஸ்டான்ஃபோர்ட் பல்கலைக்கழகம் ஆப்பிள் அலுவலகத்துக்கு அருகே இருந்தது. அங்கே, சிறப்புப் பேச்சாளராக ஸ்டேஷன் அடிக்கடி போயிருக்கிறார் அப்படி ஒரு விசிட் அடித்தபோது, பயோகெமிஸ்ட்ரி பிரிவைச் சேர்ந்த பால் பெர்க் என்பவரைச் சந்தித்தார் இருவரும் அறிவியல் சமாசாரங்களைப் பகிர்ந்துகொள்வது வழக்கம்.

“ஸ்டேஷன்! எங்களுடைய ஆராய்ச்சி ஒவ்வொன்றும் அதிக நேரம் எடுக்கும் பரிசோதனைகள் நிறைந்தது. இந்த நேரச் செலவைக் குறைக்க முடிந்தால், எங்கள் கண்டுபிடிப்புகளைப் பன்மடங்கு அதிகமாக்க முடியும். அதற்கு என்ன செய்வதென்றே தெரியவில்லை.”

“சில ஆராய்ச்சிகளைப் பரிசோதனைச் சாலையில் நிஜ தாவரம், விலங்கு, நுண் உயிரி ஆகியவற்றின் மேல் செய்வதற்குப் பதிலாக கம்ப்யூட்டரில் செய்யலாமே?”

“அதில் ஒரு பிரச்னை. அந்த வசதிகொண்ட கம்ப்யூட்டர் விலையானை விலை, குதிரை விலை ஆகிறது. எங்களைப் போன்ற பல்கலைக்கழகங்களுக்கும், கல்லூரிகளுக்கும் அவற்றை வாங்கக் கட்டுப்படியாகாது.”

“உங்களுக்கு என்ன விலை கட்டுப்படியாகும்?”

“3 ஆயிரம் டாலர்.”

ஆப்பிள் கம்பெனி பிக் மாக் (Big Mac) என்னும் இத்தகைய கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கும் திட்டம் வைத்திருந்தது. ஆனால், மக்கின்டாஷ் கம்ப்யூட்டரே படுதோல்வி கண்டதால், பிக் மாக் திட்டத்தைக் கை கழுவி விட்டார்கள். எனவே, இந்தத் துறையில் நுழைந்தால், ஆப்பிளுக்கு அது போட்டி பிசினஸ் இல்லை என்ற தெரியம் ஸ்டேஷன்க்கு. ஒரு கம்பெனியின் சேர்மன், இன்னொரு கம்பெனி தொடங்கலாம், நடத்தலாம். சட்டப்படியும், நடைமுறைப்படியும் இது உலகம் முழுவதும் நடக்கும் காரியம். எனவே, ஆப்பிள் சேர்மனாகத் தொடர்ந்துகொண்டே, புது கம்பெனி ஆரம்பிக்க ஸ்டேஷன் முடிவு செய்தார்.

‘3 ஆயிரம் டாலரில் பயோகெமிஸ்ட்ரி போன்ற பரிசோதனைகள் செய்யும் சக்திகொண்ட கம்ப்யூட்டரை உருவாக்கினால், வெற்றி நிச்சயம். இதுதான் என் புதிய பாதை’ என்பதை ஸ்டேஷன் மனதில் பதித்துக்கொண்டார். போர்ட் மீட்டிங்குக்குப் போனார். தன் முடிவைச் சொன்னார்.

“நான் புது கம்பெனி தொடங்கப் போகிறேன். பல்கலைக்கழகங்கள் உபயோகிக்கும் கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கப் போகிறோம். ஆப்பிளிலிருந்து ஒரு சில திறமைசாலிகள் என்னோடு சேர்வார்கள். ஆப்பிள் சேர்மனாகவும் தொடர்வேன்.”

டைரக்டர்கள் சரி என்றார்கள்; ஸ்டேஷன் வாழ்த்துச் சொன்னார்கள். சில நாட்கள் ஓடின. பிறகு, இதே டைரக்டர்கள் அந்தர் பல்டி அடித்தார்கள். பத்திரிகைகளில் பல அறிக்கைகள், பேட்டிகள்.

‘ஸ்டேஷன் எங்களை ஏமாற்றிவிட்டார். அவர் தயாரிக்கப்போகும் கம்ப்யூட்டர் ஆப்பிளின் கண்டுபிடிப்பு’

‘ஸ்டேஷன் எங்களுடைய திறமைசாலிகளை, பிக் மாக் வடிவமைப்பாளர்களைத் தன்னோடு இழுத்துக்கொண்டு போகிறார். இது அறிவுத் திருட்டு’

'ஸ்ரைவேச் சேர்மன் பதவியிலிருந்து விலக்க ஆலோசித்துக்கொண்டு இருக்கிறோம்.'

ஸ்ரைவுக்கு அதிர்ச்சி. தன் சகாக்கள் ஏன் திடீரென்று மனம் மறினார்கள் என்று அவருக்குப் புரியவில்லை.

இனிமேலும் ஆப்பிளில் தொடர்ந்தால், அவமானம் தொடரும் என்று உணர்ந்தார். 1985, செப்டம்பர் மாதம் சேர்மன் பதவியிலிருந்து ராஜினாமா செய்தார்.

பெற்றோரால் தூக்கி எறியப்பட்ட குழந்தை, முப்பதாவது வயதில், தான் நிறுவிய, செதுக்கிச் செதுக்கி வளர்த்த கம்பெனியிலிருந்தே தூக்கி எறியப்பட்டுவிட்டது. தன் குண்டிலிருந்தே துரத்தப்பட்ட இந்தப் பறவை இனி கதந்திரப் பறவை. எந்த வானிலும் சிறகடித்துப் பறக்கலாம்.

ஆப்பிளின் கண்டுபிடிப்புகளைத் திருடியதாக ஸ்ரைவின் மேல் வழக்குத் தொடர்ந்தது கம்பெனி.

பழி வாங்கும் பழைய நண்பர்களின் சகவாசத்தையே ஸ்ரைவ் மறக்க நினைத்தார். ஆப்பிளோடு தனக்கு இருந்த தொப்புள் கொடி பந்தத்தை அறுக்க வேண்டும். ஸ்ரைவிடம் 65 லட்சம் ஆப்பிள் கம்பெனிப் பங்குகள் இருந்தன. அவற்றின் மதிப்பு 100 மில்லியன் டாலர்.

ஒரே ஒரு பங்கை மட்டும் வைத்துக்கொண்டு, மீதிப் பங்கு அத்தனையையும் விற்றார். பங்குதாரர் கூட்டத்துக்குப் போக வேண்டுமானால் குறைந்தது ஒரு பங்காவது இருக்க வேண்டும். அதற்காகத்தான் அந்த ஒரே ஒரு பங்கு.

புது கம்பெனியின் பெயர் நெக்ஸ்ட். கம்பெனிக்கு லோகோ வேண்டும். உலகின் நம்பர் ஒன் வித்தகர் ராண்ட். என்பவரிடம் ஸ்ரைவ் பணியை ஓப்படைத்தார். செலவைப் பற்றிக் கவலையில்லை, அட்காசமாக இருக்க வேண்டும் என்பது ஸ்ரைவின் வலியுறுத்தல். எதிர்ப் பக்கத்தில் இருப்பதுதான் ராண்ட் படைத்த லோகோ.

லோகோ கன சதுர வடிவம். 28 கோண வடிவில் சாய்வு. ஏன் கன சதுரம்? கம்பெனியின் கம்ப்யூட்டர்கள் பார்வைக்கு வித்தியாசமாக, கன சதுர வடிவத்தில் இருக்கும் என்று ஸ்ரைவ் சொன்னதால். சாய்வு சரியாக 28 டி.சிரி இருக்க வேண்டும் என்று ராண்ட் சொல்லிவிட்டார்.

ஏன் 28 டி.சிரி? 27 டி.சிரி யோ 29 டி.சிரி யோ ஏன் இல்லை? 28 டி.சிரி சாய்வில் மட்டுமே லோகோ கணக்களிலும், மனதிலும் எளிதில் பதியுமாம்! இன்னொன்று கவனித்திர்களா? கம்பெனியின் பெயர் NEXT இல்லை, NeXT. ஏன் e மட்டும் சின்ன எழுத்தில்?

எஜோ கஷன் எக்ஸலன் ஸ் ஆகியவற்றைக் குறிக்க.

இந்த லோகோ வடிவமைப்புக்கு மட்டும் ராண்ட் வாங்கிய பணம் ஒரு லட்சம் டாலர் ஸ்டீல் கையில் ஆப்பிள் பங்குகள் விற்ற 100 மில்லியன் டாலர் இருந்தது நிலைமதான். அதற்காக இப்படிப் பணத்தை வாரி இறைக்கலாமோ? ஒரு பிசினஸ்மேன் செய்யக் கூடாத மாபெரும் தவறல்லவா இது?

லோகோவில் மட்டுமல்ல, எல்லா அம்சங்களிலும் ஸ்டீல் பணத்தைப் பறக்கவிட்டார். கம்பெனியின் தலைமை அலுவலக உள் அலங்காரத்துக்குப் பல மில்லியன் சுவர்கள் அத்தனையும் உடைக்கப் பட்டுக் கண்ணாடித் தடுப்புகள், தரையின் தளம் மாற்றப்பட்டு மரத் தளம்.

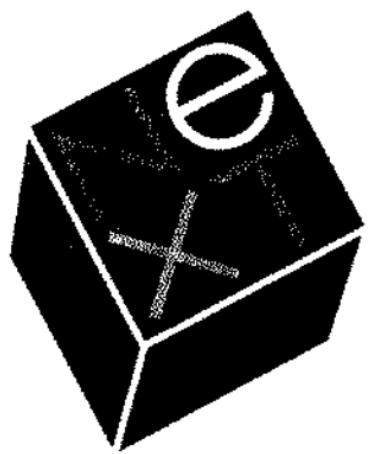
உபரிகளுக்கே இப்படி மெனக்கெடுபவர் தயாரிக்கும் பொருளை வடிவமைக்க என்னதான் செய்ய மாட்டார்? கம்ப்யூட்டரை கண சதுரமாகச் செய்வது லேசப்பட்ட காரியம் அல்ல. அவற்றைத் தயாரிக்கத் தேவையான வார்ப்படம் செய்யச் செலவிட்ட தொகை 6.5 லட்சம் டாலர்.

இப்படிப்பட்ட ராஜை கம்பீர் கம்ப்யூட்டர்களைச் சாதாரண தொழிற்சாலையில் தயாரிப்பது மகா பாவமல்லவா? ஆடம்பரத் தொழிற்சாலை தயாரானது. மாதம் 10,000 கம்ப்யூட்டர்கள் தயாரிக்கத் தேவையான அதி நலீன எந்திரங்கள், ஏராளமான ரோபோக்கள் நிறுவப்பட்டன.

“இத்தனை கம்ப்யூட்டர்களை விற்க முடியுமா?” என்று யாரோ கேட்டார்கள்.

“விற்பனை பியத்துக்கொண்டு போகப் போகிறது. விரைவில் நம் தொழிற்சாலையை விரிவாக்க வேண்டி வரும்” என்றார் ஸ்டீல்.

கம்பெனிகளில் சாதாரணமாக, உயர் அதிகாரிகளுக்கு மட்டுமே தோலால் செய்யப்பட்ட நாற்காலிகள் இருக்கும். இங்கே, எல்லாத் தொழிலாளிகளுக்கும் தோல் நாற்காலிகள். செலவு 20 ஆயிரம் டாலர்.



இதற்கெல்லாம் பணம் எங்கிருந்து? ஸ்ரீவீசு தன் 12 மில்லியனைக் கொட்டினார். பெராட் என்னும் முதலீட்டாளர், ஸ்ரீவிள் கனவை நம்பினார். 30 மில்லியன் முதலீடு செய்தார்.

கம்ப்யூட்டரோடு நெக்ஸ்ட் ஸ்டெப் என்னும் மென்பொருளையும் நெக்ஸ்ட் கம்பெனி உருவாக்கிக்கொண்டு இருந்தது. ஐ.பி.எம். அப்போது தங்கள் மென்பொருளை மைக்ரோஸாஃப்டிடம் மட்டுமே வாங்கிக்கொண்டு இருந்தார்கள். அப்போது, நெக்ஸ்ட் ஸ்டெப்பை வெள்ளோட்டம் பார்த்தார்கள்.

மைக்ரோஸாஃப்ட் தயாரிப்பைவிட இது மேலானது எனத் தெரிந்துகொண்டார்கள். தன் புதிய கம்பெனிக்குத் தொடர்ந்து வருமானம் வர இது நல்ல வழி என்று ஸ்ரீவீசு நினைத்தார்.

இரு நிறுவனங்களும் பேச்சு வார்த்தை நடத்தின. ஒப்பந்தம் கையெழுத்துப் போட வேண்டியது மட்டுமே பாக்கி. ஐ.பி.எம். 125 பக்க ஒப்பந்தத்தை நெக்ஸ்ட் கம்பெனிக்கு அனுப்பியது.

தொடக்க நிலையில் இருக்கும் கம்பெனி, போனியே ஆகாத கம்பெனி, பணம் தேவைப்படும் கம்பெனி என்ன செய்யும்? ஒப்பந்தத்தில் உடனே கையெழுத்துப் போட்டுவிட்டு, வியாபாரத்தைக் கவனிக்கும்.

ஸ்ரீவீசு 125 பக்கங்களைத் திருப்பிக்கூடப் பார்க்கவில்லை.

“ஒப்பந்தம் இத்தனை பக்கங்களா? நான் உங்களுக்கு, நெக்ஸ்ட் ஸ்டெப் மென்பொருளைத் தர முடியாது. சுருக்கமாக ஓரிரு பக்க ஒப்பந்தம் போட முடியுமானால் வாருங்கள்.”

பிசினஸில் முடிவுகள் எடுக்கக் காலம் தாழ்த்தக்கூடாது. அதுவும், அதிர்ஷ்ட தேவைத் தட்டும்போது காலம் கடத்தினால் வாய்ப்பு மறுபடி வராமலே போய்விடலாம். பல காரணங்களால், நெக்ஸ்டுக்கும் இந்த வாய்ப்பு வராமலே போனது. ஸ்ரீவீசு செய்த மாபெரும் தவறு இது. கையில் விழுந்த கனியை அவர் பறித்திருந்தால், மைக்ரோஸாஃப்டைப் போல் நெக்ஸ்ட், மென்பொருளில் கலக்கியிருக்கும்.

ஸ்ரீவிள் அனுகுமுறையால், வன்பொருளும் அதலபாதாளத்தில் விழுந்துகொண்டு இருந்தது. லொட்டு லொசுக்கு என்று குற்றங்கள் கண்டுபிடித்து வடிவமைப்பில் மாற்றங்கள் செய்துகொண்டே இருந்தார் ஸ்ரீவீசு. 1986-ல் தயாராக வேண்டிய கம்ப்யூட்டர் இரண்டு வருட தாமதத்துக்குப் பிறகு 1988-ல்தான் தயாரானது.

தாமத காலத்தில் ஆடம்பரத் தொழிற்சாலை குறட்டைவிட்டுத் தூங்கிக்கொண்டு இருந்தது. உற்பத்தி இல்லாவிட்டாலும் செலவுகள் இருக்குமே? அதுவும், ஸ்ரீவீசு கடவில் பெருங்காயத்தைக்

கரைப்பவர். ஆப்பிளில் சேர்த்த பணம் முழுவதையும் தொலைத்து விடுவோமோ என்று அவருக்கே பயம் வரத் தொடங்கியது.

நெக்ஸ்ட் கம்பியூட்டரை என்ன விலைக்கு விற்றால் லாபம் காண முடியும் என்று கணக்குப் போட்டார்கள். குறைந்தபட்சம் 6,500 டாலருக்கு விற்றால்தான் கையைக் கடிக்காது. ஸ்டாண்போர்ட் பலகலைக்கழக நண்பர் பால் பெர்க் முன்னரே சொன்னது கரைக்ட். கல்லூரிகள் 3 ஆயிரம் டாலருக்கு மேல் கொடுக்கத் தயாராக இல்லை.

தொழிற்சாலை மாதம் 10 ஆயிரம் கம்பியூட்டர்கள் தயாரிக்கும் வசதிகளோடு அமைக்கப்பட்டிருந்தது. ஆனால், விற்பனை மாதத்துக்கு நானுறைத் தாண்டவில்லை! பெரும் நஷ்டம்.

ஸ்மாவுக்கு இரண்டாம் தோல்வி. முதலில் மக்கின்டாஷ், இப்போது நெக்ஸ்ட். கம்பியூட்டர் உலகின் பரமபிதாவாகத் தன்னைக் கணவு கண்டுகொண்டு இருந்தவர் கலங்கினார். கப்பலை ஓட்டையாக்கிவிட்ட காப்டன் தினரினார்.

பிக்ஸார்

ஆப்பிளுடன் இன்னும் தொடர்பில்தான் இருக்கிறேன். சில வருடங்கள் அதைவிட்டு வெளி வந்திருக்கலாம். ஆனால், துணியில் உள்ள நூலிழையோல் அதனுடன்கொண்ட பந்தம் அறுகாது!

ஆப்பிளை விட்டு ஸ்டை வெளியே வந்தாயிற்று. கம்பியூட்டர் பைத்தியம் பிடித்த முப்பது வயதுக்காரர் அவர். கை நிறையக் காச். கொஞ்ச நஞ்சமா? சனளயாக 100 மில்லியன் டாலர். 'என் கம்பெனியில் முதலீடு செய்' என்று ஆளாஞ்கு ஸ்டைவை மொய்த்தார்கள்.

ஜார்ஜ் ஹாகாஸ், அமெரிக்காவின் பிரபல சினிமா தயாரிப்பாளர், இயக்குநர். ஸ்டார் வார்ஸ், இந்தியானா ஜோன்ஸ் ஆகியவை இவருடைய தயாரிப்புகள். இவர் பிக்ஸார் என்ற கம்பெனி நடத்தினார் கிராஃபிக்ஸ் வேலைகள் செய்வதற்கான ஸ்பெஷல் கம்பியூட்டர், அதற்கான மென்பொருள் ஆகியவற்றை இந்த கம்பெனி தயாரித்தது.

பிக்ஸார் கம்பெனியில் காட்மல், ஸ்மித் என இரண்டு தொழில்நுட்ப மேதைகள் வேலை செய்தார்கள். இவர்களுக்கு கம்பியூட்டர், டிளிட்டல் உருவம் ஆகியவை தாண்டி அனிமேஷனில்தான் ஈடுபாடு. கம்பியூட்டரில் அவர்கள் அதிக கவனம் செலுத்தவில்லை. அனிமேஷனுக்கு அன்றைய கால

கட்டத்தில் அதிக வாய்ப்பு இல்லை. இதனால், அன்று பிக்ஸார் உப்புமா கம்பெனியாக இருந்தது.

லூகாஸாக்குத் திருமணப் பிரச்சனை. விவாகரத்து நடந்தது. மனைவிக்கு ஜீவனாமசம் கொடுக்க வேண்டும். பணத் தட்டுப்பாடு. தன் முக்கிய தொழிலான சினிமா தயாரிப்பு, ஸ்டிடியோ ஆகிய சொத்துகளில் கை வைக்க அவர் விரும்பவில்லை. உப்புமாவை விற்கும் முடிவு செய்தார்.

ஸ்ரீவ் வந்து பார்த்தார். கம்ப்யூட்டரின் செயல்திறனைப் பார்த்து அசந்துவிட்டார். காட்மல், ஸ்மித் இருவரின் ஜோவிக்கும் அறிவும் அவரைக் கவர்ந்தது. லூகாஸாம், ஸ்ரீவும் பேசினார்கள். தன் பணத் தேவையால், லூகாஸ் அடிமாட்டு விலை 10 மில்லியன் டாலருக்கு கம்பெனியை ஸ்ரீவுக்குக் கொடுக்க சம்மதித்தார். இரண்டு நிபந்தனைகள்:

♦ கம்பெனியில் எழுபது சதவிகிதம்தான் ஸ்ரீவுக்கு. மீதி முப்பது சதவிகிதம், ஆளுக்குப் பதினெண்து சதவிகிதமாகக் காட்மல், ஸ்மித் இருவருக்கும்.

♦ ஸ்ரீவ், சேர்மன் மட்டுமே. காட்மல், ஸ்மித் இருவரும்தான் கம்பெனியை வழி நடத்துவார்கள்.

சரி என்று ஸ்ரீவ் தன் இசைவைத் தெரிவித்தார். லூகாஸ் இன்னொரு விஷயத்தையும் சொன்னார்.

“காட்மல், ஸ்மித் இருவரும் மகா திறமைசாலிகள். அவர்களுக்கு கம்ப்யூட்டரைவிட அனிமேஷனில்தான் ஈடுபாடு.”

ஸ்ரீவ் நழுட்டுச் சிரிப்பு சிரித்தார் அவருக்கு இப்படி ஒரு சவால்தான் வேண்டும். மாற்று வழியில் பயணம் செய்யவர்களைத் தன் வழிக்குத் திருப்பும் திரில் வேறு எதிலும் இல்லை.

ஸ்ரீவ் விசித்திரமானவர். அவர் பார்வையே வேறு. மனிதனைச் சாதாரண மனிதனாக அவரால் பார்க்கவே முடியாது. அவரைப் பொறுத்தவரை உலகமே கறுப்பு அல்லது வெள்ளதான். மனிதர்கள் ஹீரோக்கள் அல்லது வில்லன்கள்; அதி புத்திசாலிகள் அல்லது அடி முட்டாள்கள். தன் சகாக்கள், தன் கீழ் வேலை பார்க்கும் ஊழியர்கள் ஆகிய எல்லோரையும் இந்த இரண்டு வகையாகத்தான் அவர் பிரிப்பார். அடி முட்டாளைத் தன் வார்த்தைகளால் சித்ரவதை செய்வார். அவர்கள் துண்டைக் காணோம், துணியைக் காணோம் என்று வேலையை விட்டுவிட்டு ஒடுவார்கள். அதி புத்திசாலியை அவருக்குப் பிடிக்கும். அவர்களைப் போக விடாமல் சிக்கெனப் பிடித்துக்கொள்வார். தன் மெஸ்மெரிஸப் பேச்சால் அவர்களைக் கட்டிப் போடுவார்; தன் வழியில் தொடர வைப்பார்.

காட்மல், ஸ்மித் இருவரும் அது புத்திசாலிகள். எனவே, ஸ்ஹவின் அனுகுமுறை வித்தியாசமாக இருந்தது. பிக்ஸார் தயாரித்த கிராபிக்ஸ் கம்ப்யூட்டரின் விலை 1.25 லட்சம் டாலர். ஆடிக்கு ஒன்று அமாவாசைக்கு ஒன்று என்று வியாபாரம். 30 ஆயிரம் டாலருக்கு கம்ப்யூட்டர் தயாரித்தால் விற்பனை எனிறிக்கொண்டு போகும் என்பது ஸ்ஹவின் அனுமானம். சகாக்கள் சம்மதிக்கவில்லை. ஸ்ஹவ் தன் பேச்சால் அவர்கள் மனதை மாற்றினார் புது கம்ப்யூட்டர் படைக்க இருவரும் அர்ப்பணிப்போடு உழைத்தார்கள். கம்ப்யூட்டர் அறிமுகம் செய்யப்பட்டது. ஆனால், படுதோல்வி. மூன்றாம் முறையாக ஸ்ஹவின் கணிப்பு தப்பானது.

