व्यवसाय सुरु करताना घ्यावयाची काळजी

आपण जेंव्हा व्यवसाय सुरु करायचा विचार मनात आणतो तेंव्हा आपल्या मनात प्रामुख्याने विचार येतात ते असे

A. आपण यशस्वी होऊ की नाही
B. पैसे किती लागतील व आपण उभे करू शकू की नाही
C. कर्ज मिळेल काय व घेतलेले कर्ज फेडता आले नाही तर काय
D. कोणता व्यवसाय करायचा
E. जागा भाडेतत्वावर घ्यायची की मालकी हक्काने
F. वगैरे.

वरील विचार चुकीच्या दिशेने आहेत असे नाही पण आपण खालील बाबींचा मात्र बऱ्याच वेळेस विचार करत नाही. उदाहरणार्थ

A. आपण जो व्यवसाय करणार आहोत त्या व्यवसायातील व्यक्तींना भेटून त्यांचे मार्गदर्शन घ्यावे काय ?
B. प्रस्तावित व्यवसायाबद्दलच्या आपल्या योजना एखाद्या त्रयस्थ पण जाणकार व्यक्तीकडून तपासून घ्याव्यात का ?
C. अपयशाकडे पाहण्याचा आपला दृष्टीकोन कसा आहे किंवा आपले व्यक्तिमत्व कसे आहे / व्यवसायातील चढ उतार / ताण तणाव / स्पर्धात्मक वातावरण - रोजचे अनिश्चित वातावरण–या सर्वास आपण तोंड देऊ शकू का ?

आपण जरा सविस्तर विचार केला तर आपणास असे आढळून येईल की आपणा सर्वांचा नैसर्गिक ओढा हा याआधीच यशस्वी झालेले व्यवसाय करण्याकडे असतो. त्यावेळेस आपण असा विचार करत नाही की आपण जो व्यवसाय करू इच्छितो त्या व्यवसायात किती जण आहेत , त्यांनी किती भांडवल घातले आहे, त्यांची उलाढाल किती आहे, किती वर्षे ते त्या व्यवसायात काम करत आहेत ? यशस्वी होण्यापूर्वी त्यांनी किती अपयश पचवले आहे ?

<u>केवळ</u> पैसे उपलब्ध होत आहेत व मनात असलेला व्यवसाय इतर व्यक्ती यशस्वीपणे करत आहेत -आपणही सहज यशस्वी होऊ --एवढाच विचार आपण करत असतो.

व्यवसायात येणाऱ्या आव्हानांना आपण किती सकारात्मक व शांतपणे सामोरे जातो यावर बरेच काही अवलंबून आहे. किंबहुना भांडवल उपलब्ध असणे जेवढे महत्वाचे आहे तेव्हढीच महत्वाची ही वृत्ती देखील आहे. आपले व्यक्तिमत्व असे असले पाहिजे की रोजच्या अडचणी ह्या अनेक संधीपैकी एक आहेत असे समजून चालले पाहिजे. जर आपण दृष्टीकोन असा

ठेवला की आजची अडचण आपल्याला काहीतरी शिकवून जाणार आहे, तर अडचणींचा सामना करणे शक्य होते व तेही आनंदाने.

माझे उदाहरण देतो -जेंव्हा मी लघु उद्योजकना भेटायचो तेंव्हा त्यांना वाटायचे ही कोण ब्याद आली आहे. माझी कोणत्याही उद्योजकाची आधी ओळख नसायची. माझी ओळख सांगून , मी काय करू शकतो / सेवा देऊ शकतो , हे सांगायला काही मिनिटे जायची पण तेवढा वेळ तो तो उद्योजक मला देऊ शकत नसायचा कारण तुम्ही त्याच्यासाठी उद्या काय करू शकता हे समजून त्याला उपयोग नसायचा तर त्याच्या दृष्टीने महत्वाचा असायचा त्या दिवशीचा प्रोब्लेम.

हा उद्योजक मला बोलायची सुद्धा संधी का देऊ शकत नसेल. काय कारण असावे ? विचार करून करून मी निराश होत असे. मात्र त्या उद्योजकाच्या भूमिकेतून विचार केल्यावर, मी विचार करू लागलो की --

A. माझ्या आधी असे सल्लागार अथवा मदतनीस किती तरी येऊन गेले असतील. पण अशा सल्लागाराबाबतचा त्या उद्योजकाचा अनुभव चांगला नसेल
B. कशावरून मी चांगला अनुभव देणारा असेल
C. किंवा त्या त्या दिवशीचा त्या उद्योजकाचा प्रश्नच एवढा मोठा असेल की तो उद्योजक त्यातच गुंतून पडला असेल व त्यामुळे त्याच्या मनाची कवडे बंद झाली असतील, त्यामुळे माझा संवाद त्याच्यापर्यंत पोचू शकला नसेल.

