

आपलं स्वप्न
कुणी पळवलं?



तुम्ही हे पुस्तक वाचावं असं तुमच्या बॉसला कधीही वाटणार नाही!

आपलं स्वप्न कुणी पळवलं?

आंतरराष्ट्रीय बेस्टसेलर
हू स्टोल द अमेरिकन ड्रीम चा मराठी अनुवाद

लेखक

बर्क हेजेस

अनुवादक – कपिल देशपाण्डे



क्यूफोर्ड, यांच्याद्वारे प्रकाशित

मी हे पुस्तक का लिहीलं?

तु मची कधी खिल्ली उडवली गेली आहे का . . . किंवा तुम्हाला कधी चुकीचं ठरवलं गेलं आहे का . . . तुमची कधी टिंगल टवाळी केली गेली असेल . . . तुम्ही कधी इतरांच्या हसण्याचं कारण झाला असाल . . . तुमचा अपमान केला गेला असेल . . . आणि शेवटी तुम्ही उठून उभे राहिला असाल, आणि ओरडला असाल . . .

“बास्स, आता खूप झालं!”

माझ्या आयुष्यात मी अशाच एका वळणावर येऊन पोहोचलो आहे. माझ्या संयमाचा बांध आता ढासळत चाललाय. मी आता अजून सहन नाही करू शकत!

जे कळाल्यावर तुमचे डोळे उघडतील ते सत्य काय आहे हे तुमच्यासमोर मांडण्याकरिता मी हे पुस्तक लिहीत आहे . . . जेणेकरून तुम्हाला हे सांगू शकेन, की पारंपारिक व्यवसायात तुम्ही टिकून राहण्याची किती शक्यता उरली आहे. हे सगळे लहान-मोठे उद्योग सतत कमी होत चाललेल्या नफ्यामुळे पगारामध्ये खूप काटछाट करताहेत तसेच मोठ्या प्रमाणात आपल्या कर्मचाऱ्यांच्या संख्येतही कपात करत सुटले आहेत.

लक्षात घ्या, मी म्हणालो – पारंपारिक व्यवसाय. ह्याच्या अगदी उलट एक असा मार्ग पण आहे जिथे तुम्ही स्वतःचे बॉस होऊ शकता. आपण त्याला अपारंपारिक व्यवसाय म्हणू शकतो. वेगाने लोकप्रिय होत चाललेला व्यवसायाचा हा नवीन मार्ग फक्त लोकांच्या

कार्यपद्धतीलाच प्रभावित करतो आहे असं नाही तर त्यांचे राहणीमान आणि खरेदी करण्याच्या पद्धतींमध्ये पण आमूलाग्र बदल घडवून आणतो आहे.

नेटवर्क मार्केटिंग किंवा मल्टी लेवल मार्केटिंग ह्या नावाने ओळखल्या जाणाऱ्या व्यवसायाच्या ह्या आधुनिक प्रकारात तुम्ही तुमचे उद्दिष्ट . . . काम करण्याचा कालावधी वगैरे सगळं स्वतःच ठरवू शकता. शिवाय पार्ट टाईम काम करून सुद्धा चांगली कमाई करू शकता.

ही काय बाष्कळ कल्पना आहे का . . . की एखादा घोटाळा आहे . . . की एखादी प्रामाणिक कार्यप्रणाली . . . ?

तुम्हाला ह्या वास्तवाशी परिचित होण्याचा पूर्ण अधिकार आहे. हा तुमचा हक्कच आहे.

हे पुस्तक पूर्ण वाचा . . . आणि स्वतःच निर्णय घ्या.

परिवय चोर-चोर, पकडा-पकडा!

मी एक साधा सरळ माणूस आहे कारण मी
गोरगरिबांना लुटून स्वतःची उपजीविका चालवतो!
— जॉर्ज बर्नाड शॉ
आयरीश नाटककार आणि विचारवंत

का हीतरी भलतंच घडलं होतं.
घराच्या कुलपाची चावी फिरवताक्षणीच माझ्या मनात
एक विचित्र भावना तरळून गेली. कसल्या तरी अघटिताच्या जाणीवेने
माझ्या शरीरात एक अनामिक शिरशिरी सरपटली.

मी पटकन दार उघडलं आणि गडबडीने आत गेलो. खोलीत
सगळीकडे बघितलं तर थक्कच झालो. माझ्याच घरात होतो ना
मी नक्की? कुठलीच वस्तू तिच्या जागेवर नव्हती. सगळं सामान
अस्ताव्यस्त पडलं होतं. मला तर घामच फुटला!

इतक्यात माझं लक्ष टीव्हीच्या खाली रिकाम्या पडलेल्या जागी
गेलं जिथे डीव्हीडी प्लेअर असायचा. पण आता तो अदृश्य झाला
होता.

घाबरून मी ओरडलो — चोर-चोर, पकडा-पकडा . . .

कुणीतरी माझ्या घरी चोरी केली होती. आमचं बरचसं सामानसुमान
दिसेनासं झालं होतं. माझ्या मुलांचं सामान सुद्धा त्यांनी सोडलं

नव्हतं.

तुमच्या बाबतीत जर कधी असं झालेलं असेल तर तुम्ही माझी परिस्थिती नक्कीच समजू शकाल. त्या विचित्र घटनेला मी अजूनही विसरलेलो नाहीये. आज त्या घटनेला घडून तशी बरीच वर्ष झाली आहेत पण जेव्हाही मी त्याबद्दल विचार करतो तेव्हा माझ्या अंगावर शहारे येतात.

तो क्षण त्या वेळी जितका भीतीदायक होता तितकाच तो आजही आहे. मी खूपच घाबरलो होतो . . . माझं डोकं एकदम बधीर झालं होतं . . . हातपाय गळून गेले होते.

जेव्हा कुणी आपल्याकडून आपलं काहीतरी हिसकावून घेतं तेव्हा आपल्याला असंच वाटतं.

जेव्हा कुणी जबरदस्ती घरात घुसून आपलं सामान चोरून नेतं तेव्हा आपल्या मनात अशाच भावना निर्माण होतात. खरं तर त्यातल्या बहुतेक सगळ्या वस्तू मी एका आठवड्याच्या आत बाजारातून पुन्हा विकत सुद्धा आणल्या होत्या.

पण जर कुणी तुमची स्वप्नच चोरून नेली तर तुम्ही काय करणार?

अद्याप तुम्हाला हे ठाऊकच नाहीये की, खरोखर असं होऊन बसलंय . . .

काही लोकांच्या एका टोळीने आपल्या कष्टाळू हातांतून आपली स्वप्नच हिरावून घेतली आहेत. त्यामुळे आपल्या आशा-आकांक्षा, स्वप्न आणि आपलं भविष्य सगळं काही मातीमोल झालं आहे. थोडक्यात सांगायचं झाल्यास ते लोक आपल्याच जीवावर श्रीमंत होऊन बसले आहेत.

स्वप्न की व्यर्थ कल्पना!

आपलं स्वप्न आज एक परीकल्पना होऊन बसलं आहे –

ते वास्तवाला धरून नाहीये म्हणून नव्हे . . .

ते जुनं पुराणं झालेलं आहे म्हणून नव्हे . . .

ते साध्य करणं अशक्य आहे म्हणूनही नव्हे . . .

किंवा आपण ते साध्य करण्यास अयोग्य आहोत म्हणूनही नव्हे

...

तर आपल्याला ते साध्य करण्याचा जो मार्ग आजवर सांगितला गेलेला आहे तो पूर्णपणे कुचकामी ठरतो आहे म्हणून. ह्यापेक्षा तर शिक्षण पूर्ण करून स्वतःच्या व्यापार उद्योगातून स्वप्नपूर्ती करण्याचा पर्याय निवडणं जास्त योग्य झालं असतं. पण ही बाब काही केल्या आपल्यातील बहुतेकांच्या गळ्याखाली उतरतच नाही. त्याउलट कळत नकळत आपला अमूल्य वेळ आपण कवडीमोलाने विकून इतरांना श्रीमंत करण्यात गुंग झालेलो आहोत.

मला जेव्हा ही वस्तुस्थिती कळाली तेव्हा माझ्या मनात अगदी तशाच भावना उमटल्या जशा माझ्या घरी चोरी झाल्यावर उमटल्या होत्या. पण यावेळी मी अगतिक किंवा घाबरलेलो पण नव्हतो. उलट मी स्वतःची स्वप्न पूर्ण करण्याबद्दल पूर्णपणे निश्चित होतो कारण मी त्यासाठी एक नवीन आणि वेगवान पर्याय शोधून काढला होता.

आपण ह्या विषयावर अजून काही बोलण्यापूर्वी मला तुम्हाला काही प्रश्न विचारायचे आहेत . . .

तुमचं स्वप्न नेमकं आहे तरी काय?

मोटमोट्या पदव्या मिळवणं हे आपलं एकमेव स्वप्न आहे का? तुम्हाला माहित आहे का, की हे सूत्र काही ठराविक लोकांच्याच कामी येतं, पण ते सुद्धा नेमकं किती जणांच्या? डॉक्टर, वकील, शासकीय तसेच कॉर्पोरेट प्रमुखांसाठी भविष्य असायला हवं तितकं सुखावह राहिलेलं नाहीये हे खोटं आहे का? किती पदवीधरांना त्यांच्या आवडीच्या क्षेत्रामध्ये काम करण्याची संधी मिळते? किती लोक मागील पाच किंवा दहा वर्षांपासून एकाच क्षेत्रात कार्यरत आहेत? कदाचित शंभरात एक सुद्धा नाही.

शिकून सवरून नोकरी शोधणं एवढं एकच आपल्या जगण्याचं उद्दिष्ट राहीलं आहे का? आपण काय फक्त उपजीविका चालवण्यासाठी नोकरी करतो? तुमच्या नोकरीमध्ये तुम्हाला तुमच्या योग्यतेप्रमाणे किंवा त्यापेक्षा जास्त वेतन मिळतं का? नोकरी करत असताना नेमकं

कधीपर्यंत तुम्ही आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र किंवा स्वावलंबी होऊ शकणार आहात? कधीपर्यंत तुम्ही आपला वेळ कवडीमोलाने विकत राहणार आहात?

तुम्हाला माहीत आहे का – हृदयविकाराचा पहिला झटका जास्त करून सोमवारी सकाळी ८ ते १० च्या दरम्यानच येतो. यावरून असा निष्कर्ष काढता येतो, की लोकांना साप्ताहिक सुटी संपवून कामावर जाण्यापेक्षा मरण जास्त श्रेयस्कर वाटतं.

