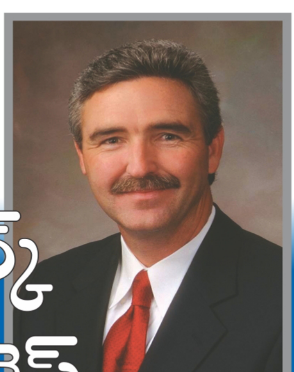
# మీ కలలను కొల్లగొట్టిందెవరు?



బర్క్ హేజెస్

**Dare To Be Rich**

***Telugu Translation of* Who Stole the American Dream**

# మీ కలలను కొల్లగొట్టిందెవరు?

ఈ పుస్తకం చదవడం మీ యజమానికి ఇష్టం ఉండదు

# మీ కలలను
# కొల్లగొట్టిందెవరు?

అంతర్ రాష్ట్రీయ బెస్ట్ - సేలర్
హు స్టోల్ ద అమెరికన్ డ్రీమ్స్‌కి తెలుగు అనువాదం


రచయిత

**బర్క్ హేజెస్**

తెలుగు అనువాదం : డా. టి. సి. వసంత



క్యూఫోర్డ్, భారత్ ప్రచురణ

# ముందుమాట

ఈ పుస్తకం మార్కెట్‌లోకి వచ్చి దాదాపు 30 సంవత్సరాలు అయ్యాయి. ఇంకా సంతోషకరమైన విషయం ఏమిటంటే కిందటి 30 సంవత్సరాల నుండి ఈ పుస్తకం నెట్‌వర్క్ మార్కెట్ చరిత్రలో బాగా అమ్ముడుపోయిన పుస్తకంగా గుర్తింపు పొందింది.

నేను ఈ పుస్తకాన్ని 1991లో రాశాను. ఇదే సంవత్సరం డిసెంబరులో ఇది ప్రచురితం అయింది. ఈ మధ్యకాలంలో చాలా మార్పు వచ్చింది. ఉదాహరణకి :

1991లో ఇంటర్‌నెట్ సాధారణ ప్రజలదాకా రాలేదు. ఆసమయంలో ఈ-మెల్, హాయిబ్రిడ్, ఆటోమొబయిల్స్, జీపీయస్, నావిగేషన్, డీ.వి.డి. ప్లేయర్స్ కాలర్ పీడీ, సెట్ లైయిట్, రేడియో, టి.వి. ఫ్రీకాల్స్, ప్లాజ్మా, ఎల్‌సిడి ఎల్‌ఈడీ, ఎచ్‌డీ టీవి నోట్‌బుక్స్, లాప్‌టాప్, ఎమ్‌పీథ్రీ ప్లేయర్స్, ఐపాడ్, బ్లాక్‌వెరీ, క్రైమ్ కార్డ్స్, డీజీక్రైమ్, వీడియో, వీడియో గేమ్స్, డెబిట్‌కార్డ్, మొదలైనవి లేవు. కేవలం ఫాక్స్ మిషన్స్, ఉండేవి కాని చాలా కొద్దిమంది దగ్గరే ఉండేవి.

ఆ సమయంలో సెల్‌ఫోన్స్ చాలా ఖరీదుగా ఉండేవి. వాటిల్లో కెమెరాలు, క్యాలెండర్, గేమ్స్, ఫోన్‌బుక్, వాయిస్ రికార్డింగ్, రకరకాల రింగ్ టోన్స్ మొదలైనవి ఉండేవి కావు.

1991 సం॥లో అమెరికా దిగుబడి కన్నా ఎగుబడే ఎక్కువగా చేసింది. ఆ సమయంలో చైనా, భారత్ మూడవ ప్రపంచంలోని అర్ధ వ్యవస్థను సంభాళించేవి... బర్లిన్ గోడను అప్పుడే పగలగొట్టారు... సోవియట్ భూమి పెట్టుబడిదారి వ్యవస్థ వైపు వెళ్ళడం మొదలు పెట్టింది. పెట్రోలు ఖరీదు ప్రతీ గాలన్‌కి 1.04 డాలర్లు ఉండేవి. ఆ సమయంలో జనరల్ మోటర్స్ ప్రపంచంలోనే పెద్దదైన కంపెనీ. ఎక్కువ లాభాలు గడించేది. వైమానిక సేవలు, సాధారణ ప్రజలకు అందుబాటులో లేవు.

ఆనాడు విద్యను పొందే అవకాశాలను అందరికి ఉండేవి. పెద్దగా ఫీజులు ఉండేవి కావు. ఏకంపెనీలైతే వర్కర్లను తీసేసేవారో అక్కడ ఎవరు పెట్టుబడులు పెట్టే వాళ్ళుకారు. ఆ సమయంలో వాల్-మార్ట్ ప్రతిరోజూ అవసరమయ్యే సామాన్లను అమ్మేది కాదు. ఫాక్స్ టీ.వి.లు, ఉండేవి. టి.వి. ఒకటే ఛానల్ ఉండేది. కువైత్ మీద ఇరాక్ దాడి చేసింది. అప్పుడే మొదటి గల్ఫ్‌వార్ .... మొదలయింది.

1991లో నేను ఈ పుస్తకం మొదటి ముద్రణలో ఒక విషయాన్ని బల్లగుద్ది చెప్పాను - చాలామంది గల ఒక గుంపు రెక్కలు - ముక్కలుగా చేసుకుంటున్న మా చేతులలో నుండి అన్నింటిని గుంజేసుకున్నారు. మా కలలను కొల్లగొట్టారు.

కాని మన దురదృష్టం ఏమిటంటే ఇంకా ఇప్పటికీ అవే పరిస్థితులు కొనసాగుతున్నాయి. ఈ పుస్తకం పునర్ముద్రణ సమయలో సవరణ చేయడం, చాలావరకు జరిగింది. ముఖ్యంగా ఇందులో దోచుకోబడ్డ మన స్వప్నాలను మళ్ళీ ఏవిధంగా తిరిగి పొందగలుగుతామో, రాసాను.

# అంకితం

నా బాల్యంలోనే పరమపదించిన మా నాన్నగారు శ్రీ బర్క ఓ. హేజెస్‌కి, ఈ పుస్తకం  చదివి లాభాన్వితులయిన ఐ.బి.ఓ. లకి

# కృతజ్ఞతలు


నా మిత్రులు జాన్‌ఫాగ్ మరియు స్టీవ్ ప్రాయిస్‌లకి కృతజ్ఞతలు తెలుపుతున్నాను. వీళ్ళే లేకపోతే ఈ పుస్తకం ప్రచురితం అయ్యేదేకాదు. నా ఐదుగురు పిల్లలు – బర్క్ జూనియర్, నాథన్, స్పెంసర్, అస్పన్, ఎలినాల సహకార్య – సహకారాలు లభించాయి. మా అమ్మ మరీజా, సవతి తండ్రి హార్‌లేలకి నాపైన ఎంతో నమ్మకం. వీళ్ళందరికి కృతజ్ఞతలు.

కైథరీన్ గ్లోవర్, డేబి కోర్‌టెస్, టోనీ కోర్‌టెస్, సాండీ లారెంజిన్, గేల్‌బ్రౌన్ జూలియా బులో, డయానా, బజాలర్ లకు కృతజ్ఞతలు.

నాకు ఎంతో సహాయపడుతూ నాకు ఒక కొత్త దిశను చూపించిన, కీ॥శే॥ టేడ్ వాన్ షులిక్, డేటన్ గార్లకి కృతజ్ఞతలు.

# నేను ఈ పుస్తకాన్ని ఎందుకు రాసాను?

మిమ్మల్ని వేళాకోళం ఎవరైనా చేసారా...? మీరు తప్పు చేసారని నిరూపించడానికి ఎవరైనా ప్రయత్నించారా...? మిమ్మల్ని అపహాస్యం పాలు చేసారా...? మిమ్మల్ని అవమానించారా...? మిమ్మల్ని పడదోయడానికి ఎవరైనా ప్లాన్ చేశారా ? అయినా మీరు నిలదొక్కుకుని అరిచారా . . .

ఇక చాలు, మరీ ఎక్కువ అయింది... తస్మాత్ జాగ్రత్త........

నా జీవితంలో నేను ఒకప్పుడు ఇటువంటి పరిస్థితులలోనే చిక్కుకుపోయాను. ఇక సహించలేకపోయాను. చెలియలికట్ట తెగిపోయింది.... అందువలనే ఈ పుస్తకం రాసాను. మీకు అసలు సిసలైన నిజాలను చూపించాలి. నిజాలు తెలుసుకున్నాక మీ కళ్ళు తెరుచుకుంటాయని నా నమ్మకం..... తరతరాల నుండి వస్తున్న బిజినెస్‌లో మీరు ఎంత కాలం నిలదొక్కుకోగలుగుతారు. వాటిల్లో లాభాలు తక్కువ వస్తున్నాయి. జీతాన్ని చాలా వరకు తగ్గిస్తున్నారు. ఇక తమ ఆఫీసుల్లో పనిచేసే వర్కర్లను తీసేస్తున్నారు.

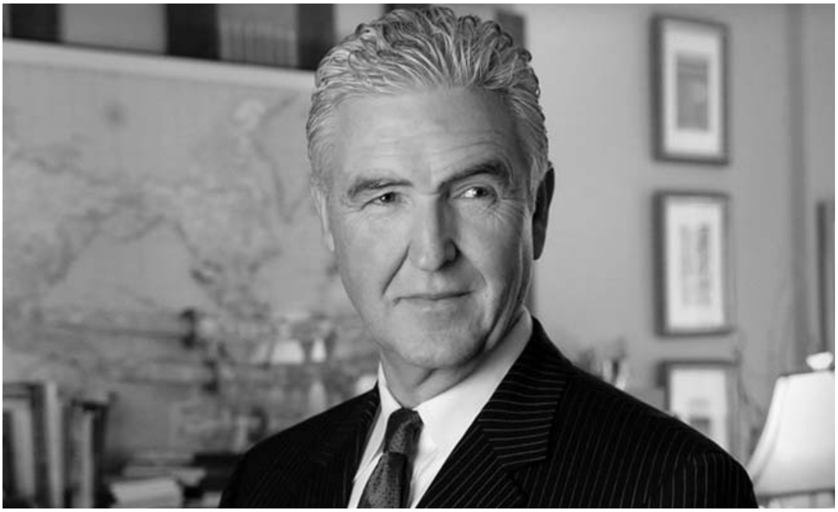
నేను తరతరాల నుండి వస్తున్న బిజినెస్ గురించి చెప్పాను. దీనికి వ్యతిరేకంగా మరో మార్గం కూడా ఉంది. ఈ మార్గంలో నడిస్తే మీరు బాస్ కూడా కాగలుగుతారు. దీనిని అపరంపరాగత బిజినెస్ అని కూడా అనవచ్చును. ఈ బిజినెస్ ఈనాడు ఎంతో వేగంగా వృద్ధి చెందుతోంది. ఈ కొత్త పద్ధతి ప్రజల కార్యప్రణాళికలను ప్రభావితం చేస్తుంది. అంతేకాదు వాళ్ళ లైఫ్ స్టైలే మార్చేస్తోంది.

నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్, మల్టీలెవల్ మార్కెటింగ్ (ఎమ్.ఎల్.ఎమ్) అన్న పేరున నడిచే ఈ వ్యాపారం. ఎంతో పై ఎత్తున మీరు మీ లక్ష్యం దాకా... పనిచేసే సమయం, ఎన్నిగంటల పని చేయాలి అన్న నిర్ణయం తీసుకోగలుగుతారు. పార్ట్‌టైమ్ పనిచేస్తూ బోలెడంత సంపాదించవచ్చు. ఇదంతా ఉత్తి కల్పనేనా? లేకపోతే ఏదైనా స్కామా?

లేకపోతే ప్రామాణికతకల కార్యప్రణాళికా?

మీకు నిజం తెలుసుకునే హక్కు ఉంది. ఈ అధికారాన్ని మీరు ఉపయోగించవచ్చు.

ఈ పుస్తకాన్ని పూర్తిగా చదవండి. ..... మీరు స్వయంగా నిర్ణయం తీసుకోవచ్చు.



**బర్క్ హేజెస్**

# పరిచయం
# దొంగ - దొంగ, పట్టుకోండి - పట్టుకోండి!

నేను ఒక సాధారణ వ్యక్తిని, ఎందుకంటే
బీదవాళ్ళ కడుపుకొట్టి నేను బతుకుతున్నాను.
- జార్జ్ బెర్నార్డ్ షా

ఏదో చెడు జరిగింది.

నేను ఇంటి తలుపులు తెరవడానికి తాళంలో తాళంచెవిని పెట్టాను. ఏదో జరగకూడనిది జరిగింది అని నాకనిపించింది. అంతే నాలో ఒణుకు పుట్టింది.

నేను వెంటనే తలుపులు తెరిచాను. నాముఖంలో నెత్తుటి చుక్క లేకుండా పోయింది. అసలు నా ఇంట్లోనే నేను ఉన్నానా? సామాన్లు అన్నీ చిందరవందరగా పడి ఉన్నాయి. నాకు చెమటలు పట్టాయి.

అప్పుడే నా దృష్టి టి.వి. కింద ఉన్న ఖాళీగా ఉన్న చోటుమీద పడింది. అక్కడ డి.వి.డి. ప్లేయర్ ఉండేది. కాని ఇప్పుడు మాయం అయిపోయింది. గుండెదడ ఎక్కువ అయింది. నేను పెద్దగా అరిచాను - దొంగ .... దొంగ.... పట్టుకోండి.... పట్టుకోండి.

ఎవరో మా ఇంట్లో దొంగతనం చేశాడు. మాసామాన్లు, పిల్లల సామాన్లతో సహా ఏవీ లేవు. ఒకవేళ మీకు కూడా ఇటువంటి అనుభవం అయి ఉంటే మీరు నా స్థితిని అర్థం చేసుకోగలుగుతారు. అసలు ఆ దుర్ఘటన ఇప్పటిదాకా నేను మరచిపోలేకపోయాను. నిజానికి ఎన్నో సంవత్సరాలు గడిచిపోయాయి. అయినా ఆ దుర్ఘటన గుర్తుకు వస్తే ఇప్పటికీ వణుకు పుడుతుంది.

ఆ సమయంలో ఆక్షణం ఎంత భయం కలిగించిందో ఇప్పుడు అంతే అదే భయం, అదే దడ–దడ. చాలా భయపడ్డాను. అసలు నామైండ్ పనిచేస్తేగా – అసలు నా ప్రాణాలే పోయే పరిస్థితి.

ఎవరైనా మనల నుంచి ఏదైనా లాక్కుంటే ఎవరికైనా ఇటువంటి స్థితే వస్తుంది. మన ఇంట్లోకి జొరబడి ఎవరైనా సరే మన సామాన్లని లాక్కుపోతే మనం భయభీతులైపోతాం. నేను ఒక వారంలోనే ఆ సామాన్లన్నీ రెండోసారి కొనుక్కున్నాను. అయినా మనలో ఆ భయం తగ్గాలంటే కొంత కాలం పడుతుంది.

కాని ఎవరైనా మీ కలను కొల్లగొడితే, మీరేం చేస్తారు?

అసలు మీకు ఇదంతా జరిగిందని తెలియకపోతే...

ఒక పెద్ద గుంపు శ్రమపడే ఈ చేతుల్లో నుండి మన కలలను లాక్కున్నారు. మన ఆశలు అడియాశలు అయ్యాయి. కలలు కరిగి పోయాయి. మన భవిష్యత్తు నాశనం అయిపోయింది. నిజం చెప్పాలంటే వాళ్ళు మనలని అణగదొక్కి ధనవంతులయ్యారు.

**కల కేవలం ఊహేనా?**

మన కల నేడు ఫైరీ టేల్‌గా మారింది.

వాస్తవం కాదని కాదు....

గడిచిన కాలంలోని మాట అని కాదు....

దీనిని సాధించడం అసంభం అనీ కాదు...

అసలు దీనిని పొందే హక్కు లేదనీ కాదు...

దీనిని పొందటానికి చెప్పిన మార్గం పద్ధతి విఫలం అయ్యాయి. చదువు పూర్తి అయ్యాక సొంత వ్యాపారం ద్వారా కలని సాకారం చేసుకోవచ్చు. ఇదే ప్రత్యామ్నాయం. కాని ఇది ఎవరికి అర్థంకాని విషయం. పైగా మన విలువైన సమయాన్ని దమిడీకి అమ్మేసి అవతలి వాళ్ళని ధనవంతులుగా తయారు చేస్తున్నాం.

అసలు ఈ నిజం తెలుసుకున్నాక నా మనస్సులో మా ఇంట్లో దొంగతనం జరిగినప్పుడు ఎటువంటి భావాలు వచ్చాయో అవే వచ్చాయి. కాని ఈసారి

నిస్సహాయత భయం నాలో ఏమాత్రం లేవు. నా కలని నేను పండించుకో గలుగుతాను అన్న నమ్మకం కలిగింది. ఎందుకంటే కొత్త మార్గం కొత్త పద్ధతిని నేను కనిపెట్టాను.

వీటిని గురించి మీకు చెప్పేముందు మిమ్మల్ని కొన్ని ప్రశ్నలు అడగాలని అనుకున్నాను.

## మీ కల?

పెద్ద–పెద్ద డిగ్రీలు సంపాదించడమేనా మీ కల? అసలు మీకీవిషయం తెలుసా! ఈ ఫార్ములా కొందరి విషయంలోనే పనికి వస్తుంది. కాని ఎందరికి? డాక్టర్లు, లాయర్లు, ప్రభుత్వ, కార్పొరేట్ల ప్రముఖులు మొదలైన వారి భవిష్యత్తు నిజానికి ఎట్లా ఉండాలో అట్లా ఎంతమాత్రం లేదు. ఎంతమంది గ్రాడ్యుయేట్స్‌కి వాళ్ళ మనస్సుకు నచ్చిన క్షేత్రాలలో పనిచేసే అవకాశం లభిస్తోంది? ఎంత మంది కిందటి ఐదు, పది సంవత్సరాల నుండి ఒకే క్షేత్రంలో పనిచేస్తున్నారు?

అసలు విద్యాభ్యాసం చేసి ఏదో ఒక ఉద్యోగం చేయడమేనా మన ఉద్దేశ్యం? మీరు బతుకుబండిని ఈడ్వడానికేనా పని చేసేది. మీకున్న యోగ్యతని బట్టి మీకు ఉద్యోగంలో జీతం లభిస్తోందా! ఎంత రావాలో అంత వస్తోందా! అంతకన్నా కాస్తయినా ఎక్కువ వస్తోందా? ఉద్యోగం చేస్తూ–చేస్తూ మీరు ఎప్పుడు ఆర్థికంగా బలపడగలరు? మీకాళ్ళ మీద మీరు నిలబడగలరా? మీ అమూల్యమైన సమయాన్ని గవ్వల ఖరీదు కన్నా అధమంగా ఎంతవరకు అమ్ముకుంటారు?

అసలు మీకో సంగతి తెలుసా? హార్ట్ ఎటాక్ మొట్టమొదటిసారిగా సోమవారం 8 గం॥ల నుండి 10 గం॥ల మధ్యలో ఎక్కువగా వస్తుంది. దీని వలన మనం ఒక నిర్ణయానికి రాగలుగుతాం. వారం అయ్యాక రెండోసారి పనికి ఉత్సాహంగా వెళ్ళాలి కాని వాళ్ళు దీని బదులుగా చావుని కోరుకుంటున్నారు.

ఉద్యోగం ఎప్పుడు ఉంటుందో, ఎప్పుడు ఊడుతుందో ఎవరికి తెలియదు. జనరల్ మోటర్స్ కంపెనీ నుండి దాదాపు ముప్పైవేల పైన వర్కర్లను తీసివేసింది. ఫోర్డ్ కంపెనీ ఉత్తర అమెరికాలో దాదాపు డజను ఫాక్టరీలను మూసేసింది. స్పేన్, ఫ్రాంన్స్, జర్మనీలోనూ ఇదే పరిస్థితి. చైనా, భారత్‌లలోని మార్కెట్ కూడా పడిపోతోంది.

స్వయంగా ఏదైనా వ్యాపారం చేయాలి అన్న ఆలోచన మీకు కలిగిందా? నేను కార్యాచరణ చేసాను. వ్యాపారంలో లక్షల డాలర్లను నేను సంపాదించాను. కాని నాకు 12 వేల డాలర్లు ఖర్చు పెట్టాల్సి వచ్చింది.

చిన్న చితకా వ్యాపారాలు 90 శాతం ఒక సంవత్సరం కాకుండానే మూతబడుతున్నాయి. ఇక మిగిలి ఉన్నవి 80 శాతం రాబోయే 5 సంవత్సరాలలో మూతబడుతాయి. ఇక ఆ తరువాత మిగిలి ఉన్న 80 శాతం రాబోయే పది సం॥లు కూడా పూర్తి చేసుకోవు. అంటే అసలు ప్రారంభం చేసే సమయంలోనే మీకు సక్సెస్ అవుతారన్నది ఒక శాతం కన్నా తక్కువ మాత్రమే అనుకోగలుగుతారు.

అంటే ట్రెడిషనల్ బిజినెస్‌లో కలలను పండించుకునే అవకాశం అందరికి లభించదు.

మీరు గమనించాలి, నేను ట్రెడిషనల్ బిజినెస్ గురించి మాత్రమే మాట్లాడాను.

**కొత్త శతాబ్దం, కొత్త యుగం :**

మనం కొత్త యుగంలో బతుకుతున్నాము. ఇప్పుడు ప్రతీ పనిని మనం ఇంకా ఎంతో మెరుగుగా చేయవచ్చు. ఎన్నో కొత్త మార్గాలు ఉన్నాయి.

