

# ನಿಮ್ಮ ಕನಸನ್ನು ನಿಮ್ಮಿಂದ ಕಡ್ಡವರಾರು?



ನೀವು ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಓದುವುದು ಬಿಗ್ಬಾಸ್‌ಗೆ ಇಷ್ಟವಾಗಲ್ಲ!



## ಸತ್ಯಾಂಶಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿದ ಒಂದು 'ಕ್ಲಾಸಿಕ್' ಕೃತಿ

**W**ho Stole the American Dream?

ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಇತಿಹಾಸದಲ್ಲೇ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಮಾರಾಟವಾದ ಪುಸ್ತಕಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು. ಇದರ ಮೊದಲ ಆವೃತ್ತಿ ಹೊರಬಂದು ಬಹಳ ವರ್ಷಗಳೇ ಕಳೆದಿವೆ...

ನಿಖರವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ, ಹದಿನೈದು ವರ್ಷಗಳು.

ನಾನು ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಬರೆದದ್ದು, 1991ರ ಬೇಸಿಗೆ ಹಾಗೂ ಮಳೆಗಾಲದ ಸಮಯಗಳಲ್ಲಿ; ಮತ್ತು ಅದೇ ವರ್ಷ ಡಿಸೆಂಬರ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟಗೊಂಡಿತು. ನಂತರದ ಹದಿನೈದು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಏನೇನು ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಆಗಿಹೋದವು ಅಂತ ಜ್ಞಾಪಿಸಿಕೊಂಡರೆ - ಮೈ ನವಿರೇಳುತ್ತದೆ!

ಥಟ್ಟನೆ ನೆನಪಾಗುವುದೆಂದರೆ...

ಆಗ, ಎಂದರೆ 1991ರಲ್ಲಿ, ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್‌ನ ವಾಣಿಜ್ಯಕ ಬಳಕೆ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಇಮೇಲ್ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಹೈಬ್ರಿಡ್ ಆಟೋಮೊಬೈಲ್‌ಗಳು ಇರಲಿಲ್ಲ. ಜಿಪಿಎಸ್ ನ್ಯಾವಿಗೇಷನ್, ಸ್ಟಾರ್‌ಬಕ್ಸ್ (ಸಿಯಾಟಲ್ ನಗರದಲ್ಲಿ ಬಿಟ್ಟು), ಡಿವಿಡಿ ಪ್ಲೇಯರ್‌ಗಳು, ಉಚಿತ ದೂರಕರೆಗಳು, ಕಾಲರ್ ಐಡಿ, ಸ್ಯಾಟೆಲೈಟ್ ಟಿವಿ/ರೇಡಿಯೊ, ಫ್ಲಾಟ್ ಸ್ಕ್ರೀನ್ ಟಿವಿ, ಹೈ-ಡೆಫಿನಿಷನ್ ಟಿವಿ, ಹಗುರವಾದ ಲ್ಯಾಪ್‌ಟಾಪುಗಳು, ಎಂಪಿ3 ಪ್ಲೇಯರುಗಳು, ಐಪ್ಯಾಡ್, ಪಾಮ್ ಪೈಲಟ್, ಬ್ಲಾಕ್‌ಬೆರಿ, ಎಕ್ಸ್-ಬಾಕ್ಸ್, ಡಿಜಿಟಲ್ ಕ್ಯಾಮರ, ಕ್ಯಾಮ್‌ಕಾರ್ಡರ್, ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ - ಎಂಥದ್ದೂ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲಿ ಕೆಲವೇ ಫ್ಯಾಕ್ಸ್ ಯಂತ್ರಗಳು ಮಾತ್ರ ಇದ್ದವು.

1991ರಲ್ಲಿ ಸೆಲ್ ಫೋನ್ ಇತ್ತಾದರೂ ಫೋನಿನ ಗಾತ್ರ ಭಾರಿ; ಬೆಲೆ ದುಬಾರಿ! ಸೇವೆಗಳೋ ತೀರಾ ಸೀಮಿತ. ರಿಂಗ್ ಟೋನ್, ಕ್ಯಾಮರ, ಕ್ಯಾಲಂಡರ್, ಗೇಮ್ಸ್, ಫೋನ್‌ಬುಕ್, ಧ್ವನಿ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ... ಇತ್ಯಾದಿ ಯಾವ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳೂ ಅದರಲ್ಲಿರಲಿಲ್ಲ.

1991ರಲ್ಲಿ ಅಮೆರಿಕದ ರಫ್ತು ಅದರ ಆಮದಿಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಿತ್ತು...

ಚೀನಾ ಮತ್ತು ಭಾರತ, 'ಅಭಿವೃದ್ಧಿಶೀಲ ದೇಶ'ಗಳು ಎಂದು ಕರೆಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದವು... ಬರ್ಲಿನ್ ಗೋಡೆ ಆಗಷ್ಟೇ ಉರುಳಿತ್ತು... ಸೋವಿಯತ್ ಒಕ್ಕೂಟ ಬಂಡವಾಳಶಾಹಿಯಾಗಿ ರೂಪಾಂತರಗೊಳ್ಳುತ್ತಿತ್ತು... ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಪೆಟ್ರೋಲಿನ ಬೆಲೆ ಲೀಟರಿಗೆ ಹದಿನೈದು ರೂಪಾಯಿಗಳು... ಜನರಲ್ ಮೋಟರ್ಸ್, ಜಗತ್ತಿನ ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಹಾಗೂ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಲಾಭಗಳಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿತ್ತು... (ಈಗಿನಂತಲ್ಲದೆ) ವಿಮಾನಯಾನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಆಗ ಲಾಭದಲ್ಲಿದ್ದವು... ಅಮೆರಿಕದಲ್ಲಿ ಕಾಲೇಜು ಶಿಕ್ಷಣ, ಇನ್ನೂ ಕೈಗೆಟಕುವಂತಿತ್ತು... ಆಗಿಲ್ಲ, ಯಾವುದಾದರೂ ಕಂಪನಿ, ಸಾವಿರಾರು ನೌಕರರನ್ನು ಕೆಲಸದಿಂದ ವಜಾ ಮಾಡಿದರೆ, ಅದರ ಶೇರು ದರ ಏರುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ, ಕುಸಿಯುತ್ತಿತ್ತು! ಆ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವಾಲ್-ಮಾರ್ಟ್ ಇತ್ತು, ಆದರೆ ದಿನಸಿ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಫಾಕ್ಸ್ ಟಿವಿ ಆಗಷ್ಟೇ ಅಂಬೆಗಾಲಿಡುತ್ತಿತ್ತು... ಮತ್ತು ಇರಾಕ್ ಕುವೈತನ್ನು ಅತಿಕ್ರಮಿಸಿ ಕೊಲ್ಲಿಯುದ್ಧದ ಕಿಡಿಯನ್ನು ಹೊತ್ತಿಸಿತ್ತು.

ಅದೇ 1991ರಲ್ಲಿ ಹೂ ಸ್ಟೋಲ್ ದ ಅಮೆರಿಕನ್ ದ್ರೀಂ? ಪುಸ್ತಕದ ಮೊದಲ ಆವೃತ್ತಿಯ ಮೂಲ ಪ್ರಮೇಯವನ್ನು ಹೀಗೆ ವರ್ಣಿಸಿದ್ದೆ: "ಯಾವನೋ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ, ಇನ್ನೂ ನಿಖರವಾಗಿ ಹೇಳಬೇಕೆಂದರೆ ಅಂಥ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ದೊಡ್ಡ ಸಮೂಹವೊಂದು, ನಮ್ಮಂತಹ ಕಷ್ಟಜೀವಿಗಳ ಮೂಗಿನಡಿಯಲ್ಲಿಯೇ, 'ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸ'ನ್ನು ಲಪಟಾಯಿಸಿಬಿಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ."

ದುಃಖದ ವಿಚಾರವೆಂದರೆ, ಇದು ಇವತ್ತಿಗೂ ಹೀಗೇ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಈಗ ನಿಮ್ಮ ಕೈಯಲ್ಲಿರುವ ಸಂಪೂರ್ಣ ಪರಿಷ್ಕೃತ ಆವೃತ್ತಿ, ಕಳವಾಗಿರುವ ಆ ಕನಸನ್ನು ಮರಳಿ ತರುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.



## ಕೃತಜ್ಞತೆಗಳು

ನನ್ನ ಪ್ರಿಯ ಮಿತ್ರರಾದ ಹಾಗೂ ನಾನು ಅಪಾರವಾಗಿ ಮೆಚ್ಚಿಕೊಳ್ಳುವ, ಜಾನ್ ಫಾಗ್ ಹಾಗೂ ಸ್ಟೀವ್ ಪ್ರೈಸ್ - ಇವರಿಬ್ಬರ ಅವಿರತ ಬೆಂಬಲವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಈ ಪುಸ್ತಕ ರೂಪುಗೊಳ್ಳುತ್ತಲೇ ಇರಲಿಲ್ಲ.

ನನ್ನ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಸಾಹಸಕ್ಕೂ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುತ್ತ ಬಂದಿರುವ ನನ್ನ ಐವರು ಮಕ್ಕಳಾದ ಬರ್ಕ್ ಜೂನಿಯರ್, ನಾಥನ್, ಸ್ಟೆನ್, ಆ್ಯಯ್ಸೆನ್, ಮತ್ತು ಅಲೀನಾರಿಗೆ; ಹಾಗೂ ನನ್ನಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನಿಟ್ಟಿರುವ ನನ್ನ ತಾಯಿ ಮಾರ್ಟೀಸಾ ಮತ್ತು ನನ್ನ ಮಲತಂದೆ ಹ್ಯಾಲೀ ಇವರಿಗೆ.

ನಾನು, ವ್ಯಾಪಾರದ ಕೆಲಸಗಳ ನಿಮಿತ್ತ ಅಲೆದಾಡುತ್ತಿರುವಾಗ ನನ್ನ ಕಛೇರಿಯನ್ನು ಜತನದಿಂದ ನೋಡಿಕೊಂಡ ನನ್ನ ತಂಡದ ಸದಸ್ಯರಾದ: ಕೆಥರೀನ್ ಗ್ಲೋವರ್, ಸಂಘಟಕರು; ಡೆಬ್ಬೀ ಕಾರ್ಟ್ಸ್, ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು; ಟೋನಿ ಕಾರ್ಟ್ಸ್, ತಂತ್ರಜ್ಞರು; ಸ್ಟೀವ್ ಪ್ರೈಸ್, ಚಿಂತಕರು; ಸ್ಯಾಂಡೀ ಲಾರೆನ್ಸ್, ಸಂಯೋಜಕರು; ಗೇಲ್ ಬ್ರೌನ್, ಸಕಲ ವಿದ್ಯಾಪಾರಗಂತ; ಜೂಲಿಯಾ ಬುಲ್ಲಫ್, ಸೂಕ್ಷ್ಮ ವಿವರಗಳ ವ್ಯಕ್ತಿ; ಮತ್ತು ಸರ್ವತೋಮುಖ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವುಳ್ಳ ಡಯಾನಾ ಬಸಾಲರ್, ಇವರಿಗೆಲ್ಲ ನನ್ನ ಅನಂತ ಧನ್ಯವಾದಗಳು.