नोकरीतील सुरक्षा आणि एकनिष्ठतेवर आता अजून विश्वास ठेवणं शक्य नाही कारण जनरल मोटर्स आपल्या तीस हजार कर्मचाऱ्यांना नारळ देऊन बसलीये. फोर्ड कंपनी उत्तर अमेरिकेतील एक डझनपेक्षा जास्त कंपन्यांना कुलूप ठोकून मोकळी झालीये. स्पेन, फ्रान्स आणि जर्मनीमध्येसुद्धा अवस्था बिकट आहे. चीन आणि भारतसुद्धा ह्याच वाटेवर आहेत.

स्वतःच्या व्यापाराबाबत तुम्हाला काय वाटतं . . . तुम्ही कधी ह्या पर्यायाचा विचार केला आहे का? मी हे करून पाहिलं आहे. मी स्वतःच्या व्यापारात लाखो डॉलर कमावले पण त्यासाठी मला १२ लाख डॉलर गुंतवावे पण लागले.

तुम्हाला माहीत आहे का – ६० टक्क्यांपेक्षा जास्त लघुउद्योग एक वर्ष व्हायच्या आतच शेवटचा श्वास घेतात . . . शिल्लक राहिलेल्यांपैकी ८० टक्के नंतरच्या पाच वर्षांत बंद पडतात . . . आणि राहिलेले ८० टक्के पुढील दहा वर्ष सुद्धा पूर्ण करू शकत नाहीत. म्हणजेच सुरू करताना तुमच्या यशाची शक्यता इथे एक टक्क्यापेक्षाही कमीच असते.

आणि पारंपारिक व्यवसायांच्या माध्यमातून आपली स्वप्न साकार करण्याचा मार्ग सुद्धा सगळ्यांसाठी खुला नाहीये.

लक्षात घ्या, इथे मी पारंपारिक व्यवसायांबद्दल बोलतो आहे.

नव्या शतकातील नवे युग

आपण एका नव्या युगात जगतो आहोत जिथे प्रत्येक काम नवीन आणि जास्त चांगल्या पद्धतीने करण्यासाठी नवनवीन पर्याय उपलब्ध

होत आहेत.

नवीन विचारांना पुर्वी जन्म घेण्यासाठी, रुजण्यासाठी आणि सगळीकडे फोफावण्यासाठी जिथे पन्नास वर्षांचा कालावधी लागायचा तिथे आता हे सगळं पाच वर्षांपेक्षाही कमी काळात होतंय. उदाहरणार्थ रेडिओला ५ कोटी श्रोत्यांपर्यंत पोहोचण्यासाठी ३८ वर्ष लागली. हेच काम टीव्हीने फक्त १३ वर्षांत केलं आणि इंटरनेटला तर ५ कोटी (५० दशलक्ष) लोकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी अवघ्या चार वर्षांचा कालावधी लागला.

आज सगळंच अगदी झपाट्याने बदलत चाललयं – जुने उच्चांक काही क्षणांतच मोडले जाताहेत. जुनी तंत्र डायनासौरप्रमाणे लुप्त होत आहेत.

ह्याचं जिवंत उदाहरण आहे व्ही.सी.आर.

सन् १९८० च्या काळात किंवा ९० च्या आधी तुम्ही जर एखाद्या व्हिडीओ कॅसेट रेकॉर्डर कंपनीचे मालक असाल तर निश्चितच तुम्ही त्या काळचे सगळ्यात श्रीमंत व्यक्ती असणार. पण आता? बाजारपेठेतूनच उचलबांगडी! कारण आज डीव्हीडी आणि डेटा ड्राइव्ह आल्यामुळे व्हीसीआर कालबाह्य झालेले आहेत. डीव्हीडी प्लेअर कमी जागेत बसतात, व्हीसीआरच्या तुलनेत जास्त प्रगत आणि चांगल्या पर्यायांनी युक्त असतात आणि हाताळायला पण खूप सोपे असतात.

इथे मी म्हणालो, की डीव्हीडी आज मनोरंजनाच्या क्षेत्रात सर्वोच्च शिखरावर आहेत पण इलेक्ट्रॉनिक्सच्या विश्वात इतक्या वेगाने बदल होतात की विचारता सोय नाही. चीनने डीव्हीडीला नारळ द्यायची जय्यत तयारी चालवलेली आहे. चीन अभूतपूर्व क्षमता असलेल्या इव्हीडीवर (एनहान्स्ड व्हर्साटाईल डिस्क) दणक्यात प्रयोग करत आहे. आणि मी खात्रीपूर्वक सांगतो, की आपल्याला इथे पत्ताही नसेल पण जगाच्या कुठल्यातरी कोपऱ्यात कुठल्याशा प्रयोगशाळेत सध्याच्या तंत्रज्ञानाच्या डोक्यावर पाय देण्याची तयारी नक्कीच चाललेली असणार.

तुम्हाला समजतंय ना . . . ?

आत्ता नाही तर कधीच नाही

मित्रांनो, भविष्य अतिशय वेगाने साकार होत चाललेलं आहे. तुम्ही जर आजच त्याला पाहू शकत नसाल तर तुम्ही नक्कीच मागे पडणार. तेही आठ दहा पावलं नव्हे तर मैलोगणती मागे. बदलाचा वेग इतका अचाट आहे, की एकदा मागे पडल्यावर त्यासोबत पावलं जुळवणं हे केवळ अशक्य असेल.

लक्षात घ्या, तुम्ही तुमच्या करियरमध्ये अजूनही परमोच्च बिंदू गाठला नसेल किंवा तुम्हाला तुमच्या नोकरीमध्ये चांगला पगार मिळत नसेल तर इथून पुढे असं काहीही होण्याची शक्यता खूप कमी राहिलेली आहे. विश्वास ठेवा, हेच सत्य आहे. आता जर काही शिल्लक राहिलं असेल तर त्या म्हणजे बुळबुळीत सरकारी नोकऱ्या ज्यामध्ये उज्ज्वल भविष्याची अपेक्षा करत आपला वेळ व्यर्थ दवडणं म्हणजे शुद्ध मूर्खपणा आहे, दुसरं काहीही नाही.

आपल्या चोहिकडे पहा, हेच सगळं होतंय. मोठमोठ्या कंपन्यांचे मालक सुद्धा ह्या परिवर्तनाच्या कचाट्यातून सुटलेले नाहीत. माय स्पेस डॉट कॉम किंवा यूट्यूब डॉट कॉम इतक्या लोकप्रियतेनंतरही भविष्यात टिकून राहण्यासाठी धडपडताहेत. तुमच्या माहितीसाठी म्हणून सांगतो, यूट्यूबच्या संस्थापकाने स्थापनेनंतरच्या एका वर्षातच ही कंपनी गुगलला १.६५ अब्ज डॉलरला विकून टाकली आहे.

एक मिनिट, तुम्हाला असं तर नाही ना वाटत, की कंप्युटरच्या क्षेत्रात चांगला पैसा आहे . . . ?

योगी बेर्रांच्या शब्दांत सांगायचं तर – भविष्य म्हणजे भावी बदलांच्या कड्या आहेत.

बदलते कार्यक्षेत्र

तुम्हाला काय वाटतंय – बंद पडलेले मोठमोठे उद्योग पुन्हा कधी सुरू होऊ शकतील का? तुम्हाला वाटत असेल की मी मोठमोठ्या गप्पा मारतोय. तुमच्या माहितीसाठी सांगतो की फोर्ड कंपनी ७५ हजार रोजगारांचे विसर्जन करण्याच्या तयारीत आहे शिवाय ती उत्तर अमेरिकेतील एक डझनपेक्षा जास्त कारखान्यांना बंद

करण्याच्या विचारात आहे. एवढंच नाही तर ते आपले जॅग्वार, लँड रोवर आणि लिंकन हे तीन प्रतिष्ठित ब्रँडसुद्धा बंद करताहेत. जनरल मोटर्स आपल्या अमेरिका आणि कॅनडास्थित १४ कारखान्यांना बंद करताहेत आणि तीस हजारपेक्षा जास्त कर्मचाऱ्यांना कायमचा नारळ देणार आहेत.

आणि हो . . . ही तर फक्त सुरुवात आहे.

चला, आता अव्वल दर्जाच्या नोकऱ्यांबद्दल चर्चा करूया . . .

त्यांनी ह्याचं उत्तर शोधून काढलंय — आऊटसोर्सिंगच्या माध्यमातून. सर्वेक्षणानुसार अमेरिका येणाऱ्या दशकभरात आकर्षक मानधन असणाऱ्या ६० लाख नोकऱ्या भारतामध्ये आऊटसोर्स करणार आहे. ह्यामध्ये कॉल सेंटरखेरीज संपूर्ण इन्फोटेक विभागाचा समावेश आहे आणि हे लवकरच भारताला सुपूर्द केले जाणार आहे. ह्यासोबतच अकाऊंटिंग, आरोग्य आणि बँकिंगच्या सेवा, सॉफ्टवेअर आणि चित्रपट निर्मितीसारख्या गोष्टीसुद्धा गुंतवणूक कमी करून नफा वाढवण्याच्या प्रयत्नात आऊटसोर्स होत आहेत जेणेकरून सर्वोच्च स्थानी टिकून असलेल्या लोकांना नेहेमी पैसे मिळत रहावे.

ह्यामुळे श्रीमंत अजून श्रीमंत होणार आणि गरीब अजून गरीब होत जाणार.

आता लक्षात आलं . . . महाविद्यालयातील पदवी, कॉर्पोरेट करिअर, मध्यम आणि लघुउद्योग, लहान मोठ्या नोकऱ्या . . . कशामुळे आपल्याला बेकारीच्या गर्तेत ढकलताहेत?

आता प्रश्न हा आहे, की आपली स्वप्न साकार करण्यासाठी कोणता मार्ग निवडावा लागेल?

माझ्याकडे ह्या प्रश्नाचं एकमेव उत्तर आहे — नेटवर्क मार्केटिंग. लोकांना हीच गोष्ट एम.एल.एम. अर्थात् मल्टि लेवल मार्केटिंग म्हणून सुद्धा माहित आहे. उत्पादनं आणि सेवा वितरणाचा आजच्या काळातला सगळ्यात प्रभावी मार्ग. पण मी ह्याला आयुष्य जगण्याचा आणि काम करण्याचा सगळ्यात प्रभावी मार्ग मानतो. व्यापार करण्याचा हा असा मार्ग आहे ज्याकडे आज प्रत्येक व्यक्ती ओढला जात आहे. थोडक्यात सांगायचं झाल्यास सामान्य माणसाची स्वप्न साकार करण्याचा

अतिशय सरळ आणि सोपा मार्ग.

योग्य माहिती हा तुमचा अधिकार

येणाऱ्या कालावधीमध्ये तुम्ही खालीलपैकी कोणत्याही एका घोळक्यात सामील झालेले असाल:

- एक तर तुम्ही हेच करत असाल,
- किंवा तुम्ही इतरांना हे करत असताना पहात असाल,
- किंवा तुम्ही हा मार्ग सोडल्याबद्दल पश्चाताप करत असाल.

