

Financial  Fitness™

एका  
नव्या  
दिशाचा  
शोध

तुमच्या यशस्वी व्यवसायासाठी

सुधीर खोत

एका  
नव्या  
दिशाचा  
शोध

तुमच्या यशस्वी व्यवसायासाठी

लेखक :

श्री. सुधीर खोत

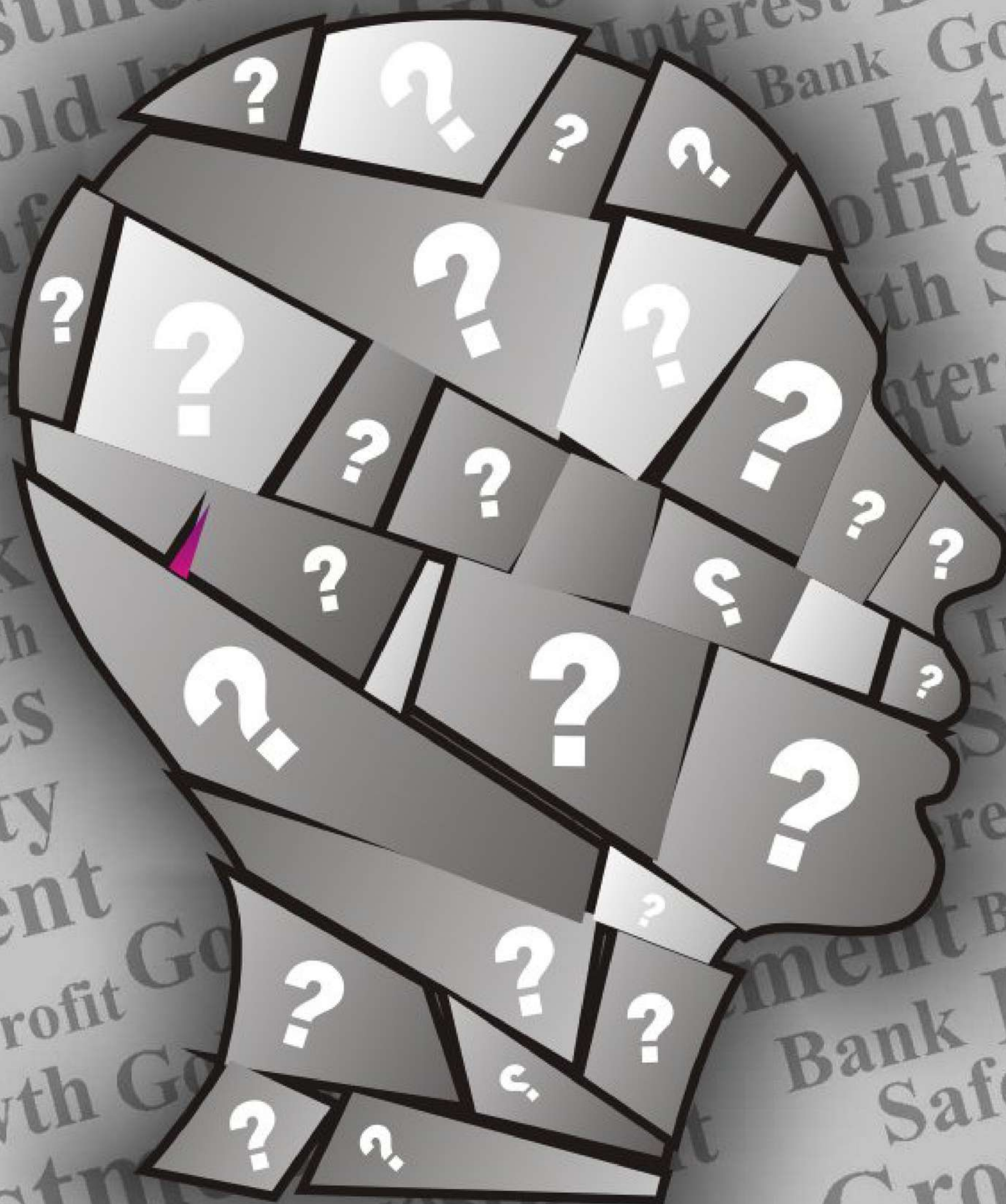
Entrepreneur, Author & Money Coach



माझे प्रेरणास्थान  
माझी पत्नी सीमा,  
मुलगा अमेय व तनिष यांना अर्पण



**Money can not think.  
YOU DO.**



## श्री. सुधीर खोत

उद्योजक, लेखक  
ज्यांनी पैसा व यश  
यांच्या मानसिकतेवर  
खूप अभ्यास  
केला आहे.



“एकविसाव्या शतकात नुसत्या मनाच्या श्रीमंतीने भागत नाही आणि नुसत्या पैशाच्या श्रीमंतीने माणुसपण सापडत नाही.”

लहानपणापासून मनावर कोरलेला एक संस्कार, एक सुविचार, एक सर्वश्रुत वाक्य आहे, “पैशाच्या श्रीमंतीपेक्षा मनाची श्रीमंती मोठी.” का कोण जाणे, पण जसे वय वाढू लागले तसा माझा मी विचार करू लागलो. पैशाचा विचार, भावनांचा कल्लोळ, घरदार, समाज, पगाराचे आकडे, तफावत, वैचारिक प्रगल्भततेचे दुर्भिक्ष, कोलमडणे, उभे राहणे, धावणे, जिंकणे, हरणे हे सारे अनुभवताना व इतरांचे बघताना ते वाक्य मी माझ्या परीने पूर्ण करायचा प्रयत्न केला आणि त्या वाक्याला एक पुस्ती जोडली.

“पैशाच्या श्रीमंतीपेक्षा मनाची श्रीमंती ही मोठी आहेच, पण फक्त मनाचा मोठेपणा पुरेसा नाही, तर जोडीला आर्थिक स्वास्थ्य हवेच.”

माणसाच्या मुलभूत गरजा कुठल्या? शाळेत आपण शिकलोच

आहोत – अन्न, वस्त्र आणि निवारा. पण या गरजांची पूर्तता करण्यासाठी आवश्यक तो पैसा हवाच ना? पण याच बरोबर माणसाला त्याच्या क्षमतेनुसार पैसा कमवण्याची गरज असते. कारण पैसा आला की स्वातंत्र्य मिळते, सुरक्षित असण्याची भावना निर्माण होते. सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे तुम्ही तुमचे जीवन परिपूर्ण जगू शकाल याची खात्री होते.

पण आपल्याकडे आर्थिक विषयाच्या जडण-घडणाचे शालेय शिक्षण अजिबात दिले जात नाही. आयुष्यात असलेले पैशाचे अनन्यसाधारण महत्त्वाचे स्थान मुलांना समजावून दिले जात नाही. पैसा कसा कमवावा, कसा हाताळावा, वाढवून समृद्ध कसा करावा, या बाबतीतचे मार्गदर्शन करताना कोणीच दिसत नाही.

दुर्दैवाने आपण सर्वजण अशाच काही वातावरणात वाढत गेलो आणि पैशाबद्दलचे आपले विचार एकदम कमकुवत राहिले. व्यवस्थित पैसा असला कि सगळे कसे तुम्हाला हवे तसे होत असते. याचा अर्थ काय तर पैशाशिवाय कोणाचेही कुठलेही पान हलत नाही. याचाच अर्थ **Financial Fitness** (आर्थिक स्वास्थ्य) प्रत्येकालाच हवे असते.

