



# Chetana's

**R. K. Institute of Management & Research  
Institute of Management & Research**

In Partnership with

**Bombay Sarvodaya Mandal**



Present



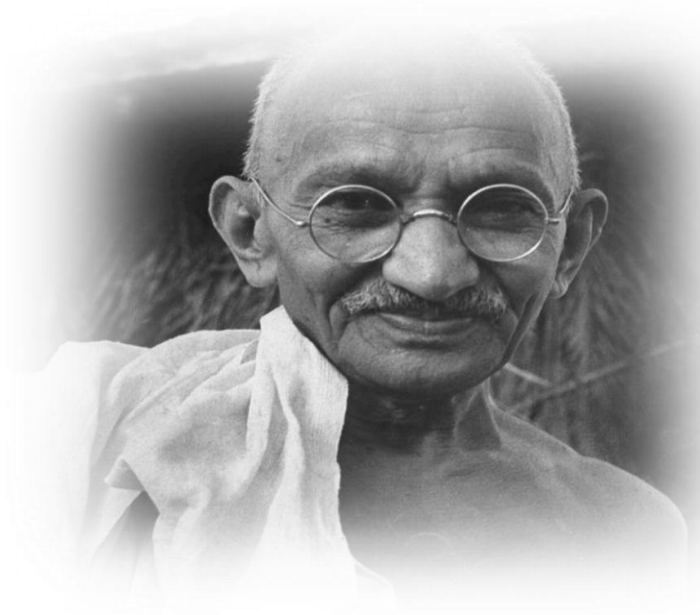
**Entrepreneurial Learning - An Experiment**

**Awareness and Outreach Programme for Gandhian Literature**

**A Student Driven Initiative**

**(2010 – 2012)**

**A National Campaign for Gandhian Literature**



## *Learning from **Gandhi** today...*

*"It is the quality of our work that will please God and not the quantity."*

### **Jagruti 2011 - Objectives**

- To understand management principles from his autobiography, '*The Story of My Experiments with Truth*'
- Learn about the man
- Gain hands on experience in applying theory to practice

### **The Project:**

#### **An Awareness and Outreach campaign for Gandhian principles and literature**

- Dedicated to veteran Gandhian, Founder- President, Chetana Trust, Late Shri Madhukarrao Chaudhari, whose vision was 'enabling education for all and inclusive growth'
- Inspired by **Shanti Eva Jayate**, conceptualized and led by Dr Prasad, NITIE
- In partnership with Bombay Sarvodaya Mandal, Chetana's students managed a month-long awareness and outreach campaign
- Students were encouraged to read the book
- Students had to sell the book in the field through personal, group and corporate sales.

***Man is neither mere intellect, nor the gross animal body, nor the heart or soul alone. A proper and the harmonious combination of all the three are required for the making of the whole man and constitute the true economics of education.***

### **Jagruti Vision**

- Promoting Gandhian Principles & Philosophy
- Inculcating in students right values for ethical decision making

### **Jagruti Symbolism:**

**Jag = *Wake up***

**R = *take up Responsibility***

**Uti = *move up... together***

### **Jagruti ... An Experiment for making Learning Relevant**

- Designed on Gandhian Philosophy of learning viz. Nai Taleem.
- Learning mode followed in **Jagruti** – Practical Learning and Productive learning through an assignment woven into the Semester II elective, Managerial Process Skills (MPS). MPS focuses on the creative and leadership aspects of Entrepreneurship.
- The theory topics were based on the NEN modules of the entrepreneurial life cycle – Idea Generation to Business Plans

#### **Practical Learning**

- Campaign design and organization was student driven
- Exercise helped to develop their creativity and leadership abilities, providing an opportunity to apply management theory to practice
- A token remuneration for students' efforts made the experience truly entrepreneurial.

***Whatever you do will be insignificant, but it is very important that you do it.***

**Mentor - Dr T Prasad, Associate Professor, NITIE**

**Chief Collaborator: Bombay Sarvodaya Mandal**

**Feedback about Jagruti**

- Lessons from Gandhi are unending. Studies about principles followed by Gandhi are ongoing. Congratulations to the students of Chetana's management Institutes for their efforts in spreading the message. – Shri TRK Somaiya, Project Coordinator, Bombay Sarvodaya Mandal
- The learning for the students has been tremendous. It is a powerful exercise based on earning and learning. Congratulations to Chetana's Management Institutes for this experiment. – Prof T. Prasad, NITIE
- 'I am glad Chetana's is taking such an initiative. I would like to help in any way I can.' Mr Naved Shaikh, Human Rights, Navi Mumbai
- 'I would have loved to be part of the programme. All the best to the students of Chetana's for this initiative.' Rajkumar Hirani
- 'Wonderful initiative' ... need of the hour – Chetana's Alumnus
- 'Gandhian principles need to be understood and followed in management today...I would love to work with you on this project' Ms Saba – Website designer
- Glad to see management students taking this initiative. – Mr Kunal Sawhney, Cinemax

*Live as if you were to die tomorrow. Learn as if you were to live forever.*

**Jagruti Supporters:**



**Corporate Displays (2011)**



ICICI



IL&FS



STATE BANK OF INDIA

State Bank of India



E-Clerx



Hypercity



Bharat Petroleum



Cinemax



TCS – E Serve

**Some Corporate Displays - (2012) –**



**Academic Institutions (2011):**

St Paul's High School

Hiranandani High School

Guru Nanak Institute of Management Studies, Matunga

Jhunjhunwala College, Ghatkopar

**Academic Institutions (2012):**

Bharti Vidhyapeeth School, C.B.D Belapur, Navi Mumbai.

