

उल्हास हरी जोशी

यथायुतां

वंदने



Those sitting in the stadium

Never lose

.

.

.

.

.

.

They never ever win either

यशोयुतां वन्दे

उल्हास हरी जोशी

ई साहित्य प्रतिष्ठान

यशोयुतां वन्दे

लेखक : उल्हास हरी जोशी

मो:-9226846631,

E-Mail:- joshiulhas5@gmail.com



या पुस्तकातील लेखनाचे सर्व हक्क लेखकाकडे सुरक्षित असून पुस्तकाचे किंवा त्यातील अंशाचे पुनर्मुद्रण वा नाट्य, चित्रपट किंवा इतर रुपांतर करण्यासाठी लेखकाची परवानगी घेणे आवश्यक आहे. तसे न केल्यास कायदेशीर कारवाई होऊ शकते.

मुद्रितशोधन : नीता आंबेगावकर

प्रकाशक : ई साहित्य प्रतिष्ठान

www.esahity.com

esahity@gmail.com

प्रकाशन : २४ मे २०१५

©esahity Pratishthan®2015



- विनामूल्य वितरणासाठी उपलब्ध.
- आपले वाचून झाल्यावर आपण हे फॉरवर्ड करू शकता.
- हे ई पुस्तक वेबसाईटवर ठेवण्यापुर्वी किंवा वाचनाव्यतिरिक्त कोणताही वापर करण्यापुर्वी ई-साहित्य प्रतिष्ठानची परवानगी घेणे आवश्यक आहे.

लेखकाचे दोन शब्द.

हल्लीच्या मराठी तरुण तरुणींना नोकरीच्या मानसिकतेमधून बाहेर पडून उद्योग व्यवसायाच्या मानसीकतेमधे शिरावे या दृष्टीने माझे थोडे फार प्रयत्न चालू आहेत. हे पुस्तक याच प्रयत्नाचा एक भाग आहे. उद्योग व्यवसायाच्या विश्वापासून मराठी मनुष्य दूर का पळतो, याची जी कांही कारणे मला आढळून आली ती मी या पुस्तकांत सविस्तर मांडली आहेत. अर्थात सर्वजण माझ्या मताशी सहमत असतीलच असे नाही. 'व्यक्ति तितक्या प्रकृती' या म्हणीप्रमाणे प्रत्येकाची भिन्न-भिन्न मते असू शकतील.

उद्योग व्यवसायाच्या विश्वात पुरुषांपेक्षा महिला मोठ्या संख्येने पुढे येत आहेत हे एक चांगले लक्षण आहे. उद्योग व्यवसायाच्या विश्वातील अनेक खाच खळगे ओलांडून या महिलांनी आपले उद्योग व्यवसाय यशस्वी करून दाखवले आहेत. तसेच मला अनेक यशस्वी मराठी उद्योजक पण भेटले. या महिला व मराठी उद्योजकांच्या चरित्रकथा, सत्यकथा व मुलाखतींचा अंतर्भाव या पुस्तकांत केला आहे. माझी खात्री आहे की अनेक मराठी तरुण, तरुणींना हे पुस्तक प्रोत्साहित करणारे ठरेल.

या पुस्तकाचे पुढील दोन भाग लवकरच प्रकाशित होतील. त्यातील एक भाग मराठी उद्योजकांच्या सत्यकथांचा आहे. दुसरा भाग यशस्वी महिला उद्योजकांच्या सत्यकथांचा आहे.

धन्यवाद !

उल्हास हरी जोशी

एक

‘उद्योग व्यवसायाचे विश्व’,

भारत व मराठी माणूस!

श्री. नरेन्द्र मोदी यांनी भारताचे 15 वे पंतप्रधान म्हणून शपथ घेतल्यावर कामाचा जो धडाका सुरु केला आहे तो खरोखरच स्मिमीत करणारा असाच आहे. भारताचे रूपांतर ‘मॅन्युफॅक्चरींग हब’ किंवा उत्पादन करणाऱ्या देशामध्ये करण्याचा जो विडा त्यांनी उचलला आहे तो प्रोत्साहित करणारा तर आहेच पण काहीसा आश्चर्यकारकही आहे. कारण याआधी 14 पंतप्रधान सत्तेवर येऊन गेले. पण चीनसारखा भारत पण ‘मॅन्युफॅक्चरींग हब’ होऊ शकतो असे त्यांच्या डोक्यात कसे आले नाही याचे आश्चर्य वाटते. आज ‘मेक इन इंडीया, मेड इन इंडीया’ ही घोषवाक्ये (Slogans) सर्वांच्याच तोंडी आहेत. आज अमेरिकेतील स्टोअरमध्ये मिळणाऱ्या बहेतेक वस्तुंवर ‘मेड इन चायना’ हे लेबल असते. आता नजीकच्या भविष्यकाळात या स्टोअरमध्ये मिळणाऱ्या अनेक वस्तुंवर ‘मेड इन इंडीया’ हे लेबल पहायला मिळेल अशी आशा वाटू लागली आहे. थोडक्यात भारतामध्ये फॅक्टरींचे जाळे निर्माण होऊ घातले आहे. या साठी मोठ्या प्रमाणावर भांडवल व गुंतवणूक लागणार हे उघड आहे. या दृष्टीने श्री. नरेन्द्र मोदी यांनी प्रयत्न करायला सुरुवात केली असून त्यांच्या प्रयत्नांना उत्तम प्रतीसाद मिळू लागला आहे. जपान, चीन, अमेरिका, ब्रिटन, जर्मनी, कॅनडा, ऑस्ट्रेलिया, कोरिया या सारख्या औद्योगिक दृष्ट्या पुढारलेल्या देशांनी भारतामध्ये मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक करण्याची तयारी दाखवली आहे. नुकतेच अहमदाबाद येथे पार पडलेल्या ‘व्हायब्रन्ट गुजरात’ या कार्यक्रमात श्री. मोदी यांनी 100 देशांना भारतात गुंतवणूक करण्याचे आवाहन केले आहे. थोडक्यात नजीकच्या भविष्यकाळात भारतीयांसाठी ‘उद्योग व्यवसायाच्या विश्वाचे’ दार खुले होणार आहे. ‘बिझनेस अपॉर्च्युनिटीज’ ची

भली मोठी गंगा वाहु लागणार आहे. या 'वाहत्या गंगेत' मराठी माणूस किती हात धुवून घेतो हा कळीचा मुद्दा आहे.

गेली 46 वर्षे मी मार्केटींग व सेल्स च्या क्षेत्रात कार्यरत आहे. त्यामुळे 'बिझनेस वर्ल्ड' शी माझे जवळचे संबंध आहेत. बिझनेस व मराठी माणूस यांचे नाते कसे विळा भोपळ्याचे आहे हे सांगायची गरज नाही. असे असूनही अनेक मराठी माणसे उद्योग व्यवसायात पदार्पण करत आहेत ही सकारात्मक गोष्ट आहे. पुरुषांपेक्षा महिला जास्त संख्येने बिझनेसमध्ये येत आहेत ही गोष्ट उत्साहवर्धक अशीच आहे. पण असे असले तरी हे प्रमाण अजून तरी नगण्य असेच आहे. अजूनही मराठी समाजात औद्योगिक घराणी हाताच्या बोटावर मोजण्याइतकीच आहेत. उद्योग व्यवसायाच्या दृष्टीने महाराष्ट्र राज्य हे भारताची अमेरिका आहे असे म्हटले तरी ती अतिशयोक्ती होणार नाही. पण याच महाराष्ट्र राज्यात उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात मराठी माणसाची अवस्था अमेरिकेतील रेड इंडियन्स सारखी झाली आहे. यात अजून तरी फारसा फरक पडलेला दिसत नाही. ज्याप्रमाणे अमेरिकेतील रेड इंडियन्स ही जमात नष्ट होण्याच्या मार्गावर आहे त्याचप्रमाणे उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रातून मराठी जमात नष्ट होण्याच्या मार्गावर असल्याचे चित्र सध्या दिसते आहे. कारण मराठी माणसाचे यशस्वी बिझनेसपेक्षा बुडालेले बिझनेसच जास्त असतात. जे इतरांना जमतेम ते आपल्याला का जमत नाही याचा विचार करण्याची मराठी माणसाची मानसिकता नसावी असे वाटते.

हल्ली माझा पुण्यातील अनेक इंजिनिअरींग कॉलेज व मॅनेजमेन्ट इन्स्टिट्यूट्सची संबंध असतो. तेथे शिकणारी बहुतेक मराठी मुले व मुली यांची नजर 'कॅम्पस इंटरव्हू' वर व यामधुन मिळणाऱ्या 'सॅलरी पॅकेज' वर असते. बिझनेस विषयी विचारले तर बहुतेक जणांचे उत्तर 'आधी नोकरी करणार. थोडासा अनुभव मिळवणार व मग बिझनेसचा विचार करणार.' असे असते. हा 'अत्यंत शहाणपणाचा व व्यवहार्य' सल्ला त्यांच्या घरच्या लोकांनी अगदी पोटतिडकीने

दिलेला असतो. यातूनही कांही मराठी मुले व मुली बिझनेसविषयी उत्सुक असल्याचे दिसते. पण हे प्रमाण फारच थोडे म्हणजे नगण्यच आहे. बिझनेस सुरु करायचे धाडस यांच्याकडून होत नाही.

अजूनही मराठी समाजात बिझनेसला दुय्यम स्थान दिले जाते. मराठी माणसाचे कर्तृत्व, त्याची बुद्धिमत्ता, त्याची हुषारी त्याने मिळवलेल्या नोकरीवर जोखली जाते. ज्याला चांगली नोकरी मिळते तो माणूस हुषार व बुद्धीमान समजला जातो. त्याला चांगली नोकरी मिळत नाही तो कमी बुद्धिवान समजला जातो. ज्याला नोकरीच मिळत नाही तो कंडेम समजला जातो. मराठी माणसाची उन्नत्ती ही त्याच्या नोकरीच्या प्रगतीवरून ठरवली जाते. त्याच्या उद्योग व्यवसायातील प्रगतीला फारसे महत्व दिले जात नाही. 'माझा नवरा क्लार्कचा मॅनेजर झाला' हे मराठी गृहिणीचे वाक्य ज्या कौतुकाने ऐकले जाते त्या कौतुकाने 'माझ्या नवऱ्याचा धंदा 1 लाखाचा 1 कोटी रुपये झाला.' हे वाक्य ऐकले जात नाही. आजसुद्धा नोकरी करणाऱ्या चपऱ्याशाला लग्नासाठी हुंड्यासकट मुलगी मिळते तर 'धंदा' करणाऱ्या मराठी मुलाला लग्नासाठी मुलगी मिळणे मुश्कील जाते. माझ्या दोन उद्योजक मराठी मित्रांचा हाच अनुभव आहे. मुलगा धंदा करतो, नोकरी करत नाही म्हणून त्यांना मुलींकडून नकार आले आहेत. इतर जमातीत उद्योग व्यवसाय असलेल्या घरात मुलगी देणे प्रतिष्ठेचे समजले जाते. मराठी समाजात अशा घरात मुलगी देण्याआधी शंभर वेळा विचार करण्यात येतो. माझ्या ओळखीची एक मराठी मुलगी आहे. ती आय.टी. मधे सॉफ्टवेअर इंजिनिअर आहे. तिचे वय 26 आहे व तिच्यासाठी स्थळे बघणे चालु आहे. तिचे सॅलरी पॅकेज 7 लाखांच्या घरात आहे. तिची अपेक्षा आहे की मुलाचे सॅलरी पॅकेज कमीत कमी 10 ते 12 लाखांच्या घरात असावे. अर्थात यात चुकीचे काहीच नाही. पण अडचण अशी आहे की ज्या मुलांचे सॅलरी पॅकेज 10 ते 15 लाखांच्या घरात आहे त्यांची लग्ने झालेली आहेत. ज्यांची लग्ने झालेली नाहीत ती मुले वाढलेल्या वयाची, टक्कल पडलेली, जाड भिंगांचा चष्मा लावणारी, पोट सुटलेली, प्रौढ दिसणारी अशी आहेत ती हिला पसंत पडत नाहीत. तिला एक चांगले स्थळ सांगुन आले होते. मुलाचे उत्पन्न चांगले 50 लाखांच्या घरात होते. पण तिने नकार दिला, का तर मुलाचा बिझनेस आहे, तो नोकरी करत नाही म्हणून.

दोन

उद्योग व्यवसाय-समज व गैरसमज

उद्योग व्यवसायाविषयी अजूनही मराठी समाजात अनेक भ्रामक कल्पना आहेत, समज गैरसमज आहेत. अजूनही बिझनेसकडे दुषीत नजरेने बघण्याची मनोवृत्ती आहे. 'कोल्ह्याला द्राक्षे आंबट' या म्हणीप्रमाणे ज्या मराठी माणसांना बिझनेस जमला नाही, त्यांनी पण हे गैरसमज मोठ्या प्रमाणावर पसरवले असल्याचे मला आढळून आले आहे.

ज्या माणसाला नोकरी मिळत नाही तो माणूस बिझनेस मध्ये 'पडतो' असा मराठी माणसाचा ठाम समज आहे. थोडक्यात बिझनेसमध्ये पडणारी माणसे ही दुय्यम दर्जाची असतात असा समज मराठी समाजात अजूनही आहे. मराठी माणूस हा नेहमी बिझनेसमध्ये 'पडत' असतो. तो स्वखुषीने बिझनेसमध्ये कधीच येत नसतो. जो माणूस बिझनेसमध्ये 'पडतो' त्याचा बिझनेस हा शेवटी 'पडतोच'. जो माणूस स्वखुषीने बिझनेसमध्ये येतो त्याचाच बिझनेस पुढे तरतो, वाढतो, स्थिरावतो, फोफावतो, मोठा होतो हे वास्तव आहे. पण मराठी माणसाला याच्याशी काही देणे घेणे नसते. बिझनेस करणारा माणूस हा चारसो बीस असलाच पाहीजे, त्याशिवाय त्याला बिझनेस जमूच शकत नाही असा मोठा भ्रम मराठी समाजात आहे. याचा अर्थ बिझनेस करणारा माणूस हा खोटे बोलणारा, थापाथापी करणारा, दुसऱ्याला उल्लु बनवणारा, या बोटारची थुंकी त्या बोटार करणारा, याची टोपी त्याच्या डोक्यावर फिरवणारा असलाच पाहीजे असा मराठी माणसाचा समज आहे. श्री.राहुल बजाज एकदा एका भाषणात म्हणाले होते, 'तुम्ही एका माणसाला फसवु शकता पण लाखो लोकांना फसवु शकत नाही.' त्यामुळे बिझनेस हा फसवाफसवीचा खेळ आहे हा गैरसमज मराठी माणसाने मनातून काढून टाकणे आवश्यक आहे. उलट प्रामाणिकपणा व पारदर्शीपणा या गुणांवरच बिझनेस मोठे होत असतात. बिझनेस म्हणजे अळवावरचे पाणी, तो केव्हा बंद पडेल सांगता येत नाही असे मराठी लोकांचे एक आवडते वाक्य आहे. त्यामुळे बिझनेस

सुरु केला की तो बुडणारच याच भावनेने पहिल्यापासून बिझनेसकडे पहाण्यात येते. पण बिझनेस तारायचा का बुडवायचा हे शेवटी बिझनेस करणाऱ्या माणसाच्या हातात असते. तसे पाहीले तर आपले आयुष्य हे सुद्धा क्षणभंगुरच आहे, केव्हा मृत्यु येईल सांगता येत नाही असे आपले साधू संत सांगत आले आहेत. असे असूनही 80, 85 ते 90 वर्षांपर्यंत जगणारी अनेक माणसे आहेत. 50 वर्षे, 60 वर्षे झालेले जुने बिझनेस अजूनही जिवंत आहेत. बिझनेसमधे 1000x1000 हा फॉर्म्युला चालतो. ज्याचा बिझनेस 1000 दिवस म्हणजे 3 वर्षे चालतो त्याचा बिझनेस 1000 महिने म्हणजे 84 वर्षे चालू शकतो. मराठी माणसांचे बहुतेक बिझनेस 1000 दिवसांतच संपतात व त्यामुळे पुढचे 1000 महीने त्यांना बघायलाच मिळत नाहीत.

‘आधी नोकरी करावी. अनुभव घ्यावा. मग बिझनेसचा विचार करावा’ हे मराठी माणसाचे अत्यंत आवडते वाक्य आहे. हा अत्यंत शहाणपणाचा व अत्यंत व्यवहार्य सल्ला आहे असे म्हणून मराठी माणूस आपली पाठ थोपटून घेत असतो. पण प्रत्यक्षात हा विचार अत्यंत चुकीचा व अव्यवहार्य आहे. अशा चुकीच्या सल्ल्यामुळे पण मराठी माणूस बिझनेसमधे मागे पडला आहे. मी 33 वर्षे नोकरी केली, ती सुद्धा मार्केटींग व सेल्समधे. मग माझ्या लक्षात आले की नोकरीत फक्त हत्तीचा एक पाय दिसतो. संपुर्ण हत्ती कधीच दिसत नाही. बिझनेस करायचा तर संपुर्ण हत्ती दिसावा लागतो, नुसता एक पाय दिसून उपयोग नसतो. नोकरीमधे आपण आपल्या आयुष्याची उमेदीची वर्षे हत्तीचा एक पाय पहाण्यात, समजाऊन घेण्यात व त्यात एक्सपर्ट होण्यात घालवतो. पण बिझनेसच्या दृष्टीने त्याचा काहीच उपयोग नसतो. त्यामुळे नोकरीमधे बिझनेसच्या दृष्टीने उपयुक्त अनुभव मिळेल हा भ्रम पहिला डोक्यातून काढून टाकायला हवा. नोकरीचे जसे फायदे आहेत तसे तोटे पण आहेत. दर महिन्याला मिळणारा नियमित पगार हा नोकरीतला सर्वात महत्वाचा फायदा. पण त्यामुळे माणसाला सुरक्षीत आयुष्याची सवय लागते. ठराविक वेळा ऑफीसमधे किंवा फॅक्टरीत जाणे व ठराविक वेळा घरी येणे याची सवय लागते. सुट्यांची, रजा घेण्याची सवय लागते. ऑफीस फॅसिलिटिजची पण सवय लागते. पण कंपनी आपल्याला जेव्हा पगार देते त्याच्या तिप्पट पैसे कंपनी आपल्या जिवावर कमवत असते हे आपल्याला ठाऊक नसते. नोकरीमधे सुद्धा कष्ट व मेहेनत ही असतेच. तसेच

आपले उत्पन्न म्हणजे पगार ठराविक पद्धतीने वाढत असतो. सर्वात महत्वाचे म्हणजे आपली निर्णय घेण्याची क्षमता पुर्णपणे मारली जाते. निर्णय घेण्याचे काम इतर कोणीतरी म्हणजे 'बॉसेस' करत असतात. त्यामुळे निर्णय घेण्याची जबाबदारी इतरांवर ढकलण्याची आपल्याला सवयच लागते. त्यामुळे लग्नाला आलेली व नोकरी करणारी बहुतेक मुले मुली 'आई वडील ठरवतील तसे' असे सांगुन निर्णय घेण्याची जबाबदारी त्यांचेवर ढकलत असतात. निर्णय बरोबर ठरला तर त्याचे क्रेडीट बॉसेस घेत असतात व निर्णय चुकला तर त्याचे खापर मात्र आपल्या डोक्यावर फोडत असतात हा अनुभव अनेक नोकरी करणाऱ्यांना आहे. तसेच नोकरीमध्ये हेवेदावे 'ऑफीस पॉलिटिक्स' हे प्रकार असतातच.