ఇంతకు ముందు ఏ ఆలోచనపై కార్యాచరణ చేయాలంటే దాదాపు యాభై సం॥లు పట్టేవి. ఇప్పుడైతే ఐదు సంవత్సరాలలో చేయాలనుకున్నది చేసేయవచ్చు. ఉదాహరణ రేడియో ఐదు కోట్ల మంది శ్రోతల దాకా చేరాలంటే దాదాపు 38 సం॥లు పట్టాయి. ఇదే టి.వి. కేవలం 13 సం॥లలో ఈ పనిచేసి చూపెట్టింది. ఇంటర్‌నెట్ 5 కోట్ల మంది దాకా కేవలం 4 సం॥లలో చేరింది.

ఈనాడు అన్ని ఎంతో తొందరగా మారుతున్నాయి. పాతదంతా క్షణాలలో నాశనం అయిపోతోంది. పాత టెక్నాలజీ డయనోసారిస్‌లాగా లుప్తం అయిపోతోంది.

వి.సి.ఆర్. దీనికి ఉదాహరణ.

1980, 90కి ముందు మీరు వీడియో క్యాసెట్ రికార్డులు తయారు చేసే కంపెనీకి యజమాని అయి ఉంటే, ఆ సమయంలో మీరు అందరికన్నా ఎతో ధనవంతులై ఉండేవారు కాని ఇప్పుడు? బిజినెస్ నడవదు. ఎందుకంటే డి.వి.డి.,పెన్

డ్రైవ్ వచ్చాక వి.సి.ఆర్. బజారులో కనిపించడంలేదు. డి.వి.డి. ప్లేయర్స్‌కి ఎక్కువ స్థలం అక్కరలేదు. వి.సి.ఆర్.లకన్నా దీనిని ఉపయోగించడం కూడా చాలా తేలిక.

నేను చెప్పినట్లు డి.వి.డి. ఈనాడు మనస్సును రంజింపచేయడంలో శిఖరం. అయినా ఎలక్ట్రానిక్ ప్రపంచం అతివేగంగా మారుతోంది. చైనా డి.వి.డి.కి కూడా గుడ్‌బై చెబుతోంది. చైనా దీనికన్నా అన్నివిధాల మెరుగైన ఇ.వి.డి. (ఎన్‌హాన్స్‌డ్ వర్‌సైటైల్ డిస్క్) మీద వేగంగా ప్రయోగాలు చేస్తోంది. నేను ఘంటాపథంగా ఒక విషయం చెప్పగలుగుతాను. మనకి తెలిసినా తెలియపోయినా విశ్వంలో ఏదో ఒక ప్రయోగశాలలో ఇప్పుడు ఉన్న టెక్నాలజీకి గుడ్‌బై చెప్పే ప్రయత్నాలు జరుగుతున్నాయి. ఇది పదహారణాల సత్యం.

మీకు అర్థం అవుతోందని భావిస్తున్నాను.

**అసలు ఇప్పుడు కాకపోతే మరెప్పుడు కాదు :**

మిత్రులారా! కాలం ఎంతో త్వరగా గడిచిపోతోంది. మీలో భవిష్యత్తును చూసే శక్తి లేకపోతే నిజానికి మీరు చాలా వెనకపడి పోయినట్లే. అదికూడా ఏదో ఎనిమిది, పది అడుగులు కాదు ఎన్నో మైళ్ళే అని చెప్పాలి. అసలు మార్పు గతి ఎంతో తీవ్రంగా ఉంది. మీరు కనక వెనక పడిపోతే అసలు ఈ వేగంతో ఒక్క అడుగు కూడా ముందుకు వేయలేరు. వేయలేరు ఏమిటి అసలు వేయడమే అసంభవం.

గుర్తుపెట్టుకోండి, ఇప్పుడు కూడా మీ కెరియర్‌లో శిఖరాన్ని ఎక్కడంలో అసఫలం అయితే, మీ ఉద్యోగంలో మీకు మంచి జీతభత్యాలు లేకపోతే ఇకముందు అక్కడకూడా మీరు గొప్ప ఫలితాలు పొందుతారు అన్నది కూడా సందేహమే. ఇక ఏదైనా మిగిలి ఉందంటే అత్తెసరి జీతాలు ఇచ్చే ప్రభుత్వ ఉద్యోగమే. ఇక్కడ భవిష్యత్తు ఉజ్వలంగా ఉంటుంది అని అనుకోవడం ఎంతో మూర్ఖత్వం.

మీ నలువైపులా ఒకసారి దృష్టి ప్రసరించండి. అంతటా ఇదే జరుగుతోంది అన్న విషయం తెలుస్తుంది. పెద్దపెద్ద కంపెనీల యజమానులపై కూడా ఈ మార్పుల వేటు పడక మానలేదు. మైస్పేస్ డాట్ కామ్, ఫేస్‌బుక్ డాట్‌కామ్, యూట్యూబ్ డాట్‌కామ్, మొదలగు విశ్వవిఖ్యాతిని గాంచిన కంపెనీలైనా నిలదొక్కుకోటానికి ఎన్నో

ప్రయత్నాలు చేస్తున్నాయి. మీకు ఒక విషయం తెలియపరచాలనుకుంటున్నాను. యూట్యూబ్ సంస్థాపకుడు దీన్ని స్థాపించిన ఒక సంవత్సరం తరువాత 1.65 బిలియన్ డాలర్లకి దీన్ని గూగుల్‌కి అమ్మేసాడు.

ఒక్క నిమిషం కంప్యూటర్ క్షేత్రంలో బోలెడంత మనీ దొరుకుతుందని మీరు అనుకుంటున్నారు కదూ!

యోగీ బర్రా మాటలలో - భవిష్యత్తంటే మార్పుల చైను.

**మారుతున్న కార్యక్షేత్రాలు :**

మూతబడిన ఫ్యాక్టరీలు మళ్ళీ ప్రారంభం అవుతాయని మీరనుకుంటున్నారా? ఏలోటుపాట్లు లేని స్వయంగా మనం నడుపుకోగల యంత్రాలు - రోబోర్డ్స్ (ఇరవైమంది మనుష్యుల పని ఒక యంత్రం చేయగలుగుతుంది) బదులు ఏవి వస్తాయి?

అమెరికాలోని డెట్రాయిట్, పిట్స్‌బర్గ్, క్లీవ్‌లాండ్ మొదలైన చోట్లలో పెద్ద జీతం ఇచ్చే ఉద్యోగం కోసం ప్రయత్నం చేసి చూడండి. ఉద్యోగం విషయంలో దీన్ని మనం 'బంజరభూమి' అని పిలుస్తాం.

ఇప్పుడు ఉద్యోగాలు నెమ్మది-నెమ్మదిగా తగ్గిపోతున్నాయి. ఇహ అసలు ఉద్యోగాలు దొరకని పరిస్థితులు ఏర్పడవచ్చు. నేను ఏవో పోచికోలు కబుర్లు చెబుతున్నానని మీకు అనిపిస్తోందా? ఫోర్డ్‌మోటర్ కంపెనీ దాదాపు 75 వేలమందిని తీసివేయాలన్న ఆలోచనలో ఉంది. ఉత్తర అమెరికాలో ఉన్న దాదాపు పన్నెండు కంపెనీలను వీళ్ళు మూసేసే ఆలోచనలో ఉన్నారు. ఎంతో పాపులర్ అయిన మూడు బ్రాండ్స్ జగుఆర్, లైండ్ రోవర్, లింకన్‌లను మూసేస్తున్నారు. జనరల్ మోటర్స్ కంపెనీవారు అమెరికా, కెనెడాలోని తమ 14 ప్లాంట్లని మూసేస్తున్నారు. దాదాపు 30 వేల మంది ఉద్యోగస్థులని తీసేస్తున్నారు.

ఉఫ్..... నిజానికి ఇది ప్రారంభం మాత్రమే.

ఇక ఇప్పుడు మొదటి శ్రేణి ఉద్యోగాల గురించి తెలుసుకుందాం. వాళ్లు దీనికి పరిష్కారం కనిపెట్టారు. అవుట్‌సోర్సింగ్ ద్వారా లెక్కల ప్రకారం అమెరికా రాబోయే దశాబ్దంలో మంచి జీతాలు లభించే 60 వేల ఉద్యోగాలను భారత్‌కి ఔట్ సోర్స్

చేస్తున్నారు. వాటిల్లో కాల్‌సెంటర్స్ కాకుండా ఇంఫోటెక్ విభాగాలు ఉన్నాయి. వీటిని అతి త్వరలో భారత్‌కి ఇచ్చేస్తున్నారు. దీనితోపాటు అకౌంటింగ్, ఆరోగ్య, బ్యాంక్ సంస్థలను సాఫ్ట్‌వేర్, ఫిల్మ్ ఇండస్ట్రీ మొదలైనవి లాభాలు పొందాలన్న దురాశతో అవుట్‌సోర్స్ చేస్తున్నారు. పైన స్థానాలని తమ గుప్పిట్లో పెట్టుకున్న వాళ్ళు ఎప్పటికీ సంపాదిస్తూనే ఉంటారు.

దీని ఫలితం ఏమిటంటే ధనవంతులు ధనవంతులుగానే ఉంటారు. బీదవాళ్ళు బీదవాళ్లుగానే ఉండిపోతారు.

కాలేజ్ డిగ్రీలు కార్పొరేటర్ కెరియర్, మధ్యమ చిన్న పరిశ్రమలు, చిన్న-పెద్ద ఉద్యోగాలు.... మనలని నిరుద్యోగ సమస్యవైపు నెట్టేస్తున్నాయి అని ఇప్పుడు అందరు తెలుసుకుంటున్నారు.

ఇప్పుడు ప్రశ్న ఏమిటంటే మనం మన కలలని పండించుకోవాలంటే ఏం చేయాలి? ఏది దారి?

నా దగ్గర దీనికి జవాబు ఉంది - నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్. ప్రజలు దీనిని ఎమ్.ఎల్.ఎమ్. అంటే మల్టీలెవెల్ మార్కెటింగ్ అని అంటారు. ఉత్పత్తి సేవలను వితరణ చేయడానికి అన్నింటికన్నా ఎంతగానో అందరిని ఆకర్షించే ఒక విధానం. నేను దీనిని ఏదో బతుకు బండిని ఈడ్చడానికి కాదు, ఉన్నత జీవితం జీవించడానికి, పని చేయడానికి ఒక సర్వశ్రేష్ఠమైన మార్గం అని చెబుతాను. వ్యాపారం చేసే ఒక పద్ధతి. ఈనాడు దీనివైపు అందరు ఆకర్షితులవుతున్నారు. సంక్షిప్తంగా చెప్పాలంటే సామాన్య మానవుడి కలలను పండించుకునే ఒక సరళమైన సూటియైన ఒక ఉపాయం.

**ఇది పదహారణాల సత్యం :**

భవిష్యత్తులో మీరు ఈ కింద ఇచ్చిన ఏదో ఒక శ్రేణిలో భాగస్వాములై ఉంటారు.

- మీరు దీనిని ఆచరణలో పెడుతూ ఉంటారు.
- లేకపోతే ఇతరులు చేయడాన్నైనా చూస్తూ ఉంటారు.

– లేకపోతే దీనిని వదిలివేసి పశ్చాత్తాపం పడుతూ ఉంటారు.