ಕೊನೆಯದಾಗಿ, ಈ ಇಬ್ಬರಿಗೆ ನಾನು ನನ್ನ ಹೃದಯಾಂತರಾಳದ ಕೃತಜ್ಞತೆ ಮತ್ತು ಮೆಚ್ಚುಗೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಪಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತೇನೆ - ಟೆಡ್ ವಾನ್ ಶುಲಿಕ್, ಸಹೋದ್ಯೋಗಿ ಮತ್ತು ಒಳ್ಳೆಯ ಸ್ನೇಹಿತ; ಮತ್ತು ಡೇಟನ್, ನನ್ನ ತಮ್ಮ, ಇವನನ್ನು ನಾನು ನೆನಪಿಸಿಕೊಳ್ಳದ ದಿನವೇ ಇಲ್ಲ. ದುಃಖದ ಸಂಗತಿ ಎಂದರೆ ಇವರಿಬ್ಬರೂ, ನನ್ನ ಮನದಂಗಳವನ್ನು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಕತ್ತಲೆ ಮಾಡಿ ಈ ಪ್ರಪಂಚದಿಂದ ನಿರ್ಗಮಿಸಿದ್ದಾರೆ.



## ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ನಾನೇಕೆ ಬರೆದೆ

**ಯಾ**ವಾಗಲಾದರೂ ನೀವು ತಾಳಲಾರದೆ, “ಸಾಕಷ್ಟಾ... ಸಾಕೂ... !” ಎಂದು ಅರಚುವಮಟ್ಟಿಗೆ ಕುಚೇಷ್ಟೆ, ಅಪಹಾಸ್ಯ, ಅಥವಾ ನಿಂದೆಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗಿದ್ದೀರಾ?

ನಾನಂತೂ, ನನ್ನ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಅನುಭವಿಸಿದ್ದೇನೆ. ಅದರಿಂದ ನನ್ನ ತಲೆ ಕೆಟ್ಟುಹೋಗಿದೆ... ಇಂತಹವುಗಳನ್ನು ನಾನಿನ್ನು ಸಹಿಸಲಾರೆ!

ಹಾಗಾಗಿ, ಇಂದಿನ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉದ್ದಿಮೆ ಜಗತ್ತಿನ ಎಲ್ಲ ಸತ್ಯಗಳನ್ನೂ ನಿಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಬಿಚ್ಚಿಡಬೇಕೆಂದು ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಬರೆದಿದ್ದೇನೆ. ಇಂದು, ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಸಂಬಳ-ಸವಲತ್ತುಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ ಸಾವಿರಾರು ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗಗಳಿಗೇ ಕತ್ತರಿ ಬೀಳುತ್ತಿವೆ. ಇಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಲು ನಿಮಗಿರುವ ನೈಜ ಅವಕಾಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದೇ ನನ್ನ ಈ ಕೃತಿಯ ಉದ್ದೇಶ.

ನಾನಿಲ್ಲಿ, ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉದ್ದಿಮೆ ಎಂಬ ಪದವನ್ನು ಬಳಸಿದ್ದೇನೆ, ಗಮನಿಸಿದಿರಾ? ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಇನ್ನೂ ಒಂದು ಬಗೆಯ ಉದ್ದಿಮೆ ಇದೆ – ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಉದ್ಯಮ. ಇದು, ಮಾನವ ಬದುಕುವ, ಕೊಳ್ಳುವ, ಮತ್ತು ಕೆಲಸಮಾಡುವ ವಿಧಾನಗಳಲ್ಲಿ ಸಮಗ್ರ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ಕ್ರಾಂತಿಯನ್ನು ಮಾಡಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ, ನನ್ನ ನಿಮ್ಮಂತಹ ಸಾಮಾನ್ಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳೂ: ನಮಗೆ ನಾವೇ ಬಾಸ್ ಆಗಬಹುದು, ಪ್ರಚಂಡ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು.

ಹೌದು, ನಾನು ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ನಾಗಾಲೋಟದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಈ ಉದ್ದಿಮೆಯಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಕೆಲಸದ ಅವಧಿಗಳನ್ನು ನಿಗದಿ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವವರು ನೀವೇ... ನಿಮ್ಮ ಗುರಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವವರು ನೀವೇ... ಮತ್ತು ಇಲ್ಲಿ ಗಳಿಕೆಗೆ ಮಿತಿಯೇ ಇಲ್ಲ. ನಿಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕ ಹಾಗೆ ಸಣ್ಣಪುಟ್ಟ ಆದಾಯದಿಂದ ಹಿಡಿದು, ಭಾರಿ ಸಂಪತ್ತಿನವರೆಗೂ ಗಳಿಸಬಹುದು.

10 : ನಿಮ್ಮ ಕನಸನ್ನು ನಿಮ್ಮಿಂದ ಕಡ್ಡವರಾರು

ಅದೇನೋ ಸರಿ ಆದರೆ, ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು?  
ಅದೇನು ಹಗರಣವೋ ಅಥವಾ ಮೋಸದ ಯೋಜನೆಯೋ, ಅಥವಾ  
ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸೋ?

ಈ ಸತ್ಯ ಇಡೀ ಸತ್ಯ ಮತ್ತು ಕೇವಲ ಸತ್ಯ ನಿಮಗೆ ತಿಳಿಯಲೇ ಬೇಕು.

ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಓದಿ, ನೀವೇ ತೀರ್ಮಾನಿಸಿ!

"ನನಗೇನಾದರೂ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಮೊದಲಿನಿಂದ  
ಆರಂಭಿಸಲು ಅವಕಾಶ ಸಿಕ್ಕರೆ, ನೆಟ್ವರ್ಕ್  
ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗನ್ನೇ ಆಯ್ಕೆಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೇನೆ."

~ ಬಿಲ್ ಗೇಟ್ಸ್



ಪೀಠಿಕೆ

ಏಯ್ ಕಳ್ಳ, ನಿಲ್ಲು!

ನಾನೊಬ್ಬ ಸಭ್ಯಸ್ಥ ಬಡವರನ್ನು ದೋಚಿ ಬದುಕುವವ.  
- ಜಾರ್ಜ್ ಬರ್ನಾರ್ಡ್ ಶಾ  
ಐರಿಷ್ ನಾಟಕಕಾರ ಮತ್ತು  
ವಿಮರ್ಶಕ

ಓಗಬಾರದ್ದು ಅಗಿಹೋಗಿತ್ತು!

ಮುಂಬಾಗಿಲನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಕೀಲಿಕೈ ಹಾಕುತ್ತಿರುವಾಗಲೇ ನನ್ನಲ್ಲೇನೋ ವಿಲಕ್ಷಣವಾದ, ಕಸಿವಿಸಿಯ ಅನುಭವ! ತೋಳು, ಕೈಗಳಲ್ಲಿ ವಿದ್ಯುತ್ ಸಂಚಾರವಾದ ಅನುಭವ! ಏಕಾಏಕಿ ಹೊಟ್ಟೆಯಿಲ್ಲ ಖಾಲಿಯಾದಂತೆ... ವಿಚಿತ್ರವಾದ ಅನುಭವ. ಹೊಟ್ಟೆ ತೊಳಸಿದಂತಾಯಿತು.

ಬಾಗಿಲನ್ನು ತೆರೆದು ಎಚ್ಚರದ ಹೆಜ್ಜೆಗಳನ್ನಿಟ್ಟೆ. ತಳಮಳ ಕಡಿಮೆಯಾಗುವ ಬದಲು ತೀವ್ರವಾಗಿ, ನೋವಿಗೆ ತಿರುಗಿತು.

ಸುತ್ತಲೂ ಕಣ್ಣುಹಾಯಿಸಿದೆ. ಹೌದು, ನನ್ನ ಮನೆಯೇ! ಎಲ್ಲವೂ ಇದ್ದಂತೇ ಇದೆ. ಆದರೂ ಏನೋ ಸರಿಯಿಲ್ಲ, ಎನ್ನುವ ಭಾವನೆ ಕ್ಷಣಕ್ಷಣಕ್ಕೂ ಬೆಳೆಯುತ್ತಲೇ ಹೋಯಿತು!

ಹಾಗೇ ಕಣ್ಣುಹಾಯಿಸಿದರೆ, ಟಿ.ವಿ. ಕೆಳಗೆ, ಡಿವಿಡಿ ಫ್ಲೇಯರ್ ಇದ್ದ ಜಾಗದಲ್ಲಿ, ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ರಂಧ್ರ...! ಅಲ್ಲಿಟ್ಟಿದ್ದ ಡಿವಿಡಿ ಫ್ಲೇಯರ್ ಕಾಣುತ್ತಿಲ್ಲ! ಬಹುಶಃ ಕಳುವಾಗಿರಬೇಕು....

“ಓಹ್! ಇನ್ನೇನೇನು ಕಳವಾಗಿದೆಯೋ?” ಎಂದು ಆಲೋಚಿಸಿದೆ.

‘ಏಯ್ ಕಳ್ಳ, ನಿಲ್ಲು!’ ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲೇ ಅರಚಿದೆ.

ಯಾರೋ ನನ್ನ ಮನೆಗೆ ಕನ್ನಹಾಕಿ ನನ್ನ ವಸ್ತುಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ಚೆಲ್ಲಾಡಿ ನನ್ನ

ಹಾಗೂ ನನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ದೋಚಿದ್ದಾರೆ. ಚಿಕ್ಕ ಮಕ್ಕಳ ವಸ್ತುಗಳನ್ನೂ ಕದ್ದೊಯ್ದಿದ್ದಾರೆ!

ಒಂದೊಮ್ಮೆ ನಿಮಗೇ ಹೀಗಾಗಿದ್ದರೆ ಆಗ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ಉಂಟಾದ ಭಾವನೆಯನ್ನು ನೀವೂ ಕೂಡ ಎಂದಿಗೂ ಮರೆಯಲಾರಿರಿ! ನಾನಂತೂ ಎಂದೆಂದಿಗೂ ಮರೆಯಲಾರೆ. ಈಗಲೂ, ಎಷ್ಟೋ ವರ್ಷಗಳ ನಂತರವೂ, ಆ ಘಟನೆ ನೆನಪಿಗೆ ಬಂದೊಡನೆ ನನ್ನ ಶರೀರದಲ್ಲಿ ಅಂದಿನ ಅಸಹ್ಯಕರವಾದ ಸಂವೇದನೆಗಳೇ ಮರುಕಳಿಸುತ್ತವೆ. ಆ ಸಂದರ್ಭ ಅಷ್ಟು ಭೀಕರವಾಗಿತ್ತು... ಇಂದಿಗೂ ಭೀಕರವೇ!

ಅವಮಾನಿತನಾದಂತೆ, ಅತ್ಯಾಚಾರಕ್ಕೊಳಗಾದಂತೆ ಆನಿಸಿತ್ತು. ಸಿಟ್ಟು ಉಕ್ಕೇರಿದರೂ ಏನೂ ಮಾಡಲಾಗದ ಅಸಹಾಯಕನಾಗಿದ್ದೆ!

ಯಾರಾದರೂ ನಮ್ಮಿಂದ ಏನನ್ನಾದರೂ ಕದ್ದರೆ ಹೀಗೇ ಅನಿಸುವುದು!

ನಮ್ಮ ಮನೆಗೆ ಯಾರೋ ಕನ್ನ ಹಾಕಿ ಏನೋ ಒಂದಷ್ಟು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕಳವು ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಹೋದದ್ದಕ್ಕೇ - ಒಂದು ವಾರಕ್ಕೂ ಕಡಿಮೆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳಿಗೆ ಬದಲಾಗಿ ಹೊಸ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಂದೂಬಿಟ್ಟಿದ್ದೆ ಅನ್ನಿ - ನಮಗೆ ಹೀಗೆಲ್ಲ ಅನಿಸುತ್ತದೆ.

