

ഇഫെക്ടീവ് ആഡ്കോം **EFFECTIVE**  
**ADCOM**

INSIDE OUTSIDE  
AD WORLD

THE WORLD OF  
EFFECTIVE  
COMMUNICATION

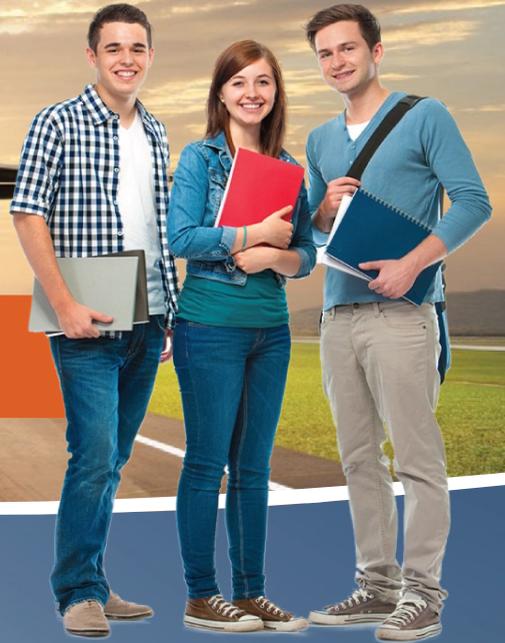
Happy  
Diwali

ബ്രാൻഡിംഗ് എന്ന പ്രതിഭാസം  
ഭാഗം 22

അത്ഭുതം വിരിയിച്ച  
ചിത്രങ്ങളുമായി  
വി. എം. ജോസ്

വരകൾക്ക് ജീവനും ശില്പങ്ങൾക്ക്  
സൗന്ദര്യവും പകരുന്ന നമ്പൂതിരി

ബാൾ പോയന്റ് പെൻ കൊണ്ട്  
അത്ഭുതം സൃഷ്ടിക്കുന്ന  
എൻ. ഭഗവതിസുന്ദരം



**MOST TRUSTED OET EXAM  
COACHING CENTRE**



The expert and perfect guidance offered for  
**NCLEX - RN & PROMETRIC EXAMS**  
Specially designed courses for

# OET 2.0 • RN-USA NNAS (Canada)

Online Coaching available

New Batch starts on every Monday

Registration assistance for all Exams

Most Trusted agency for NCLEX-RN Registration

Admission Helpline

**0481 - 2300396 / 380**

**99468 59475**

Application  
assistance to all  
Nursing Boards  
in U.S.A



## **CHAZ ACADEMY**

Arafa Tower, V<sup>th</sup> Floor, Near SBI Branch, Thirunakkara, Kottayam-1

Email: [chazacademykottayam@gmail.com](mailto:chazacademykottayam@gmail.com), [chaz\\_ktm@yahoo.com](mailto:chaz_ktm@yahoo.com)

[www.chazusa.in](http://www.chazusa.in)

# ഇനി ഓൺലൈനിലൂടെ മാത്രമല്ല ഫോണിലൂടെയും ഹോസ്പിറ്റൽ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് ബുക്ക് ചെയ്യാം

2016 ജൂലൈ ഒന്നിനാണ് ഭദ്രശീയ ഡോക്ടേഴ്സ് ദിനം ക്രിക് ഡോക് ഡോക്ട് കോം കേരള ജനതയ്ക്കായി സമർപ്പിച്ചത്.

ഹോസ്പിറ്റലുകളുടെയും ക്ലിനിക്കുകളുടെയും അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് ബുക്കുചെയ്യാൻ സഹായിക്കുന്ന ഓൺലൈൻ ആപ്ലിക്കേഷനാണ് ക്രിക് ഡോക് ഡോക്ട് കോം. ഇപ്പോൾ 142 ആശുപത്രികളിലും 113 ക്ലിനിക്കുകളിലുമായി കേരളത്തിലെ വിദഗ്ദ്ധരായ 2743 ഡോക്ടർമാരുടെ അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ ലഭ്യമാണ്. നിങ്ങളുടെ രജിസ്ട്രേഷനിലൂടെ നിങ്ങളുടെ ബന്ധുക്കൾക്കോ, സുഹൃത്തുക്കൾക്കോ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് എടുക്കാം.

ഒരു മാസം മുമ്പു മുതൽ അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ ലഭ്യമാണ്. എല്ലാ ദിവസവും രാവിലെ 8 മണി വരെ അതത് ദിവസത്തെ ഏറ്റവും അടുത്ത ടോക്കൺകൾ ലഭിക്കും. അതുപോലെ വിദഗ്ദ്ധരായ ഡോക്ടർമാരുടെ സേവനം ഏത് ആശുപത്രിയിലുണ്ട് എന്നും ഏതൊക്കെ ആശുപത്രികളിൽ എന്തൊക്കെ സേവനങ്ങൾ ഉണ്ട് എന്നും അറിയാം.

നിങ്ങൾ എടുക്കുന്ന അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ സ്ഥിരീകരിക്കാനായി qkdoc.com കസ്റ്റമർ കെയർ ടീം നിങ്ങളെ സഹായിക്കും. അതുപോലെ ഏതു സമയത്ത് ചെല്ലണമെന്നും നിർദ്ദേശം തരും. കൂടാതെ പൊതു ജനങ്ങൾക്കായി സൗജന്യ രോഗ നിർണയ ക്യാമ്പുകളും ആരോഗ്യ സെമിനാറുകളും ആശുപത്രികളുമായി സഹകരിച്ച് നടത്തുന്നുണ്ട്.

**അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് എടുക്കുവാൻ 2 വഴികൾ**

<p><b>ഓപ്ഷൻ 1</b> A) qkdoc.com വെബ്സൈറ്റ് അല്ലെങ്കിൽ qkdoc ആപ്ലിക്കേഷൻ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുക B) വേണ്ട ആശുപത്രി/ക്ലിനിക്/ഡോക്ടർ/ സ്പെഷലൈസേഷൻ സേർച്ച് ചെയ്യുക C) ലഭ്യമായ ടോക്കൺകൾ നേടുക D) രജിസ്ട്രേഷനിലൂടെ നിങ്ങൾക്കോ, സുഹൃത്തുക്കൾക്കോ, ബന്ധുക്കൾക്കോ, ടോക്കൺകൾ നേടാം. അതിനായി Book for another parent ക്ലിക്ക് ചെയ്ത് മുൻപോട്ട് പോകുക.</p>	<p><b>ഓപ്ഷൻ 2</b> A) അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ എടുക്കാനായി 7012612323 (24 x 7) (ഞായറാഴ്ചകളിലും) 8943927714, 0481-2587421 / 422 (രാവിലെ ഒമ്പതു മുതൽ വൈകിട്ട് 6 വരെ) നമ്പരുകളിലേക്ക് വിളിക്കാം B) നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ആശുപത്രി / ക്ലിനിക് / ഡോക്ടർ എന്നീ വിവരങ്ങൾ പറയുക C) നിങ്ങളുടെ ഫോണിൽ വരുന്ന എസ്എംഎസ് ന് നിന്നും ഒടിപി നമ്പർ പറഞ്ഞുകൊടുക്കുമ്പോൾ ലഭ്യമായ ടോക്കൺകൾ നൽകുന്നു.</p>
--	--

**ഡോക്ടറുടെ അപ്പോയിന്റ്മെന്റിനായി വിളിക്കുക**

**7012612323 (24x7)**  
**0481 2587421 / 422**  
(9 am to 6pm)



ആശുപത്രികളും ക്ലിനിക്കുകളും qkdoc.com ൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുവാനായി വിളിക്കുക : 8086137088, 9447732525

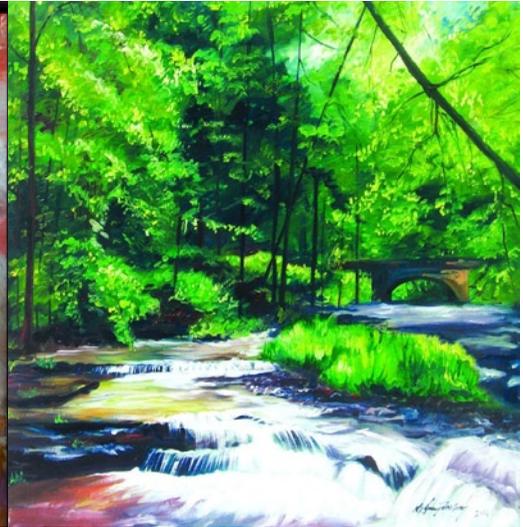
- വിളിക്കുക 7012612323 (24x7) 0481 2587421/422 (9 am to 6pm)
- നിങ്ങളുടെ ആശുപത്രി/ക്ലിനിക്/ഡോക്ടർ എന്നീ വിവരങ്ങൾ പറയുക
- നിങ്ങൾക്കു വരുന്ന SMS ലെ OTP നമ്പർ പറഞ്ഞുകൊടുക്കുമ്പോൾ ലഭ്യമായ ടോക്കൺകൾ നൽകുന്നു



# ഉള്ളടക്കം

Cover:  
**Dr. Thulasi Raj,**  
**Sriya Sree, Siji Pradeep**  
 Co-ordinator: Smruthi Simon

Vol. 8 | Issue 91 | October 2022



- 6** ബ്രാൻഡിംഗ് എന്ന പ്രതിഭാസം - ഭാഗം 22
- 11** വരകൾക്ക് ജീവനും ശില്പങ്ങൾക്ക് സൗന്ദര്യവും പകരുന്ന നമ്പൂതിരി
- 16** CONCEPT SHOOT
- 24** ബാൾ പോയന്റ് പെൻ കൊണ്ട് പെയിന്റിംഗിൽ അത്ഭുതം സൃഷ്ടിക്കുന്ന എൻ. ഭഗവതിസുന്ദരം
- 28** അത്ഭുതം വിരിയിച്ച ചിത്രങ്ങളുമായി വി.എം. ജോസ്

- 32** ശുഭ വയനാടിന്റെ അദിനയ മികവിനാൽ കളിയാട്ടത്തിലെ സൈന ശ്രദ്ധേയം
- 33** FILM NEWS
- 34** EDITORIALS OF THE MONTH
- 37** NEWS & EVENTS
- 40** FUN ROOM

Images Courtesy: Google

Chief Editor  
**Mathew K. Mulamootil**

Associate Editor  
**Batten Bose**

Advisory Board  
**Thekkinkadu Joseph**  
**Prof. Josy Joseph**  
**Joshy George**  
**Somie**  
**Janeesh Jajikalayam**

Marketing & Circulation Co-ordinator  
**Vilsu Mathew**  
 Ph: 9744993356

Layout / Illustration  
 Adart Designing

Marketing Offices:  
**Effective Publications**  
 Mughal Palace Bldg, Collectorate P.O.  
 Kottayam - 2, Kerala, India.  
 Ph: 08593 998705, 0481 2561791  
 e-mail: effectiveadcom@gmail.com

Regd. Office:  
 Mulamootil Bldg., Cathedral Road  
 Manorama (S), Kottayam - 1, Kerala, India

Can read @



effectiveadcom/posts 09846057461

/effective.adcom.14 /effective-adcom

www.effectiveadcom.com

# EDITORIAL

## തുടരേണ്ട ജാഗ്രത

**പൊതു** നിരത്തുകളിൽ ജീവനുകൾ പൊലിയുമ്പോൾ സട കുടഞ്ഞെഴുന്നേൽക്കുകയും ചെക്കിങ്ങും പിഴയടിക്കലും തകൃതി യായി നടത്തുകയും അധികം താമസിയാതെ അതെല്ലാം മറന്ന് അടുത്ത അപകടം വരെ എല്ലാ പരിശോധനകളും മാറ്റിവെച്ച് കാത്തിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നത് നമ്മുടെ ഭരണകേന്ദ്രങ്ങളുടെയും ഉദ്യോഗസ്ഥന്മാരുടെയും പതിവു രീതിയാണല്ലോ.

അഞ്ചു കുഞ്ഞുങ്ങളുൾപ്പെടെ ഒൻപതു ജീവനുകൾ ബലികഴിച്ച ബസും അന്ധവിശ്വാസങ്ങളുടെയും ദുരാചാരങ്ങളുടേയും ഫലമായി കേരള സമൂഹത്തിന്റെ അഭിമാനം തകർത്തറിഞ്ഞ നരബലിയും വീണ്ടും നിയമപാലകരെ ഉണർത്തിയിരിക്കുകയാണ്. എത്രനാൾ ഈ ഉണർവുണ്ടാകും എന്നു ഊഹിക്കാവുന്നതേയുള്ളൂ. വീണ്ടും ഇതെല്ലാം മറന്ന് അടുത്ത ദുരന്തങ്ങൾക്കായി കാത്തിരിക്കുന്നവരായി മാറില്ല എന്ന് എങ്ങനെ പറയാൻ കഴിയും?

മാധ്യമങ്ങളുടെ ഗതിയും വ്യത്യസ്തമല്ല. ഒരു സംഭവം നടക്കുമ്പോൾ അതിന്റെ പിന്നാലെ പായും ചരിത്രങ്ങളും പിന്നാമ്പുറകഥകളുമെല്ലാം പൊടിതട്ടിയെടുക്കും. അതിന്റെ ചുടാറും മുൻപേ പുതിയ സംഭവങ്ങളുടെ പിന്നാലെ പോകും. ഓരോ സംഭവങ്ങളോടും അനുബന്ധിച്ച് ബന്ധപ്പെട്ടവർ നടത്തുന്ന പ്രസ്താവനകളും നടപടികളും തുടരുന്നുണ്ടോയെന്ന് ഓർക്കാനും പരിശോധിക്കാനും ആരുമില്ല. ഇതുതന്നെയാണ് ഈ നാടിന്റെ ദുർവിധി.

ബസുകളിലും മറ്റു വാഹനങ്ങളിലും നടക്കുന്ന നിയമലംഘനങ്ങൾ എല്ലാം തന്നെ ഈ സമൂഹത്തിന്റെ കൺമുൻപിൽ തന്നെയാണ് നടക്കുന്നത്. അതെല്ലാം കണ്ടില്ലെന്നു നടിക്കുന്നവർ യഥാർത്ഥത്തിൽ സാമൂഹ്യദ്രോഹികൾ തന്നെയാണെന്ന് പറയേണ്ടി വരും.

“ഇപ്പോൾ പറഞ്ഞതെല്ലാം മറക്കുമോ? വല്ലതും നടക്കുമോ?” എന്ന മാധ്യമപ്രവർത്തകന്റെ ചോദ്യത്തിന് ഗതാഗതവകുപ്പു കമ്മീഷണർ തന്നെ പറഞ്ഞ മറുപടി “നടന്നില്ലങ്കിൽ അതു ചോദിക്കാൻ നിങ്ങൾക്കും (മാധ്യമങ്ങൾക്കും) ഉത്തരവാദിത്തമില്ലല്ലോ” എന്നാണ്.

അതേ അതു തന്നെയാണ് ചോദ്യം. ജാഗ്രത തുടരേണ്ടത് എല്ലാവരുടെയും കടമയാണ്.

**ചീഫ് എഡിറ്റർ**

All rights reserved. Views exposed by the writers are not necessarily those of the effective publications or the editor or the publisher and they accept no responsibility for them. All objections, disputes, differences, claims & proceedings are subject to Kottayam jurisdiction.



● **വീഡിയോ മാർക്കറ്റിംഗ് (Video marketing)**

മാർക്കറ്റിംഗ് ഉള്ളടക്കം സ്പോൾ ലേഖനങ്ങൾ മുതൽ സോഷ്യൽ മീഡിയ പോസ്റ്റുകൾ, പോഡ്കാസ്റ്റുകൾ വരെ വൈവിധ്യമാർന്ന ഫോർമാറ്റുകളാൽ സമൃദ്ധമാണ്. വീഡിയോ മറ്റൊരു ജനപ്രിയ ഉള്ളടക്ക മാർക്കറ്റിംഗ് ഫോർമാറ്റാണ്. മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങളിൽ രസകരവും വിജ്ഞാനപ്രദവുമായ വീഡിയോ ഉൾപ്പെടുത്തുന്നത് നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡ് ക്രിയാത്മകമായി പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു മികച്ച മാർഗ്ഗമാണ് - ഇത് നിങ്ങളുടെ സന്ദേശം അറിയിക്കുന്നതിന് ധാരാളം സമയവും സ്ഥലവും നൽകുന്നു.

നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം പ്രൊമോട്ട് ചെയ്യാൻ മാത്രമല്ല, നിങ്ങളുടെ വ്യവസായത്തെക്കുറിച്ചുള്ള പ്രവർത്തന ക്ഷമമായ നൂറുക്കൂട്ടം ഉൾക്കാഴ്ചകളും സാധ്യതയുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകാനും നിങ്ങൾക്ക് വീഡിയോ മാർക്കറ്റിംഗ് ഉപയോഗിക്കാം. നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിൽ വിശ്വസിക്കാനും ഇടപഴകാനും ആളുകളെ സഹായിക്കുന്ന ഒരു മികച്ച സ്പോൾ പോസ്റ്റായി ഇതിനെ കരുതാവുന്നതാണ്.

YouTube, Facebook, Instagram എന്നിവയും നിങ്ങളുടെ വെബ്സൈറ്റും ഉൾപ്പെടെ വീഡിയോ ഉള്ളടക്കം പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതിന് നിരവധി സ്ഥലങ്ങളും സാധ്യതകളുമുണ്ട്.

● **ഇൻഫ്ലുവൻസർ മാർക്കറ്റിംഗ് (സാധീനം ചെലുത്തൽ)**

ഇന്നത്തെ മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങളിൽ വളരെ പ്രയോജനപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്ന ഒന്നാണ് ഇൻഫ്ലുവൻസർ മാർക്കറ്റിംഗ്. മറ്റുള്ളവരിൽ സാധീനം ചെലുത്തുവാൻ ശേഷിയുള്ളവരുടെ ഇൻസ്റ്റാഗ്രാമും മറ്റ് സോഷ്യൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളും ഉപയോഗിക്കുന്നത് ഇൻഫ്ലുവൻസർ മാർക്കറ്റിംഗിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

അർപ്പണബോധമുള്ള, ഇടപഴകുന്ന അനുയായികളുള്ള ആളുകൾ അവരുടെ മേഖലയിലെ വിദഗ്ധരായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു, അവരുടെ അനുയായികൾ അവരുടെ ശുപാർശകൾ ഹൃദയത്തിൽ ഏറ്റെടുക്കും. അതിനർത്ഥം സാധീനം ചെലുത്തുന്നയാൾ നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെ പിന്തുണയ്ക്കുമ്പോൾ, അത് അവരുടെ അനുയായികളുടെ കണ്ണിൽ തൽക്ഷണ വിശ്വാസ്യത നേടുന്നു എന്നാണ്. ഫലം, നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിംഗും പുതിയ ഉപഭോക്താക്കൾക്കും കൂടുതൽ എക്സ്പോഷർ ലഭിക്കുന്നു.

വരുമാനത്തിനായി സ്പോൺസർ ചെയ്ത ഉള്ളടക്കത്തെ ആശ്രയിക്കുന്നവരുടെ സോഷ്യൽ മീഡിയ പോസ്റ്റുകൾ സ്പോൺസർ ചെയ്യുമ്പോൾ നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെയും ആശയങ്ങളേയും അവരുടെ അനുയായികളിലേക്ക് അതിവേഗം എത്തിക്കുന്നു. ഗ്ലോബൽ ഇൻഫ്ലുവൻസർ മാർക്കറ്റിംഗ് സൈസ് 2019 മുതൽ ഇരട്ടിയിലധികം വർദ്ധിച്ചതായി കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നു.

വളരെ ജനപ്രീതിയാർജ്ജിച്ച ഒരു ഇൻഫ്ലുവൻസർ (100,000+ ഫോളോവേഴ്സ് ഉള്ളത്) ഉയർന്ന ഡിമാൻഡിലായിരിക്കും. കൂടാതെ ഒരു മൈക്രോ-ഇൻഫ്ലുവൻസർ



സ്പോൺസർ ചെയ്ത പോസ്റ്റുകൾക്കായി സ്വാധീനിക്കുന്നവർക്ക് പണം നൽകുന്നതിന് പുറമെ, അനുബന്ധ ഉള്ളടക്കം പങ്കിടുന്നതിനും നിങ്ങൾ അവർക്ക് പണം നൽകാം. അഫിലിയേറ്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് എന്നറിയപ്പെടുന്ന ഒരു സമ്പ്രദായമാണിത്. അഫിലിയേറ്റ് മാർക്കറ്റിംഗിൽ രണ്ട് കളിക്കാർ ഉൾപ്പെടുന്നു: വ്യാപാരിയും അഫിലിയേറ്റും. അഫിലിയേറ്റ് വ്യാപാരിയുടെ ഉൽപ്പന്നം അവരുടെ പ്രേക്ഷകർക്ക് പ്രമോട്ട് ചെയ്യുകയും വരുമാനത്തിന്റെ ഒരു ഭാഗം കമ്മീഷനായി നേടുകയും ചെയ്യുന്നു.

(10,000 മുതൽ 100,000 വരെ ഫോളോവേഴ്സ് ഉള്ളത്) അല്ലെങ്കിൽ നാനോ-ഇൻഫ്ലുവൻസർ (100 മുതൽ 10,000 വരെ ഫോളോവേഴ്സ് ഉള്ളത്) എന്നിവയേക്കാൾ കൂടുതൽ നിരക്ക് ഈടാക്കാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. ഏതൊക്കെ പങ്കാളിത്തങ്ങളാണ് നിങ്ങളുടെ വിപണിയും ബജറ്റുമായി യോജിക്കുന്നതെന്ന് കണ്ടെത്താൻ സോഷ്യൽ മീഡിയകളിൽ ഗവേഷണം നടത്തുക.

● **അഫിലിയേറ്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് (ദത്തടുക്കൽ)**

സ്പോൺസർ ചെയ്ത പോസ്റ്റുകൾക്കായി സാധീനിക്കുന്നവർക്ക് പണം നൽകുന്നതിന് പുറമെ, അനുബന്ധ ഉള്ളടക്കം പങ്കിടുന്നതിനും നിങ്ങൾ അവർക്ക് പണം നൽകാം. അഫിലിയേറ്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് എന്നറിയപ്പെടുന്ന ഒരു സമ്പ്രദായമാണിത്. അതായത് നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെയും ആശയങ്ങളേയും ഇൻഫ്ലുവൻസർ അഥവാ സാധീനം ചെലുത്തുന്നയാൾ ദത്തടുത്ത് വിപണനം ചെയ്യുകയും കമ്മീഷൻ നേടുകയും ചെയ്യുന്നു.

അഫിലിയേറ്റ് മാർക്കറ്റിംഗിൽ രണ്ട് കളിക്കാർ ഉൾപ്പെടുന്നു: വ്യാപാരിയും അഫിലിയേറ്റും. അഫിലിയേറ്റ് വ്യാപാരിയുടെ ഉൽപ്പന്നം അവരുടെ പ്രേക്ഷകർക്ക് പ്രമോട്ട് ചെയ്യുകയും വരുമാനത്തിന്റെ ഒരു ഭാഗം കമ്മീഷനായി നേടുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഇത് എങ്ങനെയാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്? വ്യാപാരി അഫിലിയേറ്റുകളുമായി നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെടുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു അഫിലിയേറ്റ് നെറ്റ്‌വർക്ക് ഉപയോഗിക്കുകയോ ചെയ്യും. വ്യാപാരിയുമായി പങ്കാളിയാകാൻ



ഈ കാലത്ത് മാർക്കറ്റിംഗിനായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഡിജിറ്റൽ മാർഗ്ഗങ്ങളിൽ വളരെ ശക്തമായ ഒന്നാണ് ഇമെയിൽ. ചെറുകിട ബിസിനസ്സ് വിപണനക്കാർ പ്രാഥമികമായി തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിവരങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് നേരിട്ട് എത്തിക്കുന്നതിനായി ഇമെയിൽ മാർക്കറ്റിംഗ് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു. അതുപോലെതന്നെ നിലവിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളെ തങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിനോടു ചേർത്തു നിർത്തുന്നതിനും നിലനിർത്തുന്നതിനും ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നു.

