

Cover Page

रिच डॅडचे

कशफलो क्वाइन्ट

रिच डॅडचे
कशफलो
क्वाइन्ट

आर्थिक समृद्धीसाठी 'श्रीमंत वडिलांचा' सल्ला!

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

अनुवाद : श्याम भुर्के




मंजुल पब्लिशिंग हाउस

If you purchase this book without a cover you should be aware that this book may have been stolen property and reported as “unsold and destroyed” to the publisher. In such case neither the author nor the publisher has received any payment for this “stripped book.”

This publication is designed to provide competent and reliable information regarding the subject matter covered. However, it is sold with the understanding that the author and publisher are not engaged in rendering legal, financial, or other professional advice. Laws and practices often vary from country to country, and if legal or other expert assistance is required, the services of a professional should be sought. The author and publisher specifically disclaim any liability that is incurred from the use or application of the contents of this book.

Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

“CASHFLOW” and Rich Dad are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

 are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

Visit our Web site at www.richdad.com

First published in India by



Manjul Publishing House Pvt. Ltd.

Corporate & Editorial Office

- 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

Email: manjul@manjulindia.com Website: www.manjulindia.com

Sales & Marketing Office

- 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002

Email: sales@manjulindia.com

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Mumbai,
New Delhi, Pune

Marathi translation of *Cashflow Quadrant* by Robert Kiyosaki

Robert T. Kiyosaki asserts the moral right to be identified as the author of
this work.

This edition first published in 2013
Second impression 2015

ISBN 978-81-8322-339-3

Designed by Insync Graphic Studio, Inc.

Translation by Shyam Bhurke

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

मनुष्य हा एक स्वतंत्र प्राणी म्हणून जन्मास आलाय परंतु तो सर्वत्र दुसऱ्यांशी जोडला गेलाय प्रत्येकाला आपण दुसऱ्याचे आपण मालक आहोत असे वाटते. तरीही तो दुसऱ्यापेक्षा तो अधिक गुलाम म्हणून राहतो.

जीन जेक्स रुसी

माझे श्रीमंत वडिल (रीच डॅड) नेहमी म्हणत, “आर्थिक स्वातंत्र्य प्राप्त झाल्याशिवाय तुम्हाला खरे स्वातंत्र्य प्राप्त होणार नाही.” ते पुढे म्हणत ‘स्वातंत्र्य हे मोफत मिळत असेल परंतु त्याला फार मोठी किंमत मोजावी लागते’ अशी किंमत मोजू इच्छिणाऱ्यांना हे पुस्तक अर्पण करीत आहे.

अर्पणपत्रिका

मित्रहो,

‘रिच डॅड, पुअर डॅड’ या पुस्तकाला जगभरातून अभूतपूर्व प्रतिसाद मिळाला. त्यामुळे आम्हाला जगभरातून हजारो नवे मित्र मिळाले. त्यांच्या उदार प्रशंसेमुळे आणि मैत्रीमुळे आम्हाला ‘कॅश फ्लो क्वांट्रंट’ हे पुस्तक लिहिण्याची प्रेरणा मिळाली. खरं पाहता ‘रिच डॅड, पुअर डॅड’ या पुस्तकाचा हा पुढील भाग आहे.

आपल्या उत्साहवर्धक प्रतिसादाबद्दल आम्ही आपले आभारी आहोत.

अनुक्रमणिका

प्रस्तावना

आपण कोणत्या चौकोनात आहात? तो चौकोन आपणास योग्य असा आहे का?

भाग-१

कॅश प्लो चौकोन

प्रकरण १

तुम्हाला नोकरी का मिळत नाही

प्रकरण २

विविध चौकोन... विविध लोक

प्रकरण ३

स्वातंत्र्यापेक्षा सुरक्षेला लोक महत्त्व का देतात?

प्रकरण ४

व्यवसाय पद्धतीचे ३ प्रकार

प्रकरण ५

गुंतवणूकदाराच्या ७ पायऱ्या

प्रकरण ६

तुमच्या डोळ्याने तुम्ही पैसे पाहू शकत नाही

भाग २

तुमच्यामधील सर्वोत्कृष्ट ते तुम्हाला दाखवणार

प्रकरण ७

तुम्ही जे आहात ते बना

प्रकरण ८

मी श्रीमंत कसा होईन?

प्रकरण ९

बँक व्हा... बँकर नको

भाग ३

यशस्वी 'बी' आणि 'आय' कसे व्हावे

प्रकरण १०

छोटी पावले टाका

तुमच्या आर्थिक द्रुतगती मार्गाच्या शोधात सात पावले

प्रकरण ११

पाऊल १: आता स्वतःसाठी वेळ द्या

प्रकरण १२

पाऊल २: तुमच्या कॅशप्लोवर नियंत्रण ठेवा

प्रकरण १३

पाऊल ३: जोखीम आणि जोखमीचा धोका यातील फरक ओळखा

प्रकरण १४

पाऊल ४: कोणत्या प्रकारचे गुंतवणूकदार तुम्ही होणार हे ठरवा

प्रकरण १५

पाऊल ५: गुरु शोधा

प्रकरण १६

पाऊल ६: निराशेला शक्तिस्थान बनवा

प्रकरण १७

पाऊल ७: श्रद्धेचं सामर्थ्य

प्रकरण १८

गोळाबेरीज

परिशिष्ट: सपत्तीसाठी मार्गदर्शिका

आपण कोणत्या चौकोनात आहात? तो चौकोन आपणास योग्य असा आहे का?

तुम्ही आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र आहात का? आर्थिक अडचणीत असाल तर 'कॅशप्लो क्वाड्रंट' हे पुस्तक तुमच्यासाठी लिहिलंय. सध्याच्या वागण्यावर बंधन आणून पुढील भवितव्य घडविण्यासाठी योजना आखा. त्यासाठी हा पहा कॅशप्लो क्वाड्रंट :



प्रत्येक चौकोनातील अक्षराचा अर्थ:

- ई : एम्प्लॉयी, कर्मचारी.
- बी : बिझिनेस ओनर्स, व्यावसायिक.
- एस : सेल्फ एम्प्लॉईड, कौशल्य वापरून व्यवसाय करणारे उदा: डॉक्टर्स.
- आय : इन्व्हेस्टर, गुंतवणूकदार.

आपण प्रत्येकजण किमान एका चौकोनात असतो. जिथून जास्त पैसे मिळतात, तो आपला चौकोन. पगारदार, डॉक्टर, चार्टर्ड अकाउंटंट डाव्या बाजूच्या चौकोनात असतात.

स्वतःचा धंदा, व्यवसाय करणारे आणि गुंतवणूकदार उजव्या बाजूला असतात.

नोकरदार हा गुंतवणूकदार होतो, तेव्हा तो 'ई' आणि 'आय' मध्ये असतो.

'बी' आणि 'आय' ही मंडळी लवकर श्रीमंत होतात.

मोठं झाल्यावर तुम्हाला कोण व्हायचंय?

‘रिच डॅड, पुअर डॅड’ हे माझं पुस्तक ज्यांनी वाचलं नाही, त्यांना पार्श्वभूमी सांगणं आवश्यक आहे. हे पुस्तक माझ्या दोन वडिलांनी मला पैशाबाबत आणि आयुष्यातल्या महत्वाच्या गोष्टींबाबत जे मार्गदर्शन केलं, त्याबाबत आहे. यातले एक वडील माझे खरे वडील होते आणि दुसरे माझ्या जिवलग मित्राचे वडील होते. एक उच्चशिक्षित आणि दुसऱ्यांनी शाळा अर्धवट सोडली होती. एक श्रीमंत होते, तर दुसरे गरीब होते.

“मोठेपणी तू कोण होणार?” असा प्रश्न मला विचारला जायचा तेव्हा माझे उच्चशिक्षित पुअर डॅड म्हणत, “शाळेत जा. चांगले गुण मिळव. चांगली सुरक्षित नोकरी मिळव.”

ते सांगत असलेला जीवनमार्ग असा होता -

शाळा



गरीब वडिलाचा सल्ला

गरीब वडील म्हणत, ‘इ’ हो. नोकरी कर. किंवा ‘एस’ हो. डॉक्टर, चार्टर्ड अकाउंटंट हो. माझ्या गरीब वडिलांना आर्थिक स्थैर्य, फायदा आणि नोकरीतली सुरक्षितता याचे महत्त्व वाटायचे. म्हणूनच ते स्वतः एक बडे पगारदार सरकारी नोकर होते.

श्रीमंत आणि अर्धशिक्षित वडीलांनी मला वेगळाच सल्ला दिला. त्यांनी असं सुचवलं की, “शाळेत जा. पदवीधर हो. धंदा कर. यशस्वी गुंतवणूकदार हो.”

ते सांगत असलेला जीवनमार्ग असा आहे.

श्रीमंत वडिलाचा सल्ला

शाळा



श्रीमंत वडिलांचा सल्ला पाळताना मी मानसिक, भावनिक, शैक्षणिक प्रक्रियेतून गेलो. ती इथं मांडलीय.

हे पुस्तक कोणासाठी आहे?

नोकरी आणि स्वयंव्यवसायात असणारे, जे 'इ' आणि 'एस' चौकोन बदलून 'बी' आणि 'आय' होण्याचा विचार करत आहेत, त्यांच्यासाठी हे पुस्तक आहे.

ज्या लोकांची, नोकरीत सुरक्षिततेच्या पलिकडे जाऊन आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवण्याची तयारी आहे, त्यांच्यासाठी हे पुस्तक आहे. हा मार्ग अजिबात सोपा नाही, पण या प्रवासाच्या शेवटी जे ध्येय गाठलं जाईल, त्यामुळे या प्रवासातले कष्ट सार्थकी लागतील. हा प्रवास आर्थिक सुरक्षिततेचा आहे.

मी जेव्हा बारा वर्षांचा होतो तेव्हा श्रीमंत वडिलांनी मला एक अतिशय साधीसुधी गोष्ट सांगितली. या गोष्टीमुळे मला श्रीमंती आणि आर्थिक स्वातंत्र्य याबाबतचं मार्गदर्शन मिळालं.

एक छोटंसं आणि छानसं गाव होतं. पण त्या गावात पाण्याची टंचाई होती. पाणी पुरवठा करण्यासाठी जाहीररित्या प्रस्ताव मागितले होते. 'अ' आणि 'ब' चे दोन प्रस्ताव आले. दोन्ही मंजूर करण्यात आले.

'अ' ने लवकर काम सुरू केलं. त्याने दोन बांदल्यातून गावाबाहेरून पाणी आणायला सुरुवात केली. ते पाणी तो गावातल्या मोठ्या टाकीत ओतत असे. पहाटेपासून कष्ट करायचा. 'ब' ने अजून कामाला सुरुवात केली नव्हती. 'अ' खुष होता. कारण 'ब' ने कामाला सुरुवातच केली नसल्यामुळे त्याला स्पर्धाही नव्हती. मधल्या काळात 'ब' ने योजनेचा अभ्यास केला. गावाजवळ असलेल्या तळ्यातून पाईपने पाणी आणण्याची व्यवस्था केली. पाईपने पाणी आणल्यामुळे ते अधिक स्वच्छ होतं. विनाखंड पाणी पुरवठा सुरू झाला. भरपूर पाणी येऊ लागलं. शिवाय त्याने 'अ' पेक्षा ७७ टक्के कमी दरात पाणी देण्याचं जाहीर केलं. लोकांनी टाळ्या वाजवून त्याचं अभिनंदन केलं.

या गावाला पाण्याची जशी गरज आहे, तशीच शेजारच्या गावांनाही असणार हे ओळखून 'ब' ने आपली पाईपलाईनची योजना त्यांच्याही पुढे मांडली आणि तिथेही काम मिळवलं आणि याच पद्धतीने आपला व्यापार वाढवला.

ब आनंदात राहिला. अ कष्ट करीत राहिला.

मी स्वतःला प्रश्न विचारतो -

“मी पाईप लाईन टाकतोय की बादलीनं पाणी भरतोय?”

“मी हुशारीनं काम करतोय की कष्टानं?”

या प्रश्नांच्या उत्तरांनी मी आर्थिक स्वातंत्र्याकडे पोहोचलो.

हे पुस्तक ‘बी’ आणि ‘आय’ कडे जाणाऱ्या, पाईपलाईनकडे जाणाऱ्यांसाठी आहे.

पुस्तकात ३ भाग आहेत.

भाग १ : या भागात चार चौकोनातील माणसांमध्ये मूलभूत फरक काय आहे, हे दिले आहे. चार चौकोनात सध्या तुम्ही कुठे आहात व येत्या ७ वर्षांत कुठे जायचं हे ठरविण्यासाठी माहिती दिलीय.

भाग २ : वैयक्तिक बदल कसा करावा हे इथे सांगितलंय. तुम्ही काय करायचं याऐवजी तुम्हाला काय व्हायचंय याचा विचार झालाय.

भाग ३ : उजव्या बाजूच्या चौकोनातून यश प्राप्त करण्याच्या ७ पायऱ्या सांगितल्या आहेत.

डाव्या बाजूच्या ‘इ’ आणि ‘एस’ चौकोनापेक्षा ‘बी’ आणि ‘आय’ मधून काम करताना अधिक हुशारी लागते. आपल्या पैशाचा ओघ, कॅश फ्लो यावर नियंत्रण लागते. हे जाणून ‘बी’ आणि ‘आय’ मध्ये काम करू इच्छिणाऱ्यांसाठी हे पुस्तक आहे.