NES School (Mulund)

SNDT Women's University, Juhu Campus

Children's Academy (Malad)

Mahatma Gandhi School, Bandra

**Government Offices (2011):**

Mantralaya

BMC

SRPF

**Government Offices (2012):**

Mantralaya

Aikar Bhavan (Income tax Office)

Commissionerate of Customs & Central Excise

CBI ,CBD Branch

**Media Coverage(2011):**

**ગુજરાત સમાચાર**

**Gujarat Samachar**

**મુંબઈ સમાચાર**

**THE BOMBAY SAMACHAR**

**Mumbai Samachar**



**Deccan Herald**

**THE FINANCIAL EXPRESS**

**Financial Express**

**दैनिक भास्कर**



**सकाळ**

**महाराष्ट्र टाइम्स**



**Media Coverage(2012):**



India's Leading Radio Network

**महाराष्ट्र टाइम्स**

**THE ASIAN AGE**

**लोकमत**

  
**दिव्य भास्कर**

  
**Divya Bhaskar**

**Websites :**

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

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

**Jagruti Blog :**

<http://jagruti2012.blogspot.in/>

**Jagruti Facebook Page :**

<https://www.facebook.com/pages/Jagruti/182646995109128>

**Conclusion:**

The experiment, in 2011 and 2012, has been successful in achieving the objectives of experiential and entrepreneurial learning. Student feedback and response from academicians and industry personnel to this experiment has been highly encouraging.

The experiment proves that learning must be practical to be effective and enjoyable. This model could be replicated across Mumbai for various subjects. The learning would be relevant and practical.

*The introduction of manual training will serve a double purpose in a poor country like ours. It will pay for the education of our children and teach them an occupation, on which they can fall back in after life, if they choose, for earning a living. Such a system must make our children self-reliant. Nothing will demoralize the nation so much as that we should learn to despise labour.*



**Vishwakarma  
Handicraft Art Gallery**



**Selling Book To CEO Madam**



**Cinemax**



**Cinemax**



**Media Coverage : MAST Radio**



**ICRI**





**Sale in Class**



**Jagruti Presentation at ICRI**



**Answering Doubts**



**State Bank Of India**



**Reminiscence 2011**



**Hypercity**



**Behind the Scene**



**BOMBAY SARVODAYA MANDAL  
GANDHI BOOK CENTRE**

**मुंबई समाचार**

THE BOMBAY SAMACHAR मुंबई, शुक्रवार, ता. २५-३-२०११

**गांधीजी छे मेनेजमेन्ट विद्यार्थीओना मानीता**

महिनामां गांधीजीनी ११,००० आत्मकथांनुं वेयाए।

(आमरा प्रतिनिधि तरुषी) मुंबई: हवे तमने रस्ता पर, ट्रेन के जसमां के अन्ध कोर्षे पल गज्याये घला। लोको गांधीजीनी आत्मकथा वांचता देपाय तो नवाधे पामशो नही, काररा के मेनेजमेन्टना विद्यार्थीओने गांधीजी द्वारा लिखित 'मारा सत्यना प्रयोग' नी ११,००० नकल अेक महिनामां वेचवानुं अनोपुं अभियान छव हावसुं छे. येतना इन्स्टिट्यूट

ओइ मेनेजमेन्टना ३६० विद्यार्थी गांधीजीनी आत्मकथा 'मारा सत्यना प्रयोग'नुं वेयाए करशे. महात्मा गांधीनी आत्मकथा अे देशनुं सौथी वधु वेयातुं पुस्तक छे. आ वर्षे अल्बारा सुधीमां भारतनी सोग भाषामां आत्मकथानी ३.३६ लाख नकलो नवजुवन दूर, अमदावाद द्वारा वेयाए चुकी छे. रफमी मार्चे छ सिनेमेक्स वेन्चु-अंटीटी, प्रमो (एस्ट), कांठिवली (ओवेल मोल), सायन,

थागा अने वाशीमां सवाये ११वीं सार्थे पांय वाग्वा. दरमियान आत्मकथा वेयाशे. शरुआतमां विद्यार्थीओने अेक महिनामां ५,००० नकल वेचवानुं लक्ष्य राप्पुं हुंतुं पछ हवे तेओ द्वारा अेक महिनामां ११,००० नकल वेचवानुं नकली करवामां आव्युं छे. आ अभियान मुंबई सर्वोदय भंडाग अने अेनआघटीआधना. संयुक्त उपक्रमे योषवामां आव्यो छे.

**पुस्तकी** मुंबई, शुक्रवार २५ मार्च २०११\*

**मैनेजमेंटच्या विद्यार्थ्यांचे 'सत्याचे प्रयोग'**

प्रतिनिधी चेतना

इन्स्टिट्यूटच्या ३६० विद्यार्थ्यांनी 'सत्याचे प्रयोग' करण्याचा चंग बांधला आहे. राष्ट्रपिता महात्मा गांधी यांनी लिहिलेल्या 'सत्याचे प्रयोग' या आत्मकथेच्या ११ हजार प्रती विकण्याचे उद्दिष्ट विद्यार्थ्यांनी ठेवले आहे.

मैनेजमेंटचे धडे गिरवण्यासाठी अत्यासक्रमाचा एक भाग म्हणून हे विद्यार्थी हा उपक्रम राबवणार आहेत. एका महिन्यात शॉपिंग कॉम्प्लेक्स, मल्टिप्लेक्स, कंपन्या, महापालिका व अन्यत्र कुठेही हे पुस्तके विकण्यात येणार

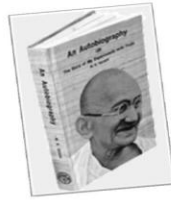


आहेत. याआधी या विद्यार्थ्यांनी फक्त १५ दिवसात आत्मकथेच्या पाच हजार प्रती विकल्या होत्या. या उपक्रमाच्या आखणीपासून प्रायोजक, व्यवस्थापन मार्केटिंग, परवानगी आणि विक्री या सर्व बाबी विद्यार्थ्यांच्याच हाती

आहेत.