हे समजायला एकदम सोपं आहे. एक तर तुम्ही त्या हजारो लाखो लोकांपैकी असाल जे ह्या माध्यमातून मिळणाऱ्या असाधारण जीवनशैलीने जगत असतील किंवा तुम्ही त्या गर्दीत कुठेतरी असाल जी अशा पद्धतीची जीवनशैली अंगीकारण्याची मनोमन इच्छा बाळगून असेल.

पण माझा असा दावा आहे, की २१ व्या शतकाच्या मध्यापर्यंत जर तुम्ही ह्या व्यापारात सामील झाला नाहीत तर तुम्ही एक तर ह्या लोकांकडून गरजेच्या वस्तू विकत घेत असाल . . . किंवा त्यांच्यासाठी उत्पादनांची निर्मिती करित असाल . . . किंवा कुठल्या ना कुठल्या स्वरूपात नक्कीच त्यांचा फायदा करून देत असाल.

गोष्ट अतिशय कटू आहे – पण खरी आहे.

माझी कथा

मी तुम्हाला सांगितल्याप्रमाणे, तुमच्यासारखंच माझ्या देखील स्वप्नाचं हरण केलं गेलं होतं. माझ्या त्यावेळच्या भावना मला आजही तितक्याच स्पष्टपणे जाणवतात – रिकामा खिसा, भयभीत अवस्था, मोडून पडलेलो, बिल सुद्धा भरण्यास असमर्थ, कौटुंबिक जबाबदाऱ्या पार पाडण्यात अपयशी, कुठली सुट्टी नाही, कसलं मनोरंजन नाही, अंधःकारमय भविष्यात चाचपडत – कुंठित, चिडलेला, लाचार आणि अगतिक.

तेव्हा माझी एम.एल.एम.शी ओळख झाली. पण बहुतेक लोकांप्रमाणे मी सुद्धा सुरुवातीला त्याकडे संशयाच्या दृष्टीने बघत होतो. मला

त्यांचे सगळेच दावे खोटे वाटत होते. मला वाटायचं, की पिरेमिडप्रमाणे हा पण एखादा घोटाळाच असेल.

पण त्याला पडताळून पाहण्यासाठी मला त्यात जवळपास शून्य गुंतवणूक करावी लागणार होती आणि कोण जाणो, ते सगळं खरंच असेल . . . कोण जाणो, माझी हरवलेली सगळी स्वप्नं साकार करण्याचा हाच एकमेव उपाय ठरणार असेल . . . असा विचार करून मी ह्यात ओढला गेलो.

त्यांनी सांगितलं – माणसाचं मन हे पॅराशूटप्रमाणे असतं, ते पूर्ण उघडल्याशिवाय कामच करत नाही. म्हणून मग मी माझ्या सगळ्या शंका-कुशंका बाजूला ठेवून खुल्या मनाने त्यांच्या कार्यकारी योजना समजून घेण्याचा प्रयत्न करू लागलो.

खरं सांगायचं झालं तर नेटवर्क मार्केटिंग मला पूर्णपणे माझ्यासाठी समर्पक पर्याय वाटला. मी होड्यांचा व्यापारी होतो. वीमा एजंट होण्याच्या परिक्षेत मी कित्येक वेळा नापास झालेलो होतो, तरी पण मी हा व्यवसाय करू शकत होतो. मला आढळून आलं, की हा अतिशय सरळ व्यवसाय आहे जो कुठलीही व्यक्ती अतिशय कमी गुंतवणुकीत हसत खेळत, आनंदाने करू शकते. आणि शिवाय इथे यशस्वी होण्यासाठी व्यवसायातील इतर लोक मला सर्वतोपरी मदत करण्यास तयार होते. मला शेकडो हजारो लोकांच्या जीवनात सकारात्मक बदल घडवून आणण्याची संधी तर मिळालीच शिवाय मी माझ्या अपेक्षेपेक्षा कितीतरी जास्त पैसा इथे कमावला.

परंतु मी काय केलं किंवा मी ह्याबद्दल काय विचार करतो ह्याने तुम्हाला काय फरक पडणार आहे?

फरक फक्त एकाच गोष्टीने पडणार आहे, तो म्हणजे ह्याबद्दल तुमचं वैयक्तिक मत काय आहे?

तुमचं एकमेव असलेलं मत सगळ्यात महत्त्वाचं

हा व्यवसाय तुमच्यासाठी आहे का? तुम्ही ह्यात यशस्वी होऊ शकाल का अथवा व्हाल का?

मी ह्या प्रश्नांची उत्तरं नाही देऊ शकत कारण तुम्ही ह्यात

यशस्वी होणार की नाही हे तुमच्या हा व्यवसाय शिकण्याच्या क्षमतेवर अवलंबून आहे.

मला म्हणायचंय – की जर असं झालंच तर . . . ?

तुम्हाला जर ह्या व्यवसायातील तथ्य जाणण्याची उत्सुकता असेल तर तुम्हाला फक्त तुमच्या अमूल्य वेळेतील काही तास ह्या पुस्तकाच्या अभ्यासात घालवावे लागतील.

माझा दावा आहे, की हा तुमच्या वेळेचा आणि पैशांचा त्यातल्या त्यात चांगला सदुपयोग असेल.

मला जर कुणी विचारलं तर मी म्हणेन की – नेटवर्क मार्केटिंग हेच आपल्या सगळ्यांचे भविष्य आहे. मला ह्याला “पर्सनल फ्रँचाइजी” म्हणायला जास्त आवडतं. हाच एकमात्र व्यवसाय आहे जो आपल्या सगळ्यांनाच वेळ आणि पैशांचे स्वातंत्र्य मिळवून देण्याची क्षमता राखून आहे. थोडक्यात सांगायचं झाल्यास हा एकमेव मार्ग आहे जो कुठल्याही साधारण माणसाला असाधारण जीवनशैली मिळवून देण्यात मदत करू शकतो.

पण हे फक्त माझे मत आहे.

फादर्स अँड सन्स नावाच्या रशियन कादंबरीचे लेखक इवान तुर्गनेव ह्यांच्या शब्दांत सांगायचं झाल्यास:

“इतरांबद्दल मी नाही बोलत, मला फक्त माझ्याबद्दलच माहिती आहे.”

त्यामुळेच मी म्हणालो – इथे फक्त तुमचं वैयक्तिक मतच ठरवेल, की तुम्ही ह्या व्यवसायात यशस्वी होऊ शकाल किंवा नाही.

थोडक्यात सांगायचं झाल्यास इथे माझी माहिती काहीही कामाची नाही. तुमची स्वतःची माहितीच इथे महत्त्वाची आहे ज्या आधारावर तुम्हाला कळेल, की नेटवर्क मार्केटिंगच्या ह्या जादूच्या पेटान्यात तुमच्यासाठी काय काय लपलेलं आहे.

पण मी तुम्हाला आश्वासन देतो – ह्या पुस्तकाच्या अभ्यासानंतर तुम्हाला नेटवर्क मार्केटिंग तुमच्यासाठी पैसा कमावण्याचं सर्वोत्तम साधन आहे हे जाणून घेणं सोपं होऊन जाईल.

कारणं चालणार नाहीत

मला माहीत आहे, की काही लोक अजूनही ह्यात सामील न होण्यासाठी काहीतरी कारणं शोधत असतील. उदाहरणार्थ इतका वेळच कुठे आहे . . . किंवा ही माझ्या कामाची गोष्ट नाहीये . . . किंवा मी आत्ता या क्षणी कुठलीही नवीन गोष्ट करू इच्छित नाही . . . इत्यादी इत्यादी.

असल्या निरर्थक कारणांवरून मला एका तरुणाची गोष्ट आठवली. त्या तरुणाला त्याच्या बागेतील गवताची कापणी करायची होती पण त्याचं गवत कापणी यंत्र बिघडलेलं होतं. शेवटी तो एका शेजाऱ्याकडे जातो आणि त्याचं गवत कापणी यंत्र मागतो.

शेजारी म्हणतो, "माफ करा, मी तुम्हाला माझं यंत्र नाही देऊ शकत कारण आत्ता ह्यावेळी माझी बायको स्वयंपाक करते आहे."

शेजाऱ्याचं उत्तर ऐकून तो तरुण चाटच पडतो. तो विचारतो, "तुमच्या बायकोच्या स्वयंपाकाचा गवत कापणी यंत्राशी काय संबंध?"

त्यावर त्या तरुणाकडे डोळे वटारून बघत शेजारी उत्तरतो, "काही जबरदस्ती आहे का? नकार देण्यासाठी मी वाटेल ते कारण सांगू शकतो, तुला त्याच्याशी काय करायचंय?"

अजून काय पाहिजे

तुम्ही त्यांच्यापैकी एक आहात का जे एम.एल.एम. पासून बचावाची कारणं शोधत फिरता ? तुमच्याकडे जर आयुष्यभर संपणार नाही एवढा पैसा तसेच तो खर्च करण्यासाठी भरपूर वेळ आणि स्वातंत्र्य असेल तर मला नाही वाटत तुम्हाला ह्या व्यवसायात येण्याची आवश्यकता आहे.

पण तुम्ही जर माझ्यासारखाच विचार करत असाल, की इथे मिळवण्यासारखं भरपूर काही आहे आणि गमावण्यासारखं काहीच नाही तर ह्यात सामील होण्यासाठी आजच्यापेक्षा जास्त चांगला दिवस तुमच्या आयुष्यात पुन्हा कधीच येणार नाही.

आणि तुम्ही जर ह्या व्यवसायात येण्याचा निर्णय घेतला असेल

तर येणारा काळच तुमच्या निर्णयातील अचूकतेची साक्ष देईल.

तुम्ही आजपासूनच नाही तर आत्ताच्या क्षणापासून तुमच्या आयुष्याचं सगळं नियंत्रण स्वतःच्या हाती घेऊ शकता . . . हा तोच क्षण असू शकतो जो तुमच्या सुरक्षित, स्वतंत्र आणि आनंदी आयुष्याचा मार्ग निश्चित करेल.

तुम्हा सर्वाना खूप शुभेच्छा!



— बर्क हेजेस

प्रकरण - १

आपली स्वप्नं

लहान लहान स्वप्नांकरिता अमेरिका खूप मोठी आहे.

— राष्ट्राध्यक्ष रोनाल्ड रीगन

का य आहे तुमचं स्वप्न?

उघडच आहे, की आपल्या सगळ्यांचीच उत्तरं वेगवेगळी असणार. दहा लाख लोकांना जर हाच प्रश्न विचारला तर आपल्याला दहा लाख वेगवेगळी उत्तरं मिळतील. हे खरंय, की त्यातली बहुतांश उत्तरं एकसारखीच असू शकतील, पण त्याने फारसा फरक नाही पडत कारण आपण जितक्या व्यक्ती आहोत तितक्यात वेगवेगळ्या प्रकृति असणार, प्रत्येक जण वेगळा आणि तितकाच महत्त्वाचा.