बिझनेसमध्ये मात्र नेमकी उलटी परिस्थिती असते. तेथे महिन्याच्या महिन्याला फिक्स इन्कम नसते. काम करण्याच्या वेळा ठराविक नसतात. कधी कधी तर काम करायला लागणारे इन्फ्रास्ट्रक्चर पण उपलब्ध नसते. ऑफीस नसते, फोन नसतो. फिरायला वाहन सुद्धा नसते. कोणाला 10 रुपयांचा चहा जरी पाजला तरी हे 10 रुपये बिझनेस करून मिळवावे लागतात. बिझनेसमनला आधी इतर सर्वांची देणी द्यावी लागतात व मग पैसे उरले तर त्याला मिळतात. ऑफीसमध्ये आपल्याला एकच बॉस असतो तर बिझनेसमनला अनेक बॉसिस असतात असे म्हटले जाते. त्यामुळे बिझनेस हा पहिल्यांदा कधीच आकर्षक दिसत नाही. पण ह्याच बिझनेसमनला पहिल्या महिन्यात 5 रुपये मिळाले असतील तर पुढच्या महिन्यात 50 रुपये, त्याच्या पुढच्या महिन्यात 500 रुपये, त्याच्या पुढच्या महिन्यात 5000 रुपये, त्याच्या पुढच्या महिन्यात 50000 रुपये तर त्याच्या पुढच्या महिन्यात 5 लाख रुपये मिळवण्याची संधी मिळत असते. अशी संधी नोकरी करणाऱ्या माणसाला कधीच मिळत नसते. म्हणूनच जगातल्या सर्वात श्रीमंत माणसांच्या यादीत फक्त बिझनेसमनचीच नांवे असतात, नोकरी करणाऱ्या एकाही माणसाचे नांव नसते.

तीन

भांडवल म्हणजे काय?

नोकरी हाच उद्योग व्यवसायाच्या मार्गातील सर्वात मोठा अडथळा असतो असे माझ्या पहाण्यात आले आहे. ज्यांनी नोकरीचे दार स्वतःसाठी कायमचे बंद करून टाकले त्यांनाच बिझनेसचे सतत उघडे असलेले दार दिसले असे मला आढळून आले आहे. माणूस एकदा नोकरीच्या खोडात अडकला कि त्यातून बाहेर पडणे मुश्कील असते. त्यामुळे ज्यांना उद्योग व्यवसाय करायचा आहे त्यांनी नोकरी करण्यामधे आपल्या आयुष्यातील उमेदीची वर्षे वाया घालवू नयेत. तसेच बिझनेसचे दार हे सर्वासाठी सतत उघडेच असते हे पण विसरू नये.

भांडवल:-

बिझनेस साठी भांडवल लागते असा मोठा समज आहे. आणि तो खोटा आहे असे पण मला म्हणायचे नाही. पण 'भांडवल' या शब्दामधेच घोळ होत असतो.

मराठी माणसाची गाडी नेहमी 'भांडवला' शी अडते. 'माझ्याकडे भांडवल नाही. माझ्याकडे पुरेसे भांडवल नाही. मला भांडवल मिळत नाही. कोणी मला भांडवल देत नाही. बँका मला कर्ज द्यायला तयार नाहीत' अशी अनेक कारणे सांगितली जातात. म्हणजे या ठिकाणी फक्त पैशांच्या भांडवलाचा विचार केला जातो. भरपूर पैसा ओतला किंवा भरपूर पैशांचे भांडवल घातले तरच बिझनेस यशस्वी होतो असा भ्रामक विचार या ठिकाणी असतो. फक्त पैशांचे भांडवल पुरेसे असते काय?

बिझनेससाठी तीन प्रकारचे भांडवल लागते. पहिले भांडवल लागते ते वेळेचे, दुसरे भांडवल लागते ते मनुष्य बळाचे व तिसरे भांडवल लागते ते पैशांचे. मराठी माणसे फक्त तिसऱ्या भांडवलाचा म्हणजे पैशांचा भांडवलाचा विचार करत असतात पण त्यांच्याकडे असलेल्या वेळेच्या व मनुष्यबळाच्या भांडवलाचा विचार ते कधीच करत नाहीत. कोणताही यशस्वी उद्योजक आधी आपल्याकडे असलेल्या वेळेच्या व मनुष्यबळाच्या भांडवलाचा व्यवस्थित उपयोग करतो व मग त्याला पैशांचे भांडवल आपोआप मिळत जाते हा माझा अनुभव आहे.

माणसाकडे जे वेळेचे व मनुष्यबळाचे भांडवल असते त्याची किंमत करता येणे शक्य आहे का? होय शक्य आहे. भारतामध्ये पूर्ण वेळ नोकरी करणारा कोणताही माणूस रोज साधारणपणे 8 तास काम करत असतो. आठवड्याचे 6 दिवस व महिन्याचे 4 आठवडे काम करत

असतो. तसेच त्याला थोडाफार ओव्हरटाईम पण करावा लागतो. म्हणजे तो सर्वसाधारणपणे महिन्याला 200 तास काम करत असतो. वर्षातले 52 रविवार, सरकारी सुट्या व त्याला मिळणाऱ्या हक्काच्या रजा यांचा विचार करता तो सर्वसाधारणपणे वर्षाला 9 महिने काम करतो (पण पगार मात्र 12 महिन्यांचा घेतो.) म्हणजे तो वर्षाला सर्वसाधारणपणे 1800 तास काम करत असतो.

जर एखाद्याचा पगार महिना 20000 रुपये किंवा वर्षाला 240000 असेल तर तो तासाला 133 रुपये कमवत असतो. हाच वेळ जर त्याने स्वतःच्या धंद्यासाठी वापरला तर त्याने तासाला कमीत कमी 266 रुपये मिळवायला हवेत. या हिशेबाने त्याच्या वेळेची किंमत 480000 रुपये होते. त्याने स्वतःचेच मनुष्यबळ वापरायचे ठरवले तर त्याला वर्षाचा 240000 रुपये पगार मिळेल. त्यामुळे त्याच्याकडे वेळ व मनुष्यबळाचे 720000 रुपयांचे भांडवल उपलब्ध आहे. ज्याचा पगार महिना 30000 रुपये असेल त्याच्याकडे 10लाख 8 हजार, 40000 रुपये पगारवाल्याकडे 14 लाख 40 हजार, 50000 रुपये पगार असलेल्याकडे 18 लाख रुपयांचे भांडवल उपलब्ध आहे. या भांडवलाचा व्यवस्थित उपयोग केला तरच पैशांचे भांडवल मिळते. ज्यांना या भांडवलाचा उपयोग कसा करावा हे समजत नसतो त्यांना पैशांचे भांडवल मिळविण्यामध्ये अडचणी येत असतात. बहुतेक मराठी मंडळी या कॅटेगरीत येत असतात. त्यामुळे आपल्याकडे असलेल्या वेळेच्या व मनुष्यबळाच्या भांडवलाचा कसा योग्य उपयोग करायचा हे मराठी माणसाने शिकले पाहिजे. मी अमेरिकेच्या सिलिकॉन व्ह्याली मधील अनेक कंपन्यांचा अभ्यास केला. 1000 ते 2000 डॉलर्स अशा अल्पशा भांडवलावर घराच्या गॅरेजेसमध्ये सुरु झालेल्या व 'अती लघु उद्योग' या कॅटेगरीत येणाऱ्या एच. पी., गुगल. ऍपल, ओरॅकल, सिस्को, मायक्रोसॉफ्ट, फेसबुक या कंपन्या मोठ्या कशा झाल्या? तर मला आढळून आले की या कंपन्यांच्या संस्थापकांनी त्यांच्याकडे असलेल्या वेळेच्या व मनुष्यबळाच्या भांडवलाचा योग्य उपयोग केला. तसेच बिझनेस अपॉर्च्युनिटी आल्यावर कॉलेज शिक्षण घेण्यामध्ये वेळ दवडला नाही. ते भले अमेरिकेतले 12 वी पास असतील. पण आज जगातल्या सर्वात श्रीमंत व्यक्तींच्या यादीमध्ये त्यांनी स्थान मिळवले आहे.

त्यामुळे माझ्याकडे भांडवल नाही म्हणून मला व्यवसाय सुरु करता येत नाही ही मराठी माणसाची सबब न पटण्यासारखी आहे. आज असे अनेक बिझनेस उपलब्ध आहेत कि ज्यासाठी पैशांच्या भांडवलाची फारशी गरज पडत नाही. वेळ आणि मनुष्यबळ याच भांडवलाची खरी गरज पडते व हे भांडवल प्रत्येकाकडेच उपलब्ध असते.

चार

उद्योग व्यवसायाचे विश्व

उद्योग व्यवसायाचे विश्व हे नोकरीच्या विश्वापेक्षा आगळे वेगळे असते हे प्रत्येकालाच ठाऊक आहे. बिझनेसच्या या विश्वांमध्ये माणसाचे वय, त्याचे शिक्षण, त्याचे क्वालिफिकेशन, त्याची डिग्री सर्टिफिकेट्स, त्याचा अनुभव, त्याची जात-पात- धर्म-पंथ, स्त्री-पुरुष हा लिंगभेद, त्याच्या कातडीचा रंग, त्याची भाषा, त्याचा देश, तो अमीर आहे का गरीब आहे, तो महालात रहातो का झोपडीत रहातो याला काही फारसे महत्त्व नसते. या ठिकाणी वशीला चालत नाही कि कोणी गॉडफादर उपयोगी पडत नाही. माणसाला त्याच्या कर्तृत्वावर किंवा मेरिटवर प्रगती करायची संधी देणारे हे क्षेत्र आहे. या ठिकाणी ऑफीस पॉलिटिक्स नाही पण स्पर्धा मात्र प्रचंड आहे. या स्पर्धेत जो टिकतो तोच यशस्वी होतो.

यशस्वी उद्योजक होण्यासाठी वेगळ्याच क्वालिटीची गरज लागते. आवड, धाडस व चिकाटी हे गुण असणे आवश्यक असते. त्याबरोबर धडाडी, दुरदृष्टी, माणसांची पारख, नेतृत्वगुण, लवचीकता, सचोटी, प्रामाणीकपणा, जीभेवर साखर व डोक्यावर बर्फ हे गुण पण आवश्यक असतात. आपल्या प्रत्येकाकडेच हे किंवा यातील कांही गुण हे थोड्याफार प्रमाणात असतातच. फक्त एकतर आपल्याला ते ठाऊक नसतात किंवा हे गुण वापरण्याची संधी मिळत नसते.

आपल्याकडे उद्योजक घडवण्याचा एकही शिक्षणक्रम उपलब्ध नाही. आपली शिक्षणपद्धती अजूनही नोकरशाही निर्माण करण्यामध्ये धन्यता मानणारी आहे. तसे पाहिले तर उद्योजक होण्याचे शिक्षण जगात कोठेच मिळत नसते. ज्याला उद्योजक व्हायचे आहे त्याला हे शिक्षण प्रशिक्षणाच्या (Training) च्या रूपाने घ्यावे लागते. नेपोलीयन हिल (Napoleon Hill) यांचे 'थिंक ऍन्ड ग्रो रिच' (Think and Grow Rich) हे जगातील अत्यंत गाजलेले पुस्तक आहे. विक्रीमध्ये बायबल या सर्वाधिक खपाच्या ग्रंथानंतर या पुस्तकाचा नंबर लागतो. या मध्ये त्यांनी एडविन सी.

बर्नर यांचा किस्सा सांगितला आहे. त्यांना थॉमस अल्वा एडीसन बरोबर भागीदारी करायची होती. त्यांची एडीसनशी ओळख पण नव्हती व खिशात रेल्वेच्या भाड्यापुरते पैसे पण नव्हते. तरी ते एडीसनला भेटले व भागीदार होण्याची ईच्छा व्यक्त केली. या अत्यंत सामान्य व्यक्तिमत्व असलेल्या माणसाला एडीसन भागीदारी द्यायला तयार नव्हते. त्यांनी त्याला अत्यंत कमी पगारावर नोकरीला ठेवले. त्यांची पण एडीसनबरोबर काम करायची इच्छा होती म्हणून ही नोकरी पत्करली. बरीच वर्षे नोकरी केल्यावर त्यांना हवी असलेली संधी मिळाली. एडिसनने 'डिक्टेटिंग' मशीन तयार केले होते पण त्याचे सेल्समन हे मशीन विकायला फारसे उत्सुक नव्हते. एडिसनने हे काम बर्नरला दिले. त्यांने या मशीनची उत्तम विक्री करून दाखवली. त्यामूळे पुढे एडिसनने बर्नरला त्या मशीनची डिस्ट्रिब्युटरशीप दिली. बर्नरचे एडिसनबरोबर भागीदारी करण्याचे स्वप्न तर साकार झालेच पण या धंद्यावर तो पुढे चांगला गब्बर झाला.

मी वर सांगितलेच आहे कि प्रत्येकाकडे वेळ व मनुष्यबळ हे भांडवल उपलब्ध असते. उद्योजक या भांडवलाचा उपयोग आधी धंद्यासाठी लागणारे ट्रेनिंग किंवा प्रशिक्षण घेण्यासाठी करत असतात. मग या मध्ये अफाट वाचन करणे, निरनिराळी ट्रेड जर्नल्स व मासीके वाचणे, धंद्यासाठी लागणारी निरनिराळी माहिती गोळा करणे, मार्केटमध्ये फिरून मार्केटचा अभ्यास करणे, आपल्या क्षेत्रातील यशस्वी उद्योजकांची काम करण्याची पद्धत जाणून घेणे, निरनिराळ्या सेमिनार्सना व कॉन्फरन्सेसला जाणे, प्रत्यक्ष अनुभव मिळण्यासाठी मोफत काम करणे, नवीन प्रॉडक्ट डेव्हलप करणे या पद्धतीने ते आपल्या वेळेच्या व मनुष्यबळाच्या भांडवलाचा उपयोग करत असतात. ज्यावेळी मुले कॉलेजमध्ये जात होती त्यावेळी मायक्रोसॉफ्टचा बिल गेट्स कॉम्प्युटर प्रोग्रॅम लिहीत होता, ऍपलचा स्टिव्ह जॉब्स कॅलिग्रॅफी शिकत होता व एच.पी. मध्ये बिनापगारी ऍप्रेन्टीस म्हणून काम करून 'प्रॉडक्ट नॉलेज' घेत होता, ओरॅकलचा लॅरी ऍलिसन एफ.बी.आय साठी डाटा बेस तयार करत होता तर फेसबुकचा मार्क झुकेरबर्ग कॉलेजमधल्या मुलांसाठी सोशल नेटवर्क साईट तयार करत होता. या सर्वांनी आपल्याकडे असलेल्या वेळेच्या व मनुष्यबळाचा योग्य प्रकारे उपयोग केला व पुढे यशस्वी उद्योजक बनले.

पाच

निर्णय घेण्याची क्षमता

उद्योग व्यवसायासाठी लागणारी सर्वात महत्वाची गोष्ट म्हणजे निर्णय घेण्याची व निर्णय राबवण्याची क्षमता! कारण हे असे क्षेत्र आहे कि येथे वारंवार निर्णय घ्यावे लागतात. कधी कधी तर घाईघाईने किंवा 'ऑन द स्पॉट' निर्णय घेण्याची पाळी येते. बिझनेसचे भवितव्य घेतलेल्या निर्णयांवरच बरेचसे अवलंबून असते. योग्य वेळी घेतलेला अचुक निर्णय फायदा करून देतो तर अयोग्य वेळी घेतलेला चुकीचा निर्णय धंद्यात नुकसान करून जातो. दोन्हीला उद्योजकच जबाबदार असतो. त्यामुळे निर्णयांच्या परिणामाची जबाबदारी स्विकारण्याची मानसिकता पण लागते.

निर्णय घेण्याच्या बाबतीत मराठी माणूस फारच दुबळा आहे असे मला आढळून आले आहे. अर्थात यात मराठी माणसाचा दोष आहे असे मला म्हणायचे नाही. पण मराठी माणसाची निर्णय घेण्याची क्षमता ही लहानपणापासूनच मारली जात असते, व ती सुद्धा त्याच्या पालकांकडून असे माझ्या पहाण्यात आले आहे. बरेच पालक मुलांविषयीचे महत्वाचे निर्णय स्वतःच घेत असतात. जसे कि मुलाने कोणत्या शाळेत शिकायचे, कोणत्या मिडियम मधुन शिकायचे, कोर्स कोणता करायचा, लग्न कोणाशी करायचे वगैरे. अनेक पालक आपले निर्णय मुलांवर थोपत असतात. 'मुलांचे भले व्हावे. मुलांचे भवितव्य उज्वल व्हावे. मुलांना त्रास होऊ नये' अशा गोंडस नांवाखाली हे प्रकार चालू असतात. पण यामधे आपण मुलांची निर्णय घेण्याची क्षमता मारत असतो याचे त्यांना भान नसते. नोकरीमधे तर निर्णय घेण्याची क्षमता पुर्णपणे मारली जात असते. कारण नोकरीमधे निर्णय घेण्याचे काम दुसरे कोणीतरी, म्हणजे आपले बॉसेस करत असतात. आपण फक्त त्यांच्या हुकमाप्रमाणे काम करायचे असते. त्यामुळे कुठलाही महत्वाचा निर्णय घेण्याची पाळी आली कि मराठी माणूस गडबडतो. शक्य तो निर्णय टाळण्याचा

किंवा पुढे ढकलण्याचा प्रयत्न करतो किंवा निर्णय घेण्याची जबाबदारी इतरांच्या डोक्यावर थोपण्याचा प्रयत्न करतो. 'तुच सांग काय करायचे ते' असे म्हणत इतरांच्या सल्ल्यांवर विसंबुन निर्णय घेण्याची घातक सवय लागते. पण बिझनेसमध्ये असे चालत नाही.