അവർ സമ്മതിച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ, വ്യാപാരിയുടെ ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറിലേക്കുള്ള ഒരു അധിതീയ ലിങ്ക് വ്യാപാരി അവർക്ക് നൽകും. തുടർന്ന്, അഫിലിയേറ്റ് ആ ലിങ്ക് പ്രൊമോട്ട് ചെയ്യും, ഒരുപക്ഷേ അത് ഒരു ബ്ലോഗ് പോസ്റ്റിലോ ഇൻസ്റ്റാഗ്രാം പോസ്റ്റിലോ YouTube വീഡിയോയിലോ ഉൾപ്പെടുത്താം. ഒരു ഉപഭോക്താവ് ഒരു വാങ്ങൽ നടത്താൻ ലിങ്കിൽ ക്ലിക്ക് ചെയ്യുമ്പോൾ, അഫിലിയേറ്റ് വിൽപ്പനയിൽ നിന്ന് ഒരു കമ്മീഷൻ നേടും.

അഫിലിയേറ്റ് മാർക്കറ്റിംഗിന് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിന് വിപുലമായ എക്സ്പോഷർ കൊണ്ടുവരാൻ കഴിയും. സോഷ്യൽ മീഡിയ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിലോ ബ്ലോഗിലോ ഇതിനകം തന്നെ വലിയ പ്രേക്ഷകരുള്ള അഫിലിയേറ്റുകളുമായി പങ്കാളിയായ കുന്നതിലൂടെ, നിങ്ങൾക്ക് പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിച്ചേരാനാകും.

● **ഔട്ട്റിച്ച് മാർക്കറ്റിംഗ്**

അഫിലിയേറ്റ് മാർക്കറ്റിംഗിനും ഇൻഫ്ലൂവൻസർ മാർക്കറ്റിംഗിനും പൊതുവായി എന്താണുള്ളത് എന്ന ചോദ്യത്തിനുത്തരം നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നമോ സേവനമോ പ്രൊമോട്ട് ചെയ്യുന്നതിന് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിന് പുറത്തുള്ള ആളുകളുമായി ബന്ധം പുലർത്തുന്നതിൽ അവ രണ്ടും പങ്കാളികളാകുന്നു എന്നതാണ്. ഇതാണ് ഔട്ട്റിച്ച് മാർക്കറ്റിംഗിന്റെ പൊതു തത്വം.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെക്കുറിച്ചുള്ള അഭിപ്രായങ്ങളെ സ്വാധീനിക്കാൻ കഴിയുന്ന ആളുകളുമായി ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് ഇമെയിൽ ഔട്ട്റിച്ച് ഉപയോഗിക്കുന്നത് ഫലപ്രദമായ ഔട്ട്റിച്ച് തന്ത്രമായി കരുതപ്പെടുന്നു. ഇതിൽ സോഷ്യൽ മീഡിയ സ്വാധീനിക്കുന്നവർ, ബ്ലോഗർമാർ, പത്രപ്രവർത്തകർ കൂടാതെ മറ്റ് ബിസിനസുകളും ഉൾപ്പെടുന്നു. ഈ ആളുകളുമായി ബന്ധപ്പെടുന്നതിന്റെ ലക്ഷ്യം അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു സൈറ്റിലോ സോഷ്യൽ മീഡിയ ചാനലിലോ നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡ് പരാമർശിക്കുക എന്നതാണ്. അത് ഉപഭോക്താക്കളുടെയുള്ളിൽ ബ്രാൻഡ് അവബോധം വളർത്തിയെടുക്കുകയും നിങ്ങളുടെ മേഖലയിൽ കൂടുതൽ എക്സ്പോഷർ നേടാൻ സഹായിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

● **ഇ മെയിൽ മാർക്കറ്റിംഗ്**

ഈ കാലത്ത് മാർക്കറ്റിംഗിനായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഡിജിറ്റൽ മാർഗ്ഗങ്ങളിൽ വളരെ ശക്തമായ ഒന്നാണ് ഇമെയിൽ. ചെറുകിട ബിസിനസ്സ് വിപണനക്കാർ പ്രാഥമികമായി തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിവരങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് നേരിട്ട് എത്തിക്കുന്നതിനായി ഇമെയിൽ മാർക്കറ്റിംഗ് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു. അതുപോലെതന്നെ നിലവിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളെ തങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിനോടു ചേർത്തു നിർത്തുന്നതിനും നിലനിർത്തുന്നതിനും ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നു.

നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളെ ആശ്രയിച്ച്, വിവരദായക വാർത്താക്കുറിപ്പുകൾ, പുതിയ ഉൽപ്പന്ന നിലവിലുവരുത്തൽ, വിൽപ്പന അറിയിപ്പുകൾ, ഉപേക്ഷിക്കപ്പെട്ട ഷോപ്പിംഗ് കാർട്ട് റിമൈൻഡറുകൾ എന്നിവ ഉൾപ്പെടെ എല്ലാത്തരം ഇമെയിലുകളും നിങ്ങളുടെ പ്രേക്ഷകർക്ക് അയയ്ക്കാൻ കഴിയും. ഇത് നിയമാനുസൃതമായി തുടരുന്നതിന് നിങ്ങളുടെ സന്ദേശങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിന് നിങ്ങൾ ഇമെയിൽ ചെയ്യുന്ന എല്ലാവരും സബ്സ്ക്രൈബ് ചെയ്തിരിക്കണം എന്നത് ഓർമ്മിക്കുക.

സബ്സ്ക്രൈബർമാരെ ലഭിക്കുന്നത് ആരംഭിക്കാൻ, സന്ദർശകരുടെ പേരുകൾക്കും ഇമെയിൽ വിലാസങ്ങൾക്കുമുള്ള ഫീൽഡുകൾക്കൊപ്പം നിങ്ങളുടെ വെബ്സൈറ്റിലേക്ക് ആകർഷിക്കുന്ന ക്യാമ്പചർ ഫോമുകൾ ചേർക്കുക. നിങ്ങളുടെ ഫോമുകൾ ശ്രദ്ധയാകർഷിക്കുന്നതാണെന്നും നിങ്ങളുടെ മെയിലിംഗ് ലിസ്റ്റിൽ ചേരാൻ ആളുകളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന ആശയങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ടെന്നും ഉറപ്പാക്കുക.

● **ഗനീലൂ മാർക്കറ്റിംഗ്**

ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗിന്റെ വ്യത്യസ്ത രൂപങ്ങളെപ്പറ്റിയാണ് നാം ഇതുവരെ പറഞ്ഞത്. എന്നാൽ ഇവയിൽനിന്ന്

ന്നും വ്യത്യസ്തമായി ഓഫ്ലൈനായി ചെയ്യുവാൻ കഴിയുന്ന വിവിധതരം മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങളുമുണ്ടെന്ന് നമുക്കറിയാം. അവയിൽ തന്നെ വ്യത്യസ്തത അവകാശപ്പെടുവാൻ കഴിയുന്ന ചില അപൂർവതരം മാർക്കറ്റിംഗ് രീതികളെയാണ് ഗനില്ല മാർക്കറ്റിംഗ് എന്നു പറയുന്നത്. പേരും സൂചിപ്പിക്കുംപോലെ തന്നെ 'മാർക്കറ്റിംഗ്' ആണെന്നോ 'ബ്രാൻഡിംഗ്' ആണെന്നോ തോന്നിപ്പിക്കാത്തവണ്ണം ഒളിമാർഗങ്ങളാണ് ഇതിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

സോഷ്യൽ മീഡിയകളുടേയും മൊബൈൽ ഉപകരണങ്ങളുടേയും അകമ്പടിയുണ്ടാകാമെങ്കിലും കലാനൈപുണ്യമുള്ള ഒരു കൂട്ടം ആൾക്കാരുടെ പ്രകടനങ്ങളാണ് ഇതിൽ പ്രധാനം. താരതമ്യേന കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ ഇത് പ്രായോഗികമാക്കുവാൻ സാധിക്കുമെങ്കിലും ഇതിന് കഴിവും കൃത്യമായ പ്ലാനിംഗും നിർവഹണവും ആവശ്യമാണ്. വെല്ലുവിളി നേരിടുവാൻ തയ്യാറുള്ളവർക്ക് രസകരമായ അനുഭവങ്ങളായി തോന്നുകയും നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിന് അമൂർത്തമായ ഒരു മുല്യം ലഭിക്കുകയും ചെയ്യും. സ്ക്രീറ്റ് ആർട്, ഫ്ളാഷ്മോബ്, റാലികൾ എന്നിവ ഏതാനും ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. നല്ല ഒരു സംവിധായകന്റെ ഭാവനക്കനുസരിച്ച് പുതിയ പുതിയ ആശയങ്ങൾ ഗനില്ല മാർക്കറ്റിംഗിൽ ഉൾപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

● **വായ്മൊഴി മാർക്കറ്റിംഗ് ( Word of Mouth )**

സന്തുഷ്ടരായ ഉപഭോക്താക്കളാണ് ഒരു ബ്രാൻഡിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ വക്താക്കളെന്ന് പറയപ്പെടുന്നു. നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചോ സേവനത്തെക്കുറിച്ചോ പ്രചരിപ്പിക്കാൻ സംത്യപ്തരായ ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിക്കുന്ന വായ്മൊഴി വിപണനത്തിന്റെ (Word - of - Mouth Marketing - WOMM) പ്രധാന ആശയമാണിത്.

രണ്ട് കാരണങ്ങളാൽ ഇത് പ്രധാനമാണ്: ഒന്നാമതായി, വിജയകരമായ വായ്മൊഴി വിപണനതന്ത്രം അർത്ഥമാക്കുന്നത് നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിന് വിശ്വസ്തരും പ്രതിബദ്ധതയുള്ളതുമായ ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിച്ചു എന്നാണ്. ഈ ആളുകൾ നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം അവരുടെ സുഹൃത്തുക്കൾക്ക് ശുപാർശ ചെയ്യുന്നതിനാൽ, ഇത് കൂടുതൽ സാധ്യതയുള്ള ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭ്യമാക്കുന്നു. എല്ലാത്തിനുമുപരി, ആളുകൾ പക്ഷപാതപരമായ വിൽപ്പനക്കാരന്റെ ശുപാർശകളേക്കാൾ വിശ്വസ്തനായ ഒരു സുഹൃത്തിന്റെ ശുപാർശകൾക്ക് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകുന്നു.

ഇതിന് ഏറ്റവും അത്യാവശ്യമായ ഘടകം ഉപഭോക്തൃ സംത്യപ്തിയാണ്. ഏറ്റവും മികച്ച ഉപഭോക്തൃ സേവനം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുക, നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ രൂപകൽപ്പന ചെയ്യുന്ന രീതി മുതൽ ഒരു ബ്രാൻഡ് എന്ന നിലയിൽ നിങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുന്ന മുല്യങ്ങൾ വരെ നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ പരിഹരിക്കാൻ ആത്മാർത്ഥമായി പരമാവധി ശ്രമിക്കുക, ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുക, ശുപാർശകൾ പിന്തുടരും.

മീഡിയ, ബ്രാൻഡിംഗ്, പരസ്യം എന്നീ ആശയങ്ങൾ വിപണിയിൽ ജനിക്കും മുൻപെ സ്വാഭാവികമായി ഉത്ഭവിച്ച ഒരു പരസ്യരീതിയായിരുന്നു വായ്മൊഴി പരസ്യങ്ങൾ. അതിനുശേഷമാണ് കാലക്രമത്തിൽ പു



വിജയകരമായ വായ്മൊഴി വിപണനതന്ത്രം അർത്ഥമാക്കുന്നത് നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിന് വിശ്വസ്തരും പ്രതിബദ്ധതയുള്ളതുമായ ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിച്ചു എന്നാണ്. ഈ ആളുകൾ നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം അവരുടെ സുഹൃത്തുക്കൾക്ക് ശുപാർശ ചെയ്യുന്നതിനാൽ, ഇത് കൂടുതൽ സാധ്യതയുള്ള ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭ്യമാക്കുന്നു. എല്ലാത്തിനുമുപരി, ആളുകൾ പക്ഷപാതപരമായ വിൽപ്പനക്കാരന്റെ ശുപാർശകളേക്കാൾ വിശ്വസ്തനായ ഒരു സുഹൃത്തിന്റെ ശുപാർശകൾക്ക് കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകുന്നു.

തിയ മാധ്യമങ്ങളും വിപണനതന്ത്രങ്ങളും നിലവിൽ വന്നത് എന്നും ഈ അവസരത്തിൽ ഓർക്കുന്നതും നല്ലതുതന്നെ.

● **റഫറൽ മാർക്കറ്റിംഗ്**

വായ്മൊഴി വിപണനത്തിന്റെ മറ്റൊരു മുഖമാണ് റഫറൽ മാർക്കറ്റിംഗ്. ഒരു ഉപഭോക്താവ് തന്റെ വാങ്ങൽ അനുഭവത്തേപ്പറ്റി മറ്റൊരാളോടു പരാമർശിക്കുകയും പുതിയ ഉപഭോക്താവ് വാൻ നിർദ്ദേശിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് റഫറൽ മാർക്കറ്റിംഗ് എന്നു പറയുന്നത്. ഇതു പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനായി പല കമ്പനികളും പരാമർശിക്കുന്നവർക്ക് കമ്മീഷനോ, ഇൻസെന്റീവോ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുകയും പുതിയ കസ്റ്റമർക്ക് കിഴിവുകളോ പ്രമോഷണൽ കൂപ്പണുകളോ മറ്റാനുകൂല്യങ്ങളോ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതുവഴി പരാമർശനം (Reference) നടത്തുന്നയാൾക്കും പുതിയ ഉപഭോക്താവിനും നേട്ടമുണ്ടാകുകയും ബ്രാൻഡിന് ബിസിനസ്സിൽ പുരോഗതി ഉണ്ടാകുകയും ചെയ്യുന്നു.

(തുടരും)

**TODAY'S GENERATION  
NEEDS ALL THE ANSWERS**

**പുതിയ മുഖം  
പുതിയൊരനുഭവം**

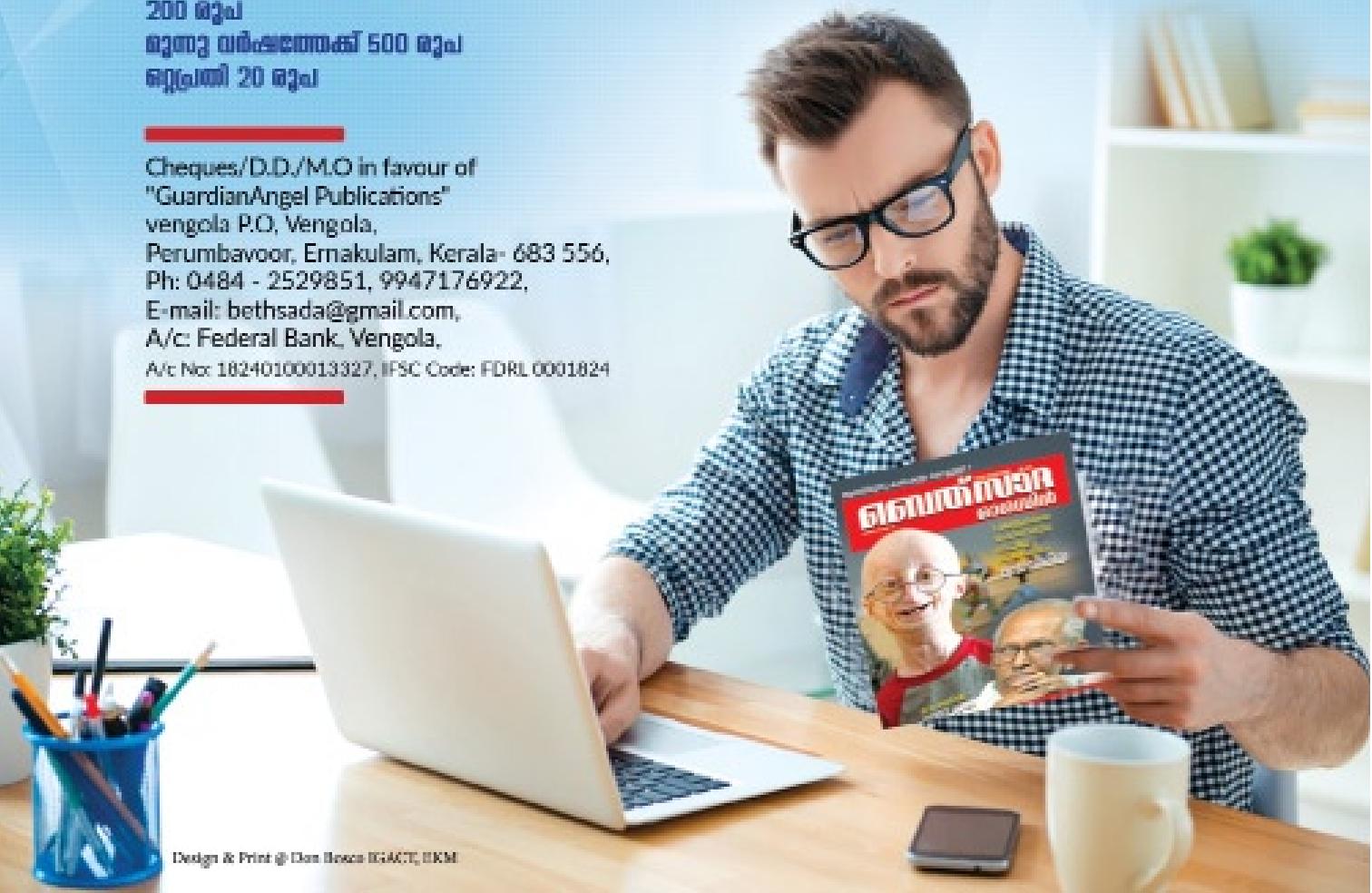


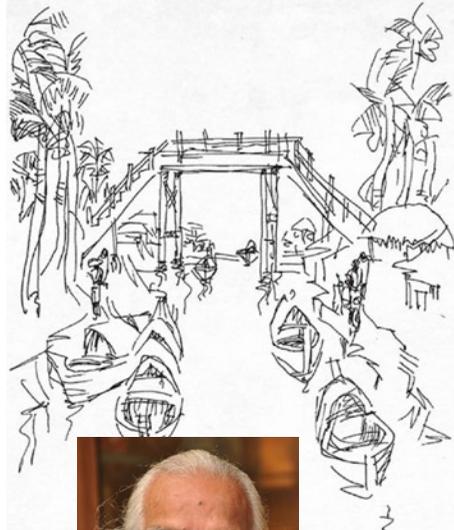
ഇനിയും ബെൻസാറ മാസിക  
നായിച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ ഉടൻ  
നായിക്കുക... വരിക്കാരാകുക.  
നിങ്ങളുടെ ബന്ധുമിത്രന്മാരിലേയ്ക്കും  
ഇത് നായിപ്പിക്കുക.

# ബെൻസാറ മാഗസിൻ

വാർഷിക വരിസംഖ്യ  
200 രൂപ  
ഒരുത്തു വരികത്തേക്ക് 500 രൂപ  
ബ്രഹ്മത്തി 20 രൂപ

Cheques/D.D./M.O in favour of  
"GuardianAngel Publications"  
vengola P.O, Vengola,  
Perumbavoor, Ernakulam, Kerala- 683 556,  
Ph: 0484 - 2529851, 9947176922,  
E-mail: bethsada@gmail.com,  
A/c: Federal Bank, Vengola,  
A/c No: 18240100013327, IFSC Code: FDRL 0001824





# വരകൾക്ക് ജീവനും ശില്പങ്ങൾക്ക് സൗന്ദര്യവും പകരുന്ന നമ്പൂതിരി

രേഖാചിത്രങ്ങൾ വരയ്ക്കുന്നതിലും പെയിന്റിംഗിലും ശില്പനിർമ്മാണത്തിലുമൊക്കെ അനിതര സാധാരണമായ വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ള ആർട്ടിസ്റ്റ് നമ്പൂതിരി ഇല്ലസ്ട്രേഷൻ എന്ന കലയെ സമുന്നതമായ ഒരു നിലയിലെത്തിച്ചുവെന്നു നിസ്സംശയം പറയാം.

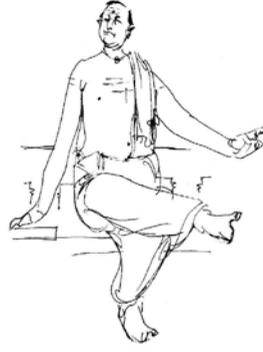
‘ഒളിച്ചു നടക്കാൻ പാകത്തിലുള്ളതല്ല എന്റെ പെരുത്ത ശരീരം. പവിത്രവും ഭസ്മക്കുറികളും കൊണ്ട് മറയ്ക്കാവുന്നതുമല്ല. യുധിഷ്ഠിരനെയും അർജുനനെയും പോലെ എന്റെ മുഖത്തു ശ്മശ്രുക്കളും വളരില്ല’ ഭീമന്റെ വാക്കുകൾ!

എം.ടി.വാസുദേവൻ നായരുടെ ‘രണ്ടാമുഴ’ത്തിലെ ഭീമനെ ഓർക്കുന്നില്ലേ? വാക്കുകൾ കൊണ്ട് എം.ടി. വരച്ചിട്ട ഭീമന്റെ രൂപം വായനക്കാരുടെ മനസ്സിൽ മായാതെ നിൽക്കാൻ ഒരു കാരണം ആ നോവൽ ഖണ്ഡശ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചപ്പോൾ നമ്പൂതിരി വരച്ച ചിത്രങ്ങളാണ്. ആ നോവലിലെ ഭീമനെ മാത്രമല്ല കൃഷ്ണനേയും പാഞ്ചാലിയേയുമൊക്കെ നമ്പൂതിരിയുടെ തൂലിക അവിസ്മരണീയമാക്കി. മലയാറ്റൂരിന്റെ ‘നെട്ടൂർമഠ’ത്തിലെ കിളിപ്പോലുള്ള ശിവകാമിയുടെ നിഷ്കളങ്കമായ നോട്ടം പോലും ഏതാനും വരകളിലൂടെ വായനക്കാരുടെ മനസ്സിൽ പതിപ്പിക്കാൻ നമ്പൂതിരി എന്ന ചിത്രകാരനു കഴിഞ്ഞു. മാധവിക്കുട്ടിയുടെ ‘മനോമി’, പുനത്തിൽ കുഞ്ഞബ്ബുള്ളയുടെ ‘കന്യാവനങ്ങൾ’ എം.പി.നാരായണപിള്ളയുടെ ‘പരിണാമം’ സി.രാധാകൃഷ്ണന്റെ ‘സ്പന്ദമാപിനികളെ നന്ദി’, ‘ഇവിടെ എല്ലാവർക്കും സുഖം തന്നെ’ എം.മുകുന്ദന്റെ ‘ദൈവത്തിന്റെ വികൃതികൾ’

തുടങ്ങിയ പ്രശസ്തമായ പല കൃതികളിലേയും കഥാപാത്രങ്ങളെ കാലാതിവർത്തിയാക്കിയ നമ്പൂതിരി ഇല്ലസ്ട്രേഷൻ കലയിൽ ഒരു അതികായൻ തന്നെ.