**पैसा कमवायला एक विशिष्ट प्रकारची मानसिकता लागते. त्याच यशस्वी मानसिकतेला मी **Financial Fitness** (आर्थिक स्वास्थ्य) असे म्हणतो.**

मागील २४ वर्षात सकाळ, इकॉनॉमिक टाइम्स, विविध भारती रेडिओ तसेच विविध कॉर्पोरेट कंपन्यांमध्ये व्याख्यानांद्वारे मी १,००,००० पेक्षा अधिक लोकांना मार्गदर्शन केले आहे. शिक्षणाबरोबर पैशाचा विचार किती महत्त्वाचा आहे याबद्दल

IIT मुंबईसहित इतर अनेक शिक्षणसंस्थांमध्ये जाऊन मार्गदर्शन केले आहे.

लहानपणापासून शिकलेले पैशाबाबतीतचे धडे, मोठेपणी चुका केल्यामुळे झालेले नुकसान, करोडो रुपये गमावून मिळवलेले शहाणपण व त्यातून केलेली प्रगती – हे सर्व एकदम नाट्यमय आहे. आज जवळ जवळ ८०% जनता याच पैशाबद्दलच्या नकारात्मक विचारांमध्ये गुरफटलेली आहे. सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे ते विचार तुमच्या प्रगतीला बाधक आहेत हे तुम्हाला माहितीच नाही.

तेव्हा मित्रहो, हे जे ज्ञान मी करोडो रुपये गमावून व लाखो रुपये खर्च करून मागील काही वर्षांमध्ये मिळवले आहे, ते ज्ञान मला तुमच्यापर्यंत पोहचवायचे आहे.



सध्याचे पर्व हे Startup or Make in India चे आहे. खूप सान्या जाहिराती, तसेच शासनाच्या धोरणांमुळे असेल किंवा इंटरनेटच्या युगात माहितीचा खजिना उपलब्ध झाल्यामुळे असेल, आजकाल Startup सुरु करणे अथवा व्यवसाय करणे ही तरुणांमध्ये एक आकर्षणाची बाब आहे. व्यवसायच करायचा आहे व व्यवसाय करणे हे माझे Passion आहे असे नेहमी म्हणणारा तरुण वर्ग आपल्याला आढळून येतो. एखादा व्यवसाय करण्यापूर्वी नोकरी करून अनुभव घेण्याची मानसिकताही जोर धरत आहे.

ही बाब एकीकडे असताना दुसऱ्या बाजूला द्विधा मनस्थितीत असलेला वर्गही आहे. ह्या वर्गाने पूर्वी नोकरी केली होती. नोकरी मध्ये चांगले यशही प्राप्त केले होते. अनुभव आल्यावर व्यवसायात प्रवेश केला. नंतर व्यवसाय / Startup / उद्योग यामध्ये चांगला फायदा होत नाही अथवा नुकसान होतय म्हणून पुन्हा नोकरीत प्रवेश केला. या वर्गामधील सर्वजण द्विधा मनस्थितीत असतात. एक मन त्यांना प्रखरपणे सांगत असते की, पुन्हा नोकरी करावी, तर दुसरे मन सांगते की व्यवसायच पुढे चालू ठेवावा. या तरुण पिढीबरोबर मध्यम वयाचे उद्योजकही आहेत. हे सर्व उद्योजक / व्यावसायिक मागील अनेक वर्षे व्यवसायामध्ये आहेत. पण त्यांना हे लक्षात येत नाही की व्यवसाय त्यांचा आहे की ते व्यवसायाचे. त्यामुळे व्यवसायात लागणाऱ्या गोष्टींची पूर्तता करण्यासाठी ते सतत व्यग्र असतात. पण एवढं करून सुद्धा त्यांना नेहमीच पैशाची चणचण भासत असते. ही सदैव Cash-strapped राहणारी व्यक्ती असते.

वरील नमूद वर्ग पाहिले तर एक गोष्ट प्रखरपणे लक्षात येते की व्यवसाय करणे हे कितीही मोठे ध्येय असले तरी, जोपर्यंत तुम्ही यशस्वी व्यवसाय करण्याची सूत्रे समजून आत्मसात करत नाहीत, तोपर्यंत तुम्हाला कोणीही यशस्वी उद्योजक / व्यावसायिक म्हणणार नाही. आता यशस्वी उद्योजक / व्यावसायिक म्हणजे काय हे समजून घेणे आवश्यक आहे.

व्यावसायिक / उद्योजक / Entrepreneur होणे हे एकदम नैसर्गिक आहे. ही कला सर्व थरातील लोकांसाठी आहे. एक यशस्वी उद्योग चालू करण्याची पात्रता प्रत्येक व्यक्तिमध्ये असतेच. हाच उद्योग / व्यवसाय यशस्वी करून स्वतःचे व आपल्या कुटुंबियांसाठीचे आर्थिक स्थैर्य त्याला आरामात मिळू शकते. फक्त यशस्वी उद्योग कसा करायचा – हे समजून घेणे खूपच महत्त्वाचे आहे.

## उद्योजक / व्यावसायिक होणे हे नैसर्गिक आहे.

उद्योजक / व्यावसायिक याबाबतीतचे शिक्षण आपल्याला शाळा वा कॉलेज मधून कधीच मिळत नाही. शाळा-कॉलेजमध्ये उच्चशिक्षण घेत असताना – ‘उत्तर चूक की बरोबर हे दोनच पर्याय आयुष्यात असतात’ हे मनात ठासून भरले गेले. शिक्षण म्हणजे माहिती घेणे एवढेच आपल्याला कळले. पण या जगामध्ये यशस्वी होण्यासाठी शिक्षणाद्वारे मिळालेल्या माहितीच्या आधारे



स्वतःमध्ये चांगला बदल घडवणे अपेक्षित असते. पण तसे केले जात नाही. यामध्ये तुमची काहीच चूक नाही. कारण शिक्षणाचा खरा उपयोग कसा करायचा हे आपल्याला कधी सांगितलेच गेले नाही. आपली शिक्षणपद्धती तशी नाही. पण काळजी करू नका. आनंदाची बाब अशी आहे की, 'जरी तुम्ही आजपर्यंत शाळा-कॉलेज मध्ये उद्योग / व्यवसाय कसा करायचा याबद्दल शिकला नसाल अथवा याबाबतीत कधी विचारच केला नसेल तरीही, व्यवसायाबद्दलचे प्रशिक्षण आपण आजही घेऊ शकता.' याचे कारण यशस्वी उद्योग / व्यवसाय करण्याची कला-कौशल्य हे सहजपणे आत्मसात करता येते. तुम्ही हे कला-कौशल्य आत्मसात केले की मग तुम्ही याचा उपयोग वारंवार करू शकता. प्रत्येक नवीन वेळी तुम्ही त्याच्यात सुधारणा करून आपल्या उद्दिष्टांपर्यंत लवकरात लवकर कसे पोहोचायचे यावर तुमचा आराखडा करू शकता.

**जवळ-जवळ ८०% नवीन व्यवसाय हे पहिल्या २-३ वर्षांत बंद पडतात आणि राहिलेले पैशाचा ओघ व्यवस्थित नसल्यामुळे नुकसानीत जातात.**

व्यवसायात यशस्वी व्हायचे असेल किंवा यशस्वी उद्योग उभारण्यासाठी काही ठळक कौशल्ये आवश्यक असतात. ही सर्व कौशल्ये कमीजास्त प्रमाणात लागतातच. एखादी गोष्ट कमी जरी

असली तरी तुमचा व्यवसाय / उद्योग यशस्वी करण्यासाठी तुम्ही घालत असलेले पैसे, वेळ वाया जाऊ शकतो. याच कारणांमुळे जवळ-जवळ ८०% नवीन व्यवसाय हे पहिल्या २-३ वर्षांमध्ये बंद पडतात आणि राहिलेले Cash Flow व्यवस्थित नसल्यामुळे नुकसानीत असतात.