गुरुवारपासून या उपक्रमाला सुरुवात झाली. रविवारी २७ मार्चला अंधेरी, वांद्रे पूर्व, कांदिवली (गोवेल मॉल), सायन, ठाणे व वाशीतील सिनेमॅक्स मल्टिप्लेक्स सकाळी ११ ते सायंकाळी ५ वाजेपर्यंत पुस्तकांची विक्री करण्यात येणार आहे.

गांधीजींची आत्मकथा हे देशभरातील सर्वाधिक विक्री होणारे एकमेव पुस्तक आहे. आतापर्यंत आत्मकथेच्या १६ भारतीय भाषांमध्ये सुमारे तीन लाख ३६ हजार प्रती प्रकाशक नवजीवन ट्रस्टने विकल्या आहेत.



**महाराष्ट्र टाइम्स**

मैनेजमेंट विद्यार्थ्यांनी विकल्या ११ हजार गांधी आत्मकथा म. टा. प्रतिनिधी

गांधीजींच्या आत्मकथेतील मूल्ये आधुनिक क्षेत्रांसाठीही लाभदायक ठरतातच पण गांधीजींच्या आत्मकथेच्या पुस्तकाच्या विक्रीतूनही विद्यार्थ्यांनी मैनेजमेंटचे धडे गिरवले. एका महिन्यात गांधीजींच्या ११ हजार आत्मकथा विकून विद्यार्थ्यांनी व्यवस्थापनातील अनेक बाबींचा प्रत्यक्ष अनुभव घेतला.

'सत्याचे प्रयोग' ही गांधीजींची आत्मकथा सध्या भारतीय भाषांमध्ये प्रकाशित होते. दरवर्षी सर्वाधिक खपाचे पुस्तक म्हणून त्याचा विक्रम कायम आहे. यावर्षीही नवजीवन ट्रस्टकडून तीन लाख ३६ हजार प्रती विकल्या. त्यात चेतना मैनेजमेंट इन्स्टिट्यूटच्या ३६० विद्यार्थ्यांनी विकलेल्या अकरा हजार प्रतींचा समावेश आहे. विक्री, व्यवस्थापन यासारख्या क्षेत्रांचा विद्यार्थ्यांना अनुभव देण्यासाठी हा उपक्रम राबवला. गांधीजींचा संदेश लिहिलेले टी शर्ट घालून त्याच प्रकारचे बुकमार्क्स व स्टिकर्स घेऊन मॉल, मल्टिप्लेक्स, कॉर्पोरेट ऑफिस तसेच इतर सार्वजनिक ठिकाणी मराठी, हिंदी, गुजराती व इंग्रजी भाषेचा वापर करत या आत्मकथा विकल्या. पंधरा दिवसांचा दहा हजार प्रती विकण्याचे लक्ष्य निश्चित केले. कॉलेजच्या प्रोफेसर अपर्णा राव या उपक्रमाला समन्वयक होत्या. तर मुंबई सर्वोदय भंडाग, मॅशनल इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडस्ट्रियल इंजिनिअरिंग या संस्थांनी सहकार्य केले.

नवभारत टाइम्स, मुंबई, ३० मार्च २०११

**गुजरात समाचार**

मुंबई, शुक्रवार ता. २५ मार्च, २०११

**मेनेजमेन्टना विद्यार्थीओ गांधीजीनी आत्मकथानी ११ हजार नकल वेचशे**

(पी.टी.आर्.)मुंबई, ता. २४ महाना गांधीजीनी आत्मकथा मारा

सत्यना प्रयोग (माय अेकस्पीरीमेट विथ ट्रुथ)नी अेक महिनामां ११ हजार नकल वेचवानुं मुंबईनी येतना इन्स्टिट्यूट ओई म'ने'ज'मे'न्ट'ना! विद्यार्थीओने संकल्प क्यो छे. मुंबई सर्वोदय भंडागना प्रवक्त्या अे जल्लावुं हुंतुं हे विद्यार्थीओने आपुनी

आत्मकथा वांच्या पछी आ प्रेरणारूपी पुस्तक वधुमां वधु लोको सुधी पळोव्याडवा अने साधे साधे मार्केटिंगना पल्ल अनुभव मेणववानुं निधारे क्यो हुंतो. विद्यार्थीओ शॉपिंग मॉल, सिनेमा थिएटर, कोर्पोरेट ओईसो तमज अन्य ज्हाडर स्थाने ज्हां गांधीजीनी आत्मकथानुं वेयाए करशे. आ वर्षे 'मारा सत्यना प्रयोग' पुस्तकनी ३.३६ लाख प्रत वेयाए

गांधीजीना विद्यारो आजना भोडन मेनेजमेन्टना जमानामां पल्ल सुसंगत छे.

देशमां सौथी वधु वेयाना पुस्तकांमां गांधीजीनी आत्मकथानोसमावेश थाय छे. आ वर्षे भारतनी १६ भाषामां प्रगट धवेला आत्मकथानी पुस्तकनी ३.३६ लाख नकलनुं वेयाए धर्युं हुंतुं.