దీనిని మనం అర్థం చేసుకోవడం ఎంతో సులభం. మీరు ఆవేల లక్షల మందిలో ఎవరైతే ఈ మార్గంలో అసాధారణమైన జీవితాన్ని జీవిస్తున్నారో వాళ్ళల్లో మమేకం అయిపోతారు. లేకపోతే ఈ విధంగా జీవించాలి అని కలలు కంటున్నారో వాళ్ళల్లా మీరు కలలు కంటుంటారు.

కాని నేను ఛాలెంజ్ చేసి చెబుతున్నాను. మీరు 21వ శతాబ్దంలో ఈ వ్యాపారాన్ని చేపట్టకపోతే, ఇప్పటికే ఈ వ్యాపారం చేస్తున్నవాళ్ళ దగ్గర అవసరమైన సామాన్లు కొనుక్కోవాల్సి వస్తుంది..... అంటే వాళ్ళకు మీరు లాభాలు చేకూరుస్తున్నారన్న సత్యం వెల్లడి అవుతోంది.

నిజానికి ఈ మాటలు ఎంతో చేదైనవే – కాని ఇది పదహారణాల సత్యం.

**నా కథ :**

ఇంతకు ముందే మీకు నేను చెప్పాను. నా కలలను ఎవరో దోచుకున్నారు. ఆనాటి కన్నీళ్ళు – కడగండ్లు ఇప్పటికీ నా కళ్ళెదురుగుండా కదలాడుతున్నాయి. ఖాళీ జేబు, భయం, ముక్కలు – ముక్కలైన మనస్సు, బిల్లులు కట్టలేని స్థితి, కుటుంబ బాధ్యతలను నెరవేర్చలేని స్థితి, ఏ సెలవులు లేకపోవడం, మనస్సుకి శాంతి–సుఖాలు కరువవడం, చీకటిమయమైన భవిష్యత్తు, కోపం, నిస్సహాయత, బాధ–భయం....

అటువంటి నిస్సహాయ స్థితిలో ఎమ్.ఎల్.ఎమ్ గురించి తెలుసుకున్నాను. కాని ప్రారంభంలో అందరిలాగానే నాకు దానిపై సందేహం కలిగింది. అసలు అన్ని అబద్ధాలే అని అనిపించింది. పిరమిడ్ స్కీమ్ లాగానే ఇదంతా మోసం అని నాకు అనిపించింది.

కాని ఒకసారి మనకి కొంత అనుభవం అయితే మంచిదే అనిపించింది. పైగా దీనికి పెట్టుబడి అంతంత మాత్రమే. ఏమో ఎవరికి తెలుసు నా కలలను మళ్ళీ పండించుకోవడానికి ఇది ఒక అవకాశమేమో. ఇట్లా ఆలోచించిన నేను నా భావోద్వేగాన్ని ఆపుకోలేకపోయాను దానివైపు నా గమనం మొదలైయింది.

ఆయన ఇట్లా అన్నాడు – "మానవ మేధస్సు ఒక పారాషూట్ లాంటిది. దీనిని

తెరిస్తేనే ఉపయోగం. అందువలన నేను నా సందేహాలను అడ్డంకులను పక్కనపెట్టి ఓపెన్ మైండ్‌తో దాని ప్రణాళిక గురించి తెలుసుకుని అర్థం చేసుకునే ప్రయత్నం మొదలు పెట్టాను.

నిజం చెప్పాలంటే నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ నాకు తగినదే అని అనిపించింది. నేను పడవలను అమ్మే ఒక వ్యాపారిని. లైఫ్ ఇన్‌సూరెన్స్ ఏజెంటు పరీక్షలో నేను ఎన్నోసార్లు తప్పాను. అయినా నేను అందులో ఉత్తీర్ణుడిని కాగలుగుతాను అన్న నమ్మకం ఉంది. ఈ నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ఎంతో తేలికే అని నాకనిపించింది. చాలా స్వల్పమైన పెట్టుబడితో ఏవ్యక్తి అయినా ఆడుతూ పాడుతూ, నవ్వుతూ ఈ వ్యాపారం చేయగలుగుతాడు. దీంట్లో సాఫల్యం పొందడానికి, నాకెంతో సహాయం చేయడానికి కొందరు తయారుగా ఉన్నారు. ఈ వ్యాపారం చేయడానికి, లాభాలు పొందడానికి వందల – వేల మందిలో మంచి మార్పు రావడానికి నేను దోహదపడ్డాను. అంతేకాదు నేను అనుకున్న దానికంటే చాలా ధనం సంపాదించాను.

కాని నేనేం చేశాను, అసలు నేను దీని గురించి ఏమి ఆలోచించాను, వీటిని గురించి మీరు అంతగా పట్టించుకోరు. దానికి విలువ లేదు.

కాని దీని గురించి మీ అభిప్రాయం ఏమిటో తెలుసుకుంటే దానికి విలువ ఎంతైనా ఉంటుంది.

**మీస్వంత అభిప్రాయానికి ఎంతో విలువ ఉంది :**

ఈ వ్యాపారం మీకోసమేనా? మీరు ఇందులో విజేతలు కాగలుగుతారా? ఈ నేర్పుపైనే మీ విజయం అపజయం, ఆధారపడి ఉంటాయి.

నేను ఈ ప్రశ్నలకు జవాబులు చెప్పలేను. ఎందుకంటే ఈ వ్యాపారం చేసే నేర్పు మీలో ఎంత ఉందో నాకు తెలియదు.

ఒకవేళ ఇట్లానే అయితే?

మీకు ఈ వ్యాపారంలోని నిజాలను తెలుసుకోవాలన్న ఆత్రుత ఉంటే మీరు మీ విలువైన సమయాన్ని, ఈ పుస్తకం చదవడం కోసం ఉపయోగించాలి. ధనాన్ని ఎంతో సదుపయోగం చేయవచ్చును. నేను హామీ ఇస్తున్నాను.

నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ మన అందరి భవిష్యత్తు అని నేను ఘంటాపదంగా చెబుతాను. నేను దీనిని "పర్సనల్ ఫ్రేంచాయిస్" అని అనడానికి ఎక్కువగా ఇష్టపడతాను. ఈ వ్యాపారం మనకి ధనాన్ని సంపాదించడానికి, సమయాన్ని సదుపయోగం చేయడానికి అవకాశాన్ని ఇస్తుంది. సంక్షిప్తంగా చెప్పాలంటే సాధారణ వ్యక్తి ఉన్నతమైన జీవితాన్ని గడపడానికి సహాయం చేస్తుంది.

కాని ఇది కేవలం నా అభిప్రాయం మాత్రమే.

'ఫాదర్స్ అండ్ సన్స్' అనే రష్యన్ నవలలో రచయిత ఇవాన్ తుర్గనేవ్ ఇట్లా చెప్పారు. --

"వేరే వాళ్ళ సంగతి నేను చెప్పలేను. కాని నాగురించి మాత్రం నాకు బాగా తెలుసు." అందువలన నేను చెప్పేది ఏమిటంటే – ఇక్కడ మీ అభిప్రాయానికే విలువ. ఈ వ్యాపారంలో సఫలీకృతులు కాగలుగుతారా? లేదా అన్న విషయాన్ని మీరే చెప్పాలి.

నేను చెప్పడం కాదు మీరు ఈ నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ అనే పెట్టెలో ఏం దాగి ఉందో తెలుసుకోవాలి.

కాని నేను మీకు హామీ ఇస్తున్నాను. ఈ పుస్తకం చదివిన తరువాత మీరు ఒక నిజాన్ని తెలుసుకుంటారు. నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ డబ్బు సంపాదించే మంచి మార్గం.

**ఎటువంటి ఎక్స్‌క్యూజులు పనికిరావు :**

మీలో కొందరు ఇందులో చేరకుండా ఉండడానికి ఏవేవో ఎక్స్‌క్యూజులు చెబుతారని నాకు ఎటూ తెలుసు. ఎవరి దగ్గర టైమ్ ఉంది? అసలు దీనివలన ఏం లాభం? ఇక కొత్త కొత్త వాటిని చేయడానికి నేను ఇష్టపడను... మొ॥

ఇటువంటి సొళ్ళు కబుర్లు ఎందుకు? నాకు ఒక యువకుడు గుర్తుకొస్తున్నాడు. అతడు తన ఉద్యానవనంలోని గడ్డిని కోయాలి అని అనుకుంటాడు. కాని గడ్డికోసే అతడి మిషన్ పాడైంది. అందువలన అతడు పక్కింటికి వెళ్ళాడు. వాళ్ల మిషన్ వాడుకోవచ్చా అని అడిగాడు.

"క్షమించండి – నేను మీకు మిషన్‌ని ఇవ్వలేను. ఎందుకంటే నా భార్య వంట చేస్తోంది.

పక్కింటి ఆయన సమాధానం విని ఆయువకుడు ఆశ్చర్యపోయాడు. అతడు అడిగాడు – "మీ భార్య వంటకి, గడ్డి కోసే మిషన్‌కి ఏమిటి సంబంధం?"

పక్కింటి ఆయన అతడి వంక కోపంగా చూస్తూ అన్నాడు "అసలు ఈ బలవంతం ఎందుకు? నేను ఏదో వంక చెబుతాను. నీకెందుకు?"

**ఇంకా ఏంకావాలి?**

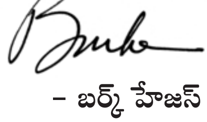
ఎమ్.ఎల్.ఎమ్ నుండి దూరంగా ఉండాలని ఎక్సుక్యూజ్‌లు చెప్పేవారిలో మీరు ఒకరా? ఒకవేళ మీ దగ్గర జీవితం అంతా ఏలోటు లేకుండా బతికే అంత ధనం ఉంటే, అంత స్వేచ్ఛ ఉంటే మీరు ఈ నెట్ వర్క్ మార్కెటింగ్ చేసే అవసరం లేదు.

కాని మీరు నాలాగా ఇందులో ఎంతో సంపాదించవచ్చు. అంతేకాని ఏమీ పోగొట్టుకోం, అని ఆలోచిస్తే ఇందులో జాయిన్ అవడానికి ఇంతకంటే మంచి అవకాశం దొరకదు. మీ జీవితంలో మళ్ళీ ఇటువంటి టైమ్ రాదు.

మీరు ఇందులో చేరాలని నిర్ణయించుకుంటే, భవిష్యత్తులో మీకే తెలుస్తుంది మీరు ఎంత తెలివైన పని చేశారో.

మీరు ఇవాళే, ఈ క్షణమే మీ జీవితాన్ని మీ చేతుల్లో పెట్టుకోవచ్చు. మీకు రక్షణ, స్వేచ్ఛ, ఆనందం ఇచ్చే క్షణం ఇదే కావచ్చు.

మీ అందరికి నా శుభాకాంక్షలు.



**– బర్క్ హేజస్**

## అధ్యాయం - 01

# మన కలలు

చిన్న చిన్న కలలకి అమెరికా ఎంతో పెద్దది.