चला तर मग, याच काही ठळक कौशल्ये / गरजेच्या बाबींबद्दल अधिक जाणून घेऊया. ठळक कौशल्ये / गरजेच्या बाबी अनेक आहेत. यापैकी खालील काही गोष्टी खूपच महत्त्वाच्या आहेत.

१. तुमच्या व्यवसायाचा नेमका उद्देश काय आहे? (What is the purpose of your business?)
२. दबाव पेलण्याची क्षमता (Capacity to face the heat)
३. विक्री व्यवस्थापन (Sales Management)



## व्यवसायाचे नेमके उद्देश

यशस्वी व्यवसाय करण्यासाठी किंवा यशस्वी उद्योग उभारण्यासाठी, तुम्ही करत असलेला व्यवसाय तुम्ही का करत आहात हे तुम्हाला १००% माहिती असणे खूप आवश्यक आहे. व्यवसाय / उद्योग करण्याचे अंतिम ध्येय हे पैसा कमावणे जरी असले तरी फक्त पैसा कमवायचा आहे म्हणून जर व्यवसाय करणार असाल तर अपयशाची खात्री १००%.

**फक्त पैसा कमवायचा म्हणून  
व्यवसाय / उद्योग करत असाल  
तर अपयशाची खात्री १००%.**

**Before anyone starts his own business, he must be aware of his clear purpose.**

कारण जर उद्देश स्वच्छ, पारदर्शक असतील तर तुमची व्यवसायामध्ये यशस्वी होण्याची संभावना खूपच चांगली आहे. जर खूपच काळजीपूर्वक पाहिले तर एक गोष्ट लक्षात येईल की या पृथ्वीतलावरचा प्रत्येक माणूस हा पैशाच्या मागे नसतो. ठिक आहे, सुरवातीच्या काळात (म्हणजे व्यवसाय यशस्वी होईपर्यंत) पैसा ही महत्त्वाची गरज आहे. पण एका ठराविक उंचीवर गेल्यानंतर पैशामुळे ज्या भावना तयार होतात त्या भावना, इच्छा, त्यासाठी प्रत्येक व्यक्तिकडे पैसा हवा असतो. त्यातील काही विचार / भावना या पुढील प्रमाणे आहेत.

१. पैसा आल्यावर सक्षम असण्याची भावना.
२. स्वतंत्र असण्याची भावना.
३. सुरक्षित असण्याची भावना.
४. आपल्या आवडत्या माणसांची व्यवस्थित काळजी घेऊ शकू याची भावना.
५. दुसऱ्यांना त्यांच्या गरजेला मदत करता येईल याची भावना.
६. तुमच्या आवडी-निवडीप्रमाणे जगता येणार त्याचा आनंद.
७. सर्वात महत्वाचे म्हणजे – तुमचे जीवन तुम्ही परिपूर्णपणे जगू शकाल याची खात्री.

त्यामुळे तुमच्या व्यवसायाचा उद्देश ठरवत असताना प्रथम पैशाला महत्त्व देऊ नका. तुमच्या व्यवसायाचा उद्देश हा नेहमी नवीन ग्राहक तयार करणे आणि अतिशय योग्य प्रमाणात ग्राहक संतुष्ट ठेवणे हाच असावा. व्यवसाय कोणताही असो, फक्त आर्थिक फायदा हा व्यवसायाचा अंतिम उद्देश असूच शकत नाही. चांगली ग्राहकसेवा दिल्यावर फायदा हा आपोआप होतच असतो. याबद्दल आपण विक्री व्यवस्थापन या भागामध्ये सविस्तर बघूया.

यशस्वी व्यवसाय करणे हे अतिशय सोपे आहे. यशस्वी व्यवसाय करण्याचे काही नियम आहेत. नियमांचे पालन काटेकोरपणे केले की व्यवसाय यशस्वी होणारच. पण तसे घडत नाही. आपण नियम तोडतो व त्या प्रवासाला एकदम अवघड करून टाकतो. व्यवसाय करण्यामागचा उद्देश काय असावा, हे आपण पाहिले आहेच.

पण उद्योग यशस्वी होण्यासाठी तुम्ही काय व्यवसाय करत आहात हे तपासणे सुध्दा आवश्यक आहे. व्यावसायिक अथवा Entrepreneur म्हणजे नेमके काय ? जी व्यक्ती दोन लोकांमधील गरज पूर्ण करते ती व्यावसायिक होते. पण उगाचच नुसता व्यवसाय / धंदा करावा ही माझी आवड आहे म्हणून एखाद्या रहिवाशी संकुलामध्ये कपड्याचे दुकान टाकणे योग्य नाही. व्यवसाय सुरवात करण्यापूर्वी खालील तीन गोष्टींची काळजी घेणे बंधनकारक आहे.

१. सर्वप्रथम लोकांच्या गरजेची अशी वस्तू किंवा सेवा तयार करावी लागेल ज्यासाठी लोक (ग्राहक) तुम्हाला पैसे देतील.
२. तुम्ही तयार केलेली वस्तु किंवा सेवा याचे विपणन (Marketing) व विक्री भरपूर प्रमाणात केली पाहिजे.
३. व्यवसायातून येणारा पैसा, लागणारे मनुष्यबळ, तसेच व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठीचे प्रत्येक कार्य हे व्यवस्थित सांभाळता आले पाहिजे.

जर तुमचा व्यवसाय करण्याचा उद्देश स्वच्छ, पारदर्शक असेल म्हणजे तुम्हाला हा व्यवसाय का करायचा आहे हे एकदा कळले तर तो कसा करायचा हे आपोआपच लक्षात येईल.



## दबाव पेलण्याची क्षमता

मनस्ताप होणे आणि दबाव पेलण्याची क्षमता ह्या दोन्हीही खूपच जादूमय गोष्टी आहेत. याबद्दल पुढे जाण्यापूर्वी थोडे माझ्याबद्दल सांगतो.

माझ्या आयुष्यामध्ये खूप अडी-अडचणी आल्या. अनेक गोष्टींना (चांगल्या / वाईट) सामोरे जावे लागले. इतर अनेक गोष्टींमुळे कधीकधी खूपच मानहानी सहन करावी लागली. कित्येक वेळा एका विचित्र आणि एकदम कठीण काळातून जावे लागले. याचा अर्थ असा नाही की माझी सर्व ठिकाणी चूक होती. पण त्या वेळी सुचलेली कल्पना योग्य वाटली म्हणून त्यावर काम करायला सुरवात केली. प्रत्येक वेळी एकच ध्यास होता की, **“मी आज जे करतो आहे त्यापेक्षा चांगले केले पाहिजे.”** यामध्ये घनकचरा व्यवस्थापनाच्या व्यवसायामध्ये प्रवेश करणे असो की माझ्या सतत पैसा निर्माण करणाऱ्या व्यवसायाकडे दुर्लक्ष करून कोकणामध्ये मोठी जागा भागीदारीमध्ये खरेदी करणे असो. दोन्हीही ठिकाणी जो मी पूर्वी होतो त्यापेक्षा, लोकांना, जवळच्या माणसांना बरोबर घेऊन जरा चांगले काम करणे एवढाच निर्मळ प्रयत्न. पण झाले मात्र उलटे. या ठरवलेल्या व्यवसायामध्ये फायदा तर जाऊद्या, पण मनस्ताप मात्र खूप झाला.