ಆದರೆ, ಅತ್ಯಂತ ಖಾಸಗಿಯಾದ ಮತ್ತು ಅಮೂಲ್ಯವಾದ ನಮ್ಮ ಕನಸುಗಳನ್ನೇ ಕದ್ದೊಯ್ದುಬಿಟ್ಟರೆ ನಮ್ಮ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಇನ್ನೇನಾಗಬಹುದು; ನಾವಿನ್ನೆಷ್ಟು ಕೋಪಗೊಳ್ಳಬಹುದು, ಅಸಹಾಯಕರಾಗಬಹುದು!

ಇದೇ... ಇದೇ, ಆ ಕಳ್ಳರ ಕೂಟಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗಿರುವುದು.

ಯಾರೋ ಒಬ್ಬ ಕಳ್ಳ ಅಥವಾ ಇನ್ನೂ ಸರಿಯಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಅಂತಹ ಕಳ್ಳರ ದೊಡ್ಡ ಕೂಟವೊಂದು, ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸನ್ನು ಕದ್ದುಬಿಟ್ಟಿದೆ, ಅದೂ ನಮ್ಮಂತಹ ಶ್ರಮಜೀವಿಗಳ ಮೂಗಿನಡಿಯಲ್ಲೇ!

ನಮ್ಮ ಭರವಸೆಗಳು, ಕನಸುಗಳು ನುಚ್ಚುನೂರಾಗಿವೆ. ಕೆಲವು ಬೇಜವಾಬ್ದಾರಿ ನೀಚರು ನಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯವನ್ನು ಅಪಹರಿಸಿ, ನಿರ್ಬಂಧಿಸಿ ನಮ್ಮನ್ನು ನಾಶಮಾಡಿ ತಾವು ಶ್ರೀಮಂತರಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

## ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸೇ ಒಂದು ಹುಸಿಯಾಗಿದೆ

ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸೇ ಒಂದು ಕಟ್ಟುಕತೆಯಂತಿದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೇನು??

ಅದು ಅವಾಸ್ತವಿಕವೇ? ಅಲ್ಲ...

ಅದೊಂದು ಮುಗಿದ ಅಧ್ಯಾಯವೇ? ಅಲ್ಲ...

ಅದೀಗ ಅಸಾಧ್ಯವೇ? ಖಂಡಿತವಾಗಿಯೂ ಅಲ್ಲ...



ನಮಗಿನ್ನು ಆ ಕನಸು ಕಾಣುವ ಅರ್ಹತೆ ಇಲ್ಲವೇ? ಅಲ್ಲವೇ ಅಲ್ಲ!

ನಮ್ಮನ್ನು ಬೆಳೆಸಿರುವ ರೀತಿಯೇ ಕಾರಣವಾಗಿ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು ಹುಸಿಯಾಗಿದೆ. ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸನ್ನು ಸಾಕಾರಗೊಳಿಸಲು ನಾವೇನು ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ನಮಗೆ ಕಲಿಸಿದ್ದಾರೋ, ಅದು ಈಗ ಏನೇನೂ ಪ್ರಯೋಜನಕ್ಕಿಲ್ಲ.

ಇದಕ್ಕಿಂತ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ, “ಕಾಲೇಜಿನ ಪದವೀಧರನಾಗು, ಶ್ರಮವಹಿಸಿ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಏಜಿಯನ್ನು ಏರು ಅಥವಾ ನಿನ್ನದೇ ಸಣ್ಣದೊಂದು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿ, ನಿನ್ನ ಕನಸುಗಳನ್ನು ನನಸಾಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ...” ಎಂದೆಲ್ಲ ನಮ್ಮ ತಲೆಗೆ ತುಂಬಿದ್ದಾರೆ. ಇದು ದೊಡ್ಡ ಮತ್ತು ಪ್ರಭಾವಿ ಜನರ ಹುನ್ನಾರ, ಮೋಸ, ವಂಚನೆ, ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆ ಎಂಬಂತೆ ತೋರುತ್ತಿದೆ. ಇವರೆಲ್ಲ ಮತ್ತಷ್ಟು ಮತ್ತಷ್ಟು ಶ್ರೀಮಂತರಾಗಲು ನಮ್ಮಂತಹ ಶ್ರಮಜೀವಿಗಳು ಹಗಲಿರುಳೂ, ಅದೂ ತಕ್ಕ ಪ್ರತಿಫಲವಿಲ್ಲದೆ, ದುಡಿಯುತ್ತಲೇ ಕಳೆಯಬೇಕು!

ಇದನ್ನು ಕುರಿತು ಆಲೋಚಿಸಿದಾಗಲೆಲ್ಲ ನನ್ನ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಕಳ್ಳತನವಾದಾಗ ನನ್ನಲ್ಲಿ ಉಂಟಾದ ಸಂವೇದನಗಳೇ ಮರುಕಳಿಸುತ್ತವೆ. ಆದರೆ, ಇದಕ್ಕೆ ಸ್ವಲ್ಪ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿದೆ:

ಈಗ, ನಾನು ಅಸಹಾಯಕ, ಒಂಟಿ ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಕಿಂಚಿತ್ತಾದರೂ ಬರುತ್ತಿಲ್ಲ.

ಕಳುವಾಗಿರುವ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸನ್ನು ಮರಳಿ ತರಲು ನನಗೊಂದು ಮಾರ್ಗ ತಿಳಿದಿದೆ.

ಆದರೆ, ಆ ಮಾರ್ಗವನ್ನು ನಿಮಗೆ ಹೇಳುವ ಮುನ್ನ ನಿಮ್ಮಂತೆಯೇ ಸರಾಸರಿ ಮನುಷ್ಯನಾದ ನಾನು, ನಿಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಕೆಲವೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಇಡಲು ಬಯಸುತ್ತೇನೆ.

## ಯಾವುದೂ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು?

ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು ಎಂದರೆ, ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಹೋಗಿ ಪದವೀಧರರಾಗುವುದೇ? ಅದೇನೋ, ಒಳ್ಳೆಯದೇ ಆಗಿದೆ ಕೆಲವರ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ನಿಜ. ಆದರೆ, ಅಂತಹವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಎಷ್ಟಿರಬಹುದು? ಎಷ್ಟೋ ಜನ (ರೆಡ್)ಇಂಡಿಯನ್ ಸರ್ಕಾರೀ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು, ವೈದ್ಯರು, ವಕೀಲರು, ಹಾಗೂ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಉನ್ನತ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿರುವವರು... ಇವರೆಲ್ಲರ ಭವಿಷ್ಯ ಮೊದಲಿನಂತಿಲ್ಲ ಎಂಬುದೂ ಸತ್ಯ ತಾನೇ? ಇಂದು, ಎಷ್ಟು ಜನ ಕಾಲೇಜು ಪದವೀಧರರು ತಮ್ಮ ಮೆಚ್ಚಿನ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ? ಎಷ್ಟು ಜನ, ಒಂದೇ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಹತ್ತು ವರ್ಷ - ಬೇಡ, ಐದು ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ - ಮುಂದುವರಿಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿದೆ? ಪ್ರಾಯಶಃ, ನೂರರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು.

ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು ಎಂದರೇನು: ಒಳ್ಳೆಯ ಕೆಲಸ ಗಿಟ್ಟಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದೇ? ಹೊಟ್ಟೆಪಾಡಿಗಾಗಿ ದುಡಿಯುವುದೇ? ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಮತ್ತು ಸಾರ್ಥಕತೆಗಳನ್ನು ನೀಡಬಲ್ಲ ಸ್ವಾವಲಂಬಿಗಳನ್ನಾಗಿಸಬಲ್ಲ ವಿನಿಯೋಗಿಸಿದ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಯೋಗ್ಯತೆಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಕೊಡಬಲ್ಲ ಕೆಲಸ ಸಿಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ಇವೆಯೇನು?

ಈ ಸಂಗತಿ ನಿಮಗೆ ತಿಳಿದಿರಬಹುದೇನೋ: ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಸಂಭವಿಸುವ ಹೃದಯಾಘಾತಗಳಲ್ಲಿ ಅರ್ಧಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚುಪಾಲು ಸೋಮವಾರ, ಬೆಳಿಗ್ಗೆ 08.00 ಮತ್ತು 10.00 ಗಂಟೆಯ ಅವಧಿಯ ಒಳಗೇ ಸಂಭವಿಸುತ್ತಿವೆ. ಇದನ್ನು ನೋಡಿದರೆ ನನಗೆ, “ಬಹುಶಃ, ಆ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗುವುದಕ್ಕಿಂತ ‘ಮೇಲೆ ಹೋಗುವುದೇ’ ಲೇಸು ಎಂದು ಜನರು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ,” ಎಂದು ಅನಿಸುತ್ತಿರುತ್ತದೆ!

ಈಗೀಗ, ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಅಮೆರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ‘ನಿಷ್ಠೆ’ ಎಂಬುದು ಉಳಿದಿಲ್ಲ. ಭದ್ರತೆ ಎಂಬುದಂತೂ ಇಲ್ಲವೇ ಇಲ್ಲ ಬಿಡಿ. ಜನರಲ್ ಮೋಟರ್ಸ್ 30000 ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ಮನೆಗೆ ಕಳುಹಿಸಿದೆ. ಫೋರ್ಡ್ ಕಂಪನಿ ಉತ್ತರ ಅಮೆರಿಕದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಡಜನಿಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚಲಿದೆ. ಚೀನಾ ಮತ್ತು ಭಾರತ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಹೊಸ ಚಿನ್ನದ ಗಣಿ ಪಟ್ಟಣಗಳ ಹಾಗೆ ಉಬ್ಬುತ್ತಿವೆ. ಆದರೆ, ಒಂದೊಮ್ಮೆ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿದ್ದ ಜಿ-8 ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲಿ ನಿರುದ್ಯೋಗಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಕ್ರಮೇಣ ಶೇಕಡ 20ರತ್ತ ಸಾಗುತ್ತಿದೆ (ಸ್ಪೇನ್, ಫ್ರಾನ್ಸ್, ಮತ್ತು ಜರ್ಮನಿಗಳು ಅದಾಗಲೇ ಈ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ದಾಟಿಬಿಟ್ಟಿವೆ!).

ಸ್ವಂತ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿದರೆ ಹೇಗೆ? ಇದೇ ಏನು ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು? ನಾನು ಅದನ್ನೂ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದೆ. ಹತ್ತು ಲಕ್ಷ ಡಾಲರ್ ಗಳಿಸಿದೆ. ಆದರೆ, ಅದಕ್ಕೆ ನನಗೆ ಹನ್ನೆರಡು ಲಕ್ಷ ಡಾಲರುಗಳು ವ್ಯಯವಾದವು!

ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತೇ: ಶೇಕಡ 90ರಷ್ಟು ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಗಳು ಆರಂಭವಾದ ಮೊದಲನೆಯ ವರ್ಷದಲ್ಲೇ ಸೋಲುತ್ತಿವೆ. ಅಳಿದುಳಿದವುಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 80, ಮುಂದಿನ 5 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಮುಚ್ಚುತ್ತಿವೆ. ಅಲ್ಲೂ ಬದುಕುಳಿದ ಅದೃಷ್ಟಶಾಲಿಗಳಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ 80ರಷ್ಟು, ದಶಮಾನೋತ್ಸವವನ್ನು ಕಾಣುತ್ತಿಲ್ಲ. ಎಂದರೆ, ಶೇಕಡ ಒಂದರಷ್ಟು ಕೂಡ ದಶಕದಷ್ಟು ಕಾಲ ಬದುಕುಳಿದಿರುವುದು ಕಷ್ಟವಾಗಿದೆ.