सध्याच्या माहितीच्या युगात आर्थिक समृद्धीच्या अनेक संधी उपलब्ध आहेत. ज्यांच्याकडे ‘बी’ आणि ‘आय’ चौकोनातील कौशल्यं आहेत ते या संधी शोधून त्याचा उपयोग करू शकतील. सध्याच्या माहितीयुगात यशस्वी होण्यासाठी सर्व, चारही चौकोनांची माहिती असणे आवश्यक आहे.

माहिती युगाचा सूर्योदय होत आहे. आर्थिक समृद्धीसाठी सर्वाधिक संधी आपल्यापुढे येत आहेत. ‘बी’ आणि ‘आय’ मध्ये यशस्वी होण्यासाठी चारही चौकोनांची माहिती हवी. दुर्दैवानं शाळा अजूनही औद्योगिक युगात आहेत. ते डाव्या चौकोनातील माणसं तयार करीत आहेत.

मी ‘इ’ आणि ‘एस’कडून ‘बी’ आणि ‘आय’कडे गेलो. जाताना जे अनुभव आले ते इथं मांडलेत.

अशा प्रवासाला तुम्ही तयार असाल आणि आर्थिक स्वातंत्र्य हवं असेल तर हे पुस्तक तुमच्यासाठीच आहे.



तुम्हाला नोकरी का मिळत नाही?

१९८५ मधली गोष्ट आहे. मला राहायला घर नव्हतं. मी व माझी बायको दोघेही बेकार होतो. बचतीमधून थोडेच पैसे उरले होते. क्रेडिट कार्डची मर्यादाही संपली होती. आम्ही एका जुनाट, तपकिरी रंगाच्या टोयोटा मध्ये राहत होतो. त्यातील मोडक्या बाकावर झोपत होतो. आपल्यापुढे काय भविष्य वाढून ठेवलंय हे कळत नव्हतं. वास्तवाच्या प्रखर चटक्यांनी अनेक प्रश्न समोर उभे केले होते.

दोन आठवडे आम्ही अशा बेघर अवस्थेत व्यतीत केले. एका मैत्रिणीला आमची ही दयनीय स्थिती लक्षात आल्यावर तिने तिच्या तळघरातील एक खोली राहायला दिली. तिथं आम्ही नऊ महिने राहिलो.

या परिस्थितीचा आम्ही फारसा गाजावाजा केला नाही. वरवर पाहता आम्ही दोघांही सगळं काही ठीक आहे असंच भासवत होतो. परंतु नातेवाईक व मित्रांना सत्यस्थिती समजल्यावर ते एकच प्रश्न विचारीत -

“तुम्ही नोकरी का करीत नाही?”

सुरुवातीचा काही काळ आम्ही समजावून सांगण्याचा प्रयत्न केला. परंतु आमचं म्हणणं त्यांना पटत नव्हतं. ज्याच्यासाठी नोकरी खूप महत्वाची आहे, त्याला ‘नोकरी नकोय’ हे समजणं अवघड होतं.

आम्ही छोट्या मोठ्या नोकऱ्या करून काही डॉलर कमविले. परंतु ते फक्त पोटाला अन्न आणि गाडीत पेट्रोल भरण्यासाठी पैसे हवे म्हणून. एकच ध्येय होतं, ते व्यवसायाचं आणि त्या दिशेने जाण्यासाठी तग धरता यावा, यासाठी आम्ही हे डॉलर मिळवत होतो.

काही क्षण असे आले की सुरक्षित व दरमहा पगाराच्या नोकरीचा मोह पडला. परंतु नोकरी हे आमचे ध्येय नव्हतेच. त्यामुळे तो मार्ग कटाक्षाने टाळला. तुटपुंज्या पैशावर गुजराण चालू ठेवली.

सन १९८५ हे आमच्या आयुष्यातलं अतिशय वाईट वर्ष. ते संपता संपेना.

पैसा महत्वाचा नाही असे म्हणणारा माणूस नवकी फार काळ पैशाशिवाय राहिला नसेल. पैशाचं सोंग करता येत नाही हेच खरं. आम्हा पतीपत्नीत नोकरी करून पैसे मिळवावेत का यावरून वादावादी झाली. भीती, असुरक्षितता, भूक यामुळे मनाचा निर्धार डळमळीत होऊ लागतो. आपल्यावर सर्वाधिक प्रेम करणाऱ्या व्यक्तीशीही आपली भांडणं होऊ लागतात. परस्परांवरील प्रेमाच्या दृढ बंधामुळे या काळात आम्ही एकत्र राहू शकलो आणि या बिकट परिस्थितीमुळे आमच्यातील संबंध अधिक परिपक्व झाले. आम्हाला काय करायचं हे निश्चित होतं. कुठे पोहोचायचं हेही ठरले होते. परंतु, तिथपर्यंत जाऊ का नाही हे अनिश्चित होते.

चांगली, सुरक्षित नोकरी आपल्याला केव्हाही मिळवता येईल याची जाणीव होती. आम्ही

दोघंही पदवीधर व अनुभवी होतो. काम उत्कृष्टपणे कसं करायचं हे आम्हाला माहित होतं. तरीही आम्हाला ती सुरक्षित नोकरी नको होती. आम्हाला हवं होतं अमर्याद आर्थिक स्वातंत्र्य.

सन १९८९मध्ये आम्ही लक्षाधीश झालो. काहींच्या दृष्टीने आम्ही आर्थिक क्षेत्रात यश प्राप्त केलं होतं. तरीही आमचं स्वप्न पुरं झालं नव्हतं.. खरं आर्थिक स्वातंत्र्य आम्हाला लाभलं नव्हतं. त्यासाठी सन १९९४ उजाडावं लागलं. तेव्हापासून पुढे पैशासाठी आम्हाला कधी काम करावं लागलं नाही. आम्ही आर्थिक स्वातंत्र्य उपभोगत होतो. त्या वेळी मी होतो ४७ वर्षांचा आणि ही होती ३७ वर्षांची.

पैसे मिळवायला पैसे लागत नाहीत.

सन १९८९मध्ये आमच्याजवळ काहीही नव्हतं. सन १९८९ मध्ये आम्ही श्रीमंत झालो. सन १९९४मध्ये पूर्ण आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवलं. हे पैशामुळे झालं नाही. सुरुवातीस आमच्याजवळ पैसे नव्हते. उलट डोक्यावर कर्ज होते. यासाठी चांगल्यापैकी शाळा कॉलेजचं शिक्षणही उपयोगी पडत नाही. मी पदवीधर आहे. परंतु आर्थिक सुबत्ता प्राप्त करण्यासाठी या शिक्षणाचा काहीही उपयोग झाला नाही. वर्षानुवर्ष शिकलेल्या रसायनशास्त्र, पदार्थविज्ञान, फ्रेंच, इंग्रजी साहित्य अशा विषयांचा पुढे फारसा उपयोग झाला नाही.

अशी अनेक मोठी यशस्वी माणसं आहेत की त्यांनी शालेय, महाविद्यालयीन शिक्षण अर्धवट सोडून दिलंय. जनरल इलेक्ट्रिकचा संशोधक थॉमस एडिसन, फोर्ड मोटरचा संस्थापक हेन्री फोर्ड, मायक्रोसॉफ्टचा संस्थापक बिल गेट्स, टेड टर्नर, संस्थापक सी.एन.एन. मायकेल डेल, संस्थापक डेल कॉम्प्युटर्स, स्टीव्ह जॉब्स संस्थापक, ॲपल कॉम्प्युटर्स, रॉल्फ लॉरेन, संस्थापक पोलो ही याची ठळक उदाहरणे आहेत.

पारंपरिक व्यवसायासाठी महाविद्यालयीन शिक्षण महत्वाचं असतं. पण खूप संपत्ती मिळवायला ते उपयोगी ठरत नाही. या मोठ्या लोकांनी स्वतःच्या हिमतीवर यशस्वी उद्योग केले. मी आणि किम तेव करायला निघालो होतो.

मग हे कशामुळे साध्य होते?

मला नेहमी विचारलं जातं, “जर पैशामुळे पैसे मिळत नाहीत आणि आर्थिक स्वातंत्र्य शाळेत शिकविले जात नाही, तर मग हे कशामुळे साध्य होते?”

मी सांगतो - “स्वप्न पहा. निर्धार करा. लवकर शिकून घेण्याची तयारी ठेवा. आता असलेल्या संपत्तीचा योग्य तो वापर करण्याची कला शिका. कोणत्या कॅशप्लो चौकोनातून पैसा कमावणार हे जाणा.”

कॅशप्लो क्वाइट म्हणजे काय?

खालील आकृती ही कॅशप्लो क्वाइटची आहे.



प्रत्येक चौकटीतील शब्दांचा अर्थ आहे -

इ : एम्प्लॉई म्हणजेच कर्मचारी.

एस : सेल्फ एम्प्लॉईड म्हणजेच स्वयंरोजगार करणारा.

बी : बिझिनेस ओनर म्हणजेच व्यवसाय-मालक.

आय : इन्व्हेस्टर म्हणजेच गुंतवणूकदार.

कोणत्या चौकोनातून तुम्हाला उत्पन्न मिळते?

आपणास पैसे ज्या पद्धतीने मिळतात त्याप्रमाणे कॅशफ्लोचे चौकोन दाखवले आहेत. नोकरी करणारा पगार मिळवतो. तो कोणासाठी तरी काम करीत असतो. व्यावसायिक हे स्वतःसाठी काम करून पैसे मिळवतात. उद्योगधंदा करणाऱ्यांचा स्वतःचा धंदा असतो. गुंतवणूकदार हे त्यांच्या वेगवेगळ्या गुंतवणुकीतून पैसे मिळवतात. म्हणजेच पैशातून पैसे निर्माण करतात.

पैसे मिळवण्याच्या विविध पद्धतींमध्ये वेगवेगळ्या मानसिक अवस्था, तांत्रिक कौशल्य, शैक्षणिक पार्श्वभूमी आवश्यक असते. विविध प्रकारच्या माणसांचा कल हा विविध प्रकारच्या चौकोनाकडे असतो.

शेवटी पैसा हा पैसाच असतो. तरीही तो मिळविण्याचे मार्ग हे वेगळे असतात. हे चारही चौकोन पाहिल्यावर आपल्या मनात विचार येतो, “आपण कोणत्या चौकोनात बसतो?”

प्रत्येक चौकोन वेगळा आहे. माणूस तोच असला तरी प्रत्येक चौकोनातून पैसे मिळवायला वेगळं कौशल्य लागतं. वेगळं व्यक्तिमत्त्व लागतं. त्या त्या वेळी त्याची प्रवृत्ती ही वेगळीच असते. सकाळी गोल्फ खेळणारा माणूस संध्याकाळी गाण्याच्या मैफलीत रममाण नाही का होत? तसेच.

आपण चारही चौकोनातून पैसे कमवू शकता.

आपल्या बहुतेकांमध्ये चारही चौकोनातून पैसे कमविण्याची क्षमता आहे. आपल्याला लागणारे मूळ उत्पन्न आपण कसं मिळविलं हे महत्वाचं नाही. आपली मूळ प्रवृत्ती, आपली शक्तिस्थानं, त्रुटी आणि आपल्याला कशात रस आहे यावर हे सारं अवलंबून आहे. ही वैशिष्ट्यं आपल्याला या चौकोनांकडे आकर्षित करतात किंवा त्यापासून दूर नेतात.

आपला व्यवसाय कोणताही असो. आपण चारही चौकोनातून पैसे मिळविण्याची योजना आखू शकतो. उदा. डॉक्टर हा नोकरीही करू शकतो. तो मोठ्या हॉस्पिटलमध्ये, सरकारी आरोग्य

विभागामध्ये, मिलिटरीमध्ये, विमा कंपनीमध्ये डॉक्टर म्हणून नोकरी करू शकतो. तोच डॉक्टर 'एस' विभागातून पैसे मिळविण्यासाठी स्वतःचा दवाखाना काढू शकतो.

मोठ्या प्रमाणावर व्यवसाय करून 'बी' विभागातून पैसे मिळविण्यासाठी तो अनेक डॉक्टरांना आपल्याकडे नोकरीस ठेवून भव्य हॉस्पिटल किंवा आरोग्य तपासण्या करणारी लॅबोरेटरी काढू शकतो. हा व्याप सांभाळण्यासाठी तो चांगला व्यवस्थापक नेमू शकेल. त्यामुळे हा व्यवसाय डॉक्टरांच्या मालकीचा असला, तरी तो चालविण्याचे काम दुसऱ्याकडून करून घेतले जाईल. डॉक्टर वैद्यकीय पेशाशिवाय दुसराही व्यवसाय करून पैसा कमवू शकतात किंवा वैद्यकीय पेशा सांभाळूनही करू शकतात. म्हणजेच डॉक्टर 'इ' आणि 'बी' या दोन्ही विभागातून पैसे कमवू शकतात.

एक गुंतवणूकदार म्हणून डॉक्टर दुसऱ्याच्या व्यवसायात पैसे गुंतवू शकतात. तसेच शेअर्स, प्लॉट्स, फ्लॉट्स यामध्येही गुंतवणूक करून पैसे कमवू शकतात. इथं महत्वाची गोष्ट म्हणजे “कोठून पैसे मिळवणार?” आपण मुळात कोण आहोत हे महत्वाचं नाही, तर आपण कसे पैसे मिळवणार हे महत्वाचं.