**व्यवसाय / उद्योग का करायचा आहे  
हे कळल्यावर तो कसा करायचा  
हे आपोआप लक्षात येईल.**

खूप मनस्ताप इथ पर्यंत ठिक आहे. पण या अनुभवातून एक गोष्ट माझ्या लक्षात आली. माझी व्यावसायिक वाढ होण्यापूर्वी अशा प्रकारचे अडथळे हे सुरवातीला आलेच होते. पूर्वी एवढा कधी विचार केला नाही, पण मागील दोन वर्षात यशस्वी व्यक्तींचा अभ्यास केला. अनेक यशस्वी संघटना यांचे कार्य पाहिले. हा सर्व अभ्यास केल्यावर हे लक्षात आले की, अशा प्रकारच्या घटना प्रत्येक यशस्वी माणसाच्या आयुष्यात घडतातच. यशाची पायरी चढताना यातून प्रत्येक व्यक्तिला जावेच लागते. हा तर एक नमुना (Pattern) आहे. मला हे लक्षात आले की ह्या प्रकारच्या Pattern मधून यशस्वी प्रवास केल्यावर एक खोलवर, कायमस्वरूपी राहणारे परिणाम तयार होतात.

आज जर डोळे व मन नीट उघडून पाहिले तर एक गोष्ट लक्षात येईल की आज समाजामध्ये जी काही शोकांतिका आहे ती फक्त या प्रवासाला धीराने सामोरे जाण्याऐवजी त्यापासून पळून जाण्यामुळे निर्माण झाली आहे. आता याचा व व्यवसायाचा काय संबंध आहे असे तुम्ही म्हणत असाल. पण एक गोष्ट लक्षात ठेवा की, या प्रवासाला धीराने सामोरे न जाणे, त्यातून पळवाट काढणे यामुळे फक्त नुकसानच होत असते. रस्ता बदलला म्हणून समोरून येणारा दबाव कमी होत नाही. याउलट नवीन दिशेची विशेष काहीच माहिती नसल्यामुळे नुकसानीचा आकडा जास्तच वाढतो. या प्रवासामधून जात असताना, त्यास धीराने सामोरे गेल्यामुळे खूपच चांगले, विलक्षण परिणाम बघायला मिळतात. ह्याबद्दल अधिक बोलताना माझे मेंटर, माझे गुरु श्री. ब्लेअर सिंगर म्हणतात, “तुम्हाला तुमच्या आयुष्यात जे हवे ते मिळवण्यासाठी हा अडथळ्यांचा प्रवास तुमचा तुम्हालाच

मार्गक्रमण करायचा आहे.” आश्चर्याची गोष्ट म्हणजे निसर्ग तुम्हाला ही गोष्ट पावलो-पावली सांगत असतो. मित्रांनो, ही निसर्गात चाललेली प्रक्रिया किंवा निसर्गाची ही देणगी तुम्हाला विसरून चालणार नाही. याचे एकमेव कारण की, पृथ्वीतलावरील प्रत्येक मनुष्य हा निसर्गाचा एक छोटा भाग आहे. चला तर, मग हे काय आणि कसे ते पाहूया.

जरा विचार करा की जंगलामध्ये एक मोठे झाड आहे. ते उन्मळून जमिनीवर आडवे पडते. काही दिवसांनी ते झाड कुजायला लागते व कालांतराने त्याचे अस्तित्व संपून जाते. म्हणजे काय तर निसर्गामध्ये जी गोष्ट एकटी असते ती गोष्ट / वस्तू (या मध्ये मनुष्यप्राणीही ओघाने आलाच) निसर्गाच्या नियमाप्रमाणे त्याचे कार्य १००% करू शकत नाही. त्यामुळे त्याचे विघटन व्हायला सुरवात होते व कालांतराने ती लोप पावते. या गोष्टी तुम्ही मान्य करालच.

थोडे आजूबाजूला डोळे उघडून बघा. तुम्हाला अशा व्यक्ती दिसतील ज्या आयुष्यात काहीही करत नाहीत. नुसते टीव्ही समोर बसून राहतात. त्यांचे आयुष्य, त्यांची तब्येत एकदम खराब होत असते. याचप्रमाणे काही व्यावसायिक किंवा संस्था पाहिल्या तर एक गोष्ट लक्षात येते की, त्या फक्त ‘आज’ मध्ये जगत असतात. ‘उद्या’ नक्की काय होणार आहे याचा विचार न करता व्यवसाय करत असतात. नेहमी स्वतःपुरता स्वार्थी विचार करतात व यामुळे एकटे पडतात. निसर्ग कधीच चुकत नाही. तो त्याचे काम एकदम अविरतपणे करत असतो. निसर्गाच्या नियमाप्रमाणे जी व्यक्ती एकटी पडते, ती निसर्गात लोप पावते. काहीसे असेच तुमच्या मित्रपरिवार व कौटुंबिक जीवनामध्ये



असते. जर एखाद्याकडे तुम्ही लक्ष दिले नाही तर कालांतराने संबंधांमध्ये दुरावा येतो व संबंध संपुष्टात येतात. निसर्ग कधीच चुकत नाही.

जर निसर्गाच्या नियमांप्रमाणे नाही वागलात तर तुमचे अस्तित्व लवकर संपून जाईल यात तिळमात्रही शंका नाही. पण प्रत्येकजण असा नसतो. निसर्गाने प्रत्येकाला स्वतःमध्ये बदल घडवून आणण्याची क्षमताही दिली आहे. प्रचंड दबाव, योग्य वातावरणांमधील योग्य संदर्भ घेऊन सहन केल्यावर कोळश्याचे सुद्धा हिऱ्यामध्ये रूपांतर होते. हिरा ही पृथ्वीतलावरील सर्वात कठीण वस्तू आहे. कोळसा ही निर्जीव वस्तू आहे. कोळश्याला पळून जाणे हा पर्याय माहित नसतो. कारण तो विचार करू शकत नाही. कोळसा त्या प्रचंड दबावाला सहन करत स्वतः मध्ये बदल घडवत हिरा बनतो. पण विचारवंत मनुष्यप्राण्याचे असे नाही. माणूस एखाद्या गोष्टीपासून पळून जातो, त्याला कोणत्याही गोष्टीला सामोरे जाण्यास भीती वाटते, याचे एकमेव कारण म्हणजे त्याच्या मनावर पडणारा दबाव (Pressure) तो सहन करू शकत नसतो. निसर्ग नियमाप्रमाणे जे दिनचर्येमध्ये चालले आहे त्यातच संतुष्ट राहणे ही माणसाची

**तुम्हाला आयुष्यात जे हवे आहे**

**ते मिळवण्यासाठी**

**अडथळांच्या शर्यतीचा प्रवास पूर्ण करणे  
हीच यशस्वी व्यवसायाची गुरुकिल्ली आहे.**

प्रवृत्ती. यालाच Comfort Zone असं म्हणतात. व्यवसायात यश मिळवायचे असेल तर Comfort Zone तोडून बाहेर या असे अनेक गुरु सांगतात. पण म्हणजे नक्की काय हे समजणे गरजेचे आहे.

अगदी कीटकापासून ते कोणत्याही मोठ्या प्राण्यापर्यंत या जगातील प्रत्येक जीवित गोष्टींकडे त्याच्या स्वतःच्या प्रगतीसाठी आरामाच्या सवयीतून (Comfort Zone) बाहेर पडण्याची क्षमता आहे. यासाठी तुम्ही तुमच्या सध्याच्या मानसिकतेला आव्हान दिले पाहिजे. ह्या आव्हानाला सामोरे जाणे म्हणजे जास्त दबावाला सामोरे जाणे. थोडा विचार करा; जर एखाद्यावेळी तुमच्या मनावर खूपच दबाव आहे, याचा अर्थ तुमच्या शरीरामध्ये खूपच ऊर्जा आहे. त्या ऊर्जेमुळे तुम्ही खूपच चलबिचल झाला आहात. कधी कधी असे वाटते की मनामध्ये एक स्फोट होईल. तुम्ही अतिशय ताणतणावाच्या वातावरणामध्ये आहात आणि त्याच वेळी तुमच्या समोर अजून एक नवीन संकट उभे राहते. तुमची पूर्णता १००% कोंडी झालेली असते.