பிக்ஸாரின் மென்பொருளையும் சிந்துவார் இல்லை. மூன்றே வருடங்களில் ஸ்ஹவ் முதலீடு செய்திருந்த 50 மில்லியன் டாலர் மொத்தமும் விழுவுக்கு இறைத்த நீர்.

பிக்ஸாரின் செயல்பாடுகளில் அனிமேஷன் மிகச் சிறியது. அது பணம் பண்ணும் என்கிற நம்பிக்கையே ஸ்ஹவுக்கு இல்லை. 1988-ல் டின் டாய் (Tin Toy) என்னும் ஐந்து நிமிட்க் கார்ட்டூன் குறும்படம் தயாரித்தார்கள். இந்தப் படம் ஆஸ்கார் பரிசு பெற்றது. சினிமாப் பெரும் புள்ளிகள் பிக்ஸார் கம்பெனியைக் கவனிக்கத் தொடங்கினார்கள்.

டின் டாய் யாருமே எதிர்பாராத வாய்ப்புக் கதவுகளைத் திறந்தது. கார்ட்டூன் சினிமா தயாரிப்பில் முன்னோடி வால்ட் டிஸ்னி கம்பெனி. தங்கள் கார்ட்டூன் படங்களை கம்ப்யூட்டர் அனிமேஷனில் தயாரிக்க முடிவு செய்தார்கள். முழு நீளப் படம் ஒன்றைத் தயாரிக்கும் பணியைப் பிக்ஸாரிடம் ஒப்படைத்தார்கள். டிக்கெட் வகுவில் எட்டில் ஒரு பங்கு பிக்ஸாருக்கு. அந்தப் படம், டாய் ஸ்டோரி. உலகின் முதல் கம்ப்யூட்டர் அனிமேஷன் படம். பிக்ஸார் இன்னும் இரண்டு படங்களையும் டிஸ்னிக்குத் தயாரித்துக் கொடுக்கும் என்று ஒப்பந்தம் போட்டார்கள்.

அதிசயமோ அதிசயம் படத் தயாரிப்பிலும், படைப்பிலும் ஸ்ஹவ் தலையிடவேயில்லை. டிஸ்னியிடன் பிரச்னையும், உரசலும் வராமல் கவனித்துக்கொண்டார்.

1995-ல் வெளியான டாய் ஸ்டோரி 30 மில்லியன் டாலர் செலவில் தயாரிக்கப்பட்டு, 362 மில்லியன் டாலர் குவித்தது. திவாலாகும் நிலையிலிருந்த பிக்ஸார் உயிர் பிழைத்தது. பணம் கொட்டியது.

டாய் ஸ்டோரியின் வெற்றிச் சூட்டில் பிக்ஸாரின் பங்குகளைப் பொதுமக்களுக்கு வழங்க ஸ்ஹவ் முடிவெடுத்தார். 22 டாலரில் வழங்கப்பட்ட பங்குகள் அமோக விற்பனை ஸ்ஹவின் 50

மில்லியன் முதலீட்டின் மதிப்பு 1,200 மில்லியனாக விசுவரூபம் எடுத்திருந்தது.

டாய் ஸ்டோரியில் டிஸ்னி பணம் அள்ளியதையும், பிக்ஸாருக்கு எட்டில் ஒரு பங்கு வருமானமே கிடைத்ததையும் ஸ்ஹவால் ஏற்றுக்கொள்ள முடியவில்லை. தான் திவாலாவதில் இருந்து காப்பாற்றியவர்கள் டிஸ்னிதானே என்பதை மறந்தார். டிஸ்னி ஸ்ரீடியோவுக்குப் போனார்.

“இனி எடுக்கப்போகும் இரண்டு படங்களிலும் எட்டில் ஒரு பங்கு வருமானம் பெறுவது எங்களுக்குச் சம்மதமில்லை.”

“அப்படித்தானே ஒப்பந்தம் போட்டிருக்கிறோம்?”

“அந்த ஒப்பந்தம் இனிக் கிடையாது. லாபத்தில் பாதி தர டிஸ்னி சம்மதித்தால் மட்டுமே நம் உறவு தொடரும்.”

வாக்குவாதங்கள், சண்டைகள் தொடர்ந்தன. பிக்ஸார் டிஸ்னி இருவரும் சமமாக முதலீடு செய்ய வேண்டும், லாபத்தையும் சமமாகப் பிரித்துக்கொள்ள வேண்டும் என்று புது ஒப்பந்தம் கையெழுத்தானது.

டாய் ஸ்டோரியைத் தொடர்ந்து பிக்ஸார் தயாரித்த படங்கள்:

1998 பக்ஸ் ஸலஃப்

1999 டாய் ஸ்டோரி 2

2001 ஃபைன்டிங் நெமோ

2004 இன்க்ரெடிபிள்ஸ்

2006 கார்ஸ்

டிஸ்னி, 2006-ல் பிக்ஸாரை விலைக்கு வாங்கியது. அது கொடுத்த விலை 7.4 ஆயிரம் மில்லியன் டாலர். பிக்ஸார் பங்குகளுக்குப் பண்டமாற்றாக டிஸ்னி பங்குகளைக் கொடுத்தார்கள். இந்தப் பங்குப் பரிமாற்றத்தால், டிஸ்னி வாரிசுகளைவிட ஸ்ஹவிடம் அதிகப் பங்குகள் வந்தன. உப்புமா கம்பெனியை வாங்கியதில் ஸ்ஹவுக்கு அடித்த லாட்டரி இது!

ரிஷி மூலம் தேடி...

தலைவன் யார், பின்தொடர்பவன் யார் என்பதை, கண்டுபிடிப்புதான் தீர்மானிக்கிறது!

ஆப்பிளை விட்டு ஸ்ஹவ் வெளியேறிய சில மாதங்களில், அவருடைய தாய் களாரா ஜாப்ஸ் நுரையீரல் புற்றுநோயால் பாதிக்கப்பட்டார் அவருடைய இறுதி நாள் நெருங்கிக்கொண்டு இருந்தது. தாயின் கடைசி நிமிடங்களில் ஸ்ஹவ் அவருடனேயே இருந்தார்.

“ஸ்ஹவ்! நீ உன் அப்பா, அம்மாவைப் பற்றி எங்களிடம் கேட்கவேயில்லை. அதனால்தான் நாங்களும் உன்னிடம் சொல்லவில்லை. என் மரணம் நெருங்கிவிட்டது. இப்போது சொல்கிறேன்...”

களாரா, அவருடைய சொந்தத் தாய், தந்தையைப் பற்றியும், தான் அவரைத் தத்து எடுத்த விவரங்களையும் கொன்னார். நிம்மதியாக அவர் உயிர் பிரிந்தது.

களாராவிடம் ஸ்ஹவ் ஓர் உண்மையை மறைத்துவிட்டார். அந்த உண்மை, ராஜேஷ் குமாரின் கற்பனையை மிஞ்சும் சஸ்பென்ஸ், திடுக் திருப்பங்கள் நிறைந்தது.

1980 முதலே, ஸ்ஹவுக்குத் தன் சொந்தத் தாய், தந்தை யார், அவர்கள் இப்போது எங்கே

இருக்கிறார்கள், என்ன செய்கிறார்கள் என்று தெரிந்துகொள்ள ஒர் உந்துதல். துப்பறியும் ஏஜன்சியிடம் வேலையைக் கொடுத்தார். ஒன்றுமே கண்டுபிடிக்காமல் அவர்கள் கை விரித்தார்கள். துப்பறியும் சங்கர்லாலாக தானே ஸ்ஹவ் மாறினார். அவருடைய பிறப்புச் சான்றிதழில் சான் ஃபிரான்சிஸ்கோ நகர டாக்டரின் பெயர் இருந்தது. எடு டெவிபோன் டைரக்டரி. தேடு அவர் நம்பரை. கிடைத்தது. போடு அவருக்கு போன்.

“டாக்டர், 1955-ம் வருடம், பிப்ரவரி மாதம் 24-ம் தேதியில் நீங்கள் ஜோயன் கரோல் சியபல் என்கிற பெண்ணுக்குப் பிரசவம் பார்த்திருக்கிறீர்கள். அவருடைய கணவர் பெயர் அப்துல் ஃபட்டா ஜான் ஜன்டாவி. ஆன் குழந்தை பிறந்தது. அந்தப் பெண், அவள் கணவர் ஆகியோரின் இன்றைய விலாசம் சொல்ல முடியுமா?”

“நீங்கள் யார்?”

“அன்று பிறந்த குழந்தை நான்தான். என் அப்பா, அம்மாவின் விலாசத்தைத்தான் கேட்கிறேன்.”

“உங்கள் நம்பர் கொடுங்கள். ஒரு மணி நேரம் கழித்து போன் செய்கிறேன்.”

ஸ்ஹவ் போன் அருகே ஆவலோடு காத்திருந்தார். ஒரு மணி நேரம் ஊர்ந்தது. போன் சினுங்கியது.

“எஸ் டாக்டர்.”

“ஸாரி, ரொம்ப ரொம்ப ஸாரி. பத்து வருடங்களுக்கு முன்னால், என் ஆஸ்பத்திரியில் ஒரு தீ விபத்து நடந்தது. ரெக்கார்ட் எல்லாம் அதில் எரிந்து போய்விட்டது. உங்கள் விலாசம் தாருங்கள். ஏதாவது விவரம் கிடைத்தால் உங்களுக்குத் தெரிவிக்கிறேன்.”

ஸ்ஹவ் ஏமாற்றத்தோடு போனை வைத்தார். டாக்டர் சொன்னது பொய். அவர் கையில் இருந்த டைரியில் ஜோயன், ஜன்டாவி ஆகிய இருவரின் விலாசங்கள் இருந்தன. இந்த விவரங்களை அறிமுகம் இல்லாத ஆளுக்குக் கொடுப்பது சட்டப்படி சரியா, தவறா என்று அவருக்குத் தெரியாது. அதனால்தான் தயங்கினார். அதே சமயம், தன் பெற்றோரைத் தேடும் மகனை ஏமாற்றி விட்டோமோ என்று மனசாட்சி உறுத்தியது. ஒரு தீர்வு கண்டார். ஸ்ஹவுக்கு ஒரு கடிதம் எழுதினார் அதில் ஜோயன், ஜன்டாவி விலாசங்களைக் கொடுத்தார். கடிதத்தைக் கவரில் போட்டு மூடினார். ஸ்ஹவின் விலாசத்தை எழுதினார். கவரின் மேல் ஒரு நிபந்தனையையும் எழுதி வைத்தார்: ‘இந்தக் கடிதத்தை என் மரணத்துக்குப் பிறகுதான் போஸ்ட் செய்ய வேண்டும்.’

டாக்டரின் கெட்ட காலமோ, ஸ்லவின் நல்ல காலமோ? சில மாதங்களில் டாக்டர் மண்டையைப் போட்டார். அவர் மனைவி கடிதத்தை ஸ்லவுக்கு அனுப்பினார். பிறப்பு ரகசியம் இப்போது ஸ்லவ் கைகளில். மறுபடியும் ஸ்லவ் துப்பறியும் ஏஜன்சியை அனுகினார். இந்த முறை துப்பறிபவர்கள் சஜாதாவின் கணேஷ் வசந்த் மாதுரி புத்திசாலிகள்.

ஜோயன், ஜன்டாவி ஜாதகமே கிடைத்தது. ஸ்லவைத் தத்துக் கொடுத்த ஒன்றிரண்டு வருடங்களில், ஜோயனின் தந்தை மரணமடைந்தார். அவர்கள் திருமணத்துக்கு இப்போது தடை இல்லாததால், இருவரும் மாங்கல்யம் தந்துனானேனா விரைவிலேயே வீட்டில் குவா, குவா சப்தம். மோனா என்ற பெண் குழந்தை பிறந்தது. அடுத்த ஐந்து வருடங்கள். ஜன்டாவி, மனைவியையும், குழந்தையையும் விட்டுப் பிரிந்து போனார். ஜோயன், சிம்பஸன் என்பவரை மறுமணம் செய்துகொண்டார். இந்தத் திருமணமும் சில வருடங்கள் மட்டுமே தாக்குப் பிடித்தது. ஜோயன், மோனா இருவரும் லாஸ் ஏஞ்சலஸ் நகரத்துக்குக் குடி பெயர்ந்தார்கள். இப்போது அவர்கள் பெயர்கள் ஜோயன் சிம்பஸன், மோனா சிம்பஸன்.

ஸ்லவ் தன் தாயையும், தங்கையையும் தொடர்பு கொள்ளவில்லை. தான் கண்டுபிடித்த ரகசியங்களை யாரிடமும் மூச்சு விடவுமில்லை. அதற்கு ஒரே ஒரு காரணம்தான். பால், களாரா இருவர் மீதும் அவருக்கு அளவு கடந்த பாசமும், அன்பும் இருந்தன. சொந்தத் பெற்றோரைத் தேடுவது அவர்களுக்குத் தெரிந்தால், அவர்களுடைய மனம் உடைந்துவிடுமே?

களாரா மறைந்தவுடன், ஸ்லவ், தந்தை பாலிடம் தான் கண்டுபிடித்த விஷயங்களைச் சொன்னார்.

“ஸ்லவ்! உடனே நீ உன் அம்மாவுக்கு போன பண்ணு.”

“வேண்டாம் டாடி. நீங்கள் இருக்கும்போது எனக்கு அவர்கள் வேண்டாம்.”

பாலின் கண்களில் நீர் பொங்கியது. குரல் தழதழுத்தது.

“முட்டாள், நீ என்றைக்கும் எனக்கும், களாராவுக்கும்தான் மகன். ஜோயனுக்கு போன செய்.”

பேசினார்கள். தாய், மகளை வீட்டுக்குக் கூப்பிட்டார். ஸ்லவ் லாஸ் ஏஞ்சலஸ் போனார். தாய், மகன் உணர்ச்சிக் கொந்துளிப்பான சந்திப்பு. தான் அவரைத் தத்துக் கொடுக்க வேண்டியிருந்த காரணங்களை விளக்கிய ஜோயன், கண்ணீரால் பாவ மன்னிப்புத் தேடினார்.

“ஸ்ஹவ! பால், களாரா உன்னை அன்போடு வளர்த்தார்களா?”

“ஆமாம் அம்மா. என் மேல் உயிரையே வைத்திருக்கிறார்கள்.”

“என் செல்லமே! மாபெரும் சபையினில் நீ நடந்தால் உனக்கு மாவைகள் விழு வேண்டும் என்று மட்டுமே நான் ஆசைப்பட்டேன். புகழோடும், பணத்தோடும் நீ வாழ வழி காட்டிய அவர்களுக்கு என் நன்றி.”

கொஞ்ச நேரத்தில் மோனா வந்தாள். அவள் ஒரு நாவலாசிரியை. தனக்கு ஓர் அண்ணன் உண்டு என்றும் அவளுக்குத் தெரியும், ஸ்ஹவ் ஜாப்ஸையும் தெரியும். ஆனால், ஸ்ஹவ்தான் தன் அண்ணன் என்று தெரியாது. ரத்த பந்தம். முதல் சந்திப்பிலேயே இருவரும் பாச மலர் சிவாஜி சாவித்திரியாகிவிட்டார்கள்.

ஸ்ஹவைப் போலவே, மோனாவும் தன் அப்பாவைத் தேடி, சில துப்பறியும் வேலைகள் செய்து வைத்திருந்தார்.

“ஸ்ஹவ! நம் அப்பாவை நான் கண்டுபிடித்துவிட்டேன்!”

மோனா அண்ணனின் முகத்தைப் பார்த்தாள். அங்கே, எந்த உணர்ச்சியும் இல்லை.

“தெரியும்!”

“என்ன!... அப்புறம் ஸ்ஹவ! நம் அப்பா, நீ வசிக்கும் இடத்துக்குப் பக்கத்தில் சேக்ரமென்டோ என்ற இடத்தில் ஒரு ஹோட்டலில் வேலை பார்க்கிறார். நான் அவரைப் பார்க்கப்போகிறேன். நீயும் வா.”

“இல்லை மோனா. நான் வரவில்லை. நீ மட்டும் போய்விட்டு வா. அப்புறம்... என்னைப் பற்றியோ, நாம் சந்தித்ததைப் பற்றியோ அவரிடம் சொல்லாதே.”

“ஏன்!..”

“அம்மாவும் அவரும் என்னை தத்துக் கொடுத்ததற்குக் காரணம் இருக்கிறது. ஆனால், உன்னையும் அம்மாவையும் அவர் உதறித் தள்ளிவிட்டுப் போனது மன்னிக்க முடியாத குற்றம். நான் அவரைச் சந்திக்க மாட்டேன்.”

ஐண்டாலி வேலை செய்த ஹோட்டலுக்கு மோனா போனாள். இருவரும் பல மணி நேரம் பேசிக்கொண்டு இருந்தார்கள்.

“மோனா! உனக்கு ஓர் அண்ணன் இருந்தான் தத்துக் கொடுத்தபின் எனக்கு அவனோடு தொடர்பே இல்லை.”

“அவன் யார், என்ன செய்கிறான் என்று தெரியுமா?”

“தெரியாது.”

தான் கல்லூரி வேலையை விட்டுவிட்டு ஹோட்டல் வேலைக்கு வந்தது எப்படி என்று மகளுக்கு ஜன்டாவில் விளக்கினார்.

“மோனா! இது சின்ன ஹோட்டல். சில மாதங்களுக்கு முன்பு வரை நான் பக்கத்து, சான் ஹோஸே ஜாரில் ஒரு பெரிய ஹோட்டலில் வேலை பார்த்தேன். நீ அங்கே வந்திருக்க வேண்டும். அது எவ்வளவு பெரிய, பிரபலமான ஹோட்டல் தெரியுமா? ஜாரின் பெரும் புள்ளிகள் எல்லாம் அங்கே வருவார்கள். ஸ்டேஷன்ப்ஸ்கூட் அடிக்கடி அங்கே வருவார்.”

“ஸ்டேஷன் ஜாப்ஸா!”

“என்ன, ஆச்சர்யப்படுகிறாய்? ரொம்ப நல்ல மனிதர். தாராளமாக டிப்ஸ் தருவார் தெரியுமா?”

பைத்தியக்காரத் தந்தை. அந்தப் பாரி வள்ளுவதான் உங்கள் மகன் என்று சொல்ல மோனாவின் வாய் துடித்தது. ரகசியம் காப்பேன் என்று அண்ணனுக்குக் கொடுத்த வாக்குறுதி நினைவுக்கு வந்தது. உதட்டைக் கடித்துக்கொண்டாள். கப் சிப்.

2006-ல் இணையதளத்தில், மோனாவின் அண்ணன் ஸ்டேஷன் என்று ஜன்டாவில் படித்தார். இது உண்மையா என்று மோனாவிடம் கேட்க, அவள் ஒப்புக்கொள்ள வேண்டி வந்தது. நான்காவது திருமணம் செய்துகொண்டு இருந்த ஜன்டாவில் உறவுகளைப் புதுப்பித்துக்கொள்ள முயற்சி எதுவும் செய்யவில்லை. அவர் பாசக் கரம் நீட்டியிருந்தாலும், நிச்சயமாக ஸ்டேஷன் அந்தக் கைகளை உதறித் தள்ளியிருப்பார்.

கல்லுக்குள் ஈரம்

மனிதர்கள் சிறந்தவர்கள், கொராவமானவர்கள் என்ற ஆக்கழுரவ் எண்ணங்கள் கொண்டவன் நான். சிலர் மிகவும் புத்திசாலிகள்.

ஈன்னையும், தங்கை மோனாவையும் வேண்டாம் என்று ஜன்டாலி உதறிவிட்டுப் போனது மன்னிக்க முடியாத குற்றம் என்று நினைத்த ஸ்ஹவ், அதே குற்றத்தை எப்படிச் செய்தார்? அவர் என்ன மனசாட்சி இல்லாதவரா, அல்லது எதிரில் இருந்கும் ஆளின் தவற்றைச் சொல்லச் சுட்டு விரலை நிட்டும்போது மூன்று விரல்கள் தன்னைச் சுட்டும் என்று தெரியாத முட்டாளா? இல்லை, இல்லை.

1978-ல் விசா பிறந்தவுடனேயே, அவளிடமும், மனைவி சிறிஸானிடமும் இருந்த உறவை ஸ்ஹவ் அறுத்துக்கொண்டது ஏன் என்று யாருக்குமே தெரியாது. இது இரக்கமற்ற செயல்தான். ஆனால், அவர் அவர்களை நடுத் தெருவில் விடவில்லை. தங்க வீடும், மாதச் செலவுக்குப் பணமும் கொடுத்தார். அதே சமயம், ஓர் தந்தையாகத் தன் கடமையில் தவறுகிறோம் என்கிற குற்ற உணர்வு அவரை உறுத்திக்கொண்டே இருந்திருக்க வேண்டும். அதனால்தான், அதே வருடம், தான் வடிவமைக்கப் பொறுப்பு ஏற்றுக்கொண்ட முதல் கம்பியூட்டருக்கு விசா என்று பெயர் வைத்தார். தான் விசாவின் தந்தை

இல்லை என்று தனக்குத்தானே அவர் அடிக்கடி சொல்லிக்கொள்வார். ஆனால், அவருடைய ஆழ் மனம் அடிக்கடி சவுக்கடி கொடுக்கும் உள்ளன யே நீ ஏமாற்றிக்கொள்ளும் முயற்சி இது.

தன் முயற்சியில் ஸ்டேவ் ஜெயிக்க முடியவில்லை. லிசா எப்படி இருக்கிறான் என்று தெரிந்துகொள்ள மனம் துடித்தது. லிசா கண்ணில் படமாட்டாளா என்னும் ஆதங்கத்தோடு அடிக்கடி அந்த வீட்டு வழியாக டிரைவ் செய்துகொண்டு போவார். அவளை வெளியில் பார்க்கவே முடியவில்லை.

குழந்தைக்கு மூன்று வயதிருக்கும். ஸ்டேவால் தன் ஆசையை அடக்க முடியவில்லை. அவர்கள் வீட்டு வாசலில் காரை நிறுத்தினார். அழைப்பு மனியை அழுத்தினார். கதவைத் திறந்த கிறிஸானுக்கு ஆச்சர்யம். பயத்தோடு கதவை ஒருக்களித்தபடி யே நின்றார். உள்ளே வா என்று மரியாதைக்குக்கூட்டக் கூப்பிடவில்லை. இந்த ஆள் எதற்கு வந்திருக்கிறான்? என்ன வம்பு தும்பு பண்ணுவானோ? ஸ்டேவுக்கும் வீட்டுக்குள் நுழையும் தெரியம் இல்லை. வாசலில் நின்றபடியே, ஹாவில் விளையாடிக்கொண்டு இருந்த மகளைப் பார்த்தார். கிறிஸானிடம் ஏதேதோ பேசினார். பேச்சே கோவையாக இல்லை. அவர் மனமும், கண்களும் லிசாவிடம் அவ்லவா இருந்தன?