- రాష్ట్రపతి రోనాల్డ్ రీగన్

**మీ** కల?

మీకల ఏమిటి? ఈ ప్రశ్నకు రకరకాల జవాబులు ఉంటాయి. అవి అందరికి తెలిసిందే. ఒకవేళ పదివేల మందిని ఇదే ప్రశ్న వేస్తే పదివేల సమాధానాలు వస్తాయి. వీటిల్లో చాలా జవాబులు ఒకలాగే ఉండవచ్చు. అయినా ఫరవాలేదు ఎందుకంటే మనం అందరం విశిష్టమైన వ్యక్తులం. ప్రతి వాళ్ళల్లోనూ వాళ్ళ వాళ్ళ ప్రత్యేకమైన గుణాలు ఉంటాయి.

మన అందరికి మన, మన కుటుంబాలకి స్వేచ్ఛ-సురక్షలు ఉండాలి మనం అందరికి నిజానికి అవసరాలకన్నా ఎక్కువ సమయం - ధనం కావాలి. ఇది మన కోరిక. మంచి ఆరోగ్యం, ఆనందాలు కావాలి. ఉత్సాహాన్ని మనోరంజనాన్ని ఇచ్చే పనులు చేయడంలో మనం ఎంతో ఆసక్తి చూపిస్తాం. మనం మన పనులు చేసుకుంటూ ఇతరులకు కూడా అంతో-ఇంతో సమాయం చేయాలని అనుకుంటాం.

సంక్షిప్తంగా చెప్పాలంటే మన దగ్గర లేనిది మనం కావాలని కోరుకుంటాం. ధనం వెచ్చించి కొనే వస్తువులను చూసి మనం ఆనందిస్తాం. మీ విషయంలో కూడా ఇది నిజమే కదూ!

మనలో చాలామంది తమకు ఇష్టం అయిన ఇంట్లో ఉండలేరు. తమకు ఎంతో ఇష్టమైన స్థానంలో ఉండాలన్నా ఉండలేరు. ఇది నిజం ఏం ఎందుకు?

ఎందుకంటే మన ఆదాయం అంతంత మాత్రమే. నేడు కోట్లమంది తమ-తమ కలలను పండించుకునే ఆశను పోగొట్టుకున్నారు... మీకేం అనిపిస్తోంది?

**మీకలలు - నిజాలు :**

అసలు మీకేం కావాలి? పిల్లలకి మంచి విద్య, పాత స్నేహితులతో కొంత సమయం గడపటం. కొత్త స్నేహితులను చేసుకోవడం. సెలవులలో స్నేహితులతో అటు ఇటు వెళ్ళడం. వినోదం-విందులు, పనులు చేయడం, కొన్ని రచనలు రచించడం. రాత్రి భోజనం కోసం బయటకి వెళ్ళడం, కొత్త-కొత్త బట్టలు కొనుక్కోవడం. మనం చేయాలనుకున్నది హాయిగా చేసేయడం ఆనందాన్ని పొందడం....

కాని ఇదంతా అవుతుందా? ఏదో విధంగా మనం మన ఇష్టమైన కారు కొనుక్కుంటాం. కాని అది మన ఇంటి ఎదురుగుండానే నిల్చుని ఉంటుంది. ఎందుకంటే కారులో తిరగాలంటే మనం ఎఫోర్డ్ చేయలేం. మన దురదృష్టం. అత్తెసరి ఆదాయంతో సరిపెట్టుకోవాల్సి వస్తుంది. అందుకే మనం కలలని పండించుకోలేం. పైగా వాటితో ఏదో ఒకవిధంగా ఒడంబడిక చేసేసుకుని బతుకుతాం.

నిజం చెప్పాలంటే ఈనాడు మనలో చాలామంది అల్ప సంతోషంతో అల్ప ఆదాయంతో జీవించడానికి అలవాటు పడిపోయాం.

మనకు ఇష్టమైన పనిని మనం చేయడంలేదు. మనకు ఏపనిలోనైతే నైపుణ్యం ఉందో దానిని అసలే చేయడం లేదు. ఇష్టంలేని ఉద్యోగాలు చేస్తున్నారు. బతుకు తెరువు పోతుందేమో అన్న భయంతో ఆ ఉద్యోగాలనే పట్టుకువేళ్ళాడుతున్నారు.

అసలు ఇదంతా నాకెట్లా తెలుసు అని అనుకుంటున్నారు కదూ! నేనూ ఉద్యోగం చేసాను. నేను ఎప్పుడుబిజీగా ఉండేవాడిని. స్నేహితులు విందులు-వినోదాలలో మునగాల్సిన సమయంలో ఉద్యోగం చేయడం వలన అసలు సమయం నాకు దొరికేదేకాదు.

నేను నన్ను ప్రశ్నించుకునేవాడిని - ఇదేనా జీవితం? దీన్నే జీవితం అంటారా? కలలలో కూడా నన్ను నేను ఇదే ప్రశ్న వేసుకునేవాడిని.

నేను గొయ్యిలోనే బతుకున్నాను. అయినా ఉన్న ఉద్యోగం వదిలేసి ఏదైనా

కొత్త పనిచేద్దాం అంటే ధైర్యం ఉండదు. నాకు తెలుసు నాకు వచ్చే జీతం నా యోగ్యతకి చాలా తక్కువ. అయినా రెండు దమ్మిడీల జీతం కోసం చెక్‌లపైన ఆధారపడి ఉన్నాను.

నా కథకి మీ కథకి పోలికలు ఉన్నాయికదూ!

అమెరికాలో ఒకశాతం కన్నా తక్కువ మంది ఒక లక్ష డాలర్లు ప్రతిసంవత్సరం సంపాదిస్తున్నారు. అంటే ఒక్కశాతం కూడా తమ కలలను పండించేటంత ధనం సంపాదించడం లేదు. ఇదంతా మీకు తెలుసా?

**ఎంతో విలువైన మాట :**

మన కలలు పండించుకోవాలంటే ధనం కావాలి. ఎక్కడ ఎప్పుడుపడితే అప్పుడు ఖర్చు చేసే స్వేచ్ఛ కావాలి. అంటే జీవించడానికి ధనం మాత్రమే కావాలి అని ఉద్దేశ్యం కాదు. ప్రసిద్ధి చెందిన రెస్టారెంట్ల వ్యాపారి ట్యూట్స్ షోర్ (Toots Shor) మాటలలో "నాకు ధనం అక్కరలేదు. కాని ధనవంతులుగా ఠీవిగా బతకాలి. స్వేచ్ఛను మనం ధనం వెచ్చించి కొనగలం.

ధనంతో ధార్మిక స్థలాలను, స్కూల్-కాలేజ్‌లను కట్టించగలుగుతాం. దీనితోనే ఒళ్ళు దాచుకునేందుకు బట్టలు కొనగలం.

ఇంకా చెప్పాలంటే ధనంతో మంచి ఆరోగ్యాన్ని కూడా కొనగలుగుతాం.

అమెరికాలో మెడికల్ చాలా కాస్ట్లీ అయిపోయింది. అసలు సాధారణ ప్రజలు జబ్బు పడ్డారంటే ఇంక అంతే సంగతులు. అంటే జబ్బు పడ్డారంటే చాలు బోలెడంత ధనం కావాలి.

ఇక ఇన్‌ష్యూరెన్స్ కవరేజ్ ఐదుకోట్ల అమెరికన్‌లకు లేదు. అంటే అర్థం దేశాలన్నింటిలోనూ ధనికదేశం అయిన అమెరికాలో 65 సం॥ల వయస్సు వాళ్ళల్లో 17 శాతం దీవాలా తీయడానికి ఏదో ఒక జబ్బో లేక ఏదో ఒక దుర్ఘటనో చాలు.

ఎవరైనా నిపుణత కలిగిన డాక్టర్‌ని అడిగితే అనవసరమైన కోపం, చింత, ఫ్రస్టేషన్ జబ్బులకి మూలం అని చెబుతాడు. ఇవన్నీ బీదరికం వలన వస్తాయి.

సాధారణ వ్యక్తికన్నా, ధనవంతుల ఆరోగ్యం మెరుగుగా ఉంటుంది. అంటే అర్థం ధనంతో కొనబడే వాటిల్లో జబ్బు కూడా ఒకటి.

ఆనంద ప్రాప్తి విషయంలో మీ అభిప్రాయం ఏమిటి?

ఎంత ధనం ఉన్నా దీనిని మాత్రం కొనలేం అని అందరి అభిప్రాయం.

కాని ఇవన్నీ మామూలు మాటలు మాత్రమే. పండుగరోజు బీదవాళ్ళ పిల్లలు, ధనవంతుల పిల్లలు మధ్య ఉండే ఆనందాన్ని సరి తూచి చూడండి.

సంక్షేపంగా చెప్పాలంటే స్వేచ్ఛ-సురక్ష, ఆస్తిపాస్తులు, ఆరోగ్యం, ఆనందం వీటిల్లో మనకు ఒకటో రెండో మాత్రమే దొరుకుతాయి. కాని ఇవన్నీ మనకు లభించాలి. వీటిపైన మనకు అధికారం ఉంది.

**కలలు - త్యాగం :**

పీటర్ పాన్ పుస్తకం రాసిన జేమ్స్ బేరీ (JAMES BARRIE) ఇట్లా అన్నారు. కలలు పండుతాయి. మీరు ఏదైనా పొందగలుగుతారు. కాకపోతే మీరు మిమ్మల్ని మొత్తంగా సమర్పించుకోగలగాలి.

మన చిన్న చిన్న అవసరాల కోసం ఇప్పుడు మనం త్యాగం చేయాలా?

నెలసరి వాయిదాలలో చిక్కుకుపోయి ఉంటే స్వేచ్ఛగా ఉన్నాం అని మీరు అనుకోగలరా?

మీకు రక్షణ లేదు అని అనుకున్నట్లయితే మీరు ఎంత సుఖంగా ఉన్నట్లు?

మీరు మీ ఆరోగ్యం విషయంలో ఎందుకు ఆలోచించరు. ప్రతీసారి పోనీలే ఇంతే అని ఎందుకు అనుకుంటారు? ఎందుకంటే అంత ఖర్చు పెట్టడం మీ వల్ల కావడంలేదు. అవును కదూ!

.... లేకపోతే బండెడంత టాక్స్ కట్టడానికేనా ఇంతగా ఎముకలు విరిగేలా కష్టపడటం.....

కొంచెం కోసం సమస్తం పోగొట్టుకోవాల్సి వస్తుంటే ఏం లాభం? కాదు... కాదు.. జీవితం అంతా క్షణక్షణం చస్తూ బతకాలా? ఇదా మనం కన్నకల? కాదు.... కాదు అని నేను ఘంటాపదంగా చెప్పగలను.

కాని బాధాకరమైన విషయం ఏమిటంటే చాలామంది అసలు తమ కలలు పండించుకోవాలని ప్రయత్నం చేసే సాహసం కూడా కోల్పోయారు. అందువలన వాళ్ళ కలలు కేవలం ఫెయిరీ టేల్ (FAIRY TALE) గా మారిపోతున్నాయి. ఇంకా చెప్పాలంటే ఈనాడు పండిచుకోవాల్సిన కలలను చూడటం కూడా మరచి పోయారు.