मला खात्री आहे, तुमच्या व्यवसायामध्ये अशा अनेक प्रसंगांना तुम्ही सामोरे गेला असालच. अशा वेळी तुम्ही काय केले? या प्रसंगापासून लांब पळून गेलात की त्याला धीटपणे सामोरे गेलात? जे व्यावसायिक अयशस्वी होतात, त्यांनी त्यांची लढाई इथे सोडून दिलेली असते. याला हरणे म्हणत नाहीत, तर याला पळून जाणे असे म्हणतात. पण मित्रांनो, निसर्गाने आपल्याला पळून जाणे हे शिकवलेले नाही. निसर्ग असे म्हणतो की, या दबावाला / परिस्थितीला तुम्ही योग्यपणे सामोरे गेलात तर योग्य वातावरण तयार होईल. अशा योग्य वातावरणात एक

विलक्षण, चमत्कारीक गोष्ट घडते. दबावाला यशस्वी सामोरे जाण्याची मानसिकता तयार व्हायला लागते. म्हणजे काय की, जेव्हा तुम्ही पळून न जाता व्यवसायातील दबाव तसेच इतर कोणत्याही ताणतणावाला सामोरे जायचे ठरवता, त्या वेळी तुम्ही तो दबाव तसाच सहन करण्याच्या सर्वोच्च पातळीवर असता. यावेळी जर तुम्ही दबावाखाली दबून गेलात तर ती ऊर्जा तुम्हाला हरवते. जर ही ऊर्जा एकदम व्यवस्थित हाताळली तर काहीतरी छान घडते आणि तुम्ही अधिक ताकदवर होता. अचानक सर्व दबाव, समस्या तुमच्यासाठी खूप छोटे होतात. तुमच्यावर असलेला ताण कमी होतो. तुम्हाला हलके –हलके वाटायला लागते.

म्हणजे काय की तुमच्या समोर असलेली समस्या तुमच्या पेक्षा खूपच छोटी होते.

Means now you are Bigger than the Problem.

तेव्हा मित्रांनो,

व्यवसायात अथवा जीवनामध्ये तुमच्यासमोर उभी असणारी आव्हाने, समस्या, तुमच्या विरोधात होणाऱ्या गोष्टी / घटना तुम्हाला घडवत असतात. कोणीही व्यक्ती अथवा कोणतीही संस्था / कंपनी जोपर्यंत त्यांच्यावर व्यवसायाचा जो दबाव

**ज्यावेळी माणूस भावनिक होतो  
त्या वेळी त्याची बौद्धिक पातळी कमी होते  
व निर्णय चुकतात.**

(Pressure) आहे, याचे व्यवस्थापन सक्षमपणे करत नाही; तो पर्यंत ती संस्था कधीच उत्कृष्ट होऊ शकत नाही. दबाव व ताणतणाव व्यवस्थापन हे तुमचे व्यक्तिमत्त्व सुधारण्याचा खूपच महत्त्वाचा भाग आहे. कारण दबाव व्यवस्थापन व्यवस्थित झाले नाही तर, तो दबाव तुमच्या भावनांच्या मार्गाने बाहेर पडतो. अशावेळी तुमचे सर्व निर्णय हे भावनिक होऊन जातात. कारण एक लक्षात राहू द्या; मनातून भावनिक झालात तर बौद्धिक पातळी कमी होते व निर्णय चुकतात.

ही विलक्षण जादूची कांडी मला जेव्हा मिळाली तेव्हा मी जास्त त्राग न करता होणारा मनस्ताप मला आणखी घडवण्यात खर्च केला. भावनांना मनावर ताबा घेऊच दिला नाही. कितीही समस्या आल्या तरी शांत, तटस्थ राहिलो आणि व्यवसायात नवीन आव्हाने पेलून आणखी मोठा होण्यास सज्ज झालो.

याचमुळे माझ्या मते, इतर अनेक गोष्टींबरोबर यशस्वी व्यवसाय / उद्योग करण्यासाठी दबाव व्यवस्थापन खूपच महत्त्वाचे आहे. पुढील विक्री व्यवस्थापनामध्ये वाचताना तुमच्या हे आणखी लक्षात येईल.



## विक्री व्यवस्थापन (Sales Management)

आपण पहिल्या मुद्यामध्ये हे पाहिले होते की, कोणत्याही व्यवसायाचा मुख्य उद्देश (Purpose) हा स्वच्छ व पारदर्शक असायला हवा. पण उद्देश कितीही छान असला, समाजाच्या दृष्टीने फायदेशीर असला तरी पण जर व्यवसायातून पैशाची निर्मिती झाली नाही, तर व्यवसाय फार काळ टिकत नाही. पैशाच्या अडचणीमुळे तो डबघाईला येतो. व्यवसायात पैसा येण्याचा एकमेव मार्ग म्हणजे विक्री.

**विक्री = कमाई**  
**विक्री शिवाय कोणताही व्यवसाय**  
**जगू शकत नाही.**

जेव्हा तुम्ही व्यवसायामध्ये आहात त्यावेळी निसर्ग प्रथम तुम्हाला संदेश देतो तो म्हणजे विक्री करा. कारण तुमची वस्तू अथवा तुमची सेवा कितीही चांगली, सुंदर असली तरी जोपर्यंत ग्राहक तुमची वस्तू / सेवा विकत घेऊन त्याबदल्यात तुम्हाला पैसे देत नाही तोपर्यंत तुम्ही तुमचा व्यवसाय यशस्वी झाला असे म्हणूच शकत नाही. आता इथे तुमच्या मनात खूप सारे किंतु-परंतु आले असतील. विकायला जायचे म्हणजे जवळजवळ ८०% लोकांच्या अंगावर काटा येतो. पण एखाद्या व्यक्तीचा उदोउदो करणे, समोरच्याच्या मनात आत्मविश्वास निर्माण करणे, तसेच कोणी संकटात सापडला असेल त्याला मार्ग दाखवणे, ह्या सर्व घटना म्हणजे एक प्रकारे विक्रीचा भाग आहे.

पण इथे तुमचा किंतु-परंतु म्हणत असेल की विक्री करणारे (sales people) हे गेंड्याच्या कातडीचे असतात. विक्री करायची असेल तर तुम्हाला खूपच आक्रमक व्हावे लागते. विक्री करताना समोर असणाऱ्या माणसाचा, त्याच्या भावनांचा विचार करायचा नसतो. पण मित्रांनो, हे सर्व एकदम चूक आहे. जर तुम्हाला विक्री व्यवस्थापनामध्ये तरबेज व्हायचे असेल तर तुम्हाला काही गोष्टी जाणीवपूर्वक कराव्या लागतील. त्यातील काही बाबी या पुढील प्रमाणे आहेत.

१. तुम्हाला तुमची ताकद ओळखता आली पाहिजे. कारण याच चांगल्या गुणांचा वापर करून तुम्ही चांगली कमाई करू शकता.
२. तुमच्या डोक्यामध्ये एक किंतु-परंतु राहतो, त्याचे व्यवस्थित व्यवस्थापन केले पाहिजे.
३. विक्री म्हटले की तुमच्या ग्राहकांच्या शंका-कुशंका आल्याच. त्या व्यवस्थित हाताळता आल्या पाहिजेत.
४. तुमची सेवा व तुम्ही जे उत्पादन देत आहात त्याच्या बाबतीचे तुमच्या ग्राहकांसमोर उत्कृष्टपणे सादरीकरण झाले पाहिजे.
५. ग्राहकाची वाट बघत बसलात तर व्यवसाय कधीच यशस्वी

**तुमच्या मनातील  
किंतु-परंतु यांना तुमच्या अधिकारात ठेवा  
नाहीतर ते तुम्हाला नक्की संपवून टाकतील.**

होत नाही. तुमचे संभाव्य ग्राहक तुमच्यापर्यंत कसे येतील याबाबतीचे तुमचे नियोजन एकदम पक्के पाहिजे.