मग मी माझा आधीचा अनुभव गाठीला धरून त्या त्या उद्योजकबरोबर कसे संभाषण सुरु केल्याने मला संधी मिळेल याचा विचार करायला लागतो - मग काही बाबी सोप्या होऊन गेल्या व मी त्यांच्यासाठी काय करू शकतो हे सांगण्याची संधी मिळायला लागली. प्रत्येक उद्योजक व्यक्ती स्वभावाने वेगळी असते त्यामुळे सर्वांना एकाच फुटपट्टीने मोजून चालणार नाही हे देखील समजले. **सर्वात महत्वाचे हे समजले की मला काय सांगायचे आहे हे महत्वाचे नसून ग्राहकाला काय ऐकायचे आहे, हे महत्वाचे आहे.**

सांगायचा मुद्दा असा की आत्मपरीक्षण व समोरच्या व्यक्तीच्या भूमिकेतून विचार करण्याची सवय या प्रसंगातून मला लागली. अडचणीतून मार्ग सुचतात ते असे व त्या अनुभवाने आपण आपल्याला परिस्थितीप्रमाणे घडवले तर–अजून बऱ्याचशा बाबी सोप्या होतात.

आपल्यापैकी कित्येकजण उद्योजक होण्याचे स्वप्न पाहतात. पण आपल्यापैकी प्रत्येकजण उद्योजक होण्याच्या दृष्टीने पावलेच उचलू शकत नाहीत. तर मग यशस्वी उधोजक होणे ही पुढची पायरी आहे. तेंव्हा तुम्ही हे लक्षात ठेवले पाहिजे की उद्योजक होणाच्या निर्णय घेयून तुम्ही एक मोठे पाऊल उचलले आहे. आता माघार घेऊन चालणार नाही तसेच अयशस्वी

होऊन देखील चालणार नाही कारण तुम्ही यशस्वी होण्याने समाजाला हुरूप येईल. नवीन उद्योजक तुमचे उदाहरण देत त्यांची वाटचाल सुरु करतील. **असू घडू शकले तर तुम्ही समाजाची सेवा केल्यासारखे होणार आहे.**

लक्षात ठेवा तुमचा व्यवसाय किती मोठा आहे यावरच तुमचे यश अवलंबून नाही तर तो व्यवसाय तुम्ही किती सचोटीने व आत्मीयतेने करताय याला देखील तेवढेच महत्व आहे. तुमच्या आजूबाजूला - तुम्हांला ओळखणारी कमीत कमी १०० माणसे तरी अशी असतील की जी तुमच्या पावला वर पाऊल ठेऊन वाटचाल करण्यास उत्सुक असतील. **तेंव्हा एका अर्थाने त्यांच्यासाठी तुम्ही नेता आहात हे लक्षात ठेवा व नेत्याप्रमाणे वागा.**

या प्रकरणाच्या शेवटी महनीय व्यक्तीचे विचार उद्घृत करण्याचा मोह आवरत नाही. मी देखील माझ्या आयुष्यात हे विचार कायम लक्षात ठेवले आहेत - तुम्हीही हे विचार लक्षात ठेऊन वाटचाल कराल अशी खात्री आहे.

स्टीव जॉब्स [Apple चे CEO]

- **अनुवाद** - यशस्वी उद्योजका मध्ये असलेली चिकाटी व अयशस्वी उद्योजकमधील नसलेली चिकाटी हा दोघामधील फरक आहे.

पंडित जवाहरलाल नेहरू [भारताचे पहिले पंतप्रधान]

- Policy of being too cautious is the greatest risk of all.

शेवटी एक लक्षात ठेवणे गरजेचे आहे

- व्यवसाय सुरु करण्याचा निर्णय घेऊन तुम्ही तुमच्या आयुष्यातील मोठा निर्णय घेतला आहे.
- तुम्ही यशस्वी होणे ही केवळ तुमचीच गरज नसून , समाजाची व अर्थव्यवस्थेची देखील गरज आहे.

****