## అధ్యాయం - 15

# వృద్ధి - సమృద్ధి

*మీరు ఏదో ఒక రోజు అయ్యో! నేను ప్రయత్నిస్తే*
*ఎంత బాగుండేది అని పశ్చాత్తాపపడతారు*
*- లోగన్‌స్మిత్*

సమయంలో మార్పు వస్తూనే ఉంటుంది. టెక్నాలజీ అతి వేగంగా మారుతోంది. అందువలన ఇండస్ట్రీల రూపురేఖలే చాలా వరకు మారిపోయాయి. కాని మరోవైపు ఎంతోమంది నిరుద్యోగులు అయ్యారు. ఇదంతా మనం వెనుకటి అధ్యాయంలో చదువుకున్నాం.

కాని నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్, హైటెక్నాలజీల వలన లాభాలు కూడా చాలా గడించారు. వ్యాపారస్థులు ఉన్నతమైన స్థానాన్ని చేరుకోడానికి ఈ రెండూ ఎంతో తోడ్పడ్డాయి.

కంప్యూటర్లు రాకమునుపు నెట్‌వర్క్‌మార్కెటింగ్ కంపెనీలు తమ డిస్ట్రిబ్యూటర్ల (IBOs) రికార్డును మెయిన్‌టేన్ చేయడానికి చాలా కష్టాలు పడవలసి వచ్చేది. వేల-లక్షలమంది టీమ్‌ల రికార్డుల మెయిన్‌టెయిన్ చేయడం, బోనస్ చెక్‌లు సరియైన సమయానికి అందచేయడం ఎంతో కష్టమైన పని. నిజానికి దేవుడి దయ హైటెక్నాలజీ సరియైన సమయంలో తలుపు తట్టింది. అన్ని రంగాలని సంబాళించింది.

**టెకాల్నజీ మార్పు :**

ఈనాడు క్రెడిట్ కార్డ్, ఇంటర్‌నెట్ కంప్యూటర్ లేకుండా నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌ని ఊహించడం, విమానంలో ఆరుగంటలలో ఏడు సముద్రాలు దాటడం నేడు సంభవం

అయ్యేద కాదు. టెక్నాలజీలో మార్పు రావడం వలన దూర తీరాలకు కాల్ చేయగలుగుతున్నాం. పి.డి.ఎ. వాయిస్‌మేల్, ఇన్‌స్టంట్, మేసేజింగ్, ఇంటర్‌నెట్ ద్వారా వీడియో కాలింగ్, టోల్‌ఫ్రీ నెంబర్స్ నేడు అందరికీ అవసరమే ఇదంత తప్పనిసరి అయింది.

ఏ ఐ.బి.ఓ. అయినా సరే ఇంట్లో కూర్చుని చిటికలో కంప్యూటర్ ద్వారా ప్రాడక్టుల కోసం ఆర్డర్ ఇవ్వవచ్చును. ఇంటర్‌నెట్ ద్వారా ఇంట్లో కూర్చుని ట్రైనింగ్ చేయవచ్చు. ఇంటి నుండి ఆఫీసుకు వెళ్ళే లోపల స్మార్ట్‌ఫోన్ ద్వారా బిజినెస్ ప్లాన్‌ని చూడడానికి ప్రజలని ఆహ్వానించవచ్చు. వీడియో కాన్ఫరెన్స్ ద్వారా ఈనాడు వేలమంది ప్రజలు ఇంట్లో కూర్చుని పరస్పరం ఒకరితో ఒకరు మాట్లాడుకోవచ్చు. వీక్లీ మీటింగ్ కూడా జరుపుకోవచ్చు.

ఈనాడు నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌తో కలిసి ఉన్న వ్యక్తులు హైటెక్నాలజీ ద్వారా ప్రపంచం అంతటా తమ గురించి తెలియ చెప్పగలుగుతారు. వాళ్ళని ప్రభావితం చేసుకోగలుగుతారు. కాని 30-40 సం॥ల క్రితం ఇట్లా చేయడం అసంభవం. క్రిందటి 10-15 సం॥లలో టెక్నాలజీ ఇంకా మెరుగుపడటం వలన ఇదంతా చాలా తక్కువ ధరలో సాధారణ వ్యక్తి సైతం చేయగలుగుతున్నాడు. భవిష్యత్తులో రాబోయే టెక్నాలజీ నేటికన్నా ఇంకా మెరుగ్గా ఉంటుంది. ఇంటర్‌నెట్ ప్రభావం పెరుగుతోంది. అందువలన (IBOs) లకు ఇంకా ఎన్నో అవకాశాలు లభిస్తున్నాయి.

ఎందుకంటే నెట్‌వర్క్‌లో చేరేవాళ్ళందరిలో చాలామంది మార్పుని కోరుకుంటారు. అందువలన టెక్నాలజీ ఎంత మారినా (IBOs) లకి భవ్యిషత్తులో ఏమాత్రం ధోకాలేదు.

**మీరు చూడాల్సింది ఇంకా ఎంతో ఉంది :**

మీకు అవసరమైన ప్రాడక్టును కిచన్‌లో ఉన్న కంప్యూటర్ ద్వారా ఆర్డర్ చేస్తే... అది కూడా టచ్‌స్క్రీన్‌ని ఉపయోగించి... ఒకరోజు మీరు స్మార్ట్‌ఫోను ద్వారా వీడియో కాన్ఫరెన్స్ చేస్తూ ఉంటే... మల్టీమీడియా వీడియో ప్రజంటేషన్ ప్రపంచంలో ఏమూలో కూర్చుని చేస్తూ ఉంటే... ఇంటరాక్టివ్ ప్రోగ్రామ్ ద్వారా టి.వి.లో

కంప్యూటర్లతో కబుర్లు చెబుతు ఉంటే... మీ నెలసరి బోనస్ చెక్‌లు మీ బ్యాంక్ ఖాతాలో జమ అవుతూ ఉంటే.... ఒక్కసారి ఊహించండి... ఇదంతా జరిగితే....

ఈనాడు టెక్నాలజీ, నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ఒక వరంలా లభించింది. ఇదంతా వర్తమానంలోనే జరుగుతోంది, ఎంత అద్భుతం కదూ! ఫేత్ పాప్‌కార్న్ (FAITH POPCORN) భవిష్యత్తు గురించి ఇట్లా చెబుతున్నాడు – 'నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ మన భవిష్యత్తుకు బంగారుబాట. మన మధ్య సత్‌సంబంధాలు పెరుగుతున్నప్పుడు, మన నమ్మకం ఇంకా దృఢంగా బలపడుతున్నప్పుడు, ప్రత్యక్షంగా చేసే అమ్మకాలు పెరుగుతాయి. పరంపరాగత వ్యాపారాలలో నేటి తరానికి ఇంటరెస్ట్ లేదు. వాళ్ళకి విసుగు కూడా కలుగుతోంది. ఇప్పుడు వాళ్ళు బజారు ముఖం కూడా చూడడానికి ఇష్టపడటం లేదు. అన్ని సమస్యలకు సమాధానం ఒక్కటే 'మల్టీలెవెల్ మార్కెటింగ్'.

**కష్టకాలంలో కఠినమైన ఎంపిక :**

ఇప్పటిదాకా మనం వాస్తవాన్ని గురించి చాలా మాట్లాడుకున్నాం. లక్షల మందిని ఉద్యోగాల నుండి తొలగిస్తున్నారు. వాళ్ళు కెరియర్‌ని మార్చుకుంటున్నారు. ఒకప్పుడు 20 శాతం మాత్రమే ఉండేది. ఇప్పుడు 80 శాతానికి పెరిగింది.

ఆరోగ్యం... సంపాదన.... ఆనందం... రక్షణ.... స్వాతంత్ర్యం మొదలైనవాటి గురించి కూడా విశ్లేషణ చేసుకున్నాం.... చాలా తక్కువ మంది జీవితాలలో ఇవన్నీ ఉంటాయి. అన్న నిజాన్ని కూడా తెలుసుకున్నాం.

పరిస్థితులు మనకు విపరీతంగా ఉన్నాయి... ఉన్నత విద్య ఉన్నా తక్కువ సంపాదన వలన, మంచి అవకాశాలు లభించనందున బ్రతుకులు దుర్భరమవుతున్నాయి. ప్రభుత్వ ప్రణాళికలు, కుంభకోణాలు మనలని అతి తక్కువ స్థాయిలో బతికేలా చేస్తున్నాయి.

ఉద్యోగాలలో పరంపరాగత వ్యాపారాలలో బిగుస్తున్న ఉచ్చులు, అసంతోషం.... సరియైన వ్యవస్థ లేనందున.... మన జీవితాలు ఎంత ఘోరంగా ఉన్నాయో.... వీటన్నింటిని గురించి విశ్లేషణ చేసాను.

వర్తమానంలో జనం ఎంతగా సఫర్ అవుతున్నారో, వాళ్ళల్లో ఎంతగా

క్రోధం పెరిగిపోతోందో... తమని తాము ఎంతగా అశక్తులం అని అనుకుంటున్నారో.... వీటివలన వచ్చే నష్టాలు వీటి గురించి కూడా రాసాను.

ఇంకో విషయం చెప్పడానికి ఎంతో బాధపడుతున్నాను, పైన చెప్పబడిన వాటి వలన ఇక ముందు మన భవిష్యత్తు ఎంతో భయంకరంగా ఉంటుంది.

మీకు 'ఆశ' పరిభాష తెలుసా? "ఆశ అనేది ఒక కోరిక. ఇది మనిషిని జీవింపచేస్తుంది." కాని స్నేహితుల్లారా! కలలు దొంగిలింపబడితే మనం ఇక దేనిని ఆసరా చేసుకుని జీవించగలుగుతాం? మన ఉద్యోగాలు చైనా భారత్‌లకు ఔట్‌సోర్స్ అవుతున్నాయి. అయినా ఇంకా కొంత ఆశ ఉంది – లాటరీ వస్తుంది. కాని పరిస్థితులు అంత ఆశాజనకంగా లేవు. ఏదో ఒక మిరాకిల్ అయితే కాని మన కలపండదు.

**మన కల పండాలి :**

మీకు ఒక కథ చెబుతాను. ఒకసారి వ్యక్తి ఒక సైక్రియాటిస్ట్ దగ్గరకు వెళ్ళాడు. అతడు బాగా అలసిపోయినట్టుగా ఉన్నాడు. అతడి కళ్ళు లోతుకు పోయి ఉన్నాయి.... అసలు కొన్ని నెలల నుండి అతడు నిద్రపోవడం లేదా అని అనిపిస్తుంది. అతడు డాక్టరుని సహాయం కోరాడు.

తను నిద్ర పోవాలనుకుంటాడు. కాని నిద్రలో భయంకరమైన కలవస్తుంది. ఇక తనకి నిద్రరాదు అని అతడు డాక్టర్‌కి చెప్పాడు.

కలలో తను ఒక పెద్ద తలపుని తెరవాలని ప్రయత్నించాడు. ఎంత ప్రయత్నం చేసినా ఆ తలుపులు తెరుచుకోలేదు. అందువలన అతడు భవనంలో ప్రవేశించలేకపోతున్నాడు.