ಹಾಗಾಗಿ, ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸನ್ನು ನನಸಾಗಿಸಲು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಆರಂಭಿಸುವುದೂ ಅಂಥ ಒಳ್ಳೆಯ ಆಲೋಚನೆಯಲ್ಲ.

ಇಲ್ಲಿ, ನಾನು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂಬ ಪದವನ್ನು ಬಳಸಿರುವುದನ್ನು ದಯವಿಟ್ಟು ಗಮನಿಸಿ.

## ನಮ್ಮ ಕಾಲಘಟ್ಟ

ನಾವು ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಬದುಕುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಈಗ ಅಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ರೀತಿಗಳಿಗೇ ಮನ್ನಣೆ.

ನವೀನ, ಸುಧಾರಿತ ಮತ್ತು ವಿಭಿನ್ನ ಮಾರ್ಗಗಳು!

ಮೊದಲೆಲ್ಲ ಒಂದು ಕಲ್ಪನೆ ಹುಟ್ಟಿ, ಚಿಗುರೋಡೆದು, ಸರಿಯಾದ ರೂಪ ಪಡೆಯಲು ಸುಮಾರು ಐವತ್ತು ವರ್ಷಗಳೇ ಬೇಕಾಗುತ್ತಿದ್ದವು. ಆದರೀಗ ಕೇವಲ ಐದು ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ವರ್ಷಗಳು ಸಾಕು! ಉದಾಹರಣೆಗೆ ರೇಡಿಯೋವನ್ನೇ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ. ಐದು ಕೋಟಿ ಶ್ರೋತೃಗಳನ್ನು ತಲುಪಲು ಮೂವತ್ತೆಂಟು ವರ್ಷಗಳು ಹಿಡಿದವು. ಇಷ್ಟೇ ಸಂಖ್ಯೆಯ ವೀಕ್ಷಕರನ್ನು ತಲುಪಲು ದೂರದರ್ಶನಕ್ಕೆ ಹದಿಮೂರು ವರ್ಷಗಳು ಬೇಕಾಗಿದ್ದರೆ ಅಂತರಜಾಲಕ್ಕೆ (ಇಂಟರ್ನೆಟ್) ಕೇವಲ ನಾಲ್ಕು ವರ್ಷಗಳು ಸಾಕಾದವು.

ಎಲ್ಲವೂ ವೇಗವಾಗಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಎಷ್ಟು ವೇಗವಾಗಿ ಎಂದರೆ, ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಯಶಸ್ವಿನ ಉತ್ತುಂಗದಲ್ಲಿದ್ದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇಂದು ಸಾಯುತ್ತಿರುವ ಡೈನಾಸಾರ್‌ಗಳಂತಾಗಿವೆ.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ: ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಬಂದ ವಿಎಚ್‌ಎಸ್ ರಿಕಾರ್ಡರ್‌ಗಳನ್ನೇ ನೋಡಿ.

1980ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು 1990ರ ದಶಕದ ಮೊದಲ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿಎಚ್‌ಎಸ್ ರಿಕಾರ್ಡರ್ ಅಥವಾ ಟೇಪುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಗೆದ್ದವರು ಪ್ರಾಯಶಃ ಇಂದು ಅತ್ಯಂತ ಶ್ರೀಮಂತರಾಗಿ ಅನೇಕ ಕೋಟಿಗಳ ಅಧಿಪತಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಅದೇ ಇಂದು, ವಿಎಚ್‌ಎಸ್ ರಿಕಾರ್ಡರ್‌ಗಳನ್ನು ಕೇಳುವವರೇ ಇಲ್ಲ. ಅದೇ ರೀತಿ, ಡಿವಿಡಿಗಳು ಬಂದು ವಿಸಿಆರ್‌ಗಳನ್ನು ಮೂಲೆಗೆ ದೂಡಿದವು. ಡಿವಿಡಿಗಳಿಗಾದರೆ ಸ್ವಲ್ಪವೇ ಜಾಗ ಸಾಕು, ಧ್ವನಿ ಮತ್ತು ಚಿತ್ರಗಳು ಇನ್ನೂ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಮೂಡಿಬರುತ್ತವೆ, ಮತ್ತು ಬಳಕೆಯೂ ಸುಲಭ.

ವಿಎಚ್‌ಎಸ್ ಆತ್ಮಕ್ಕೆ ಶಾಂತಿ ಸಿಗಲಿ ಎಂದು ಪ್ರಾರ್ಥಿಸೋಣ!

ಇದನ್ನು ಬರೆಯುತ್ತಿರುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಡಿವಿಡಿಗಳು ಶ್ರವಣ-ದೃಶ್ಯ ಸಾಮ್ರಾಜ್ಯವನ್ನು ಆಳುತ್ತಿವೆ. ಆದರೆ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ಉದ್ಯಮ ಎಷ್ಟು ವೇಗವಾಗಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದರೆ ಚೀನಾ, ಡಿವಿಡಿಯ ಮರಣಕ್ಕೆ ಸಂತಾಪ ಸೂಚನೆಯನ್ನು ಬರೆಯಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆ; ಡಿವಿಡಿಗಳ ಬದಲಿಗೆ ಹೈ-ಡೆಫಿನಿಷನ್ ಇವಿಡಿಗಳು (ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಬಹೂಪಯೋಗಿ ಡಿಸ್ಕ್ ಗಳು) ಬರಲಿವೆ. ಮುಂದೊಂದು ದಿನ ಡಿಜಿಟಲ್ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವೇ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಅಂಕಣದಿಂದ ಹೊರಕ್ಕೆ ಒಗೆಯಲ್ಪಡಬಹುದು. ಅಂತಹ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು

ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಯಾರೋ ಒಬ್ಬ ಮೂರ್ಖ ತಂತ್ರಜ್ಞ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ಪ್ರಯೋಗಾಲಯದಲ್ಲಿ ಹೆಣಗುತ್ತಿರುತ್ತಾನೆ ಎಂದರೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವೇನಿಲ್ಲ.

ನಿಮಗೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಗಂಭೀರತೆಯು ಮನವರಿಕೆಯಾಗುತ್ತಿದೆಯೇ?

## ನಾಳೆ ಎಂದರೆ ಇಂದೇ!

ಗೆಳೆಯರೇ, ನಾಳೆಯು ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗುವುದು ಇಂದೇ. ಇದನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳದೆ ಇದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಮುಂದೇನಾಗುವುದು ಎಂದು ತಿಳಿಯದೆ ಇದ್ದರೆ ನಾವು ಹಿಂದುಳಿದುಬಿಡುತ್ತೇವೆ - ಒಂದೆರಡು ಹೆಜ್ಜೆಗಳಷ್ಟು ಅಲ್ಲ, ಮೈಲಿಗಳಷ್ಟು ಹಿಂದೆ! ನಂತರ, ಜಗತ್ತಿನ ವೇಗದ ಸಮಸಮಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ನಮಗೆ ಎಂದೆಂದಿಗೂ ಸಾಧ್ಯವೇ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ.

ದಯವಿಟ್ಟು ಗಮನಿಸಿ: ನೀವು ಈಗಾಗಲೇ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯದ, ಆಧುನಿಕ ಜೀವನದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅಗ್ರಗಣ್ಯವಾದ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಮುಂಚೂಣಿಯ ಯಾವುದೋ ಒಂದು ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದೀರಿ ಎಂದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳೋಣ; ಹಾಗಿದ್ದರೂ ಕೂಡ, ನೀವು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದರಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಆ ಕಂಪನಿಯ ಅತ್ಯುಚ್ಚ ಸ್ಥಾನಕ್ಕೆ ಏರುವ ಸಾಧ್ಯತೆ 10000ದಲ್ಲಿ ಒಂದಿರಬಹುದು, ಅಷ್ಟೇ. ನನ್ನನ್ನು ನಂಬಿ, ಇದು ಸತ್ಯ. ಇನ್ನು ಇದನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಇರುವುದೇನು? ವಿಮಾನ ನಿಲ್ದಾಣದಲ್ಲಿ ಲಗೇಜ್ ಪರೀಕ್ಷಿಸುವಂತಹ, ನೀರಸವಾದ, ಪ್ರಗತಿಯ ಅವಕಾಶವಿಲ್ಲದ ಸರ್ಕಾರಿ ನೌಕರಿಗಳು, ಅಥವಾ, ಉತ್ತಮ ಭವಿಷ್ಯದ ಹಾದಿಯಲ್ಲಿರುವ ಜಾಣರ ಚಾಕರಿ ಮಾಡುವಂತಹ ಅಗ್ಗದ, ತೃಪ್ತಿ ನೀಡದ ಕೆಲಸಗಳು.

ನಿಮ್ಮ ಸುತ್ತಲೂ ಒಮ್ಮೆ ಕಣ್ಣು ಹಾಯಿಸಿದರೆ ಸಾಕು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಈಗಾಗಲೇ ಎಲ್ಲವೂ ಬಹಳ ಚುರುಕಾಗಿ ಮುನ್ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಡಾಟ್‌ಕಾಂ ಪತನವಾದ ನಂತರವೂ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿರುವ ಮೈಸ್ಟೇಸ್, ಫೇಸ್ಬುಕ್, ಮತ್ತು ಯೂಟ್ಯೂಬ್‌ಗಳಂತಹ ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಗಳ ಸಂಸ್ಥಾಪಕರೆಲ್ಲ ಇಂಟರ್‌ನೆಟ್ ನೆರವಿನಿಂದ ಭವಿಷ್ಯತ್ತನ್ನು ಜೋಪಾನ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಯೂಟ್ಯೂಬ್ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ಮೂವರು ಯುವಕರು ಕಂಪನಿಯು ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ಒಂದೇ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಅದನ್ನು ಗೂಗಲ್‌ಗೆ 1.65 ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರುಗಳಿಗೆ ಮಾರಿಬಿಟ್ಟರು.

1994ರಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದ ವೆಬ್ ಸರ್ವೀಸ್ ಒದಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆ ಯಾಹೂ 2000ದ ಇಸವಿಯಲ್ಲಿ 125 ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರುಗಳ ಕಂಪನಿಯಾಗಿ ಬೆಳೆದಿತ್ತು. 2003ರಲ್ಲಿ ಯಾಹೂ, ಗೂಗಲ್ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮೂರು ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರುಗಳಿಗೆ ಖರೀದಿಸಲು ಮುಂದಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಗೂಗಲ್ ಐದು ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರುಗಳನ್ನು ಬೇಡಿದ್ದಕ್ಕೆ ಯಾಹೂ ಸಾರಾಸಗಟಾಗಿ ನಿರಾಕರಿಸಿತ್ತು. 2006ರಲ್ಲಿ ಯಾಹೂ, ಫೇಸ್ಬುಕ್ ಖರೀದಿಗೆ ಮನಸ್ಸು ಮಾಡಿತ್ತು. ಆದರೆ

ಫೇಸ್ಬುಕ್‌ನ ನಿಜವಾದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ವ್ಯವಹಾರವೂ ಮುರಿದುಬಿತ್ತು. ಅಲ್ಲಿಂದ ಕೆಲವೇ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಯಾಹೂಗೆ ಕಠಿಣ ದಿನಗಳು ಆರಂಭವಾದವು. 2008ರಲ್ಲಿ ಇದೇ ಯಾಹೂವನ್ನು ಮೈಕ್ರೋಸಾಫ್ಟ್ 44 ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರುಗಳಿಗೆ ಖರೀದಿಸಲು ಮುಂದಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ, 2017ರಲ್ಲಿ ವೆರಿಜೋನ್‌ನಿಂದ ಜುಜುಬಿ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಖರೀದಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿತು. 1888ರಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವದ ಪ್ರಪ್ರಥಮ ಕ್ಯಾಮರವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದ ಕೊಡಾಕ್ 1975ರಲ್ಲಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ಕ್ಯಾಮರವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿತು. ಆದರೆ, ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಡಿಜಿಟಲೀಕರಣದ ಭವಿಷ್ಯ ಅದಕ್ಕೆ ತಿಳಿದಿರಲಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ 2012ರಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದಲೇ ಹೊರದೂಡಲ್ಪಟ್ಟಿತು. ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್ ತಯಾರಕ ನೋಕಿಯಾ ಸ್ಥಿತಿಯೂ ಹೀಗೇ ಆಯಿತು. ಕಾಲಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಬದಲಾಗದೆ ಕೊನೆಗೆ 2013 ರಲ್ಲಿ ಮೈಕ್ರೋಸಾಫ್ಟ್ ವಶವಾಯಿತು.