1925-ാം വർഷത്തിലെ ചിങ്ങമാസത്തിൽ ആയില്യംനക്ഷത്രത്തിൽപൊന്നാനി കരുവാട്ടു മനയിൽ പരമേശ്വരൻ നമ്പൂതിരിയുടെയും ശ്രീദേവി അന്തർജനത്തിന്റെയും മകനായി പിറന്ന വാസുദേവൻ നമ്പൂതിരിയാണ് ചിത്രകലയിലെ നമ്പൂതിരിയായി മാറിയത്. കുട്ടിക്കാലത്ത് മണലിലാണ് വരച്ചു പഠിച്ചത്. അതിവിശാലമായ മുറ്റം ക്യാൻവാസായി കുഞ്ഞു നമ്പൂതിരി കുറുന്നു മനസ്സിലുള്ളതെല്ലാം മുറ്റത്തു വരയ്ക്കുകയും മായ്ക്കുകയും ചെയ്തു കൊണ്ടിരുന്നു. അങ്ങനെ ചിത്രകലയുടെ ബാലപാഠങ്ങൾ മനസ്സിൽ പതിഞ്ഞു. ബ്രഷിനു പകരം ഈർക്കിലിൽ വരച്ചു തുടങ്ങി. ഈർക്കിൽ പിടിച്ച കൈകളിൽ ബ്രഷ് പിടിച്ചപ്പോൾ കടലാസിലേയ്ക്ക് രൂപങ്ങൾ പകർത്താൻ ആ കൈകൾ മെരുങ്ങി കഴിഞ്ഞിരുന്നു.

നമ്പൂതിരിയുടെ അച്ഛൻ നല്ലൊരു ഗ്രന്ഥശേഖര



മുണ്ടായിരുന്നു. അക്കൂട്ടത്തിലുണ്ടായിരുന്ന 'കുട്ടികളുടെ സർവ്വവിജ്ഞാനകോശ'ത്തിലെ ചിത്രങ്ങളോട് നമ്പൂതിരിക്കു കുട്ടിക്കാലത്തു തന്നെ പ്രത്യേക മമത തോന്നി. അക്കാലത്ത് 'ജയകേരള'ത്തിൽ കെ.സി.എസ്.പണിക്കർ വരച്ചിരുന്ന ചിത്രങ്ങളോടും സവിശേഷ താല്പര്യമുണ്ടായി. പണിക്കർ അദ്ധ്യാപനം നടത്തുന്ന മദ്രാസ് കോളേജ് ഓഫ് ഫൈൻ ആർട്ട്സിൽ പ്രവേശനത്തിനു നമ്പൂതിരി അപേക്ഷ അയച്ചു. പ്രവേശന പരീക്ഷ കഴിഞ്ഞപ്പോൾ കെ.സി.എസ്. പണിക്കർ കല്പിച്ചു.

'ഡബിൾ പ്രമോഷനുള്ള ടെസ്റ്റിനിരുന്നോളൂ. 'പ്രവേശനം ലഭിക്കുമോ എന്നു തന്നെ സംശയിച്ചിരുന്ന നമ്പൂതിരി അമ്പരന്നു പോയി. കോളേജ് ഓഫ് ഫൈൻ ആർട്ട്സിൽ പ്രതീക്ഷിച്ചതിലും വേഗം അഡ്മിഷൻ കിട്ടിയതിൽ നമ്പൂതിരി ഏറെ സന്തോഷിച്ചു. നമ്പൂതിരിയുടെ ആദ്യകാല രചനകളിലെല്ലാം പണിക്കരുടെ സ്വാധീനം പ്രകടമാണ് ബോധപൂർവ്വം അതിൽ നിന്ന് ഒഴിഞ്ഞുമാറി ഉണ്ടാക്കിയെടുത്തതാണ് ഇന്നത്തെ 'നമ്പൂതിരി സ്കെറ്റൽ'

ദേവിപ്രസാദ് റോയ് ചൗധുരി, ധനപാൽ, റാം ഗോപാൽ, കെ.സി.എസ്സ്. പണിക്കർ ഇവരെല്ലാം നമ്പൂതിരിയുടെ പ്രിയപ്പെട്ട ഗുരുനാഥന്മാരാണ്. കെ.സി.എസ്. പണിക്കരെക്കുറിച്ചു പറയുമ്പോൾ നമ്പൂതിരിക്ക് നൂറു നാവാണ്. 'കെ.സി.എസ്. പണിക്കർ സാർ ഇല്ലായിരുന്നെങ്കിൽ ഞാൻ ആരുമാകുമായിരുന്നില്ല. നമ്പൂതിരി നന്ദിയോടെ പറയുന്നു.

എം.വി.ദേവൻ മാതൃഭൂമിയിലെ ആർട്ടിസ്റ്റായിരുന്ന കാലത്ത് മാതൃഭൂമി ഒരു പെയിന്റിംഗ് മൽസരം നടത്തി. ദേവനാണ് അതിന് നേതൃത്വം നൽകിയത്. മദ്രാസിൽ പഠിച്ചു കൊണ്ടിരുന്ന നമ്പൂതിരിയും ഒരു ചിത്രം അയച്ചു കൊടുത്തു. മറക്കൂട പിടിച്ച ഒരു അന്തർജനത്തിനെയാണ് ടെമ്പറ ഉപയോഗിച്ച് ചിത്രീകരിച്ചത്. കുറേ നാൾ കഴിഞ്ഞ് മദ്രാസിൽ ഒരു കടയിൽ തുങ്ങിക്കിടക്കുന്ന മാതൃഭൂമി ആഴ്ചപ്പതിപ്പിന്റെ കവർ പേജ് കണ്ട് നമ്പൂതിരി അത്ഭുതസ്തബ്ധനായി. താൻ മത്സരത്തിനയച്ച പെയിന്റിംഗ് മുഖചിത്രമായി വന്നിരിക്കുന്നു! അങ്ങനെ മാതൃഭൂമിയിലെ തുടക്കം തന്നെ കവർപേജിൽ നിന്നായി !

മദ്രാസിൽ നിന്ന് പഠനം പൂർത്തിയാക്കി വന്ന നമ്പൂതിരിയെ മാതൃഭൂമിയിലേയ്ക്കു ക്ഷണിച്ചത് എൻ.വി.കൃഷ്ണൻവാര്യരാണ്. തുടർന്ന് ആ തുലികയിൽ നിന്ന് കഥാപാത്രങ്ങളുടെ ഒരു പ്രവാഹം തന്നെയായിരുന്നു. പ്രശസ്ത സംവിധായകനും കാർട്ടൂണിസ്റ്റുമായിരുന്ന ജി.അരവിന്ദൻ ഒരിക്കൽ എഴുതി. 'നമ്പൂതിരി ആദ്യം വരച്ച കഥയോ, കഥാകൃത്തിനെയോ ഇപ്പോൾ ഓർക്കാൻ സാധിക്കുന്നില്ല. പക്ഷെ 22 വർഷങ്ങൾക്കു മുൻപ് അദ്ദേഹം വരച്ചു കുറുകിയ വീരലു കളുള്ള, തോർത്തുമുണ്ടു ചുറ്റിയ മദ്ധ്യവയസ്കനായ ഒരു വാര്യർ ഇപ്പോഴും തെളിഞ്ഞു നിൽക്കുന്നു.' ഇങ്ങനെ എത്രയോ പേരുടെ മനസ്സിൽ നമ്പൂതിരിയുടെ കഥാപാത്രങ്ങൾ സ്ഥിരപ്രതിഷ്ഠ നേടിയിട്ടുണ്ടാവും!

സാധാരണ ദൃശ്യ തലത്തിലും (ഐലവൽ) മുകളിലും (ടോപ്പ് ആംഗിൾ) താഴെയും (ലോ ആംഗിൾ) നിന്ന് ദർശിക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന



നൂതനമായ പെഴ്സ്പെക്ടീവിലൂടെ വസ്തുക്കളെ ചിത്രീകരിക്കുവാനുള്ള പ്രവണതയും വിശദാംശങ്ങളിലുള്ള ഊന്നലും (ജീൻസിന്റെ തൂണൽ, ഷൂവിന്റെ ആകൃതി, വിവിധ തരം വസ്ത്ര ധാരണ രീതികൾ തുടങ്ങിയവ ആരും ശ്രദ്ധിക്കും.) നമ്പൂതിരിയുടെ ഓരോ ചിത്രങ്ങളിൽ നിന്നും ഒരുപാട് പ്രത്യേകതകൾ നമുക്ക് മനസ്സിലാക്കാം. അന്നും ഇന്നും ഡ്രോയിംഗിനോടാണ് നമ്പൂതിരിക്ക് കൂടുതൽ താൽപ്പര്യം. എങ്കിലും അദ്ദേഹത്തിന് ഒരു സംശയം.

‘കഥയ്ക്കും നോവലിനും മറ്റും ചിത്രങ്ങൾ ആവശ്യമാണോ? ഞാൻ ഒരു കഥാപാത്രത്തെ വരച്ചുകഴിഞ്ഞാൽ വായനക്കാരന്റെ മനസ്സിനെ എന്റെ വരയിൽ ഒതുക്കുകയല്ലേ? ചിത്രം ഇല്ലെങ്കിൽ വായനക്കാരന്റെ മനസ്സിൽ അയാൾക്ക് ഇഷ്ടമുള്ള രീതിയിൽ ആ കഥാപാത്രത്തെ സൃഷ്ടിച്ചുകൂടേ? ഈ സംശയം ഉള്ളതുകൊണ്ട് വായനക്കാരർക്ക് ചിന്തിക്കുവാനുള്ള അംശം കൂടി ഇട്ടു കൊണ്ടാണ് നമ്പൂതിരി ചിത്രങ്ങൾ വരയ്ക്കുന്നത്. മിക്കചിത്രങ്ങളിലും പശ്ചാത്തലം ചിത്രീകരിക്കുകയില്ല. അദ്ദേഹം വരച്ച കഥാപാത്രങ്ങൾ കാട്ടിലാണോ കൊട്ടാരത്തിലാണോ, തെരുവിലാണോ എന്ന് പശ്ചാത്തലം ചിത്രീകരിച്ചിട്ടില്ലെങ്കിൽ പോലും ചിത്രം കാണുന്ന മാത്രയിൽ നമുക്ക് മനസ്സിലാകും! കസേര ഇല്ലാതെ കഥാപാത്രം കസേരയിൽ ഇരിക്കുന്നതായി ചിത്രീകരിക്കുക, സ്കൂട്ടറില്ലാതെ സ്കൂട്ടറിൽ യാത്ര ചെയ്യുന്നതായി വരയ്ക്കുക. കസേരയും സ്കൂട്ടറും ഒന്നും വരച്ചിട്ടില്ലെങ്കിലും അതൊക്കെ നമ്മുടെ ഭാവനയിൽ വന്നിരിക്കും. അതാണ് നമ്പൂതിരി തൂലികയുടെ മന്ത്രികശക്തി!

നമ്പൂതിരിയുടെ ചിത്രീകരണരീതി വ്യത്യസ്തതയുള്ളതാണ്. കഥയായാലും നോവൽ ആയാലും വായിച്ചു മറക്കും എന്നിട്ട് പേപ്പറും പേനയുമെടുത്തു തനി നമ്പൂതിരിസ് റ്റ്റെലിൽ ചിത്രങ്ങൾ വരയ്ക്കും. ചിത്രീകരണ വേളയിൽ കഥാകൃത്തിന്റെ സ്വാധീനം കഴിയുന്നത്ര കുറയ്ക്കുന്നതിനാണ് അദ്ദേഹം ഇങ്ങനെ ചെയ്യുന്നത്.

കുറെ ചർച്ചകൾക്കും പഠനത്തിനും ശേഷം നമ്പൂതിരി ചിത്രീകരണം നടത്തിയ നോവൽ ‘രണ്ടാമുഴം’ ആയിരുന്നു. ഈ നോവൽ മനുഷ്യരുടെ കഥയാണെന്നാണ് എം.ടി പറഞ്ഞിരുന്നത്. പക്ഷെ, തികച്ചും മനുഷ്യരുടെ കഥയായി ചിത്രീകരണം നടത്തിയാൽ ഭീമൻ വെറും ‘ഭീമൻനായരായി’പോവില്ലേ എന്നു നമ്പൂതിരിക്ക് ഒരു സംശയം. അതിനാൽ എം.ടി.യുമായി പല കാര്യങ്ങളും വിശദമായി ചർച്ചചെയ്തു. ആവശ്യമായ പഠനങ്ങളും നടത്തി. അതിനു ശേഷമാണ് ‘രണ്ടാമുഴം’ത്തിലെ കഥാപാത്രങ്ങളെ ചിത്രീകരിച്ചത്. ആ ചിത്രങ്ങൾ വായനക്കാരെ എല്ലാം ആകർഷിച്ചു. ഓരോ ചിത്രങ്ങളും അവർ ആസ്വദിച്ചു. ആ ചിത്രങ്ങൾ എല്ലാം നമ്പൂതിരിക്കും വളരെ പ്രിയപ്പെട്ട ചിത്രങ്ങളാണ്. ‘രണ്ടാമുഴം’ ഇംഗ്ലീഷിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചപ്പോഴും പഴയ ചിത്രങ്ങൾക്ക് മാറ്റം വരുത്തിയാണ് അദ്ദേഹം ചിത്രങ്ങൾ വരച്ചത്.





ലോഹതകിടിൽ ശില്പങ്ങൾ കൊത്തിയുണ്ടാക്കുന്ന ഒരു ശില്പി കൂടിയാണ് ആർട്ടിസ്റ്റ് നമ്പൂതിരി. കഥകളി നർത്തകരെക്കുറിച്ചുള്ള അദ്ദേഹത്തിന്റെ ചിത്രങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്. പ്രശസ്ത സംവിധായകനും കാർട്ടൂണിസ്റ്റുമായിരുന്ന അരവിന്ദന്റെ ഉത്തരായനം, കാഞ്ചന സീത എന്നീ സിനിമകളുടെ ആർട് ഡയറക്ടർ നമ്പൂതിരിയാണ്. കാഞ്ചന സീത സിനിമയിലെ കഥാപാത്രങ്ങളുടെ വസ്ത്ര രൂപകൽപ്പനയും നമ്പൂതിരിയായിരുന്നു. പി.പത്മരാജന്റെ 'ഞാൻ ഗന്ധർവ്വൻ' എന്ന ചിത്രത്തിലെ പ്രത്യേക വേഷവിധാനം നമ്പൂതിരിയാണ് ചെയ്തത്. ഗന്ധർവനെ ഗന്ധർവ്വൻ ആക്കിയ പ്രത്യേക വേഷവിധാനം നമ്പൂതിരിയുടേതായിരുന്നു.

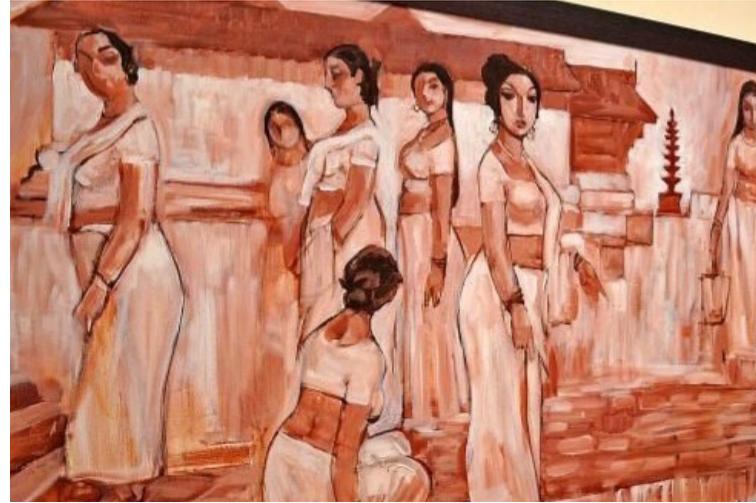
ഷാജി എൻ കരുൺ സംവിധാനം ചെയ്ത മോഹൻലാലിന്റെ 'വാനപ്രസ്ഥം' എന്ന ചിത്രത്തിലെ കാലത്തിന്റെയും വസ്ത്രാലങ്കാരത്തിന്റെയും വിദഗ്ദ്ധോപദേശം നമ്പൂതിരിയുടേതാണ്. ഇങ്ങനെ എഴുതാനാണെങ്കിൽ നമ്പൂതിരിയുടെ ഒരു പാട് കാര്യങ്ങൾ എഴുതാനുണ്ട്. 1960-ൽ രേഖാചിത്രകാരനായി നമ്പൂതിരി മാതൃഭൂമി ആഴ്ചപ്പതിപ്പിൽ കയറുന്നു. പിന്നീട് ഒരു പാട് പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ കഴിവ് തെളിയിച്ചു. കേരള കൗമുദി, സമകാലിക മലയാളം തുടങ്ങിയ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിൽ ആയിരക്കണക്കിന് രേഖാചിത്രങ്ങൾ അദ്ദേഹം വരച്ചു. 1925 ചിങ്ങമാസത്തിലെ ആയില്യത്തിനു ജനിച്ച അദ്ദേഹം ഈ ചിങ്ങത്തിൽ 97 വയസ്സിൽ എത്തി. 2003 ലെ രാജാ രവിവർമ്മ പുരസ്കാരം ലഭിച്ചതും നമ്പൂതിരിക്കാണ്. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ചിത്രങ്ങൾ ഉറപ്പുള്ള വരകളുള്ളവയും കഥാപാത്രത്തിന്റെ രൂപ സവിശേഷതകൾ അറിഞ്ഞ് ഭാവനകൾ നിറഞ്ഞവയുമാണ്.

തിരുവേഗപ്പുറ വടക്കേപ്പാട്ടു മനയിൽ മൂണാളിനി അന്തർജനമാണ് നമ്പൂതിരിയുടെ ഭാര്യ. പരമേശ്വരൻ നമ്പൂതിരിയും വാസുദേവൻ നമ്പൂതിരിയും മക്കൾ. ഇടപ്പാൾ ആണ് ഇപ്പോൾ താമസിക്കുന്നത് .

രേഖാചിത്രങ്ങൾ വരയ്ക്കുന്നതിലും പെയിന്റിംഗിലും ശില്പ നിർമ്മാണത്തിലുമൊക്കെ അനിതരസാധാരണമായ വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ള ആർട്ടിസ്റ്റ് നമ്പൂതിരി ഇലസ്ട്രേഷൻ എന്ന കലയെ സമുന്നതമായ ഒരു നിലയിലെത്തിച്ചുവെന്നു നിസ്സംശയം പറയാം. ●



എൻ.രാജശേഖരൻ മുതുകുളം



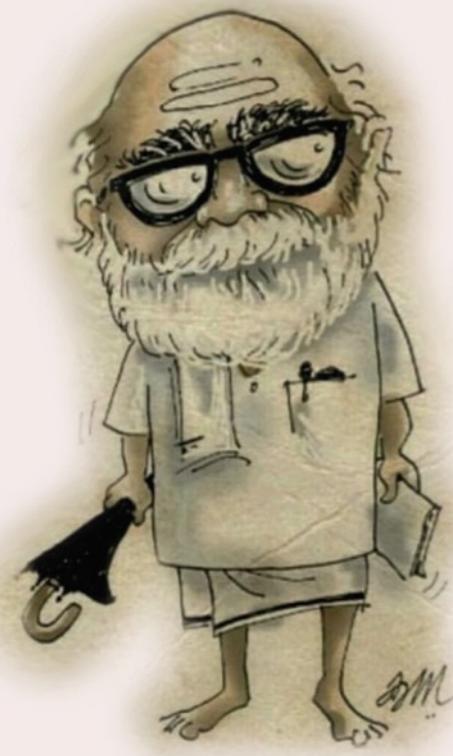
## നമ്പൂതിരി ഫലിതം കുഞ്ഞുണ്ണി മാഷിലൂടെ

വരികൾ കുറച്ച് വലിയ കവിതകൾ എഴുതുന്ന കുഞ്ഞുണ്ണിമാഷ് എഴുതിയിരുന്ന നമ്പൂതിരി ഫലിതം കൂടി നമ്പൂതിരിയുടെ കൂട്ടത്തിൽ നമുക്ക് കേൾക്കാം.

ഒരിക്കൽ തിരുവനന്തപുരത്തു നിന്നും കോഴിക്കോട്ടേക്കുള്ള യാത്രക്കിടയിൽ നമ്പൂതിരിയുടെ ബ്രീഫ് കെയ്സ് മോഷണം പോയി. ചിത്രം വരയ്ക്കുവാൻ വേണ്ടി പല പ്രശസ്തരുടെയും കഥകളുടെയും കയ്യെഴുത്തു പ്രതികളും വരച്ചിട്ടുള്ള കുറെ ചിത്രങ്ങളും പണവുമുൾപ്പെടെ മറ്റു പല സാധനങ്ങളും ആ ബ്രീഫ് കെയ്സിലുണ്ടായിരുന്നു. സാഹിത്യ സൃഷ്ടികളും ചിത്രങ്ങളും തിരിച്ചു കിട്ടിയാൽ കൊള്ളാമെന്ന് നമ്പൂതിരി പല പത്രങ്ങളിലൂടെയും അറിയിച്ചു നോക്കി. പക്ഷേ കള്ളൻ കൂട്ടാക്കിയില്ല.

ഈ സംഭവം അറിഞ്ഞപ്പോൾ പലരും നമ്പൂതിരിയെ കുറ്റപ്പെടുത്തി. 'സൂക്ഷിക്കേണ്ടേ? സൂക്ഷിക്കാഞ്ഞിട്ടല്ലേ ഇങ്ങനെയൊക്കെ പറ്റിയത്? 'കുറ്റപ്പെടുത്തലുകൾ കൂടിയപ്പോൾ നമ്പൂതിരി ചോദിച്ചു.

'ഞാനെന്തിനാ സൂക്ഷിക്കുന്നത്? എനിക്ക് പെട്ടിയുമായി യാത്ര ചെയ്യാതിരിക്കാൻ പറ്റുമോ? യാത്രക്കിടയിൽ ഞാൻ എത്ര കള്ളന്മാരെ സൂക്ഷിക്കണം? കള്ളനല്ലേ സൂക്ഷിക്കേണ്ടത്? കള്ളൻ സൂക്ഷിച്ചിരുന്നെങ്കിൽ എന്റെ സാധനം മോഷ്ടിക്കാതിരിക്കാമായിരുന്നല്ലോ! ഈ ഫലിതം കുഞ്ഞുണ്ണിമാഷ് നമ്പൂതിരി ഫലിതങ്ങളുടെ കൂട്ടത്തിൽ പ്രയോഗിച്ചിട്ടുണ്ട്.



## ലോക പുഞ്ചിരി ദിനം

ലോക പുഞ്ചിരി ദിനം, എല്ലാ വർഷവും ഒക്ടോബർ മാസത്തിലെ ഒന്നാം വെള്ളി ആഴ്ച ആണ് ആചരിക്കുന്നത്. 'ഒരു കാരുണ്യ പ്രവൃത്തി ചെയ്യൂ; പുഞ്ചിരിക്കാൻ മറ്റുള്ളവരെ സഹായിക്കൂ' എന്നതാണ് പുഞ്ചിരിദിന സന്ദേശം.