६. या जगामध्ये कोणीच सर्वज्ञानी नसतो. त्यामुळे तुमची मानसिकता ही नेहमी शिकण्याची असावी. जर शिकत राहिलात तर संभाव्य चुका टाळता येतील. त्यामुळे होणारे नुकसानही टाळता येईल.

वरील नमूद सर्व मुद्दे हे यशस्वी उद्योजक होण्यासाठी महत्त्वाचे आहेत. कारण वरील सर्व बाबींचे काटेकोरपणे पालन म्हणजे, तुमचे विक्री व्यवस्थापन चांगले होईल. म्हणजे काय तर तुमच्या उत्पादनाचे, तुम्ही देत असलेल्या सेवेचे पैशात रूपांतर होईल.

**कारण विक्री = आर्थिक प्रगती हे समीकरण १००% ध्यानात असु द्या.** या जगामध्ये प्रत्येकजण काही ना काही विकत घेत असतो. मला विक्री करायला आवडत नाही, किंवा मी एक संशोधक आहे व विक्री या विषयाशी माझा दूरपर्यंत संबंध नाही असे म्हणणारे आपला मुद्दा ठामपणे मांडण्यात जराही कसर सोडत नाहीत. जेव्हा दोन शास्त्रज्ञ एकत्र येतात त्यावेळी प्रत्येकजण, माझे संशोधन किंवा मी तयार केलेले उत्पादन किती श्रेष्ठ आहे या बाबतीत आपापल्या परीने १००% प्रयत्न करत असतो. म्हणजे काय तर प्रत्येक जण स्वतःला / स्वतःच्या संशोधनाला विकण्याचा प्रयत्न करत असतो. जर तुम्ही बारकाईने पाहिले तर एक गोष्ट लक्षात येईल की, दोघांपैकी जी व्यक्ती चांगल्या प्रमाणात पटवून देते ती व्यक्ती नेहमीच जिंकते. म्हणजे काय तर ज्या व्यक्तिला त्याच्या संशोधनावर, त्याने तयार केलेल्या उत्पादनावर १००% विश्वास आहे त्याची ऊर्जाही

नेहमीच जास्त असते. मित्रहो, हे समीकरण नेहमीच लक्षात ठेवा – असे कधीच होत नाही की जेव्हा दोन व्यक्ती एकत्र येतात त्यावेळी विक्री होत नाही. ज्या ज्या वेळी दोन व्यक्ती एकत्र येऊन चर्चा करतात त्या त्या वेळी ज्या व्यक्तिमध्ये जास्त ऊर्जा आहे ती व्यक्ती कमी ऊर्जा असलेल्या व्यक्तिला आपले म्हणणे पटवून देते. म्हणजे काय तर इथे विचारांची विक्री झालीच.

इथे थोडे बारकाईने पाहिले तर लक्षात येईल की जास्त ऊर्जा असणारी व्यक्ती त्याच्या सभोवताली असणाऱ्या वातावरणातील संदर्भाचा, वलयाचा खूपच चांगला उपयोग करून घेत असते. याउलट कमी ऊर्जा असलेली व्यक्ती समोरील व्यक्तित्या दबावाखाली आलेली असते. इथे मला क्रिकेटमधील एक उदाहरण द्यावसे वाटते. काही वर्षांपूर्वी, म्हणजे साधारण ९०च्या दशकात वेस्टइंडीजच्या संघाकडून माल्कम मार्शल खेळायचे. जलदगती गोलंदाज म्हणून ते खूप प्रसिद्ध होते. गोलंदाजी करण्यासाठी खूप लांबून पळत यायचे. त्याच्या गोलंदाजीचा वेग इतका होता की फलंदाजाला दिसण्यापूर्वीच चेंडू मागे यष्टीरक्षकाकडे जायचा. म्हणजे काय तर मार्शल यांचा खूपच दबदबा होता. गोलंदाजीला मार्शल येणार म्हटल्यावर फलंदाज मनातून फलंदाजी सोडून द्यायचा. यामुळे लवकर बाद व्हायचा. माल्कम मार्शल यांचा गोलंदाजी करण्याचा मुख्य उद्देश हा फलंदाजाला बाद करणे. पण इथे फलंदाज तर आधीच मनातून बाद झालेला असतो. मार्शल हे कार्य सिद्धीस नेण्यास फक्त चेंडू टाकत असतात.

असेच काही व्यवसायामध्येही असते. विक्रीतील ९०% यश हे



तुम्ही तुमचे उत्पादन, तुमची सेवा सांगण्यापूर्वीच झालेले असते. कारण तुमचे उत्पादन, तुमची सेवा यापेक्षा त्याच्या अवती भोवती असणारे वातावरण व त्यातून मिळणारा संदर्भ हे खूपच महत्त्वाचे आहे. उत्पादनाभोवतीचे वातावरणातील संदर्भ म्हणजे तुमच्या उद्योगाचे उद्देश, तुमची प्रतिमा, तुमची कार्यपद्धती, तुमचे ग्राहकसेवेबद्दलचे कार्य, तुमच्या सध्याच्या ग्राहकांच्या तुमच्या उत्पादनाबद्दल असलेल्या भावना अशा अनेक गोष्टी आहेत. ज्यामुळे तुमचे उत्पादन / सेवा यांच्या भोवती एक वातावरण तयार होत असते. एक गोष्ट ध्यानात ठेवा, तुमच्या उत्पादन / सेवा याच्यापेक्षा वातावरण व त्यातून मिळणारे संदर्भ, हे नेहमीच श्रेष्ठ असतात. तुमची सेवा / तुमचे उत्पादन कितीही चांगले असले तरी जर त्याच्या वातावरणामध्ये भेग असेल तर तुमचे विक्रीचे कार्य सिद्धीस जात नाही. वातावरणामधील भेग म्हणजे – तुम्ही जे तुमच्याबाबतीतले संदर्भ तयार करत असता, त्यामुळे निर्माण होणारी सकारात्मक किंवा नकारात्मक ऊर्जा. वातावरण किंवा संदर्भ बिघडले की ऊर्जा कमी होते. ज्या क्षणी ऊर्जा कमी होते त्यावेळी हे समजून जायचे की विक्री व्यवस्थापनामध्ये त्रुटी आहेत. याचा थेट परिणाम तुमच्या विक्रीवर होतो. म्हणजेच

**तुमचे उत्पादन अथवा तुम्ही देत असलेली  
सेवा यापेक्षा त्याभोवती असणाऱ्या  
वातावरणातून मिळणारे संदर्भ  
हे नेहमीच श्रेष्ठ असतात.**

तुमची आर्थिक आवक थांबते व व्यवसायात घसरगुंडी सुरु होते. म्हणूनच फार पूर्वीपासून एक म्हण आहे “विकणाऱ्याची मातीही विकली जाते आणि काहींना सोने विकायला सुद्धा कठीण जाते.”