புறப்படும்போது, மனதில் என்ன உணர்ச்சிகள் அலை மோதின என்று அவருக்கே தெரியவில்லை. மகளைப் பார்த்த சந்தோஷம், அவளை விட்டுப் போகிறோமே என்கிற சோகம், மகள் என்னும் உரிமை கொண்டாட முடியவில்லேயே என்னும் ஏக்கம், ஈட்டியாக நெஞ்சைக் குத்தும் குற்றம்.

அடுத்த சில வருடங்களுக்கு, வருடம் ஒரு முறையோ இரண்டு முறையோ லிசாவைப் போய்ப் பார்ப்பது ஸ்டேவின் வழக்கமாயிற்று. இப்படித் தெரியம் வந்தபின், ஒரு நாள் கிறிஸானின் வீட்டுக்குள் போனார். அவர்தான் தந்தை என்று குழந்தையிடம் கிறிஸான் சொல்லவில்லை. தன் குழந்தைக்குத் தந்தை தான் இல்லை என்று நீதிமன்றத்தில் பொய் சத்தியம் செய்து, உலகம் தன் நடத்துயையே சந்தேகப்படவைத்த ரணம் கிறிஸானுக்கு ஆறவில்லை.

லிசாவுக்கு எட்டு வயது. ஸ்டேவ் அடிக்கடி வீட்டுக்கு வந்தார். லிசாவிடம் அவர் சிறு வயது ஸ்டேவைக் கண்டார். அதே புத்திசாலித்தனம், அதே பிடிவாதம். அடிக்கடி லிசாவை வெளியே அழைத்துக்கொண்டு போனார். அவர் கத்த சைவம். பால்கூட அசைவப் பொருள் என்று பால், தயிர், வெண்ணெய், பாலாடை ஆகிய பொருட்களைச் சிந்தாத சைவம். ஆனால், மீன் சாப்பிடுவார் (இப்படிப்பட்டவர்கள் அமெரிக்காவில் பலர். இவர்களை ‘வேகன்’

என்று சொல்வார்கள்). விசாவுக்குச் சிக்கன் என்றால் உயிர். தான் சாலட் சாப்பிட்டுக்கொண்டு, மகள் சிக்கன் சாப்பிடுவதை ரசிப்பார்.

இந்தக் கால கட்டம் தொடங்கியபோதே, ஸ்ரீவத்தான் அவர்ணுடைய தந்தை என்பதை கிறிஸான், மகளிடம் சொல்லி விட்டார். ஆனால், தாயும் மகளும் இப்படி அடிக்கடி வெளியே போனார்களே தவிர; கிறிஸான் ஒரு முறைகூட அவர்களோடு போனதில்லை. அவளைப் பொறுத்தவரை ஸ்ரீவ், தன் மகளின் தந்தை மட்டும்தான். அவள் முடிந்துவிட்ட ஓர் அத்தியாயம்.

நெருங்கிப் பழகினாலும், தந்தையும் மகளும் அடிக்கடி சண்டை போட்டுக்கொள்வார்கள் மாதக்கணக்காகப் பேசாமல் இருப்பார்கள். பிடிவாதம்கொண்ட இரண்டு குழந்தைகள் என்ன செய்யும்? காரணம் இல்லாமலேயே சண்டை போடும், விரைவிலேயே அதை மறக்கும், மறுபடி சேர்ந்து விளையாடும். இங்கேயும் அப்படித்தான், ஒன்று வயதான குழந்தை, இன்னொன்று சின்னைப் பென்.

காதலிலும் ஸ்ரீவ் இப்படித்தான். கிறிஸானைத் தவிர, பார்பரா, ஜெனிப்பர் ஏகன், ஹனா ரெட்ஸே எனப் பல உறவுகள், கட்டில் வனர தொடர்ந்த உறவுகள் இந்த உறவுகள் முறிந்தபோது மாதக்கணக்காக ஸ்ரீவ் அழுதிருக்கிறார் ஆனால், இந்த முறிவுகளுக்கு ஸ்ரீவத்தான் காரணம் என்பது அவர்களின் வாக்குமூலம்.

காதலிகள் மட்டுமல்ல, நண்பர்களும், ஸ்ரீவ் ஒரு நார்சிசிஸ்ட் என்று சொல்வார்கள். கய காதல் கொண்டவர் என்று பொருள். தான் மற்ற எல்லோரையும்விட உயர்ந்தவன் என்று நம்புபவர்கள். மற்றவர்கள் தன் மீது மட்டுமே கவனம் செலுத்த வேண்டும், தன்னை மட்டுமே பாராட்ட வேண்டும் என்று நினைப்பவர்கள். இந்த முயற்சியில் தங்கள் சொல்லாலும், செயலாலும் பிறரைக் காயப்படுத்தத் தயங்க மாட்டார்கள். தன்னைப் பற்றி மட்டுமே சுதா சர்வகாலமும் நினைத்துக்கொண்டு இருப்பதால் பிறரைக் காயப்படுத்துகிறோம் என்பதையே உணர மாட்டார்கள். இது ஒரு மன நோய்.

ஸ்ரீவின் பழைய காதலிகள் தங்கள் ஏமாற்றத்தில், இந்த வார்த்தையை, அடைமொழியைப் பயன்படுத்தியிருக்கலாம். அவர் நார்சிசிஸ்டா இல்லையா என்பது மனோதத்துவ நிபுணர்கள் ஆராய்ந்து முடிவு செய்ய வேண்டிய சமாசாரம். இது நமக்குத் தேவை இல்லாத விஷயம். ஆனால், இந்தக் குணத்தின் சில அம்சங்கள் ஸ்ரீவிடம் இருந்தது மறுக்க முடியாத நிலைம்.

இந்தக் குணம் கொண்டவர்களைக் காதலிப்பதும், அவர்களோடு குடும்பம் நடத்துவதும் கழைக் கூத்தாடி வேலை கரணம் தப்பினால் மரணம் மாதிரி ரிஸ்க். இதை வெற்றிகரமாகச் செய்து காட்டியவர் ஸாரன் பவல்.

1989, அக்டோபர் மாதம் ஸ்டான்ஃபோர்ட் பல்கலைக்கழகத்தில் ஸ்மல் பேசினார். கூட்டம் தொடங்கக் கொஞ்ச நேரம் இருந்தது. ஸ்மல், முன் வரிசை நாற்காலியில் உட்கார்ந்திருந்தார். அவர் அன்று அமெரிக்க ஹீரோ. எனவே, அரங்கம் நிறைந்த கூட்டம். இடம் போதாமல், சிலர் வெளியே நின்றுகொண்டு இருந்தார்கள். அவர்களில் சிலரைக் கூட்ட அமைப்பாளர்கள் முன் வரிசையில் காலியாக இருந்த நாற்காலிகளில் அமரச் செய்தார்கள். ஸ்மலுக்கு அடுத்தபடியாக இருந்த நாற்காலியில் ஒரு பெண் வந்து உட்கார்ந்தாள். ஸ்மல் தன் மேஜிக் பார்வையை அவள் மேல் படரவிட்டார். வைத்த கண்ணை அத்தனை ஈலியாக ஏடுக்க முடியவில்லை. அத்தனை அழகு! அவர் கண்கள் அவள் மேல். அவர் மனம் பாணாக் காற்றாடியாக வானத்தில்.

அந்தப் பெண் லொட லொடா. பேசத் தொடங்கினாள்.

“ஹலோ, நான் ஸாரன் பவல். இங்கே எம்.பி.ஏ. படிக்கிறேன்.”

“நான்...

“நீங்கள் என்ன புதுமுகமா? உங்களுக்கு அறிமுகம் தேவை இல்லை.”

“எனக்கு இன்றைக்கு ஒரு ஸாட்டரிப் பரிசு கிடைத்திருக்கிறது தெரியுமா?”

“வாழ்த்துகள். என்ன பரிசு வாங்கி இருக்கிறீர்கள்?”

“பரிக என்ன தெரியுமா? இந்தக் கூட்டத்தில் என் பக்கத்து சிட்டில் உட்கார்ந்திருப்பவர் எனக்கு டின்னர் வாங்கித் தர வேண்டும்.”

ஸ்மல் சிரித்தார். அவனுடைய புத்திசாலித்தனத்தில் கலிழ்ந்தார். ஸாரன் ஏற்கெனவே கவிழ்ந்திருந்தாள். லாரனை ஸ்மல் டின்னருக்குக் கூட்டி கொண்டு போனார்.

ஸாரன் அன்று ஸ்மல் பக்கத்தில் உட்கார்ந்தது தற்செயல் என்று சிலர் சொல்கிறார்கள். இல்லை, இல்லை, லாரனுக்கு ஸ்மல்தான் ஹீரோ. தன் அறைச் சுவர்களில் அவருடைய பளோ அப் படங்களை ஓட்டி வைத்திருந்தார், அன்றைய சந்திப்பு லாரனின் செட் அப் என்றும் சிலர் சொல்கிறார்கள். எது உண்மை? இரண்டு காதல் பறவைகளுக்கு மட்டுமே தெரிந்த ரகசியம் அது.

ஸ்மெல் லாரன் சந்திப்பு அடிக்கடி நடந்தது. 1990, ஜூவரி 1-ம் தேதி அவள் ஸ்மெலிடம், “டார்லிங்! நாம் கல்யாணம் செய்துகொள்ளலாமா?” என்று கேட்டார்.

அடுத்த ஏழு மாதங்களுக்கு இருவரும் வழக்கம் போல் அடிக்கடி சந்தித்தார்கள். நெருக்கம் இறுக்கமானது. ஆனால், கல்யாணப் பேச்சையே ஸ்மெல் தவிர்த்தார் லாரனுக்கு ஒன்றும் புரியவில்லை.

திசம்பர், ஹவாயில் இருக்கும் கோனா என்ற இடம் ஸ்மெலுக்கு மிகவும் பிடித்த சுற்றுலாத் தலம். அடிக்கடி அங்கே போவார். இப்போது லாரனை அழைத்துக்கொண்டு போனார். கிறிஸ்துமஸ் தினம். மறுபடியும், “நாம் அடுத்த வருடம் திருமணம் செய்துகொள்வோம்” என்று ஸ்மெல் அவளிடம் சொன்னார்.

“கட்டாயமாக?”

“ஆமாம், கட்டாயமாக.”

அடுத்த சில நாட்கள் இருவரும் சொர்க்கத்தில். திரும்பி வந்த லாரன் அதிகாலையில் வாந்தி எடுத்தார் இந்தியாவில் இருந்திருந்தால் மாங்காய், சாம்பல் சாப்பிட்டிருப்பார். ஆமாம்! கல்யாணத்துக்கு முன்னால் கர்ப்பம்.

ஸ்மெல் இதில் எல்லாம் படா ஸ்பீட். ஆனால், அடுத்துச் செய்யும் காரியங்களில் படா ஸ்லோ. அவர் மனதில் பல சந்தேகங்கள். கல்யாணம் செய்துகொள்ளலாமா, வேண்டாமா? லாரன் அழகா, முந்தைய காதலி மனா அழகா? லாரன் தனக்குப் பொருத்தமா அல்லது மனா தனக்குப் பொருத்தமா? ஸ்மெலிடம் இன்னொரு பழக்கம். அந்தரங்கம் புனிதமானது என்கிற சிந்தனையே அவருக்குக் கிடையாது. சுமார் நூறு பேரிடம் அபிப்பிராயம் கேட்டிருப்பார். அப்பாடா! கடைசியில் மயக்கம், தயக்கம், குழப்பம் எல்லாம் முடிந்தது.

திருமண நாள் நிச்சயிக்கப்பட்டது 1991, மார்ச் 18-ம் தேதி. எல்லா விஷயங்களிலும் வித்தியாசம் காட்டும் நம்ம ஆனு, எல்லோனரயும் போல் சர்ச்சிலோ, ஹோட்டலிலோ, மண்டபத்திலோவா கல்யாணம் செய்துகொள்வார்? அவர் தேர்ந்தெடுத்த இடம் யோசிமிட்டி நேஷனல் பார்க் என்னும் வளவிலங்குப் பூங்கா. ஸ்மெல் ஜென் குரு, புத்த மத முறைப்படி சடங்குகளைச் செய்து முடித்தார். 36 வயது ஸ்மெல், 27 வயது லாரனும் இப்போது கணவன், மனைவி.

பாலோ ஆல்ட்டோ நகரத்தில் தம்பதி, வீடு வாங்கி, அங்கே குடியேறினார்கள். கூகுள் தொடங்கிய லாரி பேஞ், ஃபேஸ்புக்

மார்க் ஜாக்கர்பெர்க் ஆகியோரும் பின்னாளில் இதற்கு அருகில்தான் வீடு வாங்கினார்கள்.

ஸ்ரீவுடன் குடும்பம் நடத்துவது தாவு தீர்சிற விஷயம். கம்பெனியில் தடாலடி முடிவுகள் எடுக்கும் அவர், வீட்டில் சின்ன விஷயத்திலும் முடிவு எடுக்கமாட்டார். வாரணையும் முடிவெடுக்க விடமாட்டார். வீட்டில் சோபா வேண்டுமா, வேண்டாமா என்று அவர் எட்டு வருடங்கள் இழுத்தடித்தார்.

வீட்டுக்கு வாஷிங் மெஷின் வாங்கின கதையைக் கேளுங்கள். ஸ்ரீவின் அனுகுமுன்ற இதுதான். அமெரிக்க மெஷின்கள் ஒரு மணி நேரத்தில் துவைத்து முடித்துவிடும். ஐரோப்பிய மெஷின்கள் ஒன்றரை மணி நேரம் எடுக்கும். ஆனால், அவற்றுக்குக் குறைவான தண்ணீரும், சோப்புத் தூரும் போதும். எந்த மெஷினில் துணிகள் துவைத்தால், துணிகள் கெடாமல் நீண்ட நாள் உழைக்கும்? எதை வாங்குவது? இரண்டு வாரங்கள் ஒவ்வொர் இரவும், ஸ்ரீவும், லாரனும் ‘அலசி’ ஆராய்ந்தார்கள்.

கணவரை லாரன் சாமரத்தியமாகச் சமாளித்தாள். திருமணமான சில மாதங்களில் ஆண் குழந்தை பிறந்தது. ரீட் பால் ஜாப்ஸ் என்று பெயர் வைத்தார்கள். பால் ஸ்ரீவின் வளர்ப்புத் தந்தை, ஜாப்ஸ் குடும்பப் பெயர். ரீட்? ஸ்ரீவ் படிப்பைப் பாதியில் விட்டுவிட்டு வந்த கல்லூரி என்று எலோரும் நினைத்தார்கள்.

“இல்லை. ரீட் என்னும் வார்த்தை கேட்க நன்றாக இருக்கிறது. அது தனிர வேறு காரணம் கிடையாது” என்றார் ஸ்ரீவ். கம்பியூட்டருக்கு விசா என்று வைத்த பெயர் மகள் பெயரா என்று கேட்டதற்கு ரீல் விட்டது போல இது இன்னோர் உடான்ஸ்.

எரின் என்னும் பெண் 1995-லும், ஈவ் என்னும் கடைசிப் பெண் 1998-லும் பிறந்தன ரீட் டாக்டராகும் ஆசையில்; எரின் ஆர்கிடெக்ட் ஆகும் பாதையில். ஈவ்?

“அமெரிக்க ஜாதிபதி ஆகாவிட்டால், அவள் ஆப்பிள் சேர்மன் ஆவாள்” என்றார் ஸ்ரீவ்.

ஸ்ரீவ் வாழ்க்கையில் இன்னோரு திருப்பம். விசாவுக்குப் பதினான்கு வயது. அவள் பள்ளிக்கூடத்திலிருந்து ஸ்ரீவுக்கு போன் வந்தது.

“விசா தொடர்பாகப் பேச வேண்டும். ஸ்கலுக்கு வாருங்கள்.” போனார்.

“கொஞ்ச நாட்களாக விசா படிப்பில் முன்னனப் போல் இல்லை. கவனம் சிதறுகிறது. வீட்டில் ஏதோ பிரச்சனை என்று நினைக்கிறோம்.”

ஸ்மவ் அவர்கள் வீட்டுக்குப் போனார் கிறிஸானிடமும், லிசாவிடமும் நெடு நேரம் பேசினார். அவர் கணிப்பின்படி, கிறிஸானுக்கு ஆன்மிக நாட்டம் அதிகமாகிவிட்டது. புத்த மதத் தொடர்பான ஒவியங்கள் வரைந்து, அவற்றை விற்பனை செய்தார். வெளிநாடுகளுக்கு நீண்ட நாள் ஆன்மிகச் சுற்றுலா போனார். இவற்றால் வீட்டிலும், லிசாவிடமும் கவனம் செலுத்தவில்லை.

லிசாவின் வருங்காலம் பாதிக்கப்படும் என்று ஸ்மவுக்குத் தோன்றியது. அவளைத் தன் வீட்டுக்குக் கூட்டிக்கொண்டு வந்தார். இந்தக் கதையைக் கிறிஸான் மறுத்தார். “லிசாவைத் தன் வீட்டுக்குக் கூட்டிக்கொண்டு போவதற்காக ஸ்மவ் அரங்கேற்றிய நாடகம் இது.”

எது உண்மை, எது நாடகம்? யாம் அறியோம் பராபரமே. ஆனால், ஸ்மவ் ஒரு நடிகர் திலகம். தான் நினைத்ததை முடிக்க இதையும் செய்திருக்கலாம் என்று அவருடைய நண்பர்கள் சொல்கிறார்கள்.

லிசாவை அன்போடு வரவேற்றார் லாரன். தங்களோடு தங்கிய லிசாவின் வாழ்க்கையில், அடுத்த நான்கு வருடங்கள் மகிழ்ச்சி பொங்கலைவத்தார்.

உலகப் புகழ்பெற்ற ஹார்வர்ட் பல்கலைக்கழகத்தில் லிசா, இதழியல் படித்தார் தனிப்பட்ட பத்திரிகையாளராக இருக்கிறார்.

ஆப்பிளின் வளர்ச்சி, டிஜிட்டல் கனவுகள் என நாளின் 24 மணி நேரம் போதாமல் ஸ்மவ் உழைத்தார். குடும்பத்தைக் கட்டிக் காத்து, ஸ்மவின் கோபதாபங்களைச் சமாளித்து, நான்கு குழந்தைகளையும் முத்திரை பதிக்கும் பாதையில் நடக்கலைவத்தது லாரனின் சாமர்த்தியம்!



ஆப்பிள் அழைக்கிறது!

செல்வத்தை சம்பாதிக்க நான் ஆப்பினாக்கு மீண்டும் வரவில்லை. அந்த அதிர்ஷ்டம் 25 வயதில் கிட்டத்தட்ட 100 மில்லியன் டாலர் சம்பாதித்தபோதே எனக்கு இருந்தது. இந்தச் செல்வம் என்னைப் பாழ் பண்ணிவிடக் கூடாதே என்ற கவலை மட்டுமே எனக்கு. என் புத்திசாலித்தனத்தை செல்வம் பறைசாற்றுகிறது என்று ஒருநாளும் நான் எண்ணியவன்றில்.

ஸ்ரீம, ஆப்பிளைவிட்டு வெளியே வந்து ஆறு வருடங்களாகிவிட்டன. இந்த ஆறு வருடங்களில் அவர் வாழ்வில் எவ்வளவோ மாற்றங்கள் திருமணமாகிவிட்டது. அழகான மனைவி லாரனுடன் சந்தோஷமான குடும்ப வாழ்க்கை. வேலையில் ஏமாற்றங்கள். நெக்ஸ்ட், பிக்ஸார் ஆகிய இரண்டு கம்பெனிகளும் நஷ்டத்தில் ஓடிக்கொண்டு இருந்தன. நெக்ஸ்ட் தோல்வி ஸ்டைல் அதிகமாக பாதித்தது. கம்பியூட்டர் தயாரிப்பில் நான் யார் என்று நிருபித்துக் காட்டுகிறேன் என்று சவால் விட்டுத் தொடங்கிய கம்பெனி. கம்பியூட்டர் மாபெரும் தோல்வி.

வன்பொருளில் நெக்ஸ்ட்டுக்கு எதிர்காலம் இல்லை. மென்பொருளில் ஏதாவது செய்தால் மட்டுமே கம்பெனியைக் காப்பாற்ற முடியும். மென்பொருளில் ஐ.பி.எம். தந்த வாய்ப்பையும் திமிரால் ஸ்டைல் தொலைத்துவிட்டார். இந்தக் கால கட்டத்தில் மைக்ரோஸாஃப்ட் மென்பொருளில் தன் கால்களை ஆழமாக ஊன்றிவிட்டது.

கிராஃபிக் இன்டர்ஃஃபேஸ் கொண்ட விண்டோஸ் 3.0 என்னும் ஆபரேடியங் சிஸ்டத்தை

மைக்ரோஸாஃப்ட் 1990-ல் அறிமுகம் செய்தது. ஆப்பிள் தவிர்த்த மற்ற எல்லா கம்பியூட்டர் களுக்கும் இது பொருந்தும். விலை கொடுத்த எல்லா கம்பியூட்டர் கம்பெனிகளுக்கும் மைக்ரோஸாஃப்ட், வின்டோஸ் 3.0-ஐ வினியோகம் செய்தார்கள். ஆனால், ஆப்பிளில் ஆப்பிள் ஆப்ரேட்டிங் சிஸ்டத்தை மட்டுமே பயன்படுத்த முடியும். எனவே, வாடிக்கையாளர்கள் ஆப்பிளைத் தவிர்த்துவிட்டு, ஐ.பி.எம், காம்பாக், டெல் போன்ற கம்பியூட்டர் களை வாங்கினார்கள். மக்கின்டாஷ் விற்பனை விழுந்தது.

ஸ்டைலின் வெளியேற்றத்துக்கு முக்கியக் காரணமாக இருந்த ஸ்கல்வி தூர்த்தப்பட்டார். எப்போதுமே கம்பெனிகளில் தோல்விகள் வரும்போது பலியாடு தேவை. மியூசிகல் நாற்காலி போல் பலர் ஆப்பிளின் தலைவர்களாக வந்தார்கள். பலன் பூஜ்யம்.

1995-ல் தலைவராக இருந்தார் அமெலியா. வின்டோஸ் 3.0-க்கு இணையான ஆப்ரேட்டிங் சிஸ்டத்தை மக்கின்டாஷில் கொடுக்க முடிந்தால், கம்பெனியின் தலைவிதியை மாற்றி எழுத முடியும் என்று சரியாகக் கணித்தார் ஒரே ஒரு பிரச்சனை. அத்தகைய மென்பொருளை உருவாக்கும் திறமை கம்பெனியில் இல்லை. ஆப்பிளுக்குப் பசி, மென்பொருள் பசி. இந்தப் பசியை யார் தீர்ப்பார்?