ലോകമെങ്ങും പ്രചാരത്തിലുള്ള പുഞ്ചിരി മുഖത്തിന്റെ സൂഷ്മദാവ് പ്രശസ്ത ചിത്രകാരൻ ഹാർവി ബാളാണ്. ഒരു ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിക്കു 45 ഡോളർ പ്രതിഫലം വാങ്ങിയാണ് ഈ ചിത്രം നൽകിയത്. 1999 ൽ അദ്ദേഹം ആണ് ലോക പുഞ്ചിരി ദിനം എന്ന ആശയം മുന്നോട്ടു വച്ചത്. 1999ൽ നടന്ന ആ ആദ്യ വേൾഡ് സ്‌മൈൽ ഡേ മുതൽ, സ്‌മൈലിയുടെ ജന്മനാടായ വോർസെസ്റ്ററിലും ലോകമെമ്പാടും എല്ലാ വർഷവും ഇത് തുടരുന്നു. 2001 ഏപ്രിൽ 12-നു ഹാർവി ബാൾ അന്തരിച്ചു. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഓർമ്മ നില നിറുത്തുന്നതിലേക്കായി 'ഹാർവി ബാൾ വേൾഡ് സ്‌മൈൽ ഫൗണ്ടേഷൻ' രൂപീകരിക്കപ്പെട്ടു. ഓരോ വർഷവും വേൾഡ് സ്‌മൈൽ ഡേയുടെ ഔദ്യോഗിക സ്പോൺസറായി ഫൗണ്ടേഷൻ തുടരുന്നു.

## CONCEPT SHOOT

Concept:  
**DEEPAVALI**

Costume Designer :  
**Smruthy Simon**

Photography :  
**Godwin Wedwin**

Hair Stylist:  
**Akhila Nibeesh**

Makeup :  
**Remya Shinto**

Editing:  
**Franks Sebz**

Models :  
**Dr. Thulasi Raj, Sriya Sree, Siji Pradeep**









▼ Concept Shoot









Coming soon

ഇഫെക്റ്റീവ് ആഡ്കോം **EFFECTIVE**  
**ADCOM**

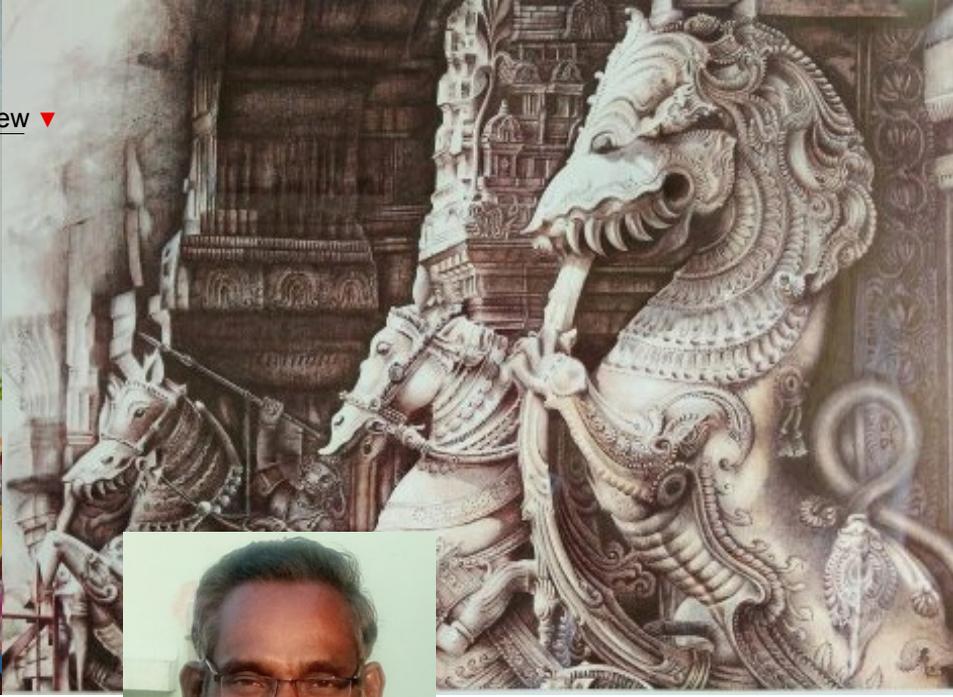
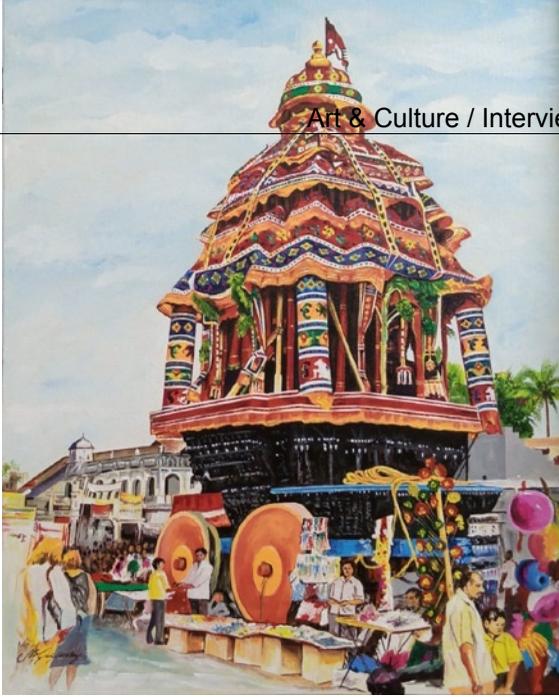
**Advertising  
Marketing  
Media  
Summit**

**(AAMMS)**

*Inviting*

**Partners, Presenters, Participants & Petrons**

For more details contact  
[effectiveadcom@gmail.com](mailto:effectiveadcom@gmail.com)



# ബാൾ പേൻ കൊണ്ട് പെയിന്റിംഗിൽ അത്ഭുതം സൃഷ്ടിക്കുന്ന എൻ.ഭഗവതിസുന്ദരം

ബ്രഹ്മു കൊണ്ട് ചിത്രങ്ങൾ വരയ്ക്കുന്നതിലും അതിമനോഹരമായി ബാൾ പേൻ കൊണ്ട് ചിത്രങ്ങൾ വരച്ച് അത്ഭുതം സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് ഭഗവതി സുന്ദരം.

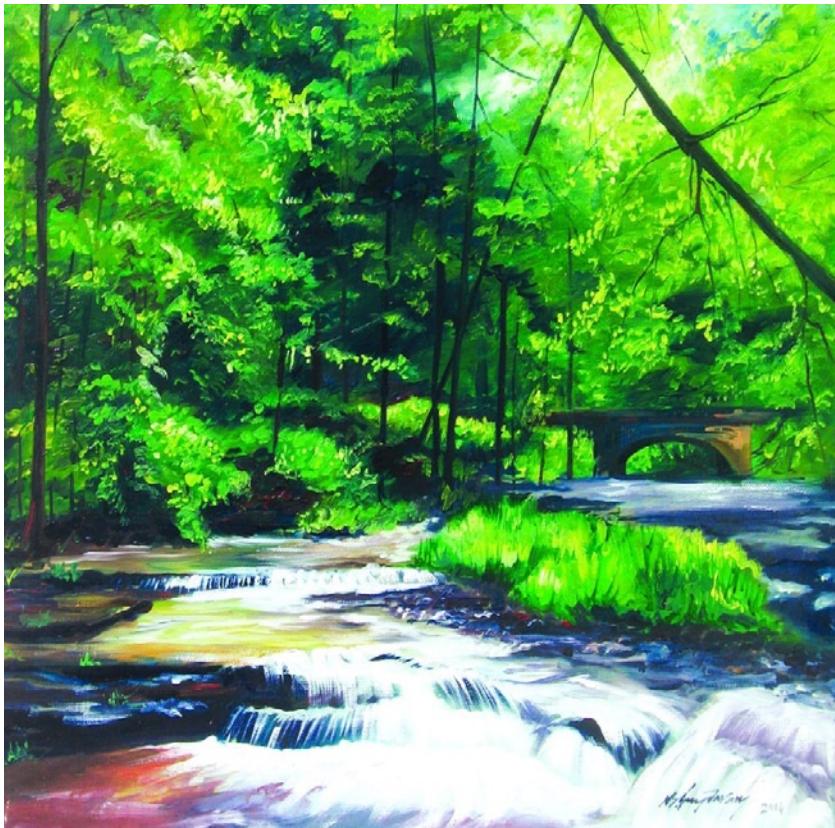
കന്യാകുമാരി ജില്ലയിലെ നാഗർകോവിലിൽ ശുചീന്ദ്രത്തുകാരനാണ് എൻ.ഭഗവതി സുന്ദരം. ബ്രഹ്മു കൊണ്ട് ചിത്രങ്ങൾ വരയ്ക്കുന്നതിലും അതിമനോഹരമായി ബാൾ പേൻ കൊണ്ട് ചിത്രങ്ങൾ വരച്ച് അത്ഭുതം സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് ഭഗവതി സുന്ദരം. നടരാജൻ ആചാരിയുടെയും ഷൺമുഖം അമ്മാളിന്റെയും മകനായ ഭഗവതി സുന്ദരം കുട്ടിക്കാലം മുതലേ നന്നായി വരയ്ക്കുമായിരുന്നു. കരി കൊണ്ടും ചോക്കു കൊണ്ടും ഭിത്തിയിലും പേപ്പറിലുമെല്ലാം രണ്ടാം ക്ലാസിൽ പഠിക്കുന്ന കാലം മുതൽ ഭഗവതിസുന്ദരം നന്നായി വരയ്ക്കുമായിരുന്നു. സ്കൂളിൽ പഠിക്കാൻ പോയപ്പോഴും ഏറ്റവും താൽപ്പര്യം ചിത്ര

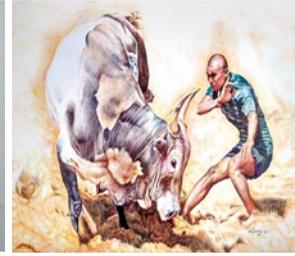
രചനയോടായിരുന്നു. പതിനൊന്നാം ക്ലാസ് കഴിഞ്ഞപ്പോൾ നാഗർകോവിൽ ചിത്രാ ഡ്രോയിംഗ് സ്കൂളിൽ പഠിക്കാൻ പോയി. അവിടെ അദ്ധ്യാപകനായിരുന്ന കൃഷ്ണപിള്ള സാറിന്റെ വലിയ പ്രോത്സാഹനവും ഭഗവതി സുന്ദരത്തിന് കിട്ടി. ഡിപ്ലോമ നേടി അധികം താമസിയാതെ ശിവകാശിയിൽ ഓഫ്സെറ്റ് പ്രിന്റിംഗ് പ്രസ്സിൽ ജോലി കിട്ടി. ഇപ്പോൾ അദ്ദേഹം താമസിക്കുന്നതും ശിവകാശിയിലാണ്. ശിവകാശി ഓഫ്സെറ്റ് പ്രിന്റിംഗിന് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ കാലാവസ്ഥയുള്ളതും ഏറ്റവും ചാർജ് കുറവുള്ളതുമായ സ്ഥലമാണ്. ശിവകാശിയിൽ എത്തിയതിനു ശേഷമാണ് ബാൾ പേയന്റ് പേൻ കൊണ്ട് ചിത്രങ്ങൾ വരച്ചു തുടങ്ങിയത്.



ക്യാൻവാസിലും പേപ്പറിലും ധാരാളം നല്ല ചിത്രങ്ങൾ അദ്ദേഹം വരയ്ക്കുമായിരുന്നു. ഓയിൽ കളരിലും അക്രിലിക്കിലും ഒക്കെ ഒരു പാട് പെയിന്റിംഗുകൾ അദ്ദേഹം ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. ബോൾ പോയന്റ് പെൻ കൊണ്ട് ആദ്യം വരച്ചു തുടങ്ങിയത് കുറുത്ത പേന ഉപയോഗിച്ച് ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ് ചിത്രങ്ങളാണ്. ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ് ചിത്രങ്ങൾ കുറുത്ത മഷി കൊണ്ട് ധാരാളം വരച്ചതിനു ശേഷമാണ് കളർചിത്രങ്ങൾ വരച്ചു തുടങ്ങിയത്. ബ്രഷ് ഉപയോഗിച്ച് വാട്ടർ കളറും ഓയിൽ പെയിന്റിംഗും എല്ലാം ചെയ്യുന്നതിലും മനോഹരമായി പെൻ കൊണ്ടുള്ള വർക്കുകൾ ചെയ്തു തുടങ്ങി. ഓരോ ചിത്രങ്ങളും കാണുന്നവർ വളരെ ഏറെ ആസ്വദിക്കും. പഴയ സൈക്കിളിൽ നിറയെ കരിക്ക് വെച്ചു കെട്ടിയിരിക്കുന്ന ഒരു ചിത്രം അദ്ദേഹം വരച്ചിട്ടുണ്ട്. പഴയ സൈക്കിളിന്റെ വർണ്ണവും അതിൽ വെച്ചു കെട്ടിയിരിക്കുന്ന കരിക്കിന്റെ വർണ്ണവും വാട്ടർ കളറിൽ ചെയ്യുന്നതിനേക്കാൾ കൃത്യമായി അദ്ദേഹം ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. ചിത്രം കാണുന്നവർക്ക് ഒരു കളർ ഫോട്ടോ ആയി തന്നെ തോന്നും. അതുപോലെ തന്നെ സൈക്കിളിൽ ബക്കറ്റും കലവും കുടവും എല്ലാം കച്ചവടത്തിനു കൊണ്ടുവരുന്ന മനോഹര ചിത്രവും അതിമനോഹരമായി പെൻ കൊണ്ട് ചെയ്തിട്ടുണ്ട്.

കൊണാർക് സൂര്യ ക്ഷേത്രത്തിന്റെ ചിത്രം, ക്ഷേത്രത്തിന്റെ ഭിത്തിയിലെ രഥചക്രം ഒർജിനൽ കാണുന്ന പ്രതീതി ഉണ്ടാക്കുന്നു. ചിത്രം കാണുന്നവർക്ക് ക്ഷേത്രത്തിന്റെ മുന്നിൽ ചെന്നുപെട്ട ഒരു പ്രതീതി ഉണ്ടാകും. രഥചക്രത്തിലുള്ള ഓരോ ഡിസൈനും നമുക്ക്





വ്യക്തമായി കാണാൻ സാധിക്കും. ബാൾ പോയന്റ് പെൻ കൊണ്ട് ചിത്രങ്ങൾ വരയ്ക്കാനായി വിവിധ കളറിലുള്ള അറുപതോളം പേനകൾ അദ്ദേഹം വാങ്ങി സൂക്ഷിച്ച് വെച്ചിട്ടുണ്ട്. ഒരു കൊച്ചു പെൺകുട്ടിയുടെ ചിത്രം, കുട്ടിയുടെ ആഭരണങ്ങളും തലയിൽകെട്ടും കണ്ണെഴുത്തും പൊട്ടു തൊടീലും എല്ലാം അതി മനോഹരമായി പെൻ കൊണ്ട് ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. കൂടവും കൊണ്ടിരിക്കുന്ന സ്ത്രീയുടെ ചിത്രം - മനോഹരമായി വസ്ത്രധാരണം ചെയ്തിരിയ്ക്കുന്ന സ്ത്രീയുടെ ശരീരത്തിലും കൂടത്തിലും എല്ലാം അതിമനോഹരമായ ഡിസൈൻ ചെയ്ത് പേന കൊണ്ടു വരച്ച ചിത്രം, കാളയുമായി പിടിത്തമിടുന്ന ഒരു മനുഷ്യന്റെ ചിത്രം എന്നിവ ആരും അത്ഭുതത്തോടെ നോക്കും.

ഗണപതിയുടെ ശില്പവും ദേവീശില്പവും എല്ലാം പെൻകൊണ്ടുള്ള ചിത്രങ്ങളാണ്. പെൻ കൊണ്ടുള്ള ചിത്രങ്ങളിൽ ആരും ഉറ്റു നോക്കുന്ന

ഒന്നാണ് ഓലക്കാലുകൾ തിന്നുകൊണ്ടു നിൽക്കുന്ന ആനയെ രണ്ടു പാപ്പാൻമാർ ചേർന്ന് കുളിപ്പിക്കുന്ന ചിത്രം. കുളിക്കാനായി തയ്യാറായി തീറ്റി തിന്നുകൊണ്ടു നിൽക്കുന്ന ആനയും, ആനയുടെ കാലിൽ നിന്നു കൊണ്ട് ആനയെ തേച്ചു കുളിപ്പിക്കുന്ന ഒരു പാപ്പാനും ആനയുടെ ശരീരത്തിൽ വെള്ളം കോരി ഒഴിച്ചു കൊടുക്കുന്ന മറ്റൊരു പാപ്പാനെയും അതിമനോഹരമായി വരച്ചിട്ടുണ്ട്.

നടരാജവിഗ്രഹം നിൽക്കുന്നതും കൊത്തുപണിയുള്ള അനേകം തൂണുകളുള്ളതുമായ ക്ഷേത്രത്തിലെ അതിവിശാലമായ ഹാൾ, കാട്ടിലൂടെ ഒഴുകി വരുന്ന നദിയുടെ ചിത്രം, കാട്ടിലെ അരുവിലെ വെള്ളത്തിലിരുന്ന് കളിക്കുന്ന പെൺകുട്ടിയുടെ ചിത്രം, കഴുത്തിൽ ഒരു കുട്ടിയാടിനെയും എടുത്തു കൊണ്ടുവരുന്ന സുന്ദരി പെൺകുട്ടിയുടെ ചിത്രം, വീണ വായിക്കുന്ന തമ്പുരാട്ടിയുടെ ചിത്രം അങ്ങനെ ധാരാളം ചിത്രങ്ങൾ അതിമനോഹരമായി ചെയ്തിട്ടുണ്ട്.

ഒരുപാട് അവാർഡുകളും അദ്ദേഹത്തിന് കിട്ടിയിട്ടുണ്ട്. തമിഴ്നാട് ഇയൽ ഇടൈ നാടക മന്ദിരം സ്റ്റേറ്റ് അവാർഡ്, കലൈനൻമണി അവാർഡ്, തമിഴ്നാട് പുസ്തകാർ ഡിസ്ടിക്ട് ക്രാഫ്റ്റ് അവാർഡ്, ചോടാവരം ചിത്രകലാനിലയം മെഗാ അവാർഡ് ഇങ്ങനെ കിട്ടിയ അവാർഡുകളുടെ നിര നീണ്ടതാണ്. മുപ്പതു വർഷമായി ശിവകാശിയിലാണ് ഭഗവതിസുന്ദരം താമസിക്കുന്നത്. ഇൻഡസ് ഓഫ് സെറ്റ് പ്രസ്സിൽ വർക്കു ചെയ്യുന്നു. ഓഫ്സെറ്റ് പ്രിന്റിംഗുകളുടെ ആവശ്യത്തിനും ധാരാളം വർക്കുകൾ ചെയ്തിട്ടുണ്ട്.

ഭഗവതിസുന്ദരത്തിന്റെ ഭാര്യയുടെ പേര് പത്മിനി. മൂന്നു മക്കൾ, മൂത്ത മകൻ ശിവമാരുതി, രണ്ടാമത്തെ മകൾ രസിക, മൂന്നാത്തെ മകൻ രാജ്കുമാർ.

മറ്റു പെയിന്റിംഗുകളുടെ കൂട്ടത്തിൽ പെൻ ഡ്രോയിംഗിൽ ഏറെ ശ്രദ്ധ പുലർത്തുന്നു. പല സ്ഥലങ്ങളിലും പെയിന്റിംഗുകളുടെ ഗ്രൂപ്പ് ഷോയ്ക്ക് പങ്കെടുക്കാറുണ്ട്. ഭഗവതിയുടെ പേനയിൽ നിന്നും ഇനിയും അത്ഭുത ചിത്രങ്ങൾ ജനിക്കട്ടെ. ●



എൻ.രാജശേഖരൻ മുതുകുളം



# ഇഫക്ടീവ് ആഡ്കോം **EFFECTIVE** **ADCOM**

മലയാളത്തിലെ ആദ്യത്തെ അഡ്വർട്ടൈസിംഗ് & മാർക്കറ്റിംഗ് മാസിക

Share your photograph on instagram with tag #lets**smile**adcom & #effective**adcom**magazine Photographs of selected models will be published in modeling page of Effective Adcom.

You can also mail your photographs and contact details to us:

#lets**smile**adcom

 effectiveadcom@gmail.com

Ph: 08593 998705

 effectiveadcom  effective-adcom





## അത്ഭുതം വിരിയിച്ച ചിത്രങ്ങളുമായി വി.എം.ജോസ്

ജീവിതത്തിൽ ഒരിക്കലും കണ്ടിട്ടില്ലാത്ത വ്യക്തികളേയും കഥാപാത്രങ്ങളേയും അത്ഭുതകരമായി ചിത്രീകരിക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുള്ള പ്രതിഭാധനനായ ചിത്രകാരൻ. കഥാചിത്രങ്ങളും ഛായാചിത്രങ്ങളും ഹാസ്യചിത്രങ്ങളും ടൈറ്റിലുകളും കൊണ്ട് സമ്പന്നമായ ജീവിതകഥ.

**വി.എം.ജോസി**നെക്കുറിച്ച് കുറിച്ച് എഴുതുന്നതിനു മുൻപ് അദ്ദേഹം ഡിസൈൻ ചെയ്ത ഒരു ശില്പമാണ് ഓർമ്മയിലെത്തുന്നത്. ആ ശില്പം കണ്ടിടത്തു നിന്നും അദ്ദേഹത്തെപ്പറ്റി തുടങ്ങാം. 1994 ജനുവരി 30-ന് എറണാകുളം റ്റി.ഡി.എം. ഹാളിൽ നടന്ന വർണ്ണശബളമായ ചടങ്ങിൽ അക്ഷരലോകത്തും അഭിലോകത്തും അനശ്വരയശസ്തനേടി ഉച്ചസൂര്യനെപ്പോലെ നിലകൊൾകെ ഓർക്കാപ്പുറത്തു മരണത്തിന്റെ ഇരുട്ടാഴിയിലേയ്ക്കു മറഞ്ഞ പി.പത്മരാജൻ എന്ന അനുഗ്രഹിത കലാകാരന്റെ ഓർമ്മയ്ക്കായി മനോരാജ്യം പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ നടത്തിയ ആദ്യ അവാർഡ്ദാന ചടങ്ങായിരുന്നു അത്.

‘കട്പുൽലി’ എന്നനോവൽ എഴുതിയ വി.എസ്. കുമാരൻ അവാർഡുദാനം നിർവ്വഹിച്ചത് മാധവി കുട്ടിയാണ്. ആ അവാർഡ് ശില്പം കണ്ടവരെല്ലാം അതിശയിച്ചു പോയി! അത്രയ്ക്കും മനോഹരമായ

ശില്പമായിരുന്നു അത്. രചനയ്ക്കുള്ള തുവലും ശരീരത്തിലൂടെ ചുറ്റിവരിഞ്ഞ ഫിലിമും ഉള്ള മനോഹരിയായ ഒരു സുന്ദരിയെ പിത്തളയിൽ തീർത്ത ശില്പം കണ്ട് എല്ലാവരും അത്ഭുതത്തോടെ നോക്കി. അക്ഷരലോകത്തും അഭിലോകത്തും അതിശയം സൃഷ്ടിച്ച പത്മരാജന്റെ പേരിൽകൊടുക്കുവാൻ പറ്റിയ ശില്പം. ആ ശില്പം ഡിസൈൻ ചെയ്തത് വി.എം.ജോസ് ആണ്.

കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ കുറ്റാടി മരുതോങ്കരക്കാരനാണ് വി.എം.ജോസ്. വട്ടമറ്റത്തിൽ വി.ടി. മാത്യുവിന്റെയും ഏലിക്കുട്ടിയുടെയും മകൻ. കുട്ടിക്കാലത്തു തന്നെ ചിത്രങ്ങളോട് ജോസിന് വലിയ താല്പര്യമായിരുന്നു. ഓരോ ചിത്രങ്ങളും വളരെ താല്പര്യത്തോടെയും ശ്രദ്ധയോടെയും നോക്കുമായിരുന്നു. ക്ഷണക്കത്തുകളിലും മറ്റും കാണുന്ന ചിത്രങ്ങൾ ജോസിനെ ഏറെ ആകർഷിച്ചിരുന്നു. രണ്ടാം ക്ലാസിൽ പഠിക്കുമ്പോൾ തന്നെ ഓരോ ഫോട്ടോയും നോക്കി അതു പോലെവരയ്ക്കാൻ തുടങ്ങി.



മരുതാംകര സെൻ്റർ മേരീസ് ഹൈസ്കൂളിൽ പത്താം ക്ലാസ് വരെ പഠിച്ചു. ഡ്രോയിംഗ് & പെയിന്റിംഗ് പഠിച്ചത് തലശ്ശേരി കേരള സ്കൂൾ ഓഫ് ആർട്സിൽ നിന്നാണ്. ഡ്രോയിംഗ് പഠിക്കുന്ന സമയത്തുതന്നെ പ്രൈവറ്റായി പ്രീഡിഗ്രിയും പഠിച്ചു. ഡ്രോയിംഗ് & പെയിന്റിംഗ് പാസ്സായിക്കഴിഞ്ഞ ഉടൻതന്നെ കോട്ടയം പൗരധനി വാരികയിൽ ജോലി കിട്ടി. പൗരധനിവാരികയിൽ ജോലിക്കൊപ്പമായിരുന്നു ഡിഗ്രി പഠനം. അതു കഴിഞ്ഞപ്പോൾ മന:ശബ്ദത്തിൽ ജോലി കിട്ടി. ഓരോ സ്ഥാപനങ്ങളും ആ കഴിവ് മനസ്സിലാക്കി ശമ്പളം കൂടുതൽ നൽകിയാണ് ജോലിയിലേയ്ക്ക് എടുത്തിരുന്നത്. മന:ശബ്ദത്തിൽ ആറു മാസം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ 1984 ൽ മനോരാജ്യത്തിൽ ജോലി കിട്ടി. മനോരാജ്യം നിലക്കൊന്നായപ്പോൾ മധുരപബ്ലിക്കേഷനിൽ കയറി. വനിതയുടെയും കളിക്കൂട്ടക്കയുടെയുമെല്ലാം ലേ-ഔട്ട് ചെയ്യുന്നത് അവിടെയായിരുന്നു. അതിനു ശേഷം മാതൃഭൂമിയിൽ കയറുന്നു.

“ഞാൻ ജോലി ചെയ്തതിൽ ഏറ്റവും സന്തോഷമായി ജോലി ചെയ്തത് മനോരാജ്യത്തിലും മാതൃഭൂമിയിലുമാണ്.” ജോസ് പറയുന്നു.

“ഒരു മുഖം വരയ്ക്കുമ്പോൾ ആ കഥാപാത്രം എങ്ങനത്തെ ആൾ ആയിരിക്കണമെന്ന് എനിക്ക് നിർബന്ധമുണ്ടായിരുന്നു. അത് ശ്രദ്ധിച്ചും ഓരോ സാഹിത്യകാരന്മാരും പറയുന്ന കഥാപാത്രങ്ങളെ അവരുടെ ഭാവനയിലുള്ള രൂപം നന്നായി ആലോചി

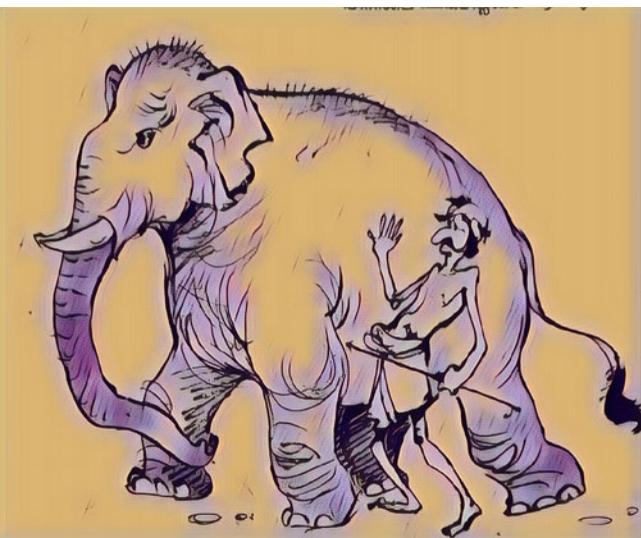
ച്ചുമാണ് ഞാൻ വരച്ചിരുന്നത്.”

മനോരാജ്യത്തിൽ ഡി.സി. കിഴക്കേമുറി എഴുതിയിരുന്ന ‘കറുപ്പും വെളുപ്പും’ എന്ന പംക്തിയിലെ രാഷ്ട്രീയ നേതാക്കളെയും കലാകാരന്മാരെയുമെല്ലാം അതിഗംഭീരമായി ജോസ് ചിത്രീകരിച്ചിരുന്നു. രാഷ്ട്രീയക്കാരും കലാകാരന്മാരുമെല്ലാം ജീവനോടെ ആ പംക്തിയിൽ പ്രത്യക്ഷപ്പെട്ടു.

ചെമ്മനം ചാക്കോയുടെ ഭാഷയിൽ പറഞ്ഞാൽ ‘ഒരിക്കലും നടക്കാനില്ലാത്തത് സങ്കല്പിച്ച് നാം രസിക്കുന്നു. ഒരു പൊള്ളച്ചിരി ചിരിക്കാം എന്നല്ലാതെ അതു കൊണ്ട് എന്തു പ്രയോജനം എന്നു ചോദിച്ചാൽ നാം നിന്നു പരുങ്ങുകയേയുള്ളൂ. ചെമ്മനത്തിന്റെ വാചകത്തിന്റെ ചിത്രങ്ങൾ വായനക്കാരുടെ മനസ്സിൽ നിന്ന് മായാത്ത വിധം ജോസ് ചിത്രീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ആർ. ശ്രീകണ്ഠനായരുടെ ‘കണ്ടതും കേട്ടതും’ എന്ന പംക്തിയിലെ ഓരോ കഥാപാത്രങ്ങളെയും വളരെ രസകരമായി നമ്മുടെ മുന്നിൽ കൊണ്ടു വന്നിട്ടുണ്ട്. ഒരു ഇടവഴിയിൽ പട്ടിയുമായി കിളിത്തട്ടുകളിക്കുന്ന ശിവരാമണ്ണനെ കാണുന്നവർക്ക് ചിരി ഉണരും വിധം ചിത്രീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. മുണ്ടുമടക്കി കുത്തി കൂടയും നിവർത്തിപ്പിടിച്ചു കൊണ്ട് കുറച്ചു കൊണ്ടു വരുന്ന പട്ടിയുടെ നേരെയുള്ള കിളിത്തട്ടുകളി ആരും മറക്കില്ല! പ്രശസ്ത കവിയായിരുന്ന ചെമ്മനം ചാക്കോയുടെ ‘കിഞ്ചന വർത്തമാനം’ എന്ന പംക്തിയിൽ ആരെയും ആലോചിക്കുവാനും ആർത്തു ചിരിപ്പിക്കാനും പ്രേരിപ്പിക്കാനും വിധം ചിത്രങ്ങൾ വരച്ചിട്ടുണ്ട്. ചെമ്മനം ചാക്കോയുടെ ഭാഷയിൽ പറഞ്ഞാൽ ‘ഒരിക്കലും നടക്കാനില്ലാത്തത് സങ്കല്പിച്ച് നാം രസിക്കുന്നു. ഒരു പൊള്ളച്ചിരി ചിരിക്കാം എന്നല്ലാതെ അതു കൊണ്ട് എന്തു പ്രയോജനം എന്നു ചോദിച്ചാൽ നാം നിന്നു പരുങ്ങുകയേയുള്ളൂ. ചെമ്മനത്തിന്റെ വാചകത്തിന്റെ ചിത്രങ്ങൾ വായനക്കാരുടെ മനസ്സിൽ നിന്ന് മായാത്ത വിധം ജോസ് ചിത്രീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതു പോലെ ഒരുപാട് ചെറുകഥകൾക്കും ചിത്രങ്ങൾ മനോരാജ്യത്തിൽ ജോസ് വരച്ചിട്ടുണ്ട്.

‘ഓരോ കഥയിലെയും കഥാപാത്രങ്ങളെ നന്നായി മനസ്സിലാക്കിയിട്ടാണ് വരയ്ക്കുന്നത്





എന്ന് ഞാൻ പറഞ്ഞിരുന്നല്ലോ. ഒരിക്കൽ മനോ രാജ്യത്തിന്റെ ഓണം വിശേഷാൽ പ്രതിയിൽ പ്രഭാകരൻ പഴശ്ശി എന്ന കഥാകൃത്തിന്റെ കഥ വന്നു. പ്രഭാകരൻ പഴശ്ശി കണ്ണൂർ എസ്.എൻ കോളേജിലെ പ്രൊഫസറായിരുന്നു. പടം വരയ്ക്കാൻ എനിക്കാണ് അവസരം കിട്ടിയത്. കഥ നന്നായി വായിച്ചു. അതിലെ കഥാപാത്രങ്ങളെ കുറിച്ച് ആലോചിച്ചു തുടങ്ങി. അതിലെ പ്രധാന കഥാപാത്രം വടക്കേമലബാറിൽ ജീവിച്ചിരിക്കുന്ന ആളാണെന്ന് എനിക്ക് തോന്നി. കഥാകൃത്തിനോട് ചോദിച്ചിട്ടോ മലബാറിൽ പോയി ആളിനെ കണ്ടിട്ടോ വരയ്ക്കാൻ സമയവുമില്ല. ആ ഒരാളിനെ പല പേപ്പറിൽ വരച്ചിട്ട് പേപ്പർ വലിച്ചു കീറി കളഞ്ഞു കൊണ്ടിരുന്നു. കാണാത്ത ഒരാളിനെ ഒപ്പിയെടുക്കാൻ ഞാൻ ശ്രമിച്ചു കൊണ്ടിരുന്നു. പടം കൊടുക്കേണ്ടതിന്റെ തലേദിവസം രാത്രി രണ്ടര മണിക്ക്

എനിയ്ക്ക് മുൻപ് സംഭവിച്ച ഒരു കാര്യം ഓർത്ത് വരച്ചു. ചിത്രം ശരിയായി. ഇനി എനിയ്ക്ക് സംഭവിച്ച കാര്യം പറയാം.

‘കോട്ടയത്ത് പണ്ട് പിടികിട്ടാപ്പുള്ളിയായിരുന്ന ഒരു കൊലപാതകിയെ അറസ്റ്റു ചെയ്യാൻ സഹായിച്ചത് ഞാൻ വരച്ച പടമാണ്. അത് എന്റെ ഓർമ്മയിൽ എത്തി. അന്ന് കോട്ടയത്ത് കുടല്ല്യൂർ എന്ന സ്ഥലത്ത് ഒരു അമ്മയേയും രണ്ട് പെൺമക്കളേയും ഒരാൾ തലയ്ക്കടിച്ച് കൊല്ലാൻ ശ്രമിച്ചു. അമ്മ മരിച്ചു. ഗുരുതരമായ അവസ്ഥയിലെത്തിയിരുന്ന പെൺമക്കൾ രക്ഷപെട്ടു. ഇതു കൂടാതെ വേറെയും ഇരട്ട കൊലപാതകങ്ങൾ ഈ റിപ്പർ ചാക്കോ നടത്തിയിട്ടുണ്ട്. കോട്ടയത്തുള്ള മറ്റു പല സ്ഥലങ്ങളിലും തലയ്ക്കടിച്ചാണ് അയാൾ കൊല്ലുന്നത്. റിപ്പർ ചാക്കോയെ കോട്ടയംകാർക്ക് മുഴുവൻ പേടിയായി. ആളെ കണ്ടാൽ അറിയില്ലെങ്കിലും റിപ്പർചാക്കോയുടെ പേരും തലയ്ക്കടിച്ചുള്ള കൊലയും വീടിന് പുറത്തിറങ്ങി നടക്കാൻ കോട്ടയത്തുകാരെ ഭയപ്പെടുത്തി. ഷെഖവലിയർ കെ.സി.ചാക്കോയുടെ അനിയന്റെ വീട്ടിലാണ് അമ്മയേയും പെൺമക്കളേയും ആക്രമിച്ചതും അമ്മ മരിച്ചതും. വീട് എങ്ങനെ അടച്ചു പൂട്ടിയിട്ടിരുന്നാലും വീട്ടിൽ കയറി അയാൾ പലരുടെയും തലയ്ക്കടിച്ചിട്ടുണ്ട്. ആ റിപ്പറെ എല്ലാവരും പേടിച്ചിരുന്നു. പതിമൂന്നു പേരെയോളം അയാൾ കൊന്നിരുന്നു. പാലാ ഡി.എസ്.പി.ഓഫീസ് പല രീതിയിൽ അന്വേഷിച്ചിട്ടും കിട്ടാതായപ്പോൾ കുറ്റവാളിയുടെ ചിത്രം ആരെയെങ്കിലും കൊണ്ട് വരപ്പിച്ച് കണ്ടു പിടിക്കണമെന്നായി പോലീസിന്. കുറ്റവാളിയുടെ ചിത്രം വരപ്പിക്കാൻ ആർട്ടിസ്റ്റിനെ തേടി ഡി.എസ്.പി. ഓഫീസിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥർ മനോരാജ്യത്തിന്റെ ഓഫീസിലെത്തി. ആർട്ടിസ്റ്റുകളെ ഒരു ദിവസം ഓഫീസിലേക്ക് വിട്ടുകൊടുക്കണമെന്നും അവിടെയുള്ള, റിപ്പർചാക്കോയെ കണ്ടിട്ടുള്ളവരോട് ചോദിച്ച് അദ്ദേഹത്തിന്റെ രൂപം ഏതെങ്കിലും ആർട്ടിസ്റ്റ് വരച്ചാൽ പോലീസിന് ആ കുറ്റവാളിയെ പിടിക്കാൻ ഒരു സഹായമാകുമെന്നും പറഞ്ഞു. ഓഫീസിലുണ്ടായിരുന്ന ആർട്ടിസ്റ്റുകളെയെല്ലാം ഡി.എസ്.പി.ഓഫീസിൽ കൊണ്ടുവന്നു. അവിടെ മറ്റു കുറ്റവാളികളോട് അദ്ദേഹത്തിന്റെ മുഖത്തിന്റെ രീതികൾ ചോദിച്ച് ഓരോരുത്തർ വരച്ചു. അവിടെയുള്ള കള്ളന്മാർ കൂട്ടുകാരന്റെ രൂപം ശരിക്കും പറഞ്ഞു തന്നില്ല. കാരണം അവരുടെ സുഹൃത്തിനെ കണ്ടു പിടിക്കാൻ അവർ സമ്മതിക്കാത്ത രീതിയിലാണ് അയാളെക്കുറിച്ച് പറഞ്ഞു കൊണ്ടിരുന്നത്. അവരിൽ നിന്നും ആളിന്റെ രൂപം കിട്ടാൻ പ്രയാസമാണെന്ന് ഞാൻ മനസ്സിലാക്കി.





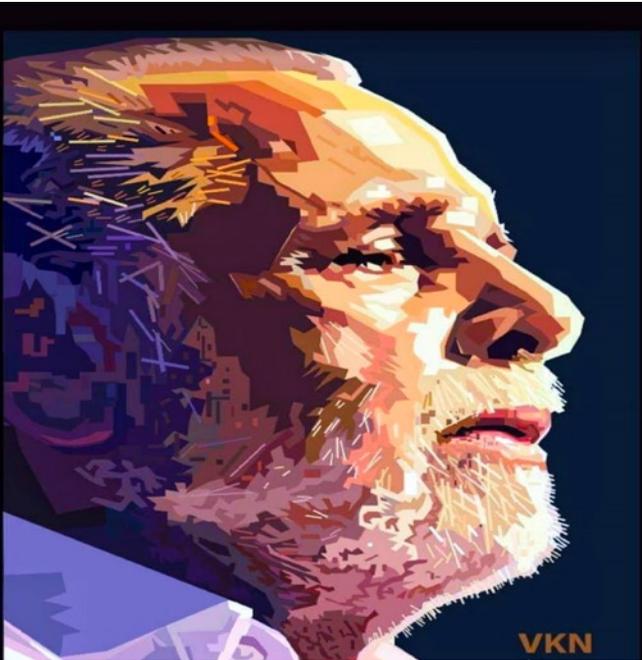
ലാക്കി. എങ്ങനെയും കുറ്റവാളിയെ കിട്ടാൻ കുറ്റവാളിയുടെ ചിത്രം ശരിയായി കിട്ടണം. ദൈവത്തെ വിളിച്ചുകൊണ്ട് ഞാൻ പേപ്പറിൽ വരച്ചു. ദൈവമേ വരച്ചത് ശരിയായിരിക്കേണമേ എന്ന പ്രാർത്ഥനയോടെ ഞാൻ വരച്ച ചിത്രം പോലീസിനെ ഏൽപ്പിച്ചു. എല്ലാവരും പടം കൊടുത്തു കഴിഞ്ഞപ്പോൾ ഞങ്ങളെ ഓഫീസിൽ കൊണ്ടുവിട്ടു. ആഴ്ചകൾ കഴിഞ്ഞപ്പോൾ പോലീസ് വീണ്ടും എത്തി. എന്റെ പടം കുറ്റവാളിയുടെ പടം തന്നെയായിരുന്നുവെന്നു പറഞ്ഞ് എന്നെ അഭിനന്ദിച്ചു.

ഈ ചിത്രം വരച്ച ഓർമ്മയോടെ പ്രഭാകരൻ പഴശ്ശിയുടെ കഥയ്ക്കും ചിത്രം വരച്ചു. മനസ്സുകൊണ്ട് ഒരു സഞ്ചാരം നടത്താമെന്ന് ഞാൻ വിചാരിച്ചു. മനസ്സുകൊണ്ട് ഞാൻ പഴശ്ശിയിലെത്തി. അവിടുത്തെ അന്തരീക്ഷമൊക്കെ ആസ്വദിച്ച് നടക്കുന്ന കൂട്ടത്തിൽ ഈ കഥയിൽ പറയുന്ന കഥാപാത്രത്തെ കണ്ടു. ഒരു കാലൻകൂടയുമൊക്കെ പിടിച്ച് അയാൾ ഇങ്ങനെ നിൽക്കുകയാണ്. ബീഡി വലിക്കുമ്പോൾ അയാളുടെ കവി

ളുകൾ ഒക്കെ കുഴിഞ്ഞു കയറുന്നു. ചുരുട്ടോ ബീഡിയോ ഒക്കെ അയാൾ വലിക്കുന്ന പോലെ തോന്നുന്നു. ഇയാൾ തന്നെ ഈ കഥയിലെ കളിയച്ഛൻ. കഥയുടെ പേരും 'കളിയച്ഛൻ' എന്നു തന്നെയാണ്. അയാൾ ഇങ്ങനെ നടന്നു പോയി ഒരു കലുങ്കിൽ ഇരിയ്ക്കുന്നു. ഞാൻ 'കളിയച്ഛൻ' മൂന്നു ചിത്രങ്ങൾ വരച്ചുകൊടുത്തു. അദ്ദേഹം തന്റെ നാട്ടിൽ കളിയച്ഛൻ എന്ന പേരിൽ ജീവിച്ചിരുന്ന ഒരാളെപ്പറ്റിയാണ് കഥയെഴുതിയത്. അദ്ദേഹത്തെ തന്നെയാണ് ഞാൻ വരച്ചതും. അതുകണ്ട് അത്ഭുതപരതന്ത്രനായാണ് അദ്ദേഹം തന്റെ അയൽവാസിയും മുൻ മന്ത്രിയുമായിരുന്ന ശൈലജപ്പിള്ളിനെ അത് കാണിച്ചതും പടം കണ്ട ഉടൻ ശൈലജപ്പിള്ളി ഇത് ഇന്നാരല്ലേ എന്നു ചോദിച്ചു. അങ്ങനെ ഞാൻ മാറ്റി വരച്ച ചിത്രവും ഏറെ ശ്രദ്ധിക്കപ്പെട്ടു.'

മാതൃഭൂമിയിൽ എത്തിയതിനു ശേഷം വീടു കളിൽ കയറി തട്ടിപ്പു നടത്തുന്ന ഒരു പാടുപേരുടെ ചിത്രം ജോസ് വരച്ചിട്ടുണ്ട്. പല സാഹിത്യകാരന്മാരുടെ കഥകൾക്കും നാടകങ്ങൾക്കും കവിതകൾക്കുമെല്ലാം വളരെ നല്ല ചിത്രങ്ങൾ ജോസിന്റെ കൈയ്യിൽ നിന്നും വന്നിട്ടുണ്ട്. കലാകാരന്മാരുടെയും കലാകാരികളുടെയുമെല്ലാം ധാരാളം ചിത്രങ്ങൾ ജോസ് വരച്ചിട്ടുണ്ട്.

ജോസിന്റെ ഭാര്യ തലയോലപറമ്പ് മുടക്കാനും പുറം കുടുംബാംഗം ഡെൽഫിയാണ്. രണ്ടു മക്കൾ ഉണ്ടായിരുന്നു. ജോഹിൻ അഞ്ചര വയസ്സുള്ളപ്പോൾ (2000 ഡിസംബറിൽ) അവരെ വിട്ടുപോയി. ജോയൽ വിദ്യാർത്ഥിയാണ്. ജോസ് പുതിയ ചിത്രങ്ങൾ വരച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഇനിയും ഒത്തിരി നല്ല ചിത്രങ്ങൾ ആ കരങ്ങളിൽ നിന്നും പ്രതീക്ഷിക്കാം. ●



എൽ.രാജശേഖരൻ മുതുകുളം

# ശുഭ വയനാടിന്റെ അഭിനയ മികവിനാൽ കളിയാട്ടത്തിലെ സൈറ ശ്രദ്ധേയം

നാടകത്തെ ഏറെ പ്രണയിക്കുന്ന ശുഭ വയനാട് 165-ാമത്തെ സ്റ്റേജിൽ എത്തിനിൽക്കുന്നത് സൈറ എന്ന ധീരയായ കഥാപാത്രത്തെ അവതരിപ്പിച്ച് പ്രേക്ഷകരുടെ കയ്യിൽ നേടിക്കൊണ്ടാണ്. ജോയിന്റ് കൗൺസിൽ വനിതാ മുന്നേറ്റ ജാഥ അവതരിപ്പിച്ച കളിയാട്ടം എന്ന തെരുവ് നാടകത്തിലെ പ്രധാന കഥാപാത്രമാണ് സൈറ. ദൈരവി എന്ന സർക്കസ്സുകാരിയുടെ മകൾ. ദൈരവി അടിമത്തത്തിന്റെയും വിധേയത്വത്തിന്റെയും പ്രതീകമാണ്. പ്രതികരിക്കുന്ന സ്ത്രീസമൂഹത്തിന്റെ പ്രതിനിധിയാണ് സൈറ.