पैसे कमविण्याच्या विविध पद्धती

आपण कोणत्या विभागातून पैसे मिळवायचे याबद्दल आपल्या मनातच गोंधळ असतो. आपली मूल्ये, बलस्थानं, त्रुटी, तसेच आपल्याला कोणत्या गोष्टीत रस आहे यांच्यामध्ये असलेल्या अंतर्गत संघर्षांमुळे आपला कोणता विभाग आपल्याला पैसे मिळवून देणार हे ठरवू शकत नाही. काहींना नोकरी आवडते, तर काहींना तिचा तिटकारा असतो. काहींना स्वतःची कंपनी असावी वाटते, पण ती स्वतः चालवायची नसते. काहींना स्वतः कंपनी काढून ती जोमदारपणे चालवायचीही असते. काहींना गुंतवणुकीतून पैसे मिळवावेसे वाटतात, तर काहींना गुंतवणूक म्हटलं की धोकाच आठवतो. आपण बहुतेक सारे या प्रत्येक प्रकारात थोडेफार मोडणारे असतो. चारही चौकोनातून यशस्वी व्हायचं असेल, तर आपल्या अंतर्गत मूल्यांची दिशा बदलणं गरजेचं असतं.

चारही चौकोनातून तुम्ही श्रीमंत वा गरीब होऊ शकता

एक महत्वाची गोष्ट ध्यानात घ्या. तुम्हाला चारही चौकोन जसे श्रीमंत बनवू शकतात, तसे गरीबही बनवू शकतात. अशी अनेक माणसे आहेत, जी यातील प्रत्येक चौकोनामुळे लक्षाधीश झाली, तशीच दिवाळखोरही झाली. अमुक एक चौकोन श्रीमंतीकडे नेणारा किंवा अमुक एका चौकोनामुळे गरीब होणार असं ठामपणे सांगता येत नाही.

सर्व चौकोन समान नाहीत

प्रत्येक चौकोनाची वैशिष्ट्यं समजावून घेतली म्हणजे आपल्याला कोणते चौकोन उपयुक्त आहेत हे ध्यानात येईल.

उदा. कर वाचविण्यासाठी मी 'बी' आणि 'आय' या विभागातून पैसे मिळवायचे ठरविले. जे नोकरी किंवा स्वतःचा व्यवसाय करतात, त्यांना कर वाचवायचे फारच कमी मार्ग उपलब्ध

असतात. या उलट ‘बी’ आणि ‘आय’ मधून मी झपाट्याने पैसे कमवून त्यांना मला सतत उत्पन्न देण्याच्या कामाला लावले. फारसे करही भरावे लागले नाहीत.

पैसा प्राप्तीचे विविध मार्ग.

“मी व किम घराशिवाय का राहत होतो.” असा प्रश्न मला अनेकजण करीत. “मला माझ्या श्रीमंत वडिलांनी जे शिकवले, त्याची अंमलबजावणी म्हणूनच मी घराशिवाय राहिलो.” हेच माझं उत्तर असे. मला पैसा महत्वाचा होता. पण पैशासाठी आयुष्यभर काम करायचे नव्हते. यासाठीच मला नोकरी नको होती. जबाबदार नागरिक म्हणून जगण्यासाठी आयुष्यभर स्वतः काम करण्यापेक्षा पैशाला माझ्यासाठी कामाला लावायचे होते.

हे जाणून घेण्यासाठी कॅशप्लो चौकोन हे महत्वाचे ठरतात. त्यामुळे पैसे मिळविण्याचे विविध मार्ग ध्यानात येतात. स्वतः काम करीत राहण्यापेक्षा आपल्यासाठी व्यवस्थितपणे पैसो निर्माण करण्याचे विविध मार्ग आहेत.

वेगळाले वडील - पैशाबद्दलच्या वेगळाल्या कल्पना

माझे उत्त्वशिक्षित वडील मला नेहमी सांगायचे ‘पैसा म्हणजे वाईट’. खूप नफा मिळविणे म्हणजे आपण फार अधाशी असल्याचं लक्षण. आपल्याला शिकविणाऱ्या शालेय शिक्षकांपेक्षाही आपण जास्त पैसे मिळवतो या कल्पनेनेही त्यांना त्रास होत असे. ते प्रामाणिक, कष्टाळू असे चांगले गृहस्थ होते. पैसा हा फारसा महत्वाचा नाही हे म्हणणं मात्र ते सातत्यानं मांडीत.

बहुशिक्षित परंतु गरीब असे माझे वडील सतत म्हणत,

“मी फारसा पैशाच्या मागे नाही.”

“मी कधीही श्रीमंत होणार नाही.”

“मला ती श्रीमंती परवडणारी नाही.”

“गुंतवणूक म्हणजे धोका.”

“पैसा म्हणजे सारं काही नाही.”

आयुष्याला पैशाचा आधार.

माझ्या श्रीमंत वडिलांचे विचार वेगळे होते. पैशासाठी आयुष्यभर काम करायचं, वर पैसा महत्वाचा नाही म्हणणं हे मूर्खपणाचं विधान असल्याचं ते मानीत.

श्रीमंत वडील म्हणत, “आयुष्य पैशापेक्षा महत्वाचं आहे. पण आयुष्याला आधार म्हणून पैसा महत्वाचा आहे. आपल्याला दिवसात किती तास मिळणार हे माहीत आहे. त्यातले अधिकांश तास पैसे मिळवायला घालविण्यापेक्षा आपल्यासाठी इतर लोक व पैसा कसे कामाला लागतील ते पहा. म्हणजे उपलब्ध वेळ तुम्हाला काय हवं ते करायला वापरता येईल.”

श्रीमंत वडिलांच्या दृष्टीने महत्त्व होतं...

१. मुलांच्या संगोपनासाठी वेळ देणं.

२. चांगल्या कामांना मदत म्हणून पैसा देणं.

३. समाजामध्ये नव्या कामाच्या संधी निर्माण करणं. आर्थिक स्थैर्य आणणं.
४. स्वतःच्या तब्येतीकडे लक्ष द्यायला पैसा आणि वेळ असणं.
५. कुटुंबीयांबरोबर जगभर प्रवास करणं.

श्रीमंत वडील म्हणत, “यासाठी पैसा लागतो. म्हणून तो महत्वाचा आहे. पण जरी तो महत्वाचा असला, तरी मला त्यासाठी माझं आयुष्य द्यायचं नाही.”

चौकोन कसा निवडायचा

घर नव्हतं तेव्हा मी आणि बायकोने ‘बी’ आणि ‘आय’ या चौकोनांवर लक्ष एकाग्र करण्याचं कारण म्हणजे, याबाबतचं माझं शिक्षण व प्रशिक्षण झालं होतं. मला त्याची माहिती होती. माझ्या श्रीमंत वडिलांकडून मला प्रत्येक चौकोनाचे आर्थिक व व्यावसायिक फायदे समजले होते. आर्थिक यश व स्वातंत्र्य प्राप्त होण्यासाठी चांगल्या संधी उजव्या बाजूचे चौकोन ‘बी’ आणि ‘आय’ यांनी आणल्या. त्यामुळे मला आर्थिक स्वातंत्र्य मिळालं.

मी वयाच्या ३७ व्या वर्षी चारही चौकोनांचे अनुभव घेतलेले होते. त्यामुळे माझ्या आवडीनिवडी, कल, शक्तिस्थानं, त्रुटी बघता कोणते चौकोन मला योग्य हे ध्यानात आलं होतं.

आपले पालक हे शिक्षक असतात

मी तरुण असताना श्रीमंत वडील या आर्थिक चौकोनाबद्दल बोलत असत. डाव्या व उजव्या बाजूमुळे यशस्वी होणाऱ्या लोकांमधील फरकसांगत. परंतु वयाने लहान असल्यामुळे मी फारसं लक्ष देत नसे. नोकरी करण्याच्या आणि करणाऱ्यांच्या मनोवृत्तीत काय फरक असतो हे काही माझ्या ध्यानात येत नव्हतं. मी आपलं शाळेत शिकण्याचं काम करीत होतो. तरीही मी त्यांचं म्हणणं ऐकत राहिलो व हळूहळू मला त्यातला अर्थ ध्यानात येऊ लागला. दोन यशस्वी, उत्साही पितृतुल्य व्यक्ती माझ्या आसपास होत्या. प्रत्येकाच्या म्हणण्याचा मथितार्थ मला समजू लागला. परंतु ते काय करीत होते हे पाहिल्यावर मला ‘इ-एस’ आणि ‘बी-आय’ या चौकोनाच्या बाजूतील फरक लक्षात आला. प्रथम सूक्ष्म पातळीवर आणि नंतर तो पूर्णपणे ध्यानात आला.

उदाहरण म्हणूनच पाहायचं झालं तर एक लहान मुलगा म्हणून माझ्यासाठी कोणते वडील जास्त वेळ देऊ शकत होते व कोणते वडील देऊ शकत नव्हते हा एक व्याकुळ करणारा अनुभव होता. दोघांचंही यश आणि महत्त्व वाढत होतं. माझे खरेखुरे वडील घरातल्यासाठी फारसा वेळ देऊ शकत नव्हते. ते सतत व्याख्यानासाठी जात होते. परगावच्या व्याख्यानासाठी विमानतळाकडे धावत होते. त्यांचं यश वाढत होतं तशी आमची एकत्र जेवणं कमी होत होती. सुट्टीच्या दिवशी ते घरातील त्यांच्या ऑफिसमध्ये कागदाच्या ढिगाऱ्यात बसत.

उलट, श्रीमंत वडील जसजसे यशस्वी होत गेले, तसतसा त्यांना त्यांच्या मुलांसाठी व माझ्यासाठी अधिकाधिक वेळ मिळत गेला. त्यांना भरपूर वेळ मिळाल्यामुळे मी आर्थिक ज्ञान, व्यवसाय, पैसा याबाबतीत बरंच काही शिकलो.

दुसरं एक उदाहरण पाहू. यश वाढत गेलं, तसे दोघेही वडील अधिक पैसे मिळवत गेले. परंतु माझ्या खऱ्या, सुशिक्षित वडिलांनी कर्ज काढलं. त्यामुळे त्यांना अधिक कष्ट करावे लागले. अधिक पैसा मिळवावा लागला. परिणामतः ते करदात्याच्या वरच्या कराच्या कक्षेत आले. त्यांना

त्यांच्या बँकरने कर वाचविण्यासाठी मोठं घर घ्यायला सांगितलं. ते घेतल्यावर त्याचे हसे भरण्यासाठी त्यांना अधिकच काम करावं लागलं. कुटुंबीयांपासून दूर राहावं लागलं.

माझे श्रीमंत वडील मात्र वेगळेच होते. त्यांनी खूप पैसे मिळवले, पण कर कमी भरले. त्यांनाही बँकर होते, पण माझ्या सुशिक्षित वडिलांना मिळायचा असा सल्ला त्यांना मिळत नव्हता.

मुख्य कारण

माझे उच्चशिक्षित पण गरीब वडील हे त्यांच्या कारकिर्दीच्या शिखरावर असताना एक घटना घडली. चौकोनाच्या डाव्या बाजूला न राहण्याची प्रेरणा मला त्यामुळे मिळाली.

सन १९७० मध्ये मी महाविद्यालयीन शिक्षण पूर्ण करून वैमानिक प्रशिक्षण घेत होतो. माझे शिक्षित वडील हे राज्याचे हवाई शिक्षणाधिकारी होते.

एक दिवस त्यांचा फोन आला - “मी नोकरीचा राजीनामा देत आहे. रिपब्लिकन पार्टीतफे हवाईच्या गव्हर्नरपदासाठी मी उभा राहणार आहे.”

“तुम्ही तुमच्या साहेबांविरुद्ध लढणार?” - मी.

“हो! हो!!”

“अहो तिथं डेमोक्रेटिक आणि लेबर युनियन जोरात आहेत. रिपब्लिकन पार्टीला निवडून येण्याची संधी कमी आहे. कशाला उभे राहता?”

“निवडून येण्याची शक्यता कमी आहे याची मलाही जाणीव आहे. सॅम्युएल किंग हे न्यायाधीश माझे सहउमेदवार असतील.”

“तुम्ही निवडून येणार नाही हे तुम्हाला माहिती असताना तुमच्या साहेबांविरुद्ध कशाला उभे राहता?”

“हे राजकारणी जो खेळ करीत आहेत, त्यामुळे मी अस्वस्थ झालो आहे. माझी सदसद्विवेकबुद्धी मला गप्प बसू देत नाही.”

“ते भ्रष्टाचारी आहेत असं तुम्हाला वाटतं का?”

“मी तसं म्हणत नाही.” माझे खरे वडील म्हणाले. ते प्रामाणिक असल्याने ते दुसऱ्याबद्दल ववचितच वाईट बोलत. ते चतुराईने वागत. परंतु त्या दिवशी त्यांच्या आवाजावरून लक्षात आलं की ते अस्वस्थ, रागावले आहेत. ते म्हणाले, “मला माझी अंतःप्रेरणा स्वस्थ बसू देत नाही. पडद्यामागे जे काही चालतंय ते बरोबर नाही. त्याकडे कानाडोळा करून जगणे मला शक्य नाही. मला काही तरी करायलाच हवे. माझ्या सदसद्विवेकबुद्धीपुढे माझी नोकरी आणि पगार याची मला पर्वा नाही.”

दीर्घ शांततेनंतर माझ्या लक्षात आले, की माझ्या वडिलांनी निर्धार केला होता. मी शांतपणे म्हणालो, “शुभेच्छा! तुमच्या धैर्याचा मला अभिमान आहे आणि तुमचा मुलगा आहे याचाही!”

अपेक्षेप्रमाणे रिपब्लिकन पक्ष व माझ्या वडिलांचा धुव्वा उडाला. नव्या गव्हर्नरनी माझ्या वडिलांना सरकारी नोकरी मिळू नये असाच इशारा दिला. त्यांनीही ती नोकरी केली नाही.