ದಿಗ್ಭ್ರಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ ಅಲ್ಲವೇ? ಆಹಾ! ನಾವೂ ಒಬ್ಬ ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ 'ಗೀಕ್'(ಮೇಧಾವಿ) ಆಗಿದ್ದರೆ ಎಷ್ಟು ಚೆನ್ನಾಗಿತ್ತು...

ಯೋಗಿ ಬೆರಾ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ, “ಭವಿಷ್ಯ ಎನ್ನುವುದು ಈಗಿಲ್ಲ ಹಿಂದಿನ ಹಾಗಿಲ್ಲ.”

## ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳಗಳು

ಅಮೆರಿಕೆಯ 'ಬಿಗ್ ಸ್ವೀಲ್'ನಂತಹ ಭಾರಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಮರಳಿ ಬರಲಿವೆ ಎಂದು ನಿಮಗೆ ಅನಿಸುತ್ತದೆಯೇ? ಮನುಷ್ಯರಿಗೆ ಕೊಡಬೇಕಿದ್ದ ಸಂಬಳದ ಅರ್ಧಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚಿಗೆ ಇಷ್ಟು ಜನರ ಕೆಲಸವನ್ನು ಇನ್ನೂ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಮಾಡುವ ರೋಬಾಟ್, ಅಥವಾ ತಪ್ಪೇ ಮಾಡದ, ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತ ಯಂತ್ರಗಳ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ತುಂಬಬಲ್ಲವರು ಯಾರು?

ಈಗ, ಡೆಟ್ರಾಯ್ಟ್, ಪಿಟ್ಸ್‌ಬರ್ಗ್ ಅಥವಾ ಕ್ವಿನ್‌ಸಿಂಗ್‌ಟನ್ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಸಂಬಳ ಕೊಡುವ ಕಾರ್ಖಾನೆಯ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಅರ್ಜಿಹಾಕಿ ನೋಡಿ! ಇವುಗಳಿಗೆ 'ರಸಟ್ ಬೆಲಟ್'(1980ರ ಸುಮಾರಿನಿಂದ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕುಸಿತವನ್ನು ಕಾಣುತ್ತಿರುವ ಈಶಾನ್ಯ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಪಶ್ಚಿಮ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಭಾಗಗಳು) ಎಂಬ ಹೆಸರು ಸುಮ್ಮನೆ ಬಂದಿಲ್ಲ! ಅವುಗಳಿಗೆ ನಿಜಕ್ಕೂ ಕಿಲುಬು ಹಿಡಿದು ಹೀನಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿವೆ. ನಾವು ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಧೈರ್ಯವಾಗಿ ಎದುರಿಸಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ದುಡಿಯುವ ಕೈಗಳಿಗೆ ಕೆಲಸಗಳೇ ಇಲ್ಲದಂತಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು, ಉತ್ತೇಕ್ಷೆಯ ಮಾತಲ್ಲ. 2012ರ ವೇಳೆಗೆ, ಫೋರ್ಡ್ ಮೋಟರ್ ಕಂಪನಿಯು ಒಂದು ಡಜನ್‌ಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚುವ, ಮತ್ತು ಅಮೆರಿಕೆಯಲ್ಲಿ 75,000 ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ವಜಾಮಾಡುವ ಆಲೋಚನೆಯಲ್ಲಿದೆ; ಜಾಗ್ವಾರ್, ಲ್ಯಾಂಡ್ ರೋವರ್ ಮತ್ತು ಲಿಂಕನ್ ಈ ಮೂರು ದುಬಾರಿ ಬ್ರಾಂಡುಗಳನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಆಲೋಚಿಸುತ್ತಿದೆ. ಜನರಲ್

ಮೋಟಾರ್ಸ್ ತನ್ನ 14 ಸ್ಥಾವರಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚುತ್ತಿದೆ, ಮತ್ತು ಅಮೆರಿಕೆ ಹಾಗೂ ಕೆನಡಾಗಳಲ್ಲಿ 30,000 ಕೆಲಸಗಾರರನ್ನು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಮನೆಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಿದೆ.

ನೋಡಿ, ಒಂದು ಕಾಲಕ್ಕೆ 'ಖಾಯಂ' ಎಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದ ಕೆಲಸಗಳು ಈಗ ಇಲ್ಲವೇ ಇಲ್ಲ!

ನೆನಪಿಡಿ, ಇದಿನ್ನೂ ಆರಂಭವಷ್ಟೇ!

ಹಾಗಾದರೆ, ಬಿಳಿಯ ಕಾಲರಿನ (ದೈಹಿಕ ಶ್ರಮದ್ದಲ್ಲದ) ಕೆಲಸಗಳ ಕಥೆ ಏನು?

ಇದಕ್ಕೆ ನಾನು ಅಧಿಕಾರಿವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಒಂದು ಪದವನ್ನೆ ಉತ್ತರವಾಗಿ ನೀಡುತ್ತೇನೆ, "ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆ." ಮುಂಬರುವ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಬಳದ 60 ಲಕ್ಷ ಬಿಳಿಯ-ಕಾಲರಿನ ಅಮೆರಿಕನ್ ಉದ್ಯೋಗಗಳು ಭಾರತದ ಪಾಲಾಗಲಿವೆ. ಕೇವಲ ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರುಗಳಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ, ಇಡೀ ಮಾಹಿತಿ-ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಭಾರತಕ್ಕೆ ಹೊರಗುತ್ತಿಗೆಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೇ ಲೆಕ್ಕ, ಆರೋಗ್ಯಆರೈಕೆ, ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ಸೇವೆಗಳು, ತಂತ್ರಾಂಶ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆ, ಚಲನಚಿತ್ರ ತಯಾರಿಕೆ ಕೂಡ ಹೋಗುತ್ತವೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಅವರು ಕೊಡುವ ಕಾರಣವೆಂದರೆ, ಹಣದ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಾಂಶ. ಯಾರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭ? ಮೇಲೆ ಕುಳಿತಿರುವ ಕೊಬ್ಬಿದ ಶ್ರೀಮಂತ ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರಿಗೆ; ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆ "ಕೃಶ ಮತ್ತು ದಕ್ಷ" ('ಲೀನ್ & ಮೀನ್') ಆಗಿದ್ದರೆ ಮಾತ್ರ ನಿಮ್ಮ ಶೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಇಲ್ಲ, ಎಂದು ಸಿ.ಇ.ಓ. ಗಳನ್ನು ಬೆದರಿಸುವ ಹೆಡ್ ಫಂಡ್‌ನವರಿಗೆ.

ಶ್ರೀಮಂತರು ಮತ್ತಷ್ಟು ಶ್ರೀಮಂತರಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಬಡವರು...? ಉತ್ತರ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಳಿದೇ ಇದೆ!

ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಉದ್ಯೋಗಗಳು, ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಗಳು, ದೈಹಿಕಶ್ರಮದ ಕೆಲಸಗಳು, ದೈಹಿಕಶ್ರಮ-ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲದ ಕೆಲಸಗಳು... ಎಲ್ಲವೂ ಒಂದೋ ಪೂರ್ಣಾವಧಿ ಕೆಲಸಗಳಾಗಿ ಉಳಿಯುತ್ತಿಲ್ಲ, ಇಲ್ಲವೆ ವಿದೇಶಗಳ ಪಾಲಾಗುತ್ತಿವೆ. ಕಾಲೇಜುಗಳಲ್ಲಿ ಕೂಡ ಇದೇ ಸ್ಥಿತಿ.

ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸನ್ನು ಮರಳಿ ತರಲು ಜನ ಎಲ್ಲಿಗೆ ಹೋಗಬೇಕು, ಏನು ದಾರಿ?

ಒಂದು ದಾರಿ ಇದೆ. ಅದೇ, "ಬಹು-ಹಂತಗಳ ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮ" ('Multi Level Marketing' – MLM) ಅಥವಾ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮ – ಇದು, ಇಂದು ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಜಾಗತಿಕವಾಗಿ ವಿತರಿಸಲು ಇರುವ ಅತಿ ಪ್ರಬಲ ಮಾರ್ಗ. ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಬದುಕಲು ಇದೊಂದು ಹೊಸ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮವಾದ ಮಾರ್ಗ. ಇದು ಈಗಾಗಲೇ ಸಾಬೀತಾಗಿರುವಂತಹ ಉದ್ಯಮವಾಗಿದ್ದು, ಎಲ್ಲ ಬಗೆಗಳ ಜನರೂ ಇದನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಶ್ರೀಸಾಮಾನ್ಯನ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸನ್ನು ನನಸಾಗಿಸಲು ಇದೊಂದು ಉತ್ತಮ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ.

ಈ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಈ ಕುರಿತು ವಿವರಿಸಿದ್ದೇನೆ.

## ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಪಾತ್ರ - ಸತ್ಯಾಂಶ

ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ನೆಟ್ವರ್ಕಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಪಾತ್ರ ಮೂರು ಬಗೆಯದ್ದಾಗಿರಬಹುದು:

- \* ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಭಾಗವಹಿಸುವುದು; ಅಥವಾ
- \* ಮೂಕ ಪ್ರೇಕ್ಷಕರಾಗಿರುವುದು; ಅಥವಾ
- \* “ಏನಾಯಿತು?” ಎಂದು ಆಮೇಲೆ ಸುದ್ದಿ ಕೇಳಿ ಅಚ್ಚರಿಪಡುವುದು.

ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ಅಸಾಧಾರಣ ಬದುಕನ್ನು ಕಟ್ಟಿಕೊಂಡ ಕೋಟ್ಯಂತರ ಸ್ತ್ರೀ-ಪುರುಷರಲ್ಲಿ ನೀವೂ ಒಬ್ಬರಾಗಬಹುದು ಅಥವಾ ‘ಅಯ್ಯೋ, ನಾವೂ ಅವರೊಂದಿಗೆ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಿತ್ತು’ ಎಂದು ನಂತರದಲ್ಲಿ ಹಲಬುವವರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರಾಗಬಹುದು.