तुमचा व्यवसाय करण्यामागचा उद्देश कितीही चांगला असला, तुमचे उत्पादन सर्वश्रेष्ठ असले तरी उद्योग / व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी तुमचे उद्दिष्ट (Goal) हे पैसा कमवणे असले पाहिजे. इथे उद्देश आणि उद्दिष्ट या मधील फरक जाणून घ्या. तुमचा व्यवसाय करण्याचा उद्देश तुम्हाला चांगले काम करण्याची ऊर्जा देतो. चांगले काम केल्यावर पैसा हा आलाच पाहिजे. पैसा जर तुमच्या खात्यात यायला हवा तर तुम्हाला तुमच्या मालाची विक्री केली पाहिजे. विक्री म्हणजे Sale करण्यासाठी तुमची विक्री करण्याची पद्धती व त्यामध्ये होणाऱ्या घटना समजून घेतल्या पाहिजेत. त्याला Sales Cycle असेही म्हणतात. Sales Cycle ही नेहमीच परत-परत घडणारी घटना आहे. त्याचा अभ्यास करून तुम्हाला काही महत्त्वपूर्ण निर्णय घेऊन त्यावर कार्यवाही करणे महत्त्वाचे असते. असे असले तरीही माझ्या मते पुढील बाबींवर प्रत्येक उद्योजकाने १००% लक्ष दिले पाहिजे.

१. विक्रीची आकडेवारी हा तुमच्या व्यवसायाचा चेहरा असतो. कारण विक्री = कमाई.
२. या जगात प्रत्येकजण काही ना काही तरी विकत असतो.
३. यशस्वी व्यवसायासाठी, म्हणजे विक्रीची आकडेवारी चांगली करण्यासाठी, तुम्हाला तुमच्या ग्राहकाच्या मनामध्ये तुमच्या

व्यवसायाबद्दल तसेच उत्पादनाबद्दल चांगली प्रतिमा तयार करता आली पाहिजे.

४. यशस्वी व्यवसायासाठी देवाण-घेवाण एकदम व्यवस्थित झाली पाहिजे. तेव्हा तुमचे ग्राहक म्हणून असे लोक शोधा ज्यांना तुमच्या उत्पादनाची गरज आहे व ज्यांच्याकडे तुम्हाला देण्यासाठी पैसा आहे.
५. यशस्वी व्यवसायासाठी, तुम्ही तुमच्या संभाव्य ग्राहकांना तुमची उत्पादने विकण्यापूर्वी त्यांच्यासाठी काय करता ते खूप महत्त्वाचे आहे. कधीही संभाव्य ग्राहकांना थेट विक्री करण्याचा प्रयत्न करू नका. त्यापूर्वी त्यांच्याशी संपर्क निर्माण करा.
६. प्रत्येकाकडे खूप ग्राहकवर्ग असतो. फक्त तो नीट सांभाळता आला पाहिजे. खूप जण हातचे सोडून पळत्याच्या मागे जात असतात.
७. यशस्वी व्यवसायाचे एक यशस्वी समीकरण – स्वतः विक्री करायला शिका. तुमचा व्यवसायाचा एक संघ (Team) तयार करून त्यांना पण विक्री करायला शिकवा.

एकदा तुमच्या व्यवसायाच्या संघामध्ये प्रत्येकजण विक्री करायला शिकला, की पैशाचा प्रवाह वाढायला वेळ लागणार नाही.

**स्वतः विक्री करायला शिका व तुमच्या सहकाऱ्यांनाही विक्री करायला शिकवा.**



## मूल्य-आधारित नियमावली

वरील तिन्ही बाबी व्यवसाय यशस्वी करण्यासाठी खूप महत्त्वाच्या आहेत. पण व्यवसाय / उद्योगाच्या या तीन बाबींबरोबर इतर अनेक गोष्टी आहेत. त्या सर्वांना एकत्र बांधून ठेवले नाही तर प्रत्येक विभाग स्वतंत्रपणे त्याच्या मनासारखे करत राहिल. यामुळे तुमचा व्यवसाय समुद्रात भरकटलेल्या नावे प्रमाणे होईल. तुम्ही जर काळजीपूर्वक बाजारातील घटनांकडे पाहिलेत तर असे लक्षात येईल की काही व्यवसाय संस्था त्यांच्यावर कितीही संकट आले तरी डगमगत नाहीत. तुम्ही क्रिकेटमधील महेंद्र सिंग धोनी व त्यांच्या नेतृत्वाखाली खेळणारा संघ बघा किंवा तुमच्या ओळखीची चांगली यशस्वी कुटुंबे, त्यांच्या वागणुकीकडे बारकाईने पहा. या सर्व यशस्वी लोकांमध्ये / व्यवसायांमध्ये / विजेत्या संघांमध्ये एकच गोष्ट समान असते. असे काही गुपित असते की ज्याच्या आधारे कोणत्याही कठीण परिस्थितीत ते कुटुंब / ती संस्था / तो संघ एकदम घट्ट, एकत्रित बांधलेला असतो. 'एकीचे बळ, मिळते फळ' या म्हणीला धरून प्रत्येक कठीण परिस्थितीला सामोरे जाऊन यशस्वी होत असतो. काय आहे हे गुपित? त्यांचे नियोजन, त्यांचे धोरण चांगले असते का ते एकदम 'लकी' असतात? पण मित्रांनो, असे काहीही नाही. खूप लोक चांगले नियोजन करतात, चांगले धोरण अवलंबतात. सुरवातीला यश मिळतही असेल त्यांना. पण दीर्घकाळ हे यश टिकवण्यात ते अपयशी ठरतात.

कोणत्याही परिस्थितीवर मात करून नेहमीच यशस्वी ठरणारी व्यक्ती / संस्था / संघ यांच्या मध्ये काही जिंकण्याचे गुण त्यांच्या

रक्तात असतात. हे जिंकण्याचे / यशस्वी होण्याचे सर्व गुण मनावर इतके खोलवर रुजलेले असतात की त्यांच्या आयुष्यात कोणत्याही कठीण प्रसंगी चुकीचे पाऊल पडत नाही. दबावाला यशस्वीपणे सामोरे जाऊन ते स्वतःला घडवत असतात. जेव्हा एखाद्या अशा प्रकारच्या कुटुंबामध्ये वाईट प्रसंग घडतात किंवा एखाद्या व्यवसायामध्ये खूपच पैशाची चणचण भासायला लागते, तेव्हा त्या कुटुंबाच्या किंवा तुमच्या व्यवसायामधील तुमचे भागीदार किंवा त्याला संलग्न अशी सर्व मंडळी या सर्वांच्या मनावरचा ताण स्पष्टपणे जाणवत असतो. अशावेळी जर ते गुपित माहिती नसेल तर लोकांचा मनावरचा ताबा सुटतो. माणूस भावनिक होतो व त्यामुळे त्याची विचारशक्ती कमी होते. अशाने माणसे / नाती तुटतात, भागीदारी संपुष्टात येते व खूपच नुकसान होते.

हे सर्व टाळता येते. यशस्वी व्यक्ती / संघ / संस्था ह्यांना एक गोष्ट चांगली माहिती असते, की जर कोणत्याही (चांगल्या अथवा वाईट) परिस्थितीला सामोरे जायचे असेल तर हे गुपित तंतोतंतपणे पाळले पाहिजे. हे गुपित म्हणजे, तुमच्या व्यवसायाची मूल्ये व त्यावर आधारित नियमावली.

**यशस्वी व्यवसायाचे गुपित :**  
**तुमच्या व्यवसायाची मूल्ये व त्यावर**  
**आधारित नियमावली**  
**तंतोतंत पाळण्याची शिस्त.**

मला एका गोष्टीची चांगली जाणीव आहे की तुमची हुशारी, तुमची धोरणे किंवा तुमचे नियोजन चांगले असेल तर तुम्ही ठराविक पातळीपर्यंत यशस्वी होता. पण, तुमची मूल्ये व त्यावर आधारित नियमावली जर खूप मजबूत असेल तर कितीही संकटे आली तरीही तुम्हीच यशस्वी होता. याच मूल्य-आधारित नियमावलीच्या आधारे खूप साऱ्या लोकांनी त्यांच्या आयुष्यात आर्थिक / सामाजिक / व्यावसायिक यश मिळवले आहे. हीच मूल्ये व त्यावर आधारित नियमावली तुम्हाला व तुमच्या कुटुंबाला कठीण काळात एकत्र राहण्यास मदत करतात.