आपल्या सगळ्यांनाच स्वतःसाठी आणि आपल्या कुटुंबासाठी स्वातंत्र्य आणि सुरक्षा हवी आहे. आपणा सगळ्यांनाच गरजेपेक्षा जास्त वेळेची आणि पैशांची अपेक्षा असते. आपणा सगळ्यांनाच भरपूर आरोग्य आणि सुख हवं आहे. उत्साहपूर्ण, मनोरंजक आणि महत्त्वाचं काम करण्यात सगळ्यांनाच रस असतो. स्वतःची मदत करता करता आपण इतरांचीही मदत करू इच्छित असतो.

थोडक्यात सांगायचं झाल्यास आपल्याला ते सगळं हवं असतं जे आपल्याकडे नाही. पैश्याने विकत घेता येऊ शकणाऱ्या सगळ्या गोष्टींचा आनंद आपल्याला मनोमन घ्यायचा असतो.

तुमच्या बाबतीत ही गोष्ट खरी नाहीये का?

खरी गोष्ट सांगायची झाल्यास आपल्यापैकी बहुतांश लोक त्यांच्या

आवडीच्या घरात राहत नसतात . . . का? कारण आपली तुटपुंजी कमाई आपल्याला तसं करू देत नाही.

आज कोट्यवधी लोकांनी आपलं स्वप्न पूर्ण होण्याची आशा सोडून दिलेली आहे . . . तुम्हाला काय वाटतं?

तुमच्या स्वप्नाचं वास्तव

शेवटी आपल्याला हवंय तरी काय? मुलाबाळांसाठी चांगलं शिक्षण . . . जुन्या मित्रांसोबत घालवण्यासाठी निवांत वेळ . . . नवनवीन लोकांशी मैत्री करणं . . . मनाजोग्या सहली आणि भरपूर सुट्या . . . मनोरंजन . . . सृजनशील कामांमध्ये व्यस्त राहणं . . . रात्रीच्या जेवणासाठी बाहेर जाणं . . . नवनवीन कपडे विकत घेणं . . . शिवाय मोकळ्या मनाने आणि पोटभर ते सगळं करणं ज्यातून आपल्याला भरपूर आनंद मिळतो.

पण होतं काय? नाना खटपटी करून आपण आपली आवडती कार तर घेतो पण ती बहुतेक वेळा घराच्या बाहेर नुसतीच उभी असते. कारण कारमध्ये फिरणं आपल्या आवाक्याबाहेरचं असतं. दुर्भाग्याने मर्यादित उत्पन्नामुळे आपण आपल्या स्वप्नांसोबत तडजोड करण्यास सुरुवात करतो.

नीट लक्ष देऊन पाहिलं तर आज आपल्यातील बहुतेक जण ऑझळभर सुखांमध्ये समाधान मानण्याच्या कलेत पारंगत झालेले असतात.

आजच्या घडीला आपण ते काम करतच नसतो ज्यात आपल्याला रस आहे किंवा ज्यात आपण कुशल आहोत. लोक रोज सकाळी उठतात आणि जाऊन त्यांना अजिबात आवडत नसणाऱ्या कामांवर रुजू होतात. आपली उपजीविका हातची जाईल ह्या भीतीने लोक त्या उबट नोकऱ्यांना चिटकून बसलेले आहेत.

मला हे सगळं कसं माहीत? कारण मी सुद्धा एके काळी नोकरी करत होतो. मी नेहेमी कामाच्या ओझ्याखाली पिचलेलो असायचो. मला माझ्या मित्रांसोबत टाइमपास करायला खूप आवडायचं पण माझ्याकडे त्यासाठी वेळच नसायचा.

मी स्वतःला विचारायचो, "शेवटी आयुष्य ह्यालाच म्हणायचं का?" अगदी स्वप्नात सुद्धा हाच विचार मला छळत रहायचा.

माझं सगळं जगणंच गर्तेत चाललं होतं. तरीही नोकरी सोडून देऊन नवीन काही तरी करण्याची हिंमत करू शकत नव्हतो. मला माहीत होतं, की मिळणारा पगार माझ्या योग्यतेनुसार नाहीये पण तरीही मी त्या कवडीमोलाच्या पगारावर अवलंबून होतो.

माझी गोष्ट तुमच्या गोष्टीसारखी तर नाही ना वाटत तुम्हाला?

तुम्हाला माहीत आहे का, अमेरिकेत एक लाख डॉलर कमवू शकणारे लोक एक टक्का सुद्धा नाहीत. अर्थात इथले एक टक्के लोक सुद्धा आपलं स्वप्न साकार करण्यालायक पैसे मिळवू शकत नाहीत.

महत्त्वाची गोष्ट

आपल्या स्वप्नांचा मुख्य पाया हा नेहेमीच आर्थिक स्वातंत्र्य असतो – म्हणजेच गरजांपेक्षा जास्त पैसा जो वाटेल तेव्हा, वाटेल तितका, वाटेल तिथे खर्च करता येऊ शकेल.

मला असं म्हणायचं नाहीये, की पैसा हीच आपली एकमेव गरज आहे. ते तर आपल्या सगळ्यांनाच माहीत आहे. पण तरीही आपणा सगळ्यांनाच पैसा हवा आहे. सुविख्यात हॉटेल व्यावसायिक टूट्स शोअर यांच्या शब्दांमध्ये सांगायचे झाल्यास, "मला पैसा नको आहे, मी तर फक्त श्रीमंत लोकांसारखं जगू इच्छितो." शिवाय आपल्या समाजात पैशाने विकत घेतली जाऊ शकणारी गोष्ट जर कुठली असेल तर ती आहे – स्वातंत्र्य.

पैशाने धार्मिक स्थळं आणि शाळा-महाविद्यालये निर्माण केली जातात आणि त्यानेच आपल्याला अंगभर कपडा देखील मिळतो.

शिवाय आजच्या काळात तुम्ही पैशाने चांगले आरोग्य देखील विकत घेऊ शकता.

अमेरिकेतील आरोग्य सेवा वाढत्या दरांमुळे सामान्य माणसाच्या आवाक्याबाहेर गेल्या आहेत. आणखी चांगल्या शब्दांमध्ये सांगायचं झाल्यास आजारी पडणं आता सामान्य माणसाला चांगलंच महाग

पडणार आहे.

विम्याच्या आकडेवारीवर एक नजर टाकली तर कळतं, की पाच कोटी अमेरिकी नागरिकांकडे आरोग्य विमाच नाहीये. म्हणजेच जगातील सगळ्यात श्रीमंत देशातील ६५ वर्षांपेक्षा कमी वयाच्या १७ टक्के लोकांचं दिवाळं निघण्यासाठी एखादा आजार किंवा अपघात सुद्धा पुरेसा आहे.

एखाद्या चांगल्या डॉक्टरला विचारलं तर तो म्हणेल, की गरजेपेक्षा जास्त राग, काळजी आणि तणाव सगळ्या आजारांचं मूळ आहेत. आता राग, काळजी आणि ताणतणाव हे पैशांच्या अडचणीमुळेच तर निर्माण होतात!

वेगवेगळ्या सर्वेक्षणांमधून असं उजेडात आलं आहे, की सामान्य व्यक्तीपेक्षा संपन्न व्यक्तीचं आरोग्य जास्त चांगलं असतं. म्हणजेच पैशाने विकत घेतल्या जाऊ शकणाऱ्या गोष्टींमध्ये आरोग्य सुद्धा येऊ लागलेलं आहे.

आनंदाच्या बाबतीत तुमचं काय मत आहे? लोक म्हणतात, की ही एकमेव गोष्ट आहे जी पैशाने विकत घेता येऊ शकत नाही.

आपल्या सगळ्यांना माहीत आहे, की ह्या अर्धवट गावगप्पा आहेत. खरं वाटत नसेल तर सणासुदीच्या दिवशी गरीब आणि श्रीमंत मुलांच्या आनंदाची तुलना करून बघा.

थोडक्यात सांगायचं झाल्यास स्वातंत्र्य, सुरक्षितता, धनसंपदा, आरोग्य किंवा आनंद ह्या अशा गोष्टी नाहीत ज्यांपैकी एक-दोन मिळाली तरी चालेल. आपण ह्या सगळ्या गोष्टींचे समान दावेदार आहोत.

किंमत चुकवणे

पीटर पॅनचे लेखक जेम्स बेरी यांच्या म्हणण्यानुसार – स्वप्नं खरी होतात . . . तुम्ही काहीही साध्य करू शकता पण त्यासाठी तुमची त्यावरून सर्वस्व ओवाळून टाकण्याची तयारी असायला हवी.

तुमचा ह्या गोष्टीवर विश्वास आहे का? आपल्या लहान सहान गरजांसाठी आता आपल्याला सर्वस्वाचा त्याग वगैरे करावा लागणार

आहे की काय?

तुम्हाला काय वाटतं, की तुम्ही जर हप्त्यांच्या सापळ्यात अडकलेले असाल तर तुम्ही त्यातून सुटू शकता ?

तुम्ही जर स्वतःला असुरक्षित समजत असाल तर तुम्ही खऱ्या अर्थाने स्वतंत्र आहात का?

तुम्ही स्वतःच्या आरोग्याबाबत केवळ ह्यामुळे तडजोड करता का, की चांगल्या आरोग्य सुविधांसाठी लागणारा खर्च तुमच्या आवाक्याबाहेरचा आहे?

. . . किंबहुना फक्त भरमसाठ कर चुकविण्यासाठीच तुम्ही जीव तोडून कष्ट करत आहात का?

जर थोड्याशासाठी सगळंच गमवून बसावं लागत असेल तर ह्या सगळ्यांचा काय फायदा?

नाही, सगळं आयुष्य असं तीळ-तीळ करत जगणं हे आपलं स्वप्न कधीच असू शकत नाही, हे तर मी अगदी छातीठोकपणे सांगू शकतो.

पण दुःखद गोष्ट ही आहे, की आज बहुतांश लोक स्वतःची स्वप्न साकार करण्याच्या दिशेने एक पाऊलही पुढे टाकण्याची हिंमत करू शकत नाहीत. त्यामुळे त्यांचं स्वप्न एखाद्या परिकथेसारखं दुष्प्राप्य होऊन बसलं आहे.

आणखी वेगळ्या शब्दांमध्ये सांगायचं झाल्यास आज लोक साकार करण्यासाठी स्वप्न पाहणंच विसरून बसले आहेत.

प्रकरण - २

पण का?