അടിമത്തത്തിന്റെയും വിവേചനത്തിന്റെയും വേലിക്കെട്ടുകൾ പൊളിച്ചെറിഞ്ഞ് സമൂഹത്തിന് മാതൃകയാകുന്ന കഥാപാത്രം. അക്രമത്തിനു വിധേയയായ, സംസാര ശേഷിയില്ലാത്ത ഒരു പാവം പെണ്ണായും നാടകത്തിന്റെ തുടക്കത്തിൽ ശുഭ വയനാട് എത്തുന്നുണ്ട്. സദാചാര പോലീസിനു മുന്നിൽ അകപ്പെടുന്ന ദൈന്യതയുടെ മുഖമുള്ള കഥാപാത്രം.

ഇന്നത്തെ സമൂഹത്തിൽ സ്ത്രീകൾ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങളും അവയിൽ നിന്നും അവർ ഉയർത്തെഴുന്നേൽക്കുന്നതുമാണ് ഈ നാടകത്തിൽ അടയാളപ്പെടുത്തുന്നത്. പെണ്ണു ദുർബലയല്ലെന്ന സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തലിന്റെ ആവർത്തനം കൂടിയാണ് ഈ നാടകം. 35 മിനിറ്റ് ദൈർഘ്യമുള്ള, സമൂഹത്തിന് നല്ലൊരു സന്ദേശം നൽകുന്ന നാടകത്തിന്റെ രചനയും സംവിധാനവും നിർവഹിച്ചത് ഷെരീഫ് പാങ്ങോട് ആണ്. ജോയിന്റ് കൗൺസിൽ സംസ്ഥാന ജനറൽ സെക്രട്ടറി ജയചന്ദ്രൻ കല്ലിങ്ങലിന്റെ ആശയമാണ് നാടകമായി രൂപപ്പെട്ടത്. അദ്ദേഹത്തിന്റെയും സംഘടനയുടെയും പൂർണ്ണ പിന്തുണ നാടകത്തിന്റെ വിജയഘടകമായി മാറി. നാടകത്തിന്റെ അസോസിയേറ്റ് ഡയറക്ടറും കോ-ഓർഡിനേറ്ററുമാണ് ശുഭ വയനാട്. ജോയിന്റ് കൗൺസിൽ സംസ്ഥാന വനിതാ കമ്മിറ്റി അംഗവുമാണ്. വിവിധ വകുപ്പുകളിൽ



ജോലി ചെയ്യുന്നവരാണ് നാടകത്തിൽ കഥാപാത്രങ്ങളായി എത്തിയത്. ആദ്യമായി നാടകത്തിൽ അഭിനയിച്ചവരാണ് ഇവരിൽ ഭൂരിഭാഗം പേരും. റാബിത്ത, ദൈരവി, കോറസ് ആയി വന്നവർ, പാർത്തൻ, രാമൻ, സുബോധ് തുടങ്ങി കഥാപാത്രങ്ങളായി വന്നവരെല്ലാം നന്നായി അഭിനയിച്ച് കാഴ്ചക്കാരുടെ പ്രശംസ പിടിച്ചുപറ്റി.

കാസർഗോഡ് നിന്നാണ് വനിതാ മുന്നേറ്റ ജാഥ ആരംഭിച്ചത്. സംസ്ഥാനത്ത് 60 സ്വീകരണ കേന്ദ്രങ്ങളാണ് ഉണ്ടായിരുന്നത്. എല്ലാ കേന്ദ്രങ്ങളിലും ജാഥ യോടൊപ്പം നാടകവുമുണ്ടായിരുന്നു. തിരുവനന്തപുരത്ത് ടൂറിസം വാരാഘോഷത്തോടനുബന്ധിച്ച് നടന്ന പരിപാടിയിലും മ്യൂസിയം വളപ്പിൽ നാടകം അവതരിപ്പിച്ചു. ധാരാളം പേർ നാടകം കാണുകയും നാടക ടീമിനെ അഭിനന്ദിക്കുകയും ചെയ്തു. സമൂഹത്തിന് സന്ദേശമായെത്തുന്ന നാടകമാണെങ്കിലും പ്രേക്ഷകരെ ഒട്ടും മുഷിപ്പിക്കുന്നില്ലായെന്നത് സത്യമാണ്.

ശുഭ വയനാടിന്റെ സൈറയെ പ്രേക്ഷകർ മറക്കില്ലെന്നും സ്ത്രീകൾക്ക് പ്രചോദനമായി സൈറ ഒപ്പമുണ്ടാകുമെന്നും ഉറപ്പാണ്. ●



റഹിം പനവൂർ

## ശ്രാവണ ഗീതങ്ങൾ

നിരവധി ഡോക്യുമെന്ററി, ടെലി സിനിമകൾക്ക് സംസ്ഥാന, ദേശീയ പുരസ്കാരങ്ങൾ നേടിയിട്ടുള്ള മാധ്യമ പ്രവർത്തകർ കെ. ടി. ശിവാനന്ദൻ നാരങ്ങാനം ദൃശ്യാവിഷ്കാരവും സംവിധാനവും നിർവഹിച്ച നാലു ഗാനങ്ങൾ ഉൾപ്പെട്ട മ്യൂസിക്കൽ ആൽബമാണ് ശ്രാവണ ഗീതങ്ങൾ.

ചരിത്ര ക്രിയേഷൻസിന്റെ ബാനറിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന ഓൺ പശ്ചാത്തലത്തിലുള്ള ആൽബത്തിലെ ഗാനങ്ങൾ രചിച്ചത് കെ. ആർ. മധുകുമാർ പത്തനം തിട്ട ആണ്. ജയകുമാർ ആദിനാട് ആണ് സംഗീത സംവിധാനം നിർവഹിച്ചത്. കാവാലം ശ്രീകുമാർ, ജി. ശ്രീറാം, ഡോ.അപർണ സുരേഷ് എന്നിവരാണ് ഗായകർ.

കലാമണ്ഡലം കൃഷ്ണസുരേഷ്, കലാമണ്ഡലം അനാമിക, ഷീജ റാം, അർച്ചന, ഗൗരി സജി, ഷർമ്മിത ചന്ദ്രൻ, ബീഗം ബുഷ്റ, ബേബി പുണ്യ, ഗൗരവ് കൃഷ്ണ, ഗൗതം കൃഷ്ണ തുടങ്ങിയവരാണ് പ്രധാന അഭിനേതാക്കൾ.

ഛായാഗ്രഹണം : സന്തോഷ്, കിരൺ, കെ. ടി. ശിവാനന്ദൻ. എഡിറ്റിംഗ് : അരുൺ കരകുളം. സഹ സംവിധാനം : മനു വാമദേവൻ. ചമയം : സനീഫ് ഖാൻ ഇടവ. സ്റ്റുഡിയോ: ബെൻസൺ ക്രിയേഷൻസ് തിരുവനന്തപുരം. സംഘാടനം: സുരേഷ് എ. നായർ.



അവതാരക : ഡോ.ബി.ഇന്ദുലേഖ. ചിത്രാഞ്ജലി സ്റ്റുഡിയോ, ആറന്മുള എന്നിവിടങ്ങളിലായിരുന്നു ചിത്രീകരണം.

റഹിം പനവൂർ - 99465 84007

## Sales Management

by Philip Brooks

പുസ്തക പരിചയം

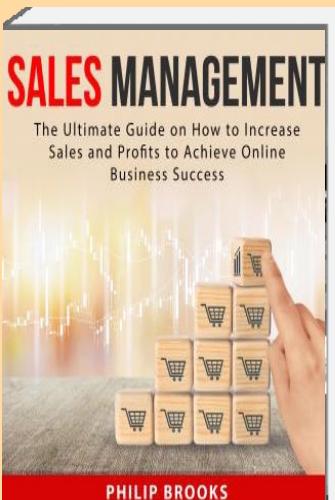
Sales Management: The Ultimate Guide on How to Increase Sales and Profits to Achieve Online Business Success.

Do you have business challenges? Are you trying to grow your business or want to be your own boss, but haven't yet found practical information? There is no magic pill out there for you to swallow and then have a successful business and become an instant millionaire. Thinking like a marketer is crucial to your success. Do you honestly want to be a successful internet marketer? If so then you need to be a marketer. A true marketer will see opportunities to make money all around him or her.

This audiobook will teach you all about sales and online marketing. It will teach you different key strategies on how your online business will achieve success.

This audiobook will discuss the following topics:- A Winning Mindset - Passion to Profit- Backend Strategy- Systems- Irresistible Offer- Law of Association- List Building- Traffic Strategies- Email Mastery- The Joint Venture Partner - Affiliate Marketing Survival - The Product Launch- And many more!

Available at Google store for Rs.299/-





# Editorials of the month.

ദീപിക സെപ്തംബർ 03, 2022

## ലഹരിക്കെതിരെ കൈ കോർക്കാം

സംസ്ഥാനത്ത് മയക്കുമരുന്നിന്റെ തീവ്രവ്യാപനമുണ്ടെന്ന് ഇപ്പോഴെങ്കിലും തിരിച്ചറിഞ്ഞ് ലഹരിവിരുദ്ധ പോരാട്ടത്തിനു സർക്കാർ തയ്യാറായത് പ്രതീക്ഷാനിർഭരമാണ്. മദ്യത്തിന്റെയും മയക്കുമരുന്നിന്റെയും കുത്തൊഴുക്കിൽ നമ്മുടെ യുവതലമുറയടക്കം നാശത്തിന്റെ വക്കിലാണെന്ന് സർക്കാരിനെയും കേരളസമൂഹത്തെയും ബോധ്യപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളതാണ്. എന്നാൽ വരുമാനം മാത്രം ലക്ഷ്യമിട്ട് സംസ്ഥാനത്തുടനീളം മദ്യമൊഴുക്കി ലഹരിവ്യാപാരത്തിനു പച്ചക്കൊടി കാട്ടിയ സർക്കാർ അതൊന്നും ഗൗരവമില്ലെന്നു മാത്രമല്ല ലഹരിവിരുദ്ധ പ്രവർത്തകരുടെ മുനറിയിപ്പുകൾ തീർത്തും അവഗണിക്കുകയും ചെയ്തു. ലഹരിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു കഴിഞ്ഞവർഷം 5334 കേസുകളും 2020ൽ 4650 കേസുകളുമാണ് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ളതെങ്കിൽ ഈ വർഷം ഇതുവരെ 16128 കേസുകൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. നേരത്തെ കഞ്ചാവുപോലുള്ള ലഹരിവസ്തുക്കളാണ് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെട്ടിരുന്നതെങ്കിൽ സിന്ററ്റിക് - രാസലഹരി വസ്തുക്കളുടെ വ്യാപനവും ഉപഭോഗവുമാണ് നിലവിലെ വലിയ ഭീഷണി. ഒന്നര വർഷത്തിനകം ലഹരിവിമോചന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ 21 വയസ്സ് തികയാത്ത 3933 പേർ പ്രവേശിപ്പിക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ടെന്നും ഇതിൽ 30 ശതമാനം പേർ 18 വയസ്സ് തികയാത്തവരാണെന്നും ഈ വിഷയം അടിയന്തര പ്രമേയമായി നിയമസഭയിൽ അവതരിപ്പിച്ച പി.സി.വിഷ്ണു

നാഥ് എംഎൽഎ പറയുകയുണ്ടായി. കേരളം എത്തിനിൽക്കുന്ന ഭയാനകമായ അവസ്ഥയിലേക്കാണ് ഈ കണക്കുകൾ വിരൽ ചൂണ്ടുന്നത്.

പാൻമസാലകൾക്കുപോലും നിരോധനമുള്ള സംസ്ഥാനത്തേക്കാണ് വിമാനത്തിലൂടെയും ട്രെയിൻ മാർഗവും ചരക്കുവാഹനങ്ങളിലൂടെയും കൊറിയർ സർവീസുകളുപയോഗിച്ചും വൻതോതിൽ മയക്കുമരുന്നെത്തുന്നത്. ആൺ-പെൺ വ്യത്യാസമില്ലാതെ സ്കൂൾ കുട്ടികളെ മുതൽ പ്രഫഷണലുകളെവരെ മയക്കുമരുന്നു ലോബി വലയം ചെയ്തിരിക്കുന്നു. ഇതരസംസ്ഥാനക്കാരായ തൊഴിലാളികളുടെ അതിപ്രസരം മാത്രമല്ല, തൊഴിലില്ലായ്മമൂലം പ്രതീക്ഷയറ്റ യുവജനതയ്ക്കുണ്ടായ അപ്രഭംഗവും സംസ്ഥാനത്തെ മയക്കുമരുന്നിന് വ്യാപനത്തിന്റെ കാരണങ്ങളാണ്. ക്രമസമാധാനപാലനവും നിയമവിരുദ്ധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ തടയുന്നതുടക്കം മുഖ്യലക്ഷ്യങ്ങളിൽനിന്നു പോലീസ് വ്യതിചലിക്കുമ്പോഴാണ് സമൂഹത്തിൽ കുറ്റകൃത്യങ്ങൾ കൂടുന്നതും മയക്കുമരുന്നു വ്യാപിക്കുന്നതും.

കേരളകൗമുദി സെപ്തംബർ 11, 2022

## വിജ്ഞാനം നേടാൻ വേലിക്കെട്ടുകൾ വേണ്ട

വിദ്യാർത്ഥികൾക്കു നേടുന്ന ബിരുദങ്ങളും റഗുലർ കോഴ്സുകളുടേതിനു തുല്യമായി പരിഗണിക്കാനുള്ള യു.ജി.സി. തീരുമാനം സ്വാഗതാർഹമാണ്. വിദ്യാർത്ഥികളുടെ പുറമെ ഓൺലൈൻ വിദ്യാഭ്യാസവും രാജ്യത്ത് സാർവത്രികമായിട്ടുണ്ട്. ഇങ്ങനെ ഓൺലൈൻ വഴി നേടുന്ന ബിരുദങ്ങൾക്കും തുല്യ പരിഗണനയാകും ഇനി ലഭിക്കുക. രണ്ടു വർഷം മുൻപ് ലോകമാകെ കോവിഡ് പടർന്നപ്പോൾ വിദ്യാഭ്യാസം ഏതാണ്ടു പൂർണ്ണമായും ഓൺലൈനാക്കിയിരുന്നു. അധ്യയനത്തിന്റെ കണ്ണി മുറിഞ്ഞുപോകാതെ നിലനിറുത്തിയത് ഈ മാർഗത്തിലൂടെയാണ്. ഇനിപ്പോൾ ലോകമാകെ അംഗീകരിക്കപ്പെട്ട പഠന സമ്പ്രദായമായി ഓൺലൈൻ വിദ്യാഭ്യാസം മാറിക്കഴിഞ്ഞു.

വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും പ്രൊഫഷണലുകൾക്കും ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും സീനിയറായിരുന്നില്ല. യു.ജി.സിയുടെ ഇപ്പോഴത്തെ തീരുമാനത്തോടെ ഇതിനു മാറ്റം വരികയാണ്. രാജ്യമെങ്ങുമുള്ള ലക്ഷക്കണക്കിന് വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് ആശ്വാസം നൽകുന്ന തീരുമാനമാണിത്. സർവകലാശാലകൾ നൽകുന്ന സർട്ടിഫിക്കറ്റുകളിൽ റഗുലർ - ഡിസ്റ്റൻസ് എന്ന വേർതിരിവ് ഇനി ഇല്ലാതാകും.

വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും സാധ്യതകൾ പൂർണ്ണമായും പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ യു.ജി.സിയുടെ പുതിയ തീരുമാനം വിദ്യാർത്ഥികളെ സഹായിക്കും. അറിവു നേടാനും ബിരുദം സ്വന്തമാക്കാനും ക്ലാസ് മുറിയ്ക്കലിലെ പഠനം തന്നെ വേണമെന്നില്ല. വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും ഓൺലൈൻ പഠനം വഴിയും അനേകം പേർ ബിരുദങ്ങൾ എടുക്കാറുണ്ട്. അത്തരം ബിരുദങ്ങൾക്ക് അംഗീകാരം നൽകുന്നതിൽ പുലർത്തിയിരുന്ന ഭ്രഷ്ട് ഇല്ലാതാവുകയാണ് യു.ജി.സിയുടെ പുതിയ തീരുമാനത്തിലൂടെ. അനവധി കാരണങ്ങളാൽ കോളേജിൽ ചേർന്നു പഠിക്കാൻ സാധിക്കാത്ത നിരവധി കുട്ടികളുണ്ട്. അത്തരക്കാർക്ക് ആശ്രയമാണ് വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും ഓൺലൈൻ വിദ്യാഭ്യാസം. ഇങ്ങനെ കരസ്ഥമാക്കുന്ന ബിരുദങ്ങളും സാധാരണ ബിരുദങ്ങൾക്കൊപ്പം പരിഗണിക്കുമെന്ന തീരുമാനം വിജ്ഞാനസമ്പാദനത്തിൽ പുതിയ അധ്യയനം തുറക്കുകയാണ്.

മലയാള മനോരമ സെപ്തംബർ 14, 2022

## അഴിമതിക്ക് കൂട പിടിക്കൂ

മഹനീയവും ജനകീയ പ്രതിബദ്ധവുമായ ഉദ്ദേശ്യലക്ഷ്യങ്ങളോടെ രൂപീകരിക്കപ്പെട്ട വിജിലൻസ് വകുപ്പ് ജനത്തിനുവേണ്ടി നിലകൊള്ളുന്നുവെന്നു സങ്കല്പം. എന്നാൽ സംസ്ഥാനത്തെ ഏറ്റവും വലിയ അഴിമതി അന്വേഷണ ഏജൻസിയുടെ ഇപ്പോഴത്തെ അവസ്ഥ ദയനീയമാണെന്നു

പറയേണ്ടിവരും. നിയമഭേദഗതിയിലൂടെ ലോകായുക്തയുടെ പല്ലും നഖവും കവർന്നെടുത്ത സർക്കാർ വിജിലൻസ് ബ്യാറോയെയും നോക്കുകയുണ്ടായിയാക്കുന്നുവെന്നാണ് ആരോപണം. ബഹുതലങ്ങളിലുള്ള അ

ഴിമതി കണ്ടെത്താൻ ബാധ്യസ്ഥനായ വിജിലൻസിന് ആ ദൗത്യം നിറവേറ്റാനാവാതെ വരുമ്പോൾ അതു ജനങ്ങളാൽ ചോദ്യം ചെയ്യപ്പെടേണ്ടതുതന്നെയാണ്.

അഴിമതിക്കാരെ കെണിയിൽ കുറുക്കുന്നതു മാത്രമാണ് ഇപ്പോൾ വിജിലൻസിനു സ്വതന്ത്രമായി ചെയ്യാവുന്ന ജോലി. പിന്നെ വകുപ്പുകളിൽ മിന്നൽ പരിശോധനകളും. മിന്നൽ പരിശോധന നടത്തിയാൽ അതുസംബന്ധിച്ച ശുപാർശ സർക്കാരിനു നൽകാനുണ്ടെങ്കിലും ഇത്തരം ശുപാർശകളിൽ പലതും നടപ്പാ

ക്കാറില്ലെന്നതും മറ്റൊരു യാഥാർത്ഥ്യം. ജനാധിപത്യത്തിൽ ജനങ്ങൾക്കുള്ള വിശ്വാസം ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതായിരുന്നു ലോകായുക്ത നിയമം. ആ നിയമത്തിലൂടെ ലോകായുക്തയ്ക്കു നൽകിയിരുന്ന നിർണായക അധികാരം സർക്കാർ തന്നെ ഇല്ലാതാക്കിയതുവഴി അഴിമതിക്കെതിരെയുള്ള മുഖ്യ ആയുധത്തിന്റെ മൂന്നുയൊടിഞ്ഞു. നികുതിപ്പണത്തിലെ ഓരോ ചില്ലിക്കാശും എങ്ങനെ ചെലവഴിക്കുന്നു എന്നറിയാൻ ജനങ്ങൾക്ക് അവകാശമുണ്ട്. അഴിമതി ചോദ്യം ചെയ്യുന്നതിലുമുണ്ട് അതേ അവകാശം. ഈ ജനകീയ അവകാശമാണ് സർക്കാർ വിജിലൻസിന്റെ കഴുത്തു ഞെരിയ്ക്കുമ്പോൾ നിഷേധിക്കപ്പെടുന്നത്.

മാതൃഭൂമി സെപ്തംബർ 14, 2022

### സ്കൂളുകളിലെ ഭാഷാ പഠനം ശക്തിപ്പെടുത്തണം

**പാ**ഠപുസ്തകത്തിൽ അക്ഷരമാല ഉൾപ്പെടുത്താത്തതിന്റെ ഫലമെന്താണെന്ന് നാഷണൽ കൗൺസിൽ ഫോർ എജുക്കേഷൻ റിസർച്ച് ആൻഡ് ട്രെയിനിങ്ങ് പുറത്തിറക്കിയ സാംപിൾ സർവ്വേ റിപ്പോർട്ട് വ്യക്തമാക്കുന്നു. കേരളത്തിലെ മൂന്നാം ക്ലാസ്സ് വിദ്യാർത്ഥികളിൽ 44 ശതമാനം പേർക്കുമാത്രമേ അർത്ഥം മനസ്സിലാക്കി സ്പെല്ലിംഗ് മലയാളം വായിക്കാനറിയാവുകയുള്ളൂവെന്നാണ് സർവ്വേയിലെ കണ്ടെത്തൽ. മാതൃഭാഷയിലെ വാക്യങ്ങൾ ശരിയായി വായിക്കാനറിയാത്തവരാണ് 56 ശതമാനം കുട്ടികളും. ഇപ്പോഴത്തെ മൂന്നാംക്ലാസ്സ് വിദ്യാർത്ഥികൾ ക്ലാസ്സിലിരുന്ന് ഗുരുമുഖത്തുനിന്ന് നേരിട്ടു കേട്ടു പഠിക്കാൻ തുടങ്ങിയിട്ട് മാസങ്ങളേ ആയിട്ടുള്ളൂ. രണ്ടു വർഷക്കാലം ഓൺലൈൻ ക്ലാസ്സുകളായിരുന്നു. അക്ഷരങ്ങളും അക്കങ്ങളും മനസ്സിലാക്കുന്നതിലും വായനയിലും കണക്കുകൂട്ടലിലും വളരെ പിറകിലായിപ്പോയതിന്റെ ഒരു കാരണം അതാ

ണെന്ന് മറന്നുകൂടാ.

പ്രൈമറി വിദ്യാർത്ഥികളിൽ എല്ലാവർക്കും അക്ഷര - അക്ക ജ്ഞാനമുണ്ടോ എന്ന സൂക്ഷ്മമായ പരിശോധന നടത്തുകയും എൻ സി ഇ ആർ ടി നിർദ്ദേശിച്ച തോതിലുള്ള ജ്ഞാനശേഷിയുണ്ടാക്കുന്നതാനാവശ്യമായ ഭാഷാപോഷണ പദ്ധതി നടപ്പാക്കുകയും വേണം. കേരളത്തിലെ എല്ലാ സ്കൂളിലും 10-ാം ക്ലാസ്സ് വരെ മലയാളം നിർബന്ധമായും ഒരു വിഷയമെന്ന നിലയിൽ പഠിപ്പിക്കണമെന്ന് 2017ൽ നിയമസഭ പാസാക്കിയ നിയമത്തിന്റെ ചട്ടം വിജ്ഞാപനം ചെയ്തത് 2018 ജൂണിലാണ്. സ്കൂളുകളിൽ മലയാളംപഠനം ശരിയായി നടക്കുന്നുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കാൻ അദ്ധ്യാപകരുടെ സമിതികളെ നിയോഗിക്കാൻ നിർദ്ദേശിച്ചിരുന്നു. ഓരോ സ്കൂളിലും അഞ്ചിൽ കുറയാത്ത സ്കോളർഷിപ്പ് ഏർപ്പെടുത്തണമെന്ന ചട്ടവും നടപ്പായില്ല. സ്കൂളുകളിൽ മലയാളംപഠനം നിർബന്ധമാക്കാനും ഭാഷാപഠനം കാര്യക്ഷമമാക്കാനും സർക്കാർ നടപടി സ്വീകരിക്കണം. അതിന് 2017ലെ നിയമവും 2018ൽ വിജ്ഞാപനം ചെയ്ത ചട്ടങ്ങളും പൊടി തട്ടിയെടുക്കണം.