ही मूल्य-आधारित नियमावली म्हणजे व्यवसायातील प्रत्येक व्यक्तीने दुसऱ्या बरोबर कसे वागायचे याचे साधे नियम. एकसंघ म्हणून काम करत असताना आपल्या सहकाऱ्यांबरोबर कसे वागायचे याचे नियम. ही नियमावली फक्त कागदावर असून उपयोग नाही. हे सर्व नियम मनावर खोल रुजलेले असले पाहिजेत. कारण नियम काय, प्रत्येक ठिकाणी असतात. पण ठरवलेले नियम पाळले जातात का हे बघणे खूपच महत्त्वाचे ठरेल. बहुतांश ठिकाणी असे होत नाही. त्यामुळे, मूल्य-आधारित नियमावली म्हणजे स्वतःवर / प्रत्येक सहकाऱ्यावर त्या संघाने / व्यवसायाने ठरवलेली नियमावली तंतोतंत पाळण्याची शिस्त. ही शिस्त कोणाला दाखवण्यासाठी नाहीतर स्वतःसाठी असायला हवी. कारण एकदा का शिस्त समोर ठेऊन नियमावली पाळण्यास सुरवात झाली की मग त्या शिस्तीची सवय होते. नेहमीच शिस्त / नियम पाळल्यामुळे ते मनात खोलवर रुजतात. आणि प्रत्येकवेळी तुमच्या कळत-नकळत तुम्ही त्या शिस्तीचे / नियमांचे पालन करत राहता. ह्या मूल्य-आधारित नियमावलीचे शिस्तीने पालन

केल्यामुळे तुमच्या संघात / व्यवसायात एक प्रकारचा आत्मविश्वास निर्माण होतो. एक उच्च दर्जाची ऊर्जा निर्माण होते व याचा संयोग बघा – एक उत्कृष्ट यश तुम्हाला मिळते.

इथे तुमच्या मनातला किंतु-परंतु जागा झाला असेल. या पुस्तकात पूर्वीपासून म्हणजे पूर्वजांपासून जे सांगितले गेले आहे त्याबद्दल मी काहीच लिहिलेले नाही. सर्व गोष्टी फक्त एका नवीन रुपात मांडल्या आहेत. तुमचा व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी एका नव्या दिशेचा शोध घेण्याचा प्रयत्न केला आहे. मित्रांनो, खरं सांगू – हेच सर्व नियम / गोष्ट आहे ज्या आधारे कोणताही व्यवसाय यशस्वी होतो. हा तर यशस्वी व्यवसायासाठी लागणारा भक्कम पायाच म्हणावा लागेल. तेव्हा आज तुम्हाला एक यशस्वी उद्योजक / व्यवसायिक व्हायचे असेल तर तुमच्या मनात जो किंतु-परंतु आहे त्याचे व्यवस्थित नियोजन करा. कोणत्याही व्यक्तिका जीवनात विक्री असतेच. प्रश्न फक्त हा उरतो की जिंकले कोण? नेहमीच जिंकणारा की हरणारा. शेवटी निर्णय हा तुमचाच असतो. माझ्या Financial Fitness या दोन दिवसांच्या कार्यशाळेमध्ये त्या दोन दिवसात असंख्य वेळा हे दाखवले जाते की प्रत्येक व्यक्तिकमध्ये जिंकण्याची क्षमता असते. जिंकणे व्यावसायिक असो वा आर्थिक, वैयक्तिक लढाई असो की सांघिक. प्रत्येक व्यक्ती जिंकू शकते. त्यासाठी तुमच्या मनामध्ये / बुद्धीमध्ये ढवळाढवळ करणारा जो किंतु-परंतु आहे, त्याला नियंत्रणात ठेवता आले पाहिजे.



तुमच्या आयुष्यात तुम्हाला  
'जिंकणारा' व्हायचेय  
की 'हरणारा' -

याची निवड तुम्हालाच करायची आहे.  
आता जर पर्याय समोर असेल तर,  
'जिंकणारा' होण्याचा निर्णय घेण्यास  
काय हरकत आहे?

चला तर मग,  
घेऊ या  
एका नव्या दिशेचा शोध!





# Financial Fitness™

## आर्थिक यशाची गुरुकिल्ली

पैसा ही नेहमीच चिंतेची बाब! पैसा कमवणे हे नेहमीच गंभीरपणे घेतलेले कार्य. Financial Fitness - एक अशी कार्यशाळा जी मजेत, खेळीमेळीत तुम्हाला तुमच्यासाठी व तुमच्या कुटुंबियांसाठी पैसा कसा कमवायचा हे शिकवेल. तुम्ही या बाबतीत कधी विचार केला आहे का :

- सर्वाना समान संधी असताना, फक्त काही लोक इतरांपेक्षा भरपूर पैसे कमावतात, असे का होते ?
- भरपूर पैसे कमवण्यासाठीचे गुपित काय आहे ?
- तुमची आर्थिक उद्दिष्टे साध्य करून एक निवांत आणि सुंदर जीवन कसे जगायचे ?

## एक नवीन दृष्टिकोन :

- या पृथ्वीतलावर प्रत्येक व्यक्तीची पैसे कमविण्याची क्षमता खूप मोठी असते. तरी ८०% लोक त्यांच्या पैसे कमावण्याच्या क्षमतेच्या जवळपासही पोचत नाहीत. याच रहस्य जाणून घ्या.
- पैशाबद्दलच्या अशा अनेक गोष्टी ज्या शाळा-कॉलेजमध्ये कधीच शिकवल्या जात नाहीत.

## एका नव्या दिशेचा शोध :

प्रत्येक व्यक्तीला पैशाने श्रीमंत व्हायचे असते. पण खूप कमी लोक धाडसाने एक पाऊल पुढे टाकतात. आर्थिक यशाचे गुपित जाणून घेतात आणि आपल्या स्वप्नांची पूर्तता करतात. तुम्हीही यातले एक होऊ शकता. गरज आहे ती एक पाऊल पुढे नेण्याची!

## कार्यशाळेची काही ठळक वैशिष्ट्ये :

- तुमच्या आर्थिक यशासाठी / अपयशासाठी तुमचे विचार कसे कारणीभूत आहेत - हे समजून घेणे.
- यशस्वी उद्योजक बनण्यासाठी काही नियमावली.
- पैशाने समृद्ध होण्याच्या दिशेने तुमचा प्रवास सुरु करणे.

तुमच्याकडे फक्त दोनच पर्याय आहेत:

१. तुम्ही स्वतः पैशाने समृद्ध न होण्याची कारणे देऊ शकता.  
किंवा
२. Financial Fitness कार्यशाळेत नावनोंदणी करून तुमच्या आर्थिक प्रगतीच्या दिशेने पहिले पाऊल टाकू शकता.

**शेवटी निर्णय तुमचाच आहे.**

**Open passive opportunities of  
multiplying your wealth.**









अधिक माहितीसाठी संपर्क :

**Financial  Fitness™**

द पेंटागॉन, ऑफिस नं. २१७ व २१८, दुसरा मजला, अॅक्सिस बँकेच्या वरती,  
हॉटेल पंचमी जवळ, पुणे-सातारा रोड, पुणे ४११ ००९.

फोन : +९१-२०-२४२१ ०११२

मोबाईल : +९१-९४०५५ ३९८०८, ९८५०८ ४०९५३

इ-मेल : [connect@sudhirkhot.com](mailto:connect@sudhirkhot.com), [sudhirkhot@kaijing.in](mailto:sudhirkhot@kaijing.in)

[www.sudhirkhot.com](http://www.sudhirkhot.com)