नव्या युगात तुम्हाला नवीन
काहीही करण्याचे स्वातंत्र्य आहे.
— टेडटर्नर
केबल टीव्हीचे जनक

वॉल्ट डिजनी यांनी म्हटलं होतं, “आपली सगळी स्वप्नं साकार
होऊ शकतात पण आपल्यात त्यांचा शेवटपर्यंत पाठपुरावा
करण्याचे धाडस असले पाहिजे.”

आता जर वॉल्ट काकांचं म्हणणं खरं असेल तर आपल्या स्वप्नांना
सत्यात उतरण्यापासून फक्त एकच गोष्ट अडवून ठेवते आहे —
आपल्यातील धाडसाची कमतरता.

चला, ह्या विषयावर थोडंसं बोलूया.

धाडसाचा अभाव हेच ते कारण आहे का जे आपल्याला लहानपणापासून
जोपासलेल्या स्वप्नांपासून वंचित ठेवते आहे? आपल्यातील धाडसाचा
अभावच आपल्याला स्वप्नांशी तडजोड करण्याकरिता विवश करतो
आहे का?

हा काय धाडसाचा अभाव आहे जो एका विद्यार्थ्याला पदवीच्या
अभ्यासाकरिता (ज्यासाठी लाखो रुपये खर्च करावे लागतात) पाठवतो
आणि तो पूर्ण झाल्यावर त्याला कळतं, की एकही नोकरी त्याच्या
लायकीची नाहीये? आणि नाईलाजास्तव त्याला अशी नोकरी पत्करावी
लागते ज्यामध्ये त्याला काडीचाही रस नसतो आणि त्याचं काडीमात्रही
आपलं स्वप्न कुणी पळवलं? —————

ज्ञान नसतं. त्यामुळे ते काम नीट कसं करायचं हे शिकण्यातच त्याची कित्येक वर्षे निघून जातात.

ह्या धाडसाच्या अभावामुळेच चांगल्या चालू असलेल्या उद्योगधंद्यांना कुलपं लागताहेत का? एकापाठोपाठ एक मोठमोठे उद्योग बंद का पडत चालले आहेत . . . रोजच्या रोज बदलत चाललेलं तंत्रज्ञान इतक्या नोकऱ्या कशामुळे गिळंकृत करत चाललयं?

डेट्रॉईटचे ऑटोवाले . . . पीट्सबर्गचे पोलाद कामगार . . . पश्चिम वर्जिनियाचे खाणकामगार . . . होस्टनचे तेलकामगार . . . शिवाय उत्तर अमेरिकेतले हजारो लाखो शेतकरी काय त्यांच्यातील धाडसाच्या अभावामुळे बेकार होत चालले आहेत?

लायक, कष्टाळू आणि एकनिष्ठ असलेल्या हजारो लाखो कर्मचाऱ्यांना (जे त्यांच्या आयुष्यातील मोलाची वर्षे चुटकीसरशी एखाद्या कंपनीवरून ओवाळून टाकतात) धाडसाच्या अभावामुळेच पगारात कपात, पेंशनची अडवणूक आणि सुरक्षित तसेच सक्षम म्हणवल्या जाणाऱ्या नोकऱ्यांमध्ये कपातीसारख्या मोलाच्या भेटवस्तू मिळताहेत की काय? अशातच उत्तर पश्चिमी एअरलाइन्सने आपल्या कर्मचाऱ्यांच्या पगाराला कात्री लावली आहे . . . युनाइटेड एअरलाइन्सने त्यांच्या कर्मचाऱ्यांच्या पेंशनवर प्रतिबंध आणला आहे . . . डेल कंप्यूटर्सने त्यांच्या कर्मचाऱ्यांची संख्या एकदम कमी केली आहे . . . फोर्ड, जनरल मोटर्स आणि डेल्फीसारख्या मोठमोठ्या कंपन्या कुठल्याही क्षणी तुमच्या आयुष्यभराच्या करिअरला मूठभर पैशात तोलून तुमच्या हाती सोपवू शकतात.

त्या भल्याथोरल्या कंपन्यांबद्दल तुम्ही काय म्हणाल ज्या शेअर बाजारात वरचेवर नफ्याचे उच्चांक गाठत असतानाही नियमित स्वरूपात कर्मचारी कपात करत असतात? सिटी कॉर्प तर त्यांचा नफा सतत वाढत जात असूनही त्यांचे सगळे विभाग भारतात आऊटसोर्स करते आहे. जागतिकीकरणानंतर नोकऱ्या संपुष्टात का येत आहेत? अमेरिकेतील नोकऱ्या आशिया आणि पूर्व युरोपातील लोकांच्या हाती का जात आहेत? . . . पश्चिम वासियांसाठी बाजाराची परिस्थिती खूपच भीतीदायक झाली आहे.

प्रकरण - १७

हा निरंतर वाढत राहणार!

एक दिवस तुम्ही ह्याचा पश्चाताप कराल, की मी
सुद्धा प्रयत्न केले असते तर कदाचित आज यशस्वी असतो.
— लोगन स्मिथ

ह्या संपूर्ण पुस्तकात आपण ह्याच एका गोष्टीवर भर देत आलो आहोत, की काळ हा नेहेमीच नवनवीन वळणं घेत आलेला आहे. मागील काही प्रकरणांमध्ये आम्ही नेहेमी एका गोष्टीचा उल्लेख केला, की अतिशय वेगाने बदलणाऱ्या तंत्रज्ञानामुळे एकीकडे उद्योगांचा सगळा चेहरामोहरा जरी बदलून गेला असला तरी दुसरीकडे त्यामुळे कित्येक लोक बेरोजगारीच्या खाईत लोटले गेले आहेत.

पण नेटवर्क मार्केटिंग आणि प्रगत तंत्रज्ञान दोन्ही एकत्र आल्यामुळे असलेली संधी ही जास्त लवचिक आणि लाभकारी झालेली आहे. आणि ह्यात तंत्रज्ञानाने खूप महत्त्वाची भूमिका निभावलेली आहे.

कंप्युटर येण्यापूर्वी नेटवर्क मार्केटिंग कंपन्यांना आपल्या वितरकांची (IBOs) माहिती नमूद करून ठेवताना अनंत अडचणींचा सामना करावा लागे. तुम्हीच कल्पना करा, हजारो-लाखो लोकांच्या टीमची माहिती ठेवणं, त्यांच्या उत्पादनांची मागणी वेळेवर पूर्ण करणं, लाखो वितरकांना त्यांचे बोनसचे चेक वेळेवर पोहोचवणे हे जवळजवळ अशक्यप्राय काम होतं. पण परमेश्वराचे शतशः आभार की योग्य वेळी प्रगत तंत्रज्ञानाने अवतीर्ण होऊन ह्याचं सारथ्य सांभाळलं.

तंत्रज्ञानातील परिवर्तन

आज क्रेडिट कार्ड, इंटरनेट आणि कंप्युटरशिवाय नेटवर्क मार्केटिंगची कल्पना करणे आणि विमानाशिवाय अवघ्या सहा तासांत साती समुद्र पार करून जाणे अशक्य आहे. तंत्रज्ञानातील बदलामुळेच आज लांब पल्ल्याचे कॉल करणे शक्य झालं आहे. पी.डी.ए., व्हॉइस मेल, इन्स्टंट मेसेजिंग, इंटरनेटद्वारे व्हिडीओ कॉलिंग, टोल फ्री नंबर ह्या आजच्या गरजा होऊन बसलेल्या आहेत.

एक आय.बी.ओ. आज घरबसल्या कंप्युटरवर उत्पादनांची मागणी नोंदवू शकतो. उत्पादनांच्या प्रशिक्षणाची सुविधा सुद्धा इंटरनेटमुळे घरबसल्या उपलब्ध आहे. घरून ऑफिसला जाईपर्यंतच्या वेळेत मोबाईल फोनवरून लोकांना बिझनेस प्लॅन बघण्याकरिता बोलावता येणं शक्य झालं आहे. व्हिडीओ कॉन्फरन्सिंगमुळे आज हजारो लोक घरबसल्या एकमेकांशी बोलून साप्ताहिक बैठका पार पाडू शकतात.

नेटवर्क मार्केटिंगशी निगडित असलेले लोक प्रगत तंत्रज्ञानामुळे त्यांचं म्हणणं अत्यंत प्रभावीपणे जगभर पोहोचवू शकतात. पण ३०-३५ वर्षांपूर्वी असं करणं अजिबात शक्य नव्हतं. गेल्या १०-१५ वर्षांमध्ये झालेल्या तांत्रिक प्रगतीमुळे हे सगळं अतिशय कमी किमतीत सामान्य माणसांच्या आवाक्यात आणणं शक्य झालं आहे. आणि येणाऱ्या काळातील तंत्रज्ञान तर आजच्या तुलनेत अजुनच प्रगत असणार आहे. इंटरनेटच्या लोकप्रियतेमुळे सगळ्याच IBOs साठी अनंत शक्यता खुल्या झालेल्या आहेत.

नेटवर्किंगमध्ये सामील असलेले सगळेच लोक परिवर्तनवादी असल्याने तंत्रज्ञान कितीही प्रगत झालं तरी त्यामुळे IBOs च्या भविष्यावर त्याचा काहीही प्रतिकूल परिणाम होणार नाही.

सर्वोत्तम तर अजून घडायचं आहे

कल्पना करा, की एक दिवस तुम्ही तुमच्या गरजेच्या वस्तुंची ऑर्डर स्वयंपाकघरात ठेवलेल्या कंप्युटरवरून देत असाल, तेही टच स्क्रीन कंप्युटरला फक्त स्पर्श करून . . . एक दिवस तुम्ही तुमच्या मोबाईल फोनवरून व्हिडीओ कॉन्फरन्स करत असाल . . . मल्टी

मीडिया व्हिडीओ प्रेझेंटेशन तुम्हाला जगाच्या कुठल्याही कोपऱ्यात घरबसल्या उपलब्ध असतील . . . तुम्ही इंटरएक्टिव्ह प्रोग्रॅमिंगमुळे तुमच्या टीव्ही किंवा कंप्युटरवरून गप्पा मारत असाल . . . तुमचे मासिक बोनस चेक आपोआप तुमच्या बँकेच्या खात्यात जमा होत असतील . . .

आज प्रगत तंत्रज्ञान नेटवर्क मार्केटिंगकरिता वरदान ठरत आहे – आणि मजेशीर गोष्ट ही आहे की हे सगळं सध्याच्या काळीच घडत आहे. आज हा उद्योग स्वतःच्या पायांवर उभा राहतो आहे. भविष्यवेत्ता फेथ पॉपकॉर्न यांच्या शब्दांत –

नेटवर्क मार्केटिंग येणाऱ्या काळाचा चेहरा आहे. जसजसा आपला परस्परसंवाद अधिकाधिक चांगला आणि विश्वासाई होत जाईल, प्रत्यक्ष विक्रीची बाजारपेठ सुद्धा त्या प्रमाणात रुंदावत जाईल. लोक आता पारंपारिक व्यवसायाला वितले आहेत . . . आज कुणालाही बाजाराचं तोंड पाहण्याची इच्छा राहिलेली नाही. ह्या सगळ्या प्रश्नांचं समाधानकारक उत्तर एकच आहे – मल्टी लेव्हल मार्केटिंग.