అసలు తలుపులు తెరవడం ఆయనకు ఎందుకంత అవసరం? అంత విలువ దానికి ఎందుకు ఇస్తున్నావు? అని డాక్టర్ ఆ వ్యక్తిని అడిగాడు. డాక్టర్ ప్రశ్నకి అతడు ఈవిధంగా జవాబు చెప్పాడు. 'నా సాఫల్యతకు అది ముఖ్య ద్వారం. దానిని తెరవడం నాకు ఎంతో అవసరం. కాని ఈనాటి వరకు దాన్ని కనీసం కదిలించలేక పోయాను.'

డాక్టర్ లోతుగా ఈ విషయం గురించి ఆలోచించాడు. – 'ఈకల ప్రతిరోజూ నిన్ను కలవరపెడుతోందా' అని అడిగాడు.

వ్యక్తి అవునని అన్నాడు. డాక్టర్ కొంత సేపు ఆలోచించి అన్నాడు “నీ జబ్బుకు మందు నాకు దొరికింది, అని అనుకుంటున్నాను. ఈ రాత్రి నిద్రపోయాక కల వచ్చినప్పుడు చిన్న-చిన్న వాటిని కూడా పరిశీలించు. నీవు ఏం ఏం చూసావో రేపు నాకు చెప్పు.”

మరునాడు ఆ వ్యక్తి డాక్టర్ దగ్గరికి వచ్చాడు. అతడు ఎంతో సంతోషంగా ఉన్నాడు. ఆనందం వలన అతడి ముఖం వెలిగిపోతోంది. కళ ఉట్టిపడుతోంది. అతడు ఇట్లా అన్నాడు. “నేను నిన్న రాత్రి మీరు చెప్పిన దానినే పాటించాను. చిన్న-చిన్న వాటిపైన దృష్టి పెట్టాను. పరిశీలించాను. ద్వారం దాకా వెళ్ళాను. తలుపులు మూసి ఉన్నాయి. ఇంతకు ముందు కన్నా బలప్రయోగాలను ఎక్కువ చేసాను. అయినా తెరుచుకోలేదు. మీమాట గుర్తుకు వచ్చింది. అంతటా సూక్ష్మంగా పరిశీలించాను.... ఏం చూసానో మీకు తెలుసా?”

“డాక్టర్ ఉత్సాహంగా అడిగాడు” చెప్పు ఏంచూసావో?”

ఆ వ్యక్తి నవ్వుతూ అన్నాడు “ద్వారంపైన ఇట్లా రాసి ఉంది గట్టిగా లాగండి.”

## మీరు మళ్ళీ అదే తప్పు చేయకండి :

మీరు జీవితంలో ప్రగతిపథంలో నడవాలనుకుంటున్నారా? ప్రయత్నిస్తున్నారా? అయినా ఫలితం పొందలేకపోతున్నారా?

ప్రవాహానికి విరుద్దంగా పోరాడండి. విరుద్ధమైన దశలో బలప్రయోగం చేయండి. సాఫల్యత అనే ద్వారం మీ ప్రయత్నాలకోసం ఎదురు చూస్తోంది. అందువలన బైబిల్ చెప్పినట్లు చేయండి.

“అడగండి ఇవ్వబడుతుంది. వెతకండి మీకు లభిస్తుంది. తలుపులని తట్టండి. తెరవబడుతాయి.

ఈ ద్వారం ఏమిటో తెలుసా? మల్టీలెవల్ మార్కెటింగ్.

ఇంతకు ముందు ఈ విషయాన్ని చర్చించాను. అవకాశాలు లభించినా అన్ని దారులు మనలని సాఫల్యత వైపు తీసుకు వెళ్ళవు. కాని నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లో మీ కలని పండించే బలం ఉంది. ఊహలు నిజమయ్యేలా మీకు సహాయం చేస్తుంది.

ప్రపంచంలో వేలకోట్ల మంది ప్రజలు ఈ ద్వారం గుండా వెళ్ళారు. ధనవంతులు అయ్యారు. దీని ద్వారా వాళ్ళు సాఫల్యతను రుచి చూసారు. అంతేకాదు జీవితంలో సాఫల్యత-ఆనందాన్ని కూడా పొందుతున్నారు.

ఈనాడు వీళ్ళందరు వేరే వాళ్ళ కోసం పనిచేయడానికి బదులు తమకోసం తామే పాటుపడుతున్నారు. నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ఎవరికి వారే బాస్ ఎట్లా కాగలుగుతారో నేర్పించింది. తమ జీవితాలను ఎట్లా మెరుగు పరుచుకోవాలో చెప్పింది. ఒక కొత్తదారి చూపెట్టింది.

నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ద్వారా ఎంతో మంది పార్ట్‌టైమ్ పనిచేస్తూ ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యాన్ని పొందారు. ఇప్పుడు ఈ వ్యాపారంలో ఫుల్‌టైమ్ పనిచేస్తూ పైస్థాయికి ఎదిగారు. తక్కిన వాళ్ళకి కూడా ఎంతో సహాయపడుతున్నారు.

ఈ వ్యాపారం లివరేజ్ శక్తిని సరియైన రీతిలో  పరిచయం చేసింది. జె.పాల్. గెట్టీ (J. PAUL GETTY) అభిప్రాయంలో "నేను ఒక వ్యక్తి 100 శాతం తీసుకునేకంటే 100 మంది ఒక్కొక్క శాతం లబ్దిపొందడాన్ని ఇష్టపడతాను." ఈ విధంగానే నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లో చాలా మంది టీమ్‌ని ఏర్పాటు చేసుకుని పెద్ద పెద్ద లక్ష్యాలని ఎంతో తేలికగా పొందగలుగుతున్నారు.

చాలా మంది ఈ వ్యాపారం ద్వారా ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం పొందారు. వాళ్ళ దగ్గర చాలా ధనం ఉంది.... సమయం ఉంది.... మనస్సుకు నచ్చింది ఎంచుకునే స్వతంత్రం ఉంది.

లెక్కల ప్రకారం ఒకవేళ ప్రజలు 2-3 వేల డాలర్లు నెలకి అదనంగా సంపాదించినా, 80 శాతం మంది  బీదరికం నుండి విముక్తులవుతారు. నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లో వేల-లక్షల మంది దీనికంటే ఎక్కువే ఇంట్లో కూర్చుని సంపాదిస్తున్నారు.

కేవలం నాణాలు-రూపాయలు మాటేకాదు. తమని తాము మేధావంతులు, పనిమంతులు అని నిరూపించుకోవచ్చు.... స్వేచ్ఛ.... తమతో కలిసి ఉన్న వాళ్ల సంతోషం... కలలు పండించుకోవడానికి... నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌కి మనం పెద్ద పీటవేయాల్సిందే....

## ఈ నెట్‌వర్క్‌మార్కెటింగ్‌ని నేను చేయలేను :

అయినా అందరూ అంటూ ఉంటారు. "నేను ఒక డాక్టర్‌ని, నేను ఒక లాయర్‌ని... నేను ఒక ఇంజనీయర్‌ని.... ఈనెట్ వర్క్ మార్కెటింగ్‌ని నేను చేయలేను..."

సరే... మీకు నాజవాబు "పోనీ! మీకు మా కంపెనీలో డ్రైవర్ ఉద్యోగం ఇస్తాను."

కోపంగా మీరు అంటారు "ఏం? నీవు పిచ్చి వాడివి అయ్యావా? నేను డ్రైవర్‌గా పనిచేస్తానా? చస్తే చేయను...."

ఒకవేళ నేను మరో జాబ్‌ని ఆపర్ చేస్తాను. దాంట్లో మీకు 20 లక్షల డాలర్లు సం॥నికి సంపాదించవచ్చు ఒద్దంటారా?"

"ఒద్దని అనను. కాని నేను ఏం చేయాలి?"

"మీరు ట్రక్ నడపాలి."

ఒకసారి ఒక యువకుడు ఇట్లా అన్నాడు. "నిజానికి ఇది వేరుగా ఉంది." "అవును. ఇది అన్నింటికన్నా వేరుగానే ఉంటుంది. నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ఏ స్కీము కాదు స్కాముకాదు. ఇది ఒక ప్రామాణికమైన బిజినెస్. మీరు ఇందులో సక్సెస్ అయితే ట్రక్‌కి బదులుగా లెక్సస్, బి.ఎమ్. డబ్ల్యు లను నడపవచ్చు. ఇంతకన్నా ఇంకే కావాలి."

ఇప్పటికైనా మించి పోయింది ఏమీలేదు. మీరు ఇందులో కలవాలన్న నిర్ణయం తీసుకోండి. పోనీ ఒకవేళ ఇట్లాగూ చేయలేకపోతే...

కాని ఆలోచించండి – మీకు మీ కలలను పండించుకునే మరో మార్గం ఏదైనా ఉందా?

మరి ఇటువంటి సమయంలో ఒద్దనడం ఈ బంగారు అవకాశాన్ని కాలతన్నడం మూర్ఖత్వం కాదా?

**మార్పు జీవన మూలమంత్రం :**

మార్పుని స్వీకరించడం ఎంత కఠినమో అందరికి తెలిసిందే. నేను 5.5 డాలర్లు ప్రతి గంటకి లభించే ఉద్యోగాన్ని చేసేవాడిని. ఎన్నో నెలలు నేను ఆలోచించాను. ఈ ఉద్యోగాన్ని వదిలివేయాలి. అసలు ఈ ఉద్యోగం అంటే నాకు అసహ్యం.... అయినా అంతో ఇంతో కమ్‌ఫోర్టు ఇచ్చే ఉద్యోగాన్ని ఎట్లా వదలను?

అమెరికా ప్రెసిడెంట్ జాన్ కెనెడీ ఇట్లా అన్నారు.

"మార్పు-జీవన మూలమంత్రం ఎవరైతే వర్తమానంలో, భూతకాలంలో జీవిస్తున్నారో, వాళ్ళు భవిష్యత్తును కోల్పోతున్నారు. నేను ఈ విషయాన్ని ఘంటాపదంగా చెబుతున్నాను."

ఒకసారి ఆలోచించండి - ఇప్పటికి 50 సం॥ల క్రితం 5-6 శాతం మంది మాత్రమే బయట భోజనం చేసేవారు. ఇప్పుడు 60 శాతం కన్నా ఎక్కువ మంది బయటకి వెళ్ళి తింటున్నారు. దాదాపు 30 సం॥ల క్రితం రష్యా సామ్యవాద దేశం... 10-15 సం॥ల క్రితం నుండి ఇంటర్‌నెట్‌లో కాలుపెట్టక తప్పలేదు.

"మీరు సమయానికి తగ్గట్టుగా మారండి. లేకపోతే మీరు వెనకే ఉండిపోతారు."

**మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి :**

- ఇప్పుడు నేను చేస్తున్న ఉద్యోగం వలన నాకు సంతోషం కలుగుతోందా?
- నేను నా యోగ్యతకి తగినంత ధనాన్ని సంపాదిస్తున్నానా?
- నాకోసం నేను సమయాన్ని ఉపయోగించగలుగుతున్నానా?
- నా ఇష్టప్రకారం నేను మార్పుని తీసుకు రాగలుగుతున్నానా?
- నా జీవితం మీద - నా పని మీద నాకు హక్కుందా? లేకపోతే ఎదుటి వాళ్ళు చెప్పినట్లే నేను చేయాలా?