நெக்ஸ்ட் கம்பெனியில் ஸ்டைலிக்குத் தலைகீழ்ப் பிரச்சனை. மென்பொருள் தயாரிக்கும் அபாரத் திறமைசாலிகள் ஏராளமாவைர்கள் இருந்தார்கள் அறுசவை உணவு ரெடி. சாப்பாட்டுக்கு ஆட்கள் வேண்டும். ஏதாவது அதிசயம் நடந்து கம்பெனி கரையேறினால்தான் தலை தப்ப முடியும். இரண்டு கைகள் நான்கானால், இரண்டு கம்பெனிகளுக்கும் எதிர்காலம் ஒளிமியமாகும்.

அமெலியாவைச் சந்திக்க விரும்புவதாக ஸ்டைல் சொன்னார். பதினேரு வருடங்களுக்குப் பிறகு ஸ்டைல், ஆப்பிள் அலுவலகக் கட்டடத்தில் நுழைந்தார் சொந்த வீட்டுக்கு வருவது போல் அவருக்குள் உணர்ச்சிப் பிரவாகம்.

அப்போது நடந்தது அந்த அதிசயம். மூழ்கும் கப்பலைத் துரும்பு கரையேற்றியது. நம்பிக்கை இல்லாமலேயே ஸ்டைல் தன் கையில் எடுத்த மென்பொருள் ஸ்டைலின் வாழ்க்கையில் வசந்தம்கொண்டு வந்தது, யாரும் நினைத்தே பார்த்திராத் எதிர்காலத்தை அவர் கையில் தந்து ஆசிர்வதித்தது.

மென்பொருளை மட்டுமல்ல நெக்ஸ்ட் கம்பெனியையே வாங்கிக்கொள்கிறோம், தருகிறாயா என்று அமெலியா கேட்டார். 120 மில்லியன் டாலர் பணமாகவும், 37 மில்லியன் டாலருக்கு

ஆப்பிள் பங்குகளாகவும் கொடுத்தார்கள். யானையைக் கட்டி மேய்ப்பது எப்படி என்று கலங்கியவருக்கு யானையை வாங்கிக் கொண்டு கட்டுக் கட்டாக பணமும் கொடுத்ததுபோல இருந்தது.

“ஸ்ரீவிடம் சிறிது நேரம் பேசினால் போதும். அவர் பார்வை, அவர் பேச்சு ஆளை மயக்கிவிடும். அமெலியாவும் கிறங்கினார். தன் தலையில் தானே மண்ணை அள்ளிப் போட்டுக் கொண்டார்.

“ஸ்ரீவு! நீங்கள் ஆப்பிளுக்குத் திரும்பி வந்துவிடுங்கள். புதிய ஆப்பிளுக்குத் திரும்பி வந்துவிடுங்கள். புதிய ஆப்பிளுக்குத் திரும்பி வந்துவிடுங்கள்.”

ஹீரோவாக வெற்றிக் கொடி நாட்டி, ஓரிரண்டு ஃப்ளாப்புகளால் ஒரம் கட்டப்பட்ட ஹீரோ மறுபடியும் ஹீரோவாக நடிக்கத்தான் விரும்புவான். எக்ஸ்ட்ராவாக நடிக்க சம்மதிக்க மாட்டான்.

“வேண்டாம். முழு நேர வேலைக்கு நான் தயாராக இல்லை” என்றார் ஸ்ரீவு. அமெலியா விடவில்லை.

“அப்படியானால் எனக்கு ஆலோசகராக வாருங்கள். பகுதி நேர வேலைதான்.”

கூடாரத்தையே கலைக்கப்போகும் ஒட்டகத்தை உள்ளே விடுகிறோம் என்பது அமெலியாவுக்குத் தெரியாமல் போனது உலக மகா அதிசயம்.

ஆரக்சின் கம்பெனி அதிபர் வாரி எல்லிசன் ஸ்ரீவின் நெருங்கிய நண்பர். அவரிடம் மட்டும் ஸ்ரீவு தன் ரகசியத் திட்டத்தைச் சொன்னார்.

“முதலில் ஆப்பிள் டைரக்டராக வேண்டும். அமெலியா அதிக நாள் தாக்குப் பிடிக்கமாட்டார். அவர் போனவுடன், கம்பெனியைக் கையில் எடுக்க வேண்டும்.”

ஸ்ரீவு ஆலோசகராக வந்த பிறகும் ஆப்பிளின் தலை எழுத்தில் அதிக மாற்றம் இல்லை. அவர் ஆலோசனை மட்டும்தானே கொடுக்க முடியும்? அவற்றை நிறைவேற்றுவதா வேண்டாமா என்று அமெலியாதானே முடிவெடுப்பார்? அப்புறம், ஆலோசனைகளை நிறைவேற்றுவதில் கீழ் அதிகாரிகள் சொத்தப்பினார்கள். அவர்களை அமெலியா மட்டும்தானே கட்டுப்படுத்த முடியும்?

ஆப்பிளின் சறுக்கல் தொடர்ந்தது. ஐ.பி.எம். பர்சனல் கம்பியூட்டரோடு மோதிய எல்லாக் களங்களிலும் படு தோல்வி கண்டது. இருபது வருட வரலாற்றில் முதன்முதலாக 1996-ல்

நஷ்டம். அதுவும், கொஞ்ச நஞ்ச நஷ்டமில்லை. 816 மில்லியன் டாலர் நஷ்டம். ஓகோ என்றிருந்த கம்பெனி திவாலாகும் நாட்களை எண்ணத் தொடங்கியது. ஸ்மேவின் நண்பர் எல்லிசன் ஆப்பிரிலில் ஏராளமான பங்குகள் வைத்திருந்தார் ஸ்மேவை ஆப்பிரிலின் தலைமை நிர்வாகியாக்க வேண்டும், அது மட்டுமே கம்பெனியைக் காப்பாற்றும் ஒரே வழி என்று இணையதளத்தில் இயக்கமே தொடங்கினார். தனக்கும், இதற்கும் எந்தக் தொடர்பும் கிடையாது என்று ஸ்மேவ் அடித்துச் சொன்னார். இளிச்சவாயர்கள் சிலர் இதை நம்பியிருக்கலாம்!

இப்போது இயக்குநர்களுக்கும் ஞானோதயம் ஏற்பட்டது. ஸ்மேவை மறுபடி அழைத்து வந்தால் கம்பெனியின் தலைவிதியை மாற்ற முடியுமோ என்று நினைத்தார்கள். ஸ்மேவிடம் கெஞ்சினார்கள். தனக்கு அதில் ஈடுபாடு இல்லாதது போல் பாவலா காட்டினார்.

“பிக்ஸார் நடத்தவே எனக்கு நேரம் போதவில்லை. அதன் வளர்ச்சிக்கு ஏகப்பட்ட திட்டங்கள் வைத்திருக்கிறேன்.”

பிக்ஸார் தயாரித்த டாய் ஸ்டோரி சினிமா சக்கைபோடு போட்டுக்கொண்டு இருந்த காலம் அது. எனவே, ஸ்மேவ் விட்டார்களை டைரக்டர்கள் நம்பினார்கள்.

“பள்ள ஸ்மேவ்! நீங்கள் பிலியாக இருப்பது எங்களுக்குப் புரிகிறது. பிக்ஸார் நீங்கள் வாங்கிய கம்பெனி மட்டும்தான். ஆப்பிளோ நீங்கள் தொடங்கிய கம்பெனி. தற்காலிகமாவது நீங்கள் ஆப்பிளோ ஏற்று நடத்த வேண்டும்.”

அமெலியா 1997-ம் ஆண்டு வீட்டுக்கு அனுப்பப்பட்டார். ஸ்மேவ் தற்காலிக சி.இ.ஓ. ஆனார்.



மறு பிறவி

அனேக கம்பெனிகள் ஆட்குறைப்பு செய்கின்றன. அது அவர்களுக்குச் சரியாக இருக்கலாம். எங்களைப் பொறுத்தவரை நல்ல தயாரிப்புகளைக் கொடுத்தால் வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் பாஸ்களை வஞ்சலை இல்லாமல் திறப்பார்கள்.

மரணப் படுக்கையில் இருந்த ஆப்பிள் கம்பெனியை ஸ் மூவின் நிர்வாகத் திறமை மறுபடியும் சாம்பியனாக்கியது. உலக பிசினஸ் சரித்திரத்தில், விரல்விட்டு எண்ணக்கூடிய ஒரு சில கம்பெனிகள் மட்டுமே மரணத்தின் பிடியிலிருந்து விடுபட்டு வந்து மறுபடியும் ஜெயித்துக் காட்டியிருக்கின்றன கம்பெனிகள் இப்படி நஷ்டத்திலிருந்து வாபத்துக்கு மறு பிறவி எடுக்கும் விழுகம் மேஜேஜ்மெண்டில், 'டர்ன் அரவுண்ட்' என்று அழைக்கப்படுகிறது.

இந்த விழுகத்துக்குத் தனிச் சூத்திரமோ, விளக்கக் கையேடோ கிடையாது. ஒரு டாக்டர் தீவிர சிகிச்சையில் இருக்கும் நோயாளிக்கு வைத்தியம் பார்ப்பது மாதிரி இது. நோயாளியை முழுக்கப் பறிசோதனை செய்ய வேண்டும், சோதனை முடிவுகளைத் தன் அறிவு, திறமை, அனுபவம் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் ஆராய்ந்து, நோயின் அடிப்படைக் காரணங்களைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும், நோயாளியின் உடல் நிலையை எடை போட வேண்டும். மருந்தா, அறுவைசிகிச்சையா என்று முடிவு செய்து சிகிச்சை செய்ய வேண்டும்.

நம் கைராசிக்கார டாக்டர் ஸ்லவும் ஐ.சி.இ.விலிருந்து ஆப்பிளூக்கு இந்த முறையைக் கையாண்டு கம்பெனியைக் காப்பாற்றினார். 'ஸ்வாட் ஆராய்ச்சி' என்னும் மேனேஜ்மெண்ட் கொள்கையின் அடிப்படையில் ஸ்லவு தன் சிகிச்சையைத் திட்டம் இட்டிருப்பார் என்று தோன்றுகிறது.

ஸ்வாட் ஆராய்ச்சி என்றால் என்ன? SWOT என்பது சுருக்கப் பெயர். இதன் ஒவ்வொர் எழுத்தும் ஒரு சொல்லைக் குறிக்கும்.

S - Strength (பலம்)

W - Weakness (பலவீணம்)

O - Opportunity (வாய்ப்பு)

T - Threat (அபாயம்)

'உன்னை அறிந்தால், நீ உன்னை அறிந்தால், உலகத்தில் போராடலாம்' என்னும் கண்ணதாசனின் வைர வரிகள் தனி நபருக்கு மட்டுமல்ல, கம்பெனிகளுக்கும் பொருந்தும். கம்பெனிகளும் தொடர்ந்து தங்கள் பலம், பலவீணம், மார்க்கெட்டில் தோன்றும் வாய்ப்பு, தொழில்நுட்பம், சமுதாய, அரசியல் மாற்றம், போட்டியாளர்களின் செயல் ஆகியவற்றால் தங்கள் பிசினஸாக்கு ஏற்படக்கூடிய பாதிப்புகளை எடு போட வேண்டும்.

இந்த அடிப்படையில், புதுப் பொருட்களை அறிமுகம் செய்யலாமா, அறிமுகம் செய்தால் என்ன விலை நிர்ணயம் செய்ய வேண்டும், ஏற்கெனவே விற்கும் பொருட்களைத் தொடர வேண்டுமா என்னும் முடிவுகளை எடுக்க வேண்டும். சரியான நேரத்தில் இந்த முடிவுகளை எடுப்பதுதான் ஜெயிக்கும் கம்பெனிகளின் ரகசியம், ஜெயிப்பவர்களுக்கும் தோற்பவர்களுக்கும் இருக்கும் வித்தியாசம்.

ஸ்லவு ஜெயித்தது எப்படி?

எந்த நடவடிக்கையையும் ஆப்பிளில் எடுப்பதற்கு முன்னால், கம்பெனியின் தற்போதைய நிலை என்ன, என் சரிவு வந்தது என்று ஆழமாகப் புரிந்துகொள்ள விரும்பினார் ஸ்லவு. ஆப்பிள் போன்ற கம்பெனிகளில் பலவித மாடல்களை உருவாக்குபவர்கள், மென்பொருள் எழுதுபவர்கள் எனப் பல குழுக்கள் இருந்தன.

முதல் சில வாரங்களுக்கு ஸ்லவின் ஒரே வேலை இந்தக் குழுக்களை ஒவ்வொன்றாகச் சந்திப்பதுதான். தான் செய்யும் பணிகளை குழு விலாவரியாக விளக்க வேண்டும். நீதிமன்ற எதிர்க் கட்சி வக்கில் போல் ஸ்லவு கேள்விகளால் துளைத்து எடுப்பார். விவரங்கள் அத்தனையும் அவர் சண்டு விரலில் வைத்திருப்பார்.

மேலெழுந்தவாரியாகப் பதில் கொடுத்து யாரும் அவரை டபாய்க்க முடியாது.

ஆப்பிள் கம்பெனி அன்று 42 வகை கம்பியூட்டர்களைத் தயாரித்துக்கொண்டு இருந்தது. இதைத் தவிர லேசர் பிரின்ட்டர் பல மில்லியன் டாலர் வருமானம் தந்தது. அப்போது நியூட்டன் என்னும் கை கம்பியூட்டர், சந்தையில் தன் முதல் வருடத்தை முடித்து, வாபஸ் ஈட்டத் தொடங்கியிருந்தது.

திவால் நிலையில் ஊசலாடிக்கொண்டு இருந்த ஆப்பிளைக் காப்பாற்றப் போர்க்கால நடவடிக்கையாக ஸ்டைல் எடுத்த சில முடிவுகள்:

→ இனி மேல் நான்கு வகை கம்பியூட்டர்களை மட்டுமே தயாரிப்போம். ஆப்பிளின் பெரிய பலமே, வாடிக்கையாளர் செம ஈளியாகப் பயன்படுத்த முடிந்த கம்பியூட்டர் என்பதுதான். 42 மாடல்களைக் கொடுத்து அவர்களைக் குழப்பக் கூடாது.

→ கம்பியூட்டர்தான் ஆப்பிளின் பலம். கம்பெனியின் பணத்தையும், திறமைகளையும் கம்பியூட்டரில் மட்டுமே ஒருமுகப்படுத்த வேண்டும். லேசர் பிரின்ட்டர் போன்ற உதிரிகள் இன்று வாபஸ் தரலாம். ஆனால், தொலைநோக்கில் பார்த்தால், இவை நம் மூலத்தைத்தையும் திறமைகளையும் விரயம் செய்துவிடும்.

→ கை கம்பியூட்டர்களுக்கு எதிர்காலம் கிடையாது. எனவே, நியூட்டன் கை கம்பியூட்டர் தயாரிப்பும், விற்பனையும் நிறுத்தப்படும்.

இந்த முடிவுகளால், ஆப்பிளின் சரக்குக் கையிருப்பு 400 மில்லியன் டாலரிலிருந்து 100 மில்லியன் டாலராகக் குறைந்தது. கம்பெனிக்கு சேமிப்பு வகுடத்துக்கு 12 மில்லியன் டாலர்.

கடாசப்பட்ட 38 மாடல்கள், லேசர் பிரின்ட்டர், நியூட்டன் ஆகிய ப்ராஜெக்டுகளில் ஏராளமானோர் வேலை பார்த்தார்கள். இவை தவிர, எல்லா சாஃப்ட்வேர் ப்ராஜெக்டுகளையும் ஸ்டைல் நிறுத்தினார். இவர்களுள், திறமைசாலியான சிலரைத் தவிர சுமார் 3 ஆயிரம் பேரை வேலையிலிருந்து நீக்கினார். கம்பெனியின் எதிர்காலம் தொங்கவில் இருக்கும்போது, தனி நபரைப் பற்றி தலைவன் கவலைப்படக் கூடாது என்பது அவர் கருத்து.

கம்பியூட்டர் தயாரிப்புச் செலவில் சிப் முக்கிய அம்சம். ஆப்பிள் அப்போது, ஐ.பி.எம். மோட்டரோலா ஆகிய இரு கம்பெனிகளிடமிருந்தும் சிப் வாங்கினார்கள். ஸ்டைல் அவர்களைச் சந்தித்தார்.

“நாங்கள் இனிமேல் இரண்டு பேரிடம் சிப் வாங்கப் போவதில்லை. ஒருவரிடம் மட்டுமே வாங்குவோம். விலையை எவ்வளவு குறைப்பீர்கள்?”

அடிமாட்டு பேரம் பேசினார் சிப் வாங்கும் செலவு குறைந்தது.

நன்றாக விற்பனையாகும், ஸாபம் கொடுக்கும் பொருட்கள் வேண்டாம் என்று முடிவெடுப்பது படு ரிஸ்க்கான வேலை. இலக்கில் தெளிவும், போகும் பாதையில் உறுதியும், நெஞ்சில் துணிச்சலும் கொண்டவர் மட்டுமே இந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும்.

ஸ்ரீவிள் அடுத்த செயல் யாருமே எதிர்பார்க்காத செயல். கம்ப்யூட்டர் உலக நாயகர்கள் இருவர் ஸ்ரீவி, பில் கேட்ஸ். ஆரம்பம் முதலே, காரணம் இல்லாமல் ஒருவருக்கு மற்றவரைப் பிழிக்கவில்லை. மக்கின்டாஷ் கம்ப்யூட்டர் உருவானபோது, அதன் மென்பொருள் வடிவமைப்பை ஸ்ரீவி, மைக்ரோஸாஃப்ட் கம்பெனிக்குக் கொடுத்தார். அங்கே ஆரம்பித்த மன வேறுபாடு கோர்ட் வழக்காகிப் பல வருடங்கள் தொடர்ந்தது. ஸ்ரீவி, பில் கேட்ஸை ஜென்ம விரோதியாக நினைத்தார்.

1980-களில் மைக்ரோஸாஃப்ட் விண்டோஸ் இல்லாத கம்ப்யூட்டரே கிடையாது என்ற நிலை. ஆப்பினூக்கு இது பலவினம். கம்பெனியில் வருங்காலத்துக்காக ஸ்ரீவி கெளரவும் பார்க்காமல் பில் கேட்ஸிடம் ஆப்பினூக்கு விண்டோஸை உருவாக்கவும், ஆப்பினில் 150 மில்லியன் டாலர் முதலீடு செய்யவும் கேட்டுக்கொண்டார். ஸ்ரீவி நட்புக் கரம் நீட்டியது ஆச்சரியம் என்றால் பில் கேட்ஸ் இந்த வேண்டுகோளுக்குச் சம்மதித்தது அதைவிட ஆச்சரியம்.

ஒரே வருடம், ஆப்பின் ஸாபம் காட்டியது.

மாத்தி யோசி!

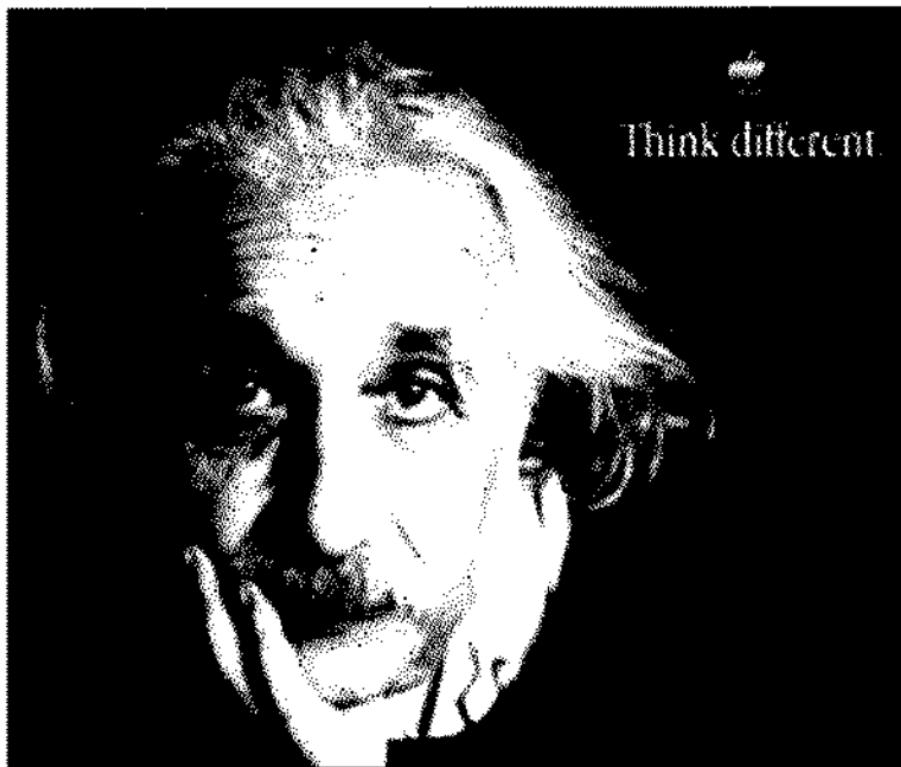
சிலர், ஜப்பான் அப்படியே மற்றதைக் காப்பியடிக்கிறது என்கின்றனர். ஆனால், ஜப்பான் காப்பி அடிப்பதில்லை. ஒரு கண்டுபிடிப்பில் இன்னொன்றைக் கண்டுபிடிக்கிறது என்பதே என கருத்து. சிலவற்றில் அந்தத் தயாரிப்பைக் கண்டுபிடித்தவர்களைவிட சிறப்பாகவே புரிந்துகொள்கிறது.

என் வழி தனி வழி, வித்தியாசம் காட்டப்போகிறேன் என்று தன் செயல்களால் ஸ்ஹவ் பிரகடனம் செய்தார். மக்கின்டாஷ் கம்பியூட்டரை அறிமுகம் செய்தபோது புதுமையான ஒரு விளம்பரத்தை ஒளிபரப்பிக் கலக்கினாரே, அது போல இப்போதும் வித்தியாசமான கலக்கலான விளம்பரம்.

ஸ்ஹவ் தன் விளம்பர ஏஜன்சியிடம், “இதுவரை யாருமே சொல்லாத விதத்தில் ஆப்பிரின் சித்தாந்தத்தை நம் விளம்பரம் சொல்ல வேண்டும். இதுவரை யாருமே விளம்பரத்தில் பயன்படுத்தத் துணிந்திராத ஆட்களைப் பயன்படுத்த வேண்டும்” என்றார்.

“விளம்பரத்தின் மையக் கருத்து என்ன?”