निर्णय घेणे सोपे असते पण तो राबवणे किंवा अंमलात आणणे वाटते तेवढे सोपे नसते. अनेक मराठी माणसे कसले ना कसले तरी निर्णय घेत असतात पण ते अंमलात कधीच आणत नाहीत. अंमलात न आणलेले निर्णय हे फुसक्या बारसारखे असतात. त्यामुळे निर्णय राबवण्याची क्षमता व मानसीकता असणे पण महत्वाचे असते. छत्रपती शिवाजीमहाराजांनी नुसतेच निर्णय घेतले असते, ते अंमलात आणले नसते तर हिंदवी स्वराज्याची स्थापना झाली नसती, शाहिस्तेखानाची बोटे तुटली नसती किंवा अफजलखानाचा वध झाला नसता. धिरुभाई अंबानींनी नुसतेच निर्णय घेऊन ते टेबलाच्या ड्रॉवरमध्ये बंद करून ठेवले असते तर 'रिलायन्स इंडस्ट्रीज' उदयाला आली नसती. तीच गोष्ट लक्ष्मणराव किलोस्करांची आहे. तीच गोष्ट बिल गेट्स, स्टिव्ह जॉब्स यांसारख्या मंडळींची आहे.

आपला निर्णय चुकेल या भितीपोटी अनेक मराठी मंडळी निर्णय घ्यायला घाबरतात. पण निर्णय चुकला तरी घाबरून जाऊ नये. अचुक निर्णय घेण्याची क्षमता एकदम येत नाही. ज्यांना निर्णय घेण्याची सवय असते अशा लोकांमध्येच अचुक निर्णय घेण्याची क्षमता येते. 'माणूस चुका करत करत शिकत जातो' ही म्हण या ठिकाणी बरोबर लागू पडते. 'To err is a human' अशी इंग्रजीत म्हणच आहे. मनुष्य म्हटला कि तो चुका करणारच! जो माणूस चुका करत नसतो याचा अर्थ तो असाधारण विद्वान असतो किंवा तो कामच करत नसतो. अनेक उद्योगपतींनी अनेक वेळा चुकीचे निर्णय घेतले आहेत व ते प्रांजळपणे कबुल करण्याचे धारिष्ट्य पण त्यांनी दाखवले आहे. कारण सर्वसाधारणपणे सामान्य माणसे आपल्या चुका कबुल करायला तयार नसतात. गुंतवणूक गुरु वॉरन बफे यांनी एका इंटर्व्हूमध्ये सांगितले आहे कि त्यांनी सुद्धा गुंतवणुकीच्या क्षेत्रात अनेक चुका केल्या. त्यामुळे त्यांना नुकसान सोसावे लागले. ज्या 'बर्कशायर

हॅथवे' कंपनीचे ते सि.ई.ओ. आहेत व जी कंपनी आज जगातली सर्वात बलाढ्य कंपन्यांपैकी एक म्हणून ओळखली जाते, त्या कंपनीचे शेअर्स खरेदी करणे हा त्यांचा सर्वात मोठा 'गाढवपणा' होता असे ते म्हणतात. पण याच गाढवपणाचे रूपांतर त्यांनी संधीत केले व ही जगातील सगळ्यात मोठी 'होल्डींग' कंपनी बनवली. सुप्रसिद्ध उद्योगपती शंतनूराव किल्लोस्कर यांनी पण एका मुलाखतीत सांगितले आहे कि किल्लोस्करांचे जेवढे धंदे यशस्वी झाले त्याच्या दुप्पट त्यांचे धंदे बुडालेले आहेत व ते सुद्धा चुकीच्या निर्णयांमुळे.

अमेरिकेतील मॅनेजमेन्ट सिस्टीम ही जगातली सर्वोकृष्ट मॅनेजमेन्ट सिस्टीम म्हणून ओळखली जाते. या ठिकाणी मॅनेजरची नियुक्ती करताना त्याच्यात निर्णय घेण्याची क्षमता किती प्रमाणात आहे याला प्राधान्य दिले जाते. ज्यांच्यात निर्णय घेण्याची क्षमता नसते त्यांना डच्यु मिळतो. चुकीचा का होईना त्याने निर्णय घ्यावा अशी अपेक्षा असते. 'For God's sake! ACT!' हा तिथला परवलीचा शब्द असतो. तर आपल्याकडे 'For God's sake! DON'T ACT! Just keep mum!' हा परवलीचा शब्द असतो.

मराठी माणसांचे बिझनेस हे बहुतेक वेळा डळमळीत निर्णयांवर उभे असतात. 'गाजराची पुंगी वाजली तर वाजली नाहीतर मोडून खाल्ली' अशा कॅटेगरीतले असतात. ही पुंगी कधीच वाजत नाही व शेवटी मोडून खावी लागते. डळमळीत निर्णयावर उभे असलेले बिझनेस हा कच्च्या पायावर उभ्या असलेल्या इमारतीसारखा असतो. ज्या इमारती कच्च्या पायावर उभ्या असतात त्या केव्हा कोसळून पडतील सांगता येत नाही. त्याचप्रमाणे डळमळीत निर्णयावर उभे असलेले बिझनेस केव्हा कोसळून पडतील सांगता येत नाही.

बिझनेसविषयी मराठी माणसाला विचारले तर खालील उत्तरे ऐकायला मिळतात.

पहिला मासला:-

बिझनेस करायचा आहे पण कोणता करायचा समजत नाही.

बिझनेस कोठे करायचा कळत नाही.

बिझनेस केव्हा सुरु करायचा ठाऊक नाही.

ग्राहक किंवा संभाव्य ग्राहक कोण कल्पना नाही.

दुसरा मासला:-

बिझनेस सुरु करायचा आहे पण निर्णय होत नाही.(हा निर्णय कधीच होत नसतो.)

बिझनेस कोणता करायचा यावर विचार विमर्श चालु आहे.(हा नुसताच चालु रहातो. कधीच संपत नाही.)

बिझनेस कोठे करायचा करायचा यावर डिस्कशन्स चालु आहेत.(म्हणजे चालु नसतात.)

बिझनेस केव्हा चालु करायचा-योग्य वेळ आल्यावर लगेच.(ही योग्य वेळ कधीच येत नाही)

ग्राहक किंवा संभाव्य ग्राहक कोण?-सर्व्हे चालु आहे.(हा सर्व्हे कधीच संपत नाही.)

बिझनेसचा निर्णय फारसा वेळ न दवडता घ्यायला हवा. तो पक्का असावा, डळमळीत नसावा. 'Whatever it may come' या कॅटेगरीतला असावा.

सहा

घातक वाक्ये

मराठी समाजात कांही वाक्ये फार लोकप्रीय आहेत. लहानपणापासून ही वाक्ये मराठी मंडळींच्या मनावर अक्षरशः बिंबवली किंवा कोरली गेली आहेत. मराठी समाजात या वाक्यांचा जेवढा उपयोग होतो तेवढा इतर वाक्यांचा होत नसावा. ती वाक्ये अशी

- 1) अंथरूण बघुन हात पाय पसरावेत.
- 2) मोडेन पण वाकणार नाही
- 3) माणसाने अल्पसंतुष्ट असावे! देव देईल त्यात समाधान मानावे.

या वाक्यांनी मराठी समाजाचे जेवढे नुकसान केले आहे तेवढे इतर कोणीही केले नसेल. उद्योग व्यवसायाच्या दृष्टीने तर ही वाक्ये घातक तर आहेतच पण विध्वंसक पण आहेत. ते कसे हे आता आपण पाहूया.

1)अंथरूण बघुन हात पाय पसरावेत:-

हे वाक्य मराठी माणसाच्या आर्थिक परिस्थितीशी जास्त संबंधीत आहे. याचा अर्थ माणसाने आपली आर्थिक परिस्थिती ओळखुन उड्या माराव्यात किंवा स्वप्ने रंगवावीत. खिशाकडे बघुनच काय ते निर्णय घ्यावेत.

हा सल्ला अत्यंत शहाणपणाचा व मोलाचा समजला जातो.

मराठी माणसाच्या अंथरूणाचा म्हणजेच गादीचा साईझ हा ठरलेला असतो. सिंगल गादी ही जास्तीत जास्त 6 फूट x 3 फूट व डबल गादी 6 फूट x 6 फूट अकाराची असते. यापेक्षा मोठ्या आकाराच्या गाद्या असु शकतात हे मराठी माणसाला ठाऊकच नाही. मी उत्तर भारतात 20 फूट x 10 फूट आकाराच्या गाद्या पण बघितलेल्या आहेत. यावर एका वेळी 10 माणसे आरामात झोपु शकतात. मराठी माणसाकडे जास्त माणसे झोपायची असतील तर तो गादीला गादी चिकटुन टाकतो पण मोठी गादी कधी करत नाही.

मराठी माणसाची आर्थिक गादी अशीच लिमिटेड आकाराची असते. त्याची आर्थिक गादी नोकरीत मिळणारा पगार, इन्क्रीमेंट्स व प्रमोशन यावरच अवलंबून असते. अजून मोठी गादी हवी असेल तर दोघेही नोकरी करतात (म्हणजे दोन गाद्या येतात) किंवा पार्ट टाईम नोकरी जरून अजून छोटी, हाफ आकाराची (3फूट X 3 फूट) गादी आणतात व या गादीवर जेवढे हात पाय पसरता येतील तेवढे पसरून समाधान मानतात. पण अंधरूपण हवे तेवढे मोठे करावे व त्यावर हवे तेवढे हातपाय पसरावेत हे त्यांना कळतच नाही. कारण अंधरूपण मोठे करता येते हे त्यांना कोणी शिकवलेलेच नाही. नोकरीव्यतिरीक्त जोडधंदा करून किंवा छंदातून अर्थार्जन करून आर्थिक गादी वाढवता येते हे ठाऊकच नसते. नवरा बायकोमधे एक जण जर नोकरी करत असेल तर दुसऱ्याने बिझनेस करावा हे डोक्यातच येत नाही. मला अशी फारच थोडी मराठी जोडपी ठाऊक की नवरा नोकरी करत असेल तर बायको बिझनेस करते किंवा बायको नोकरी करत असेल तर नवरा बिझनेस करतो.

त्यामुळे मराठी माणसाने नवीन वाक्य शिकले पाहीजे व मनावर बिंबवले पाहीजे. ते वाक्य असे.

‘अंधरूपण हवे तेवढे मोठे करा व त्यावर पाहीजेत तेवढे हातपाय पसरा!’

2) मोडेन पण वाकणार नाही:-

मराठी माणसाचा स्वाभिमान. मराठी माणसाचा अभिमान. मराठी माणसाची अस्मिता या व अशा भावनांशी व कल्पनांशी हे वाक्य जोडले गेलेले आहे. हे वाक्य अत्यंत घातक आहे. कारण या वाक्याला अभिमानापेक्षाही गर्विष्ठपणाचा व उद्दामपणाचा वास येतो. अशा प्रकारचा उद्दामपणा व गर्विष्ठपणा उद्योग व्यवसायात चालत नाही. ज्याप्रमाणे दुसऱ्याचा बिझनेस संपवण्याच्या इराद्याने जो बिझनेसमध्ये उतरतो त्याचाच बिझनेस शेवटी बुडतो. जो माणूस मोडण्याची भाषा करतो तो स्वतःच मोडून पडतो. ‘वाकणार नाही’ याचा अर्थ ‘मी शरणागती पत्करणार नाही’ या पेक्षा ‘मी फ्लेक्झिबल किंवा लवचीक रहाणार नाही. माझ्यात कोणताही बदल करणार नाही. मी हा असाच रहाणार.’ अशी घमेंड दिसते. बिझनेसमध्ये तर अशी घमेंड तर अजिबात उपयोगाची नाही. कारण बिझनेसमध्ये फ्लेक्झिबल किंवा लवचीक रहावे लागते. परिस्थितीरूप बिझनेसमध्ये व स्वतःमध्ये बरेच बदल करावे लागतात.

या ठिकाणी जपानी लोकांचे उदाहरण डोळ्यासमोर ठेवण्यासारखे आहे. दुसऱ्या महायुद्धात जपानचा पराभव झाला. दोन अणुस्फोटांना सामोरे जावे लागले. हिरोशिमा व नागासाकी ही दोन औद्योगिक शहरे अणुस्फोटाला बळी पडली. अणुस्फोटाचे दुःख काय असते याचा अनुभव घेतलेला जपान हा जगातला एकमेव देश आहे. त्यानंतर कोठे अणुबॉम्बचा उपयोग अजूनपर्यंत तरी झालेला नाही. या युद्धात जपानचे नुसतेच लष्करीच नव्हे तर आर्थिक, सामाजिक, भावनीक खच्चीकरण करण्यात आले. जपान एक चिमुकला देश, जगाच्या नकाशावर एखाद्या ठिपक्यासारखा दिसणारा. भुंकपग्रस्त देश. उपलब्ध भुमीच्या केवळ 13 टक्के भागावर लोकवस्ती असलेला.(कॅनडा पण असाच आहे.) पण फिनिक्स पक्षाप्रमाणे राखेतून भरारी मारली. औद्योगिक उत्पादनामध्ये अमेरिकेसारख्या प्रमुख औद्योगिक देशाच्या उरात धडकी बसवली. ज्या जपानी मोटारी कोणा एके काळी छोट्या, खेळण्यातल्या किंवा कचकड्याच्या म्हणून ओळखल्या जायच्या त्याच जपानी मोटारींनी आज अमेरिकेतील ऍटोमोबाईल मार्केट काबीज केले आहे. आज अमेरिकेमध्ये जनरल मोटर्स, फोर्ड किंवा क्रायस्लर या सारख्या अमेरिकन कंपन्यांनी बनवलेल्या अमेरिकन मोटारींपेक्षा टोयोटा, होंडा, निस्सान, मिटसुबिशि या जपानी कंपन्यांनी बनवलेल्या जपानी मोटारींना जास्त मागणी आहे. याचे कारण जपानी लोकांचे 'वाकेन पण मोडणार नाही' हे धोरण. जपानी माणूस हा सतत कमरेत वाकत असतो. तो म्हणत असतो कि वाकवा, मला किती वाकवायचे आहे तेवढे वाकवा, अगदी माझी गुंडाळी करा पण मी मोडणार नाही.

त्यामुळे मराठी माणसाने नवीन वाक्य शिकायला पाहीजे, ते म्हणजे

'वाकेन पण मोडणार नाही!'

3)माणसाने अल्पसंतुष्ट असावे! देव देईल त्यात समाधान मानावे.

महाराष्ट्र ही साधु, संत व महात्म्यांची भुमी आहे. ज्ञानेश्वर, तुकाराम, एकनाथ, रामदास, नामदेव, साईबाबा असे अनेक संत व महात्मे महाराष्ट्रात होऊन गेले. या सर्वांनीच हा उपदेश केला आहे. त्यांच्या काळात हा उपदेश कदाचित उपयुक्त असेल. पण हल्लीच्या काळात हा उपदेश उपयुक्त नसून कालबाह्य झाला आहे.

अल्पसंतुष्ट माणूस व अल्पसंतुष्ट समाज कधी प्रगती करू शकत नाही. माणूस जर अल्पसंतुष्ट राहिला असता तर अजून तो घोड्यावरून किंवा बैलगाडीतून फिरत बसला असता, चुलीवर स्वयंपाक करत बसला असता, झाडपाल्याची औषधे घेत बसला असता. आजच्यासारखी मोटारी, रेल्वे, विमाने, जहाजे अशी वाहतुकीची साधने आली नसती. कुकिंग गॅस, फ्रिज, मायक्रोवेव्ह आले नसते. एकसरे मशीन, सि.टि. स्कॅन, एम.आर.आय. सारखी आधुनिक वैद्यकीय उपकरणे आली नसती कि पेनिसिलिनचा शोध लागला नसता.

असंतुष्ट माणसाला हावरट माणूस असे पण म्हणतात. पण हावरट माणूस व असंतुष्ट माणूस यात फरक असतो. हावरट माणूस इतरांचे ओरबाडून खात असतो तर असंतुष्ट माणूस हा आपल्याबरोबरच इतरांचा विकास करण्याचा प्रयत्न करत असतो.

बिझनेसमनने नेहमी असंतुष्टच असायला पाहीजे तरच त्याचा बिझनेस वाढतो. पुण्यातील एका प्रसिद्ध ऍटोमोबाइल डिलरकडे काम करत होतो तेव्हाचा हा किस्सा आहे. आम्ही एका महिन्यात 600 मारुती गाड्यांची विक्री केली ती त्यावेळी भारतामध्ये सर्वात जास्त होती. त्यावेळी झालेल्या फंक्शनमध्ये कंपनीच्या मॅनेजींग डायरेक्टर साहेबांनी विचारले 700 गाड्या का नाही विकल्या? जेव्हा 700 गाड्या विकल्या तेव्हा विचारले 800 गाड्या का नाही विकल्या. ज्यावेळी बिझनेसमन अल्पसंतुष्ट बनतो त्याचा बिझनेस रिव्हर्स गिअरमध्ये जायला सुरवात होते.

आता मराठी माणसाने खालील तीन वाक्ये घोकून आपल्या मनावर बिंबवली पाहिजेत.

- 1) अंथरुण हवे तेवढे मोठे करता येते व त्यावर हवे तेवढे हात पाय पसरता येतात.
- 2) वाकेन पण मोडणार नाही.
- 3) मी अल्पसंतुष्ट रहाणार नाही, नेहमीच जास्त मिळवण्याचा प्रयत्न करणार.

सात

आर्थिक साक्षरता

मराठी माणसाचे धंदे जास्त करून दोन कारणांनी बुडतात असे मला आढळून आले आहे. त्यातील पहिले कारण म्हणजे आर्थिक निरक्षरता व दुसरे कारण म्हणजे 'मार्केटींग' चा अभाव!