आणीबाणीच्या प्रसंगातील खडतर निवड

आतापर्यंत आपण वस्तुस्थितीवर बरंच बोललो आहोत . . . लाखो लोकांना नोकऱ्यांवरून काढून टाकलं जात आहे – किंवा ते करिअर बदलताहेत – २० टक्के अर्धबेरोजगारी आता ८० टक्क्यांकडे कूच करत आहे.

आपण सगळ्यांनी आरोग्य, संपत्ती, सुख, सुरक्षितता आणि स्वातंत्र्याबद्दल चर्चा केली . . . आणि हे सुद्धा जाणून घेतलं, की काही निवडक लोकांच्याच आयुष्यात ही सगळी वैशिष्ट्ये असतात.

आपण हे सुद्धा पाहिलं, की कशा प्रकारे परिस्थिती आपल्याला प्रतिकूल होत चालली आहे . . . उच्च शिक्षण असतानाही उत्पन्नाचे मर्यादित मार्ग कशा प्रकारे आपल्या मार्गातील धोंड बनत चालले आहेत, सरकारी योजना आणि घोटाळे कशा प्रकारे आपल्याला सुमार जीवनशैली अंगीकारण्यास भाग पाडत आहेत . . .

नोकरी आणि व्यवसायातील वाढत जाणारे सापळे, असंतोष आणि

गोधळावर सुद्धा आपण प्रकाश टाकला.

सध्याच्या काळात लोक किती अगतिक, किती चिडलेले आहेत . . . तसेच त्यांना किती दुबळं आणि दीन असल्याचं वाटतंय ह्याबद्दलही आपण चर्चा केली.

मला हे अत्यंत खेदाने नमूद करावं लागतंय, की उपरोक्त गोष्टींमुळे आपलं भविष्य अतिशय वेदनादायी असणार आहे.

तुम्हाला "आशेच्या किरणाची" व्याख्या ठारूक आहे का? "आशा ती इच्छा असते जी एखाद्याला कुठल्या तरी अभिलाषेच्या जोरावर जिवंत ठेवते." पण मित्रांनो, जिथे आपली स्वप्नच चोरून नेलेली आहेत तिथे आपण कशाच्या जोरावर जिवंत राहणार? आपल्या नोकऱ्या सुद्धा चीन आणि भारतात निर्यात केल्या जात आहेत. नाही म्हणायला एक आशा अजूनही आहे – लॉटरी लागण्याची. पण परिस्थिती अतिशय भयंकर स्वरूपात निराशाजनक होत चाललेली आहे. इतकी की एखाद्या जादूशिवाय आपलं स्वप्न साकार होणं केवळ अशक्य होत चाललंय.

यशाची सुखद अभिलाषा

चला, तुम्हाला एक गोष्ट सांगतो – एकदा एक माणूस मनोविकारतज्ञाकडे जातो. तो खूपच थकल्यासारखा वाटत असतो. त्याचे डोळे खोल गेलेले असतात . . . असं वाटत होतं जणू तो कित्येक महिन्यांपासून झोपलेलाच नसावा. त्याने डॉक्टरांकडे मदतीची याचना केली.

तो डॉक्टरांना म्हणाला की जेव्हाही तो झोपायला जातो तेव्हा त्याला एक भयानक स्वप्न पडतं.

तो एका इमारतीच्या भल्यामोठ्या दाराला उघडण्यासाठी पूर्ण जोर लावतो पण ते दार जरासं किलकिलं सुद्धा होत नाही. त्यामुळे त्याला त्या इमारतीमध्ये जाता येत नसतं.

डॉक्टरांनी त्याला विचारलं, की ते दार उघडणं त्याच्यासाठी इतकं महत्वाचं का असतं? तेव्हा तो सांगतो – ते माझ्या यशाचं दार आहे आणि ते उघडणं माझ्यासाठी खूपच महत्वाचं आहे. पण

आजतागायत मी त्याला हलवू सुद्धा शकलो नाही.

डॉक्टरांनी त्या प्रकरणाचा मुळातून अभ्यास केला आणि त्याला विचारलं – हे स्वप्न तुम्हाला रोज त्रास देतं का?

त्या व्यक्तीने होकार दिला. बराच विचार केल्यावर डॉक्टर म्हणाले – मला वाटतंय, की तुमच्या आजाराचं औषध मला सापडलंय. आज रात्री झोपल्यावर जेव्हा तुम्हाला तेच स्वप्न पडेल तेव्हा तिथल्या बारीकसारीक गोष्टींचं नीट निरीक्षण करा आणि उद्या मला येऊन सविस्तर सांगा, की तुम्ही काय पाहिलंत.

दुसऱ्या दिवशी जेव्हा तो माणूस पुन्हा डॉक्टरांकडे गेला तेव्हा तो बराच खुशीत होता. त्याचे डोळे चमकत होते. तो एकदम उत्साहात म्हणाला – काल रात्री मी तुम्ही सांगितल्यानुसार वागलो आणि सगळ्या बारीकसारीक गोष्टींवर लक्ष ठेवलं. जेव्हा मी दाराजवळ पोहोचलो तेव्हा ते आधीसारखंच बंद होतं. मी सुद्धा दारावर पुर्वीपेक्षा जास्त जोर लावला. इतक्यात मला तुमचा सल्ला आठवला आणि मी बारीकसारीक गोष्टींकडे लक्ष द्यायला सुरुवात केली . . . आणि माहितीये मी काय पाहिलं?

डॉक्टरांनी पण खूप उत्सुकतेने विचारलं – काय पाहिलंत? मला पण सांगा.

त्या माणसाने हसत सांगितलं, “दारावर लिहीलं होतं – ओढा!”

तुम्ही सुद्धा तीच चूक तर करत नाही आहात ना?

तुम्ही सुद्धा आयुष्यात पुढे जाण्यासाठी धडपडता आहात आणि तरीही यशस्वी होऊ शकत नाही आहात?

असं असेल तर उलट्या दिशेने जोर लावा.

यशाचं द्वार तुमच्या योग्य दिशेने होणाऱ्या प्रयत्नांच्या प्रतीक्षेत आहे. त्यामुळे तेच करा जे बायबलने सांगितलंय

“मांगा – तुम्हाला दिलं जाईल, शोधा – तुम्हाला सापडेल, वाजवा – तुमच्यासाठी उघडलं जाईल.”

आणि हे द्वार आहे मल्टी लेवल मार्केटिंगचं.

ह्या पुस्तकात चर्चा केल्याप्रमाणे – संधीच्या सगळ्या वाटा

आपल्याला यशाकडे घेऊन जात नसतात पण नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये मात्र तुमच्या स्वप्नांना साकार करण्यात तुमची मदत करण्याची क्षमता आहे.

जगभरात लाखो-करोडो लोक ह्या दारातून आत जाऊन श्रीमंत झालेले आहेत. त्यांनी ह्याद्वारे फक्त यशाची चवच चाखली आहे असं नाही तर ते त्यांच्या जीवनात यशाचा मनमुराद आनंद लुटताहेत.

आज ते इतर कुणासाठी काम करण्याऐवजी स्वतःसाठी काम करताहेत. नेटवर्क मार्केटिंगने त्यांना स्वतःचा बॉस होणं शिकवलं आहे. त्यांना स्वतःचं आयुष्य चांगल्या पद्धतीने जगण्याचा एक पर्याय मिळवून दिला आहे.

नेटवर्क मार्केटिंगमध्येच हजारो-लाखो लोक पार्टटाईम काम करून आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र झाले आहेत आणि ह्या व्यवसायाला पूर्ण वेळ देत आहेत जेणेकरून ते असं करण्यात जास्तीत जास्त लोकांची मदत करू शकतील.

ह्याच व्यवसायाने लोकांना लिवरेजच्या शक्तीचा परिचय करून दिला आहे. जे. पॉल गेष्टी यांनी म्हटल्याप्रमाणे, "मला एकाच व्यक्तीचे १०० टक्के घेण्यापेक्षा १०० लोकांचा एक-एक टक्का घेणं जास्त आवडेल." ह्याच प्रकारे नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये अनेक लोक टीम बनवून मोठमोठी उद्दिष्टं सहजपणे साध्य करत आहेत.

अनेक लोक ह्या व्यवसायाच्या माध्यमातून आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र झाले आहेत . . . त्यांच्याजवळ खो-याने पैसा आहे . . . वेळ आहे . . . आवडेल ते निवडण्याचे स्वातंत्र्य आहे . . . ते वेळ आणि पैशाच्या मर्यादेपासून नेहेमीकरिता स्वतंत्र झाले आहेत.

आकडेवारीनुसार लोक २-३ हजार डॉलर जरी दर महिन्याला वेगळे मिळवू लागले तरी दिवाळखोरीपासून ८० टक्के लोकांची सुटका होईल. नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये हजारो लाखो लोक ह्यापेक्षा जास्त उत्पन्न घरबसल्या मिळवताहेत.

आणि गोष्ट पैशाअडक्याची अजिबात नाही . . . गोष्ट आहे स्वतःला सिद्ध करण्याची . . . स्वतःच्या स्वातंत्र्याची . . . आपल्याशी निगडित असलेल्या लोकांच्या आनंदाची . . . त्या स्वप्नांची ज्यांना

आपण वाटेल त्या परिस्थितीत साकार करू इच्छितो.

मी हे नाही करू शकणार

तरी पण लोक मला हेच म्हणतात.

“मी एक डॉक्टर आहे . . . मी एक वकील आहे . . . मी इंजीनियर आहे . . . अकारुन्ट आहे . . . मला नाही वाटत, की मी हे करू शकेल.”

मग मी उत्तरतो – ठीक आहे, पण मी तुम्हाला माझ्या कंपनीमध्ये ड्रायव्हरची नोकरी देऊ केली तर?

ते रागाच्या भरात बोलतात, “तुम्हाला वेड लागलंय का? मी ड्रायव्हरी कशाला करू?”

मग मी त्यांना म्हणतो, “जर मी तुम्हाला एक दुसरी नोकरी देऊ केली ज्यात तुम्ही वार्षिक २० लाख डॉलर मिळतील, तर तुम्ही नाही म्हणाल का?”

“अजिबात नाही!” ते म्हणतात, “पण मला नेमकं काय करावं लागेल?”

“तुम्हाला एक ट्रक चालवावा लागेल,” मी म्हणतो.