മലയാള മനോരമ സെപ്തംബർ 17, 2022

### കൂട്ടായി രചിക്കാൻ പുതുപാഠങ്ങൾ

**സം**സ്ഥാനത്തു പാഠ്യപദ്ധതി പരിഷ്കരണ നടപടികൾ പുരോഗമിക്കുകയാണ്. നമ്മുടെ സ്കൂൾ വിദ്യാഭ്യാസ ഗുണനിലവാരം വസ്തുനിഷ്ഠമായി വിലയിരുത്താനുള്ള അവസരം കൂടിയാണിത്. വിദ്യാർത്ഥികളുടെ സമഗ്ര പുരോഗതി സാധ്യമാക്കുന്നതും ഭാവിയിലെ വെല്ലുവിളികൾ നേരിടാൻ അവരെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നതുമാണോ നമ്മുടെ പാഠ്യപദ്ധതി എന്നതിൽ ആത്മപരിശോധനയ്ക്കുള്ള സമയവും ഇതുതന്നെ. നിലവാരമുള്ള വിദ്യാഭ്യാസത്തിന്റെ പ്രധാന ഘടകങ്ങൾ കാലികമായ പാഠ്യപദ്ധതിയും അതു കൂട്ടികളിലെത്തിക്കുന്നതിനുള്ള നൂതന ബോധനരീതികളും അതിന്റെ ഫലപ്രാപ്തി വിലയിരുത്തുന്നതിനുള്ള മികച്ച പരീക്ഷാസംവിധാനവുമാണ്.

പ്രീ പ്രൈമറിതലം തൊട്ടു ഘടനാപരമായ മാറ്റത്തിനാണു സർക്കാർ ശ്രമിക്കേണ്ടത്. പലതായി ചിതറി കിടക്കുന്ന ശൈശവ വിദ്യാഭ്യാസമേഖല പ്രീ പ്രൈ

മറി രംഗത്ത് ഏകീകൃത പാഠ്യപദ്ധതി ഉറപ്പാക്കുകയാണ് ആദ്യം വേണ്ടത്. അതു കൂട്ടി ജനിച്ചുവളരുന്ന സാമൂഹിക - സാംസ്കാരിക പശ്ചാത്തലത്തോടു ചേർന്നു നിൽക്കുന്നതുമാകണം. ഒപ്പം ഭാവിയിലെ തൊഴിൽ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതും ജനാധിപത്യ, ഭരണഘടനാ മൂല്യങ്ങൾക്കു പ്രാധാന്യം കൽപ്പിക്കുന്നതും ജെൻഡർ സെൻസിറ്റിവിറ്റിയും പരിസ്ഥിതി അവബോധവും ഉൾക്കൊള്ളുന്നതുമാകണം പുതിയ പാഠ്യപദ്ധതി. പാഠങ്ങൾ കാണാതെ പഠിച്ചു പരീക്ഷയെഴുതി മാർക്ക് നേടുന്ന പ്രക്രിയയാണു പഠനമെന്ന തെറ്റിദ്ധാരണ മാറ്റി വിശകലനശേഷി, മത്സരക്ഷമത, ക്രിയാത്മകചിന്ത, അറിവുപ്രയോഗിക്കാനുള്ള കഴിവ് എന്നിവ വിലയിരുത്തുന്ന നിരന്തര മൂല്യനിർണ്ണയരീതിയാണു വേണ്ടത്.

പാഠ്യപദ്ധതി പരിഷ്കരണത്തിനായി എൻസിഇആർടി തയ്യാറാക്കിയ മാർഗരേഖ പൊതുസമൂഹത്തിനു നൽകി അതിൽനിന്നു ലഭിക്കുന്ന നിർദ്ദേശങ്ങൾകൂടി പരിഗണിച്ചു ജനാധിപത്യപരവും ബഹുസ്വരവുമായ മാതൃകാപാഠ്യപദ്ധതിയിലേക്കു നമുക്കു ചുവടുവയ്ക്കാം.

ദീപിക സെപ്തംബർ 21, 2022

### നാടുവിടുന്ന വിദ്യാർത്ഥികളും നാട്ടിലെ കെടുകാര്യസ്ഥതയും

**ന**മ്മുടെ സർവകലാശാലകളുടെ കീഴിലുള്ള കോളേജുകളിൽ ഉപരിപഠനത്തിനുള്ള വിദ്യാർത്ഥികളുടെ എണ്ണം കുറയുന്നത് ആത്മ പരിശോധനയ്ക്കു സമയമായെന്ന സൂചനയാണ്. ഉപരിപഠനം വിദേശത്തു നടത്താനുള്ള തീരുമാനത്തിന്റെ കാരണം ഇവിടത്തെ സർവകലാശാലകളുടെയും കോളേജുകളുടെയും ന്യൂ

നത മാത്രമാണെന്നു പറയാനാവില്ല. സർവകലാശാലകളിലെ കെടുകാര്യസ്ഥത മുതൽ രാഷ്ട്രീയാതിപ്രസരം വരെ വിദ്യാർത്ഥികളെ നാടുകടത്തുകയാണ്. മുൻ അധ്യയനവർഷങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഈ വർഷം സംസ്ഥാനത്തെ പല കോളേജുകളിലും 10ശതമാനമെങ്കിലും വിദ്യാർത്ഥികൾ കുറവാണ്. ആവശ്യത്തിനു വിദ്യാർത്ഥികൾ ഇല്ലാത്തതിനാൽ പല കോഴ്സുകളും മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകാനാവാത്ത സ്ഥിതിയുമുണ്ട്.

ഉന്നതവിദ്യാഭ്യാസരംഗത്ത് വലിയ മാറ്റങ്ങളാണു സംഭവിക്കുന്നത്. വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽ പഠിക്കാനുള്ള താല്പര്യത്തിനു പല കാരണങ്ങളുണ്ട്. പഠനം കഴിഞ്ഞാലും രണ്ടോ മൂന്നോ വർഷം അവിടെ ജോലി ചെയ്യാനും അനുവാദമുണ്ട്. ആ സമയത്ത് സ്ഥിരജോലി നേടി വിദേശത്തുതന്നെ തുടരാനുള്ള സാധ്യതയും ഉണ്ട്.

തൊഴിൽസാധ്യതയുള്ളതും ഭാവി മുന്നിൽക്കണ്ടുമുള്ള കോഴ്സുകൾ, മികച്ച പഠനസാഹചര്യം, ഗുണനിലവാരം, കോഴ്സിലും പരീക്ഷയിലും ഫലത്തിലുമുള്ള കൃത്യനിഷ്ഠ, മികച്ച അധ്യാപകർ, വിദേശ സർവകലാശാലകൾക്കുള്ള ബന്ധം, അഴിമതിരാഹിത്യം, അക്രമരഹിത കാമ്പസുകൾ തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഉറപ്പാക്കിയാൽ മാത്രമേ ഇനിയുള്ള കാലത്ത് മികവ്

പുലർത്താനാവൂ. ലോകം അതിന്റെ വാതിലുകൾ തുറന്നിടുമ്പോൾ കെടുകാര്യസ്ഥതയും സങ്കുചിത രാഷ്ട്രീയവുമായി കേരളത്തിന് എത്രകാലം മുന്നോട്ടു പോകാനാകും? വിദേശത്തു പോകുന്ന വിദ്യാർത്ഥികളെയെല്ലാം തടയാനാവില്ല. പക്ഷേ വിദേശത്തും മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിലും പോകാതെ നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ഉപരിപഠനത്തിനു തയ്യാറായ വിദ്യാർത്ഥികളിലേറെയും തങ്ങളുടെ തീരുമാനം തെറ്റിപ്പോയെന്നു കരുതുന്നുണ്ടെങ്കിൽ അതിനു കാരണം സർവകലാശാലകളും സർക്കാരുമാണ്.

മാതൃഭൂമി സെപ്തംബർ 22, 2022

### വരദട്ട, തദ്ദേശീയ ഓൺലൈൻ വിപണി

ഇന്ത്യയിലെ ഓൺലൈൻ വിപണി കഴിഞ്ഞ രണ്ടുവർഷം കൊണ്ട് മുഖ്യമണ്ണമില്ലാത്തവിധം വളർന്നിരിക്കുകയാണ്. 2021ലെ കണക്കനുസരിച്ച് രാജ്യത്ത് 34.8 കോടിയാളുകൾ ഓൺലൈൻ ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നുണ്ട്. ഇതിൽ 14 കോടിയോളംപേർ ഓൺലൈൻ വഴി ഷോപ്പിങ്ങും നടത്തുന്നു. 83 കോടി ഉപയോക്താക്കളുമായി ഇന്ത്യ ഇപ്പോൾത്തന്നെ ലോകത്തിലെ രണ്ടാമത്തെ വലിയ ഇന്റർനെറ്റ് വിപണിയായി വളർന്നിട്ടുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ വർഷത്തെ കണക്കനുസരിച്ച് 4.40 ലക്ഷം കോടിരൂപയുടെ ഓൺലൈൻ വ്യാപാരം ഇന്ത്യയിൽ നടന്നിട്ടുണ്ടെന്നാണ് കേന്ദ്രവാണിജ്യമന്ത്രാലയത്തിന്റെ പ്രാഥമിക കണക്കുകൾ വ്യക്തമാക്കുന്നത്. 2030 ആകുമ്പോഴേക്കും 28 ലക്ഷം കോടി രൂപയുടേതാകും ഇന്ത്യയിലെ ഇ-കൊമേഴ്സ് വ്യവസായം. ഇത് മുഴുവനായി കുത്തകക്കമ്പനികൾക്ക് വിട്ടുകൊടുക്കാതെ, പരമ്പരാഗത വ്യാപാരി സമൂഹവും ഓൺലൈൻന്റെ സാധ്യതകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ സമയമായിരിക്കുകയാണ്.

രാജ്യത്തെ വ്യാപാരിസംഘടനകളുടെ കൂട്ടായ്മയായ കോൺഫെ

ഡറേഷൻ ഓഫ് ഓൾ ഇന്ത്യ ട്രേഡേഴ്സ് വ്യാപാരികൾക്ക് ഓൺലൈൻ വിപണി പിടിക്കാൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുമായി എത്തുകയാണ്. വൻകിടക്കാർക്കും ചെറുകിടക്കാർക്കും തുല്യ അവസരമെന്നതാണ് ഈ ഓപ്പൺ ശൃംഖലയുടെ ലക്ഷ്യം. അതുവഴി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കൂടുതൽ ചോയ്സ് കൈവരും. ആമസോൺ, ഫ്ലിപ്പ്കാർട്ട് പോലുള്ള വമ്പൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾക്കൊപ്പം, സി.എ.ഐ.ടി.യുടെ ഭാരത് ഇ-മാർട്ടും കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ ഒ.എൻ.ഡി.സി.യുമൊക്കെ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി ചെറുകിട വ്യാപാരിസമൂഹത്തിനും അവസരങ്ങൾ നേടിയെടുക്കാൻ കഴിയണം. ഒപ്പം ഉപഭോക്തൃ സമൂഹവും ഇത്തരം പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാം.

മംഗളം സെപ്തംബർ 26, 2022

### മാറ്റത്തോട് മത്സരിക്കാൻ കുട്ടികളെ കരുത്തരാക്കാം

സ്കൂൾ പഠന സമയത്തിലും അധ്യാപക പരിശീലനത്തിലും മാറ്റങ്ങൾ നിർദ്ദേശിക്കുന്ന ഖാദർകമ്മറ്റി റിപ്പോർട്ട് സംസ്ഥാനത്ത് ചർച്ചാവിഷയം ആയിരിക്കുന്നു. രാവിലെ എട്ടുമുതൽ ഉച്ചയ്ക്ക് ഒന്നുവരെയെന്ന് പഠനത്തിന് ഏറ്റവും ഉചിതമായ സമയമെന്നാണ് റിപ്പോർട്ടിലുള്ളത്. ക്ലാസ്സുകളിലെ നപോലെ സ്കൂളുകളിലും ആകെ വിദ്യാർത്ഥികളുടെ എണ്ണം പരിമിതപ്പെടുത്തണമെന്ന ശുപാർശ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു. എഴുത്തു പരീക്ഷാ പരിഷ്കരണം, എസ്എസ്എൽസിയ്ക്കും ഹയർസെക്കന്ററിക്കും ഗ്രേസ് മാർക്കിലൂടെ പരമാവധി നേടാവുന്ന സ്കോറിൽ കുറവു വരുത്തണമെന്ന നിർദ്ദേശം എന്നിവ ഈ റിപ്പോർട്ടിലുണ്ട്.

മികവിനായുള്ള സ്കൂൾ വിദ്യാഭ്യാസം എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ സമർപ്പിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള റിപ്പോർട്ടിന്റെ പ്രാധാന്യം ഉൾക്കൊണ്ട് വിദ്യാഭ്യാസ വകുപ്പിന് നിയമത്തിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ ഗുണമേന്മ വിദ്യാഭ്യാസം

കുട്ടികളുടെ അവകാശം എന്ന കാഴ്ചപ്പാടിലൂന്നി ജനകീയ വിദ്യാഭ്യാസക്രമം ആവിഷ്കരിക്കാനുള്ള ശുപാർശകൾക്കാണ് സർക്കാർ കമ്മറ്റിയെ നിയോഗിച്ചത്. മാറ്റുന്ന ലോകത്തെ മാറ്റങ്ങളോടു മത്സരിച്ച് വിജയിക്കാൻ കുട്ടികളെ പ്രാപ്തരാക്കുന്ന വിദ്യാഭ്യാസത്തിന്റെ പ്രാധാന്യത്തെക്കുറിച്ച് ഇന്ന് എല്ലാവരും ബോധവാന്മാരാണ്. കുട്ടികളുടെ ഭാവി മെച്ചപ്പെടുത്താൻ കഴിയുന്ന ഏതു മാറ്റങ്ങളോടും മാതാപിതാക്കൾ സഹകരിക്കുമെന്ന് ഉറപ്പ്. ഈ പശ്ചാത്തലത്തിൽ തികഞ്ഞ ആസൂത്രണത്തോടെയുള്ള ചുവടുവയ്പ്പാകണം സർക്കാർ നടത്തേണ്ടത്.

കേരളകൗമുദി സെപ്തംബർ 28, 2022

### ടൂറിസത്തിന്റെ വളർച്ച

വരോക്ഷമായി ഏറ്റവും കൂടുതൽ പേർക്ക് തൊഴിലും വരുമാനവും മെച്ചപ്പെട്ട ജീവിതവും പ്രദാനം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന മേഖലയാണ് ടൂറിസം. കോവിഡ് കാലത്തെ അടച്ചിടലിന് ശേഷം വീണ്ടും ഉണർന്നുവരികയാണ് ടൂറിസം രംഗം. ലോക ടൂറിസം ഭൂപടത്തിൽ ജീവിതത്തിൽ ഒരിക്കലേങ്കിലും കണ്ടിരിക്കേണ്ട അമ്പതു സ്ഥലങ്ങളിലൊന്നായാണ് ടൈം മാഗസിൻ കേരളത്തെ അടയാളപ്പെടുത്തിയത്. കേരളത്തിലെ ഏതുസ്ഥലവും വിദേശികളെ ആകർഷിക്കാൻ പോന്നതാണ്. സർക്കാർ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കിക്കൊടുത്ത് സ്വകാര്യ സംരംഭകർക്കും ജനങ്ങളുടെ കൂട്ടായ്മകൾക്കും ടൂറിസം നടത്തിപ്പിൽ കൂടുതൽ പങ്ക് ഉറപ്പാക്കുന്ന നയമാണ് ആവിഷ്കരിക്കേണ്ടത്. മറ്റ് വകുപ്പുകളുടെ മികച്ച സഹകരണമുണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ കേരളത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ബാധ്യതകൾ പോലും

നികത്താൻ പര്യാപ്തമായ നിലയിൽ ടൂറിസത്തെ വളർത്തിയെടുക്കാനാവൂ. വിദേശികൾക്ക് അവരുടെ നാട്ടിൽ കിട്ടുന്ന അതേ സൗകര്യങ്ങൾ ഇവിടെയും നൽകുക, താമസസ്ഥലം ശുചിത്വമുള്ളതായിരിക്കുക എന്നത് കേരളത്തെ ടൂറിസ്റ്റ് ഡെസ്റ്റിനേഷനാക്കാൻ ഉതകുന്ന കാര്യങ്ങളാണ്. വിദേശ, ആഭ്യന്തര ടൂറിസ്റ്റുകൾ മാത്രമല്ല കേരളത്തിൽ ജനിച്ച് ജീവിക്കുന്നവർ തന്നെ കേരളമാകെ കണ്ടിട്ടില്ല. അതുകൂടി പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന നവീനപദ്ധതി ടൂറിസം വകുപ്പ് ആവിഷ്കരിച്ചാൽ വിജയിക്കാതിരിക്കില്ല.

# സറോഗേറ്റ് പരസ്യ മാന്ദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കാൻ മുന്നറിയിപ്പ്

ട്രേഡിംഗ്, സോഷ്യൽ മീഡിയ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിലെ അപര ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ (surrogate) പരസ്യങ്ങളിൽ ആശങ്ക പ്രകടിപ്പിച്ച സർക്കാർ, നിലവിലുള്ള മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ പാലിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പാക്കാൻ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളായ സിഐഐ, ഫിക്കി, അസോചം എന്നിവയ്ക്കും പരസ്യവും പ്രക്ഷേപണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടവർക്കും നിർദ്ദേശം നൽകി. അല്ലാത്തപക്ഷം, നിയമം ലംഘിക്കുന്നവർക്കെതിരെ കൺസ്യൂമർ പ്രൊട്ടക്ഷൻ റെഗുലേറ്റർ സിസിപിഎ മുഖേന സർക്കാർ കർശന നടപടിയെടുക്കുമെന്ന് അറിയിച്ചു.

തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്ന പരസ്യങ്ങൾ തടയുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ, നിയമപ്രകാരം നിരോധിക്കപ്പെട്ടതോ നിയന്ത്രിതമായതോ ആയ ചരക്കുകളുടെയോ സേവനങ്ങളുടെയോ അപര ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പരസ്യമോ പരോക്ഷമായ പരസ്യമോ നിരോധിക്കുന്നു.

ഈ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ ബന്ധപ്പെട്ട സ്ഥാപനങ്ങൾ കർശനമായി പാലിക്കുന്നില്ലെന്നും നിരോധിത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇപ്പോഴും അപര ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലൂടെയും സേവനങ്ങളിലൂടെയും പരസ്യം ചെയ്യുന്നുണ്ടെന്നും ശ്രദ്ധയിൽപ്പെട്ടിട്ടുള്ളതായി ഉപഭോക്തൃകാര്യ മന്ത്രാലയം പറയുന്നു.

# 2.7 കോടി പോസ്റ്റുകൾക്കെതിരെ മെറ്റാ നടപടി

സോഷ്യൽ മീഡിയ മേജർ മെറ്റാ ഇന്ത്യയിൽ ഫെയ്സ് ബുക്കിലും ഇൻസ്റ്റാഗ്രാമിലുമായി 2.7 കോടി പോസ്റ്റുകൾക്കെതിരെ നടപടിയെടുത്തതായി കമ്പനി പ്രതിമാസ റിപ്പോർട്ടിൽ പറഞ്ഞു. ഇൻഫർമേഷൻ ടെക്നോളജി (ഇന്റർമീഡിയറി മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും ഡിജിറ്റൽ മീഡിയ എത്തിക്സ് കോഡും) റൂൾസ്-2021 അനുസരിച്ച് ഫേസ്ബുക്കിലെ 2.5 കോടി പോസ്റ്റുകൾക്കും ഇൻസ്റ്റാഗ്രാമിലെ 20 ലക്ഷം പോസ്റ്റുകൾക്കുമെതിരെ കമ്പനി നടപടിയെടുത്തു.

ഫേസ്ബുക്കിൽ 1.73 കോടി സ്പാം ഉള്ളടക്കത്തിനെതിരെ നടപടി സ്വീകരിച്ചു. 'മുതിർന്നവരുടെ നഗ്നതയും ലൈംഗിക പ്രവർത്തനവുമായി' ബന്ധപ്പെട്ട 27 ലക്ഷം പോസ്റ്റുകളും 'അക്രമവും ഗ്രാഫിക് ഉള്ളടക്കവും' സംബന്ധിച്ച 23 ലക്ഷം പോസ്റ്റുകളും ഉള്ളടക്കവും ഇതിന് പിന്നാലെയാണ്.

Meta സ്വന്തമായി 9.98 ലക്ഷം 'അപകടകരമായ സംഘടനകളും വ്യക്തികളും: തീവ്രവാദം' എന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഉള്ളടക്കം കണ്ടെത്തി, ഒടുവിൽ തിരിച്ചറിഞ്ഞ 99.8 ശതമാനം പോസ്റ്റുകൾക്കെതിരെയും നടപടിയെടുത്തതായി റിപ്പോർട്ടിൽ പറയുന്നു.

# അവിനാഷ് പാണ്ഡെ ഐഐഎ പ്രസിഡന്റ്



ഇന്റർനാഷണൽ അഡർടൈസിംഗ് അസോസിയേഷന്റെ (IAA) ഇന്ത്യാ ചാപ്റ്ററിന്റെ എജിഎമ്മിൽ, എബിപി നെറ്റ്വർക്കിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറായ അവിനാഷ് പാണ്ഡെ 2022-23 ലെ പ്രസിഡന്റായി തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടു. അഭിഷേക് കർണാനി (ഡയറക്ടർ, ഫ്രീ പ്രസ് ജേണൽ ഗ്രൂപ്പ്) വൈസ് പ്രസിഡന്റായും നന്ദിനി ഡയസ് മീഡിയ വെറ്ററൻ സെക്രട്ടറിയായും ജയ്ദീപ് ഗാന്ധി (ചെയർമാൻ, അനദർ ഐഡിയ) ട്രഷററായും തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടു. മേഘ ടാറ്റയാണ് മുൻ പ്രസിഡന്റ്. ശ്രീനിവാസൻ കെ സ്വാമി (ചെയർമാൻ & എംഡി - ആർ കെ സ്വാമി), ശ്രേയാംസ് കുമാർ (എംഡി, മാത്യുജി ഗ്രൂപ്പ്), പ്രശാന്ത് കുമാർ (സിഇഒ - ദക്ഷിണേഷ്യ, ഗ്രൂപ്പ് എം), അനന്ത് ഗോയങ്ക (എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടർ, ദി ഇന്ത്യൻ എക്സ്പ്രസ്) എന്നിവരാണ് മാനേജിംഗ് കമ്മിറ്റിയിലേക്ക് തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട അംഗങ്ങൾ.

# സോഷ്യൽ മീഡിയ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ CCPA



റെഗുലേറ്ററി ബോഡി സെൻട്രൽ കൺസ്യൂമർ പ്രൊട്ടക്ഷൻ അതോറിറ്റി (സിസിപിഎ) സോഷ്യൽ മീഡിയയിൽ സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നവർക്കുള്ള മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ ഉടൻ പുറത്തിറക്കുമെന്ന് അറിയിച്ചു. ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ പങ്കാളികളുമായും CCPA ഇതിനകം കൂടിയാലോചന നടത്തി.