साक्षरतेमध्ये मराठी समाज हा भारतातील अव्वल दर्जाचा समाज म्हणून ओळखला जातो. या समाजात 'सुशिक्षित' (म्हणजे शहरी भागात कमीत कमी 12 वी पास व ग्रामीण भागात 10 वी पास) लोकांची संख्या लक्षणीय आहे. थोडक्यात हा समाज शिक्षणाला महत्व देणारा आहे. पण गंमत म्हणजे 'आर्थिक साक्षर' ते मध्ये हा समाज भारतातील अत्यंत मागासलेला व पिछाडलेला समाज आहे. हा समाज मोठ्या प्रमाणावर 'आर्थिक निरक्षर' आहे. मराठी माणूस जेवढा जास्त सुशिक्षित किंवा शिकलेला तेवढा तो आर्थिक अशिक्षित असे आजचे चित्र आहे. जे अर्थकारण रस्त्यावरच्या भिकाऱ्याला कळते ते ग्रॅज्युएट, डबल ग्रॅज्युएट, पोस्ट ग्रॅज्युएट किंवा पि.एच.डी. झालेल्या मराठी माणसाला समजत नाही हे आजचे वास्तव आहे. आर्थिक बाबतीत मराठी माणूस फार भोळा आहे, त्याला फसवणे सोपे असते असे मला अनेक इतर जातींतल्या लोकांनी सांगितले आहे. मराठी माणसाला जरा जास्त लाभाचे अमीष दाखवा तो लगेच त्याच्यामागे पळत सुटतो. एवढा लाभ देणे कसे शक्य आहे याचा थोडा सुद्धा विचार करावासा वाटत नाही. त्यामुळे आर्थिक फसवणुकीचे जेवढे गुन्हे महाराष्ट्रात घडले आहेत व घडत आहेत तेवढे इतर राज्यांमध्ये घडताना दिसत नाही. गंमत म्हणजे या 'स्कॅम' मध्ये सुशिक्षित म्हणवणारा मध्यमवर्ग व उच्च मध्यमवर्गच जास्त करून भरडला जात आहे. ज्या महाराष्ट्राने व मराठी समाजाने देशाला सि.डी.देशमुख, डॉ.धनंजयराव गाडगीळ यांच्यासारखे थोर अर्थतज्ञ दिले त्या समाजाची अशी शोकांतिका व्हावी यासारखे दुसरे दुर्दैव ते कोणते?

पैश्यांचे व्यवहार न समजणे. ते समजाऊन न घेणे किंवा प्रयत्न न करणे. पैशांच्या व्यवहारांसंबंधी एकुणच उदासीनता दाखवणे. पैसे 'मॅनेज' करता न येणे यालाच 'आर्थिक निरक्षरता' म्हणतात. बिझनेस हा शेवटी पैशांचा खेळ असतो. तो ज्याला जमतो तोच बिझनेसमध्ये यशस्वी होत असतो. त्यामुळे कोणत्याही प्रकारची आर्थिक निरक्षरता धंद्याला मारक ठरते. तसेच आर्थिक साक्षर होण्यासाठी प्रत्येकाने बि.कॉम. किंवा एम.कॉमच व्हायला पाहिजे असे नाही. कारण ही आर्थिक साक्षरता कोणत्याही शाळा, कॉलेजमध्ये किंवा कोर्समध्ये शिकवली जात नाही. ती आपली आपणच शिकायची असते.

नोकरीचे अर्थकारण व धंद्याचे अर्थकारण वेगवेगळे असते. नोकरीमध्ये किती पैसा येणार आहे हे आधी ठाऊक असते. त्याप्रमाणे खर्चाचे प्लॅनिंग करता येते. पण धंद्यामध्ये परिस्थिती संपुर्णपणे वेगळी असते. यात किती पैसा येणार आहे याचा अंदाज बांधणे कठीण असते. एका दिवसात कधी 5 रुपये येतात, कधी 50 रुपये येतात तर कधी 5 लाख रुपये पण येतात. 'आमदनी अठन्नी खर्चा रुपय्या!' अशी एक म्हण आहे. जो माणूस उत्पन्नापेक्षा जास्त पैसे खर्च करत असतो त्याच्यासाठी ही म्हण वापरली जाते व सहसा त्याला मुर्खात काढले जाते. पण धंद्यामध्ये पुष्कळ वेळा 'आमदनी अठन्नी खर्चा पांच रुपय्या!' अशी परिस्थिती असते तर कधी 'आमदनी पांच रुपय्या खर्चा अठन्नी' अशी पण परिस्थिती येते. म्हणजे येणाऱ्या पैशांवर म्हणजेच 'कॅश फ्लो' वर बारीक लक्ष ठेवावे लागते. पैसा कोठून येतो व कोठे जातो हे कळावे लागते. यासंदर्भातला एक किस्सा मला आठवतो.

पुणे जिल्ह्यातील जुन्नर या तालुक्यात नारायणगांव ही मोठी बाजारपेठ असलेले गांव आहे. माझ्या एका मारवाडी मित्राची तेथे धान्याची व किराणामालाची 4 दुकाने आहेत. त्याच्या वडिलांनी धंदा सुरु केला. आता तो व त्याची तीन भावंडे मिळून धंदा बघतात. वडील कधी कधी दुकानात येऊन बसतात. आता त्यांचा टर्न ओव्हर 2 कोटी रुपयांच्या वर आहे. एकदा

मी त्यांच्या दुकानात गेलो व पाहीले तर त्याचे वडील 'एक रुपय्या कट गयो?' (एक रुपया कोठे गेला?) असे विचारून प्रत्येकाला हैराण करत होते. दिवसभर हे चालु होते. शेवटी एकदाचा तो रुपया सापडला व त्यांचा आत्मा थंड झाला. मी त्यांना गमतीने विचारले, 'काका! कोट्यावधी रुपयांचा तुमचा टर्नओव्हर आहे! एक रुपयासाठी तुम्ही लोकांना का त्रास देत होता?' त्यांनी दिलेले उत्तर अत्यंत मासलेवाईक आहे. ते म्हणाले, 'हा एक रुपयाच माझा खरा प्रॉफीट आहे व तो कुठे गेला हे मला कळलेच पाहीजे. मी 'कां' असा प्रश्न विचारत नाही 'कोठे' असा प्रश्न विचारतो. 'कां' असा प्रश्न विचारला तर कोणीच हिशेब द्यायला तयार होणार नाही. तुम्ही मराठी मंडळी 'कां' हा प्रश्न विचारून नेहमी घोटाळा करता. धंद्यामधे पैसा कोठून आला हे समजले पाहीजे तसेच पैसा कोठे गेला हे पण समजले पाहीजे. मराठी मंडळींना पैसा कोठून येतो हे समजत असते पण पैसा कोठे जातो हे समजत नसते. मराठी माणसे सगळ्या बाबतीत आमच्यापेक्षा सरस आहेत पण पैशांच्या बाबतीत आम्ही तुमच्यापेक्षा सरस आहोत कारण आम्हाला हे ज्ञान आमच्या वाडवडिलांकडून मिळते. आम्ही नेहमीच त्यांच्या अनुभवाचा फायदा घेत असतो. आम्हाला आमच्या घरात वाड वडील किंवा बुजुर्ग मंडळी हवी असतात व म्हणूनच आमचा एकत्र कुटुंब पद्धतीवर विश्वास आहे. तुमचे तसे नाही. तुम्ही आत्ताच विभक्त कुटुंब पद्धती स्विकारली आहे त्यामुळे तरुण पिढीला वाडवडीलांच्या अनुभवाचा फायदा मिळत नाही.' त्यांनी मला 50 वर्षांपूर्वीच्या हिशोबांच्या वह्या दाखवल्या. प्रत्येक दिवसाच्या आलेल्या व गेलेल्या पैशांचा हिशेब सुवाच्य अक्षरात लिहून ठेवलेला आढळला! (बाय द वे हे वडील फक्त 7 वी पर्यंत शिकलेले आहेत.)

'कॅश फ्लो' हे धंद्याचे अत्यंत महत्वाचे टेक्निक आहे जे मराठी माणसाला अजून समजलेले नाही. वैयक्तिक आयुष्यात सुद्धा हे टेक्निक फार उपयोगी पडते. या टेक्निकचा प्रभाविपणे उपयोग करून बिल्ग उद्योग समुह हा भारतातील दुसऱ्या क्रमांकाचा सगळ्यात मोठा उद्योग समुह बनला आहे. येणाऱ्या पैशांपेक्षा जाणारा पैसा कमी असावा व कंपनीच्या तिजोरीत सतत पैसा शिल्लक असावा हे धोरण ज्या कंपनीला राबवतात त्या 'कॅश रिच' होतात व त्यांना कधी पैशांची ददात पडत नाही. मराठी माणसाला एप्रील महिन्यात झालेला 'लॉस' पुढच्या वर्षीच्या

मार्च महिन्यात, त्याचे बॅलन्स शीट तयार झाल्यावर समजतो. मारवाडी व्यापाऱ्याला त्याचा आदल्या दिवशी झालेला लॉस दुसऱ्या दिवशी समजतो. त्यांची जी काही हिशेबाची पद्धत असेल ती मराठी माणसाने शिकली पाहिजे. आर्थिक बेशिस्त व दुसऱ्यावर विश्वास न टाकणे हा सुद्धा मराठी माणसाचा मोठा दुर्गुण आहे. त्यामुळे मराठी माणसांची भागीदारी किंवा पार्टनरशीप टिकत नसते. जोपर्यंत धंदा चांगला चालत नसतो तो पर्यंत पार्टनरशीप टिकून रहाते पण धंदा चांगला चालायला लागला की पार्टनर्सचे वाद सुरु होतात व पार्टनरशीप तुटायला लागते. अशी मला चार तरी उदाहरणे ठाऊक आहेत.

या ठिकाणी पुण्याच्या डि.व्ही. ब्रह्मे ऍन्ड सन्स या कंपनीचे उदाहरण माझ्या डोळ्यांसमोर आहे. 33 वर्षे नोकरी केल्यावर डि.व्ही. ब्रह्मे यांनी स्वतःची कंपनी सुरु केली. कठोर आर्थिक शिस्त हा पाया घातला. आपले देणे हे वेळेवर दिले गेलेच पाहिजे व त्याप्रमाणे आपले येणे हे वेळेवर वसूल झालेच पाहिजे हा पाया त्यांनी घातला. रोजच्या रोज ट्रायल बॅलन्स काढायची पद्धत त्यांनी चालु केली. आता त्यांच्या कंपनीला 30 वर्षे होतील पण अजून ही पद्धत चालु आहे. कॅश फ्लोवर बारीक नजर ठेवल्यामुळे त्यांची कंपनी कॅश रिच झाली आहे. कमी मार्जिनमधला धंदा असूनही गेल्या 30 वर्षांमधे त्यांना एकदाही लॉस झालेला नाही, कर्ज काढावी लागली नाहीत की बँकेचे कॅश क्रेडीट लिमिट वापरावे लागले नाही. आज त्यांचा टर्न ओव्हर 40 कोटी रुपये आहे. (बाय द वे डि.व्ही. ब्रह्मे यांनी त्यांच्या करिअरची सुरवात टायपिस्ट म्हणून केली.)

त्यामुळे यशस्वी उद्योजक व्हायचे असेल तर मराठी माणसाने त्याची आर्थिक साक्षरता वाढवणे आवश्यक आहे.

आठ

मार्केटींगचा अभाव

मराठी माणसाचे बिझनेस बुडायचे दुसरे महत्वाचे कारण म्हणजे मार्केटींगचा अभाव!

एक वेळ अशी होती कि 'उत्पादन' हा कोठल्याही उद्योग व्यवसायाचा पाया असायचा. ज्या कंपन्यांची उत्पादन क्षमता जास्त असायची त्या कंपन्या वेगाने विकास करायच्या. पण पिटर ड्रुकर या अमेरिकेन मॅनेजमेन्ट गुरुने मागेच भाकीत करून ठेवले होते कि उद्योग व्यवसायाचा पाया हा 'मॅन्युफॅक्चरींग' नसून 'मार्केटींग' होणार आहे. आज त्याचे भविष्य खरे ठरले आहे. आज मार्केटींगला अनन्यसाधारण महत्व प्राप्त झाले आहे. ज्या कंपन्या किंवा बिझनेस मार्केटींगमधे आघाडीवर आहेत त्यांचाच विकास होताना दिसतो आहे. जे मार्केटींगमधे मागे आहेत ते मागे तरी रहातात किंवा नष्ट तरी होतात. केवळ मार्केटींग जमले नाही म्हणून भारतातील कितीतरी जुन्या व प्रसिद्ध कंपन्या नाहीशा झाल्या आहेत. तर कांही कंपन्या केवळ मार्केटींगमुळे वर आल्या आहेत. प्रत्यक्षात त्या एक खिळा सुद्धा बनवत नाहीत. 'नाइकी शुज' ही अशीच एक कंपनी आहे. त्यांची कोठेही स्वतःची फॅक्टरी नाही. तरी त्यांचे शुज जगातील नंबर वन ब्रँडचे शुज आहेत. अमेरिकेतील एका प्रसिद्ध कंपनीने केलेल्या सर्व्हे प्रमाणे येत्या भविष्यकाळात दोन क्षेत्रे सोडून इतर सर्व क्षेत्रात 'ग्रोथ ऍपॉर्च्युनिटीज' अत्यंत 'लिमिटेड' रहाणार आहेत. पण दोन क्षेत्रे अशी आहेत की त्यामधे 'अमर्याद ग्रोथ अपॉर्च्युनिटीज' असणार आहेत. ही दोन क्षेत्रे आहेत मार्केटींग व आय.टी.

ज्याप्रमाणे बिझनेसचे व मराठी माणसाचे विळ्या भोपळ्याचे नाते आहे त्याचप्रमाणे मार्केटींगचे व मराठी माणसाचे विळ्या भोपळ्याचे नाते आहे. मी गेली सेहेचाळीस वर्षे

मार्केटींगच्या क्षेत्रात कार्यरत आहे. माझा अनेक मोठ्या कंपन्यांच्या मार्केटींग डिपार्टमेंटशी अगदी जवळचा संबंध आला आहे. अजूनही कोणत्याही कंपनीच्या मार्केटींग डिपार्टमेंटमध्ये मराठी माणसे अभावानेच आढळतात. मला जास्त करून पंजाबी, गुजराती, बंगाली, उत्तर भारतीय व दक्षीण भारतीय लोक जास्त आढळतात. पुण्यातील काही प्रसिद्ध मॅनेजमेन्ट इन्स्टिट्यूटसचा मी अभ्यास केला. तर तेथील मार्केटींग कोर्सेसला मराठी मुले कमी व अमराठी मुले जास्त असल्याचे आढळून आले. जी परिस्थिती पुण्यात आहे तीच मुंबईत पण आहे.

मार्केटींगसारख्या एका अत्यंत महत्वाच्या आणि वेगाने विकसित होणाऱ्या क्षेत्राकडे मराठी लोकांचे दुर्लक्ष होत आहे ते मार्केटींगविषयी असलेल्या अनेक समज व गैरसमजांमुळे (त्यांत गैरसमजच अधिक) असे मला आढळून आले आहे.

मार्केटींग म्हणजे विक्री हा फार मोठा गैरसमज आहे. म्हणजे एखाद्या वस्तुची किंवा सेवेची विक्री करायची असेल तरच मार्केटींगशी संबंध येतो. बहुतेक मराठी मंडळी नोकऱ्या करणारी असल्यामुळे त्यांचा विक्रीशी फारच कमी संबंध येतो. त्यामुळे माझा मार्केटींगशी काय संबंध असे त्यांना वाटत असते. पण आपण एक गोष्ट विसरतो. आपण सगळेजणच जन्मापासून ते मृत्युपर्यंत मार्केटींग हे करतच असतो. मार्केटींग हा आपल्या आयुष्याचा अविभाज्य भाग झालेला आहे हे आपल्याला कळतच नसते. आपण मार्केटींग करतो म्हणूनच पैसे मिळवू शकतो.

मार्केटींग म्हणजे जाहीरातबाजी असा मराठी माणसाचा दुसरा मोठा गैरसमज आहे. जाहीरातबाजी म्हणजे 'स्वतःच्या तोंडाने स्वतःची स्तुती करणे. स्वतःच्या हाताने स्वतःची पाठ थोपटणे. स्वतःचा ढोल स्वतः वाजवणे.' असा प्रकार असावा असे मराठी माणसाला वाटत असते. मुळात मराठी माणूस हा संकोची स्वभावाचा असल्यामुळे त्याला आत्मस्तुती आवडत नाही. 'माझे नाणे खणखणीत आहे! माझे प्रॉडक्ट सर्वोकृष्ट आहे. माझी सर्विस 'ए वन' आहे. मग मी

लोकांच्या दारात कां जावे? ज्यांना गरज असेल ते माझ्याकडे माझा पत्ता शोधत शोधत येतील!’ असा ताठर मराठी बाणा असतो.

मार्केटींगचा मूळ उपयोग, आपली, आपल्या उत्पादनाची किंवा आपण देत असलेल्या सेवेची माहिती प्रभावीपणे लोकांपर्यंत पोचवणे व त्याचे प्रभावीपणे सादरीकरण करणे हा आहे. आपल्यामधे कांही विशेष क्वालिटीज असतील, कांही विशेष कौशल्ये असतील तर ती माहिती लोकांपर्यंत पोचवणे आवश्यक असते. कारण हल्लीचा जमाना हा माहितीच्या देवाण घेवाणीचा आहे. हल्ली जितक्या आक्रमकपणे तुम्ही तुमची माहिती लोकांपर्यंत पोचवाल तेवढे जास्त फायद्याचे ठरणार आहे. पण बहुतेक मराठी माणसे भीडस्त किंवा संकोची स्वभावापोटी ‘ही माहिती आपण लोकांना कशाला द्यायची.’ असा विचार करत गप्प रहातात. त्यामुळे त्यांच्यात असलेल्या विशेष क्वालिटीज व कौशल्ये लोकांना दीसत नाहीत.

मार्केटिंग हे एक चक्र आहे. यामधे ‘Market Survey’ (बाजारपेठेचा अभ्यास), ‘Product Promotion’(उत्पादन किंवा सेवा व त्याचे प्रमोशन), ‘Pre Sales Service’ (विक्रीपूर्व सेवा), ‘Sales Service’(विक्रीच्यावेळची सेवा), ‘After Sales Service’ (विक्रीनंतरची सेवा) व ‘Training’ (प्रशिक्षण) हे भाग येतात. हे चक्र अखंड फिरत रहावे लागते. हे चक्र थांबले कि मार्केटिंग थांबते. बऱ्याच मराठी उद्योजकांना हे मार्केटिंगचे चक्र ठाऊक तरी नसते किंवा त्याचे महत्व ठाऊक नसते. काही लिमिटेड ग्राहकांवरच त्यांचा धंदा अवलंबून असतो. त्या ग्राहकांकडून ऑर्डर्स येणे थांबले कि यांचा धंदा कोसळतो.