वयाच्या ५४व्या वर्षी माझे वडील दुसऱ्या नोकरीच्या शोधात फिरू लागले आणि मी व्हिएतनामला गेलो. मोठ्या पदाच्या पण कमी पगाराच्या नोकरीकडून त्यांचा प्रवास अधिक कामाच्या पण कमी पगाराच्या नोकरीकडे सुरू झाला.

ते उंच, हुषार, उत्साही होते. पण त्यांच्या परिचयाच्या विश्वात सरकारी नोकरीमध्ये आता त्यांना जाता येणार नव्हते. त्यांनी छोटे मोठे व्यवसाय करण्याची धडपड केली. काही काळ सल्लागार म्हणून काम करू लागले. एका उत्पादनाची एजन्सी घेतली. परंतु कशातही यश आलं नाही. वय वाढत होतं, शक्ती कमी होत होती आणि नव्याने सर्व काही सुरू करण्याची उमेदही. प्रत्येक धंद्यातील अपयशामुळे त्यांची इच्छाशक्तीही कमी होत होती. ते यशस्वी 'इ', नोकरदार होते. ते 'एस' - सेल्फ एम्प्लॉईड म्हणून पुढे यायला पाहत होते. त्यामधील ज्ञान त्यांना नव्हतं; अनुभव नव्हता आणि रसही नव्हता. त्यांना आवड होती ती शैक्षणिक क्षेत्राची. परंतु त्यात पुन्हा येण्याचा मार्ग त्यांना सापडत नव्हता. सरकारी नोकरीसाठी त्यांचं नाव काळ्या यादीत घातलं गेलं होतं. त्यांचे अखेरचे दिवस काही सुखात गेले नाहीत. आरोग्यविमा होता म्हणून थोडं तरी निभावलं. ते नैराश्याने ग्रासले होते. त्या अवस्थेतच त्यांचा मृत्यू झाला. मृत्यूसमयी ते पूर्ण शुद्धीत होते. निराशेच्या काळात मी कसा तग धरू शकलो? घरी बसून फोनची वाट बघणाऱ्या, उद्योगामध्ये यश मिळवण्याची धडपड करणाऱ्या वडिलांची मला आजही आठवण येते.

दुसरीकडे माझे श्रीमंत वडील अधिक यशस्वी होत होते. सुखात होते. त्यांच्याकडे पाहून मला यशस्वी होण्याची प्रेरणा मिळत होती. वयाच्या ५४ व्या वर्षापासून उत्साह कमी होण्याऐवजी ते फुलत होते. ते त्यापूर्वीच श्रीमंत झाले होते, पण आता ते धनाढ्य होत होते. नवनव्या प्रकल्पांचे खरेदीदार म्हणून त्यांचं नाव वृत्तपत्रात सातत्यानं झळकत होते. योजनाबद्ध रीतीने त्यांनी व्यवसायाची बांधणी केली होती. त्यांनी केलेली गुंतवणूक त्यांना चांगला लाभ मिळवून देत होती. देशातील सर्वाधिक श्रीमंतांच्या यादीत लवकरच त्यांचे नाव झळकण्याच्या मार्गावर होते.

छोटे छोटे फरक फार मोठा फरक घडवून आणतात.

माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला आर्थिक चौकोन नीट समजावून सांगितले होते. छोट्या गोष्टींनी कसा फार मोठा फरक पडू शकतो हे दाखवून दिलं होतं. त्यामुळे 'मला काय करायचंय' यापेक्षा 'मला कोण व्हायचंय' इकडे मी लक्ष दिले. जेव्हा वाट अंधःकारमय वाटली, तेव्हा या दोन्ही वडिलांच्या वागण्यातून मला मिळालेला धडा उपयुक्त ठरला.

चौकोनापेक्षा अधिक काही.

कॅशफ्लो चौकोन हा काही ओळी व शब्दापेक्षाही अधिक काही सांगून जातो.

इ, बी, एस, आय. या आकृतीमागे काय अर्थ लपलाय हे पहा. तुम्हाला एकदम वेगळेच जग आणि जगाकडे बघण्याचे वेगळे मार्ग दिसतील. व्यक्ती म्हणून आपण हे जग आकृतीच्या डाव्या आणि उजव्या दोन्ही बाजूंनी पहा. तुम्ही ज्या बाजूने पहाल, तसे जग वेगळे दिसते. हे वेगळेपण सांगणारे हे पुस्तक आहे.



एक चौकोन दुसऱ्या चौकोनापेक्षा चांगला आहे असे नाही. प्रत्येकाची शक्तिस्थाने आहेत. तशीच प्रत्येकामध्ये काही त्रुटीही आहेत. या प्रत्येक चौकोनाची एक झलक तुम्हाला दिसावी, व्यक्तिविकासाची त्रुटीही आणि आर्थिक यशाची वाट दिसावी, हे सांगण्यासाठी हे पुस्तक आहे. तुम्हाला साजेसा आर्थिक मार्ग निवडण्याची दृष्टी तुम्हाला त्यातून मिळेल अशी आशा आहे.

आकृतीतील उजवीकडील चौकोनामध्ये यशस्वी होण्यासाठी लागणारी कौशल्ये शाळेत शिकवत नाहीत. त्यामुळे कदाचित बिल गेट्स, टेड टर्नर आणि थॉमस एडिसन यांनी लवकर शाळेला रामराम केला असावा. हे पुस्तक 'बी' आणि 'आय' बाजूला यश यावं यासाठी लागणारी कौशल्ये आणि वैयक्तिक गुण दाखवणारे आहे.

प्रथम मी चारही चौकोनाची रूपरेषा मांडतो. नंतर 'बी' आणि 'आय' या चौकोनाबद्दल बारकाईने माहिती देतो. 'इ' आणि 'एस' बाबत यशस्वी कसं व्हावं हे सांगणारी अनेक पुस्तके आहेत.

हे पुस्तक वाचल्यावर पैसे मिळविण्याच्या पद्धतीत बदल करावा असं तुमच्यापैकी काहींना वाटेल. तर काहींना आहे ही पद्धत चालू ठेवावी असं वाटेल. एकापेक्षा अनेक चौकोनातून पैसे मिळवावेत असंही वाटेल. कदाचित चारही चौकोनांचा वापर करून अर्थप्राप्ती करावीशी वाटेल. आपण एकसारखे नाही. एक चौकोन हा दुसऱ्या चौकोनापेक्षा चांगला किंवा वाईट नाही. समाजामध्ये आर्थिक स्थैर्य प्राप्त होण्यासाठी प्रत्येक खेडं, गाव, शहर, देश यातून चारही चौकोनातून काम करणाऱ्या माणसांची गरज असते.

आपलं वय वाढतं व अनुभवाच्या कक्षा विस्तारतात तेव्हा आपला कल बदलतो. उदा. बरेच विद्यार्थी हे शिकून नोकरी करावी या मताचे असतात. परंतु दोन-एक वर्षांनी त्यांचे विचार बदलतात. बढतीसाठी धडपड करणारी ती नोकरी नको वाटते. तर काहीजण व्यवसायधंद्यांत असतात, त्यांना वयोमानाने त्यात बदल करावा वाटते. काहींना प्रगतीसाठी आव्हाने स्वीकारावीशी वाटतात, अधिक पैसे हवे असतात, वैयक्तिक समाधान हवे असते.

थोडक्यात सांगायचे म्हणजे हे पुस्तक घराविना राहण्यासाठी नाही, तर घर शोधण्यासाठी आहे. एकाच चौकोनातील किंवा अनेक चौकोनांतील घरे.



विविध चौकोन...

विविध लोक

“जुन्या कुत्र्याला नवे मार्ग शिकवता येत नाहीत.” असं माझे उच्चशिक्षित वडील नेहमी सांगत.

नवनवे आर्थिक मार्ग त्यांना दाखवण्यासाठी पैसे मिळवायचे हे चौकोन त्यांना मी स्पष्ट करून सांगत असे. वयाच्या साठव्या वर्षी त्यांच्या लक्षात आले की त्यांची बरीच स्वप्नं पूर्ण होऊ शकत नाहीत. सरकारी खात्याने त्यांना काळ्या यादीत टाकून बहिष्कृत केलं होतं. आता तर ते स्वतःलाच काळ्या यादीत टाकत होते.

“मी प्रयत्न केला. पण यश आलं नाही.” ते म्हणाले.

माझ्या वडिलांनी ‘एस’मधून, स्वयंरोजगार करून यशस्वी होण्याची अयशस्वी धडपड केली होती. सल्लागार म्हणून ते यशस्वी झाले नव्हते. आइस्क्रीमची लोकप्रिय एजन्सी घेऊन त्यांनी ‘बी’मध्ये, उद्योगामध्ये गुंतवणूक केली होती. त्यातही काही जमलं नाही. हुषार असल्याने चारही चौकोनांची तांत्रिक बाजू त्यांच्या ध्यानात आली होती. मनात आले तर आपण हे सारे शिकू शकतो हेही त्यांना माहिती होतं. पण कोणती तरी गोष्ट त्यांना माने खेचत होती.

एक दिवस मी हे सारे माझ्या श्रीमंत वडिलांना सांगितले. ते म्हणाले, “तुझे वडील आणि मी यांच्या मूळ प्रवृत्तीत फरक आहे. आम्ही दोघेही माणूस असल्याने आम्हाला भीती, शंका, श्रद्धा, बलस्थानं, त्रुटी हे सारे आहे. पण त्याला तोंड देण्याची आमची रीत वेगळी आहे.”

“काय वेगळेपणा आहे?”, मी विचारले.

“हे या जेवणाच्या एका बैठकीत सांगून व्हायचे नाही.” श्रीमंत वडील सांगू लागले. “आपण अडचणींना कसे तोंड देतो, यावर एका चौकोनातून दुसऱ्या चौकोनात जायचं किंवा एका विशिष्ट चौकोनात का थांबायचं हे अवलंबून आहे. तुझे वडील ‘इ’कडून ‘बी’कडे जाण्याचा प्रयत्न करू लागले, तेव्हा कसं जायचं याची बौद्धिक समज, ज्ञान त्यांना होते. पण तसा भावनिक ठामपणा नव्हता. ‘बी’मध्ये आल्यावर गोष्टी सुरळीत होईना. पैसे जाऊ लागले तेव्हा या प्रश्नाला कसं सामोरं जावं ते त्यांना कळेना. शेवटी ते पुन्हा, त्यांना ज्या चौकोनात बरं वाटतं त्या मूळच्या चौकोनात गेले.”

त्यावर मी म्हणालो, “‘इ’ किंवा ‘एस’मध्ये गेले असणार.”

श्रीमंत वडिलांनी होकारार्थी मान हलवली व म्हणाले, “पैसे जाणं आणि पराभव होणं या दोन्हीची जेव्हा भीती वाटू लागली, तेव्हा त्यांनी सुरक्षिततेचा मार्ग स्वीकारला आणि मी स्वातंत्र्याचा!”

“हाच खरा दोहोतला फरक आहे.” वेटरला बिलाची खूण करीत मी म्हणालो.

श्रीमंत वडील म्हणाले, “आपण सारे माणूस असलो, तरी पैसा आणि त्याच्या प्राप्तीची प्रबल इच्छा याचा प्रश्न येतो तेव्हा आपलें प्रत्येकाचं वर्तन वेगळं असतं आणि आपल्या या प्रतिसादावरच आपण कोणत्या चौकोनातून पैसे मिळविणार हे ठरत असते.”

“जसे चौकोन, तशी माणसे”, मी म्हणालो.

“बरोबर!” श्रीमंत वडील म्हणाले. आम्ही आता दाराबाहेर पडत होतो. “तुला जर कोणत्याही चौकोनात यशस्वी व्हायचं असेल, तर त्या चौकोनाचं फक्त ज्ञान असून भागणार नाही. लोक वेगळे चौकोन का निवडतात याची मूळ माहिती हवी. ते जाण, मग आयुष्य जगणे सोपे होईल.”

आम्ही हस्तांदोलन करून एकमेकांचा निरोप घेतला. श्रीमंत वडिलांची गाडी पुढ्यात आली. मी म्हटलं, “आता एकच प्रश्न. माझे वडील बदलतील का?”

“नक्कीच बदलू शकतील. कोणताही बदल होऊ शकतो. परंतु चौकोन बदलणे म्हणजे नोकरी किंवा व्यवसाय बदलणे नव्हे. चौकोन बदलणे म्हणजे स्वतःमध्ये बदल करणे. तुम्ही जगाकडे कसं पाहता, त्यावर ते अवलंबून आहे. आपल्यात बदल घडवणे काहींना सोपे जाते. कारण ते त्या बदलाचं मनापासून स्वागत करतात आणि इतर लोक त्याला विरोध करतात. चौकोन बदलणे म्हणजे काही वेळा आपले आयुष्य बदलण्यासारखे असते. पूर्वी एक गोष्ट सांगत-सुरवंटाचं फुलपाखरू बनतं. त्याप्रमाणे हा बदल होतो. केवळ तुमच्यातच बदल होईल असं नाही, तर तुमच्या मित्रांमध्येही होऊ शकेल. फुलपाखरू जसे सुरवंटाशी मैत्री करत नाही, तसे तुम्हीही जुन्या वृत्तीच्या मित्राबरोबर राहणार नाही. त्यांच्यातही तुम्ही बदल आणला असेल. हा बदल खूप मोठा असतो व तो सर्वांना झेपत नाही.” श्रीमंत वडील गाडीतून गेले. माझी विचारमालिका चालू राहिली.

काय फरक आहे?