“ஆப்பிள் கம்பியூட்டரை வாங்குபவர்கள் செம்மறி ஆட்டுக் கூட்டம் அல்ல. வித்தியாசமானவர்கள், வித்தியாசத்தை விரும்புபவர்கள். நம் விளம்பரத்தைப் பார்ப்பவர்கள் மனதில் இந்தக் கருத்தை ஆழப் பதியவைக்க வேண்டும்.”



Think different.

விளம்பர உருவாக்கத்தின் ஒவ்வொர் அம்சத்திலும் ஸ்மேவ் பங்கெடுத்தார் மாத்தி யோசி (Think Different) என்ற தலைப்பு. விளம்பரங்களில், தங்கள் செயல்களால் உலகத்னை மாற்றியவர்கள் தோன்றினார்கள். சில விளம்பரங்கள் இதோ:

காந்திஜி, ஐன்ஸ்மன், தலாய் லாமா ஆகியோரின் படங்கள். ஓரத்தில் குட்டி ஆப்பிள் லோகோ, 'திங்க் டிஃபரன்ட்' என்ற வார்த்தைகள். இவை தவிர விளம்பரத்தில் அனாவசிய வார்த்தை ஒன்றுகூடக் கிடையாது. இத்தனை சிம்பிளாக, நச் என்று பதியும்படி. விளம்பரம் உருவாக்க முடியுமா? ஒரே ஒர் ஆளால் முடியும். அவர்தான் ஸ்மேவ்.

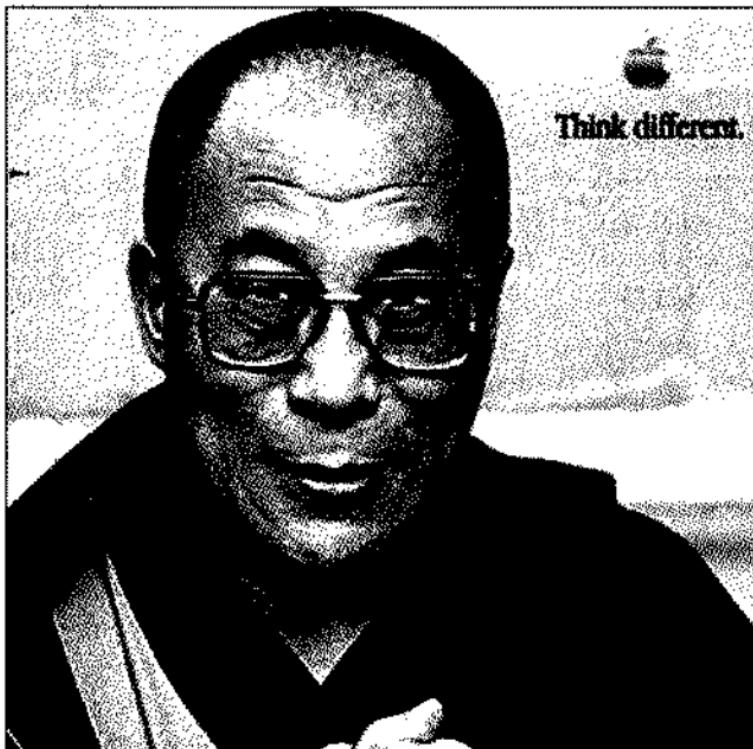
இந்த உலகத்னை மாற்றியவர்கள் வரிசையில், அணிவகுத்த மாமனிதர்கள், காந்திஜி, ஐன்ஸ்மன், தலாய் லாமா, பிக்காஸோ, தாமஸ் ஆல்வா எடிசன், சார்வி சாப்ஸின், மார்ட்டின் ஹாதர் கிங் போன்றவர்கள். இவர்களை விளம்பரத்துக்குப் பயன்படுத்தியது தவறு, தெளாவெட்டு என்று விமர்சனங்கள் எழுந்தன. அனத ஸ்மேவ் கண்டுகொள்ளவில்லை. அவரைப் பொறுத்தவரை, விளம்பரம் வெற்றிபெற வேண்டுமானால், புகழுப்பட வேண்டும்,



அல்லது திட்டப்பட வேண்டும். மாத்தி யோசி விளம்பரம் இந்த இரண்டு அளவுகோல்களிலும், மாபெரும் வெற்றி கண்டது.

விளம்பரத்தில் மட்டுமல்ல, தயாரிப்புப் பொருட்களை வடிவமைப்பதிலும் ஸ்டலின் கொள்கை இதுதான் சிம்பிளாக இருக்க வேண்டும், அழகாக இருக்க வேண்டும், முதல் பார்வையிலேயே காண்போர் மனதை நச் என்று ஈர்க்க வேண்டும். வடிவமைப்பு என்பது வெளித்தோற்ற அழகைத் தருவது மட்டுமல்ல, அதையும் தாண்டி, தயாரிப்புப் பொருளின் ஜீவனைப் பிரதிபலிக்க வேண்டும்.

ஆப்பிளின் வடிவமைப்புத் தலைவராக ஜோனி ஐவ் இருந்தார். அவருக்கும் ஸ்டலின் வடிவமைப்புக் கொள்கைகளே இருந்தன. ஸ்கல்லி, அமெலியா ஆகியோர் ஆட்சியில், லாபம் பார்ப்பதுதான் கம்பெனியின் ஒரே இலக்கு. வடிவமைப்பு அப்போது ஓரம் கட்டப்பட்டது. விரக்தி அடைந்த ஜோனி, ஆப்பிளைவிட்டுப் போக முடிவு செய்திருந்தார். ஸ்டல் திரும்பிவந்தவுடன், வேலையில் தொடர முடிவெடுத்தார் இருவரும் தினமும் சந்திப்பார்கள், மணிக்கணக்காகப் பேகவார்கள். ஆப்பிள் தயாரிப்புகளின்



வடிவமைப்புச் சிறப்புக்கு ஜோனிக்கும் ஸ்டேவோடு சம பங்கு உண்டு.

வடிவமைப்புத் துறையின் பங்கையே, ஸ்டேவும் ஜோனியும் ஆப்பிளில் தலைகிழாக மாற்றினார்கள் சாதாரணமாக கம்பெனிகளில் பொறியாளர்கள் பொருட்களை வடிவமைப்பார்கள். இந்த வேலை முடிந்தபின், இவற்றை வைக்கும் வெளிப்புற பெட்டிகளை உருவாக்குவது வடிவமைப்பாளர்கள் வேலை. ஸ்டேவு முதலில் அழகான பெட்டிகளைப் படைப்பார் இதற்குள் பொருந்தும் தயாரிப்புகளைப் பொறியாளர்கள் படைக்க வேண்டும். இந்த வழி முறை, வடிவமைப்பாளர்கள், பொறியாளர்கள் இருவரும் தங்கள் திறமைகளின் எல்லைகளைத் தொடரவைக்கும் சவாலாக அமைந்தது.

டிசென் ஸ்டூடியோவில் ராணுவப் பாதுகாப்புதான். எல்லா ஆப்பிள் ஊழியரும் உள்ளே நுழைய முடியாது. முன் அனுமதி பெற்ற ஒரு சிலரே உள்ளே அனுமதிக்கப்பட்டார்கள். ஸ்டேவு மட்டுமே முன் அனுமதி கொடுக்க முடியும்.

கச்சேரி ஆரம்பம்

என் குகைக்குள் இன்டர்நெட் இருப்பது எனக்குப் பரவசமாக இருக்கிறது.

ஆப்பிள் நிலைத்து நிற்க வேண்டுமானால் ஐ.பி.எம். போட்டியைச் சமாளிக்க வேண்டும். ஆப்பிள் 2 மாடலின் காலம் முடிந்துவிட்டது. மக்கின்டாஷா புல் தடுக்கி பயில்வான். சிக்ஸ் பேக் ஐ.பி.எம். ஊதினால் மக்கின்டாஷ் நோஞ்சான் பறந்துவிடுவான் எனவே, புதிய, மேம்பட்ட கம்பியூட்டர் மாடல் அவசியம், அவசரம்.

ஸ்ரீவ் ஆயத்த வேலைகளைத் தொடங்கினார். அவருடைய இலக்குகள் தெளிவாக இருந்தன:

- + விலை 1,200 டாலர்கள் தாண்டக்கூடாது (ஆப்பிளின் கம்பியூட்டர்கள் எல்லாமே அன்று 2,000 டாலரும், அதற்கு மேலும் இருந்தன).

- + யாருமே இது வரை பார்க்காததும் எதிர்பார்க்காததுமான வடிவத்தில் டிசைன் இருக்க வேண்டும்.

- + கம்பியூட்டரின் தோற்றும் ஒரு கருவி போலவே இருக்கக் கூடாது. அழகான பொம்மை போல் இருக்க வேண்டும்.

- + இன்டர்நெட் வசதி இருக்க வேண்டும்.

கம்ப்யூட்டர் மாடல் தயாரானது. அழகான கன சதுர வடிவம். பிளாஸ்டிக் கேஸிங். அதில் மேல் பாகம் நீல நிறம், கீழ்ப் பகுதி வெண்மை. ஒளி ஊடுருவும் தன்மைகொண்டது அந்த பிளாஸ்டிக். அதனால், கம்ப்யூட்டரின் உள் பாகங்கள் கண்களுக்குப் புலப்படும். பார்த்தோரை பயமுறுத்தும் தொழில்நுட்பக் கருவியாகப் போட்டியாளர்களின் கம்ப்யூட்டர்கள் இருந்தபோது, இந்த மாடல், வாடிக்கையாளர்களை; ‘வா, வா, என்னோடு விளையாடு’ என்று வரவேற்று அழைக்கும் அழகுப் பொம்மையாக இருந்தது.

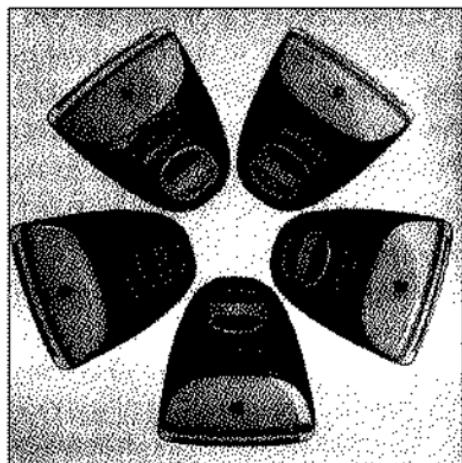
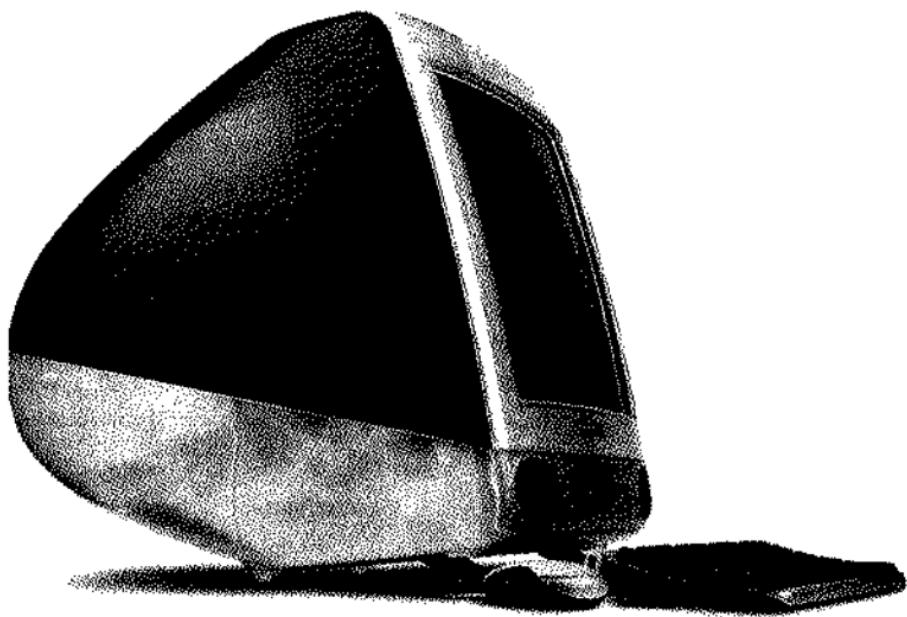
ஸ்மேவ், உற்பத்தி இன்ஜினீயர்களிடம் மாடலைக் காட்டினார். ஒரிரு மாடல்கள் தயாரிக்கலாம், ஆனால், ஆயிரக்கணக்கான கம்ப்யூட்டர்களை ஒளி ஊடுருவும் பிளாஸ்டிக் கேஸிங்கில் தயாரிக்க முடியாது என்று அவர்கள் 38 காரணங்கள் சொன்னார்கள்.

ஸ்மேவ், “முடியாது என்பதற்கு 38 காரணங்கள் சொன்னீர்கள். முடியும் என்பதற்கு ஒரே ஒரு காரணம் சொல்கிறேன். அந்தக் காரணம், நான் உங்கள் மேலதிகாரி. நான் சொல்கிறேன், உங்களால் இதைத் தயாரிக்க முடியும்” என்றார்

ஸ்மைவத் திட்டிக்கொண்டே போனார்கள். ஸ்மேவ் அளித்த உந்துதலில், முயற்சி செய்யச் செய்ய, 38 காரணங்களும் காற்றில் பறந்தன ஸ்மேவ் மனதில் உருவகம் செய்திருந்தபடியே, கம்ப்யூட்டரைத் தயாரிக்க முடிந்தது. அவர் உள்ளுணர்வுக்கு அத்தனை சக்தி! புதிய மாடலுக்கு ஐமேக் (iMac) என்று பெயர் வைத்தார்கள். ‘மேக்’ என்பது மக்கின்டாஷின் சுருக்கம். ‘ஐ’ என்பது இன்டர்நெட்டைக் குறிக்கும். பர்சனல் கம்ப்யூட்டர் என்பதால், ‘இன்டிவிஐவல்’ என்பதற்கான சுருக்கம் என்றும் சிலர் சொல்கிறார்கள்.

1998-ல் அறிமுகமான ஐமேக் சக்கைபோடு போட்டது. முதல் வருட விற்பனை எட்டு லட்சம். ஆப்பிளின் 22 வருட வரலாற்றில் வேறு எந்த மாடலும் தொட்டிராத சாதனை. மக்கின்டாஷ், நெக்ஸஸ், பிக்ஸார் ஆகிய மூன்று வகை கம்ப்யூட்டர்களையும் விற்பனை செய்வதில் ‘ஹாட் ட்ரிக்’ தோல்வி கண்டிருந்த ஸ்மைவுக்கு இந்த வெற்றி உந்சாக டானிக்.

முதல் மாடல் நீல நிறம். அது சரி, எல்லோருக்குமே நீல நிறம் பிடிக்கும் என்று சொல்ல முடியாது. வயலெட்தான் எனக்குப் பிடிச்ச கல்ரு என்று பாடுபவருக்கு என்ன செய்யலாம்? ஸ்மேவ் வயலெட் நிற கம்ப்யூட்டர் கொடுத்தார். ஆரஞ்ச, பச்சை, சிவப்பு ஆகிய நிறங்களும் விரைவில் வந்தன; வாடிக்கையாளர்கள் உள்ளங்களைக் கொள்ளலைகொண்டன. ஸ்மைவப் பொறுத்தவரை,



இவை பல்ல பெர்ரி (நீலம்) திராட்சை (வயலெட்டு), ஆரஞ்சு, எலுமிச்சை (பச்சை), சிவப்பு (ஸ்ட்ராபெர்ரி) ஆகிய பழ நிறங்கள் பழத்தின் மேல் ஸ்லை வுக்கு ஒரு காதல் கம்பெனியின் பெயரில் தொடங்கி, தன் அபிமான கம்ப்யூட்டர் கள் வரை பழத்தின் நிறம் வைத்ததற்கு இந்தக் காதல் காரணம்.

கம்ப்யூட்டரைப் பல

நிறங்களில் கொடுப்பது வெட்டித்தனமான வேலை என்று போட்டி கம்பெனிகள் நினைத்தார்கள். எதிரியாக இருந்து நன்பராக மாறிய பில் கேட்ஸாம் அப்படித்தான் கணக்குப் போட்டார். கலர் கலராக கம்ப்யூட்டர் விற்றால், ஒவ்வொரு தினுசிலும் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும், ஸ்டாக் வைக்க வேண்டும். இது வீண் செலவு என்று நினைத்தார் வாடிக்கையாளர்களுக்கோ, பரம சந்தோஷம். இதுவரை, எல்லா கம்ப்யூட்டர்களும் வெண்ணெயும் காவி கலந்த

விகடன் பிரசரம்

பழுப்பிலுமே வந்துகொண்டு இருந்தன. கம்ப்யூட்டர் என்றாலே, அழுக்கு நிறத்தில் மொத்தையான பெரிய பெட்டிதான் முதலில் எல்லோருக்கும் நினைவுக்கு வரும். இந்தக் கண்ணோட்டத்தையே ஸ்ஹவ் தலைக்ஷீமாக மாற்றிவிட்டார். வாழ்வில் முதல் முறையாக, கம்ப்யூட்டர் வாங்கியவர்களுள் 32 சதவிகிதம் பேர் வாங்கியது ஜூமேக்தான்.

ஜூமேக், ஜூபேட், ஜூபோன், ஜூபாட் என எத்தனையோ புதுமைப் பொருட்களைக் கொண்டு வந்து நம் வாழ்க்கையை மாற்றியிருக்கிறார் ஸ்ஹவ். பயன்படுத்தச் சிக்கலான கருவி கம்ப்யூட்டர் என்ற என்னத்தை மக்கள் மனதிலிருந்து அகற்றி, குப்பனும் சுப்பனும்கூடப் பயன்படுத்தக்கூடிய நன்பன் அது என்னும் என்னத்தை ஆழப் பதியவைத்தது ஜூமேக்தான். ஸ்ஹவின் மிகப் பெரிய சாதனை ஜூமேக்தான்! வீட்டுக்கு வீடு, ஆறு வயது முதல் அறுபது வரை, குழந்தையிலிருந்து குடு குடு தாத்தா வரை, இ-மெயில் அனுப்பலாமா, இணையதளத்தில் பவளி வரலாமா என்று புகுந்து விளையாடுவதற்கு ஒரே காரணம் ஸ்ஹவ் மட்டுமே.

ஆப்பிள் ஸ்டோர்

‘எதிர்காலத்தை நிர்ணயிக்கும் ஒரு நிகழ்காலம் இந்தக் கணத்தில் நடந்து கொண்டிருக்கிறது’ என்ற ஒரு பிரக்ஞா இங்கே ஓவ்வொருவருக்கும் இன்று இருக்கிறது.’

கச்சேரி ஆரம்பமே களை கட்டிவிட்டது. ஸ்மேவ் தன் ஆரோகண், அவரோகணங்களை ஓவ்வொன்றாக அவிழுத்துவிட்டத் தொடங்கினார்.

ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர்கள் எலெக்ட்ரானிக் வியாபாரிகள் மூலமாக விற்கப்பட்டன. இவர்கள் டெல், காம்பாக் போன்ற போட்டியாளர்களின் கம்ப்யூட்டர்களையும் விற்பனை செய்தார்கள் இவற்றை விட ஐமேக் விலை அதிகம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு விலைதான் முக்கியம் என்பது பொதுவான மார்க்கெட்டிங் யக்தி. இதனால், ஐமேக்கின் சிறப்பு அம்சங்களை வியாபாரிகள் வாடிக்கையாளர்களிடம் கொண்டு சேர்க்கவில்லை. ஆப்பிள் கம்பெனி, தன் தயாரிப்புகளை மட்டுமே விற்கும் ஆப்பிள் கடைகளைத் திறந்தால், இதை நிவர்த்தி செய்யலாம் என்று ஸ்மேவ் நினைத்தார்.

ஐமேக், டெல், காம்பாக் போன்ற எல்லா பிராண்ட் கம்ப்யூட்டர்களியும் விற்பனை செய்த பெரிய கடைகள் நஷ்டத்தில் ஓடிய காலம் அது. எனவே, ஆப்பிள் ஸ்டோர் திறப்பது கம்பெனியை மூழ்க

வைக்கும் முடிவு என்று கம்பெனியின் பிற டைரக்டர்கள் எதிர்ப்புத் தெரிவித்தார்கள். இல்லை, திறந்தே திருவேண், என்று நம் முரடன் முத்து அடம் பிடித்தார். இவரிடம் முரண்டு பிடித்தால், என் பிக்ஸார் கம்பெனியில் பணம் கொட்டுகிறது, ஆப்பிளீன் நிங்களே வைத்துக்கொள்ளுங்கள் என்று போய்விடலாம். ஆப்பிளீக்கும் இவரை விட்டால் வேறு கதியில்லை. எனவே, ஸ்டோர்கள் திறக்கும், ‘பைத்தியக்காரத் திட்டத்துக்கு’ சம்மதித்தார்கள்.

1999-ல் ஆப்பிள் 6.1 ஆயிரம் மில்லியன் டாலர் வருட விற்பனை தரும் பெரிய கம்பெனி. பெரிய கம்பெனிகளில் ஸ்டோர் திறக்க முடிவு செய்தால் வழக்கமாக தலைமை நிர்வாகி மார்க்கெட்டிங் மேனேஜரைக் கூப்பிடுவார்.

“நாம் கம்பெனி ஸ்டோர் திறக்க வேண்டும். ஒரு ரிப்போர்ட் தயார் செய்துகொண்டு வாருங்கள்.”

மேனேஜர், டெபுடி மேனேஜரிடம் வேலையைக் கொடுப்பார். டெபுடி, உதவியாளரிடம் பொறுப்பைத் தள்ளுவார். உதவி, தன் கீழ் வேலை பார்க்கும் ஆபீஸரிடம் ஒப்படைப்பார். ரிப்போர்ட் தயாராகும். இப்போது ரிப்போர்ட் கீழ்க்கண்டு மேலே பயணம் செய்யும். ஒவ்வொரு மேசையாக ரிப்போர்ட்டை ஃபுட் பால் ஆடுவார்கள். கடைசியில் கடை திறக்கப்படும், ஆனால், அது தலைமை நிர்வாகியின் கணவுக் கடையாக இருக்கவே இருக்காது. ஏனென்றால், அது மார்க்கெட்டிங் ஆபீஸரின் உருவாக்கமல்லவா? தலைமை நிர்வாகியும் கண்டுகொள்ள மாட்டார். ‘கடை திறப்பது சில்லறை சமாசாரம். நாம் எவ்வளவு பெரிய ஆள்? இந்தச் சின்ன வேலையில் நேரத்தைச் செலவிடலாமா?’ என்கிற ஈகோ.

ஸ்ஹவுக்கு இந்தப் பெத்த பந்தா கிடையவே கிடையாது. அவரைப் பொறுத்தவரை ஆப்பிள் ஸ்டோர் திறப்பது சில்லறை சமாசாரம் அல்ல, வாடிக்கையாளர்களுக்கு ககானுபவம் கொடுக்கும் முயற்சியில், கம்பெனி எடுத்துவைக்கும் ஒரு முக்கிய அடி. ஸ்டோர் தொடர்பான ஒவ்வொரு நடவடிக்கையிலும், அவருடைய நுணுக்கப் பார்வை பாய்ந்தது.