मार्केटिंगमधे प्रचंड फिरावे लागते. ‘उंटावरून शेळ्या हाकणे’ हा प्रकार येथे चालत नाही. ‘फिरेल तो चरेल’ हे तत्व मार्केटिंगमधे बरोबर लागू पडते. ‘केल्याने देशाटन, पंडीत मैत्री, सभेत संचार’ अशी एक म्हण आहे ती मार्केटिंगला बरोबर लागू पडते. सतत मार्केटच्या टच मधे राहिल्यामुळे आपले ज्ञान पुष्कळ वाढते. मार्केटिंग हे फक्त आपल्या उत्पादनाच्या विक्रीपुरतेच

मर्यादीत नसते. ग्राहकांची गरज काय आहे, त्यांची आवड निवड कोणती आहे, आपल्या प्रॉडक्ट विषयी त्यांचे काय मत आहे, आपल्या प्रॉडक्टमध्ये काय सुधारणा करणे आवश्यक आहे, आपले कॉम्पिटिटर्स कोण आहेत, त्यांचे प्लस व मायनस पॉइन्ट्स काय आहेत, जाहीरातीचे प्रभावी माध्यम कोणते आहे अशा प्रकारची बरीच माहिती ही फिरल्यामुळे मिळत असते. अनेक नवीन नवीन गोष्टी शिकायला मिळतात, नवीन माणसे भेटतात, नवीन मुलुख पहायला मिळतो, अनेक चांगली ठिकाणे पहायला मिळतात. मराठी माणसाला फिरण्याचा कंटाळा असतो. मला नुकताच पुण्यामध्ये एक बिहारी तरुण भेटला. दोन वर्षांपूर्वी तो जेव्हा पुण्याला आला तेव्हा त्याला पुणे कोठे ठाऊक नव्हते. आज त्याला पुण्याची एवढी माहिती आहे कि अनेक वर्षे पुण्यात राहिलेल्या मला सुद्धा नाही. कारण तो मार्केटिंगमध्ये असल्यामुळे सतत मोटरसायकलवर पुण्यात फिरत असतो. मी सुद्धा भरपूर फिरलेलो आहे. भारताला दहा चकरा झालेल्या आहेत. फिरल्यामुळे व कुठचे कुठचे अन्न खावे लागल्याने व पाणी प्यावे लागल्याने प्रकृती बिघडते असा मराठी माणसाचा समज आहे. मी आता 70 वर्षांचा आहे. एवढे फिरूनही माझी प्रकृती उत्तम आहे. साधी बि.पि. ची गोळी सुद्धा घ्यावी लागत नाही. त्यामुळे फिरल्यामुळे तब्येत बिघडते हा गैरसमज डोक्यातून काढून टाकावा. बिल गेट्स सारखे उद्योगपती सुद्धा सतत टुरवर जायचे व जास्तीत जास्त वेळ ग्राहकांबरोबर घालवायचे.

मार्केटिंग हे फक्त एम.बी.ए. मार्केटिंग केल्यानेच शिकता येते असे पण काही लोकांना वाटत असते. पण हा भ्रम डोक्यातून काढून टाकावा. मार्केटिंग हे मार्केटमध्ये फिरूनच शिकता येते, एम.बि.एम करून नाही हे लक्षात ठेवावे.

धंदा यशस्वी करायचा असेल तर मराठी माणसाने मार्केटिंग शिकणे अत्यंत महत्वाचे आहे.

नऊ

धाडस व रिस्क

‘धाडस’ व ‘रिस्क म्हणजे जोखीम’ हे उद्योग व्यवसायाचे परावलीचे शब्द आहेत.

‘धाडस’ मराठी माणसाला नवीन नाही. मराठी समाजात अनेक धाडसी मणसे होऊन गेली आहेत. या धाडसाच्या जोरावर त्यांनी युद्धात पराक्रम गाजवले आहेत, लष्करात अतुलनीय बहादुरी दाखवली आहे, मैदानी खेळांमधे मर्दुमकी दाखवली आहे. पण हे सगळे ‘शारिरीक धाडसाचे’ प्रकार आहेत. बिझनेसमधे वेगळ्या प्रकारचे धाडस लागते. त्यातील पहिले धाडस म्हणजे ‘आर्थिक’ धाडस म्हणजेच ‘Financial Adventure’. हे धाडस करायचे म्हणजे मराठी माणसाची तणतणते. ‘माझा पैसा सुरक्षीत असला पाहीजे’ ही त्या मागची भावना असते. (सगळ्यांनाच त्यांचा पैसा सुरक्षीत असावा असे वाटत असते) मग माझ्या पैशांमधे वाढ झाली नाही तरी चालेल. यामुळे अनेक मराठी माणसांचे कोट्यावधी रुपये बँकेच्या सेव्हिंग बँक अकाऊंटमधे वर्षानुवर्षे कुजत पडलेले असतात. फार फार तर बँकेच्या फिक्स्ड डिपॉझीटमधे ठेवले जात असतात. पहील्या प्रकारात पैशांची वृद्धी तर होतच नसते. दुसऱ्या प्रकारात मिळणारे व्याज व महागाईवाढीचा दर विचारात घेता फारसे काही पदरात पडत नसते. ‘आर्थिक धाडस’ करणे म्हणजे स्वतःच्या हाताने स्वतःच्या पायावर कुऱ्हाड मारून घेणे असे त्याला वाटते.(आर्थिक फसवणूक झाली व त्यात पैसे बुडालेले मात्र चालतात.)

तीच गोष्ट ‘रिस्क’ किंवा जोखीम या शब्दाची आहे. मराठी माणसाला ‘रिस्क’ नको असते.(तशी ती कोणालाच नको असते) पण आपल्याला आयुष्यात अनेक वेळा अनेक प्रकारची

रिस्क घ्यावी लागते याची जाणीवच मराठी माणसाला नसते. घरातून जेव्हा आपण ऑफीसला, कॉलेजला किंवा शाळेत जायला बाहेर पडतो तेव्हा ऍक्सिडेंटची रिस्क ही असतेच. आपण जेव्हा परीक्षा द्यायला जातो तेव्हा 'फेल' होण्याची रिस्क ही असतेच. पण म्हणून काही आपण घरात बसून रहात नाही की परिक्षेला जायचे टाळत नाही. 'फेल' होण्याची रिस्क घेतो म्हणून परिक्षेत पहिला नंबर येण्याची पण शक्यता असते. ही रिस्क घेतली नाही तर परिक्षेत पहिला नंबर याणार नाही. असे असले तरी 'आर्थिक जोखिम' (Financial Risk) घेण्याची मात्र मराठी माणसाची अजिबात तयारी नसते. आपले पैसे बुडतील याची त्याला सतत भिती वाटत असते. तसेच 'रिस्क घेणे' म्हणजे पाठीवर 100 किलो वजनाचे धान्याचे पोते वाहून न्यायचे असते असे त्याला वाटते. 'More the Risk more the Rewards अशी एक म्हण आहे. तसेच Greater the Risk greater are the losses अशी पण म्हण आहे. पण जे Losses ची रिस्क घेतात त्यांनाच चांगला Profit मिळतो हे पण तेवढेच सत्य आहे. धाडस करणे व रिस्क घेणे या गोष्टी माणसाच्या मानसिकतेशी संबंधीत आहेत, शारिरीक गोष्टींशी नाहीत.

आज उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात मारवाडी, गुजराती, सिंधी, पंजाबी, कांही साऊथ इंडियन जमाती यांनी आपले प्रतिष्ठित स्थान निर्माण केले आहे. हे लोक जेव्हा धंद्यात आले तेव्हा काही करोडो रुपये घेऊन आले नव्हते. उलट त्यांची आर्थिक परिस्थिती तर मराठी लोकांपेक्षाही बिकट होती. पण केवळ धाडस व रिस्क घेण्याची मानसिकता या दोन गोष्टींमुळेच ते आज उद्योग धंद्याच्या क्षेत्रात आघाडीवर आहेत.

बिन भांडवली किंवा अल्प भांडवली व्यवसाय

उद्योग व्यवसाय म्हटला की त्याला तीन प्रकारच्या भांडवलाची आवश्यकता असते.

- 1) पैशांचे भांडवल
- 2) वेळेचे भांडवल
- 3) मनुष्यबळाचे भांडवल

अनेक जणांकडे पैशांचे भांडवल उपलब्ध नसते. पण त्यामुळे काळजी करू नये. कारण वेळेचे व मनुष्यबळाचे भांडवल प्रत्येकाकडेच उपलब्ध असते. पण त्याची जाणीव अनेकजणांना नसते. हे भांडवल किती प्रमाणात उपलब्ध असते ते बघूया.

प्रत्येक माणूस दिवसा कमीत कमी आठ तास तरी काम करू शकतो. माणूस साधारणपणे महिन्यात 25 दिवस काम करतो. म्हणजे तो एका महिन्यात सर्वसाधारणपणे 200 तास काम करतो. रविवार, इतर सुट्या व रजांचा विचार केला तर एक माणूस एका वर्षात साधारणपणे 10 मिहिने किंवा 2000 तास काम करतो. तासाला कमीत कमी 100 रुपये या दराने त्याचे मुल्य काढायचे ठरवले तर, प्रत्येक माणसास दिवसासाठी 80 रुपये, महिन्यासाठी 2000 रुपये व एक वर्षासाठी 2 लाख रुपये मुल्याचा वेळ उपलब्ध असतो.

मनुष्यबळाचा विचार केला तर पूर्ण वेळ माणूस नोकरीवर ठेवायचा झाला, तर त्याला कमीत कमी महिना 5000 रुपये पगार द्यावा लागतो. म्हणजे वर्षाला कमीत कमी 60000 रुपये पगार द्यावा लागतो.

वेळेच्या व मनुष्यबळाच्या भांडवलाचा एकत्रित विचार केला तर प्रत्येक माणसाकडे कमीत कमी 2 लाख 60 हजार रुपये भांडवल आपोआप उपलब्ध हे असतेच. अर्थात या भांडवलाचा उपयोग कसा करायचा हे ज्याचे त्याने ठरवायचे असते.

पूर्वी घरगुती शिकवण्या घेणे, कपडे शिवून देणे, खाद्यपदार्थ किंवा पोळ्या करून देणे, पाळणाघर चालवणे यांसारखे अल्प भांडवलाचे व्यवसाय उपलब्ध होते; पण या प्रकारच्या व्यवसायाला प्रतिष्ठा नव्हती.

आता असे व्यवसाय उपलब्ध आहेत की ज्याला पैशांच्या भांडवलाची गरज भासत नाही किंवा अत्यल्प भांडवलाची गरज भासते. यांना जास्त करून वेळेच्या व मनुष्यबळाच्या भांडवलाची गरज भासते. तसेच या व्यवसायांना बऱ्यापैकी प्रतिष्ठा असते किंवा या व्यवसायात माणसे चांगली प्रतिष्ठा मिळवू शकतात. हे व्यवसाय कोणते हे थोडक्यात बघू.

1) विमा प्रतिनिधी:-

भारतामध्ये विमा व्यवसाय हा अत्यंत वेगाने वाढणाऱ्या व्यवसायांपैकी एक व्यवसाय आहे. यामध्ये आयुर्विमा (Life Insurance) व सर्वसाधारण विमा (General Insurance) हे दोन प्रकार येतात. आता या क्षेत्रात खाजगी कंपन्यांनी प्रवेश केल्यामुळे स्पर्धा वाढली आहे. आता सर्वच विमा कंपन्यांना उच्च दर्जाच्या विमा प्रतिनिधींची गरज आहे.

2) म्युच्युअल फंड सल्लागार:-

म्युच्युअल फंड हे गुंतवणुकीचे नवीन साधन उपलब्ध झाले असून, हा पण व्यवसाय प्रचंड वेगाने वाढतो आहे. या ठिकाणी म्युच्युअल फंड सल्लागारांची फार मोठ्या प्रमाणावर आवश्यकता आहे.

3) विक्री प्रतिनिधी:-

हल्ली अनेक कंपन्या त्यांच्या उत्पादनांची किंवा सेवांची विक्री दुकानदारांमार्फत न करता विक्री प्रतिनिधींमार्फत करतात. विशेषतः आरोग्यविषयक उत्पादने करणाऱ्या कंपन्या हा मार्ग अनुसरतात.

4) समुपदेशक (Counselors):-

मोठ्या प्रमाणावर यांची गरज आहे.

5) प्रशिक्षक (Trainer):-

हल्ली अनेक कंपन्यांना व संस्थांना प्रशिक्षकांची गरज भासते. शिक्षक (Teacher) व प्रशिक्षक (Trainer) यात मोठा फरक आहे. प्रशिक्षक हा त्या क्षेत्रातील तज्ञ असावा लागतो. सचीन तेंडुलकर हा क्रिकेटचा प्रशिक्षक होऊ शकेल पण तो हुतुतु, खोखो, आट्यापाट्या या खेळांचा प्रशिक्षक होऊ शकणार नाही पण शिक्षक होऊ शकेल

6) सल्लागार (Consultants):-

हल्ली अनेक कंपन्यांना व संस्थांना सल्लागारांची गरज भासते.

असे अजून पुष्कळ व्यवसाय आहेत.

सर्वसाधारणपणे ग्रामीण भागासाठी 10 वी पास व शहरी भागासाठी 12 वी पास असलेले व 18 च्या वर वय असलेले कोणीही स्त्री-पुरुष हा व्यवसाय करू शकतात. काही व्यवसायांमध्ये वयाची व शिक्षणाची अट नसते, तसेच अनुभवाची गरज नसते. कॉलेजमध्ये जाणारे विद्यार्थी, महिला, गृहिणी, तसेच निवृत्त झालेले लोक हा व्यवसाय करू शकतात. हा व्यवसाय ते पूर्ण वेळ (Full Time), अर्ध वेळ (Part Time) किंवा स्वतःच्या सवडीप्रमाणे केव्हाही करू शकतात.. तसेच नोकरी करणारे पण हे व्यवसाय करू शकतात.

यासाठी ऑफीस, दुकान, गोडाऊन वगैरेची गरज नसते. भांडवली गुंतवणूक जवळ जवळ नसते. इतर व्यापाऱ्यांना ठेवावे लागतात तसे अनेक प्रकारचे हिशेब ठेवावे लागत नाहीत. बहुतेक आर्थिक व्यवहार हे कंपनी व ग्राहक यांचेमध्ये परस्पर होत असतात. विक्री प्रतिनिधींना फक्त कमीशन मिळत असते किंवा फी मिळत असते. त्यामुळे आर्थिक व्यवहारांच्या दृष्टीने हे व्यवसाय फार सोपे असतात.

ज्यांना लोकांना भेटायची आवड आहे, लोकांशी संवाद साधणे आवडते, उत्तम सादरीकरणाचे कौशल्य आहे, लोकांना आपले म्हणणे पटवण्याची कला आहे (Convincing Power) ते लोक या व्यवसायात यशस्वी होतात असे आढळून आले आहे.

तरी मराठी लोकांनी या संधीचा फायदा घ्यावा व उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात पदार्पण करावे हीच इच्छा व अपेक्षा!

अकरा

मार्केटींग आणि मराठी माणूस



डॉ. दिनेश केसकर

मी आजच सकाळी बोईंग कंपनीचे डॉ. दिनेश केसकर यांची आय.बी.एम लोकमतवर मुलाखत बघितली. अमरावतिच्या दिनेश केसकरांसारखा एक मराठी माणूस बोईंग या जगप्रसिद्ध आणि सर्वात मोठ्या विमाने बनविणाऱ्या कंपनीचे उपाध्यक्ष (Vice President) असून पुढे मागे या कंपनीचे अध्यक्ष (President) होण्याची शक्यता पण नाकारता येत नाही. त्यांच्यासारख्या एका मराठी माणसाने घेतलेली भरारी सर्वच मराठी लोकांसाठी एक अत्यंत अभिमानाची गोष्ट ठरली आहे. त्यांच्या मुलाखतीमधील एक गोष्ट मला फार भावली. त्यांनी सांगितले की संकोचामुळे मराठी माणूस मार्केटींगमध्ये फार कमी पडतो.

मी गेली चाळीस वर्षे मार्केटींगच्या क्षेत्रात कार्यरत आहे. माझा अनेक मोठ्या कंपन्यांच्या मार्केटींग डिपार्टमेंटशी अगदी जवळचा संबंध आला आहे. मार्केटींग व मराठी माणूस यांचे विळ्या भोपळ्याचे नाते असल्याचे मला आढळून आले आहे. अजूनही कोणत्याही कंपनीच्या मार्केटींग डिपार्टमेंटमधे मराठी माणसे अभावानेच आढळतात. मला जास्त करून पंजाबी, गुजराती, बंगाली, उत्तर भारतीय व दक्षीण भारतीय लोक जास्त आढळतात. पुण्यातील काही प्रसिद्ध मॅनेजमेन्ट इन्स्टिट्यूटसचा मी अभ्यास केला. तर तेथील मार्केटींग कोर्सेसला मराठी मुले कमी व अमराठी मुले जास्त असल्याचे आढळून आले.

मार्केटींगसारख्या एका अत्यंत महत्वाच्या आणि वेगाने विकसीत होणार्याल क्षेत्राकडे मराठी लोकांचे दुर्लक्ष होत आहे ते मार्केटींगविषयी असलेल्या अनेक समज व गैरसमजांमुळे (त्यांत गैरसमजच अधिक) असे मला आढळून आले आहे.

मार्केटींग म्हणजे विक्री हा फार मोठा गैरसमज आहे. म्हणजे एखाद्या वस्तुची किंवा सेवेची विक्री करायची असेल तरच मार्केटींगशी संबंध येतो. बहुतेक मराठी मंडळी नोकऱ्याव करणारी असल्यामुळे त्यांचा विक्रीशी फारच कमी संबंध येतो. त्यामुळे माझा मार्केटींगशी काय संबंध असे त्यांना वाटत असते. पण आपण एक गोष्ट वीसरतो. आपण सगळेजणच जन्मापासून ते मृत्युपर्यंत मार्केटींग हे करतच असतो. मार्केटींग हा आपल्या आयुष्याचा अविभाज्य भाग झालेला आहे हे आपल्याला कळतच नसते. आपण मार्केटींग करतो म्हणूनच पैसे मिळवू शकतो. मार्केटींगचा उपयोग फक्त एखाद्या वस्तुच्या किंवा सेवेच्या विक्रीपुरताच करायचो नसतो. तर आपल्याला आयुष्यात, पावलो पावली, स्वतःचे मार्केटींग करावे लागते. बऱ्याच मराठी माणसांना स्वतःचे मार्केटींग करणे म्हणजे आपणच आपली पाठ थोपटून घेणे, स्वतःच्या तोंडाने स्वतःची स्तुती करणे, आपला ढोल आपण बडवणे, स्वतःची टिमकी वाजवणे असला काहीतरी प्रकार असावा असे वाटते. पण ते चुकिके आहे.