ಖಚಿತವಾಗಿ ಹೇಳುತ್ತೇನೆ: ಇಪ್ಪತ್ತೊಂದನೆಯ ಶತಮಾನದ ಮಧ್ಯಭಾಗದ ವೇಳೆಗಾದರೂ ನೀವೂ ಒಬ್ಬ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಾಗಿರಬೇಕು. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಉತ್ತರ ಅಮೆರಿಕೆಯಾದ್ಯಂತ ಇರುವ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಂದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಕೋಟ್ಯಂತರ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ನೀವೂ ಒಬ್ಬರಾಗಿರುತ್ತೀರಿ. ಜೊತೆಗೆ, ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದಂತಹ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನೀವು ತಯಾರಿಸಿ ಕೊಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀವು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಅವರ ಪರಿಚಾರಕರಾಗಿ ಇರಬೇಕಿರುತ್ತದೆ.

ನನ್ನ ಮಾತು ಅತಿಯಾದ ಧೈರ್ಯದ ಮಾತೆನಿಸಿತೇ? ಹೌದು. ಇದು, ಅತ್ಯಂತ ಪರಾಕ್ರಮದ ಮಾತೇ. ಆದರೆ, ಇದನ್ನು ಆಡಲು ಬೇಕಾದ ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ನಾನು ಗಳಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ.

## ನನ್ನ ಕಥೆ

ನನ್ನ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು ಕಳುವಾದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ: ನನ್ನ ಹೊಟ್ಟೆಯೊಳಗೆಲ್ಲ ಏನೋ ಪುಕಪುಕ ಎನ್ನುತ್ತಿತ್ತು. ನನ್ನ ವಾಡಿಕೆಯ ಬಿಲ್ಲುಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಕೈಯಲ್ಲಿ ಬಿಡಿಗಾಸಿಲ್ಲ. ಜೊತೆಗೆ, ಮಕ್ಕಳ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳು; ರಜೆಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಹೋಗಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ, ಒಂದಿಷ್ಟಾದರೂ ಮನರಂಜನೆಯಿಲ್ಲ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ನನ್ನ ಭವಿಷ್ಯವೇ ಕರಾಳವಾಗಿತ್ತು. ಹತಾಶನಾಗಿಬಿಟ್ಟೆ. ಕೋಪ ಉಕ್ಕಿಬರುತ್ತಿದ್ದರೂ ನಾನೇನು ತಾನೇ ಮಾಡಬಲ್ಲವನಾಗಿದ್ದೆ? ನನ್ನ ಸ್ಥಿತಿ ಅಸಂಖ್ಯ ಜನರ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಿತ್ತು.

ಆಗ, ನನಗೆ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಬಂದಿತು. ಮೊದಮೊದಲು ನಿಮ್ಮ ಹಾಗೇ ನನಗೂ ಅನುಮಾನಗಳು ಇದ್ದವು. ಹೀಗೂ ಉಂಟೆ, ಎಂಬ ಸಂಶಯ ಬರುತ್ತಿತ್ತು. ಎಲ್ಲೋ, ನಮ್ಮನ್ನು ಮಾರಾಟದ ಕುರಿಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಅಂದುಕೊಂಡಿದ್ದೆ. ಈ ಪಿರಮಿಡ್ ಸ್ಕೀಮ್‌ಗಳ ಕಥೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿದ್ದೀರಲ್ಲ!

ಆದರೆ, ಅದನ್ನು ಪರೀಕ್ಷೆ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ನನ್ನ ಗಂಟೇನೂ ಹೋಗುವುದಿಲ್ಲವಲ್ಲ, ಎಂದು ಯೋಚಿಸಿದೆ. ಅಕಸ್ಮಾತ್ ಅವರು ಹೇಳುವುದು ನಿಜವೇ ಆಗಿದ್ದರೆ?! ನನ್ನ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸಿಗೆ ಇದೊಂದು ರಹದಾರಿಯಾಗಿರಬಹುದು! ಬಂದರೆ ಲಾಭ; ಹೋಗುವುದಕ್ಕೆ ನನ್ನ ಬಳಿ ಏನಿತ್ತು?

ಮನಸ್ಸೊಂದು ಪ್ಯಾರಾಶೂಟ್‌ನಂತೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಅದನ್ನು ಗಾಳಿಗೆ ತೆರೆಯದ ಹೊರತು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗೇ, ನಾನೂ ನನ್ನ ಮನಸ್ಸನ್ನು ತೆರೆದೆ. ಸಂಶಯ ಮತ್ತು ಅಪನಂಬಿಕೆಗಳನ್ನು ಸುತ್ತಿ ಕಂಕುಳಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಒಮ್ಮೆ ಸುತ್ತಲೂ ಕಣ್ಣುಹಾಯಿಸಿದೆ.

ನಿಜಕ್ಕೂ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಬಹಳ ಸರಳ, ಎಂದು ಆಗ ನನಗೆ ಕಂಡಿತು. ನಾನೋ, ದೋಣಿ ನಿರ್ಮಿಸುವ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದವನು. ನನ್ನ ಪಗಾರ ತಾಸಿಗೆ ಐದೂವರೆ ಡಾಲರ್. ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಕ್ಲೇಮು ಪರಿಶೀಲಕನ ಅರ್ಹತಾ ಪರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಕೂಡ ಪಾಸಾಗಲು ನನ್ನಿಂದ ಆಗಿರಲಿಲ್ಲ. ನನ್ನಂತಹವನೇ ಈ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ! ಅನೇಕರು ನನಗೆ ನೆರವಾದರು ಎಂಬುದೇನೋ ನಿಜ. ಆದರೆ, ಮುಂದೆ ನಾನು ನೂರಾರು, ಸಾವಿರಾರು ಜನರ ಜೀವನಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಯಾದ, ಇತ್ಯಾತ್ಮಕ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ತರಲು ಸಮರ್ಥನಾಗಿದ್ದೇನೆ. ಕನಸಿನಲ್ಲಿಯೂ ಎಣಿಸಿರದಷ್ಟು ಹಣವನ್ನೂ ಗಳಿಸಿದ್ದೇನೆ ಎಂಬುದೂ ನಿಜವೇ.

ನಾನು ಏನೇನು ಮಾಡಿದೆ ಅಥವಾ ನನ್ನ ಆಲೋಚನೆಗಳೇನು... ಇವೆಲ್ಲ ಮುಖ್ಯವಲ್ಲ. “ನೀವೇನು ಆಲೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ” ಎಂಬುದೇ ಮುಖ್ಯವಾಗುವುದು.

## ಅಂತಿಮ ನಿರ್ಣಯ ನಿಮ್ಮದೇ!

ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ನಿಮಗೆ ಒಪ್ಪುತ್ತದೆಯೇ; ನೀವು ಇದರಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಬಹುದೇ?

ನನ್ನಲ್ಲಿ ಇದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, ನನಗೆ ಒಂದಂತೂ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಗೊತ್ತು, ‘ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್’ ಬಗೆಗಿನ ಸತ್ಯವನ್ನು ಅವರವರೇ ನೇರವಾಗಿ ಅನುಭವಿಸಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು”

ಸತ್ಯವನ್ನು ಪೂರ್ಣ ಸತ್ಯವನ್ನು ತಿಳಿಯುವ ಸಲುವಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದರೆ ನಿಮಗೆ ಏನು ಮಹಾ ನಷ್ಟವಾಗಬಹುದು? ಈ ಪುಸ್ತಕಕ್ಕೆ ಕೊಟ್ಟ ಕಾಸು ಮತ್ತು



ಅದನ್ನು ಓದಲು ವ್ಯಯಿಸಿದ ಒಂದಿಷ್ಟು ಸಮಯ.

ನಾನು ನಿಮಗೆ ಭರವಸೆ ಕೊಡುತ್ತೇನೆ, ನಿಮ್ಮ ಹಣ ಮತ್ತು ಸಮಯ ಸುಖಾಸುಮ್ಮನೆ ವ್ಯರ್ಥವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅದ್ಭುತವಾದ ಪ್ರತಿಫಲ ಸಿಕ್ಕೇ ಸಿಗುತ್ತದೆ!

ನೋಡಿ, ನನ್ನ ಅಭಿಪ್ರಾಯದಲ್ಲಿ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್, ಭವಿಷ್ಯದ ಅಲೆ. ನಾವು ಜಾಣತನದಿಂದ ಅದನ್ನು ಏರಿ ಹೋಗಬೇಕು.

ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗನ್ನು “ವೈಯಕ್ತಿಕ ಫ್ರಾಂಚೈಸ್” ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಅದು ಸಕಾರಣ ಎಂಬುದು ನನ್ನ ಅನಿಸಿಕೆ.

ನನ್ನ ಪ್ರಕಾರ, ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಎಂದರೆ ‘ಮುಕ್ತ ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮ’ದಲ್ಲಿ ಮತ್ತೆ ‘ಮುಕ್ತತೆ’ಯನ್ನು ತರುವುದು.

ನನಗೆ ತಿಳಿದಂತೆ, ಈ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ನನ್ನ ನಿಮ್ಮಂತಹವರು ಸಾಮಾನ್ಯ ಬದುಕನ್ನು ಮೀರಿದ ಬದುಕನ್ನು ಬದುಕಲು ಇರುವ - ಪ್ರಾಯಶಃ ಏಕೈಕ - ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮಾರ್ಗವೆಂದರೆ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್.

ನೆನಪಿರಲಿ, ಇದು ನನ್ನ ಅಭಿಪ್ರಾಯವಷ್ಟೇ!

Fathers and Sons ಎಂಬ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಕಾದಂಬರಿಯಲ್ಲಿ ರಷ್ಯಾದ ಗ್ರಂಥಕರ್ತ ಇವಾನ್ ತುರ್ಗೇನಿಫ್ ಬರೆಯುತ್ತಾನೆ:

“ನಾನು ಬೇರೆ ಯಾರೊಬ್ಬರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನೂ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವವನಲ್ಲ. ನನಗೆ ನನ್ನದೇ ಇವೆ.”

ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನಲ್ಲೂ ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲವೆ? ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ನನ್ನ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಏನು ಎನ್ನುವುದು ಮುಖ್ಯವಲ್ಲ. ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಅಭಿಪ್ರಾಯವೇ ನಿಜಕ್ಕೂ ಮುಖ್ಯವಾಗುವುದು. ಅದು ನಿಮಗೆ ಹೇಗೆ ಒಗ್ಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನೀವೇ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ನಾನು ಇಷ್ಟಂತೂ ಭರವಸೆ ನೀಡಬಲ್ಲೆ: ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸನ್ನು ಕದ್ದವರು ಯಾರು, ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಒಂದಿಷ್ಟು ಸಮಯವನ್ನು ಕೊಡಬಲ್ಲಿರಾದರೆ ಮತ್ತು ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ಆ ಕನಸನ್ನು ಮರಳಿ ತರಬಹುದೆ? ಎಂದು ನೀವೇ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ, ಆಗ ನಿಮ್ಮ ಪಾಲಿಗೆ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮಾಧ್ಯಮ ಹೌದೋ ಅಲ್ಲವೋ ಎನ್ನುವುದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

## ಯಾವುದೇ ನೆಪ ಬೇಡ

ಈಗ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ಅನೇಕರು ಈ ಉದ್ಯಮದತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಯಿಸಲು ನೆಪಗಳನ್ನು ಒಡ್ಡುತ್ತೀರಿ ಎಂಬುದು ನನಗೆ ಗೊತ್ತು. “ನನಗೆ ಸಮಯವಿಲ್ಲ”.... ಅಥವಾ “ಇದು ನನಗಲ್ಲ” ... ಇತ್ಯಾದಿ ಇತ್ಯಾದಿ.