मे'ने'ज'मे'न्ट'ना! विद्यार्थीओने अंभारुं पांय इज्जत पुस्तक वेचवानुं लक्ष्य नकली कर्युं हुंतुं. परंतु पणवारास्थामां ज आटवी नकली वेयाए जवाधी तमल्ले महिनामां ११ हजार पुस्तको वेचवानुं संकल्प क्यो हुंतो. मुंबई सर्वोदय भंडाग साधेभाषीने प्रभार गांधीवादी डेगवल्लीकर मधुकरराव चौधरीनी स्मृतिमां आ प्रोजेक्ट छव धरवामां आव्यो छे.



**मैनेजमेंट के विद्यार्थी गांधीजी के मार्ग पर**

न.प्र. ॥ मुंबई उन्ने उल्हास से खरीदा। 'जागृति' नाम से चलाया गया यह प्रोजेक्ट मैनेजमेंट अभ्यासक्रम का एक हिस्सा था। कार्यक्रम समन्वयक, प्रा. अपर्णा राव के मार्गदर्शन से दिखाई दें, तो आश्चर्य मत कीजिएगा, और मुंबई सर्वोदय भंडाल और नेशनल इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडस्ट्रियल इंजीनियरिंग (एनआईटीआईई) इन संस्थाओं की मदद से आत्मकथा 'मेरे सत्य के प्रयोग' की 11,000 से ज्यादा प्रतियां बेची हैं।

एक महिने के इस प्रोजेक्ट में आयोजन से लेकर प्रायोजक, व्यवस्थापन, मार्केटिंग, जरूरी सरकारी क्रिया-कलापों तथा विक्री तक सभी जिम्मेदारियां छात्रों ने ही संभाली थीं। विक्री, व्यवस्थापन जैसे कीशाल्यों को अनुभव दिलाने हेतु यह प्रोजेक्ट शुरू किया गया था। गांधी जी के संदेश लिखे टी-शर्ट पहनकर और उसी तरह के बुकमार्क्स एवं स्टिकर्स के साथ इन छात्रों ने मुंबई की गलियों में मार्केटिंग कर गांधी जी की आत्मकथा का प्रचार किया। हैरत की बात यह है कि गांधी जी की आत्मकथा की विक्री सिनेमा हॉलों, मॉल्स, मल्टिप्लेक्सों, कॉर्पोरेट्स आदि सामने की गई और लोगों ने छात्रों ने इस प्रोजेक्ट को सफल किया। प्रोजेक्ट की शुरुआत में सभी छात्रों को गांधी जी की आत्मकथा पढ़ने के लिए दी गई थी। इसे पढ़कर गांधी विचारों की प्रासंगिकता समझे इन छात्रों ने केवल 15 दिनों में ही आत्मकथा की 6,000 से ज्यादा प्रतियां बेचीं। जबकि इतनी प्रतियां उन्हें एक महिने में बेचनी थीं। इसलिए और प्रतियां बेचने की चुनौती ली गई और एक माह में कुल 11,000 प्रतियां बेच दीं।

गांधी जी की आत्मकथा 'मेरे सत्य के प्रयोग' हर साल देश में सबसे ज्यादा बिकने वाली एकमात्र किताब है। इस वर्ष, अब तक प्रकाशक नवजीवन ट्रस्ट ने आत्मकथा की सोलह भारतीय भाषाओं में कुल 3.36 लाख प्रतियां की विक्री की है।

**एक ही महिने में बेची गांधी जी की आत्मकथा की 11,000 प्रतियां!**



**BOMBAY SARVODAYA MANDAL  
GANDHI BOOK CENTRE**

Charity Public Trust Reg. No. F 3633 (Bom.) dt. 29-7-75

299, Tardeo Road, Nana Chowk, Mumbai 400 007, India  
Email : info@mk Gandhi.org Website: www.mk Gandhi.org

Tel: 2387 2061  
Fax: 2284 6870



**DNA Sunday**

Mumbai, March 27, 2011



**Bapu book a hit even today**

Santosh Andhale

As a part of inculcating hands-on experience in marketing, 360 students of the Chetna Management Institute, Bandra are selling Mahatma Gandhi's autobiography *My Experiments with Truth*. While they had decided to sell 5,000 copies in a month, they have completed the target in a fortnight itself. They have now decided to sell 6,000 more copies in the next fortnight. The project which started on February 26 will end on March 31.

According to the Bombay Sarvodaya Mandal, Gandhi's autobiography is one of the highest-selling books in the country. This year, up till now, more than 3.36 lakh copies of the autobiography have been sold in 16 Indian languages.

Earlier, the students had set a target of selling 5,000 copies in one month, but Gandhi's teachings improved their convincing and marketing power. They were able to meet their target within a fortnight. Now, they aim to sell 11,000 copies within a month. For sale on Thursday they had put up stalls at Bandra Kuria Complex outside II&FS. Today they will sell Gandhi's autobiography in English, Hindi, Marathi and Gujarati at six Cinemax venues in Andheri, Bandra, Kandivli, Sion, Thane and Vashi from 11am to 5pm.

The campaign of selling Gandhi's autobiography is part of their academic programme. The project is implemented jointly with Bombay Sarvodaya Mandal and Chetna Institute of Management. "We handle the design of the programme, sponsorship, operations, marketing, permissions and sales. This inter-class competition is reaching out to corporate and others which is helping us to improve our marketing skills. The campaign, known as Jagruti (Jag=Wake up, R=take up Responsibilities and Uti = Unite)



**AN AUTOBIOGRAPHY  
THE STORY OF MY  
EXPERIMENTS WITH TRUTH  
GANDHI**

**HOW MANY MORE TO GO?**

- Management students aiming to sell 5,000 copies of *My Experiments With Truth* in a month, do so in a fortnight itself
- They now aim to sell a further 6,000 copies in the next fortnight
- Gandhi's autobiography considered to be one of the highest-selling ones in the country. This year, 3.36 lakh copies have been sold in more around 16 languages, reportedly

will see the participation of 360 students from Master in Management Studies and Post Graduate Diploma in Management. We are hoping that we can achieve this target within deadline," said Ankit Mehta, a student.