எந்தக் திட்டத்தைத் தொடங்கினாலும், ஸ்ஹவ் செய்யும் முதல் வேலை, தன் அலைவரிசைக்கு இசைந்து வரும் தளபதியையும், பிற திறமைசாலிகளையும் தேர்ந்தெடுப்பதுதான் 1999-ல் தொடங்கிய இந்தக் தேடல் ஒரு வருடம் தொடர்ந்தது. டார்கெட் என்னும் குப்பர் மார்க்கெட் சங்கிலித் தொடர் அமெரிக்காவில் பிரபலமானது. அங்கே பணியாற்றிய ரான் என்பவர் ஆப்பிள் ஸ்டோரின் முதல் ஊழியராகச் சேர்ந்தார்.

அடுத்த பல மாதங்கள் ஸ்லேவ், ரான், வடிவமைப்புத் துறைத் தலைவர் ஜோனி ஆகிய மூவரும் தினமும் சந்தித்தார்கள். கடை எந்த ஏரியாவில் திறக்க வேண்டும்? சுவரின் நிறம் என்ன? கடைக்கு ஒரு வாசலா, இரண்டு வாசல்களா? பொருட்களை எப்படி அடுக்க வேண்டும் என ஆயிரம் ஆயிரம் கேள்விகளுக்குப் பதில் தேடினார்கள். மூன்று கலைஞர்கள் சேர்ந்து வேலை பார்ப்பது மிகச் சிரமமான காரியம். மூவாயிரம் ஜடியாக்கள் வரும், முடிவுகள் நொடிக்கு நொடி மாறும்.

வர்லீனியா நகரில், டைசன்ஸ் கார்ணர் என்ற இடத்தில் முதல் ஆப்பிள் ஸ்டோர் 2001, மே 19-ம் தேதி திறக்கப்பட்டது. கம்ப்யூட்டர் கடைகளை ஊரிலிருந்து தொலைவில் இருக்கும் இடத்தில்தான் வழக்கமாகத் திறப்பார்கள். இதற்கு இரண்டு காரணங்கள் இருந்தன. முதல் காரணம், ஊருக்குள் இருக்கும் ஷாப்பிங் மால்களில், விலையும், வாடகையும் மிக அதிகம். ஊருக்கு வெளிப்புறத்தில் விலையும், வாடகையும் குறைவு. இரண்டாவது காரணம், கம்ப்யூட்டர் வாங்குபவர்கள் ஷாப்பிங் வந்தோமா அப்படியே கம்ப்யூட்டரும் வாங்கலாமே என்று வர்ங்குவதில்லை. பல நாள் ஆலோசித்து, அசை போட்டு முடிவெடுத்து வாங்குவார்கள். இவர்கள் ஊருக்கு வெளியே பயணம் செய்யத் தயங்கமாட்டார்கள் என்பது அன்றைய கம்ப்யூட்டர் கம்பெனிகளின் அனுமானம்.

நம்ம 'மாறுதல் யோசிப்பு மாஸ்டருக்கு' இந்தக் காரணங்கள் சரியாகத் தோன்றவில்லை. ஷாப்பிங் மாலில்தான் கடை திறக்க வேண்டும். அப்போதுதான் ஏராளமானவர்கள் ஆப்பிள் தயாரிப்புகளைப் பார்ப்பார்கள், பார்ப்பவர்களில் பெரும்பாலோர் வாங்குவார்கள், விற்பனை எகிறும். அதிக வாடகை வெறும் செலவல்ல, ஸாபம் கொட்டப்போகும் மூலதனம் என்று ஸ்லேவ் அடித்துச் சொன்னார். ரிஸ்க்கான முடிவு!

ஆப்பிள் ஸ்டோரில் ஸ்லேவ்கொண்டுவந்த இரண்டு புதுமைகள், வெறு எந்த கம்பெனியும் செய்து பார்க்காத வித்தியாசங்கள். பொதுவாகக் கடைகளில் எப்படி வியாபாரம் நடக்கும்? கம்ப்யூட்டர் கடைகளில் தயாரிப்புகள் ஷல்லிப்களில் அடுக்கப்பட்டிருக்கும். நீங்கள் அவற்றை இயக்க முடியாது. விற்பனையாளர் வருவார் கம்ப்யூட்டரின் அம்சங்களை, செயல்பாடுகளை விளக்குவார்.

விற்பனையாளரின் ஊதியம், சம்பளம், விற்பனையில் கமிஷன் என இரண்டு அம்சங்கள் கொண்டது. எனவே, கடைக்கு வருபவருக்கு எப்படியாவது பொருளை விற்றுவிட வேண்டும் என்கிற ஆர்வம் அதிகமாக இருக்கும். இதனால், கயநலத்துக்காக,

வாடிக்கையாளர்கள் முழுவதும் விரும்பாவிட்டாலும், அவர்கள் தலையில் பொருளைக் கட்டிவிடுவது சகஜம்.

ஆப்பிள் கடைகளில் பொருட்கள் மேசையின் மேல் வைக்கப்பட்டிருக்கும். நீங்கள் கடைக்குள் போகலாம், கம்பியுட்டரைத் தொடலாம், இயக்கலாம், இ-மெயில் அனுப்பலாம், இணையதளத்தில் பவனி வரலாம். இவை அத்தனையையும் மனம் குளிரச் செய்து முடித்தபின் வெளியே வரலாம். எந்த விற்பனைப் பிரதிநிதியும் உங்கள் அருகே வரமாட்டார்கள், உங்களை ஒன்றுமே கேட்கமாட்டார்கள். ஏதோ, உங்கள் வீட்டுக்குள் நுழைந்து, உங்கள் கம்பியுட்டரை இயக்கியதுபோல் முழு சதந்திரம்.

இதெல்லாம் சரி, கம்பியுட்டரைப் பற்றி உங்களுக்கு ஏதோ சந்தேகம்... யானாக் கேட்பது? அதற்கென்றே, 'லீனியஸ்' என்னும் ஊழியர்கள் கடைகளில் இருக்கிறார்கள். ஜீனியஸ் என்றால் மேதை என்று பொருள். இவர்கள் ஆப்பிள் தயாரிப்புகளைப் பற்றி அத்தனையும் அறிந்த மேதைகள் உங்களுடைய எல்லா சந்தேகங்களையும் தீர்த்துவைப்பார்கள். இவர்களுடைய முழு ஊதியமும் சம்பளம் மட்டும்தான். இவர்களுக்கும் விற்பனைக்கும் சம்பந்தமே கிடையாது. இதனால், கடைக்கு வருபவர்கள் பொருட்கள் வாங்குகிறார்களா, இல்லையா என்ற கவலையே ஜீனியஸ்களுக்குக் கிடையாது. வாடிக்கையாளர் சந்தேகங்கள் தீர்ந்தனவா, அவர்கள் சந்தோஷமாகத் திரும்பிப் போகிறார்களா என்பது மட்டுமே இவர்களுடைய இலக்கு.

ஸ்டோர் களுக்கு ஸ்ஹவ் அடிக்கடி போவார். அதுவும், புது ஸ்டோர் திறக்கும்போது நிச்சயம் அங்கே இருப்பார். பாசடேனா என்னும் ஊரில் கடை திறக்கப்பட்டது. கடையின் தளம் போட, இத்தாலியிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட கருஞ் சாம்பல் நிற சிராண்ட்தான் பயன்படுத்த வேண்டும் என்பது ஸ்ஹவின் தெரிவு. கடை திறந்தது. ஸ்ஹவ் வந்தார் அவர் முகத்தில் ஏனோ திருப்தியில்லை. மேனேஜரைக் கூப்பிட்டார்.

“தரையில் பல இடங்களில் அழுக்காக இருக்கிறது. ஏன் என்று பாருங்கள்.”

“அது கறை.”

“துடையுங்கள்.”

துடைத்தார்கள். கறை போகவில்லை. தளம் போட்டவர்களை உடனேயே வரச் சொன்னார். அவர்கள் வேலையில் சிறிய தவறு செய்திருந்தார்கள்.

“இப்போது போட்டிருக்கும் கிராண்ட்டை உடைத்து எடுங்கள். புதிய கிராண்ட் போடுங்கள். கறை இனி மேல் வரவே கூடாது. ராத்திரி கடை முடியவுடன் வேலை தொடங்க வேண்டும். நாளைக் காலை கடை திறக்கும் முன் வேலை முடிந்திருக்க வேண்டும்.”

இத்தனை நுணுக்கமாக கம்பெனித் தலைவரே கவனம் செலுத்தினால், மொத்த நிறுவனமும், தன் எல்லாச் செயல்களிலும் இந்த கவனத்தைக் காட்டும். எடுத்த காரியத்தில் எல்லாம் ஜெயிக்கும். முதல் ஸ்டோர் திறந்தபோது, இந்தக் கடைக்கு யாருமே வரமாட்டார்கள், இரண்டே வருடங்களில் மூடப்படும் என்று மார்க்கெட்டிங் மேதைகள் ஜோசியம் சொன்னார்கள். இந்த ஜோசியம் பொய்த்தது. கடை திறந்து மூன்று வருடங்களில், 2004-ல் போட்டிக் கடைகளுக்கு வந்தவர்கள் வாரத்துக்கு 250 பேர். ஆப்பிள் ஸ்டோருக்கு வந்தவர்கள் 5,400 பேர்! இன்று, ஆரம்பித்த பத்து வருடங்களில், உலகம் முழுவதும் 357 ஆப்பிள் ஸ்டோர்கள், வருட விற்பனை 9.8 ஆயிரம் மில்லியன் டாலர்!

ஸ்டோரின் தாய் அருகில் இருந்திருந்தால், “ஜெயிச்கட்டோர் கண்ணா!” என்று சொல்லி திருஷ்டி கழித்திருப்பார்.

ஆப்பிளின் இசைப் பயணம்

ஃம்பது லட்சம் பாடல்களுக்கு மேல் ஒரு நாளைக்கு நாங்கள் விற்கிறோம். நம்பவே முடியவில்லை, அல்லவா? அதாவது ஒவ்வொரு நொடியிலும் 58 பாட்டுகளை விற்கிறோம்!

ஸ்ரீவக்கு இளம் வயது முதலே இசையில் ஈடுபாடு அதிகம். பாப் டிலன், பீட்டிலஸ் ஆகியோரின் பரமரசிகர். வெறித்தமான ரசிகர். அவரிடம் மெர்சிடஸ் பெண்ஸ் கார் இருந்தது. காரை நூறு கிமீ. வேகத்தில்தான் ஒட்டுவார். போல்ஸிடம் அடிக்கடி மாட்டுக்கொள்வார். ஒட்டும்போது காரில் பாட்டு அலறும். ஆப்பிளிலும் ஸ்ரீவின் குழுவினரும், இசை இனப் வெள்ளத்தில் மூழ்கியபடியே வேலை பார்ப்பார்கள்.

அலுவலகங்களில் கம்பழுட்டர் என்பதைத் தாண்டி வீடுகளில் கம்பழுட்டர் பரவலாகப் பயன்படத் தொடங்கியது. சாமானியரும் செமாளியாகப் பயன்படுத்தும் கணினியைக் கொண்டுவந்து, இந்தப் புரட்சியைத் தொடங்கிவைத்தவரே ஸ்ரீவத்தான். தனி நபர் உபயோகத்தில் கம்பழுட்டரின் புது யுகம் பிறந்துகொண்டு இருப்பதை ஸ்ரீவத்தான் நீர்ந்தார்.

வாழ்க்கையில் செய்தி, தகவல் பரிமாற்றம், பொழுதுபோக்கு ஆகிய மூன்றும் மிக முக்கியம். செய்திகளைச் சேகரிக்கும், சேமிக்கும் கருவியாகத்தான் கம்பழுட்டர் முதலில் இருந்தது. இ-மெயில்,

இணையதளத் தேடல் வசதிகள் தகவல் பரிமாற்றத்தைத் தந்தன். விரைவில் மக்கள் பொழுதுபோக்கு சாதனமாகவும் கம்பியூட்டரைப் பயன்படுத்துவார்கள். அப்போது செய்தி, தகவல் பரிமாற்றம், பொழுதுபோக்கு ஆகிய மூன்றும் சங்கமிக்கும் கருவியாக கம்பியூட்டர் இருக்க வேண்டும் என்று ஸ்டால் நினைத்தார். முதல் இரண்டு அம்சங்களும் மக்கின்டாஷில் இருந்தன. பொழுதுபோக்கு அம்சத்தையும் சிக்கிரம் கொண்டுவர வேண்டும். இந்த சங்கமத்தை ‘ஐசிஇ’ (ICE) என்று சொல்வார்கள் இன்பிபர் மேஷன், கம்பினிகேஷன், என்டர்டெயன்மென்ட் ஆகிய மூன்று வார்த்தைகளின் முதல் எழுத்து.

1999-ல் வெளியான ஐமேக் மாடலில், வீடியோவை எடிட செய்வதற்கான மென்பொருளை ஆப்பிள் வழங்கியது. ஸ்டால்க்கு அதில் திருப்தியில்லை. அந்த மென்பொருளை மேம்படுத்தும் திறமையும், அதற்கான நேரமும் ஆப்பிளிடம் இல்லை. அப்போது, இந்தத் துறையில் அடோபி கம்பெனி நம்பர் ஒன். அவர்களிடம் தனக்கு மென்பொருள் செய்து தரும்படி ஸ்டால் கேட்டார். ஆப்பிளின் பிசினஸ் சண்டைக்காய் என்று நினைத்த அடோபி மறுத்துவிட்டது. நெஞ்சம் நிறைய வஞ்சத்தோடு ஆப்பிள் தானாகவே இந்த மென்பொருளை உருவாக்கியது. தன் அவமானத்தை ஸ்டால் மறப்பதேயில்லை. ஐமேக் தொடங்கித் தன் தயாரிப்புகள் மாபெரும் வெற்றி கண்டபின் 2010-ல் அறிமுகமான ஐபாட், அடோபியின் ஃப்ளாஷ் செயலாற்ற முடியாதபடி வடிவமைக்கப்பட்டது.

இசைத் துறையில் கம்பியூட்டரின் உபயோகம் அதிகமாகிக் கொண்டு இருந்தது. ஏராளமான ஐமேக் உரிமையாளர்கள் சிடியிலிருந்து பாடலை எடுத்து கம்பியூட்டரில் சேமித்தார்கள். அல்லது இணையதளத்திலிருந்து பாடலை டவுன்லோட் செய்து கம்பியூட்டரில் சேமித்தார்கள் இதற்காக ஆப்பிள் 2001-ல் ஐட்யூன்ஸ் என்னும் மென்பொருளை உருவாக்கினார்கள். ஐமேக் வாங்குபவர்களுக்கு ஐட்யூன்ஸ் இலவசமாக வழங்கப்பட்டது. கம்பியூட்டரைத் தாண்டி ஒரு புதுத் துறையில் ஆப்பிளின் முதல் நுழைவு இதுதான்.

பராக்! பராக்! இசை உலகை மட்டுமல்ல ஒட்டுமொத்த உலகத்தையே மக்கள் வாழ்க்கையையே கலக்கப்போகும் தயாரிப்புகள் இதோ வரப்போகின்றன.

ஐட்யூன்ஸ் உருவாக்கிக்கொண்டு இருந்தபோது, ஸ்டால் அவர்கு முனினரும் ஏராளமான எம்.பி. 3 ப்ளேயர்களைப் பயன்படுத்தினார்கள். ஸ்டாலைப் பொறுத்தவரை அவை எல்லாமே

‘குப்பை’ அந்த ப்ளேயர்களில் பதினாறு பாட்டுகளுக்கு மேல் சேமிக்க முடியாது என்பது அவர்கள் கண்ட இன்னொரு குறைபாடு.

புதிய ப்ளேயர் தயாரிக்கும் முயற்சியில் ஆப்பிள் இறங்கியது. அழகாக, கைக்கு அடக்கமாக வடிவமைப்பு உருவானது. அதற்குள் அடங்கும் குட்டி பாட்டரியும் கிடைத்துவிட்டது. பாட்டுகளை டிஸ்க் டிரைவில் சேமிக்க வேண்டும். ஆப்பிளினுக்கும் 16 பாட்டுக்கள் சேமிக்கும் டிரைவ்களே கிடைத்தன. ஸஹவ், “நம் ப்ளேயரில் 1,000 பாடல்களை சேமிக்கும் நினைவுத் தொகுதி இருக்க வேண்டும்” என்றார். என்ன செய்வது?

பால் கொயெல்லோ, ப்ரேஸில் நாட்டு நாவலாசிரியர். இவர் எழுதிய அலகெமிஸ்ட் என்ற புத்தக விற்பனை ஆற்றரை கோடி எண்ணிக்கையைத் தாண்டி இருக்கிறது. ‘நீங்கள் எதையாவது விரும்பினால், அது உங்களுக்குக் கிடைப்பதற்கு முழுப் பிரபஞ்சமும் உதவி செய்யும்’ என்பதே இதன் மையக் கருத்து.

ஸஹவ் விஷயத்தில் இது பலித்தது. ஸஹவ் குழுவில் இருந்த ரூபின்ஸ்ட்டின் என்னும் இன்ஜினீயர் ஜப்பானில் டோஷிபா தொழிற்சாலைக்குப் போயிருந்தார். பேச்சு வார்த்தை முடிந்து கிளம்பும் சமயத்தில் டோஷிபாவில் இருந்த இன்ஜினீயர் ஒருவர், நம் ஊர்ப் பத்து ரூபாய் நாணயத்தின் அளவில் ஒரு பாகத்தை எடுத்துக் காண்பித்தார்.

“இது நாங்கள் புதிதாக உருவாக்கியிருக்கும் டிஸ்க் டிரைவ். இதை எங்கே உபயோகிப்போம் என்று எங்களுக்கே தெரியவில்லை” என்றார்.

ரூபின்ஸ்ட்டின் அதை எடுத்துப் பார்த்தார். அவருக்குத் தங்கச் சுரங்கமே கிடைத்த மகிழ்ச்சி. அந்த டிரைவில் 1,000 பாடல்கள் சேமிக்கலாம்.

ப்ளேயர் வெள்ளை நிறத்தில் மட்டுமே இருக்க வேண்டும் என்று ஸஹவ் பணித்தார். மாடல்கள் திரும்பத் திரும்பத் தயாரிக்கப்பட்டன. அப்பழக்கு அற்ற வெள்ளை நிறம் வரும்வர்ர, அத்தனை மாடல்களையும் ஸஹவ் கடாசினார்.

பல மாத பகிரத முயற்சிக்குப் பின்னால், பளிச் வெள்ளையாக, கண்ணுக்குக் கவர்ச்சியாக, கைக்கு அடக்கமாக, ஓலித் தெளிவுக்கு இலக்கணமாக மியூசிக் ப்ளேயர் தயார். ஜபாட் (iPod) என்று பெயர் வைத்தார்கள். ஜமேக் மாடல் கம்ப்யூட்டர் மாபெரும் வெற்றிகண்ட சென்டிமெண்டால், இந்த மியூசிக் ப்ளேயருக்கு ஜபாட் என்று பெயர் வைத்திருக்கலாம்.

ஐபாட் விலை 399 டாலர் மார்க்கெட்டில் கம்ப்யூட்டர் கம்பெனிக்கு மியூசிக்கைப் பற்றி என்ன தெரியும்? எல்லா பளோயர்களும் 100 டாலர் விலைக்கு விற்றபோது, 399 டாலர் ஐபாட்டை யார் வாங்குவார்கள் என்றெல்லாம் கேள்விகள், கேலிகள். ஐசிஇ சங்கமச் சித்தாந்தம் ஏராளமானவர்களுக்குப் புரியவில்லை என்பது விமர்சனத்துக்கு முதல் காரணம். இதற்கு ஸ்டாஷன் கொடுத்த பதில் கம்பெனி பெயரிலிருந்து கம்ப்யூட்டர் என்ற வார்த்தையைத் தூக்கினார் “இனி எங்கள் பெயர் ஆப்பிள்.”

அடுத்த விமர்சனத்துக்கு விற்பனை பதில் சொன்னது. கடந்த பத்து வருடங்களில் 30 கோடிக்கும் அதிகமான ஐபாட்கள் இசைப் பிரியர்களுக்கு அளவில்லாத ஆனந்தம் அளித்துக்கொண்டு இருக்கின்றன.

ஆப்பிள் தன் இசைப் பயணத்தில் அடுத்த அடியை எடுத்து வைத்தது. ஏராளமானவர்கள் இணையதளங்களிருந்து தங்களுக்குப் பிடித்த பாட்டுகளை டவுன்லோட் செய்து கம்ப்யூட்டர்களில் சேமித்துக்கொண்டு இருந்தார்கள். சில சமயங்களில் நேர்மையாகப் பணம் கொடுத்து, பெரும்பாலான சமயங்களில் திருட்டுத்தனமாக. இந்த ஒலிப்பதிவின் தரம் மகா மட்டம். இசைக் கம்பெனிகளுக்கு திருட்டு டவுன்லோடை நிறுத்தும் வழி தெரியவில்லை. இந்தத் திருட்டால் அவர்களுடைய சிடி விற்பனையும் சரிந்துகொண்டு இருந்தது.

இதை எளிமையாக்க, டவுன்லோடைத் தரமானதாக்க, வாடிக்கையாளருக்கு எப்படி உதவலாம்? சிந்தித்தார் ஸ்டாஷன் ஸெட் பளிச்சிட்டது. ரெக்கார்ட் கம்பெனிகள் டவுன்லோட் செய்யும் ஏக்போக உரிமையை ஆப்பிளிருக்குக் கொடுக்க வேண்டும். ஆப்பிள் ஐட்யூன்ஸ் என்னும் ஆன்லைன் ஸ்டோர் மூலம் இந்த வசதியை வாடிக்கையாளர்களுக்குக் கொடுக்கும். வாடிக்கையாளர் தரும் பணத்தை ரெக்கார்டிங் கம்பெனிகளும், ஆப்பிளிரும் பங்கிட்டுக்கொள்ள வேண்டும்.

ச. எம். ஐ. யூனிவர்சல், வார்னர், சோனி, பி.எம்.ஜி. ஆகிய ஐந்து கம்பெனிகளும் அமெரிக்காவில் இசைத்தட்டுகள் வெளியீட்டில் முன்னணியில் இருந்தார்கள். ஸ்டாஷன் இவர்கள் அனைவருடனும் பேச்சு வார்த்தை தொடங்கினார். முதலில் ஓவ்வொருவரோடும் தனியாக, அடுத்து ஐவரோடும் சேர்த்து.