ಇವೆಲ್ಲ ಬಾಲಿಶವಾದ ನೆಪಗಳು. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಮನೆಯ ಆವರಣದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದಿದ್ದ ಹುಲ್ಲನ್ನು ಕತ್ತರಿಸಬೇಕಿತ್ತು ಆದರೆ ಅವನ ಹುಲ್ಲು ಕತ್ತರಿಸುವ ಯಂತ್ರ ಹಾಕಾಗಿತ್ತು. ಸರಿ, ಅವನು ಪಕ್ಕದ ಮನೆಯವನ ಬಳಿಗೆ ಹೋಗಿ ಅವನ ಯಂತ್ರವನ್ನು ಎರವಲು ಬೇಡಿದ.

ಆ ಪಕ್ಕದ ಮನೆಯವನು, “ಕ್ಷಮಿಸು, ನನ್ನ ಹುಲ್ಲು ಕೊಯ್ಯುವ ಯಂತ್ರವನ್ನು ನಿನಗೆ ಕೊಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಕಾರಣ, ನನ್ನ ಹೆಂಡತಿ ವಿಶೇಷವಾದ ಅಡಿಗೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ,” ಎಂದ.

ಇವನಿಗೆ ಆಶ್ಚರ್ಯ. “ಅರೇ, ನಿನ್ನ ಹೆಂಡತಿ ವಿಶೇಷ ಅಡಿಗೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೂ ನೀನು ಹುಲ್ಲು ಕತ್ತರಿಸುವ ಯಂತ್ರವನ್ನು ಕೊಡುವುದಕ್ಕೂ ಏನಯ್ಯಾ ಸಂಬಂಧ?”

ಪಕ್ಕದ ಮನೆಯವನು ಇವನ ಕಣ್ಣಲ್ಲಿ ಕಣ್ಣಿಟ್ಟು ಹೇಳಿದ, “ನನಗೆ ಕೊಡಲು ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲ ಅಂದ್ರೆ ನಾನು ಏನು ಬೇಕಾದರೂ ಕಾರಣ ಕೊಡಬಹುದಲ್ಲ, ಅಷ್ಟೇ!”

## ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಾದರೂ ಏನನ್ನು?

ಈಗ ನಿಮ್ಮದೇ ವಿಚಾರಕ್ಕೆ ಬರೋಣ. ಈ ಉದ್ಯಮದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ನಿಮಗಿರುವ ಅಡ್ಡಿ-ಆತಂಕಗಳಾದರೂ ಯಾವುವು? ಒಂದೊಮ್ಮೆ, ನೀವು ಭಾರಿ ಶ್ರೀಮಂತರು (ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಅನುಭವಿಸಲು ಸಮಯ ಮತ್ತು ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವೂ ನಿಮಗಿದೆ) ಎಂದುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಆಗ ಈ ನೆಟ್ಟರ್ಕಿಂಗ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಸೋಲು ಗೆಲುವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಅಷ್ಟಾಗಿ ತಲೆಕೆಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಮೇಯವೇ ಇರುವುದಿಲ್ಲವಲ್ಲ!

ಇಲ್ಲ ನೀವೂ ನನ್ನಂತೆ ‘ಬಹುಸಂಖ್ಯಾತರ’ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿದ್ದರೆ ಆಗ, ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ಏನಿರುತ್ತದೆ? ಮೊದಲು, ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಈ ಉದ್ಯಮದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ. ‘ಬಂದರೆ ಲಾಭ, ಹೋದರೆ ನಷ್ಟ’ ಎನ್ನುವುದಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ಏನೂ ಇಲ್ಲವೇ ಇಲ್ಲವಲ್ಲ. ಏನಿದ್ದರೂ, ಬರಬೇಕಷ್ಟೇ!

ನೀವು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಲು ಇದೇ ಅತ್ಯಂತ ಸಕಾಲ.

ನೆಟ್ಟರ್ಕಿಂಗ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ನಿಮಗೆ ಒಗ್ಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ನೀವು ನಿಶ್ಚಯಿಸಿದ ಗಳಿಗೆ, ನಿಮ್ಮ ಜೀವನದ ಏಕೈಕ ಅತ್ಯಂತ ಶುಭಗಳಿಗೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ!

ನಿಮ್ಮ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಮತ್ತೆ ಹಿಡಿತವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಇದೇ ಸುಮುಹೂರ್ತವಿರಬಹುದು. ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸಾದ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ- ಭದ್ರತೆ- ಆನಂದ ಗಳನ್ನು ಮತ್ತೆ ಆಸ್ವಾದಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಮೂಡುವ ಗಳಿಗೆ!

ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಮಿಗಿಲಾದುದೆಂದರೆ: ಇದು, ಅಮೆರಿಕೆಯ, ನಿಮ್ಮ ಅಮೆರಿಕೆಯ, ಕನಸನ್ನು ನನಸಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಮೊದಲ ಹೆಜ್ಜೆ ಇಡುವ ಗಳಿಗೆಯಾಗಿರಬಹುದು.

# ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು



ಹಂತ 1



I

## ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು ಹುಸಿಯಾಗಿದೆ

ಅಮೆರಿಕೆ ಎಷ್ಟು ಶ್ರೇಷ್ಠವೆಂದರೆ ನಮಗೆ ಸಣ್ಣ ಪುಟ್ಟ  
ಕನಸುಗಳು ಬೀಳುವುದೇ ಇಲ್ಲ.  
- ರೊನಾಲ್ಡ್ ರೇಗನ್,  
ಅಮೆರಿಕೆಯ ಮಾಜಿ ಅಧ್ಯಕ್ಷ

**ಯಾ**ವುದದು, ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು?  
ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು ಎಂದರೇನು? ಹೀಗೆಂದೊಡನೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರ  
ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲೂ ವಿಭಿನ್ನವಾದ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಕಲ್ಪನೆ ಮೂಡುತ್ತದೆ. ಹತ್ತು ಲಕ್ಷ  
ಜನರನ್ನು ಕೇಳಿದರೆ ಹತ್ತು ಲಕ್ಷ ಕಲ್ಪನೆಗಳು ಸಿಗುತ್ತವೆ, ಪ್ರತಿಯೊಂದೂ ವಿಭಿನ್ನ  
ಮತ್ತು ವಿಶಿಷ್ಟ. ಏನೇ ಆದರೂ ಎಲ್ಲದರಲ್ಲೂ ಸಾಮಾನ್ಯವಾದ ಕೆಲವೊಂದು  
ಸಂಗತಿಗಳು ಇದ್ದೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ:

ನಮ್ಮೆಲ್ಲರಿಗೂ ಎಂದರೆ ನಮಗೂ ನಮ್ಮ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೂ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ  
ಮತ್ತು ಭದ್ರತೆ ಬೇಕು; ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಹಣ ಆರೋಗ್ಯ, ಸಂತೋಷಗಳು ಬೇಕು;  
ಏನಾದರೂ ಸಾರ್ಥಕವಾದುದನ್ನು, ಉತ್ತೇಜಕವಾಗಿರುವುದನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು;  
ಸ್ವಹಿತ ಮತ್ತು ಪರಹಿತ ಎರಡೂ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಆಗಬೇಕು...

ನಮ್ಮೆಲ್ಲರ ಮೂಲ ಆಶಯವೆಂದರೆ: ನಮ್ಮ ಕೊರತೆಗಳೆಲ್ಲ ನೀಗಬೇಕು;  
ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಹಣ, ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಅನುಭವಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಸಮಯ ದೊರೆಯಬೇಕು  
ಎನ್ನುವುದೇ.

ಇದು ಎಲ್ಲರ ವಿಷಯದಲ್ಲೂ ಸತ್ಯವೇ, ಅಲ್ಲವೆ?

ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ಅವರು ಬಯಸುವಂತಹ  
ಮನೆಯಲ್ಲೋ ಅಥವಾ ಪರಿಸರದಲ್ಲೋ ಬದುಕುವ ಅವಕಾಶವಿರುವುದಿಲ್ಲ.  
ಕಾರಣ ಬಹಳ ಸರಳ - ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಅಭಾವ!

ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ, ತಮ್ಮ ಕನಸಿನ ಜೀವನವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಕೋಟ್ಯಂತರ ಜನರಿದ್ದಾರೆ.

## ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸಿನ ಕುರಿತಾದ ಸತ್ಯ

ನಮಗೆ ಇನ್ನೂ ಏನೇನು ಬೇಕು? ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಉನ್ನತ ಶಿಕ್ಷಣ, ಹಳೆಯ ಸ್ನೇಹಿತರ ಜೊತೆ ವಿನೋದ ಕಾಲಕ್ಷೇಪ, ಹೊಸ ಸ್ನೇಹಿತರನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ರಜೆ ಪ್ರವಾಸ, ಮನರಂಜನೆ, ವಿನೋದ, ಹೊರಗೆ ಊಟಮಾಡುವುದು, ಹೊಸ ಬಟ್ಟೆಗಳು... ಮತ್ತು ಇನ್ನೂ ವಿಭಿನ್ನ ವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು.

ಆಮೇಲೆ? ಇಂದು ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ನಾವು ಬಯಸಿದ್ದ ಹೊಸ ಕಾರು ಇದೆ ಆದರೆ ನಾವು ಮಾತ್ರ ಮನೆಯೊಳಗೇ ಬಂಧಿ. ಕಾರಣ, ಹೊರಗೆ ಹೋದರೆ ಸುಮ್ಮನೆ ಖರ್ಚು. ಅಷ್ಟು ಹಣ ನಮ್ಮಲ್ಲಿಲ್ಲ. ಒಂದು ಬೇಕೆಂದರೆ ಬೇರೆಲ್ಲವನ್ನೂ ತ್ಯಾಗ ಮಾಡಬೇಕಾದ ದುರದೃಷ್ಟಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ.

ಅಲ್ಪತೃಪ್ತರಾಗಿರುವುದು ನಮಗೆ ರೂಢಿಯಾಗಿಬಿಟ್ಟಿದೆ!

ಇಂದು ಅನೇಕರಿಗೆ, ತಮಗೆ ರುಚಿಸುವ ಅಥವಾ ನೈಪುಣ್ಯವಿರುವ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಅರಸುವ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವಿಲ್ಲ. ಮನಸ್ಸಿಲ್ಲದ ಅಥವಾ ಇನ್ನೂ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಮನಸಾರೆ ದ್ವೇಷಿಸುವ ಕೆಲಸವನ್ನು ಅವರು ನಿರ್ಬಂಧದಿಂದ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಕಾರಣ, ಉದರ ನಿಮಿತ್ತಂ... ಬದುಕಬೇಕಲ್ಲ!

ನಾನೂ ಇದನ್ನೆಲ್ಲ ಅನುಭವಿಸಿದವನೇ. ಯಾರು ಯಾರಿಗಾಗಿಯೋ ದೋಣಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತಿದ್ದೆ. ತಾಸಿಗೆ ಐದೂವರೆ ಡಾಲರುಗಳ ಸಂಬಳ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದ ಯಜಮಾನ ಮಾತ್ರ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಗಳಿಸುತ್ತಿದ್ದ. ಹೋಟೆಲಿನಲ್ಲಿ ಸರ್ವರ್ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದೆ. ವಾರಕ್ಕೆ ನೂರಾ ಐವತ್ತು ಡಾಲರುಗಳು (ಟಿಪ್ಸ್ ಸಹಿತ!). ಈ ಕೆಲಸಗಳನ್ನೆಲ್ಲ ನಾನು ದ್ವೇಷಿಸುತ್ತಿದ್ದೆ. ಕೆಲಸದ ಬಳಿಕ ಸ್ನೇಹಿತರ ಜೊತೆ ಸೇರಿ ವೃಥಾ ಕಾಲಕಳೆಯುತ್ತಿದ್ದೆ. ಯಾವುದಕ್ಕೂ ಧಾವಂತವೇ ಇಲ್ಲ.