Aparana Rao, the professor leading this project said, "As a part of the syllabus, the managerial process skill subject is to get hand on experience so we have taken up this project. Everything is done by the students." She further added that students have reported various experiences and reactions from the field. The personal learning has been tremendous in terms of higher confidence levels, leadership ability, creativity, communication, and hands on experience of sales, operations, finance and systems management.

**लोकसत्ता**

शुक्रवार, २५ मार्च २०११

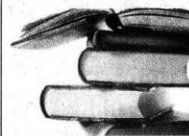
**गांधीजींच्या आत्मकथेच्या विक्रीद्वारे विद्यार्थी घेताहेत व्यवस्थापनाचे धडे**

प्रतिनिधी

महात्मा गांधीजींची आत्मकथा वाचून प्रभावित झालेल्या चेतना मॅनेजमेंट इन्स्टिट्यूटचे ३६० विद्यार्थी मुंबईच्या कानाकोपऱ्यात फिरून गांधीजींच्या आत्मकथेची विक्री करीत आहेत. एका महिन्यामध्ये शॉपिंग मॉल्स, मल्टिप्लेक्स, व्यावसायिक कंपन्या, महापालिका आणि अन्य सार्वजनिक ठिकाणी मार्केटिंग करून गांधीजींच्या आत्मकथेच्या सुमारे ११ हजार प्रति विकण्याचा निर्धार या विद्यार्थ्यांनी केला आहे.

हे विद्यार्थी २७ मार्च रोजी अंधेरी, वंद्रे (पूर्व), कांदिवली (गोवेल मॉल), सायन, ठाणे व बारी वेथील सिनेमॅक्स मल्टिप्लेक्समध्ये सकाळी ११ ते सायंकाळी ५ या वेळेत स्टॉल्स लावून इंग्रजी, हिंदी, मराठी आणि गुजराती भाषेतील गांधीजींच्या आत्मकथेची विक्री करणार आहेत.

यापूर्वी एका महिन्यात गांधीजींच्या पाच हजार आवृत्त्यांची विक्री करण्याचा निर्धार या विद्यार्थ्यांनी केला होता. परंतु गांधी विचाराने प्रभावित



**एका महिन्यात ११ हजार पुस्तके विकणार**

झालेल्या या विद्यार्थ्यांनी १५ दिवसांमध्येच पाच हजार पुस्तकांची विक्री केली. आता एका महिन्यामध्ये ११ हजार आत्मकथा विकण्याचा विद्यार्थ्यांनी निर्धार केला आहे. व्यवस्थापन अभ्यासक्रमाचा एक भाग म्हणून हा उपक्रम राबविण्यात येत

असून या उपक्रमात मुंबई सर्वोदय मंडळ आणि नॅशनल इन्स्टिट्यूट ऑफ इंडस्ट्रियल इंजिनीअरिंग (नीती) या संस्थाही सहभागी झाल्या आहेत. 'जागृती' नावाच्या या उपक्रमात ३६० विद्यार्थी प्रत्येकी सहा जणांच्या गटाने सहभागी झाले आहेत. गांधीजींचे संदेश लिहिलेले टी-शर्ट घालून, तसेच त्याच प्रकारचे

बुकमार्क्स व स्टॉकर्स घेऊन हे विद्यार्थी गांधीजींच्या आत्मकथेची विक्री करीत आहेत. अधिक माहितीसाठी (स्टॉल व्यवस्थापक विद्यार्थी) मोबाईल क्रमांक ९९३०३१९६७२, ९९७७७०९०९० वर संपर्क साधावा. ■

**दिव्य भास्कर**

**मेनेजमेंटना विद्यार्थीओ आपुनी आत्मकथा वेचे छे**

भास्कर न्यूज, मुंबई

आधुनिक मेनेजमेंटमां मंडात्मा गांधीना विचारोनुं मंडात्त तथा तेमना श्रमांना गौरवना सिद्धांतो समजणे अे विचारोने आ चरख (प्रिक्टिस)मां भुकीने मार्केटिंग शीषवाना उद्देशथी येतना इन्स्टिट्यूट ओक मेनेजमेंटना उ०० विद्यार्थीओ आपुनी आत्मकथा मोल्स, सिनेमागृहो, कोर्पोरेट उद्योगगृहो, महापालिकांनी क्येरीओ तथा अन्य जाडेर स्वलोअे रेवरी रखा छे.

गुरुवारे भपोरे साझा बार वाग्वाथी साझा त्रष वाग्वा सुधी भांदरा-कुर्ला क्रोम्वेल्स भाते आईआई ओ-२ अेकअेसा पासे स्टोल्स गोळीने आत्मकथानी अंजेछे आवृत्ति "भाय ओक्रेष परीनेन्टस विथ ट्रुथ"नी नकलोनुं वेचाळ करायुं



छतुं. आ रीते २७ मार्च, रविवारे आत्मकथा (अंजेछे)नां पुस्तकोनुं वेचाळ सिनेमॅक्सना अंधेरी, भांदरा (पूर्व), ओम्वेल्स मोल (कांदिवली-पूर्व), सायन, थाले पातनां छ थियेटरो - मळीथेल्स भाते सवार अगिथार वाग्वाथी सांजे पांय वाग्वा सुधी आ पुस्तकोनुं वेचाळ करासे. आ वर्षे अत्वार सुधीमां आपुनी आत्मकथानी १६ भाषामां उ. उ. ए. लापथी वपु नकलो वेचाळी बुकी छे.