புதுமையான இந்த ஆன்லைன் ஸ்டோர் என்னும் கருத்தே ஆரம்பத்தில் அவர்களுக்குப் புரியவில்லை. பூனைகள் அப்பத்தைப் பங்கு போடும்போது சமரசம் பேச வந்த குரங்கைப் போல

ஸ்ரீவைப் பார்த்தார்கள். “ஏகபோக உரிமை, கமிஷன்... இசைக் குழு பாடுகிறது, நாங்கள் ரெக்கார்ட் செய்து மார்க்கெட் பண்ணுகிறோம், கஸ்டமர்கள் டவுன்லோட் செய்கிறார்கள். உனக்கு ஏன் கொடுக்க வேண்டும் கமிஷன்?” என்று டயலாக் பேசினார்கள்.

ஸ்ரீவ் பேச்சில் மன்னன். “திருட்டுத்தனமான டவுன்லோட் அதிகரித்து வருகிறது. இது தொடர்ந்தால், இசை கம்பெனிகளை இழுத்துப் பூட்ட வேண்டிய காலம் வந்துவிடும். கம்பியூட்டரில் இசை சங்கமிக்கும் நாள் தொடங்கிவிட்டது. நாளைய உலகம் கம்பியூட்டர் உலகம், சங்கம உலகம். எனவே, இசையின் வருங்காலம் கம்பியூட்டர் கம்பெனிகளிடம்தான் இருக்கிறது” என்று எதிர் டயலாக் பேசினார். ஜந்து ரெக்கார்டிங் கம்பெனிகளும் டவுன்லோட் ஏகபோக உரிமையை அவருக்குக் கொடுத்தார்கள்.

ஒரு பாட்டுக்கு டவுன்லோட் கட்டணம் 99 சென்டுகள் மட்டுமே (சுமார் 50 ரூபாய்), ஐாஜாபித் தொகை. வசூலில் 70 சென்ட் ரெக்கார்ட் கம்பெனிகளுக்கு, 29 சென்ட் ஆப்பிரினுக்கு. 2 ஆயிரத்துக்கும் அதிகமான இசை கம்பெனிகளின் 18 கோடிப் பாடல்கள் இந்த ஆன்லைன் ஸ்டோரில் கிடைக்கின்றன. கடந்த எட்டு வருடங்களில் 1.6 ஆயிரம் கோடிப் பாடல்கள் டவுன்லோட் செய்யப்பட்டிருக்கின்றன. இதில் ஆப்பிரின் வருமானம் 4.64 ஆயிரம் மில்லியன் டாலருக்கும் அதிகம்.

தொட்டால் மலரும் ஒரு போன்

ஐபாட், போன், இன்டார்஬ிந்ட் மொபைல் இணைப்பு... இவை மூன்றும் தனித்தனி அல்ல. இதைத்தான் நாங்கள் ஒபோன் என்கிறோம். இதன் மூலம் போனை மீண்டும் கண்டுபிடிக்கிறது 'ஆப்பிள்'.

ஐபாட் விற்பனை வருடத்துக்கு வருடம் எகிரிக் கொண்டு இருந்தது. 2005-ல் ஆப்பிளின் லாபத்தில் 45 சதவிகிதம் ஜபாட் உபயம். இந்த மாதிரியான இமாலய வெற்றி வழக்கமாகத் திமிரைக் கொடுக்கும். போட்டிகளைத் தூசாக நினைக்கவைக்கும். அப்படி நினைத்தால் அது சருக்கலின் முதற்படி. ஸ்மார்ட்கோ மாபெரும் வெற்றிகள் மதீல் பாதுகாப்பின்மையை, பயத்தை ஏற்படுத்தும்.

செல்போனைப் பயன்படுத்தாதவர்களே இருக்கமாட்டார்களோ என்னும்படி. எல்லோரும் பயன்படுத்தும் கருவியாகிக்கொண்டு இருந்தது செல்போன். 2005-ல் உலகம் முழுவதும் 83 கோடி செல்போன் விற்பனையானது. இதில் கேமரா இருந்ததால், பெரும்பாலோர் செல்போனில் போட்டோ எடுத்தார்கள். கேமரா வாங்குவதை நிறுத்தினார்கள் இதேபோல், செல்போனில் எம்.பி. 3 ப்ளேயர் வந்துவிட்டால் ஜபாட் காணாமல் போய்விடும் என்பது ஸ்மார்ட்போன் பயம். ஆகவே, செல்போன் தயாரிக்க முடிவு செய்தார்! அவரைப் பொறுத்தவரை அன்று இருந்த செல்போன்கள்

அத்தனையுமே ‘குப்பை’ என்பது இன்னொரு முக்கியக் காரணம்.

செல்போனில் வித்தியாசமாக என்னவெல்லாம் செய்யலாம், பார்க்கும் அனைவரையும் தனக்கு ஒன்று வேண்டும் என்று ஏங்க வைக்க என்ன செய்யலாம்? ஸ்லைம், குழுவினரும் தங்கள் மூளை நியூரான்களுக்கு ஓவர்டைம் கொடுத்தார்கள். கைக்கு அடக்கமாக இருக்க வேண்டும், அழகாக இருக்க வேண்டும், கேமரா, மீடியா ப்ளோயர் ஆகியவை இருக்க வேண்டும் என்பதைச் சொல்லவே வேண்டாம். இதையும் தான்டிப் புதுமையாக என்ன செய்யலாம்?

மனித உடலின் அவயவங்களில் கை விரல்கள் அற்புதமான படைப்பு என்பது ஸ்லைவின் என்னைம். கை விரல்களால் ஏதேதோ செய்துகொண்டே இருப்பார். சிம்பு ஸ்டெல்! ஒரு நாள் ஸ்லைவ், “நம் செல்போனில் இனி கீ போர்ட் இருக்கக் கூடாது” என்றார். ஸ்லோடு பல வருடங்கள் தோளோடு தோள் கொடுத்து உழைத்த அவருடைய சகாக்களுக்கு அதிர்ச்சிகள் புதிதல்ல. இதுவரை அவர் கொடுத்தது 220 வோல்ட் ஷாக். ஆனால், கீ போர்ட் இருக்கக்கூடாது என்றது 1,000 உச்ச வோல்ட் ஷாக்.

“கீ போர்ட் இல்லாமல் செல்போன் செய்யவே முடியாது.”

“கை விரல்கள் பத்து இருக்கும்போது எல்லாமே முடியும்.”

ஸ்லைவ் கற்பனை உலகில் மிதந்துகொண்டு இருந்தார் கை விரல்கள் காற்றில் நர்த்தனமாடின; கனவு செல்போனை வருடின.

சில மாதங்கள் சென்றன. முடியாதது நடந்தது. பிளாஸ்டிக்கால் ஆன திரை. அதைத் தொட்டால் கீ போர்ட் தோன்றும். 26221644 என்னும் எண்ணுக்கு போன் செய்ய வேண்டுமா? நோ கீ போர்ட் அழுத்தல்கள். 2, 6, 2, 2, 1, 6, 4, 4 ஆகிய எண்களை மயில் இறகால் வருடுவது போல் மெல்லத் தொட்டால்போதும், நீங்கள் அழுத்தவர் இணைப்பில். செல்போனின் எல்லா இயக்கங்களும் கீ அழுத்தலால் அல்ல, கை விரல் வருடலால்.

கனவு போன் ஏகதேசம் தயாராகிவிட்டது. ஸ்லைவ் ஆட்சியில், மாதிரி போன்களைத் தொடர்ந்து செய்துகொண்டே இருக்க வேண்டுமோ? தயாரான மாதிரியை எடுத்தார். உதட்டில் திருப்திச் சிரிப்டு. திழரென, அவர் நெற்றியில் சுருக்கங்கள்.

“பிளாஸ்டிக்கில் ஸ்கிரீன் இருப்பது நன்றாக இல்லை. கண்ணாடி ஸ்கிரீன் போடுவோம்.”

இந்த மாற்றம் சாமானிய வேலை இல்லை. வருடலால் செயல் படும் திறமைகொண்ட கண்ணாடியை யாருமே தயாரிக்கவில்லை. அமெரிக்காவின் நம்பர் ஒன் கண்ணாடித் தயாரிப்பாளரான கார்னிங் கிளாஸ் கம்பெனியிடம் ஸ்மீவ் போனார் தன் தேவைகளை விளக்கினார். அவர்கள் தயாரிப்பிலும் இத்தகைய கண்ணாடி இல்லை. திழரென, கார்னிங்கில் யாருக்கோ ஒரு விஷயம் நினைவுக்கு வந்தது. 1960-களில் கெரில்லா கிளாஸ் என்னும் கண்ணாடி தயாரிக்க ஆராய்ச்சி செய்தார்கள். அந்த வகைக் கண்ணாடிக்குத் தேவையே அப்போது இருக்கவில்லை. அதனால், கெரில்லா கிளாஸ் உற்பத்தித் திட்டத்தைக் கிடப்பில் போட்டிருந்தார்கள். இப்போது ஸ்மீவ் தந்த உந்துதலில் கெரில்லா கிளாஸ் திட்டத்தை, கார்னிங் கம்பெனி தூசு தட்டி எடுத்தது. ஆறே மாதங்களில் ஸ்மீவ் எதிர்பார்த்த கண்ணாடி ஸ்கிரீன் ரெடி.

வேலை தொடங்கியதிலிருந்து இரண்டு வருடங்கள் ஓடின் ஜூபோன் 2007 ஜனவரியில் அறிமுகம் செய்யப்பட்டது. இன்றுவரை ஐந்து மாடல்கள் வந்துவிட்டன. இந்த வகுக்காலாலும் ராஜாவின் விற்பனை, இன்றுவரை நான்கே வருடங்களில் 74 மில்லியன்த் தாண்டிவிட்டது.

தன் பெயருகேற்ப, செல்போன் ஆரம்ப காலத்தில் பேசுவதற்கு மட்டுமே பயன்பட்டது. நாளாக நாளாக, வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை பெருகப் பெருக, மக்களின் எதிர்பார்ப்பு அதிகரித்தது. ரேடியோ கேட்க, இ-மெயில் அனுப்ப, செய்திகள் பார்க்க, இணையதளத்தில் விவரங்களைத் தேட, கேமஸ் விளையாட, புத்தகம் படிக்க என எல்லாக் காரியங்களுக்கும் செல்போனைத் துணையாக மக்கள் நம்பினார்கள். இந்தக் காரியங்கள் ஆப்ஸ் (Apps-Applications என்பதன் சுருக்கம்) என்னும் மென்பொருள் மூலமாக நடந்தன.

ஜூபோனை நோன்டுவதுகூட ஸ்மீவுக்குப் பிடிக்காது. வாடிக்கையாளர்களும் ஜூபோனைத் திறக்க முடியாது. இதற்கு பிரத்தியேக ஸ்குருக்களைப் பயன்படுத்தினார். சாதாரண ஸ்குரு டிரைவரால் இதைக் கழற்ற முடியாது, போனைத் திறக்க முடியாது. போனுக்கு உள்ளே ரீ சார்ட் பாட்டரி. அதில் கோளாறு வந்தால் ஆப்பிள் கடைக்குத்தான் போக வேண்டும்.

ஆப்பிள் எழுதிய ஆப்ஸ் மட்டுமே ஜூபோனில் செயலாற்றும்படி போனை ஸ்மீவ் வடிவமைத்திருந்தார். இதனால், ஜூபோனில் ஆப்ஸ் எண்ணிக்கை கம்மியாக இருந்தது. வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளைத் திருப்தி செய்ய முடியவில்லை. வாடிக்கையாளர்

மகிழ்ச்சிதானே ஆப்பிளின் குறிக்கோள்? எனவே, ஜூபோனுக்கு ஆப்ஸ் எழுத வெளியாரை அனுமதிப்பது என ஸ்மேவ் முடிவெடுத்தார்.

ஆனால், எல்லோரையும் எல்லாவித ஆப்ஸ்களையும் எழுதவிட்டால் ஜூபோனின் தனித்துவம் போய்விடுமே? இதற்கு ஒரு வழி கண்டார். தம்பெனி அங்கீரித்த ஆப்ஸ்களை மட்டுமே ஆப்பிள் கருவிகளில் பயன்படுத்த முடியும். இவற்றை ஜூட்டுன்ஸ் இணையதள ஸ்டோர் மூலமாக மட்டுமே டவுன்லோட் செய்ய முடியும். இன்று ஜந்து லட்சத்துக்கும் அதிகமான, அங்கீரிக்கப்பட்ட ஆப்ஸ்கள் உள்ளன. ஒவ்வொரு முறை வாடிக்கையாளர் ஆப்ஸைப் பயன்படுத்தும்போதும், அதை உருவாக்கியவருக்கு ஊதியம் கிடைக்கும். ஆப்ஸ் உருவாக்கியவர்கள் கடந்த நான்கு ஆண்டுகளில் 2.5 ஆயிரம் மில்லியன் டாலர் சம்பாதித்து இருக்கிறார்கள்.

மியூசிக் பனேயரும், செல்போனும் வாமன அவதாரம் எடுத்துவிட்டபோது, கம்பியூட்டர் மட்டும் பின் தங்கலாமோ? 2010-ல் ஜூபோட் என்னும் குளிகை கம்பியூட்டரை ஸ்மேவ் களத்தில் இறக்கினார். இன்றுவரை விற்பனை நான்கு கோடிக்கும் மேல்.



அந்த நாள் வந்தது!

யாருக்கும் இறக்க இஷ்டமில்லை சொர்க்கத்துக்குப் போக நினைப்பவர்கள்கூட... வாழ்க்கையின் மிகப் பெரிய கண்டுபிடிப்பு மரணம்தான். பழையதைக் கழித்துப் புது வரவுக்கு இடம் கொடுக்கும் வாழ்க்கையின் ஏஜன்ட், மரணம்.

இப்படி, ஜூமேக் கம்பியூட்டர், ஆப்பிள் ஸ்டேரஸ், ஜிபாட், ஜூட்யூனஸ், ஜூபோன், ஜூபேட் என வரிசையாக அட்டகாசத் தயாரிப்புகள் வந்து தூள் கிளப்பிக்கொண்டு இருக்கும்போது, ஸ்லவின் வாழ்க்கையைத் தூள் தூளாக்கும் சனாமி தொடங்கியது.

ஸ்லவ், 1997-ம் ஆண்டு ஆப்பிள், பிக்ஸார் ஆகிய இரண்டு கம்பெனிகளையும் வழிகாட்டி நடத்திக்கொண்டு இருந்தார். இரண்டு கம்பெனிகளிலும் டென்ஷனான வேலை, காலையில் வேலை தொடங்கினால், எப்போது வீடு திரும்புவோம் என்றே தெரியாது. அடிக்கடி சோர்வடையத் தொடங்கினார் வேலைப் பணு காரணம் என்று நினைத்தார் டாக்டரிடம் போகும் பழக்கம் அவருக்குக் கிடையாது. ஜென் தத்துவ நம்பிக்கையால், உணவுக் கட்டுப்பாடுதான் அவரைப் பொறுத்தவரை சர்வரோக நிவாரணி. ஆப்பிள் மட்டுமே சாப்பிட்டு நாட்களை ஓட்டினார், பல நாட்கள் பட்டினி இருந்தார். சோர்வு குறையவில்லை.

பிரச்னைகள் அதிகமாயின. வயிற்றிலும், இடுப்பிலும் தாங்க முடியாத வலி. பல்லைக் கடித்துச் சுகித்துக்கொண்டார். அடிக்கடி தாகம் எடுத்து. ஒரு நாள் சிறுநீரில் ரத்தம் வந்தது. மருத்துவமனை போயாக வேண்டிய கட்டாயம். பரிசோதனை செய்தார்கள். சிறுநீரகத்தில் கல் இருப்பதாகக் கண்டுபிடித்தார்கள். மருந்துகள் தொடங்கின. பிரச்னைகள் குறைந்தவுடன், ஸ்மைல் மருந்து சாப்பிடுவதையும், டாக்டரிடம் போவதையும் நிறுத்தினார்.

மறுபடியும் 2003-ம் ஆண்டு வயிற்று வலி. பட்டியலாகப் பரிசோதனைகள். கணையத்தில் ஒரு நிழல் தொரிந்தது. புற்றுநோய்! அறுவை சிகிச்சை மட்டுமே ஒரே வழி என்று டாக்டர்கள் சொன்னார்கள். ஸ்மைல் ஒப்புக்கொள்ளவில்லை. இயற்கை வைத்தியம் குணப்படுத்தும் என்று கல்லீபோர்னியாவின் நிலை, போலி, இயற்கை வைத்தியர்கள் பலரிடம் போனார்.

ஒரு வருடம் ஓடியது. வயிற்று வலி மேலும் அதிகமானது. கணையத்தையும் தாண்டி புற்றுநோய் வேகமாகப் பரவிக்கொண்டு இருப்பதாகவும், அவருடைய கல்லீரலிலும் பரவிவிட்டதாகவும் டாக்டர்கள் ஏச்சரிக்கை மணி அடித்தார்கள். மனைவி லாரனும், தங்கை மோனாவும் அறுவை சிகிச்சை செய்துகொள்ளும்படி அவரிடம் மன்றாடினார்கள். பிறகு, ஒப்புக்கொண்டார்.

அறுவை சிகிச்சையில் கணையத்தின் ஒரு பகுதியை நீக்கினார்கள். கதிரியக்கச் சிகிச்சை தொடங்கியது. வீட்டுக்குள் நடக்கவே உடலில் சக்தி இல்லை. பல மாதங்களுக்கு மருத்துவ ஒய்வு எடுத்தார். ஆப்பிளை வழி நடத்தும் பொறுப்பை டிம் குக் என்பவரிடம் ஒப்படைத்தார். உடல் முடியாத இந்த சமயத்திலும், ஸ்மைலின் கைகள் குக்கை இயக்கிக்கொண்டு இருந்தன.

தன் நோயின் தீவிரத்தை ஸ்மைல், வெளி உலகத்துக்குக் கூறவேயில்லை. உண்மையும் பொய்யும் கலந்த வதந்திகள் இணையதளத்தில் உலவின. தான் அதிக நாட்கள் வாழப் போவதில்லை என்னும் நிலைம் ஸ்மைவுக்குப் புரிந்தது.

2008-ல் ஸ்மைலின் எடை பயங்கரமாகக் குறைந்தது. சாப்பிடவும் முடியவில்லை. மனைவி, குழந்தைகளோடு சேர்ந்து சாப்பிட உட்காருவார். ஒரு கவளம்கூட உள்ளே இறங்காது. தரையைப் பார்த்தபடி உட்கார்ந்திருப்பார். குடும்பத்தார் கண்களில் நீர் பொங்கும். அவர்களும் சாப்பிட மாட்டார்கள்.

புற்றுநோயின் பயங்கரத்தால் ஒரு வருடத்தில் சிறுநீரகம் செயல் இழந்தது. மாற்று சிறுநீரகம் பொருத்த வேண்டிய கட்டாயம். 2009 மார்ச் மாதத்தில், விபத்தில் உயிரிழந்த இளைஞன் ஒருவனின் சிறுநீரகத்தை வைத்து ஸ்மைவுக்கு மாற்று சிறுநீரக சிகிச்சை நடந்தது.

ஆறே மாதங்கள் ஓய்வு. செப்டம்பரில் ஸ்ரீவீலகம் வரத் தொடங்கிவிட்டார்.

1997-ம் ஆண்டு முதல் நோய், வலி. ஆப்பிளின் அட்டகாசத் தயாரிப்புகளான ஐமேக் கம்பியூட்டர், ஆப்பிள் ஸ்டோரஸ், ஐபாட், ஐட்யூன்ஸ், ஐபோன், ஐபேட் அத்தனையும் வந்தது இந்தக் கால கட்டத்தில்தான் அதுவும், மரணம் தன் கதவைத் தட்டிக்கொண்டே இருந்தபோது ஐபோன், ஐபேட் இரண்டும் அவர் நமக்குத் தந்தவை.

இறுதி நாள் நெருங்கிக்கொண்டு இருப்பது தெரிந்தவுடன், ஸ்ரீவீலகும்பத்துவுடன் அதிக நேரம் செலவிட்டார். ஆப்பிளுக்காக 24x7 வாழ்ந்துவிட்டு, குடும்பத்துவுடன் சின்னச் சின்ன சந்தோஷங்களை அனுபவிக்கவில்லையோ என்றும் குற்ற உணர்வு தோன்றியது.

மகன் ரீடிடம் ஸ்ரீவீலகுத் தனிப் பாசம் உண்டு. அவன் ஸ்டான்ஃபோர்ட் பல்கலைக்கழகத்தில் படித்துக்கொண்டு இருந்தான். 2010 ஜூனில் படிப்பை முடிப்பான்.

“எனக்குக் கான்சர் என்று தெரிந்தபோது, ‘ஆண்டவனே! ரீட் பட்டமளிப்பு விழாவுக்கு நான் போக வேண்டும். அதுவரை என்னை வாழவிடு’ என்று கடவுளிடம் வேண்டினேன்.”

தந்தைக்குப் புற்றுநோய் என்று தெரிந்தவுடன், ரீட் தன் கல்வி தொடர்பான ஆராய்ச்சிக்கு புற்றுநோய் சிகிச்சையைத் தேர்ந்து எடுத்தான். கல்லூரியில் இருந்த புற்றுநோய் பரிசோதனைச் சாலையில் நேரத்தைச் செலவிட்டான். ஆசிரியர்கள், மாணவர்கள் ஆகியோர் முன்னிலையில் ஆராய்ச்சிக் கட்டுரையைப் படிப்பது ஒவ்வொரு மாணவனின் வாழ்க்கையிலும் பெருமையான நேரம். தாய், தந்தைக்கும் ஈன்ற பொழுதினும் பெரிது உவக்கும் நேரம்.

ஸ்ரீவீலகும்பத்துவும் முளை மட்டுமே இருக்கிற ஆள், உணர்ச்சியே இல்லாத எந்திரண் என்றுதான் எல்லோரும் நினைத்தார்கள். ஆனால், தானும் ரத்தமும், சனதயும்கொண்ட மனிதன், தன் குழந்தைகளின் வருங்காலத்தில் கவலையும், கரிசனமும் கொண்டவன் என்பதை நிருபித்தார். ஒரு சமயம், “ரீட் டாக்டராவான். பாலோ ஆஸ்ட்டோ ஊரில் வீடு வாங்குவான். தன் குடும்பத்தோடு அங்கே வசிப்பான்” என்றார்.

ரீட் பட்டமளிப்பு விழாவுக்கு ஸ்ரீவீலகும்பத்துவுன் அவர் வேண்டுகோளுக்கு அருளிவிட்டான். நிகழ்ச்சி முடிந்தவுடன், “என் வாழ்க்கையில் மிக சந்தோஷமான நாட்களில் இதுவும் ஒன்று” என்றார்.

பிறந்த நாள், திருமண நாள் ஆகியவற்றைக் கொண்டாடும் வழக்கமே அவருக்குக் கிடையாது. அவருடைய மூளை என்னும் ஹராட்ட் டிரைவில் இந்த நாட்கள் சேமித்து வைக்கப்பட்டு இருந்தனவா என்பதே சந்தேகம்.