ಹೀಗೇ ಇರುತ್ತ, ಒಂದು ದಿನ ನನ್ನನ್ನು ನಾನೇ ಪ್ರಶ್ನಿಸಿಕೊಂಡೆ. “ಇಷ್ಟೇ ಏನು ಜೀವನ ಎಂದರೆ?” ಈ ಅರ್ಥಬರುವ ಹಾಡು ನಿತ್ಯ ನನ್ನ ನಿದ್ರೆಯಲ್ಲೂ ಕೇಳಿಬರುತ್ತಿತ್ತು. “Is that all there is, my friend?”

ನನ್ನ ಜೀವನ ಹಳ್ಳ ಹಿಡಿದಿತ್ತು. ಆದರೂ, ಅದರಿಂದ ಹೊರಬಂದು ಬೇರೇನನ್ನಾದರೂ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಲು ಧೈರ್ಯ ಸಾಲಲಿಲ್ಲ. ನಾನು, ತಾಸಿಗೆ ಐದೂವರೆ ಡಾಲರುಗಳಿಗಿಂತ ಮೇಲ್ದರ್ಜೆಯವನು ಎಂದು ನನಗೆ ಗೊತ್ತಿತ್ತು. ಆದರೂ ಆ ಐದೂವರೆ ಡಾಲರುಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ ನನಗೆ ಇತ್ತು. ನನ್ನ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಹೊರೆಯುವ ಭಾರ ನನ್ನ ಹೆಗಲಮೇಲಿತ್ತು.

ಇವೆಲ್ಲ ಸರ್ವೇಸಾಮಾನ್ಯ ಅಲ್ಲವೇ!?

ಮತ್ತೊಂದು ವಾಸ್ತವಾಂಶ ಗೊತ್ತೇ ನಿಮಗೆ? ಅಮೆರಿಕೆಯ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಜನರು ಮಾತ್ರ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಒಂದು ಲಕ್ಷ ಡಾಲರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಗಳಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಭದ್ರತೆ ಬೇಕಿದ್ದರೆ ಸರಿಸುಮಾರು ಇಷ್ಟು ಹಣವಾದರೂ ಇರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

## ಸಾರಾಂಶ

ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸಿಗೆ ಆಧಾರವೇ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ. ನಾವು ಬಯಸಿದ್ದನ್ನು, ಬಯಸಿದಾಗ ಮಾಡಲು ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣವಿರಬೇಕು.

ನಾವು ಹಣವೊಂದಕ್ಕೇ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ಕೊಡುತ್ತೇವೆ ಎಂದು ನಾನು ಹೇಳುತ್ತಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮೆಲ್ಲರಿಗೂ ಗೊತ್ತು, ಹಣ ಹಣವಾಗಿಯೇ ಮುಖ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ; ಅದರಿಂದ ನಮಗೆ ಪ್ರಾಪ್ತವಾಗುವ ಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿಕಾರದಿಂದ ಅದಕ್ಕೆ ಅಷ್ಟೊಂದು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ. ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಹೋಟೆಲು ಮಾಲಿಕ ಟೊಟ್ಸ್ ಶೋರ್ ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದ, “ನಾನು ಕೋಟ್ಯಧಿಪತಿಯಾಗಲು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ, ಕೋಟ್ಯಧಿಪತಿಯಂತೆ ಬಾಳಲು ಬಯಸುತ್ತೇನೆ.”

ಒಂದಂತೂ ಸತ್ಯ: ನಮ್ಮಂತಹ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಹಣವು ಒಂದನ್ನಂತೂ ಖರೀದಿಸಿಕೊಡಬಲ್ಲದು, ಅದೇ ‘ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ.’

ಹಣದಿಂದ ಚರ್ಚುಗಳನ್ನು, ಶಾಲೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಬಹುದು, ನಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಮೈಮೇಲೆ ಉಡುಪುಗಳನ್ನು ಹಾಕಬಹುದು.

ಈ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣದಿಂದ ಕೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಮತ್ತೊಂದು ಎಂದರೆ, ಉತ್ತಮ ಆರೋಗ್ಯ.

ಅಮೆರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ವಿಪರೀತವಾಗಿದೆ ಬಾರಿಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಚಿಕಿತ್ಸೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಲೂ ಅಸಮರ್ಥರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ನಿಜವಾಗಿಯೂ, ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಕಾಯಿಲೆ ಬೀಳುವುದೂ ಒಂದು ಲಕ್ಷುರಿಯಾಗಿ ಬಿಡುತ್ತದೆ.

ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ವಿಚಾರ? ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತಿರಲಿ, ಸುಮಾರು ಐದು ಕೋಟಿ ಅಮೆರಿಕನ್ನರು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಸಿಲ್ಲ. ಅಮೆರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಅರವತ್ತೈದು ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ವಯಸ್ಸಿನವರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ ಹದಿನೇಳರಷ್ಟು ಜನ ಅಪಘಾತಕ್ಕೋ ಅಥವಾ ತೀವ್ರ ಕಾಯಿಲೆಗೋ ತುತ್ತಾದರೆ ದಿವಾಳಿಯಾಗಿ ಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ನೆನಪಿರಲಿ, ಅಮೆರಿಕೆ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲೇ ಅತ್ಯಂತ ಶ್ರೀಮಂತ ರಾಷ್ಟ್ರ!

ಒತ್ತಡಕ್ಕೆ ಸಿಲುಕಲು ಇದಕ್ಕಿಂತ ಆತಂಕಕಾರಿ ವಿಷಯ ಬೇಕೇ? ಈಗ

ಬಹುಪಾಲು ವೈದ್ಯರು ಹೇಳುವ ಪ್ರಕಾರ ಕಾಯಿಲೆ ಅಥವಾ ರೋಗಗಳು ಬರಲು ಹಣದ ಕುರಿತಾದ ಆತಂಕ ಮತ್ತು ಚಿಂತೆಗಳಿಗಿಂತ ದೊಡ್ಡ ಕಾರಣ ಮತ್ತೊಂದು ಇಲ್ಲ.

ಆಘಾತಕಾರಿ ಸತ್ಯವೊಂದನ್ನು ಹೇಳುತ್ತೇನೆ ಕೇಳಿ: ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸಂಶೋಧನೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ, ಸರಾಸರಿ ಅಮೆರಿಕನ್ನರಿಗಿಂತ ಶ್ರೀಮಂತ ಅಮೆರಿಕನ್ನರ ಆರೋಗ್ಯ ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಚೆನ್ನಾಗಿದೆ! ಇದರಿಂದ, ಹಣವು ಆರೋಗ್ಯವನ್ನು ಖರೀದಿಸಬಲ್ಲುದು ಎಂಬುದು ರುಜುವಾತಾಗುತ್ತದೆ.

ಅದೇನೋ ಸರಿ ಆದರೆ ಹಣವು ಸಂತೋಷವನ್ನು ಖರೀದಿಸಬಲ್ಲುದೇ? ಅದಕ್ಕೆ ಅಸಾಧ್ಯವಾದದ್ದು ಇದೊಂದೇ, ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ, ಕ್ರಿಸ್ಮಸ್ ಹಬ್ಬದ ಮುಂಜಾನೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಮಕ್ಕಳತ್ತ ಸುಮ್ಮನೆ ನೋಡಿ, ಇದೂ ಸತ್ಯವಲ್ಲ ಎಂದು ನಿಮಗೇ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ, ಭದ್ರತೆ, ಹಣ, ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಸಂತೋಷ. ಇದರಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಒಂದೋ ಎರಡೋ ಸಿಕ್ಕರೆ ಸಾಲದು. ನಮಗೆ ಎಲ್ಲವೂ ಬೇಕು.

## ತೆರಬೇಕಾದ ಬೆಲೆ

‘ಪೀಟರ್ ಪ್ಯಾನ್’ ಎಂಬ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಕತೆ ಬರೆದ ಸರ್ ಜೇಮ್ಸ್ ಬೆರ್ಡ್ ಒಮ್ಮೆ ಹೀಗೆ ಹೇಳಿದ್ದರು, “ನಿಮ್ಮ ಕನಸುಗಳು ಸತ್ಯವಾಗಬೇಕು, ನೀವು ಬಯಸಿದ್ದು ನಿಮಗೆ ಸಿಗಬೇಕು ಎಂದರೆ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿರುವ ಉಳಿದೆಲ್ಲವನ್ನೂ ತ್ಯಾಗ ಮಾಡಬೇಕು!”

ಇದನ್ನು ನೀವು ನಂಬುವಿರೇನು? ಅಲ್ಪ ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿ ಉಳಿದೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಬಿಟ್ಟುಬಿಡಬೇಕು, ಎನ್ನುವುದು ನಿಜಕ್ಕೂ ಸರಿಯೇ?

ಅಡಮಾನ ಸಾಲದ ಕಂತು ಅಥವಾ ಬಾಡಿಗೆ ಕಟ್ಟಲಾಗದಿದ್ದರೆ ನೀವೆಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ಸ್ವತಂತ್ರರು?

ಜೀವನಕ್ಕೆ ಭದ್ರತೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಅಥವಾ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಆರೈಕೆ ಪಡೆಯಲು ಹಣವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಮನಸ್ಸಿಗೆ ಅದೆಂತಹ ಸಂತೋಷ ಇರಬಹುದು? (ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಯಾರದ್ದೋ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಗೆ ಸಬ್ಸಿಡಿ ನೀಡುವುದಕ್ಕೋಸ್ಕರ ನೀವು ದುಡಿದು ಸಾಯುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂತೋಷವೇನಿದೆ?)

ಇರುವುದೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಬಿಟ್ಟು ಇನ್ನೇನನ್ನೋ ಪಡೆಯುವುದರಲ್ಲಿ ಏನು ಸೌಭಾಗ್ಯವೋ?

ಇಲ್ಲ, ಇದಲ್ಲ. ನಿಜವಾದ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸೆಂದರೆ, ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಅವರು ಬಯಸಿದ ಎಲ್ಲವೂ ಸಿಕ್ಕಬೇಕು.



ಆದರೆ ದುಃಖಕರ ಸತ್ಯವೆಂದರೆ, ಇಂದು ಬಹುಪಾಲು ಜನರಿಗೆ ಅವರು ಬಯಸಿದ್ದು ಸಿಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳು ತೀರಾ ವಿರಳ. ಅಂತಹವರಿಗೆ, ಅಮೆರಿಕೆಯ ಕನಸು ಎನ್ನುವುದು ಒಂದು ಮಿಥೈ ಅಥವಾ ಕಲ್ಪನೆಯಾಗಿಯೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಅಸಂಖ್ಯಾತ ಅಮೆರಿಕನ್ನರಿಗೆ ಅಮೆರಿಕೆಯ ಸ್ವಪ್ನ ಎನ್ನುವುದು 'ಅಮೆರಿಕೆಯ ದುಃಸ್ವಪ್ನ'ವಾಗಿಬಿಟ್ಟಿದೆ.