येतना क्रोवैजना संयाळक अेवा येतना ट्रस्टना स्थापक अने प्रप्र गांधीवादी मधुकरराव योधरीनी स्मृतिमां अे मेनेजमेंट इन्स्टिट्यूटना विद्यार्थीओअे आ सुंभेश हाथ धरी छे. अगाउ विद्यार्थीओअे अेक मंडिनामां आत्मकथानी पांय छज्जर नकलो वेचावुं लक्ष्यांक राणुं छतुं. परंतु गांधी साहित्यने अनुसरुने करायेला वेचाषामां आ लक्ष्यांक कंठ पणवाडिषामां पार पडतुं छतुं.

तेथी मंडिनामां ११ छज्जर नकलो वेचावना लक्ष्यांक साथे तेमलो आ अभियान आगण धपायुं छतुं. मेनेजमेंटना विद्यार्थीओना शैक्षणिक कार्यक्रमा भांगडुपे यालतो आ प्रोजेक्ट मुंभई सर्वोदय मंडळ अने नेशनल इन्स्टिट्यूट ओक ट्रेनिंग ई-न ईन्स्टीटयल अेन्जिनिअरिंगना संयुक्त उपक्रमे हाथ धरायो छे.

## व्यवस्थापन विद्यार्थ्यांची गांधीगाथा होणार शब्दबद्ध 'गांधीचेतने'ने उजळलेल्या युवापिढीचा आगळा-वेगळा उपक्रम

शर्मिला कलमुटकर : सकाळ वृत्तसेवा

मुंबई, ता. १० : वर्षभरत महत्त्वा गांधी यांच्या आत्मकथेची पंचवीस ठवारांतून अधिक पुस्तके विकणाऱ्या शहरातील व्यवस्थापनाच्या विद्यार्थ्यांचे अनुभव गांधी सर्वोदय मंडळ शब्दरूप करणार आहे. संपत्तीच्या ठव्यासाने धनाच्या राशीवर स्वार होणाऱ्या कुत्रेपेक्षा उभ्या आयुष्यात पै चीढी अभिरक्षा न बाळगणाऱ्या गांधीजींची चलनी नोटंकर प्रतिमा आहे. त्यांचे हे महत्त्व नव्या पिढीतील व्यवस्थापकांसाठी कळावे, असा 'सर्वोदय'चा उदात्त हेतू यामागे आहे. बापूंचे विचार समाजातील सर्व स्तरांत पोहोचवण्यासाठी 'सर्वोदय' विविध उपक्रम राबवते. बापूंचा 'काँग्रेस' क्षेत्रापर्यंत नेण्याचा असाच एक प्रयत्न देण वर्षापूर्वी 'सर्वोदय'ने सुरू केले. व्यवस्थापनामध्ये गांधी नेतृत्व, गांधीजींचे विचार, त्यांची कार्यपद्धती, संघटनकौशल्य असा गुणांचे

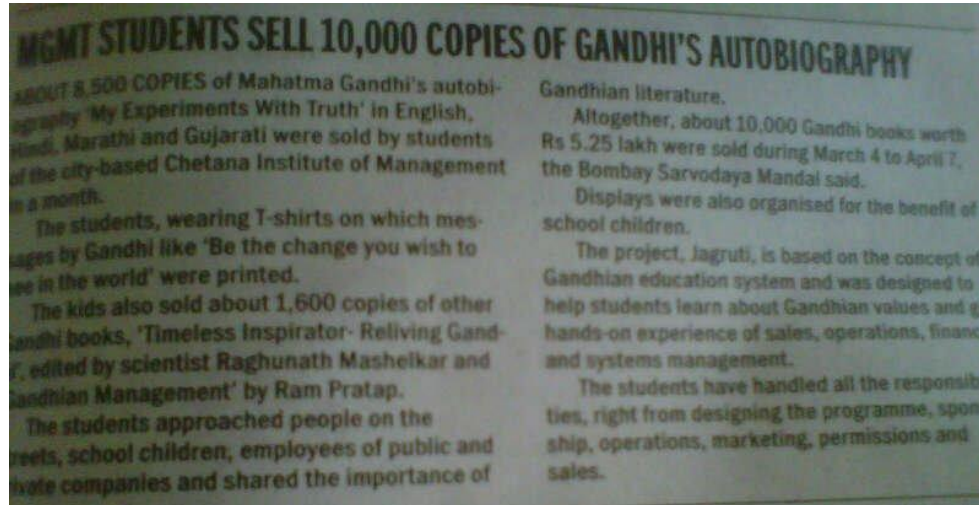
महत्त्व आजही अमूल्य आहे, याची प्रचीती व्यवस्थापनाच्या या विद्यार्थ्यांनाही आली. गांधी आत्मकथेतील मूल्ये वेळवेळी गुणांपुरती मर्यादित न राहता 'निर्दोष', 'चेतना'सारख्या महाविद्यालयांनी छी मूल्ये रुजवण्यासाठी या आत्मकथांच्या 'ना नमो तत्त्वाकर' विक्रीसाठी पुढाकार घेतला. 'व्हाईट कॉलेज' सामाजिक पारदर्शकतेतून आलेल्या अनेकनांना 'गांधीबाबा' अन् बदलत्या काळाचा संदर्भ लक्षणे बड जात होते. गांधीजींची वितरणविषयक असणारी भूमिका, नण्यातील तत्त्वज्ञान, सडकराची प्रेरणा असा विविध सूत्रांना यातील अनेक विद्यार्थ्यांनी वेळवेळी 'फॉलो' केले. या उपक्रमातून मिळालेले निष्कर्ष सुखावणारे होते. 'छी आत्मकथा विकत का घ्यावी' श्यापसून 'गटप्रमुखाने कोणत्या जबाबदाऱ्या घ्याव्यात' या अन् अशा अनेक प्रश्नांची उत्तरे या विद्यार्थ्यांना सापडत गेली. त्यातले अनेक पाठ वगांत