लोकांबद्दल फारशी माहिती नसतानाही ते ‘इ’, ‘एस’, ‘बी’ किंवा ‘आय’ यातील कोणत्या प्रकारातील आहेत हे मी कसे सांगू शकेन? त्याचा एक मार्ग म्हणजे त्यांच्या बोलण्यावरून त्यांना जाणणे. श्रीमंत वडिलांच्या गुणांपैकी महत्वाचा एक गुण म्हणजे ते माणसे वाचू शकत. पण ते असेही म्हणत, की पुस्तकाच्या मुखपृष्ठावरून आतील भागाची कल्पना येईलच असे नाही. हेन्री फोर्ड उच्चशिक्षित नव्हता. पण कोणते लोक कामाला नेमायचे व त्यांच्याकडून कसे काम करवून घ्यायचे याची कला त्याला अवगत होती. तरतरीत लोकांना एकत्र आणून, एक टीम म्हणून त्यांच्याकडून काम करून घेण्याची क्षमता हे अगदी प्राथमिक कौशल्य असल्याचे त्यांनी मला सांगितले.

मी नऊ वर्षांचा होतो तेव्हापासून मला श्रीमंत वडील ‘बी’ आणि ‘आय’ विभागात कसे यशस्वी व्हायचे हे शिकवू लागले. मी लोकांच्या मनात डोकावून त्यांचे मन ओळखण्याचे कसब शिकू लागलो. श्रीमंत वडील म्हणत -

“मी एखाद्याचे बोलणे ऐकू लागलो की मला त्याचा आत्मा दिसू लागतो, जाणवू लागतो.”

त्यांनी लोक कामाला घेतले, तेव्हा मी नऊ वर्षांचा होतो. तेव्हापासून मी हे पाहत होतो. त्यांच्या बरोबरच्या मुलाखतीतून मी शब्द नाही तर मूलतत्त्वे शिकलो. मूल्ये आत्म्याची निर्मिती आहे असे माझे वडील म्हणत.

‘ई’ चौकोनातील शब्द

अशा चौकोनातील एम्प्लॉई म्हणजे कर्मचारी काय म्हणेल?

“मला सुरक्षित, चांगल्या पगाराची आणि अनेक फायदे असणारी नोकरी हवी.”

‘एस’ चौकोनातील शब्द

‘एस’वाला म्हणजे स्वयंरोजगार असणारा काय म्हणेल?

सेल्फ एम्प्लॉईड म्हणजे डॉक्टर, चार्टर्ड अकाउंटंट असा व्यावसायिक म्हणेल-

“माझा एका तासाचा दर पंधराशे रुपये आहे.”

“माझे कमिशन एकूण व्यवहाराच्या ६ टक्के आहे.”

“चांगले काम करणारी माणसेच मिळत नाहीत.”

“या कामाला मला २० तासाहून जादा वेळ लागणार आहे.”

‘बी’ चौकोनातील शब्द

तर “बी” चौकोनातील व्यक्तीचे शब्द - उद्योग करणारा बिझनेसमन, म्हणेल,

“माझी कंपनी चालविण्यासाठी मी नव्या अध्यक्षाच्या शोधात आहे.”

‘आय’ चौकोनातील शब्द

‘आय’ चौकोनातील गुंतवणूकदार - इन्व्हेस्टर म्हणेल -

“माझा कॅशफ्लो हा गुंतवणूकीतील निव्वळ परतावा आहे, की ढोबळ उत्पन्नाचा आहे?”

शब्द ही साधने आहेत

मुलाखतीच्या वेळी आपण ज्या माणसाशी बोलतोय तो अंतरंगात काय आहे, त्या क्षणी तरी, त्याला काय हवे आहे, त्याची कौशत्ये कोणती, त्याच्याशी कसे बोलावे हे वडिलांना कळत असे. त्यांच्याशी कोणत्या शब्दांत बोलावे हेही ते लक्षात घेत. ते म्हणत - “शब्द ही दमदार साधने आहेत.”

श्रीमंत वडील सतत त्यांच्या मुलाला आणि मला म्हणत -

“तुम्हाला लोकांचे नेतृत्व करायचे असेल तर शब्दांवर प्रभुत्व मिळवा.”

मोठा ‘बी’ होण्यासाठी शब्दपारखी व्हायला हवे. कोणत्या प्रकारच्या लोकांसाठी कोणते शब्द वापरायचे ते कळायला हवे. आधी लोकांचे म्हणणे काळजीपूर्वक ऐका आणि मग आपण कोणते शब्द वापरावे हेही ध्यानात घ्या, असे ते म्हणत. एक शब्द एखाद्या माणसाला कार्यप्रवृत्त करेल, तर तो दुसऱ्याला चालणार नाही.

उदा. ‘आय’ व्यक्तीला जोखमी हा शब्द महत्वाचा वाटत असेल. तर तोच शब्द ‘ई’साठी घाबरवणारा ठरेल.

चांगला नेता व्हायचे असेल तर चांगला श्रोता बनणे आवश्यक आहे. दुसऱ्याचा शब्द लक्षपूर्वक ऐकत नसाल, तर त्याचे मन कळणार नाही. त्याचे मन कळले नाही, तर आपण

कोणाशी बोलत होतो हेही ध्यानात येणार नाही.

मुलभूत फरक

“शब्द ऐका. मन जाणा.” असे म्हणण्याचे कारण माणूस जे शब्द निवडतो त्यामाने त्याची मूल्ये, मुलभूत मतभेदाचे मुद्दे दडलेले असतात. एका चौकोनापेक्षा दुसऱ्या चौकोनातील माणसे वेगळी कशी असतात, ते पाहू.

१. ‘इ’ (एम्प्लॉई- कर्मचारी) मी जेव्हा ‘सुरक्षित’ किंवा ‘फायदे’ हे शब्द ऐकतो, तेव्हा त्याचा नेमका अर्थ मला कळतो. ‘सुरक्षितता’ हा शब्द भीतीच्या भावनेला उद्देशून वापरला जातो. ज्याला भीती वाटते त्याला सुरक्षितता हवी असते. हा ‘इ’ विभागातील असतो. पैसा व नोकरी यांचा प्रश्न असतो तेव्हा आर्थिक अनिश्चिततेबाबत वाटण्याचे कारण म्हणजे त्यामुळे येणारी असुरक्षितता कोणासाठीच नको असते. त्यामुळे सुरक्षितता हवीच. ‘फायदा’ शब्दाचा त्यांच्या दृष्टीने अर्थ असा, की अधिक आर्थिक लाभ काय होणार? वैद्यकीय खर्च किंवा निवृत्तीनंतर मिळणारे लाभ अशा अर्थाने ते या शब्दाकडे पाहतात. कळीचा मुद्दा म्हणजे त्यांना सुरक्षितता हवी असते. तीसुद्धा लेखी स्वरूपात. असुरक्षिततेत ते सुखी राहत नाहीत. सुरक्षितता हीच त्यांना सुखी करते. त्यांना मनातून असं म्हणायचं असतं की, “मी तुमच्यासाठी हे काम करीन. त्या बदल्यात तुम्ही मला ह्या गोष्टी द्यावयाच्या!”

त्यांच्या मनातील भीती कमी करण्यासाठी त्यांना सुरक्षितता हवी असते. त्यासाठी नोकरीस लागताना मिळणाऱ्या लाभांचा करार व्हावा ही त्यांची इच्छा असते. “पैशापेक्षाही सुरक्षितता हवी.” असे ते म्हणतात.

पगारदार हा कंपनीचा अध्यक्ष असू दे, नाहीतर रखवालदार. त्यांना अधिक महत्वाचे वाटते ते त्यांचा कंपनीशी असलेला लिखित करार.

२. ‘एस’ म्हणजे सेल्फा एम्प्लॉईड. स्वयंरोजगार निर्माण करणारे, व्यावसायिक. या मंडळींना आपणच आपले साहेब असावे असे वाटत असते. त्यांना हव्या त्या गोष्टी करायला त्यांना आवडते.

‘अपना हाथ जगन्नाथ’ मानणारे असे त्यांना संबोधता येईल.

पैशाच्या बाबतीत दुसऱ्याच्या उत्पन्नावर अवलंबून राहणे यांना पसंत नसते. ते भरपूर काम करतात. कामाच्या मोबदल्याची अपेक्षा करतात. त्यांना मिळणारी रक्कम इतरांनी

ठरविलेली त्यांना आवडत नाही. आपण भरपूर काम केले तरच आपल्याला भरपूर मोबदला मिळणार, याची त्यांना जाणीव असते. पैशाच्या बाबतीत ते पूर्णपणे स्वतंत्र असतात.

भीतीची भावना.

पगारदार माणूस पैशाच्या कमतरतेची भीती सुरक्षिततेने भरून काढतो. परंतु 'एस' हा वेगळ्या प्रकारे वागेला. तो सुरक्षिततेकडे दुर्लक्ष करून, परिस्थितीवर स्वतःचे नियंत्रण आणून स्वतःच निर्णय घेईल. यासाठी 'एस' गटाला 'आपले काम आपणच करणारे' म्हटले आहे. भीती आणि आर्थिक धोका पत्करण्याची वेळ अंगावर आली, तर शिंगावर घ्यायची त्यांची तयारी असते. या गटामध्ये उच्चशिक्षित व्यावसायिक मोडतात. यांनी अनेक वर्षे शिक्षणासाठी घालवलेली असतात. उदा. डॉक्टर्स, वकील, चार्टड अकाउंटंट, डेंटिस्ट्स.

नेहमीच्या शाळेच्या शिक्षणाव्यतिरिक्त व्यावसायिक शिक्षण घेतलेली मंडळी या विभागात मोडतात. उदा. कमिशनवर विक्री करणारे, इस्टेट एजंट, किरकोळ विक्रेते, रेस्टॉरंटचे मालक, धुलाईकेंद्रे, सल्लागार, थेरपिस्ट, प्रवासी एजंट, मोटर दुरुस्ती केंद्रे, सुतार, प्लंबर, इलेक्ट्रिशियन, केशभूषाकार, कलाकार इ. या मंडळींचा आवडता पालुपद असतं -

‘माझ्या इतकं चांगलं कुणाला जमत नाही.’ किंवा ‘कामाची माझी एक खास पद्धत आहे.’

स्वयंव्यावसायिक अशी ही मंडळी बहुतांशी परिपूर्ण अशी असतात. अद्वितीय असे काही करून दाखवावे असे त्यांना वाटत असते. आपल्यासारखे काम दुसऱ्याला जमणार नाही असे त्यांना मनापासून वाटत असते. त्यांची विचार करण्याची पद्धत हीच बरोबर असेही त्यांना वाटते. अनेक बाबतीत आपापल्या शैलीने, पद्धतीने काम करणारे तेच खरे कलाकार असतात.

त्यामुळेच आपण त्यांचा सेवा घेतो. मेंदूवर शस्त्रक्रिया करावयाची असेल तर शल्यविशारद स्वरूप अनुभवी, निष्णात असावा अशी आपली अपेक्षा असते. हीच मनोधारणा दंतवैद्य, केशभूषाकार, मार्केटिंग सल्लागार, प्लंबर, इलेक्ट्रिशियन, वकील, कंपन्यांमध्ये प्रशिक्षण देणारे यांच्या बाबतीत असते. आपण सेवा घेताना सर्वोत्कृष्ट व्यावसायिकाची निवड करतो.

या गटातील लोक पैशाला जास्त महत्त्व देत नाहीत. कामाचे स्वातंत्र्य, तज्ज्ञ म्हणून नावलौकिक याला पैशापेक्षा ते अधिक महत्त्व देतात. त्यांच्या सेवा घेताना आपणास कशा प्रकारचे काम हवे एवढे सांगावे. पुढील काम त्यांच्यावर सोपवावे. त्यांच्यावर देखरेख करण्याची आवश्यकता नाही. तुम्ही फार पाठपुरावा कराल, तर ते काम सोडून निघून जातील. स्वातंत्र्य प्रथम, पैसे नंतर हेच त्यांच्याबाबतीत खरे!

काम करायला ठेवलेली माणसे यांच्या पसंतीला उतरत नाहीत. याचे कारण म्हणजे यांच्यासारखे काम कोणाला जमतच नाही. या गटातील मंडळी बऱ्याच वेळा म्हणत राहतात - “मदतीला चांगली माणसे मिळणे हल्ली फार कठीण झाले आहे.”

समजा या व्यक्तींनी एखाद्याला चांगले शिकवले, तर हा नव्याने शिकलेला म्हणू लागतो - “माझे काम मला करू द्या.”, “माझा प्रमुख मी राहणार.”, “माझ्या पद्धतीने मला माझे काम करायचेय.”, “माझी खासियत मला दाखवू द्या.”

अनेक ‘एस’ प्रकारचे व्यावसायिक दुसऱ्या लोकांना व्यवसायात घेण्यास नाखूश असतात. एकदा का ते शिकले, की मग आपले स्पर्धक होणार अशी धास्ती त्यांना वाटत असते. त्यामुळे ते अधिक परिश्रम करतात. स्वतःच काम करण्याचा प्रयत्न करतात.



३. ‘बी’ - बिझिनेस ओनर- हे व्यावसायिक स्वयंव्यावसायिकापेक्षा वेगळे असतात. स्वऱ्या व्यावसायिकांना चारही प्रकारातील हुषार माणसांना जवळ करायला आवडते - इ, एस, बी आणि आय. दुसऱ्यांना काम सांगायला ‘एस’ला आवडत नाही. कारण त्याच्यासारखे ते कोणाला जमणार नाही. परंतु स्वरा व्यावसायिक आनंदाने काम दुसऱ्यावर सोपवितो. त्याचे ध्येयवाक्य असते - ‘दुसरे कोणी आपले काम चांगल्या पद्धतीने करायला मिळत असताना ते स्वतः का करायचे?’

हेन्री फोर्डने हेच केले. त्याच्याबाबत एक लोकप्रिय कथा आहे.