मार्केटींगचा मूळ उपयोग आपली, आपल्या उत्पादनाची किंवा आपण देत असलेल्या सेवेची माहिती प्रभावीपणे लोकांपर्यंत पोचवणे व त्याचे प्रभावीपणे सादरीकरण करणे हा आहे. आपल्यामध्ये कांही विशेष क्वालिटीज असतील, कांही विशेष कौशल्ये असतील तर ती माहिती लोकांपर्यंत पोचवणे आवश्यक असते. कारण हल्लीचा जमाना हा माहितीच्या देवाण घेवाणिचा आहे. हल्ली जितक्या आक्रामकपणे तुम्ही तुमची माहिती लोकांपर्यंत पोचवाल तेवढे जास्त फायद्याचे ठरणार आहे. पण बहुतेक मराठी माणसे भीडस्त किंवा संकोची स्वभावापोटी 'ही माहिती आपण लोकांना कशाला द्यायची.' असा विचार करत गप्प रहातात. त्यामुळे त्यांच्यात असलेल्या विशेष क्वालिटीज व कौशल्ये लोकांना दीसत नाहीत.

आपण आयुष्यात अनेक ठिकाणी मार्केटींग वापरत असतो. परिक्षेतील पेपर हा सुद्धा मार्केटींगचा भाग असतो. नेकरी मिळविण्यासाठी जो आपण Bio-Data, CV किंवा Resume बनवतो हा सुद्धा मार्केटींगचाच प्रकार आहे. इंटरव्यू मध्ये तुम्ही स्वतःचे मार्केटींग किती प्रभावीपणे करू शकता यावरच सर्व कांही अवलंबून असते. नोकरीतील प्रमोशनस व इन्क्रीमेंटस साठी मार्केटींग वापरावे लागते. स्वतःची कल्पना लोकांना पटवून देण्यासाठी किंवा त्यांच्या गळी उतरविण्यासाठी मार्केटींगचाच उपयोग करावा लागतो.

माझ्या ओळखीच्या एक शिक्षिका आहेत. त्या त्यांचा अनुभव मला सांगत होत्या. त्यांच्या शळेतील चौथीच्या वर्गातील एका मुलीला शाळेच्या गॅदरींगमधील नाटकात आधी घेतले व मग काढून टाकले. त्या मुलीची आई नाराज होऊन शाळेत आली व म्हणाली, 'मार्केटींगमध्ये माझी मुलगी कोठे कमी पडली.' म्हणजे चौथीतील मुलीच्या आईला पण मार्केटींगचे महत्व कळले आहे. डॉ. दिनेश केसकरांनी खरोखरच आम्हा मराठी लोकांचे डोळे उघडले आहेत. पण प्रत्यक्षांत मराठी मंडळी याचा किती फायदा करून घेतात बघुया?

बारा

दैव नेते आणि कर्म देते!

'दैव देते आणि कर्म नेते' ही म्हण बऱ्याच जणांना ठाऊक असेल. पण 'दैव नेते आणि कर्म देते' ही म्हण किती जणांना ठाऊक असेल?

'दैव देते आणि कर्म नेते' याचा अर्थ दैवाने दिलेल्या कितीतरी चांगल्या गोष्टी माणसे आपल्या कर्माने घालवतात. दैवाने आपल्या चांगली बुद्धी, चांगले रूप, चांगली पर्सनॅलिटी, चांगली फॅमीली, चांगले शिक्षण, चांगली नोकरी किंवा उद्योग धंदा, चांगले करीयर, चांगली संपत्ती, चांगली सामाजिक प्रतिष्ठा, मान सन्मान अशा अनेक चांगल्या गोष्टी दिलेल्या असतात. पण माणूस स्वतःच्या कर्माने किंवा कुकर्माने या गोष्टी घालवून बसतो. रावाचा रंक होतो. प्रसिद्धीच्या शिखरावर असलेला माणूस भुईसपाट होतो. होत्याचे नव्हते होते. बहुतेक माणसे या धक्क्यातून बाहेर येऊ शकत नाहीत. मग गत काळातील वैभवाच्या किंवा यशाच्या आठवणीवर उरलेले आयुष्य कसे बसे ढकलतना दिसतात.

ही झाली नाण्याची एक बाजू. या नाण्याला दुसरी बाजू पण आहे. कधी कधी दैव अगदी निष्ठूर बनते. निर्दय बनते. माणसाने स्वकर्तृत्वावर कमावलेल्या चांगल्या गोष्टी निर्दयपणे काढून घेते. त्या माणसांचा काहिही दोष नसताना! पण ही माणसे गप्प बसत नाहीत. दैवाने जे काढून घेतले ते स्वकर्तृत्वावर, स्वतःच्या कर्माने परत मिळवतात. दैवाने काढून घेताना जेवढे काढून घेतले होते त्यापेक्षा कितीतरी पटीने अधिक मिळवतात. ही माणसे एकप्रकारे दैवावर मातच करतात. ही माणसे 'दैव नेते आणि कर्म देते' ही म्हण अक्षरशः खरी ठरवतात. कर्म हे दैवापेक्षा श्रेष्ठ आहे हे दाखवून देतात.

अशी दोन उदाहरणे मला ठाऊक आहेत. एक आहे ऍपलच्या स्टीव्ह जॉब्सचे व दुसरे आहे ली आयकोका यांचे.

स्टीव्ह जॉब्सने वयाच्या 21 व्या वर्षी आपल्या मित्राच्या मदतीने ऍपल या कंपनीची स्थापना केली. वयाच्या 33 व्या वर्षी स्टीव्हची याच कंपनीतून निर्दयपणे, निर्घृणपणे आणि अत्यंत अपमानकारक पद्धतीने हकालपट्टी करण्यात आली. आपणच स्थापन केलेल्या कंपनीतून स्वतःचीच हकालपट्टी होणे ही घटना किती दुःखद व दारुण असू शकेल नाही कां?

स्टीव्हच्या मनावर याचा खोल परिणाम झालाच. तो पण सर्वसामान्य माणसासारखा हतबल झाला, उदास झाला. त्याला मिळालेली प्रतिष्ठा धुळीस मिळाली. काय करावे त्याला समजेना. पण सर्वसामान्य माणसांसारखा तो हातात बांगड्या घालून बसला नाही. त्याने स्वतःच्या चार कंपन्या स्थापन केल्या. त्याच्या 'पिक्सर' या कंपनीने कॉम्प्युटर ऍनिमेटेडच्या क्षेत्रांत क्रांती केली. पूर्वी कार्टून फिल्मस या कमी दर्जाच्या समजल्या जायच्या. पण याच कार्टून फिल्मसला त्याने प्रतिष्ठा मिळवून दिली. ऑस्कर ऑवॉर्ड्स जिंकण्यापर्यंत त्याच्या चित्रपटांनी मजल मारली. त्याने स्थापन केलेल्या एका कंपनीने डेव्हलप केलेल्या सॉफ्टवेअर व हार्डवेअरची नितांत जरूरी ऍपल कंपनीला भासू लागली. शेवटी ऍपलने ही कंपनी विकत घेताना स्टीव्हला सन्मानाने कंपनीत परत बोलावले, कंपनीची सुत्रे त्याच्या हातात दिली. आपल्या या 'सेकंड टर्म' मधे स्टीव्हने ऍपल ही कंपनी एका वेगळ्याच उंचीवर नेऊन ठेवली. आय पॅड, आय पॉड, आय फोन सारखी प्रॉडक्ट्स जगाला बहाल केली. ऍपलचा सीईओ म्हणून स्टीव्हला जेवढी लोकप्रीयता 'फर्स्ट टर्म' मधे मिळाली होती त्यापेक्षा कितीतरी पटीने अधिक प्रसिद्धी, पैसा व संपत्ती स्टीव्हला त्याच्या दुसऱ्या टर्ममधे मिळाली व जगातल्या अब्जाधीशांच्या यादीमधे त्याचे नांव समाविष्ट झाले.

ली आयकोका यांनी त्यांच्या करीअरची सुरवात फोर्ड मोटर कंपनीत एक ट्रेनी इंजिनियर म्हणून केली व स्वकर्तृत्वावर कंपनीचा प्रेसीडेन्ट होण्यापर्यंत मजल मारली. फोर्ड मोटर कंपनीचा प्रेसीडेन्ट होणे ही गोष्ट फारच प्रतिष्ठेची होती. कारण त्यांच्या आधीच्या प्रेसीडेन्टची, रॉबर्ट मॅक्नामारा यांची प्रेसीडेन्ट जॉन एफ. केनेडी यांच्या मंत्रीमण्डळात डीफेन्स मिनिस्टर (सेक्रेटरी ऑफ डिफेन्स) म्हणून नेमणूक झाली होती. त्यामुळे फोर्ड मोटर कंपनीचा प्रेसीडेन्ट झाल्यावर ली आयकोका यांना स्वर्ग दोन बोटे उरला आहे असे वाटले. पण याच प्रेसीडेन्टशीपवरून त्यांची अगदी अचानक हकालपट्टी करण्यात आली. ती सुद्धा अत्यंत निर्दयपणे व अपमानकारक पद्धतीने! त्यांची हकालपट्टी झाली तेव्हा त्यांचे वय 54 वर्षांचे होते. त्यांना 32 वर्षांचा अनुभव होता. मोटारी बनवणे व विकणे या शिवाय दुसरा कोणताही अनुभव नव्हता. त्यांनी आयुष्यभर मोठ्या कष्टाने मिळवलेली प्रतिष्ठा पार धुळीस मिळाली होती. ते अक्षरशः रस्यावर आले होते. उंच डोंगरावरून खोल खड्यात पडल्यासारखे झाले होते. मनाला असंख्य गंभीर जखमा झाल्या होत्या. त्यांच्याजागी दुसरा कोणताही माणूस असता तरी, 'बास झाला एवढा तमाशा' असे म्हणून शांतपणे रिटायरमेन्टमधे गेला असता. पण ली आयकोकांनी जी काही थोडीफार एनर्जी शिल्लक राहिलेली आहे ती घेऊन आयुष्याची वाटचाल करायचे ठरवले. त्यांना 'क्रायस्लर' या दुसऱ्या एका ऍटोमोबाईल कंपनीचा सीईओ होण्याची संधी मिळाली. पण ही कंपनी जॉईन केल्यावर त्यांच्या

लक्षात आले की त्यांनी फार मोठी चुक केलेली आहे. कारण ही कंपनी नुसतीच डबघाईला आली नव्हती तर चक्क बुडण्याच्या मार्गावर होती. एका बुडणाऱ्या जहाजाची कप्तानशीप ली आयकोकांच्या गळ्यात मारण्यात आली होती. फ्राईंग पॅनमधून फायर मधे उडी मारल्यासारखी त्यांची अवस्था झाली होती. पण 'आलीया भोगासी असावे सादर' या म्हणीप्रमाणे त्यांनी येईल त्या परिस्थितीला तोंड द्यायचे ठरवले. कंपनी वाचवायच्या भगीरथ प्रयत्नांना सुरवात केली. अमेरिकन सरकारकडून भले मोठे 'फेडरल लोन' मिळवण्यात ते यशस्वी झाले तरी त्यासाठी प्रयत्नांची पराकाष्ठा करावी लागली. कारण त्या आधी अमेरिकन सरकारने कोणत्याच खाजगी कंपनीला लोन दिले नव्हते. ली आयकोका यांनी हे लोन मुदतीच्या बरेच आधी फेडून एक इतीहास निर्माण केला. कारण तो पर्यंत सरकारी लोन फेडायचे नसते किंवा वेळेत फेडायचे नसते असाच समज रुढ होता. यांच्या या प्रयत्नात 'क्रायस्लर' ही जगातील जनरल मोटर्स व फोर्ड नंतरची तिसऱ्या क्रमांकाची सर्वात मोठी ऍटोमोबाईल कंपनी बनली. फोर्ड मोटर कंपनीचे प्रेसीडेन्ट असताना ली आयकोकांची जी लोकप्रीयता होती ती 'क्रायस्लर' चा प्रेसीडेन्ट म्हणून कित्येक पटीने वाढली. त्यांचे आत्मचरित्र पूर्वीच प्रसिद्ध झाले आहे. अजूनही ते 'बेस्ट सेलर' कॅटेगरीत आहे. यावरून त्यांची लोकप्रीयता किती असेल याचा अंदाज करता येईल.

स्टीव्ह जॉब्स व ली आयकोका यांनी जे दैवाने घालवले किंवा काढून घेतले ते स्वकर्तृत्वावर किंवा स्वकर्माने नुसतेच परत मिळवले नाही तर दुप्पट फायद्यासकट परत मिळवले.

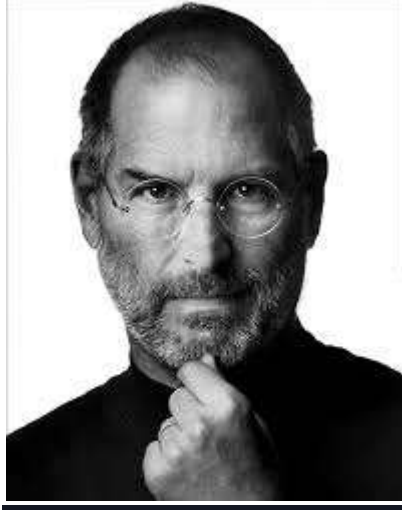
एखादा पराभव झाला, एखादा सेटबॅक बसला, एखादे नुकसान झाले, एखादा अंदाज चुकला, एखादा निर्णय बरोबर निघाला नाही, एखादे नाते तुटले, एखादा वाईट प्रसंग घडला, एखादी फसवणूक झाली तरी त्यामुळे काही आयुष्य संपत नसते. असे प्रसंग घडले तर अनेक जण नामोहरम होऊन बसतात. दुःखी व उदास होऊन बसतात. आपल्यातला कॉन्फीडन्स हरवून बसतात. फायटींग स्पीरीट घालवून बसतात. आत्महत्येचे विचार पण मनात येऊ लागतात. दैवाला किंवा नशीबाला दोष देण्यापलीकडे हे लोक फारसे कांही करू शकत नाहीत. पण जे दैव नेते ते कर्म मिळवून देऊ शकते हे या लोकांनी लक्षांत ठेवावे.

आता 'दैव नेते पण कर्म देते' ही म्हण आपण पाठ करून ठेवणार नां? या म्हणीवर विश्वास ठेवणार नां?

बघा काय करायचे ते! कारण हे सर्व तुमच्या हातात आहे नाही कां?

तेरा

भुकेलेले रहा, मुख्य बना स्टीव्ह जॉब्सचे भाषण



नुकतेच ऍपलचा संस्थापक स्टीव्ह जॉब्स याचे निधन झाले. अमेरिकेचे प्रेसिडेन्ट बराक ओबामा पासून आय.टी. इन्डस्ट्रीमधील बील गेट्स, मार्क झुकेरबर्ग, लॅरी ऍलीसन सारखे दिग्गज पण हळहळले. स्टीव्ह हा इतिहासात एडीसन नंतरचा सर्वात हुषार व कल्पक इंजिनियर म्हणून ओळखला जाईल असे अमेरिकेतील तदुयांचे मत आहे. एडीसन प्रामाणेच स्टीव्ह कडे पण इंजिनीअरींगची कोणत्याही प्रकारची डिग्री, डिप्लोमा, सर्टिफिकेट किंवा क्वालिफिकेशन नव्हते. कॉलेजमधला ड्रॉप आऊट असलेला, वयाच्या 21 व्या वर्षी स्वतःची कंपनी काढणाऱ्या, वयाच्या 30 व्या वर्षी आपल्याच कंपनीतून हकालपट्टी झालेल्या, नंतर कंपनीत परत आल्यावर ऍपल ही जगातील एक दिग्गज-आघाडीची कंपनी बनविणाऱ्या स्टीव्हला हे कसे जमले? 12 जुन 2005 साली त्याने स्टॅनफोर्ड युनिव्हर्सिटीत केलेले भाषण जगभर गाजले. या भाषणाचा हा स्वैर मराठी अनुवाद.

प्रिय मित्रांनो,

जगातील सर्वोकृष्ट युनिव्हर्सिटीमधील आजचा तुमचा पहिला दिवस आहे. या निमित्ताने तुम्ही मला भाषण देण्यासाठी निमंत्रित केलेत हा माझ्या दृष्टिने मोठा गौरव आहे. कारण मी स्वतः कॉलेज ग्रॅज्युएट नाही. खरे सांगायचे तर आजच्या या निमंत्रणाच्या निमित्ताने, पहिल्यांदाच, कॉलेज ग्रॅज्युएशनच्या जवळपास मी आलो आहे. आज मी माझ्या आयुष्यातील तीन गोष्टी तुम्हाला सांगणार आहे. फक्त तीनच गोष्टी ! फार काही नाही.

माझी पहिली गोष्ट आहे ती बींदु जोडण्याची, डॉट्स कनेक्ट करण्याची.

मी 6 महिन्यांच्या आतच रीड कॉलेजमधून ड्रॉप आऊट झालो. पण त्यानंतर मी 18 महिने त्या कॉलेजला ड्रॉप इन म्हणून चीकटून राहिलो. मगच कॉलेज सोडले. मी कॉलेजमधून ड्रॉप आऊट का झालो?

माझ्या जन्माच्या आधीपासूनच याची सुरवात झाली. माझी खरी आई कॉलेजमधे शिकणारी एक तरुण कुमारी माता होती. माझा जन्म झाला तेव्हा तिचे लग्न झाले नव्हते. माझा सांभाळ करणे तिला शक्य नव्हते म्हणून तिने माझी रवानगी ऍडॉप्शनसाठी म्हणजे दत्तक देण्यासाठी म्हणून केली. तिची इच्छा होती की कॉलेजमधून ग्रॅज्युएट झालेल्या जोडप्याने मला दत्तक घ्यावे. त्याप्रमाणे एक वकील जोडपे मला दत्तक घ्यायला तयार पण झाले होते. पण ऐनवेळी कुठेतरी माशी शींकली. त्यांनी अचानक एक मुलगी दत्तक घ्यायचे ठरवले. त्यामुळे वेटिंग लिस्टवर असलेल्या माझ्या आई वडिलांना मध्यरात्री फोन आला. 'अचानक एक मुलगा दत्तक देण्यासाठी उपलब्ध झाला आहे. तुम्हाला तो मुलगा हवा आहे का?' त्यांना विचारण्यात आले. 'अर्थातच आम्हाला हवा आहे.' माझ्या आई वडिलांनी उत्तर दिले. नंतर माझ्या खऱ्या आईला कळले की माझी दत्तक आई कॉलेज ग्रॅज्युएट नाही तर माझे दत्तक वडील शाळेचे सुद्धा ग्रॅज्युएट नाहीत. त्यामुळे दत्तकाच्या कागदांवर सही करायला माझी खरी आई तयार होत नव्हती. पण ज्यावेळी माझ्या दत्तक आईवडिलांनी माझ्या खऱ्या आईला वचन दिले की ते मला कॉलेजमधे नक्की पाठवतील, त्यानंतर काही महिन्यांनी माझ्या खऱ्या आईने कागदावर सही केली.