एकदा एक तरुण म्हणाला, “नाही, ही तर एकदम वेगळी गोष्ट आहे!”

एकदम बरोबर, हेच तर मला सुद्धा म्हणायचंय. नेटवर्क मार्केटिंग हे कुठली स्कीम-स्कॅम किंवा लहान मोठा व्यवसाय नाहीये. हा एक प्रामाणिक व्यवसाय आहे ज्यामध्ये यशस्वी झालात तर तुम्ही ट्रकएवजी लेक्सस किंवा बीएमडब्ल्यू चालवत असाल . . . ह्यापेक्षा जास्त काय म्हणू?

तुम्हाला हवं असेल तर तुम्ही आता ह्यात सामील होण्याचा निर्णय घेऊ शकता – किंवा कदाचित तुम्ही असं करणारही नाही.

पण जरा विचार करा – तुमच्याकडे तुमची स्वप्न साकार करण्याचा इतर कुठला पर्याय आहे का?

असं असताना ही सुवर्णसंधी नाकारणं मूर्खपणाचं नाही का ठरणार?

जोखीम घ्या

आपल्या सगळ्यांना ठारूक आहे, की झालेला बदल स्वीकारणं किती अवघड असतं. माझ्या मनाला विचारा, मी ताशी ५.५ डॉलरची नोकरी करत होतो. कित्येक महिने मी ह्याच विचारांत होतो, की कधी एकदा ही नोकरी सोडता येईल – घृणास्पद ती नोकरी! शिवाय कम्फर्ट झोनमधून बाहेर येण्याची जोखीम.

अमेरिकी राष्ट्राध्यक्ष जॉन केनेडी एकदा म्हणाले होते –

“परिवर्तन हाच जीवनाचा मूळमंत्र आहे. जे लोक वर्तमान आणि भूतकाळात जगत आहेत त्यांच्या हातून भविष्यकाळ निश्चितच निसटून जाणार.”

विचार करा – आजपासून जवळपास ५० वर्षांपूर्वी फक्त ५-६ टक्के लोकच जेवणासाठी बाहेर जात असत. पण आज ७० टक्क्यांपेक्षाही जास्त लोक बाहेर जेवायला जातात . . . ३५ वर्षांपूर्वी व्हिडीओ स्टोअर ही कल्पना सुद्धा नव्हती . . . जवळपास ३० वर्षांपूर्वी रशिया हा एक साम्यवादी राष्ट्र होता . . . शिवाय १०-१५ वर्षांपूर्वी इंटरनेट सुरू करण्यासाठी कंप्युटरला इंटरनेटची तार लावावी लागायची.

मला एवढंच म्हणायचं आहे की – योग्य वेळीच बदला – नाही तर तुम्ही मागे राहून जाल.

स्वतःला विचारा

- मी सध्या करत असलेल्या नोकरीमध्ये समाधानी आहे का?
 - मी स्वतःच्या क्षमतेनुसार पैसे मिळवतो आहे का?
 - माझ्याकडे स्वतःसाठी वेळ शिल्लक राहतो आहे का?
 - मी स्वतःमध्ये हवा तसा बदल घडवून आणू शकतो आहे का?
 - मी इतरांची मदत करण्यासाठी समर्थ आहे का?
 - माझे जगणे – माझ्या कामावर माझा अधिकार आहे का . . .
- की इतर कुणीतरी आपल्याला त्याच्या तालावर नाचवतंय?
- माझी स्वप्नं साकार करण्यासाठी जे आवश्यक आहे ते सगळं करण्याची माझी तयारी आहे का?

काही वर्षांपूर्वी मी स्वतःला हेच प्रश्न विचारत असे आणि त्यांची उत्तरं मला अजिबात आवडत नसत.

त्यामुळे मी स्वतःला बदलून टाकलं. मी खुल्या मनाने विचार करायला सुरुवात केली . . . आणि स्वतःच्या जीवनातलं सगळ्यात मोठं पाऊल उचललं.

आणि यशाचं दार ढकलण्याऐवजी जोरात माझ्याकडे ओढलं!

मी तुम्हा सगळ्यांना हेच सगळं करण्यासाठी आमंत्रित करतो.

स्वतःला प्रश्न विचारा आणि तुम्हाला जर त्यांची उत्तरं आवडली नाहीत – जशी एके काळी मला सुद्धा आवडत नव्हती – तेव्हा तेच करा जे त्या काळी मी केलं होतं. खूप उशीर होण्याआधी नेटवर्क मार्केटिंगरूपी सुवर्णसंधीचा फायदा उचला.

हीच योग्य वेळ आहे

आपण सगळ्यांनी ऐकलेलं आहे – वेळ हीच खरी संपत्ती आहे. जीवनात किंवा व्यवसायात यशस्वी होण्याकरिता गरजेचं आहे – योग्य वेळी योग्य निर्णय घेणं. कुठलाही यशस्वी व्यवसाय त्याच्या सुरुवातीच्या काळात चार प्रकारच्या टप्प्यांमधून जातो –

१. स्थापना (Foundation Phase)
२. केंद्रीकरण (Concentration Phase)
३. वेग (Momentum Phase)
४. स्थिरता (Stability Phase)

आपल्या सुरुवातीच्या काळातच कुठल्याही कंपनीला सगळ्यात जास्त आव्हानांचा सामना करावा लागतो. कारण तुम्ही बाजारपेठेत नवीन असता आणि लोकांना समजत नसतं, की तुम्ही काय करण्याच्या प्रयत्नात आहात. तुमच्या सिद्धांतांना खरं ठरण्यासाठी वेळेची आवश्यकता असते. हा काळ सगळ्यात खडतर असतो. तुम्हाला नकार आणि खाचखळगे मिळतात . . . तुम्ही कधी वर जाता तर कधी खाली. हा काळ खरंच जोखमीचा असतो.

जेव्हा पश्चिमेची स्थापना केली गेली तेव्हा सुद्धा परिस्थिती काहीशी अशीच होती. पण जगातील सर्वश्रेष्ठ भूमीचं स्वप्न पाहणाऱ्या

लोकांचाच विजय झाला कारण त्यांनी शेवटपर्यंत पराभव न पत्करता संघर्ष केला.

नेटवर्किंच्या स्थापनेचा काळ इ.स. १९४० मध्ये सुरु झाला आणि इ.स. १९७६ मध्ये ऍमवे नावाच्या नेटवर्क मार्केटिंग कंपनीने फेडरल ट्रेड कमिशनविरुद्ध न्यायालयात ऐतिहासिक विजय मिळवला तेव्हा संपला. न्यायालयाच्या ह्या निर्णयाने अनेकांचे डोळे उघडले आणि हे सिद्ध केलं, की नेटवर्किंग सेवा आणि उत्पादनांच्या वितरणाची एक वैध पद्धत आहे.

ह्यानंतर केंद्रीकरणाचं युग आलं. इथे ह्या उद्योगाला सामान्य लोकांची मान्यता मिळणं आवश्यक होतं. उदाहरणार्थ जेव्हा मॅकडोनल्डचं पहिलं रेस्टॉरन्ट उघडलं गेलं तेव्हा ते लोकांमध्ये त्याच्याबद्दल उत्सुकतेशिवाय काहीही नव्हतं. पण त्याचे संस्थापक रे क्रॉक यांना पूर्ण खात्री होती, की ही एका नव्या व्यवसायाची सुरुवात आहे. आणि जेव्हा १०० मॅकडोनल्ड उघडले गेले तेव्हा ह्याला लोकांची फक्त मान्यताच मिळाली नव्हती तर ह्याने लोकांमध्ये चैतन्याची एक नवी लाट निर्माण केली होती.

सामान्य लोकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी तयार

आज मल्टी लेवल मार्केटिंग तिच्या बाल्यावस्थेच्या शेवटच्या टप्प्यात आहे आणि तारुण्यात पाऊल ठेवण्यासाठी पूर्णपणे तयार आहे. इथे असामान्य कामगिरी करत ती प्रत्येक माणसापर्यंत जाऊन पोहोचेल. तेव्हा तिच्या विकासाचा वेग पाहून सगळ्यांचे डोळे विस्फारले जातील. तेव्हा सगळेच लोक तिचं मनापासून स्वागत करतील आणि ही काळाची गरज होऊन जाईल.

१९६० च्या आसपास कंप्युटरचं अस्तित्व सुद्धा नव्हतं. १९७० च्या आसपास तांत्रिक माहिती असलेल्या लोकांनी त्याला विकत घ्यायला सुरुवात केली. पण १९८० नंतर आजपर्यंत ह्याने घराघरात आपलं स्थान निर्माण केलं आहे. डीश वॉशर, मायक्रोवेव्ह, मोबाईल फोन, सीडी-डीव्हीडी प्लेयर, डिजिटल कॅमेरा आणि इंटरनेटबाबत पण असंच घडलं. पण एकदा हे सामान्य लोकांपर्यंत पोहोचल्यावर मोठा

धमाका झाला आणि त्यांच्या विक्रमी खपाने त्यांना काळाची गरज करून टाकलं.

सुरू करा . . . आणि बाह्या सरसावा!

अमेरिकेत नेटवर्क मार्केटिंग आज घरोघरी पोहोचतेय . . . पण २०२० नंतर ह्याचा वेग असामान्य असा असेल . . . लोक ह्या माध्यमातून खोऱ्याने पैसा मिळवत असतील.

पण कल्पना करा, की तेव्हा काय होईल जेव्हा ही मलेशिया . . . रशिया . . . चीन . . . आणि भारतात घरोघरी पोहोचेल? तेव्हा तुमच्या नेटवर्कमध्ये अमेरिकेच्या दहापट लोक असतील. तेव्हा ह्या व्यवसायाने कित्येक ट्रिलियन डॉलरचा वार्षिक आकडा गाठलेला असेल . . . अर्थात लोक तेव्हा ह्यातून कोट्यवधी-अब्जावधी नाही तर खर्वावधी पैसे मिळवत असतील.

पण तुम्हा सगळ्यांसाठी हे कधी होणार? जेव्हा तुम्ही स्वतःसाठी आज निर्णय घ्याल. एक दिवस तुम्ही स्वतःच्या व्यवसायाचा आंतरराष्ट्रीय आवाका पाहून तोंडात बोटं घालत असाल आणि योग्य निर्णय घेतल्याबद्दल परमेश्वराचे आभार मानत असाल.

आकडेवारीनुसार अमेरिकेतील २ टक्के लोक आज ह्या उद्योगात सामील आहेत पण लवकरच हा आकडा १० टक्क्यांवर पोहोचणार आहे. म्हणजेच येणाऱ्या काळात लोक पैसे मिळवण्यासाठी नेटवर्क मार्केटिंगचाच पर्याय निवडतील.

कौन बनेगा करोडपति?