एकदा काही विद्वान मंडळींनी हेन्री हा बऱ्याच बाबतीत अज्ञानी असल्याची टीका केली. त्यावर त्याने या विद्वानांना आपल्या कार्यालयात बोलावून घेतले. कोणत्याही प्रकारचे प्रश्न विचारण्यास सांगितले. सर्व प्रश्नांची उत्तरे देण्याचे आव्हान त्याने स्वीकारले. अमेरिकेतील बलाढ्य उद्योगपतींचा गट जमवला गेला. त्यांनी अनेक प्रश्न विचारले. हेन्री फोर्डने उत्तरे देण्याच्या ऐवजी टेबलावरील दूरध्वनीवरून आपल्या हुषार साहाय्यकांना बोलावून घेतले. विद्वानांच्या प्रश्नांना उत्तरे देण्यास सांगितले. समारोपात तो म्हणाला, “अशी हुषार माणसे आपल्याकडे ठेवल्यामुळे आपले मन पुढील योजना आखायला मोकळे राहते. अधिक महत्वाची कामे करायला आपण प्रवृत्त होतो. अधिक महत्वाचे काम म्हणजे - ‘विचार करणे’.

फोर्डचा एक सुविचार प्रसिद्ध आहे - “विचार करणे फार कठीण काम आहे. म्हणूनच फार थोडे लोक त्याकडे वळतात.”

लोकामधील सर्वोत्तम गुणाचा वापर करणे हा नेतृत्व गुण होय.

हेन्री फोर्ड माझ्या श्रीमंत वडिलांचा आदर्श होते. त्यांनी मला हेन्री फोर्ड आणि स्टॅंडर्ड ऑईलचे संस्थापक रॉकफेलर यांच्या संबंधीची पुस्तके वाचण्याची शिफारस केली. श्रीमंत वडिलांनी मला आणि त्यांच्या मुलाला नेतृत्वगुण आणि व्यवसायासंबंधीचे तांत्रिक शिक्षण घेण्यास प्रवृत्त केले. आता जेव्हा मी मागे वळून पाहतो, तेव्हा असे लक्षात येते, की लोकांकडे दोन्हीपैकी एक गुण असतो. पण उद्योगात यशस्वी व्हायचे असेल, तर दोन्ही गुणांची आवश्यकता आहे. हे दोन्ही गुण शिकून प्राप्त करता येतात.

व्यवसाय आणि नेतृत्वगुण याचे एक शास्त्र आहे. तसेच हे शिकण्याची कलाही आहे. माझ्या दृष्टीने तर आयुष्यभर अभ्यास करण्याजोगे हे दोन्ही विषय आहेत. माझ्या लहानपणी श्रीमंत वडिलांनी मला ‘स्टोन सूप’ नावाचे पुस्तक वाचायला दिले. हे पुस्तक मार्कीया ब्राऊनने १९४७मध्ये लिहिले व बाजारात सध्या ते उपलब्ध आहे. व्यवसायात पुढे येण्यासाठी माझ्या शिक्षणाची सुरुवात या पुस्तकाने झाली.

“लोकांमधील क्षमतेचा वापर करण्याची कला म्हणजे नेतृत्वगुण होय.” असे श्रीमंत वडील म्हणत. धंद्यामध्ये यशस्वी होण्यासाठी त्यांनी मुलाला व मला तांत्रिक शिक्षण दिले. बॅलन्स शीट, नफा-तोटा खाते यांचे वाचन, मार्केटिंग, विक्री, हिशोब, व्यवस्थापन, प्रॉडक्शन, व्यावसायिक बोलणी यांची माहिती दिली. काम कसे करावे आणि व्यवसायास नेतृत्व कसे द्यावे याच्या शिक्षणावर त्यांनी भर दिला. ते नेहमी म्हणत, “तांत्रिक शिक्षण सोपे आहे. लोकांशी वागायचे कसे हे शिकणे आव्हानात्मक आहे.” मी अजूनही ‘स्टोन सूप’ हे पुस्तक वाचतो.

उद्योजकता विकास

“मी स्वतःचा व्यवसाय सुरू करणार आहे.” असे कोणी ना कोणी सतत म्हणत असते.

अनेकांची समजूत असते, की आर्थिक सुरक्षितता आणि सुखाचा मार्ग म्हणजे - ‘स्वतःचा व्यवसाय काढा.’ किंवा ‘दुसऱ्या कोणी तयार केले नाही असे नवे उत्पादन तयार करा.’

त्यातून बरेचजण स्वतःचा व्यवसाय करण्याची घाई करतात. ते या पुढच्या मार्गाने जातात.



अनेकजण ‘बी’ टाईप ऐवजी ‘एस’ टाईप व्यवसाय करतात. त्यामुळे व्यवसाय बंद करावा लागतो. एकापेक्षा दुसरा प्रकार चांगला आहे असेही नाही. दोन्ही प्रकारात शक्तिस्थाने व कमतरता आहेत, जोखीम आणि लाभ आहेत. तरीही ज्यांना ‘बी’ प्रकारचा व्यवसाय करायचा आहे, त्यांना ‘एस’ प्रकारातील व्यवसाय गुंडाळावा लागला. ते उजव्या बाजूच्या चौकोनाकडे जाऊ शकले नाहीत.

अनेक नव्या उद्योजकांना हे करावे वाटते.



पण हे करण्याऐवजी ते तिथेच अडखळतात.



अनेकजण पुढील प्रयत्न करतात.



परंतु प्रयत्न करणारे फारच थोडे यशस्वी होतात.

हे थोडेच लोक काय यशस्वी होतात? त्याचे कारण म्हणजे व्यवसाय ज्ञान, त्याची तांत्रिक बाजू माहिती असणे हे वेगळे आणि माणसांशी व्यवहार कसा करावा हे कळणे वेगळे. या प्रत्येक चौकोनाची माहिती आणि कौशल्य दोन्ही जमल्यास यश मिळते.

‘एस’ आणि ‘बी’ पद्धतीच्या व्यवसायातील फरक.

खरे 'बी' म्हणजे व्यवसाय करणारे असतात. ते एखादे वर्ष काही कारणांनी धंदापासून दूर गेले, तरी त्यांचा धंदा पूर्वापेक्षाही नफ्यात चालल्याचे त्यांच्या ध्यानात येते. परंतु 'एस' प्रकारातला सेल्फ एम्प्लॉईड जर त्याच्या कामापासून वर्षभर दूर गेला, तर त्याचा व्यवसाय चालू राहणे अवघड असते. हा फरक का? 'एस' हा व्यवसायाचा मालक असतो, तर 'बी' हा व्यवसाय पद्धतीचा मालक असतो. तो ही पद्धत चालू राहण्यासाठी योग्य ती माणसे नेमतो. 'एस' हीसुद्धा एक पद्धती आहे. पण ती तो स्वतःच चालवत असल्याने सोडून जाऊ शकत नाही. उदा. दंतवैद्य. तो दंतवैद्यकीय ज्ञान प्राप्त करण्यासाठी चार पाच वर्षे व्यतीत करतो. रोग्याला दाढदुखी असल्याने तो दंतवैद्याकडे जातो. तो दात बसवून घेतो. पैसे देऊन घरी जातो. बरे वाटल्याने तो दंतवैद्याचे कौतुक चार ठिकाणी सांगतो. बहुतेक रोग्यांच्या बाबतीत सर्व काम तो स्वतःच करू शकत असतो. परंतु दंतवैद्य रजेवर गेला तर त्याचे उत्पन्नही घटते.

'बी' म्हणजेच धंदा करणारा हा रजेवर दीर्घकाळ जाऊ शकतो. याचे कारण म्हणजे त्याची व्यवसायपद्धती तशी असते. त्याला प्रत्यक्ष काम करावे लागतेच असे नाही. 'बी' रजेवर असला, तरी पैसा येतच राहतो.

'बी' म्हणून यशस्वी होण्यासाठी पुढील गोष्टींची आवश्यकता आहे.

अ) कार्यप्रभारीची मालकी व नियंत्रण आपल्या हाती असावे.

ब) लोकांचे नेतृत्व करण्याची क्षमता हवी.

'एस'मधून 'बी'कडे जायचे असेल, तर आपल्यात बदल करून या पद्धतीकडे जायला हवे. बऱ्याच जणांना हे जमत नाही. ते सवयीचे गुलाम बनून जातात.

मॅकडोनाल्डपेक्षा चांगला हॅबर्गर तयार करण्यास जमेल का?

बरीच मंडळी माझ्याकडे येऊन नवीन कंपनी कशी काढायची हे विचारतात. त्यासाठी पैसे कसे उभे करायचे हेही त्यांना जाणून घ्यायचे असते. मी त्यांचे म्हणणे सुमारे दहा मिनिटे ऐकून घेतो. ते कोणत्या गोष्टीला महत्त्व देतात हे त्या वेळात मी जाणून घेतो. मी चांगला श्रोता बनतो. बोलणाऱ्याच्या शब्दावरून तो आयुष्यात कशाला महत्त्व देतो हे समजते.

बऱ्याचवेळा पुढील शब्द ऐकावे लागतात -

“त्या अमुक एका कंपनीपेक्षा आमचे हे उत्पादन उत्कृष्ट दर्जाचे आहे.”

“मी सगळीकडे फिरलोय. पण असे उत्पादन कुठेच नाही.”

“या उत्पादनाची मी माहिती देईन. मला नफ्यातले २५% द्या.”

“मी या नव्या उत्पादनासाठी खूप वर्षे प्रयत्न केले.”

असे शब्द उच्चारणारे बहुतांशी डाव्या चौकोनातून बसणारे 'इ' किंवा 'एस' असतात. ही स्थिती फार हळूवारपणे हाताळावी लागते. बोलणाऱ्याचे शब्द म्हणजे त्याची जीवनमूल्ये असतात. ती त्याने अनेक वर्षे जोपासलेली असतात. काहीवेळा तर ती पिढ्यान्पिढ्यांची असतात. याची जाण

न ठेवल्यास त्याच्या कल्पनेला तडा जाऊ शकतो. एका व्यक्तीला एका चौकोनातून दुसऱ्या चौकोनामध्ये जाण्याच्या मार्गात अडथळा निर्माण होऊ शकतो.

हॅबर्गर आणि व्यवसाय

संभाषणात या टप्प्यावर मला थोडे हळूवारपणे गेले पाहिजे, म्हणून 'मॅकडोनाल्ड हॅबर्गर'चे उदाहरण घेतो. समोरच्याच्या बोलण्याचा आवेश जाणून मी हळूच त्याला विचारतो - “तुम्ही स्वतः मॅकडोनाल्डपेक्षा चांगला हॅबर्गर पदार्थ बनवू शकता का?”

नव्या उत्पादनाबाबत आजपर्यंत मी ज्यांच्याशी बोललो ते सर्व म्हणाले, “हो. आम्ही मॅकडोनाल्डपेक्षा चांगला हॅबर्गर बनवू शकतो, देऊ शकतो.”

मग मी पुढचा प्रश्न विचारतो - “मॅकडोनाल्डपेक्षा चांगली व्यवसायपद्धती तुम्ही अमलात आणू शकता का?”

काहींना व्यवसाय पद्धतीतील फरक लक्षात येतो; काहींच्या नाही. डाव्या चौकोनातील मंडळी उत्पादनाकडे अधिक लक्ष देणारी असतात, तर उजव्या चौकोनातील मंडळी कामाच्या पद्धतीला महत्त्व देणारी असतात.

मी त्यांना समजावून सांगतो. आंतरराष्ट्रीय मोठ्या कंपन्यांपेक्षा चांगलं उत्पादन तयार करणारे अनेक उद्योजक आहेत. मॅकडोनाल्डपेक्षा चांगले बर्गर बनवू शकणारे हजारे लोक आहेत. पण सत्यस्थिती अशी आहे की, मॅकडोनाल्डकडे अशी यंत्रणा आहे, की ते लाखो बर्गर लोकांपर्यंत पोहोचवतात.

दुसरी बाजू पाहू या.

लोकांना दुसरी बाजू सामजावण्याचा प्रयत्न केला पाहिजे. मी त्यांना सांगतो की, तुम्ही प्रत्यक्ष मॅकडोनाल्डकडे जाऊन बर्गर खरेदी करा. आजूबाजूला पहा. ट्रकने कच्चे बर्गर कसे आणले जातात. त्यावर प्रक्रिया कशी करतात, त्या उत्पादनाची टीव्हीवर किती प्रभावी जाहिरात करतात, सारे पहा. तरुण विक्रेत्यांना दिलेल्या प्रशिक्षणामुळे ते कसे बोलतात याचे निरीक्षण करा - “हॅलो! मॅकडोनाल्डमध्ये आपले स्वागत आहे.” विक्रेता क्षेत्रिय कार्यालये, बेकरी या सर्व ठिकाणचे वातावरण प्रसन्न असते. सर्व ठिकाणची उत्पादनाची चवही एकाच दर्जाची असते. नंतर वॉलस्ट्रीटवर मॅकडोनाल्डसाठी पैसे उभे करणारे शेअर दलाल पहा. जर त्यांच्या नजरेसमोर स्तंभित चित्र येऊ शकले, तर ते ‘बी’ किंवा ‘आय’ चौकोनाकडे जाऊ शकतात.

वास्तवात नवनव्या कल्पनांची काही कमी नाही. लक्षावधी लोक उत्पादन करण्यास, सेवा देण्यास उपलब्ध आहेत. उत्कृष्ट व्यवसायपद्धती कशी अमलात आणायची हे सांगणारे मात्र थोडे आहेत.