പുതിയ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളിൽ ബ്രാൻഡുകളുമായുള്ള ബന്ധം വെളിപ്പെടുത്താത്തതിന് 50 ലക്ഷം രൂപ വരെ പിഴ ചുമത്തുമെന്ന് സിസിപിഎ ചീഫ് കമ്മീഷണർ നിധി ഖാദർ വാർത്താ സമ്മേളനത്തിൽ വെളിപ്പെടുത്തി. ഇത്തരം കുറ്റകൃത്യങ്ങളുടെ സ്വഭാവവും എണ്ണവും അനുസരിച്ചായിരിക്കും പിഴ ചുമത്തുക. തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്ന അംഗീകാരങ്ങൾ, വ്യാജ അവലോകനങ്ങൾ, മറ്റ് ക്ഷുദ്രകരമായ പോസ്റ്റുകൾ എന്നിവയ്ക്കെതിരെ ഈ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ പ്രകാരം പ്രോസിക്യൂഷൻ നടപടികളുണ്ടാകും.

തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്ന പരസ്യങ്ങളും വ്യാജ പരസ്യ നിയമങ്ങളും തടയുന്നതിനുള്ള വ്യവസ്ഥകൾക്ക് കീഴിൽ പുതിയ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ വരും.

വിവിധ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിൽ സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നവർ ഉണ്ടാക്കുന്ന തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്ന പരസ്യങ്ങളുടെയും പോസ്റ്റുകളുടെയും എണ്ണം കുറയ്ക്കുകയാണ് ഈ നീക്കത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം. പണമടച്ചുള്ളതും യഥാർത്ഥവുമായ ഉള്ളടക്കം തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം വ്യക്തമാക്കാൻ ഈ നീക്കം ലക്ഷ്യമിടുന്നു.

തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്ന പരസ്യങ്ങളും അംഗീകാരങ്ങളും തടയുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ 2022 ജൂണിൽ CCPA അറിയിച്ചിരുന്നു.

# ഒഗിൽവി മുംബൈയ്ക്ക് ഏജൻസി ഓഫ് ദ ഇയർ അവാർഡ്

മൂന്ന് വർഷത്തിനിടയിലെ ആദ്യത്തെ ഫിസിക്കൽ എപിഎസി എഫി (APAC Effie) അവാർഡ് മേളയിൽ ഏഷ്യാ പസഫിക് മേഖലയിലുടനീളമുള്ള - ഓസ്ട്രേലിയ, ഹോങ്കോങ്, ഇന്ത്യ, ഇന്തോനേഷ്യ, ഫിലിപ്പീൻസ്, വിയറ്റ്നാം, തായ്‌ലൻഡ് - മാർക്കറ്റിംഗ് പ്രൊഫഷണലുകൾ ഹോട്ടൽ ഫോർ സീസൺസ് സിംഗപ്പൂരിൽ ഒത്തുകൂടി,

1 ഗ്രാൻഡ് എഫി, 11 സർണം, 28 വെള്ളി, 22 വെങ്കലം ഉൾപ്പെടെ ആകെ 62 അവാർഡുകൾ വിജയികൾക്ക് സമ്മാനിച്ചു. ഓഗിൽവി 4 സർണവും 5 വെള്ളിയും 7 വെങ്കലവുമായി ഏജൻസി നെറ്റ്‌വർക്ക് ഓഫ് ദ ഇയർ എന്ന ബഹുമതി സ്വന്തമാക്കി, ഒഗിൽവി മുംബൈ ഈ വർഷത്തെ ഏജൻസിയും അതുപോലെ തന്നെ ഗ്രാൻഡ് എഫിയും നേടി.

വോംബ് കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻസ് ഇൻഡിപെൻഡന്റ് ഏജൻസി ഓഫ് ദ ഇയർ ആയി തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടു, ഇത് ഇന്ത്യൻ ഏജൻസികളിൽ ആദ്യത്തേതാണ്. മൊണ്ടെലൈസ് ഇന്റർനാഷണൽ മാർക്കറ്റിംഗ് ഓഫ് ദ ഇയർ ആയി. കാഡ്ബറി, കിൻ ഡോ മുൻകൈക്കുകൾ, ഓറിയോ എന്നീ ബ്രാൻഡുകളാണ് ഈ വിജയത്തിലേക്ക് നയിച്ചത്. ഈ വർഷത്തെ ബ്രാൻഡായി കാഡ്ബറിയും തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടു. 20 വിജയികളുമായി ലീഡർ ബോർഡിൽ ഓസ്ട്രേലിയ ഒന്നാം സ്ഥാനത്തെത്തി. 13 വിജയികളുമായി ഇന്ത്യയും 6 വിജയികളുമായി സിംഗപ്പൂരും പിന്നാലെയാണ്.

# മീഡിയകോം ഓഹരികൾ WPP ഏറ്റെടുക്കുന്നു

ഇന്ത്യയിലെ മീഡിയകോം കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻസിന്റെ ശേഷിക്കുന്ന 26 ശതമാനം ഓഹരികൾ സാം ബൽസാര, ലാറ ബൽസാര വാജിഹ്ദാർ എന്നിവരിൽ നിന്ന് WPP വാങ്ങി. ആഗോളതലത്തിൽ എസ്റ്റേബ്ലിഷ്മെന്റ് മീഡിയകോമും ലയിപ്പിക്കാനുള്ള ഡബ്ല്യുപിപിയുടെ തീരുമാനത്തെ തുടർന്ന്, ലയനം സാധ്യമാക്കാൻ ബൽസാരയും വാജിഹ്ദാറും WPP യുമായി ചർച്ചയിൽ ഏർപ്പെട്ടു. ഡബ്ല്യുപിപിയും ബൽസാരയും കൂടും ബവും തമ്മിലുള്ള പ്രാരംഭ കരാർ 2008 മുതലുള്ളതാണ്, ബൽസാര കൂടുംബത്തിന് 51 ശതമാനം ഓഹരി ഉണ്ടായിരുന്നു. 2017ൽ ബൽസാര കൂടുംബം 25 ശതമാനം ഡബ്ല്യുപിപിക്ക് വിറ്റു.

# സുഭാഷ് ഘോഷാൽ സ്മാരക പ്രദാഷണം തിരികെ വന്നു

ഇന്ത്യാ ടുഡേ ഗ്രൂപ്പ് ചെയർമാനും എഡിറ്റർ ഇൻ ചീഫുമായ അരുൺ പുരി സ്പീക്കറായി സുഭാഷ് ഘോഷാൽ മെമ്മോറിയൽ പ്രദാഷണം ഈ വർഷം തിരിച്ചെത്തിയെന്ന് അഡർടൈസിംഗ് ഏജൻസിസ് അസോസിയേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യയും (എഎഎഐ) സുഭാഷ് ഘോഷാൽ ഫൗണ്ടേഷനും (എസ്ജിഎഫ്) അറിയിച്ചു. തന്റെ വ്യക്തിപരവും തൊഴിൽപരവുമായ അനുഭവങ്ങളെക്കുറിച്ച് സംസാരിക്കുമ്പോൾ, തന്റെ ജീവിതകാലത്ത് നേടിയ ഉൾക്കാഴ്ചകൾ പുരി പങ്കുവെച്ചു. ചടങ്ങിൽ, സുഭാഷ് ഘോഷാലിനെ അനുസ്മരിച്ചുകൊണ്ട്, മാഡിസൺ വേൾഡിന്റെ ചെയർമാനും മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറുമായ സാംബൽസാര, അദ്ദേഹത്തിന്റെ അവിശ്വസനീയമായ പൈതൃകം, ഇംഗ്ലീഷ് ഭാഷയിലെ വൈദഗ്ദ്ധ്യം, വിവേകം, നേരായ മനോഭാവം എന്നിവ അനുസ്മരിച്ചു.

പരസ്യ വ്യവസായത്തിലെ പ്രൊഫഷണലുകളുടെ വരവിന് അടിത്തറ പാകിയത് ഘോഷാൽ ആയിരുന്നു. സുഭാഷ് ഘോഷാൽ വ്യക്തിയെന്ന നിലയിലും ഒരു പ്രൊഫഷണലെന്ന നിലയിലും അദ്ദേഹത്തെ അഭിനന്ദിച്ച 12 മുതിർന്ന പ്രൊഫഷണലുകളുടെ ഒരു ബാൻഡ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ മരണശേഷം അദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്മാരകമായി സ്ഥാപിച്ചതാണ് SGF

# മെൻസ ബ്രാൻഡ്സ് മൈ ഫിറ്റ്നെസ് സ്വന്തമാക്കി

ഇന്ത്യയിലെ പീനട്ട് ബട്ടർ ബ്രാൻഡായ 'മൈ ഫിറ്റ്നെസ്' ഏറ്റെടുത്ത് ഡി2സി ടെക് നയിക്കുന്ന ഹൗസ് ഓഫ് ബ്രാൻഡ്സ് മെൻസ ബ്രാൻഡ്സ് ഹെൽത്ത് ഫുഡ് വിഭാഗത്തിലേക്ക് പ്രവേശിച്ചു. ഈ പങ്കാളിത്തം ബ്രാൻഡിന്റെ ചുവടുവെപ്പിനെ ശക്തിപ്പെടുത്തും, പുതിയ വിഭാഗങ്ങൾ സമാരംഭിക്കാനും D2C വികസിപ്പിക്കുവാനും ബ്രാൻഡ് നിർമ്മാണത്തിൽ നിക്ഷേപിക്കാനും ആഗോള വിപണികളിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കാനും പീനട്ട് ബട്ടർ ബ്രാൻഡിനെ പ്രാപ്തമാക്കും. ഈ അസോസിയേഷൻ ഫിറ്റ്നെസ് ബ്രാൻഡിന്റെ ബിസിനസ് യാത്രയിൽ ഒരു പുതിയ ഘട്ടം അടയാളപ്പെടുത്തുന്നു.

മെൻസ ബ്രാൻഡിന്റെ സാങ്കേതിക മികവിലൂടെ, D2C, ഇ-കൊമേഴ്സ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ, ക്വിക്ക്കൊമേഴ്സ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ, ഓഫ്ലൈൻ (GT, MT, സൂപ്പിമെന്റ് സ്റ്റോറുകൾ, ജിമ്മുകൾ) എന്നിവയുൾപ്പെടെയുള്ള ചാനലുകളിലുടനീളം നിലവിലുള്ളതും പുതിയതുമായ വിപണികളിൽ മൈ ഫിറ്റ്നെസ് വികസിപ്പിക്കുവാൻ മെൻസ ബ്രാൻഡുകൾ സഹായിക്കും.

മൈ ഫിറ്റ്നെസ് ടീമുമായുള്ള പങ്കാളിത്തത്തിൽ ഞങ്ങൾക്ക് സന്തോഷമുണ്ടെന്ന് മെൻസ ബ്രാൻഡ്സിന്റെ സ്ഥാപകനും ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറുമായ അനന്ത് നാരായണൻ പറഞ്ഞു. "ഇത് അതിവേഗം വളരുന്ന ഉപഭോക്തൃ-പ്രിയ ബ്രാൻഡാണ്, ഞങ്ങളുടെ സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള പ്ലേബുക്ക് പ്രയോജനപ്പെടുത്തി ആഗോള സാന്നിധ്യത്തിനായി ഞങ്ങൾ ബ്രാൻഡിനെ സ്കെയിൽ ചെയ്യും."

# പരസ്യ ക്ലബ് പാർത്ഥ സിൻഹയെ പ്രസിഡന്റായി തിരഞ്ഞെടുത്തു



അഡർടൈസിംഗ് ക്ലബ് 68-ാമത് വാർഷിക പൊതുയോഗത്തിൽ 2022-2023 വർഷത്തെ പ്രസിഡന്റായി പാർത്ഥ സിൻഹയെ - (ബെന്നറ്റ്, കോൾമാൻ ആൻഡ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്) വീണ്ടും തിരഞ്ഞെടുത്തു. ക്ലബിന്റെ മറ്റു ഭാരവാഹികളായി റാണ ബറുവ (വൈസ് പ്രസിഡന്റ്), ശശി സിൻഹ (സെക്രട്ടറി), മിത്രജിത് ഭട്ടാചാര്യ (ജോ.സെക്രട്ടറി), ഭാസ്കർ ദാസ് (ട്രഷറർ) മാനേജിംഗ് കമ്മിറ്റി അംഗങ്ങളായി പ്രശാന്ത് കുമാർ, വിക്രം സഖുജ, അജയ് കാക്കർ, ദേബബ്രത മുഖർജി, രാഹുൽ ജോശി, ആദിത്യ സ്വാമി, മാനസി നരസിംഹൻ എന്നിവരെയും തിരഞ്ഞെടുത്തു.

# എച്ച്സിഎൽ ടെക്നോളജീസ് എച്ച്സിഎൽടെക്നിലേക്ക് റീബ്രാൻഡ് ചെയ്തു



വ്യക്തിമതിയെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഇന്ത്യയിലെ മൂന്നാമത്തെ വലിയ ഐടി സേവന കമ്പനിയായ എച്ച്സിഎൽ ടെക്നോളജീസ് പുതിയ ബ്രാൻഡ് ഐഡന്റിറ്റിയും ലോഗോയും ഉപയോഗിച്ച് എച്ച്സിഎൽടെക് ആയി സ്വയം പുനർനാമകരണം ചെയ്തു. മാതൃ ഗ്രൂപ്പായ എച്ച്സിഎൽ എൻ്റർപ്രൈസും ടെക്നോളജി വിഭാഗവും തമ്മിൽ വേർതിരിവ് ഉണ്ടാക്കുന്നതിനുള്ള സംരംഭങ്ങളുടെ ഭാഗമാണ് റീബ്രാൻഡിംഗ് എന്ന് എച്ച്സിഎൽ സീനിയർ എക്സിക്യൂട്ടീവ് പറഞ്ഞു.

കമ്പനിയുടെ പുതിയ 'HCLTech' ബ്രാൻഡും ലോഗോയും ഗോ-ടൂ-മാർക്കറ്റ് തന്ത്രത്തെ നയിക്കും. എച്ച്സിഎൽ ഇൻഫോസിസ്റ്റംസ്, എച്ച്സിഎൽ ടെക്നോളജീസ്, എച്ച്സിഎൽ ഹെൽത്ത്കെയർ എന്നിവ എച്ച്സിഎൽ എൻ്റർപ്രൈസിന്റെ ഭാഗമാണ്.

# ASCI ചെയർമാനായി NS രാജനെ തിരഞ്ഞെടുത്തു



അഡ്മിനിസ്ട്രേഷൻ സ്റ്റാൻഡേർഡ് കൗൺസിൽ ഓഫ് ഇന്ത്യയുടെ (ASCI) 36ാമത് വാർഷിക പൊതുയോഗത്തിന് ശേഷമുള്ള ബോർഡ് മീറ്റിംഗിൽ, ഓഗസ്റ്റ് വൺ പാർട്ണേഴ്സ് LLP യുടെ ഡയറക്ടർ NS രാജനെ ചെയർമാനായി ഐക്യകണ്ഠേന തിരഞ്ഞെടുത്തു. നേരത്തെ ഒമ്നികോം ഗ്രൂപ്പ് കമ്പനിയായ കെച്ചം സമ്പർക്കിന്റെ സ്ഥാപകനും മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറുമായിരുന്നു.

മാരികോയുടെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറും ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറുമായ സൗഗത ഗുപ്തയെ വൈസ് ചെയർമാനായി തിരഞ്ഞെടുത്തു. ഐപിജി മീഡിയബ്രാൻഡ്സ് ഇന്ത്യയുടെ സിഇഒ ശശിധർ സിൻഹയെ ഓണററി ട്രഷററായി നിയമിച്ചു.

# ശുഭലക്ഷ്മി പോളിസ്റ്റേഴ്സിനെ റിലയൻസ് ഏറ്റെടുക്കുന്നു

റിലയൻസ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് ലിമിറ്റഡ് പോളിസ്റ്റർ ചിപ്പുകളും നൂൽ നിർമ്മാതാക്കളായ ശുഭലക്ഷ്മി പോളിസ്റ്റേഴ്സ് ലിമിറ്റഡും 1,592 കോടി രൂപയ്ക്ക് ഏറ്റെടുത്തതായി സ്റ്റോക്ക് എക്സ്ചേഞ്ച് ഫയലിംഗിൽ കമ്പനി അറിയിച്ചു. റിലയൻസ് പെട്രോളിയം റീട്ടെയിൽ ലിമിറ്റഡ് (പേര് മാറ്റി 'റിലയൻസ് പോളിസ്റ്റർ ലിമിറ്റഡ്' എന്ന് പേരിൽ), കമ്പനിയുടെ പൂർണ്ണ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ഉപസ്ഥാപനം, ശുഭലക്ഷ്മി പോളിസ്റ്റേഴ്സ് ലിമിറ്റഡിന്റെയും ശുഭലക്ഷ്മി പോളിടെക്സ് ലിമിറ്റഡിന്റെയും പോളിസ്റ്റർ ബിസിനസ്സ് ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനും കൃത്യമായ രേഖകൾ നടപ്പിലാക്കി. 1,592 കോടി രൂപയായി സമാഹരിച്ചത് ഈ കരാർ കോമ്പറ്റീഷൻ കമ്മീഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യയുടെയും (സിസിഐ) എസ്പിഎൽ, എസ്പി ടെക്സിന്റെ ബന്ധപ്പെട്ട വായ്പ നൽകുന്നവരുടെയും അംഗീകാരത്തിന് വിധേയമാണ്. ഏറ്റെടുക്കൽ റിലയൻസിന്റെ ടെക്സ്റ്റൈൽ നിർമ്മാണ ബിസിനസിനെ ശക്തിപ്പെടുത്തും.

# JSW നിയോഗിച്ച് എനർജി-മൈത്ര ഇടപാടിന് CCI അംഗീകാരം

മൈത്ര എനർജിയുടെ 18 സബ്സിഡിയറികൾ JSW നിയോഗിച്ച് എനർജി ലിമിറ്റഡ് ഏറ്റെടുക്കുന്നതിന് കോംപറ്റീഷൻ കമ്മീഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ അംഗീകാരം നൽകി. വ്യക്തിഗത ഓഹരി വാങ്ങൽ കരാറുകളിലൂടെ മൈത്ര എനർജി (ഇന്ത്യ) പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡിന്റെ (മൈത്ര) 18 സബ്സിഡിയറികളുടെ ഷെയർഹോൾഡിംഗ് ഏറ്റെടുക്കുന്നതാണ് നിർദ്ദിഷ്ട സംയോജനം.

JSW നിയോഗിച്ച് എനർജി ലിമിറ്റഡ്, ഒരു ഔദ്യോഗിക റിലീസ് പ്രകാരം. ഈ കോമ്പിനേഷൻ JSW നിയോഗിച്ച് എനർജിക്ക് 1,753 മെഗാവാട്ടിന്റെ പ്രവർത്തനപരമായ പുതുക്കാവുന്ന പോർട്ട്ഫോളിയോ സ്വന്തമാക്കാനുള്ള അവസരം നൽകുന്നു.

JSW എനർജിയുടെ പൂർണ്ണ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ഉപസ്ഥാപനമായ JSW നിയോഗിച്ച് എനർജി, Mytrah Energy (India) Pvt Ltdൽ നിന്ന് 17 SPV-കളും ഒരു അനുബന്ധ SPVയും ഉൾപ്പെടുന്ന 1,753 MW പുനരുപയോഗ ഊർജ്ജ ഉൽപാദന ശേഷിയുടെ പോർട്ട്ഫോളിയോ 10,530 കോടിക്ക് ഏറ്റെടുക്കാൻ തീരുമാനിച്ചു.

# ബിസ്ലേരി ഓഹരികൾ വാങ്ങാൻ ടാറ്റ ഗ്രൂപ്പ്

ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ പാക്കേജഡ് വാട്ടർ കമ്പനിയായ രമേഷ് ചൗഹാന്റെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ബിസ്ലേരി ഇൻ്റർനാഷണലിൽ ടാറ്റ ഗ്രൂപ്പ് ഓഹരി വാങ്ങുന്നു. എൻട്രി ലെവൽ, മിഡ്-സെഗ്മെന്റ്, പ്രീമിയം പാക്കേജഡ് വാട്ടർ വിഭാഗങ്ങൾ, റീട്ടെയിൽ സ്റ്റോറുകൾ, കെമിസ്റ്റി ചാനലുകൾ, ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂഷണൽ ചാനലുകൾ എന്നിവയിലുടനീളം ഒരു റെഡി ഗോ-ടൂ-മാർക്കറ്റ് നെറ്റ്വർക്ക് ഹോട്ടലുകൾ, റെസ്റ്റോറന്റുകൾ, വിമാനത്താവളങ്ങൾ, ബൾക്ക്-വാട്ടർ ഡെലിവറി എന്നിവ കൂടാതെ, ബിസ്ലേരി മിനറൽ വാട്ടർ ഈ ചാനലുകളിലുടനീളം നയിക്കുന്നു. ടെറ്റ്ലി ചായ, എയ്റ്റ് ഒക്സോക്ക് കോഫി, ധാന്യങ്ങൾ, ഉപ്പ്, പയറുവർഗ്ഗങ്ങൾ എന്നിവ വിൽക്കുന്ന ടാറ്റ ഗ്രൂപ്പിന്റെ ടാറ്റ കൺസ്യൂമർ ബിസിനസ്സ്, സ്റ്റാർബക്സ് കഫേകൾ പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിന് പുറമെ, തന്ത്രപരമായ ഏറ്റെടുക്കലുകൾ നടത്തുന്നുണ്ടെന്ന് ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് സൂനിൽ ഡിസൂസ അടുത്തിടെ പറയുകയുണ്ടായി.

'അന്ധാഭാവിക വളർച്ച' വളർച്ചാ തന്ത്രത്തിന്റെ ഒരു പ്രധാന ഭാഗമാണ്, അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. Tata Consumerന് NourishCo യുടെ കീഴിൽ സ്വന്തമായി കുപ്പിവെള്ള ബിസിനസ്സ് ഉണ്ട്, എന്നാൽ അത് പ്രധാന ബിസിനസ്സ് ആയിത്തന്നെ തുടരും.



around us



Printed, Published and Owned by Mathew K., Effective Publications, Mulamoottil Building, Cathedral Road, Manorama South, Kottayam - 686 001 Kerala. and Printed at Southern Printing House, Sastri Road Extn., Mugal Palace Building, Collectorate P.O., Kottayam - 686 002, Kerala.

# Take all these in a **Platter**



**We give you more than  
what you can chew**

Read **Business News** to learn & earn RICH dividends from the financial market. Become a Maestro of Finance through **Business News**. We guide those who got misguided, to the right path.

**Subscribe today** or grab a copy from your nearest book stall

**BUSINESS NEWS**

Since 2000



Call us at 0491 2546490, 9539009313 or mail at [businessnewspkd@gmail.com](mailto:businessnewspkd@gmail.com)

# Quickerala ഉണ്ടെങ്കിൽ കാര്യം നിസ്സാരം

 Your Search	 Location	 SEARCH
---	--	---

എന്ത് ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നവരുടേയും കോൺടാക്റ്റ്  
ഡിറ്റെയിൽസിനായി ലോഗോൺ ചെയ്യൂ

അല്ലെങ്കിൽ app ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യൂ



Customer Care : 04812222222  
mail: support@quickerala.com