आपल्या "दि नेक्स्ट मिलेनियर्स" ह्या लोकप्रिय पुस्तकात सुप्रसिद्ध अर्थतज्ञ पॉल जेन पिल्जर लिहीतात - १९९१ ते २००१ ह्या काळात अमेरिकेतील कोट्यधीशांची संख्या ३६ लाखांवरून ७२ लाखांवर (म्हणजेच दुप्पट) गेली आहे.

श्री पिल्जर यांच्या म्हणण्यानुसार २०२० पर्यंत कोट्यधीशांची संख्या वाढून २ कोटीपेक्षा जास्त होणार आहे.

त्यांना जेव्हा विचारलं, की इतके कोट्यधीश नेमके येणार आहेत

कुठून? तेव्हा श्री. पिल्लर यांचं उत्तर होतं – हे सगळे कोट्यधीश घरबसल्या केल्या जाऊ शकणाऱ्या उद्योगांचं, ज्याला नेटवर्क मार्केटिंग असं म्हणतात, फलित असणार आहेत.

पिल्लर यांच्याच शब्दांत – १९६० नंतर आपण पुन्हा एकदा असाधारण आर्थिक विकासाकडे चाललो आहोत. आणि ह्यावेळी हा विकास निश्चितच १९६० पेक्षा कितीतरी जास्त असणार आहे. जे लोक नेटवर्क मार्केटिंग उद्योगाच्या खांद्याला खांदा लावून पुढे जात आहेत त्यांना ह्याचा निश्चितच फायदा होईल.

उज्वल भविष्यासाठी पुढे व्हा!

तुम्ही जर अजूनही नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये सामिल होण्यासाठी योग्य संधीच्या शोधात आहात तर विश्वास ठेवा, ह्यापेक्षा जास्त चांगली संधी कधीही येणार नाही! येणाऱ्या काही वर्षांत तुम्ही तुमच्या शेजाऱ्याला ह्या माध्यमातून लाखो रुपये कमावताना पहावं लागण्याचीही शक्यता नाकारता येणार नाही.

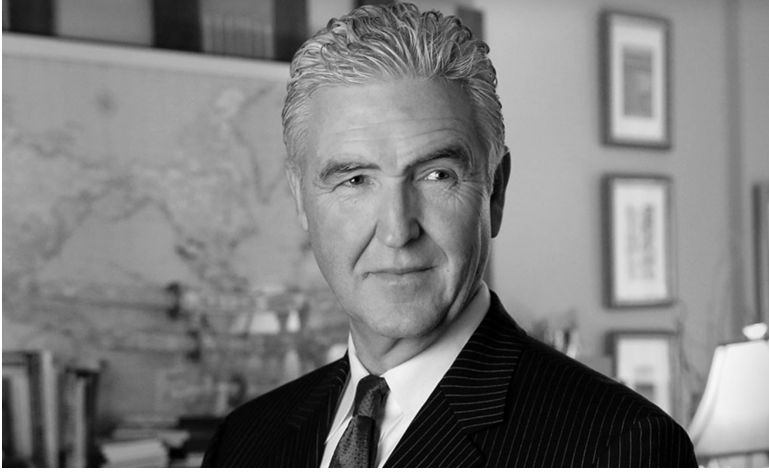
तुमच्या-माझ्यासारख्या हजारो लोकांना ह्या माध्यमातून श्रीमंत होण्यासाठी तयार केलं गेलंय. हीच गोष्ट ह्या व्यवसायाला इतर व्यवसायांपासून वेगळी आणि श्रेष्ठ बनवते. जेव्हा नेटवर्क मार्केटिंग तिच्या तारुण्यात पाऊल ठेवेल तेव्हा जगाच्या इतिहासात पहिल्यांदाच इतक्या मोठ्या प्रमाणात लोक इतके पैसे कमवत असतील.

त्यामुळे पुढे व्हा कारण इथे गमावण्यासारखं काहीच नाही आणि कमवण्यासारखं मात्र खूप काही आहे. विश्वास ठेवा, ह्यात सामिल होण्यासाठी आजच्यापेक्षा चांगली संधी पुन्हा कधीही मिळणार नाही.

तर पुढे व्हा . . . आणि तेच करा जे मी केलं. आपल्या उज्वल भविष्याकरिता आजच योग्य तो निर्णय घ्या!

आज जिथे लोक तुमचे पाय ओढण्यात व्यस्त आहेत, तिथेच माझी इच्छा आहे, की तुम्ही पुढे होऊन यशाला गवसणी घालावी.

गर्दीपासून वेगळा विचार करा . . . स्वतःची स्वप्नं पहा. जेणेकरून पुढील दशकात होणाऱ्या नवीन कोट्यधीशांपैकी तुम्हीही एक असाल.



५-१०-३ बिजनेस मॉडल

प्रत्येक फ्रेंचाइज का अपना एक बिजनेस मॉडल होता है। फिर चाहे वह मैकडोनाल्ड हो, सबवे हो या फिर डॉमिनॉज पिज्जा। लोग लाखों-करोड़ों रुपये लगाकर ये फ्रेंचाइज खरीदते हैं क्योंकि वे समय की कसौटी पर खरे उतरे एक प्रमाणिक सिस्टम (जो आपको सफलता की गारंटी दिलाता है) के तहत काम करती हैं।

इसी प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग में भी हमारे पास एक ऐसा ही बिजनेस मॉडल होता है। परंतु दुर्भाग्य की बात तो यह है कि लोग उसे अनदेखा करके अपनी मनमानी चलाते हैं और असफल हो जाते हैं। सच बात तो यह है कि यदि आपके पास एक ऐसा बिजनेस मॉडल अथवा सिस्टम नहीं है जिसका आप तथा आपकी टीम पालन (फॉलो) कर सकें तो यहां आपका असफल होना निश्चित है।

अभी कुछ दिनों पहले मैं साइप्रस में नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़े हजारों आई बी ओ को ट्रेनिंग दे रहा था। मैंने उन्हें अपने 5-10-3 बिजनेस मॉडल के विषय में बताया और चमत्कार हो गया—कुछ ही हफ्तों में उनके बिजनेस वॉल्यूम में असाधारण वृद्धि देखी गई। आज वही 5-10-3 बिजनेस मॉडल मैं आपके साथ साझा करने जा रहा हूँ।

व्यवसाय में शामिल होने के बाद जल्द से जल्द पांच बिजनेस पार्टनर्स को स्पॉन्सर करें तथा सभी को 10-10 निजी ग्राहक बनाने को कहें, और आप तीन स्तर नीचे की ओर अपने व्यवसाय का निर्माण करें।

अब अपने पांचों बिजनेस पार्टनर्स को पांच-पांच लोग स्पॉन्सर करने में मदद करें। इस काम में 2 महीने, 6 महीने या फिर पूरा एक साल भी लग सकता है। 5 अच्छे लोगों की तलाश के दौरान आपको 10, 30 या फिर 100 लोगों से हो कर भी गुजरना पड़ सकता है, परन्तु डगमगाएं नहीं, अच्छे लोगों की तलाश में जुटे रहें।

याद रखें इस व्यवसाय में सभी कुछ आपको अकेले नहीं करना है बल्कि सभी लोगों को मिलाकर बस थोड़ा-थोड़ा करना है। इसके लिए आप तथा आपके पांचों बिजनेस सहयोगियों के पास दस-दस निजी ग्राहक अवश्य होने चाहिए। निजी ग्राहक उन लोगों को बनाया जा सकता है प्लान देखने के बाद जो लोग बिजनेस में शामिल न होने का फैसला लेंगे।

दस-दस निजी ग्राहक पूरे हो जाने के पश्चात अपने व्यवसाय का निर्माण तीन लेवल डीप (गहराई) की ओर करें तथा अपने बिजनेस सहयोगियों को भी यही करना सिखाएं। क्योंकि हम इस व्यवसाय का निर्माण रेसिड्युअल इनकम बनाने तथा समय और धन की सीमा तोड़ने के लिए करते हैं अतः यह कदम यहां अति आवश्यक है।

आईए अब अनुमान लगाते हैं कि यदि आप उपरोक्त बताए गए कदमों के अनुसार अपने व्यवसाय के निर्माण में सफल हो जाते हैं तो क्या होगा:

जब आप तथा आपसे जुड़े पांच सहयोगी दस-दस निजी ग्राहकों को जोड़ने में कामयाब हो जाते हैं तो पहले स्तर पर कुल 60 निजी ग्राहक होते हैं। आपसे जुड़े पांचों लोग जब पांच-पांच और लोगों को अपने व्यवसाय में शामिल करते हैं और वे 25 नए लोग 10-10 निजी ग्राहकों को जोड़ते हैं तो दूसरे स्तर पर निजी ग्राहकों की संख्या 250 होगी। इसी प्रकार एक स्तर और नीचे जाने पर आपके बिजनेस सहयोगियों की संख्या होगी 125 तथा उनसे जुड़े निजी ग्राहक होंगे 1250।

यही है समूह में काम करने की ताकत तथा मेरे 5-10-3 बिजनेस मॉडल का कमाल। सभी लोग मिलकर भी अगर थोड़ा-थोड़ा वॉल्यूम

करते हैं तो मिलकर एक बड़ा बिजनेस वॉल्यूम बन जाता है। जी हाँ, बिल्कुल मैकडोनाल्ड की तरह।

नेटवर्क मार्केटिंग में 5-10-3 फार्मूला आपकी सफलता को सुनिश्चित बनाता है। अतः अपने प्रयासों को इस फार्मूले के अनुसार सही दिशा प्रदान करते रहें, तथा अपने दल के सदस्यों को भी यही सिखाते रहें। एक दिन आप यह जान कर हैरान रह जाएंगे कि आप एक अच्छी खासी पैसिव इनकम (जिसे मैं स्थाई आमदनी कहता हूँ) के स्वामी बन गए हैं। मेरे इस 5-10-3 फार्मूले की सहायता से आपको सोमवार सुबह जल्दी उठकर ऑफिस की ओर दौड़ने से सदा के लिए छुटकारा मिल सकता है, और आप बन सकते हैं— स्वयं के बॉस।

— बर्क हेजेस

Books Useful for Network Marketing

- ❖ आपका सपना किसने चुराया?
- ❖ Parable of The Pipeline with CD
- ❖ 101 Copycat Marketing [Audio Book]
- ❖ स्वयं के व्यापार में दस कदम
- ❖ You, Inc. - Discover The CEO Within!
- ❖ Reclaiming The American Dream
- ❖ Currency of The Future
- ❖ Confident Conversations
- ❖ Here's to Your Success
- ❖ साहस विफलता का - जो डर गया वो मर गया
- ❖ N/w Marketing: आईबीओ फील्ड गाइड
Audio DVD
and many more!

Buy online: www.QFORD.com