मायक्रोसॉफ्टच्या बिल गेट्सने फार मोठे उत्पादन तयार केले असे नाही. त्याने दुसऱ्याचे उत्पादन घेतले व ते वितरण करणारी एक जबरदस्त जागतिक कार्यप्रणाली तयार केली.



४. 'आय' इन्व्हेस्टर - गुंतवणूकदार. पैशापासून पैसा निर्माण करण्याचे कसब गुंतवणूकदाराकडे असते.

'आय' चौकट ही श्रीमंतांची क्रीडानगरीच असते. ज्याला श्रीमंत व्हावे असे वाटते, त्याला सध्या कोणत्याही चौकटीत असले तरीही 'आय'कडे जावे लागते. 'आय' चौकोनात पैशाचे रूपांतर संपत्तीमध्ये होते.

कॅशफ्लो चौकोन

येणाऱ्या पैशाच्या प्रवाहाला कॅशफ्लो म्हणतात. इ, एस, बी किंवा आय यापैकी कोणत्या गटातून पैशाचा ओघ निर्माण झाला, याला दाट महत्त्व असते. फरक दाखवणारा पुढचा चौकोन पहा.



दुसऱ्याचा वेळ आणि पैसा

माणसे श्रीमंत होतात. त्यांचे हे गुपित आपण ऐकलेले असते.

१. ते इतर लोकांचा वेळ वापरतात.

२. ते दुसऱ्यांचा पैसा वापरतात.

असे श्रीमंत चौकोनातील उजव्या बाजूचे असतात.

ज्यांचा वेळ आणि पैसा वापरला जातो ते डाव्या बाजूचे असतात.

दुसऱ्या लोकांचा वेळ वापरणे हे दीर्घकालीन लाभाने असते हे कळल्यामुळे मी 'बी' पद्धतीकडे जाण्याचा निर्णय घेतला. 'एस' चौकोनाकडे जाण्याचे टाळले. 'एस'मध्ये यशस्वी व्हायचे म्हणजे अधिक कष्ट करीत राहायचे. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे, तर अधिक तास काम आणि अधिक श्रम करीत राहिले तरच यश मिळणार.

'बी' पद्धतीच्या व्यवसायाची आखणी करताना अधिक लोकांचा कसा वापर करायचा हे पाहिले जाते. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे तर काम कमी, पैसा जास्त आणि उपभोग अधिक.

उजव्या बाजूचे चौकोन यशस्वी करण्यासाठी लागणारे कौशल्य पुस्तकाच्या पुढील भागात सांगितले आहे. उजव्या बाजूस यशस्वी होण्यासाठी मनाची वेगळीच घडण लागते, वेगळेच तांत्रिक कौशल्य लागते. विचार करण्याच्या प्रक्रियेत लवचीकता ठेवली, तर लोक आर्थिक सुरक्षितता व आर्थिक स्वातंत्र्य सहजतेने प्राप्त करू शकतील. प्रत्यक्षात बरेच जण एकाच मानसिकतेत, एकाच चौकोनामध्ये जखडून गेलेले असतात.

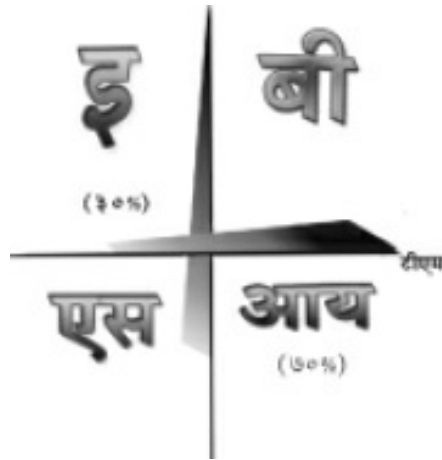
काही लोक काम कमी करतात; पैसा अधिक मिळवतात, कर कमी भरतात आणि आर्थिक सुरक्षितता उपभोगतात. आपण किमान हे पहावे, की ते कसे करू शकतात; त्यासाठी ते केव्हा आणि कोणता चौकोन वापरतात.

स्वातंत्र्याचा मार्ग.

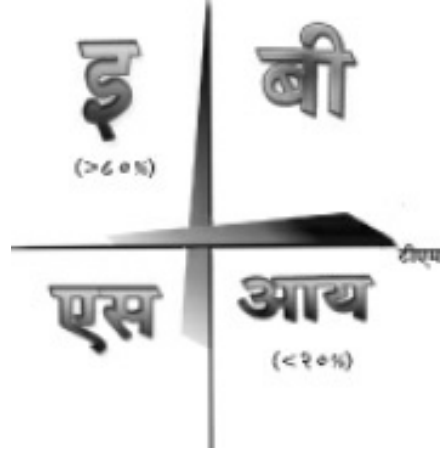
कॅशप्लो चौकोन हे केवळ नियम नव्हेत. इच्छा असणाऱ्यांना वापरासाठी ते मार्गदर्शक आहेत. पैशासाठी कष्ट करीत राहण्याच्या प्रकाराकडून आर्थिक स्वातंत्र्याकडे जाण्यासाठी मला ते नियम मार्गदर्शक ठरले. नंतर आम्ही आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र झालो. आयुष्यातला प्रत्येक दिवस पैशासाठी काम करण्यास व्यतीत करावा लागला नाही.

श्रीमंत व बाकीचे सर्व यातील फरक

काही वर्षांपूर्वी मी एक लेख वाचला होता. त्यामध्ये म्हंटले होते की बहुतेक श्रीमंत माणसांच ७०% उत्पन्न हे गुंतवणूकीतून असतं; आय चौकोनातून असतं. ३०% पेक्षा कमी उत्पन्न पगारातून असतं; इ चौकोनातून असतं. हे नोकरदार त्यांच्या उत्पन्नाच चित्र असं दिसेल.



अन्य लोक, जे गरीब वा मध्यमवर्गीय होते त्यांचं ८०% उत्पन्न हे इ किंवा एस चौकोनातून होतं; पगारातून होतं. २०% पेक्षा कमी उत्पन्न हे गुंतवणूकीतून प्राप्त होत होत; आय चौकोनातून होतं.



श्रीमंत व धनाढ्य यातील फरक.

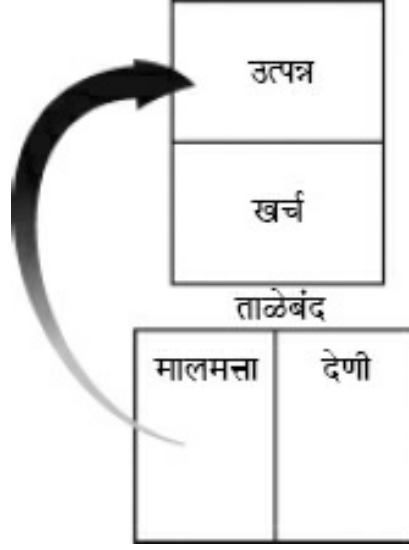
मी व माझी सौ. १९८९मध्ये लक्षाधीश होतो. परंतु १९९४ पर्यंत आम्हाला आर्थिक स्वातंत्र्य मिळाले नव्हते. श्रीमंत आणि धनवान यामध्ये फरक आहे. १९८९ पर्यंत आमचा व्यवसाय आम्हाला भरपूर पैसा मिळवून देत होता. बेताचे काम करून जादा पैसा मिळत होता. व्यवसायाची पद्धती प्रगतीपथावर होती. ज्याला 'आर्थिक यश' म्हणत ते आम्हाला प्राप्त झाले होते.

व्यवसायापासून आलेला हा पैसा अधिक पैसा मिळवून रोख्या मालमतेत आम्हाला गुंतवायचा होता. यशस्वी व्यवसायानंतर आता आम्हाला आमच्या खर्चापेक्षा अधिक उत्पन्न मिळवून देणाऱ्या ठोस मालमतेत पैसा गुंतवायचा होता.

आकृतीरूपाने ते पुढील प्रमाणे दाखवता येईल.



सन १९९४मध्ये मालमतेपासून मिळणारे उत्पन्न हे खर्चापेक्षा अधिक झाले. मग आम्ही धनवान झालो.



खरे पाहता आमचा व्यवसाय हा मालमत्ता समजायला हरकत नव्हती. कारण तो फारसे शारीरिक कष्ट न करता उत्पन्न मिळवून देत होता. पण आम्ही ज्याला मालमत्ता मानत होतो, त्या अर्थानं आम्हाला पैसा मिळवणारी मालमत्ता हवी होती. उदा. जमीनजुमला, इमारती, शेअर्स, ज्यातून खर्चापेक्षा जादा उत्पन्न मिळते. एकदा मालमतेपासून मिळणारे उत्पन्न व्यवसायातील उत्पन्नापेक्षा जादा मिळू लागले, की आपण धनवान झालो. मग आम्ही आमच्या भागीदाराला व्यवसाय विकून मोकळे झालो. आता आम्ही धनवान होतो.

धनाची व्याख्या

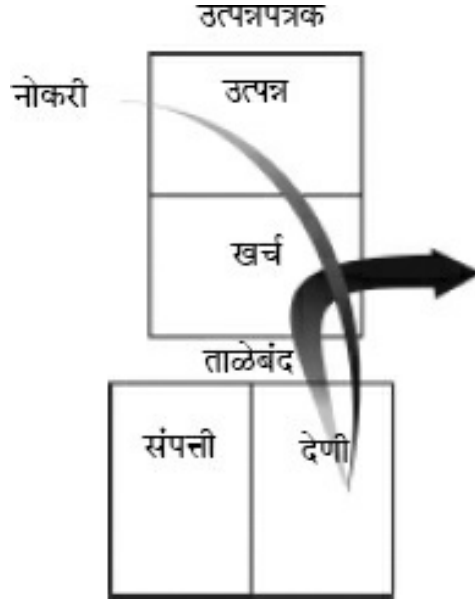
कोणतेही काम न करता तुम्ही किंवा तुमच्या घरातील कोणीही प्रत्यक्ष जितके दिवस आपण आपले राहणीमान राखू शकलो तो काळ.

उदा. तुमचा महिना खर्च आहे रु. २०,०००/- तुमच्या बचत खात्यात रु. ६०,०००/- शिल्लक आहेत. तर मग अंदाजे तुमचे धन ३ महिने किंवा ९० दिवसाचे आहे. धन रुपयात नव्हे तर काळामध्ये मोजले जाते.

मी आणि सौ. १९९४मध्ये पूर्णपणे धनवान झालो होतो. आमच्या गुंतवणुकीवर मिळणारे दरमहा उत्पन्न हे आमच्या दरमहाच्या खर्चापेक्षा जास्त होते.

तुम्ही किती पैसे कमविता हे फारसे महत्वाचे नाही. तुम्ही किती पैसे साठवता आणि ते पैसे तुमच्यासाठी किती काळ काम करीत राहतात हे महत्वाचे आहे. खूप पैसे मिळवणाऱ्या मंडळींना मी रोज भेटत असतो. परंतु त्यांनी मिळविलेले पैसे खर्च केले जातात. त्यांचा 'कॅशफ्लो' पुढील प्रमाणे.

दरवेळी जे पैसे हातात येतात ते खरेदीमध्ये संपून जातात. ते काही वेळा मोठे घर घेतात किंवा नवी गाडी घेतात. त्यासाठी त्यांना दीर्घकाळासाठी देणे होते. जादा काम करावे लागते. शिल्लक पैसे काहीच न राहिल्याने 'मालमत्ता' या विभागात काहीच खर्चकम जात नाही. पैसे अतिशय वेगाने संपत असतात.



धोक्याच्या पातळीवरील कर्जे.

गाडीच्या बाबतीत असे म्हणतात की दर्शक लाल रेषेपुढे जाऊ देऊ नये. ही लाल रेष जास्तीत जास्त किती वेगाने गाडी न्यावी हे सांगते. वैयक्तिक कर्जाच्या बाबतीत असेच आहे. कितीतरी गरीब आणि श्रीमंत माणसे या लाल रेषेजवळ असतात. ते किती कमवतात हे महत्वाचे नाही. ते त्याच वेगात पैसे खर्चून टाकतात. लाल रेषेजवळ सतत गाडी चालवल्यास गाडीचे इंजिन लवकर खराब होते. तसेच सतत पैशाची स्थितीही लाल रेषेजवळ राहिल्यास होते.

अनेक डॉक्टरांच्या मते सध्या तणाव वाढण्याचे प्रमुख कारण, भरपूर काम करूनही पुरेसे पैसे प्राप्त न होणे हे असते. प्रकृती बिघडण्याचे सर्वात मोठे कारण म्हणजे 'पैशाच्या पाकिटाचा कॅन्सर' होय.

पैसा हा पैसा तयार करतो.

कितीही कमी उत्पन्न असू दे, त्यातील काही भाग हा 'आय' गुंतवणूक चौकोनात जायला हवा. 'आय' चौकोनाचे तत्त्व म्हणजे पैसा हा पैसा कमवितो. तुमचा पैसा काम करीत राहिल्यास तुम्हाला काम करावे लागणार नाही. पैसे गुंतविण्याचे अनेक प्रकार आहेत.

गुंतवणुकीचे मार्ग

लोक त्यांच्या शिक्षणामध्ये गुंतवणूक करतात. हे परंपरागत शिक्षण महत्वाचे मानले जाते. यामध्ये जितके अधिक प्राविण्य प्राप्त होणार, तेवढे अधिक पैसे मिळविता येणार असे मानले जात आहे. महाविद्यालयातील चार वर्षे शिक्षणानंतर पगारप्राप्तीची शक्यता दहा हजारावरून वीस हजार रुपयापर्यंत जाऊ शकते. एका व्यक्तीची सरासरी कार्यक्षम वर्षे ४० धरली, तर चार वर्षांच्या शिक्षणाची ही गुंतवणूक चांगलीच म्हणावी लागेल. त्या पुढचे उच्चशिक्षण ही सुद्धा एक लाभदायी गुंतवणूकच आहे.