त्यानंतर 17 वर्षांनी मी खरोखरच कॉलेजमधे जाईन झालो. पण मी चुकून स्टॅनफोर्डसारखेच महागडे कॉलेज निवडले. वकींग क्लासमधून आलेल्या माझ्या दत्तक आई वडिलांनी पै पै जमवून माझ्या शिक्षणासाठी पैसे जमा केले होते ते खर्च होऊ लागले. सहा महिन्यांनंतर माझ्या लक्षात आले की मी घेत असलेले शिक्षण त्या लायकिचे नाही. एक म्हणजे आपण आयुष्यात पुढे काय करायचे हे ठरले नव्हते आणि या साठी माझे कॉलेज मला काय मदत करू शकेल हे पण समजत नव्हते. मी उगीचच माझ्या दत्तक आईवडिलांनी मोठ्या कष्टाने जमवलेले पैसे वाया घालवत होतो. त्यामुळे मी ड्रॉप आऊट व्हायचे ठरवले. पण मी मनातून थोडा घाबरलो होतो. पण मागे वळून पहाता मला वाटते की तो माझ्या आयुष्यातील सर्वोत्तम निर्णय

होता. मी ड्रॉप आऊट झाल्यामुळे मला इंटरनेट नसेलेले क्लासेस अटेन्ड करण्यापासून माझी सुटका झाली. पण त्याचवेळी मला आवडु शकेल अशा कोर्ससाठी मी ड्रॉप इन पण झालो.

पण ही गोष्ट वाटते तेव्हाडी सोपी नव्हती. आता मी कॉलेजचा स्टुडंट नव्हतो. त्यामुळे मला मिळालेली खोली गेली होती. मित्राच्या खोलीवर जमिनीवर झोपावे लागत होते. खिशात पैसे नव्हते. त्यामुळे जुन्या रिकाम्या कोकच्या बाटल्या 5 सेन्टस ला विकून पैसे मिळावे लागले. गावात एक हरेकृष्ण मंदीर होते. तेथे दर रविवारी संध्याकाळी पोटभर मोफत जेवण मिळे. त्यासाठी 7 मैलांची पायपीट करत जावे लागत होते. परंतु मला ते आवडले. त्यावेळी केवळ उत्सुकतेपोटी मी ज्या गोष्टी केल्या आणि माझ्या अंतर्मनाने ज्या गोष्टी मला करायला सांगितल्या त्या पुढे लाख मोलाच्या ठरल्या. याचे एकच उदाहरण मी तुम्हाला देतो.

त्यावेळी रीड कॉलेजमध्ये कॅलिग्राफीचे देशातील सर्वोत्तम शिक्षण मिळत असे. कॉलेजच्या कॅम्पसमध्ये प्रत्येक पोस्टर, प्रत्येक लेबल सुंदर पद्धतीने हाताने कॅलिग्राफ केलेले असायचे. मी ड्रॉप आऊट होतो. कुठलेच क्लासेस अटेन्ड करण्याचे बंधन माझ्यावर नव्हते. त्यामुळे मी कॅलिग्राफी क्लासमध्ये जाऊन बसू लागलो. त्या ठिकाणी माझी खऱ्या अर्थाने अक्षरांशी अक्षरओळख झाली. तेथे मला सेरीफ आणि सॅन सेरीफ टाईप फेसेसचे ज्ञान मिळाले. अक्षरामधल्या जागेचे महत्व कळले. ग्रेट टायफोग्राफी कशामुळे ग्रेट होते याची थोडीशी समज आली. ही गोष्ट सुरेख, ऐतिहासिक, कलापूर्ण अशी होती. ही अशी गोष्ट होती की ती सायन्स शिकवू शकत नाही. मला हे शिकताना खुप मजा आली.

मी हे सगळे छंद म्हणून शिकत होतो. याचा मला आयुष्यात काहीच उपयोग होणार नाही असेच मी समजून चाललो होतो. पण दहा वर्षांनंतर, जेव्हा आम्ही पहिला मॅसिनटोश(Macintosh) कॉम्प्युटर डिझाईन करत होतो, हे सगळे मला आठवले. आम्ही त्याचा मॅकमध्ये उपयोग केला. हा जगातील पहिला कॅम्प्युटर होता की ज्यामध्ये एक सुंदर अक्षरलिपी होती. जर मी रीड कॉलेजमधील हा कोर्स केला नसता तर आमच्या कॉम्प्युटरमध्ये ही सुरेख लिपी आलीच नसती. त्यानंतर विन्डोने हीच लिपी कॉपी केल्यामुळे सगळ्या पी.सी. (पर्सनल कॉम्प्युटर) वर याचा उपयोग सुरु झाला. मी जर कॉलेजमधून ड्रॉप आऊट झालो नसतो आणि कॅलिग्राफी क्लासला ड्रॉप इन झालो नसतो तर आज पर्सनल कॉम्प्युटरमध्ये जी सुरेख अक्षरलिपी पहायला मिळते ती मिळाली नसती.

त्यामुळे तुम्ही तुमच्या आयुष्यातील बिंदू किंवा डॉट्स जोडण्यासाठी नेहमी पुढेच म्हणजे भविष्यकाळाकडेच बघायला हवे असे नाही. उलट तुम्हाला मागे वळून, म्हणजे भूतकाळाकडेच बघावे लागते. भूतकाळातील घटनाच भविष्यकाळातील डॉट्स जोडायला कारणीभूत असतात यावर तुम्ही विश्वास ठेवायला हवा. तुम्ही कशावर तरी विश्वास ठेवायला हवा. मग ते तुमचे गट्स, डेस्टिनी, आयुष्य, कर्म- काहिही असेल. माझ्या या अप्रोचने मला कधिही खाली पहायला लावले नाही, तर त्यामुळे माझ्या आयुष्यात प्रचंड परिवर्तन घडले.

माझी दुसरी गोष्ट आहे लव्ह आणि लॉस, प्रेम आणि नुकसान याबद्दल.

मी नशीबवान आहे. ज्याच्यावर प्रेम करावे असे काहीतरी मला आयुष्यात जरा लवकरच सापडले. मी केवळ 20 वर्षांचा असताना वोज बरोबर माझ्या वडिलांच्या गॅरेजमध्ये ऍपल नावाच्या कंपनीची सुरवात केली. आम्ही खुप मेहेनत केली आणि 10 वर्षांच्या आतच फक्त आम्ही दोघे असलेली कंपनी 4000 लोकांची व वर्षाला 20 कोटी डॉलर्स टर्नओव्हर असलेली कंपनी बनली. आम्ही आमचे पहिले उत्पादन-मॅसीनटोश- एक वर्षापूर्वीच मार्केटमध्ये आणले होते. मला नुकतेच 30 वे वर्ष लागले होते आणि अचानक माझी उचलबांगडी करण्यात आली. माझी चक्क ऍपलमधून हकालपट्टी करण्यात आली. मीच स्थापन केलेल्या कंपनीतून माझी कशी हकालपट्टी होऊ शकली? वेळ! त्याचे असे झाले की ऍपलची प्रगती होत असताना आम्ही एका हुशार आणि टॅलेन्टेड व्यक्तिला नोकरीवर घेतले. कारण मला वाटले की कंपनीची प्रगती करण्यामध्ये मला त्या व्यक्तिलाची मदत होईल. पहिले वर्ष व्यवस्थीत गेले. त्यानंतर आमच्यातील मतभेदाला सुरवात झाली व पुढे ते वाढतच गेले. पण ज्यावेळी अलग व्हायची वेळ आली, माझ्या डायरेक्टर्सनी त्या व्यक्तिला साथ दिली व मला बाहेर काढले. माझी गाजा वाजा करत हकालपट्टी करण्यात आली. वयाच्या केवळ 30 व्या वर्षी माझी हकालपट्टी झाली आणि अगदी पब्लीकली झाली. जे माझे सर्वस्व होते तेच हिरावून घेण्यात आले. हा धक्का पचवणे मला फार जड गेले.

मला पहिले काही महिने तर काय करावे हेच सुचत नव्हते. एक उद्योजक म्हणून मी सपशेल फेल गेलो होतो. मला असे वाटत होते की डेव्हिड पॅकॅर्ड, बॉब नॉईस सारख्या प्रतिष्ठीत उद्योगपतींच्या नावाला बट्टा लावला आहे. मी अत्यंत नर्व्हस झालो होतो. तोंड काळे करून सिलिकॉन व्हॅलितून चक्क पळ काढावा असे मला वाटू लागले होते. पण हळु हळु मला एका गोष्टीची प्रखर जाणीव व्हायला लागली होती. मी जे काही केले होते त्यावर अजूनही माझे प्रेम आहे. भले मला रिजेक्ट केलेले असले तरी माझे माझ्या कामावरचे प्रेम जरा सुद्धा कमी झालेले नाही. त्यामुळे मी पुन्हा एकदा नव्याने सुरवात करायचे ठरवले.

त्यावेळी मला कळले नाही. पण आता कळले की माझी ऍपलमधून हकालपट्टी होणे ही माझ्या आयुष्यातील फार चांगली घटना होती. एखाद्या यशस्वी बिझिनेसच्या मनावर जे एक प्रतिष्ठीत पणाचे ओझे असते ते आता नाहिसे झाले होते. उलट एखाद्या बिगिनरच्या मनावर, ज्याला भविष्यकाळात काय होणार आहे याची अजिबात कल्पना नसते, हे ओझे नसते. त्याचे मन मोकळे, हलके-फुलके असते. माझी पण काहिशी तशीच अवस्था झाली होती. त्यामुळे मला माझ्या आवडीच्या क्षेत्रात जाण्याची संधी मिळाली. हा माझ्या आयुष्यातील सर्वोकृष्ट क्रिएटिव्ह पिरियड होता.

पुढील पाच वर्षांत मी एक कंपनी सुरु केली. त्या कंपनीचे नाव नेक्स्ट (NeXT). अजून एक कंपनी चालू केली. त्या कंपनीचे नांव पिकसार (Pixar). त्याचवेळी एका वंडरफुल स्त्रीच्या प्रेमात पडलो जी पुढे माझी पत्नी बनली. पिकसारने जगातील पहिली कॉम्प्युटर ऍनिमेटेड

फिल्म टॉय स्टोरी बनवली व आज तो जगातील सर्वात यशस्वी ऍनिमेटेड स्टुडियो आहे. त्यानंतर बऱ्याच घटना घडल्या. ऍपलने नेक्स्ट वीकत घेतली व मी ऍपलमध्ये परत आलो. नेक्स्टमध्ये आम्ही जी टेक्नॉलॉजी डेव्हलप केली तीच ऍपलच्या हल्लीच्या नवीन उत्पादनांचा गाभा आहे. मी आणि लॉरेनची आता एक वंडरफुल फॅमिली आहे.

माझी खात्री आहे की माझी जर ऍपलमधून हकलपट्टी झाली नसती तर या गोष्टी घडल्या नसत्या. ही एक अत्यंत कडु औषधाची गोळी होती. पण माझ्यासारख्या पेशंटला त्याची आवश्यकता होती. कधी कधी आयुष्य तुमच्या डोक्यात दगड घालते. तुम्हाला गंभीर रित्या घायाळ करते. पण अशा वेळी विश्वास गमावून बसू नका. माझी खात्री आहे की माझ्या कामावरील प्रेमानुळेच मी या कठीण परिस्थितिला तोंड देऊन वर येऊ शकलो. तुमचे कशावर प्रेम आहे हे तुम्ही हडकून काढायला हवे. हे जेव्हादे तुमच्या प्रिय जनांबद्दल सत्य आहे तेव्हादेच तुमच्या कामाबद्दल पण सत्य आहे. तुमचे काम हेच तुमच्या आयुष्याचा मोठा आणि दीर्घ कालावधी व्यापणारे असणार आहे. तुम्हाला जर खरोखरच समाधान मिळवायचे असेल तर तुम्ही काहीतरी ग्रेट काम करित आहात यावर तुमची श्रद्धा असली पाहिजे. आणि सर्वात महत्वाची गोष्ट म्हणजे तुमचे तुमच्या कामावर प्रेम पाहिजे. तुम्हाला प्रेम करावे असे काम सापडले नसेल तर शोधून काढा. थांबू नका. मनासारखे काम मिळेपर्यंत शोध चालू ठेवा. तुमच्या अंतर्मनाचा आवाज ऐकत जा. ते तुम्हाला बरोबर मार्गदर्शन करत असते. जस जशी वर्षे जात असतात तुमचे काम अधिक चांगले होत असते. त्यामूळे मनासारखे काम मिळेपर्यंत शोध घेत रहा. थांबू नका.

माझी तीसरी गोष्ट ही मृत्युबद्दल आहे.

मी 17 वर्षांचा असताना एक वाक्य वाचलेले मला अजूनही आठवते. 'आजचा दिवस हा तुमच्या आयुष्यातील शेवटचा दिवस आहे असे समजा. एक ना एक दिवस हे खरे ठरेल.' काहिसे अशा अर्थाचे ते वाक्य होते. त्याचा माझ्या मनावर फार परिणाम झाला. तेव्हापासून ते आजपर्यंत, जवळ जवळ 33 वर्षे मी रोज सकाळी आरशासमोर उभा रहातो आणि स्वतःला विचारतो ' आजचा दिवस माझ्या आयुष्यातील शेवटचा दिवस असेल तर आज मी ज्या गोष्टी करणार आहे, त्या करीन कां?' जर बरेच दिवस या प्रश्नाचे उत्तर नाही असे येत असेल तर माझ्या लक्षात येते की आता काहीतरी बदल करणे आवश्यक आहे.

मी लौकरच मरणार आहे याची सतत होणारी जाणीवच मला प्रगतिच्या रस्त्यावर घेऊन गेली. त्यामुळेच मी मोठे मोठे निर्णय घेऊ शकलो. जेव्हा तुम्ही मृत्युच्या दारात उभे असता तेव्हा तुमचा अभिमान, तुमचे स्टेटस, तुम्ही काळे आहात का गोरे आहात, गरीब आहात की श्रीमंत आहात, उच्च शिक्षित आहात का अशिक्षित आहात, स्त्री आहात का पुरुष आहात या एक्सटर्नल फॅक्टर्सना काहीच महत्व उरत नाही. फक्त उरते ते जे काही महत्वाचे आहे ते. एक दिवस तुम्हाला मरायचे आहे या विचाराने तुमच्यातील, मी काहीतरी लुज करेन, काहीतरी घालवून बसेन ही भितीच नष्ट होते. कारण मृत्युच्या दारात तुम्ही संपूर्णपणे नेकेड म्हणजे नग्न असता. तुम्ही

कोणीतरी आहात या पलीकडे तुमची ओळख नसते. त्यामुळे तुम्हाला तुमच्या अंतर्मनाचे सांगणे स्विकारायला कसलीच अडचण येत नाही.

एक वर्षापूर्वी मला कॅन्सर झाला असल्याचे आढळून आले. सकाळी 7:30 वाजता माझा स्कॅन करण्यात आला आणि माझ्या पॅन्क्रियाज (pancreas) मधे ट्युमर झाल्याचे आढळून आले. तोपर्यंत मला पॅन्क्रियाज हा काय प्रकार आहे हे माहित नव्हते. डॉक्टरांनी मला खात्रीपूर्वक सांगितले की हा बरा होऊ न शकणारा अत्यंत गंभीर स्वरूपाचा कॅन्सर आहे व मी तीन ते सहा महिन्यांपेक्षा जास्त जगू शकणार नाही. डॉक्टरांनी मला घरी जाऊन शेवटची आवरा आवर करायला सांगितले. थोडक्यात त्यांनी डॉक्टरी भाषेत मरणाला तयार हो असे सांगितले. याचा अर्थ तुम्ही तुमच्या मुलांना ज्या गोष्टी 10 वर्षांनंतर सांगणार होतात त्या शेवटच्या राहिलेल्या दोन चार महिन्यात सांगुन टाका. तुमच्या मृत्युनंतर तुमच्या कुटुंबाला काही त्रास होणार नाही याची तजवीज करायला ताबडतोब सुरुवात करा. लौकरच सगळ्यांना गुड बाय म्हणायच्या तयारिला लागा.

मी संपूर्ण दिवस आपल्याला लौकर मरायचे आहे या विचारात घालवला. त्याच दीवशी संध्याकाळी माझी बायोप्सी करण्यात आली. माझ्या नाका तोंडातून, माझ्या आतड्यापर्यंत नळ्या घालुन सुइच्या सहाय्याने माझ्या पॅन्क्रियाज मधल्या काही पेशी काढून घेण्यात आल्या. पण त्या पेशींची तपासणी करताना माझ्या डॉक्टरांना आनंदाचे रडू फुटले. कारण माझा कॅन्सर अगदी रेअर प्रकारातला होता व बरा होऊ शकणारा होता. त्यानंतर माझी सर्जरी झाली व आता मी ठीक आहे.

अशा रितने मी मृत्युचे अगदी जवळून दर्शन घेतले. पण अजून माझा मृत्यु टळलेला नाही. मी अजूनही मृत्युच्या जवळपासच आहे आणि अजून बरीच वर्षे असाच रहाणार आहे. हे सगळे अनुभवल्यानंतर मी तुम्हाला खात्रीने सांगू शकतो की मृत्यु हा सुद्धा आपल्याला प्रगतीकडे नेऊ शकतो.

मृत्यु कोणालाच नको असतो. अगदी स्वर्गात जायची इच्छा असलेली माणसे सुद्धा मृत्युला तयार नसतात. पण आपल्या सर्वांचा शेवट हा तेथेच आहे. आजपर्यंत मृत्युला कोणीही टाळू शकले नाही आणि टाळू पण नये. कारण मृत्यु हा आपल्या जीवनातला सगळ्यात महत्वाचा शोध आहे. हा आयुष्य बदलणारा एजन्ट आहे. हा जुन्या लोकांना दुर करुन नवीन लोकांसाठी जागा करुन देत असतो. आज तुम्ही नवीन आहात, तरुण आहात. पण तुम्ही सुद्धा एक ना एक दिवस जुने होणार आहात. आणि तो दिवस फार दुर नाही.

तुमच्याकडे असलेला वेळ लिमिटेड आहे. त्यामुळे तो अमूल्य वेळ इतरांचे आयुष्य जगण्यात वाया घालवू नका. इतरांच्या सांगण्याप्रमाणे तुमचे आयुष्य जगू नका. तुमच्या अंतर्मनावर इतर काय म्हणतात याचा परिणाम होऊ देऊ नका. सर्वात महत्वाचे म्हणजे तुमचे

अंतर्मन जे सांगते आहे त्याप्रमाणे वागायचे धाडस दाखवा. कारण तुम्हाला काय व्हायचे आहे हे त्यालाच बरोबर माहित असते. ईतर गोष्टी या सेकंडरी असतात.