இப்போது ஒரு மாற்றம். 2011 மார்ச் 19-ம் தேதி அவருக்கு 20-வது திருமண நாள். 21-வது வருடக் கொண்டாட்டம் தனக்கு இருக்குமா, இருக்காதா என்ற தலைக்கு மேல் தொங்கும் வாள். மனவிலாரனுக்கு இன்ப அதிர்ச்சி கொடுக்க வேண்டும். ஸ்ரீவீண்றால் சும்மாவா? பக்கா பள்ளன். திருமணம் யோசிமிட்டி நேஷனஸ் பார்க் என்னும் வனவிலங்குப் பூங்காவில் நடந்ததல்லவா? அப்போது ஸ்ரீவும், லாரனும் ஆவானி என்னும் ஹோட்டலில் தங்கினார்கள். இனிமையான நினைவுகள். அந்த நாட்களுக்குப் பயணம் செய்யத் திட்டம். ஹோட்டலுக்கு போன பண்ணினார். இருபது வருடத்துக்கு முன்னால் தங்கிய அதே அறை வேண்டும் என்று கேட்டார்.

“அந்த அறை மட்டுமல்ல, எந்த அறையும் காலி இல்லை. இன்னொரு நாள் ரூம் தரலாமா?”

ஸ்ரீவா ஓப்புக்கொள்வார்? என்ன செய்தாரோ தெரியவில்லை, அவர் கேட்ட அறையை ரிசர்வ் செய்திருந்தவர்கள் தங்கள் வருகையை ரத்து செய்தார்கள்.

மார்ச் 10 வாக்கில் ஸ்ரீவ், அலமாரிகளைக் குடைந்து கொண்டு இருந்தார். நாள் முழுவதும் வலியோடு துடிக்கும் இந்த ஆள் என்ன செய்கிறார், உடம்பு கெட்டுவிடுமே என்று லாரனுக்குக் கவலை.

“என்ன தேடுகிறீர்கள், ஸ்ரீவ்? நான் எடுத்துத் தருகிறேனே.”

“ஒன்றுமில்லை டார்லிங்.”

தனக்குத் தெரியாமல் ஏதோ செய்கிறார் என்று இருபது வருடத் தோழிக்குத் தெரியாதா? விலகிக்கொண்டார்.

கல்யாண போட்டோக்களை, ஸ்ரீவ் தேடிக் கண்டுபிடித்தார். நண்பர் ஒருவரிடம் கொடுத்து பளோ அப் பண்ணினார். ஒரு பெட்டியில் நிரப்பினார். அதில் ஒரு காதல் கடிதம்.

‘இருபது வருடங்களுக்கு முன்னால் நம் இருவருக்கும் ஒருவரைப் பற்றி ஒருவருக்கு அதிகம் தெரியாது. உள்ளுணர்வுகள் வழிகாட்டின. காற்றில் ஏறி அந்த விண்ணையும் நீ தாண்டவைத்தாய். நம் திருமணத்தின்போது பனி மழை பொழிந்தது. வருடங்கள் ஒடின, குழந்தைகள் வந்தார்கள். நல்ல நாட்களும் ஏராளம், சிரமமான நாட்களும் ஏராளம். ஆனால், நீ அருகில் இருக்கும்போது கெட்ட நாட்களே எனக்கு இல்லை. நாம் ஒருவர் மீது ஒருவர் வைத்திருக்கும்

காதலும், மரியாதையும் இருபது வருடங்களாக நீடித்திருக்கிறது, வளர்ந்திருக்கிறது. வாழ்க்கையில் அனன்ததையும் நாம் சேர்ந்தே சந்தித்திருக்கிறோம். சரியாக இருபது வருடங்களுக்குப் பின், இன்று திருமண வாழ்க்கை தொடங்கிய அதே இடத்துக்கு நாம் திரும்பி வந்திருக்கிறோம். என்ன, வயது கொஞ்சம் அதிகம், அறிவு கொஞ்சம் அதிகமாக இருக்கின்றன. நம் முகங்களிலும், இதயங்களிலும் சுருக்கங்கள். வாழ்க்கையின் சந்தோஷம், துணபம், ரகசியம், அதிசயம் ஆகிய அனன்ததையும் நாம் சந்தித்துவிட்டோம், இனிமேலும் சந்திப்போம். இருபது வருடங்களுக்குப் பிறகும், என்கால்கள் தரைக்குத் திரும்பவில்லை.'

பெட்டினயத் திறந்த வாரன் திகைத்துப்போனார். பசுமை நிறைந்த நினைவுகள் கடிதத்தைப் படித்தார் ஸ்டைவா எழுதியிருக்கிறார்! உணர்ச்சிகளை எப்போதும் தனக்குள் அழுத்தி வைத்திருக்கும் தன் கணவருக்குள் இத்தனை பாசப் பிரவாகமா? குலுங்கிக் குலுங்கி அழுதார்.

'இந்த வசந்தம் எத்தனை நாட்கள் தொடரும்?' -ஸ்டைவின் கைகளை அழுத்தினார் வாரன். இறுக்கமாகக் கட்டித் தழுவக்கூட பயம், 'இவருக்கு வலிக்குமே?'

ஆப்பிள் ஏற்பாடு செய்த மாநாட்டில் 2011 ஜூன் மாதம் ஸ்டைவ் பங்கேற்றார் வழக்கமாக இந்த மாநாடுகளில்தான் ஸ்டைவ் ஆப்பிளின் புதிய தயாரிப்புகளை அறிமுகம் செய்வார் சாதாரணமாகப் பேசிக்கொண்டு இருப்பார். பேச்சு முடிவது போல் தோன்றும். ஒரு நிமிட இடைவெளி கொடுப்பார். 'ஒன் மோர் திங்' என்பார். அட்டகாசமான அறிவிப்பு வரும். இந்த முறை ஒன் மோர் திங் ஆப்பிள் களவுட் கம்பியூட்டிங் என்னும் துறையில் அடித்தளம் பதிக்கப்போகிறது.

களவுட் கம்பியூட்டிங் என்றால் என்ன? இப்போது நம் ஃபைல்களை கம்பியூட்டரில் சேமிக்கிறோம். இ-மெயில் கடிதங்களை எங்கே சேமிக்கிறோம்? சர்வர்களில். இ-மெயில் கடிதத்தைப் போல் நம் ஃபைல், பாட்டு ஆகியவற்றையும் சர்வர்களில் சேமிப்பது களவுட் கம்பியூட்டிங்.

இந்த மாநாட்டில் ஸ்டைவ் மிகவும் பலவீனமாக இருந்தார். வழக்கமாக மாநாட்டை ஆக்கிரமிப்பார். இந்த முறை தளபதிகளோடு அரங்கத்தைப் பகிர்ந்துகொண்டார். தலைமை மாறப்போகிறது என்று உலகத்துக்குச் சூசக அறிவிப்பா?

வெளி ஆட்களைப் பார்ப்பதை ஸ்டைவ் குறைத்துக்கொண்டார். யாரைச் சந்திக்க வேண்டும், யாரைப் பார்க்க வேண்டாம் என்றும் சொன்னார். அமெரிக்க முன்னாள் ஜனாதிபதி பில் கிளின்டன்

வந்தார், பல மணி நேரம் இருவரும் உலக விவகாரங்களை அலசினார்கள். இன்னொரு முக்கிய விருந்தாளி பில் கேட்டு. இருவரும் சந்தித்தபோது மூன்று மணி நேரம் பேசிக்கொண்டு இருந்தார்கள்.

ஆப்பிள் டெரக்டர் கூட்டம் 2011, ஆகஸ்ட் 24-ம் தேதி நடந்தது. ஸ்மெல் வந்தார். கம்பெனி நிலவரங்களைப் பேசி முடித்தார்கள்.

“இன்னும் ஏதாவது பேச இருக்கிறதா?” என்று தலைமை நிர்வாகி டிம் குக் கேட்டார். ஸ்மெல் தன் கையிலிருந்த பேப்பரை எடுத்தார். படித்தார்.

“ஆப்பிளின் தலைமை நிர்வாகியாக என் கடமைகளையும், எதிர்பார்ப்புகளையும் என்னால் நிறைவேற்ற முடியாத நாள் வந்தால் உங்களுக்குத் தெரிவிப்பதாக முன்னரே சொல்லியிருக்கிறேன். துரதிர்ஷ்டவசமாக அந்த நாள் வந்துவிட்டது...”

வெளி ஆட்களைப் பார்ப்பது முற்றிலும் நின்றுபோனது. அக்டோபர் 4-ம் தேதி. ஸ்மெல் தன் தங்கை மோனாவுக்கு போன் செய்தார்.

“மோனா, உடனே புறப்பட்டு வா.”

மோனா வந்தபோது ஸ்மெல், வாரனும் ஜோக் அடித்துப் பேசிக் கிரித்துக்கொண்டு இருந்தார்கள். எல்லாக் குழந்தைகளும் பக்கத்தில். ஸ்மெல் ஒவ்வொருவரையும் கூர்ந்து பார்த்துக்கொண்டே இருந்தார், இனி மேல் இவர்களைப் பார்ப்போமா, மாட்டோமா, என்கிற எண்ணம் மனதில். அது கண்களில் தெரிந்தது. மதியம் இரண்டு மணி. நெருங்கிய ஆப்பிள் ஊழியர் சிலரிடம் பேசினார்.

முச்ச பெருமுச்சானது. அவர் சொன்ன கடைசி வார்த்தைகள், “ஓ வாவ், ஓ வாவ், ஓ வாவ்” (ஆஹா என்ன அழகு! ஆஹா என்ன அழகு! ஆஹா என்ன அழகு!). தான் செய்த பொருட்களில் எல்லாம் அழகைக் கொட்டிய ஸ்மெலுக்கு மரணத்திலும் அழகு தெரிந்ததோ?

2011, அக்டோபர் 5-ம் தேதி ஸ்மெலின் வாழ்க்கை முடிந்தது.

அழியாது காலடித் தடங்கள்!

ஒரேயொரு மணியோசையை பிரபஞ்சத்தில் எழுப்ப விரும்புகிறேன்!

2லக பிசினஸ் வரலாற்றில் ஸ்டெவ்விடச் சிறந்த ஆயிரம் ஆயிரம் கண்டுபிடிப்பாளர்கள் இருக்கிறார்கள். அவரை ஓரம் கட்டும் மாமேதைகளான விஞ்ஞானிகள், தொழில்நுட்ப வல்லுநர்கள் இருக்கிறார்கள். அவரைவிடப் பல மடங்கு பணம் குவித்த பிசினஸ் மகாராஜாக்கள் பலர் இருக்கிறார்கள். ஆனால், ஸ்டெவ்வின் கால் தடங்கள், கால வெள்ளம் சலபமாக அழித்துவிட முடியாத அடையாளங்கள்.

ஸ்டெவ் ஒரு கண்டுபிடிப்பாளரல்ல, புதுமையாளர். அவருடைய வெற்றியின் ரகசியங்கள்?

அறிவியல் பளஸ் அழகு உணர்ச்சி

நம் மூன்றாயில் இடது, வலது என இரு பாகங்கள் இருக்கின்றன. இடது பக்க மூன்றாக்காகச் சிந்திக்கும். வலது பக்க மூன்றாக்காகச் சிந்திக்கும். விஞ்ஞானிகள், கணித அறிஞர்கள், தொழில்நுட்ப மேதைகள் ஆகியோருக்கு இடது பாகத்தின் சக்தி அதிகம். எழுத்தாளர்கள், ஓவியர்கள், நடிகர்கள் ஆகியோருக்கு வலது பக்க மூன்றாயின் செயலாற்றல் அதிகம். மிக மிகச் சிலருக்கே, மூன்றாயின்

இநு பக்கங்களும் சிறப்பாகப் பணியாற்றும். இந்தச் சிலர், அறிவியல் சமாசாரங்களிலும் அழகு உணர்ச்சியைக் கொண்டு வருவார்கள். இயற்கையின் இந்த வரம் பெற்றவர் ஸ்டால். ஐமேக், ஐபாட், ஐபோன், ஐபேட் என ஸ்டால் அறிமுகம் செய்த அத்தனை தயாரிப்புகளுமே கொள்ளள அழகாக இருந்ததற்கு இந்த வரம் காரணம்.

மார்க்கெட்டிங் உள்ளுணர்வு

வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்தால்தான் ஒரு கம்பெனி ஜெயிக்க முடியும் என்பது ஆண்டான்டு கால நியதி. ‘தங்களுக்கு என்ன தேவை என்று வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தெரியாது. எனவே, அவர்கள் கருத்துக் கணிப்பு கத்த வேஸ்ட்’ என ஸ்டால் இந்த நியதியை உடைத்தார். வாடிக்கையாளர்களின் நாடித் துடிப்பைப் புரிந்துகொள்ளும் உள்ளுணர்வு ஸ்டாலின் மாபெரும் பலம்.

இலக்கு - முழு நிறைவு

எந்தப் பொருளைத் தயாரித்தாலும், அது தனக்கு முழு நிறைவைத் தரும் வரை ஸ்டால் திருப்திப்படவே மாட்டார். ஆழமாக, நுணுக்கமாக வடிவமைப்பில் புகுந்து விளையாடுவார். ஒரு சின்ன உதாரணம். கம்ப்யூட்டரைப் போலவே, கம்ப்யூட்டரைப் பாக்கிங் செய்யும் அட்டைப் பெட்டியும் ஸ்டால்க்கு முக்கியம். மக்கின்டாஷ் மாடல் கம்ப்யூட்டரை அறிமுகம் செய்தபோது, ஐம்பது வகை அட்டைப் பெட்டிகளைப் பரிசோதனை செய்து, முழுத் திருப்தி அடைந்த பின்னரே, சம்மதம் கொடுத்தார். எல்லாத் தயாரிப்புப் பொருட்களுக்கும் அவருடைய அணுகுமுறை இதுவேதான்.

துணிச்சல்

தலைவர்களுக்கு அது கம்பெனித் தலைவரோ நாட்டுக்குத் தலைவரோ மற்ற எந்தத் தகுதிகள் இருந்தாலும், இல்லாவிட்டாலும், இருந்தேயாக வேண்டிய குணம் துணிச்சல். தான் தொடங்கிய கம்பெனி, செதுக்கிச் செதுக்கி வளர்த்த கம்பெனி தன்னைத் தூக்கி எறிந்தது. அவர் துவண்டுவிடவில்லை. சில்லறைத்தனமாக அவர்களுக்குப் போட்டிக் கடை போடவில்லை. நெக்ஸ்ட், பிக்ஸார் என்ற கம்பெனிகள் தொடங்கி, விழுந்தவர் எழுந்தார்.

“வாழ்க்கையில் நடக்கும் ஒவ்வொரு நிகழ்ச்சியும் ஒரு புள்ளி. வாழ்க்கையைத் திரும்பிப் பார்க்கும்போதுதான் இந்தப்

புள்ளிகளுக்குள் இருக்கும் தொடர்பு புரியும். இந்தப் புள்ளிகள் எப்படியாவது சந்திக்கும் என்று நாம் நம்ப வேண்டும். இதற்குக் காரணம் உள்ளுணர்வு, விதி, வாழ்க்கை, கர்மவினை என்று பல காரணங்களைச் சொல்லவாம். நான் இதை நம்புகிறேன்.” இந்த வாழ்க்கைத் தத்துவத்தால் இறந்த காலத்தைப் பற்றி ஸ்ரீ அழவில்லை. வருங்காலத்தைப் பற்றிக் கவலைப்படவில்லை.

“உங்கள் வாழ்க்கை குறுகியது. இன்னொருவருக்காக வாழ்ந்து அதை வீண்டிக்காதீர்கள். நீங்கள் நிஜமாகவே என்ன செய்ய வேண்டும் என்று உங்கள் உள்ளுணர்வுக்குத் தெரியும். அதைப் பின்பற்றுங்கள்” என்று சொன்ன ஸ்ரீ, ஒவ்வொரு நாளையும் அனுபவித்து வாழ்ந்தார். மரணம் வருவதற்கு நாற்பது நாட்கள் முன்னால் வரை, அவர் உழைப்பு ஓயவில்லை.

திறமை, திறமை, திறமை

வெற்றியின் மந்திரச் சாவி திறமை மட்டுமே என்பது ஸ்ரீவின் அசைக்க முடியாத நம்பிக்கை. நம்பர் ஒன் திறமைசாவிகள் மட்டுமே அவரோடு வேலை செய்ய முடியும். இரண்டாம் தர ஆட்களன் வேலைக்கு எடுத்தால், அவர்கள் மூன்றாம் தர ஆட்களைத் தேர்ந்தெடுப்பார்கள். கம்பெனிகளை எழுந்திருக்கவே முடியாத படு குழிக்குள் இந்த நடைமுறை தள்ளிவிடும் என்பது ஸ்ரீவின் கொள்கை.

பசியோடு இருங்கள், முட்டாளாக இருங்கள்

அமெரிக்க ஸ்டாஞ்சிபோர்ட் பல்கலைக்கழகப் பட்டமளிப்பு விழாவில் 2005-ல் ஸ்ரீவைபேசினார். தன் வாழ்க்கையின் சித்தாந்தம் என்னவென்று இளைய தலைமுறைக்குச் சொன்னார் ஸ்டே ஹங்கரி, ஸ்டே ஃப்ரூலிஷ் (பசியோடு இருங்கள், முட்டாளாக இருங்கள்.)

அப்படியென்றால்...

உங்கள் வெற்றிகளில் எப்போதுமே திருப்திப்படாதீர்கள். இன்னும் வேண்டும், இன்னும் வேண்டும் என்கிற பசி வெறியாக உங்கள் அடி வயிற்றில் எரியட்டும்.

சமுதாயம் ஏற்படுத்தி வைத்திருக்கும் மரபுகளை உடையுங்கள். செம்மறி ஆட்டுக் கூட்டமாக எல்லோரும் போகும் பாதையில் நடக்காமல் புதிய பாதை போடுங்கள். மரபுகளை மீறும்போது, உலகம் உங்களைக் கேலி செய்யும், முட்டாள் என்று சொல்லும். நீங்கள் அடி எடுத்து வைக்கும் பாதை சரியானது என்று உங்கள்

உள்ளுணர்வு சொன்னால், தயக்கமே இல்லாமல் உங்கள் பயணத்தைத் தொடருங்கள். அந்த நான்கு பேர் கணிப்பில் 'முட்டாளாகவே' இருங்களேன்.

இந்தப் பசியும், புதுமைத் தேடலும் இருந்தால், சிங்க நடைபோட்டு சிகரத்தில் ஏற்றுவார்கள், சிகரத்தில் ஏறி அந்த விண்ணையும் தொடலாம் என ஸ்ஹவ் வாழ்ந்து காட்டியிருக்கிறார்.

தாங்க யூ ஸ்ஹவ் அண்ட குட பை!



உதவிய நூல்கள்

1. Steve Jobs – Walter Isaacson, Simon and Schuster, USA, 2011.
2. The Steve Jobs Way – Jay Elliot and William L. Simon, Jaico Publishing House, Mumbai, 2011.
3. Inside Steve's Brain – Leander Kahney, Atlantic Books, London, 2008.
4. iWoz – Steve Wozniak and Giana Smith, Headline Publishing Group, Great Britain, 2006.
5. Odyssey Pepsi to Apple – John Sculley with John A. Byrne, Collins, London, 1988
6. 50 companies that changed the world – Howard Rothman, Jaico Publishing House, Mumbai, 2004

உதவிய இதழ்

1. Annanagar Times, Chennai, October 8-15, 2011

உதவிய இணையதளங்கள்

1. www.forbes.com
2. allaboutstevejobs.com



മന്ത്രാലക്കമ்
சെല്ലा

www.minnoolakam.blogspot.com

வினாக்கள் பார்வையில்...



ஸ்ரீவீ. ஜாப்ஸின் வாழ்க்கை டெக் உலகில் ஒரு சுகாப்தம். அவர் விட்டுச் சென்றிருக்கும் அளவுகோலைப் பயன்படுத்தித்தான் புதுமை முயற்சிகளை எடு போடப்போகிறது எதிர்கால சமுதாயம். 'எந்தக் காரியத்திலும் தரத்தை விட்டுக்கொடுக்காதே', 'பயணமே உங்களுக்குப் பரிசு' போன்ற வாழ்க்கை விதிகளை கிடைக்கும் சந்தர்ப்பங்களில் சொல்வது மட்டுமல்லாமல், ஆப்பிள் நிறுவனத்தை இரண்டு முறை கட்டியெழுப்பியபோது தவறாமல் பின்பற்றியவர்.

எதிர்காலத்தில் தொழில்முனையப்போகிற ஆயிரக்கணக்கான இளைஞர்களுக்கு ரோல் மாடலாக இருக்கப்போகும் ஸ்டேவின் வாழ்க்கையை விறுவிறுப்பாக எழுதியிருக்கிறார் நூலாசிரியர் எஸ்.எல்.வி.மூர்த்தி. ஸ்டேவின் வெற்றிகளை மட்டுமே கோடிட்டுக் காட்டி அவரை அப்பழக்கில்லாத குப்பர் ஹீரோவாகக் காட்டாமல், ஸ்ரீவீ. ஜாப்ஸ் என்ற தனிமனித்தின் குறைபாடுகளையும் மறைக்காமல் எழுதியிருப்பது பாராட்டத்தக்கது. 'Think Different' என்பதை மார்க்கெட்டிங் மந்திரமாக்கொண்டு டெக் உலகில் அசாத்தியமான சாதனை படைத்த ஸ்டேவின் இந்த சரிதத்தைப் படிக்கும் ஒவ்வொருவர் மனங்களிலும் சாதிக்க வேண்டும் என்ற வெறி லேசாகவாவது வந்து செல்லும்.

- அண்டன் ஜோ பிரகாஷ்



அன்று நியூட்டன் புவியீர்ப்பைக் கண்டுபிடித்தார் - அது முதல் ஆப்பிள். இன்று ஸ்ரீவீ. ஜாப்ஸ் ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டரைக் கண்டுபிடித்து புவி முழுவதையும் தன் பக்கம் ஈர்த்துவிட்டார். ஆப்பிள் கம்பெனியை அவர் நிறுவினாலும் அதில் இருந்து வெளியேற்றப்பட்டது, பிறகு வால்ட் டிஸ்னி கம்பெனியுடன் சேர்ந்து வெற்றிக்கொடி நாட்டியது, மீண்டும் ஆப்பிளினுக்கு வந்து ஐபோட், ஐபோன் உள்ளிட்ட பலவற்றை கண்டுபிடித்தது என அவர் வாழ்வின் ஏற்ற இறக்கம் நம்மை வியப்பில் ஆழ்த்துகின்றன; அசர வைக்கின்றன. நூலாசிரியர் எஸ்.எல்.வி.மூர்த்தி ஸ்ரீவீ. ஜாப்ஸின் வாழ்க்கையை யதார்த்த நடையில் சுவைபட எழுதி இருக்கிறார்.

- ராணி மெந்தன்



IRANDAVATHU APPLE

₹ 75

விகடன்
பிரசுரம்

ISBN 978-81-8476-408-6



9 788184 764086