

# कंपनी का डीएनए समझें एचआर अधिकारी और तय समय पर कार्य पूरा करें : प्रसाद

आईआईएम रांची के एनुअल बिजनेस कॉन्क्लेव रैंडिक्स-18 का समापन

सिटी रिपोर्टर | रांची



वर्तमान डिजिटल वर्ल्ड में एक एचआर अधिकारी चाहता है कि उसके परफॉर्मंस, ट्रांसपैरेंसी और ट्रस्ट के आधार पर उन्हें प्रतिवर्ष प्रमोशन मिले। कई वर्षों तक इंतजार न करना पड़े। आज हर दिन बदलती तकनीक और प्रोसेस अपनाने तथा रि-थिंक, रि-डिजाइन, रिक्रिएट और ट्रांसफॉर्म का मूल मंत्र समय की मांग है। ये बातें ऑर्गनाइजेशन चेंज के वाइस प्रेसिडेंट मनोज कुमार प्रसाद ने कही। वे रविवार को सीएमपीडीआई सभागार में आईआईएम रांची द्वारा आयोजित एनुअल बिजनेस कॉन्क्लेव रैंडिक्स-18 के दूसरे दिन समापन पर आईआईएम रांची के छात्रों को संबोधित कर रहे थे।

उन्होंने प्रतिस्पष्टता के वर्तमान युग में तरक्की और सफलता के लिए वर्क कल्चर को महत्वपूर्ण फैक्टर बताया। पॉजिटिव एटीट्यूड के साथ सीखने, सिखाने तथा

कंपनी के डीएनए को समझ कर निश्चित समय पर कार्य निष्पादन पर जोर दिया। कहा कि किसी भी परिस्थिति में 'साढ़े बारह बजे लेट नहीं और साढ़े तीन बजे भेंट नहीं' की संस्कृति न आने दें। सात ऑर्गनाइजेशन के 20 साल के अपने कार्यानुभव के आलोक में उन्होंने कहा कि आज जरूरत है कि हम अपने कार्यों से किसी भी कंपनी या ऑर्गनाइजेशन के विश्वास पर खरा उतरें। एचआर को बिजनेस पार्टनर के रूप में परिभाषित करते हुए कहा कि एचआर की जिम्मेवारी है कि वह कंपनी के धरोहर या एसेट समझे जाने वाले कर्मचारियों के हितों का ख्याल रखे। कोई अच्छा करे, तो तत्काल उन्हें पुरस्कृत कर उनका

हौसला बढ़ाएं। एलएंडटी फायनांस की हेड सीएसआर ऋचा पंत ने कॉरपोरेट सोशल रेस्पॉन्सिबिलिटी (सीएसआर) के कांसेप्ट पर विशेष प्रकाश डाला। कहा कि आज कई ऑर्गनाइजेशन द्वारा सीएसआर का अनुपालन नहीं किया जाता है। हर कंपनी के लिए जरूरी है कि वह प्रत्येक वित्त वर्ष के अंत में जो भी मुनाफा अर्जित करता है, उसका एक तय फीसदी समाज के विकास में खर्च करने को जवाबदेह है।

प्रत्येक वक्तव्य के पश्चात स्टूडेंट्स ने क्वेश्चन राउंड में कई सवाल पूछकर डाउट क्लियर किए। आईआईएम रांची के स्टूडेंट काउंसिल के प्रेसिडेंट शोषंक अग्रवाल ने सभी स्पीकर्स को धन्यवाद दिया।

कंपनी में व्यवधान से कंज्यूमर का भरोसा टूटता है : अनुपम

अलाइड ब्लैंडर्स एंड डिस्ट्रिब्यूटर्स प्रा. लि. के सीईओ एंड एक्स एमडी अनुपम दत्ता ने बिजनेस के छह मूल सिद्धांतों पर प्रकाश डाला। कहा कि ये छह मुख्य बिंदु उपभोक्ता की अंतरकृष्टि, समस्याओं के समाधान और नयापन, निष्पक्षता, कार्य निष्पादन को प्रभावित करने, संगठन के उद्देश्यों के इर्द-गिर्द घूमते हैं। किसी भी व्यवसाय, कंपनी या संगठन में व्यवधान व विघटन उस कंपनी या उद्योग को मूल रूप से प्रभावित करने के साथ-साथ उपभोक्ता के माइंड सेट पर भी प्रभाव डालता है। उन्होंने किसी भी कंपनी के उत्पाद के लिए उपभोक्ताओं में उसके प्रति विश्वास और अभिरुचि जगाने पर जोर दिया। कहा कि बहुत से ऐसी कंपनियां हैं, जो सोशल मीडिया से फ्रीड बैक लेते हैं। आज स्थिति यह है कि हर दो-तीन माह में कंपनियां अपना विज्ञापन बदलती हैं। परिस्थितियां रोज अलग हो जाती हैं।