मी लहान होतो तेव्हा 'द व्होल अर्थ कॅटलॉग' नावाचे एक सुरेख पुस्तक निघायचे. ते माझ्या पिढीचे बायबलच होते. ते पुस्तक स्टिवर्ड ब्रॅन्ड नावाचा माणूस काढायचा. तो इथुन फार लांब नव्हता, शेजारीच मेन्लो पार्कला होता. त्यामध्ये अनेक सुंदर चित्रे, फोटो, लेख असायचे. ही 1960 च्या दशकातील गोष्ट आहे. त्यावेळी आत्तासारख्या पर्सनल कॉयुटर्स, डेस्क टॉप सारख्या गोष्टी नव्हत्या. साधे ऑर्डिनरी टाईप रायटर्स, कात्र्या, साधे कॅमरे वापरून ही पुस्तके बनवली जायची. थोडक्यात 35 वर्षांपूर्वी ते हार्ड कॉपिमधले हल्लीचे गुगलच होते.

स्टिवर्ट व त्याच्या टीमने बरीच वर्षे या पुस्तकाचे अनेक अंक प्रकाशित केले. त्यांच्याकडचे सगळे साहित्य संपले व त्यांनी प्रकाशन बंद करायचे ठरवले. ही साधारण 1975 सालची गोष्ट आहे ज्यावेळी मी तुमच्या वयाचा होतो. त्यांच्या शेवटच्या इशुच्या शेवटच्या पानावर खेडेगावातील पहाटेच्या वेळच्या एका रिकाम्या रस्त्याचा फोटो छापला होता. तो रस्ता पाहिल्यावर कोणालाही त्यावर हुंदडण्याचा मोह व्हावा. त्याखाली फक्त एकच ओळ छापली होती 'स्टे हंग्री, स्टे फुलीश'. हा त्यांचा समाजाला शेवटचा संदेश होता. 'स्टे हंग्री, स्टे फुलीश' भुकेलेले रहा, मुख बन! मला हा संदेश फार आवडला. माझी इच्छा होती की आपण पण तसेच कोणीतरी व्हावे. आता तुम्ही नव्याने ग्रॅज्युएट होणार आहात. तर तुम्हाला सांगावेसे वाटते.

स्टे हंग्री, स्टे फुलीश. भुकेलेले रहा, मुख बन!

धन्यवाद.

चौदा

एक नको असलेले मूल ते जगातील अब्जाधिश लॅरी एलीसन (Larry Ellison)



लॅरी एलीसन! जगातील 5 व्या क्रमांकाची सर्वात श्रीमंत व्यक्ती! वय 66! Oracle या जगप्रसिद्ध कंपनीचा संस्थापक! संपत्ती 39.5 अब्ज डॉलर्स म्हणजे 1775 अब्ज रुपये!(1 अब्ज म्हणजे 100 कोटी)

ही झाली नाण्याची एक बाजू! नाण्याची दुसरी बाजू?

लॅरीचा जन्म एक नको असलेले मुल म्हणून झाला! त्याच्या आईचे नांव फ्लोरेन्स स्पेलमन. ती 19 वयाची कुमारी माता होती.17 ऑगस्ट 1944 साली त्याचा जन्म न्युयॉर्क (New York) राज्यात झाला. त्याचा बाप एअर फोर्स मधील इटालीयन अमेरिकन पायलट होता. त्याने आपल्या प्रेयसीला फसवले. त्यामुळे फ्लोरेन्सला हे मुल नकोसे झाले होते. पण तिला नाईलाजाने या मुलाला जन्म द्यावा लागला व कुमारी माता व्हावे लागले. ती एक गरीब तरुणी होती. कशीबशी गुजराण करित होती. तिला या नको असलेल्या मुलाला सांभाळणे जड जात होते. हे मुल 9 महीन्यांचे असताना त्याला न्युमोनीयाने पछाडले. आता तर या मुलाचा सांभाळ करणे अशक्य झाले. ती तर हे मुल टाकूनच द्यायला निघाली होती. पण शिकागोला असलीली तिची मावशी मदतीला आली. तिने हे मुल दत्तक घेतले. या मावशीचे नांव लिलीयन् एलीसन. लुई एलीसन हा तिचा नवरा. लिलीयन ही त्याची दुसरी बायको! अशा रीतीने या मुलाचे लॅरी एलीसन म्हणून बारसे झाले. पुढे लॅरी वयाच्या 48 व्या वर्षी आपल्या खऱ्या आईला भेटला. त्याची आणि त्याच्या खऱ्या वडीलांची भेट अजून पर्यंत झालेली नाही.

लॅरीचा दत्तक बाप लुई हा रशियातून आलेला एक ईमीग्रंट होता. तो एक सरकारी नोकर होता आणि शिकागो मधील एका गरीब, मध्यम वर्गीय वस्तीत रहात होता. त्यामुळे लॅरीचे सगळे बालपण या गरीब आणि मध्यमवर्गीय वस्तीतच गेले. वयाच्या 12 व्या वर्षी त्याला आपले आई वडील खरे नसून दत्तक आहेत हे समजले.

लॅरीची दत्तक आई प्रेमळ होती. पण त्याचा दत्तक बाप मात्र फार खाष्ट आणि अब्युजीव्ह होता. तो नेहमी लॅरीला शिव्या देत असे. त्याचा 'गन्दे नाली का कीडा. तुझी काही लायकीच नाही. तू आयुष्यांत कांहीच करू शकणार नाहीस!' म्हणून वारंवार अपमान करीत असे. पण वडीलांच्या या अशा अपमानास्पद वागणुकीमुळेच लॅरीच्या मनांत काहीतरी बनून दाखविण्याची ईर्षा निर्माण झाली. लॅरी आपल्याला जे कांही यश मिळाले आहे त्याचे श्रेय आपल्या अब्युजीव्ह वडीलांना देतो. लॅरीचे म्हणणे आहे की तुम्हाला आयुष्यात एखादी तरी अशी व्यक्ती भेटायला हवी की जी वारंवार तुमचा अपमान करीत असेल. तुमची लायकी काढत असेल. तुम्ही कुचकामी अहात असे वारंवार छातीठोक पणे सांगत असेल. जो पर्यन्त तुम्हाला अशी व्यक्ती भेटत नाही तो पर्यन्त काहीतरी बनण्याची ईर्षा तुमच्या मनांत निर्माण होत नाही.

लॅरीचे शालेय शिक्षण शिकागोला झाले. शाळेत तो हुशार पण बेशीस्त विद्यार्थी म्हणून ओळखला जायचा. शालेय शिक्षण संपल्यावर त्याने अर्बाना शॅम्पेन येथील शिकागो युनीव्हर्सिटीत ऍड्मिशन घेतली. पण तो दुसऱ्या वर्षाला असताना त्याच्या दत्तक आईचे निधन झाले. लॅरीच्या मनावर याचा परीणाम झाला. तो या युनीव्हर्सिटीतून ड्रॉप आऊट झाला. मग उत्तर कॅलीफोर्निया मधील आपल्या एका मित्राकडे जाऊन वर्षभर राहिला. मग परत युनीव्हर्सिटी ऑफ शिकागो मध्ये ऍड्मिशन घेतली. तिथे पण एक वर्ष काढल्यावर पुन्हा ड्रॉप आऊट व्हावे लागले. त्यामुळे शिक्षण अर्धवट राहिले. पण या ठिकाणी एक गोष्ट घडली. येथे लॅरीला कॉम्प्युटरचा कीडा चावला!

कुमारी मातेचा नको असलेला मुलगा. दत्तक आई बाप. गरीब मध्यमवर्गीय परिस्थितीत गेलेले बालपण. दत्तक आई नुकतीच गेलेली. शिव्या घालणारा अब्युजीव्ह बाप. अर्धवट झालेले शिक्षण. खिशात पैसे नाहीत. ही क्वालीफीकीशन्स घेऊन वयाच्या 20व्या वर्षी म्हणजे 1964 साली त्याने सीलीकॉन व्हॅलीत पाउल टाकले ते कायमचे! तसेच आपण काहीतरी बनून दाखवायचेच ही ईर्षा मनात घेऊनच! आता खऱ्या स्ट्रगलला सुरवात झाली. जे स्ट्रगल करतात देव नेहमीच त्यांच्या पाठीशी उभा असतो. देव अशा लोकांनाच नेहमी प्रगतीची संधी देत असतो. लॅरीला याचा प्रत्येय यायचा होता.

पहीली 9 वर्षे त्याने मिळेल ती नोकरी करण्यात घालवली. त्याचवेळी त्याला C.I.A. या अमेरिकेच्या गुप्तहेर संघटनेच्या डाटा बेस प्रोजेक्टवर काम करायची संधी मिळाली. या

प्रॉजेक्टचे नांव ओरॅकल असे होते. त्यावेळी डाटा बेस हा नवीन प्रकार उदयाला येत होता. लॅरीने या संधीचे महत्व ओळखले. त्याने तीन मीत्रांच्या सहाय्याने स्वतःच्या कंपनीची स्थापना केली आणि त्या कंपनीला ओरॅकल (Oracle) हे नांव दिले. या कंपनीची सुरवात तशी खाच खळग्यातूनच झाली. कंपनी बंद पडते की काय अशी परिस्थिती अनेक वेळा आली. लॅरी कंपनीचा CEO होता. त्याने प्रत्येक वेळी कंपनीला संकटातून बाहेर काढले. जस जशी कंपनीची प्रगती होत गेली लॅरीची पण आर्थिक भरभराट होत गेली. सर्वात जास्त मानधन कमावणारा CEO म्हणून लॅरी ओळखला जाऊ लागला. पण जेव्हा मंदी होती तेव्हा याच लॅरीने महीना 1 डॉलर या अत्यल्प वेतनावर पण काम केले आहे. सन 2010 मधे ओरॅकल चे नांव एकदम प्रसिद्धीच्या झोतात आले ते वेगळ्या कारणामुळे. ओरॅकलने सन मायक्रो सीस्टीम ही कंपनी टेक ओव्हर केली तेव्हा! सन मायक्रो ही कंपनी टेक ओव्हर करायला आय. बी. एम्. (I.B.M.) आणी एच. पी. (Hewlett-Packard) या दोन मोठ्या आणी दिग्गज कंपन्या उत्सुक होत्या. या कंपन्यांशी टक्कर देऊन ओरॅकलने सन मायक्रोवर ताबा मिळविला.

सन 2005 पासूनच लॅरीचे नांव जगातील श्रीमंत व्यक्तींमध्ये घेतले जाऊ लागले. फोर्बज या मासिकाने जगातील अब्जाधीशांची जी यादी अलीकडे प्रसिद्ध केली आहे त्या यादीप्रमाणे लॅरी एलीसन हा जगातील 5 व्या क्रमांकाचा: अमेरिकेतील 3 व्या क्रमांकाचा: तर कॅलीफोर्नियातील 1 ल्या क्रमांकाचा श्रीमंत माणूस आहे. स्वतःची खाजगी विमाने असलेला सीलीकॉन व्हॅलीतील पहिला उद्योजक आहे. त्याची 4 लग्ने झाली असून त्याला दोन मुले आहेत. त्याची मुले हॉलीवुड मधील चित्रपट क्षेत्रात कार्यरत आहेत. लॅरी त्याच्या ऊद्धट स्वभावाबद्दल पण प्रसिद्ध आहे. ऍपल चा CEO

स्टीव्ह जॉब्स (Steve Jobs) त्याचा खास दोस्त. कांही वर्षांपूर्वी ऍपलच्या डायरेक्टर बोर्डाने स्टीव्ह जॉब्सची हकालपट्टी केली होती. तेव्हा लॅरीने ऍपल च्या डायरेक्टर बोर्डची 'मूर्खांचा बाजार' म्हणून संभावना केली होती. त्यानंतर एच. पी. च्या बोर्डाने लॅरीचा दुसरा मित्र मार्क हर्ड (Mark Hurd) याची सी.ई.ओ. पदावरून हकालपट्टी केली तेव्हा लॅरीने ' कांही वर्षांपूर्वी जो गाढवपणा ऍपलच्या लोकांनी केला तोच गाढवपणा आता एच.पी. च्या लोकांनी केला आहे' असे उदगार काढले. त्यामुळे लॅरी हा नेहमीच कुठल्या ना कुठल्यातरी वादात अडकलेला असतो. लॅरीला समुद्र प्रवासाची आवड आहे. जगातले 6 व्या क्रमांकाचे सर्वात मोठे खाजगी जहाज (Yatch) त्याच्या मालकीचे आहे. तसेच तो उत्तम टेनीस पटू आहे. त्याचे म्हणणे आहे की जर तो उद्योजक झाला नसता तर उत्तम टेनीस खेळाडू झाला असता. 28 एकर क्षेत्र असलेल्या जमीनीत पसरलेली त्याची ईस्टेट आणि जपानी पद्धतीने सजवलेले त्याचे घर हा लोकांच्या कुतुहलाचा विषय झाला आहे.

तर असा हा लॅरी एलीसनचा नको असलेले मुल ते जगातील सर्वात श्रीमंत व्यक्तींपैकी एक असा थक्क करणारा प्रवास! लॅरीचे म्हणणे आहे की आयुष्यात संकटे ही

यायलाच हवीत. संघर्ष हा घडायलाच हवा. चुका या व्हायलाच हव्यात. तुमची नीर्भत्सना करणारा कोणी ना कोणी तरी माणूस हा भेटायलाच हवा. त्याशिवाय प्रगती करण्याची ईर्षा निर्माण होत नाही. लॅरी एलीसनने हे सप्रमाण सिद्ध करून दाखवले आहे.

‘श्रीमंतीचा एक मोठा फायदा असतो! तुम्हाला जे पाहीजे ते तुम्ही मिळवू शकता. त्यामुळे प्रत्येकाने श्रीमंत व्हावे असे माझे स्ट्रॉन्ग रेकमंडेशन आहे. पण त्यासाठी तुमच्या मनांत श्रीमंत होण्याची तीव्र ईच्छाशक्ती आणि ईर्षा हवी. अर्थातच याला योग्य प्रयत्नाची जोड पण असायला हवी. कारण जगात कोणालाही श्रीमंत बनणे शक्य आहे’ असे लॅरीचे सांगणे आहे.

आपण यातून काय धडा घेऊ शकतो?

ई साहित्य प्रतिष्ठान

वाचनामुळे माणूस घडतो. त्याला नवनवीन कल्पना सुचतात. विचारांना चालना मिळते. वाचन हवेच. वाचणारा समाज नेहमी पुढे जात रहातो.

आपण स्वतःला वाचनाची सवय लावूया आणि आपल्या भोवतालच्या लोकांनाही पुस्तकांच्या अलिबाबाच्या गुहेत नेऊया. ही अलिबाबाची गुहा म्हणजे ई साहित्य प्रतिष्ठान.

ई साहित्य प्रतिष्ठानची पुस्तकं विनामूल्य मिळतात. पण ती लिहिण्यासाठी लेखकांचे कष्ट व बुद्धी लागलेले असतात. आणि या एकेका पुस्तकाची किंमत म्हणून लेखक हजारो लाखो रुपये मिळवू शकतात. पण नाही. मराठी वाचकांना विनामूल्य पुस्तकं मिळावी, व मराठीत वाचन संस्कृती वाढावी म्हणून असंख्य लोक प्रयत्न करीत आहेत. या प्रयत्नांत ई साहित्य प्रतिष्ठान व हे सर्व लेखक सहभागी आहेत. आपण या अभियानात सहभागी झालात का?

आपण ई साहित्य प्रतिष्ठानचे VIP सभासद झालात का?

VIP सभासद बनणं अगदी सोपं आहे.

आपल्या ओळखीच्या दहा लोकांचे मेल आय डी कळवा आणि बना VIP सभासद.

एका दमात तीन कामं.

1. पहिलं म्हणजे तुम्ही VIP सभासद बनता. तुम्हाला ई साहित्य प्रतिष्ठानचं पुस्तक ई मेलवर सर्वात आधी मिळतं. त्यांच्या कार्यक्रमाचं आमंत्रण मिळतं. त्यांच्या योजनांची माहिती मिळते. त्यांच्या कामात स्वतः सहभागी होण्याची संधी मिळते.

2. ज्या दहा किंवा अधिक मित्रांना तुमच्यामुळे फ्री पुस्तकं मिळतात ते खुश होतात. त्यांना त्यांच्या आवडीची पुस्तकं मिळाली की ते इतर लोकांना तुमच्याबद्दल सांगतात. त्यांच्यासाठी तुम्ही म्हणजेच ई साहित्यचे प्रतिनिधी बनता.

3. यातून तुम्ही मराठी भाषेच्या संवर्धनाला अमूल्य असा हातभार लावता. आमचा उद्देश आहे मराठीतल्या सहा कोटी साक्षरांना वाचक बनवणं. आणि हे लक्ष्य साध्य करणं हे केवळ आणि केवळ मराठी लोकांना त्यांच्या भाषेवर असलेल्या प्रेमातूनच शक्य आहे. आपल्या भाषेचं राज्य व्हावं म्हणून १०६ हुतात्मे झाले. आपल्या भाषेनं राजा व्हावं म्हणून आपण एक

दहा-वीस ई मेल आयडी देणारच ना! वाचनाची आवड असो वा नसो. फ़क्त मराठी साक्षर अशा दहा लोकांचे ई मेल पत्ते पाठवा. त्यांना वाचनाची आवड आपोआप लागेल. आपणच लावू. लावूच लावू. करूनच दाखवू.

आहे ना : एक दम : तीन कामं.

संपर्क साधा : esahity@gmail.com

ही सेवा पूर्णपणे निःशुल्क आहे. त्यामुळे आपले मित्र आपल्यावर खुश होतील. शिवाय आम्ही ही खात्री देतो की या ई मेलसचा वापर फ़क्त आणि फ़क्त मराठी साहित्य पाठवण्यासाठीच केला जाईल. इतर कसल्याही जाहिराती पाठवून त्यांना त्रास दिला जाणार नाही. तेव्हा लवकरात लवकर आपल्या माहितीतल्या दहा किंवा अधिक मराठी साक्षरांचे ई मेल पत्ते आम्हाला द्या.

अधिक माहितीसाठी, आम्ही कोण ते जाणून घेण्यासाठी एकदातरी www.esahity.com या वेबसाईटला भेट द्या.

आपल्या पत्राची वाट पहात आहोत.

धन्यवाद

आपले नम्र

टीम ई साहित्य प्रतिष्ठान