शिकवलेले नव्हते. एसीच्या गान्यात बसून 'प्रिन्सिपल' करणे वेगळे आणि मॉडमध्ये आलेल्या प्राठकरा गांधीजींचे विचार समजावून सांगणे, हे पुस्तक विकत घेण्यासाठी आग्रह करणे अशा अनेक गोष्टी कठीण होत्या. "आमच्यापैकी अनेकना मोठ्या उद्योगसमूहांमध्ये जाऊन आत्मकथांची विक्री करावची होती, तिथल्या व्यवस्थापनापुढे 'गांधी- अकर छिरे'चे सादरीकरण करणेही सोपे नव्हते, पण छी सारी आवडाने आपली आत्मविश्वासाने पेल्ले", असं 'चेतना'चा व्यवस्थापन विद्यार्थी सागर रहेजा सांगतो. साडेतीनशेहून अधिक विद्यार्थ्यांचे असे विविध अनुभव 'सर्वोदय' मंडळाचे संचालक टी. के. सोमपया यांनी ऐकले. त्याचा लभ नव्या पिढीपैठी होईल या उदेशाने त्यांनी त्याचे दस्तऐवज करण्याचा विचार केला. आता हे अनुभव 'गांधीचेतने'मध्ये शब्दबद्ध केले जाणार आहेत.



गांधीवरील विविध भाषांमधील पुस्तके चाळताना वाचक.

2012



(Mumbai Mirror)



(Asian Age)



(Gavkari)

## लोकसत्ता मुंबई, रविवार, ८ एप्रिल २०१२

### व्यवस्थापनाचे विद्यार्थीही 'गांधी' मार्गावर!

दहा हजार पुस्तकांच्या विक्रीतून जमा केले सव्वा पाच लाख रुपये

शेखर जोशी

मुंबई  
महत्वाचे वर्षे बंधू विचारवैक्यता पुस्तक आणि चार असा  
तरी अलीकडील महत्वाचे वर्षे बंधू विचारवैक्यता पुस्तक  
अवधीतून चार असावेत बंधू विचारवैक्यता पुस्तक आहे. चेतना  
मॅनेजमेंट इन्स्टिट्यूटचे 'व्यवस्थापन' या विषयाचे  
विद्यार्थी महत्वाचे वर्षे बंधू विचारवैक्यता पुस्तक हे  
आजपर्यंत आणि सर्व विद्यार्थ्यांना असा  
पुस्तकाचा दारूदावतून असावेत इच्छित होते की हे  
आहे. याचे किंमत पुस्तक साह्य चार लाख रुपये इतकी  
आहे.  
'व्यवस्थापन' या असावेतून एक. या महत्त्वपूर्ण  
करणासाठी 'व्यवस्थापन' या पुस्तकाचा ३५  
विद्यार्थी संपादन केले होते. या विद्यार्थ्यांनी मुंबईत  
विद्यार्थी आणि चार, कोरटो असावेत आणि बंधू  
वेळीत महत्वाचे वर्षे बंधू विचारवैक्यता पुस्तक, असा  
पुस्तक, बंधू विचारवैक्यता आणि चार.

असावेतून एक. या महत्त्वपूर्ण  
करणासाठी 'व्यवस्थापन' या पुस्तकाचा ३५  
विद्यार्थी संपादन केले होते. या विद्यार्थ्यांनी मुंबईत  
विद्यार्थी आणि चार, कोरटो असावेत आणि बंधू  
वेळीत महत्वाचे वर्षे बंधू विचारवैक्यता पुस्तक, असा  
पुस्तक, बंधू विचारवैक्यता आणि चार.



या विद्यार्थ्यांनी केले.  
महत्वाचे वर्षे हे 'व्यवस्थापन' पुस्तक हे असावेतून एक.  
या पुस्तकाचा ३५ विद्यार्थी संपादन केले होते. या विद्यार्थ्यांनी  
मुंबईत विद्यार्थी आणि चार, कोरटो असावेत आणि बंधू  
वेळीत महत्वाचे वर्षे बंधू विचारवैक्यता पुस्तक, असा  
पुस्तक, बंधू विचारवैक्यता आणि चार.





## **Google Knols: Experience Sharing by Students**

### **Sowmya Amin PG-C**

Well my first day of selling is over! Some people would think "all that hard work to sell a book!" and be disappointed, but I'm not some people! We all come across people who want to sell us something all the time and personally avoid them so do I, but what if there is a role reversal. I was lucky enough to have one, as an initiative taken up by my institute CIMR called Jagruti-Learning from Gandhi today.

It was International Women's Day and my mom was attending a seminar on the occasion and I just jumped at the opportunity to go ahead with my assignment to sell Gandhi's Autobiography "The Story of my experiments with truth". I had serious butterflies when my team mates and I reached the venue, worse than I've had for years! I even thought "what am I doing, how many women especially housewives have the time to read books on history and what will I tell them!" But I ignored those thoughts & got on with it

! Found out who was in charge got a heads up from the organizers, set up all the 50 books on the desk in a presentable way & enjoyed the evening. It was such a different experience - my first ever book selling stall. Each person that came along & looked some commented while some liked the initiative and reassured me that I am doing well! So what if we only sold 28 which were below our target but that's more than sufficient for a beginner. A few people I spoke to said it was a disappointment that more people didn't come or didn't buy the book! But you can't predict what'll happen on the day & that's no reason not to try again, few bumps are all it takes to learn.