నా కలలు పండించుకోడానికి నేను అనుకున్నది చేయగలనా?

ఒకప్పుడు నన్ను నేను ఇవే ప్రశ్నలు వేసుకునే వాడిని. అప్పుడు ఆ జవాబులు నాకేమాత్రం ఇష్టం అయ్యేవి కావు. నన్ను నేను మార్చుకోవాలన్న నిర్ణయానికి

వచ్చాను. స్వేచ్ఛగా ఆలోచించడం మొదలు పెట్టాను. ముందడుగు వేసాను.

సాఫల్యత ద్వారాన్ని తోసే బదులు బలంగా నావైపు లాక్కున్నాను.

మీరందరు ఇదే చేయాలని ఆహ్వానిస్తాను.

మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి. ఒకవేళ మీకు ఆ జవాబులు నచ్చక పోతే, నా విషయంలో ఇట్లాగే జరిగింది, నేను చేసిందే మీరూ చేయండి. ఇంకా సమయం మించి పోకుండా నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లో కాలుపెట్టండి. ఇది బంగారు బాట రత్నాలమూట.

## ఇదే సరియైన సమయం :

మనం అందరం విన్నాం – సమయమే ధనం.

జీవితంలో కాని వ్యాపారంలో కాని సాఫల్యం పొందడానికి ఇది ఎంతైనా అవసరం.

– సరియైన సమయంలో ఉచితమైన నిర్ణయం. ఏ సఫలీకృతమైన వ్యాపారం అయినా ప్రారంభంలో 4 దశల నుండి ముందుకి వెళ్ళాల్సి వస్తుంది.

1. స్థాపించడం (FOUNDATION PHASE)
2. ఏకాగ్రత (CONCENTRATION PHASE)
3. గతి (MOMENTUM PHASE)
4. స్థిరత్వం (STABILITY PHASE)

ప్రారంభ దశలో ఏ కంపెనీ అయినా ఎన్నో ఆటుపోట్లను తట్టుకోవాల్సి వస్తుంది. ఛాలెంజ్‌లను ఎదుర్కోవాల్సి వస్తుంది. ఎందుకంటే మీరు బజారుకి కొత్త. మీరు ఏం చేయదలుచుకున్నారో ప్రజలకు తెలియదు. మీ సిద్ధాంతం గీటురాయి మీద నిజం కావాలంటే సమయం కావాలి. ఈ కాలం మీకు చాలా కఠోరంగా అనిపిస్తుంది. మీకు ఎదురు దెబ్బలు ఎన్నో తగులుతాయి. మీరు పైస్థాయికి ఎదుగుతారు. కిందకి దిగజారుతారు. ఇది ఎంతో అపాయకరమైన స్థితి.

1940లో నెట్‌వర్క్ ప్రారంభం అయింది. 1979లో సమాప్తం అయింది. ఎమ్‌వే పేరుగల నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ కంపెనీ, ఫెడరల్ ట్రేడ్ కమీషనుకి విరుద్ధంగా

చారిత్రాత్మకమైన కేసును గెలుచుకుంది. కోర్టు ఇచ్చిన ఈ తీర్పు ఎంతోమంది కళ్ళను తెరిపించింది. నెట్‌వర్క్ ఉత్పత్తులు, సేవలు అందించే ఒక చట్టబద్ధమైన ప్రణాళిక అని ప్రజలు తెలుసుకున్నారు.

దీని తరువాత కాన్‌సన్‌ట్రేషన్ ఫేజ్ (CONCENTRATION PHASE) ఆరంభం అయింది. ప్రజల స్వీకృతి గురించిన ఆలోచన మొదలయింది. మొదట మెకడోనాల్డ్ రెస్టారెంట్ ప్రారంభం అయినప్పుడు ప్రజల కుతూహలానికి మించి ఇంక ఏమీ లేదు. కాని సంస్థాపకుడైన రే క్రాక్ (RAY KROC)కి ఇది ఇంకా ప్రారంభమే కదా ఇకముందు ఎన్నో రెస్టారెంట్లను తెరుస్తాను అన్న నమ్మకం ఉంది, అని అన్నాడు. దాదాపు 100 మెడకోనాల్ రెస్టారెంట్లు తెరవబడ్డాయి. ప్రజలకు దీనివైపు ఆకర్షణ కూడా పెరిగింది.

## సామాన్య ప్రజలదాకా ...

ఈనాడు మల్టీలెవెల్ మార్కెటింగ్ తన శైశవావస్థ చివరి దశలో ఉంది. యౌవనంలో అడుగు పెట్టబోతోంది. ఇక దీని తీవ్రగతి చూసి అందరు అవాక్కై పోవాల్సిందే. అందరు దీనికి స్వాగతం పలుకుతారు.

1960లో కంప్యూటర్ ఉనికే లేదు. 70లో టెక్నికల్ జ్ఞానం ఉన్న వాళ్ళు కంప్యూటర్‌ని కావాలని అనుకున్నారు. కాని 80 తరువాత దాదాపు అందరికి ఇళ్లల్లో ఇది ప్రవేశించింది. డిష్‌వాషర్స్, మైక్రోవేవ్, సెల్‌ఫోన్స్, సి.డి., డి.వి.డి ప్లేయర్స్, డిజిటల్ కెమెరాలు, ఇంటర్‌నెట్ మొదలైన వాటి విషయంలో కూడా ఇదే జరిగింది. మెల్లి-మెల్లిగా ప్రజల జీవితాలలో ఇవి అవసరమైనవిగా మారాయి. ఇప్పుడు ఇవి లేకుండా ప్రజలు బతకలేరేమోనని అనిపిస్తుంది.

## ప్రారంభించండి - నడుంబిగించండి :

అమెరికాలో నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ఇంటింటిదాకా చేరుతోంది. 2020 తరువాత కూడా దీని స్పీడ్ ఇంకా తీవ్రంగా పెరుగుతుంది. ప్రజలు తమకు లభించిన ఈ అవకాశాన్ని వదలడం లేదు. వదలరు. బాగా ధనం సంపాయిస్తున్నారు. ఇంకా సంపాదిస్తారు.

ఒక్కసారి ఊహించండి... మలేషియా,... రష్యా... చైనా,.. భారత్... ప్రజల దాకా ఇది చేరితే.... అప్పుడు మీ నెట్‌వర్క్‌లో పది అమెరికాల జనాభా ఉంటారు. ఇక అప్పుడు ఈ ఇండస్ట్రీ మల్టీట్రిలియన్ డాలర్ల వ్యాపారం చేస్తుంది. అంటే పైస్థాయి డిస్ట్రిబ్యూటర్స్ కేవలం మిలియనీర్లే కాదు... బిలియనీర్లవుతారు.

కాని ఇదంతా జరిగేది ఎప్పుడు? మీ నిర్ణయం మీరు ఈనాడే తీసుకున్నప్పుడు. ఒకరోజు మీ వ్యాపారం అంతర్జాతీయంగా ఎంత ఎదుగుతుందో మీరే చూస్తారు. మీరు సమయానికి ఉచితమైన నిర్ణయం తీసుకున్నందుకు భగవంతుడికి కృతజ్ఞతలు తెలుపుతారు.

లెక్కల ప్రకారం అమెరికాలో ఈనాడు 2 శాతం ప్రజలు ఈ వ్యాపారం చేస్తున్నారు. త్వరలో ఈ లెక్క 10 శాతం దాకా వెళ్తుందన్న నమ్మకం నాకు ఉంది. అంటే భవిష్యత్తులో ధనం సంపాయించాలంటే ప్రజలు నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌ని ఎన్నుకుంటారు.

## కోటీశ్వరులు ఎవరు కాగలుగుతారు?

ప్రముఖ అర్థశాస్త్ర వేత్త పాల్ జేన్ పిల్జర్ 'దనెక్ట్స్ మిలేనియర్స్' పుస్తకంలో ఇట్లా రాసారు – 1991 సం॥ 2001 సం॥ మధ్యలో అమెరికాలో కోటీశ్వరుల సంఖ్య 36 లక్షలకు మించి 72 లక్షలకు (అంటే రెండింతలు) అవుతుంది.

పిల్జర్ అభిప్రాయం ప్రకారం 2020 వరకు కోటీశ్వరుల సంఖ్య 2 కోట్లకు మించి ఉంటుంది.

అసలు ఇంతమంది కోటీశ్వరులు ఎక్కడి నుండి వస్తారు అని అడిగినప్పుడు పిల్జర్ ఈ విధంగా జవాబు ఇచ్చారు. "వీళ్ళందరు ఇంటి నుండే చేసే వ్యాపారం, దీనినే నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్" అని అంటారు, దీని పరిణామమే.

పిల్జర్ మాటలలో 1990 తరువాత మనం ఆర్థికంగా ఎంతో ఎదుగుతాము. ఎవరైతే నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ భుజంతో భుజం కలుపుతారో వాళ్ళు ఎంతో ముందడుగు వేస్తారు. లబ్ధి పొందుతారు.

**ఉజ్వల బంగారు భవిష్యత్తుకోసం ముందడుగు :**

మీరు ఒకవేళ నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లో కలవాలనుకుంటే ఇదే మంచి అవకాశం. ఇక ఇప్పుడు ఇంతకంటే మంచి అవకాశం దొరకదు. భవిష్యత్తులో మీ పక్కింటి వాళ్ళు ఇందులో లక్షలు సంపాయించడం మీరు చూస్తారు. ఇది నా నమ్మకం.

మీలాగా, నాలాగా వేలు-లక్షల ప్రజలు దీని ద్వారా ధనవంతులు కావడానికి సిద్ధంగా ఉన్నారు. తక్కిన ఇండస్ట్రీలకన్నా ఇది ఎంతో మెరుగు అన్న విషయం మనకు తెలుస్తూనే ఉంది. ఇది రెండో దశ (యౌవనం)లో అడుగు పెట్టేసరికి చరిత్రలో మొట్టమొదటిసారి పెద్ద సంఖ్యలో ప్రజలు ధనవంతులుగా మారడం మనం చూస్తాం.

అందువలన ముందడుగు వేయండి. ఎందుకంటే పోగొట్టుకోడానికి ఇందులో ఏమీలేదు. పొందడానికి చాలా ఉంది.

ముందడుగు వేసి నేను చేసినట్లు చేయండి. మీ ఉజ్వల బంగారు భవిష్యత్ కోసం ఈరోజే ఉచితమైన నిర్ణయం తీసుకోండి.

ఒకవైపు మిమ్మల్ని వెనక్కి లాగే వాళ్ళు ఎంతమంది ఉన్నా మీరు అడుగులు ముందుకు వేయండి. మీరు తప్పకుండా సఫలీకృతులవుతారు.

గుంపును పక్కనపెట్టి కొత్తగా ఆలోచించండి. మీరు కలలు కనండి. రాబోయే దశాబ్దంలో కాబోయే కోటీశ్వరులలో మీరు ఒకరు.

--0--0--0--

Qford

**Your Personal Growth**
**is**
**Our Personal Mission**
**www.QFORD.Education**