Some of the fear has gone now and my whole negative perceptions about selling have vanished I've done my first. But I know now that I can do it! And when I do my next round, most of the preparation will be done. So all that work will pay off in the future. This is only the beginning.

### **HARDIK BHATIA PG**

The sales campaign undertaken by Chetana's Institute of Management and Research in association with Bombay Sarvodaya Mandal for the subject MPS(Managerial process skills) has made me to work with full enthusiasm for the task to sell M.k Gandhij's Autobiography "An Autobiography or The Story of My Experiments with Truth"

Me and my team sold 60 books in just 3 hours in an exhibition held at Vishwakarmabaug hall in Vile Parle but my share was only of 10 books & we were the 1st team from the college to start the program. We were praised for doing a wonderful job of promoting Gandhian Philosophy. It was good team work done and we also received feedback from the customers who purchased the book. A feedback given by one of the customer was "I are not capable to give feedback for such a great personality". Some customers also paid respect to Mahatma Gandhi by touching his feet on the bookmarks provided along with the book. They also commented "It is a wonderful task undertaken by the students.

But it was really a difficult task to sell the book & to convince people to buy the book, But I am looking forward to sell more books in coming weeks.Finally I want to thank my college Chetana's Institute of Management and Research and most importantly Aparna Mam for giving us the oppportunity to experience such a challenging activity. Thank you!!

### **AMEYA PANSE PG**

I started selling the books quite late compared to my friends in the institute. So, I was very excited and anxious for going and selling the books actually on field. First time I along with my friends went to BKC and there we started selling books. Though for the very first time I was little hesitant to offer the books to anyone and after seeing my friends selling books I became little confident and approached 2-3 persons but there response was negative towards buying this book but still I approached another person but the same response came and now I was not that confident in selling the books.

The same day when my friends and I were at BKC, I approached one more person at first he rejected and told me that he had this book, this time again I got disappointed and I was just

walking down the street towards my friends and the person called me up and purchased the book, this time I made my first sell. I sold a book to 3-4 people and the experience was, people bought the book because it was a Gandhi book and on top of that it was only for Rs. 30. Then I gained confidence. The next day we again went to BKC but this time at ICICI and that too at 8 in night and then we approached 2-3 persons and thereafter people were approaching us themselves after they saw that we were selling Gandhi books. Some of the scariness has gone now and my whole negative perceptions about selling have vanished.

### **Aditya Rai MMS**

It gives me immense pleasure in sharing the wonderful experience I personally had while promoting the values & principles of a man who was instrumental in shaping freedom struggles around the world. My name is Aditya Rai and I am a student of MMS in CRKIMR. Jagruti was a great campaign which was carried by Chetana's as a part of Managerial Process Skill. The students were required to sell a book named "An Autobiography OR The story of My Experiments with Truth" written by M.K.Gandhi.

When the campaign began, I was very apprehensive as selling was never my forte. I tried to approach to strangers and got got rejections only. I was very demoralised. So, I started by selling a book to my friend as I could easily convince them. I gained confidence from this and on the same day i sold 6 books with to the MMM and MFM guys of our institute. With these experiences, we tried to sell books in train, outside malls & in localities.

I would like to share is our tie-up with Saint Paul's school, Parel. When we tied up with this school we thought we would target the staff of the school. We collected 200 books and went to the school. But to our amazement there were students who had already queued up to get their hands on the Gandhi book. We were so happy to see such responses from kids which made us think that will Gandhi ever be forgotten?? At the school we ended up selling 120 books to both staff and children. We completed our monthly target in the school itself. Both the experiences taught me lot of things like confidence, going up and talking to strangers, convincing skills,

determination, handling target pressures, account handling etc. I am sure these learnings will help me in my future endowments.

To end my experiences all I can say is thanks to Sadavarte sir, Aparna ma'am and the institute for making me a part of the jagruti campaign and enriching my life.

### **Kavisha Shah MMS**

We all know Mahatma Gandhi, father of our nation, as a physically weak, dhoti clad, wise man; the man who drove a large nation to its independence; an ideal disciple of *Ahimsa* (non-violence), and truth and a firm believer of God. We know of all this probably from books(biographies), movies, grandparents, friends, relatives etc. But do we know actually about MK GANDHI as told by him? This is where the Jagruti Campaign(as part of our academic programme- Managerial Process Skills) started by Chetana's in association with Bombay Sarvodaya Mandal has come into picture. We were asked to sell Gandhi's autobiography named 'My experiments with truth'.

To begin with I was extremely apprehensive of 'selling'. Hence the target of the first week of selling the books wasn't met. I didn't know where to begin.

However, in the second week I managed to seek some courage. I began with selling the books to people I know that is friends and relatives. I managed to achieve my target then. As I began to sell the books my reluctance declined and interest grew. I was a little more confident the next time. I also managed to sell 2 books to our maid for increasing the knowledge of her children.

Next I accompanied my father to the garden where he regularly goes for walks. There I met many people and tried selling books to them. I found out that a lot of people had already read the book. Some did not believe in Gandhi and his principles and some did not have time to even listen. Nonetheless I managed to speak to and convinced people to buy the books for them and their family.

I also accompanied my friend to a school( Manav Mandir School ) where she teaches and managed to sell books to the teachers and the staff there.

Hence what I have achieved from this initiative is to get rid of the apprehension and go all out and give it your best and things will turn out to be positive. Thus all in all the experience was

extremely enriching. It was a once in a lifetime experience and I am glad I got an opportunity to be a part of it.

Regards,

Kavisha Shah

MMS