एकनिष्ठ राहणे व भरपूर काम करणे ही एक गुंतवणूक आहे. अनेकजण सरकारी नोकरीत चाळीस वर्षे राहिल्याची उदाहरणे आहेत. या एकनिष्ठतेचे फळ म्हणून त्यास सेवानिवृत्तीचे वेतन प्राप्त होते. औद्योगिक क्षेत्रात हा प्रकार लोकप्रिय असला, तरी माहितीच्या युगात त्याला कमी महत्त्व आहे.

काहीजणांची गुंतवणूक ही अविभक्त मोठ्या कुटुंबात असते. मुलांचे संगोपन करावे. आपल्या वृद्धापकाळात मुले मदत करतील ही अपेक्षा असते. पूर्वी ही पद्धती अधिक प्रचलित होती.

सेवानिवृत्ती लाभाबरोबर काहीवेळा विमा संरक्षणही दिले जाते. विम्याचा हप्ता पगारातून कापला जातो. ही एक लाभदायक गुंतवणूक मानली जाते. निवृत्तीनंतर लाभ देणाऱ्या अनेक योजना असतात. शिल्लक रजेचा पगार, ग्रॅज्युटी फंड इ.

गुंतवणुकीतून प्राप्त होणारे उत्पन्न

वर उल्लेखिलेले सर्व प्रकार गुंतवणूक असले, तरी येथे अपेक्षित 'आय' चौकोनातील उत्पन्न हे त्यांच्या कामाच्या काळात नियमितपणे मिळणारे गुंतवणुकीपासूनचे उत्पन्न होय. सध्या गुंतवणुकीपासून नियमित उत्पन्न मिळते ना? हा प्रश्न विचारून त्याचे उत्तर 'हो' म्हणून आले, तरच ते 'आय' चौकोनातील उत्पन्न होय. इतर चौकोनातील हा नियम येथेही लागू आहे. बचतीवर मिळणारे व्याज, शेअर्सवरील उत्पन्न ही याची उदाहरणे आहेत. आपण काम न करता गुंतवणुकीवर उत्पन्न मिळणे हे या चौकोनाचे वैशिष्ट्य आहे.

निवृत्तीवेतन खाते ही गुंतवणूक आहे का?

निवृत्तीनंतर पैसे मिळावेत यासाठी नियमितपणे निवृत्ती खात्यात पैसे ठेवणे हा एक गुंतवणुकीचा सूझ मार्ग होय. निवृत्तीनंतर आपणास गुंतवणूकदार म्हणून ओळखले जाते. परंतु या पुस्तकातला अर्थ ध्यानात घेतला, तर कामावर असतानाच 'आय' चौकोनानुसार पैसा कमविणे अपेक्षित आहे. प्रत्यक्षात बहुसंख्य लोक निवृत्ती खात्यात पैसे गुंतवत नसतात, तर ते त्या खात्यात पैशाची बचत करीत असतात. जमा केलेल्या पैशापेक्षा अधिक पैसे निवृत्तीनंतर मिळतील ही त्यांची अपेक्षा असते.

बचतीसाठी निवृत्ती खात्यात पैसे ठेवणारे लोक आणि गुंतवणुकीतून पैसा मिळविण्यासाठी पैशाला कामाला लावणारे गुंतवणूकदार यामध्ये फरक आहे.

शेअर्सचा व्यवसाय करणारे गुंतवणूकदार आहेत का?

शेअर्स खरेदी- विक्रीबाबत सल्ला देणारे लोक 'आय' चौकोनानुसार उत्पन्न देणारे असतात असे नाही.

उदा. शेअर्स खरेदी-विक्री सल्लागार, मालमत्ता कमिशन एजंट, आर्थिक सल्लागार, हिशोबनीस हे प्रामुख्याने 'इ' किंवा 'एस' या प्रकारातील असतात. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे, तर त्यांचे उत्पन्न हे त्यांच्या व्यवसायातून मिळत असते. त्यांच्या मालमत्तेतून मिळत नसते.

माझे काही मित्र शेअर्स खरेदी-विक्रीचे काम करतात. ते कमी दरात शेअर्स खरेदी करतात व जास्त दराने विकतात. प्रत्यक्षात त्यांचा व्यवसाय शेअर व्यापाराचा आहे. किरकोळ व्यापारी जसा

घाऊक व्यापाऱ्यांकडून माल खरेदी करतो व विकतो, तसेच त्यांचे काम आहे. खरे पाहता पैसा कमवायला त्यांनी यापेक्षा अधिक काही करायला हवे. ते न केल्यामुळे ते 'आय' चौकोनाऐवजी 'एस' चौकोनात राहतात.

हे सगळे गुंतवणूकदार होऊ शकतात का? याचे उत्तर 'होय' असे आहे. परंतु सान्या मार्गातले फरक ओळखता आले पाहिजेत. कमिशनचा मार्ग, तासाच्या वेळेनुसार सल्ला देणे, कमी दरात खरेदी करा व जास्त दरात विक्री करा या तत्त्वाने काम करणे, चांगली गुंतवणूक करून पैसा मिळविणे यातील महत्त्व कोणाला हे जाणता आले पाहिजे.

आपले सल्लागार चांगले असणे महत्त्वाचे आहे. त्या सल्लागारांचे उत्पन्न कोणत्या मार्गाने येते ते पाहा. कमिशन किती, गुंतवणुकीवरील लाभ किती व अन्य व्यवसायापासून उत्पन्न किती ते पाहा.

मला माझ्या अनेक सल्लागार मित्रांकडून खात्रीशीर माहिती मिळालीय. त्यांचे नाव जाहीर न करण्याच्या अटीवर त्यांनी ती सांगितलीय. त्यांचे अधिकांश उत्पन्न हे कमिशन या माध्यमातूनच मिळते. गुंतवणूक करून त्यांनी पैसा कमविलेला नाही. म्हणजेच ते जे शिकवतात, ते आचरणात आणत नाहीत. 'लोका सांगे ब्रह्मज्ञान, आपण कोरडे पाषाण' ही त्यांची अवस्था आहे.

आय चौकोनातील पैसे प्राप्त करण्याचे लाभ.

'पैशापासून पैसा' प्राप्त करणे हे गुंतवणूकदार म्हणजेच 'आय' चौकोनातील लोकांचे प्रमुख ध्येय होय. त्यांना हे तंत्र जमत असेल, तर ते त्यांच्यासाठी व त्यांच्या कुटुंबीयांसाठी शेकडो वर्षांची तरतूद करू शकतात.

रोज उठून धावत पळत कामाला न जाता पैसे कमविण्याचा गुंतवणूक हा मार्ग आहे. तसेच नोकरदाराला उपलब्ध नसलेले करावेही काही लाभ गुंतवणूकदाराला आहेत. श्रीमंत माणसे अधिक श्रीमंत होतात याचे एक कारण म्हणजे, जरी त्यांनी खूप पैसे मिळविले, तरी त्यांना कायद्यानं कर भरावा लागलेला नसतो. उत्पन्न रकान्याऐवजी त्यामुळे ते 'मालमत्ता' रकान्यातून पैसे कमवितात.

ते नोकरदार म्हणून पैसे न कमविता गुंतवणूकदार म्हणून पैसे कमवितात.

पैसे कमविण्यासाठी धावपळ करणाऱ्या नोकरदारावर कराचा बोजा मोठ्या प्रमाणावर असतो. त्यांच्या पगारातून कर कापून घेतला जातो. त्यांच्या उत्पन्नाचा हा भाग ते प्रत्यक्षात पाहूही शकत नाहीत.

जास्त लोक गुंतवणूकदार का होत नाहीत?

कमी कष्ट करणारे, अधिक उत्पन्न कमविणारे, कमी कर भरणारे हे 'आय' चौकोनातील असतात. असे असूनही गुंतवणूकदार फार का असत नाहीत? त्याचे कारण असे आहे, की ज्यासाठी बरेचजण व्यवसायही करण्यास धावात नाहीत, ते कारण म्हणजे 'धोका.'

अतिशय मेहनतीने कमविलेला पैसा दुसरीकडे गुंतवायला द्यायचा आणि तो परत आला नाही तर? ही कल्पना बहुतेकांच्या मनात असते. ते त्यांना पसंत नसते. काहींना याची इतकी भीती वाटते, की गुंतवणूक नको असेच त्यांना वाटते. किती पैसे मिळणार यापेक्षा, हा धोका नको असेच

त्यांचे मत बनते.

हॉलीवुडमधील एक प्रख्यात व्यक्ती म्हणाली - “गुंतवणुकीतून किती पैसे मिळणार यापेक्षा गुंतवणुकीचे पैसे परत मिळतील ना हे महत्वाचे वाटते.”

पैसेच जातील या भीतीमुळे गुंतवणूकदारांचे चार प्रकार आढळून येतात.

१. धोका नको म्हणणारे, फारशी हालचाल न करणारे. असे गुंतवणूकदार सुरक्षितपणे राहणे पसंत करतात. ते बँकेत पैसे ठेवतात.
२. गुंतवणुकीचे काम दुसऱ्यावर सोपवणारे. उदा. म्युच्युअल फंड किंवा आर्थिक सल्लागार.
३. जुगारी.
४. गुंतवणूकदार.

जुगारी व गुंतवणूकदारामध्ये महत्वाचा फरक आहे box. जुगारी माणसाच्या दृष्टीने गुंतवणूक म्हणजे नशीबाचा खेळ असतो. तर गुंतवणूकदाराच्या दृष्टीने हा कौशल्याचा डाव होय. दुसऱ्यावर सोपवून गुंतवणूक करणाऱ्यांच्या दृष्टीने गुंतवणूक हा असा खेळ आहे, की ज्यापासून आपली काही शिकायची तयारी नाही. त्यांना एक महत्वाची गोष्ट ध्यानात घ्यावी लागते, ती म्हणजे आर्थिक सल्लागाराची नेमणूक फार विचारपूर्वक करावी लागते.

धोका बहुतांशी कमी करता येतो

गुंतवणुकीबाबत चांगली गोष्ट म्हणजे त्यातील धोका नाहीसा करता येतो. किमानपक्षी कमी तरी करता येतो. हे करूनही जर व्यवस्थित ज्ञान असेल, तर नफाही कमविता येतो.

मुख्बी गुंतवणूकदार म्हणतो- “मी गुंतवलेले पैसे लवकर परत कसे मिळतील हे मी पाहीन. ते परत मिळाल्यावर आयुष्यभर मी त्यावर उत्पन्नही घेत राहीन.”

खऱ्या गुंतवणूकदाराला गुंतवलेली रक्कम कमीतकमी वेळात परत कशी मिळेल हे जाणायचे असते. निवृत्तीनंतर मिळणाऱ्या पैशाच्या योजनेत गुंतवणूक केल्यावर त्या गुंतवणूकदाराला आपले पैसे परत मिळण्यासाठी खूप वर्षे वाट पहावी लागते. धंदेवाईक तज्ज्ञ गुंतवणूकदार व निवृत्तीकालासाठी बाजूला पैसे काढून ठेवणारा गुंतवणूकदार यामध्ये हाच मोठा फरक आहे.

पैसे जाण्याच्या भीतीने बहुतेकजण सुरक्षिततेकडे वळतात. गुंतवणुकीचा ‘आय’ चौकोन म्हणजे ‘काही खरे नाही. केव्हा पैसे जातील सांगता येत नाही.’ असा नाही. ‘आय’ चौकोन हा इतर चौकोनांसारखाच आहे. त्याला विशिष्ट पद्धतीची मनाची धारणा व कौशल्ये लागतात. ही कौशल्ये शिकता येतात. त्यासाठी थोडा वेळ काढण्याची गरज आहे.

नव्या युगाची सुरुवात

१९८९ मध्ये बर्लिनची भिंत नेस्तनाबूत झाली. जगाच्या इतिहासात या घटनेला महत्वाचे स्थान दिले गेले आहे. साम्यवादी विचारसरणीचा पाडाव झाला यापेक्षा महत्वाची गोष्ट म्हणजे औद्योगिक युग संपले. माहिती तंत्रज्ञान युगाची सुरुवात झाली.

औद्योगिक युगातील निवृत्ती योजना व माहितीयुगातील निवृत्ती योजना यातील फरक

कोलंबसने १४९२मध्ये सागरी मोहिमेस प्रारंभ केला. योगायोगाने त्याच वेळी औद्योगिक युग

सुरु झाले. बर्लिनची भिंत १९८९ मध्ये पडली. तो काळ औद्योगिक युगाचा शेवट दर्शवितो. असे लक्षात येते, की या आधुनिक युगात दर ५०० वर्षांनी महत्वाचे बदल घडत आले आहेत. आपण आता अशाच एका बदलाच्या काळामध्ये आहोत.

या बदलाने लक्षावधी लोकांची आर्थिक सुरक्षितता धोक्यात आणली आहे. बऱ्याच जणांना त्याचा आर्थिक परिणाम काय होणार हे लक्षात आलेले नाही. तो परिणाम ध्यानात येणे हेही त्यांना मानवणारे नाही. औद्योगिक युगातील निवृत्तीवेतन योजना व माहिती युगातील निवृत्तीवेतन योजना यात मुख्यतः फरक आहे.

मी विद्यार्थी असताना माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला धोका स्वीकारण्यास प्रोत्साहन दिले व गुंतवणूक करण्यास शिकविले. ते नेहमी म्हणत -

“तुला श्रीमंत व्हायचे असेल, तर जोखीम कशी स्वीकारायची हे शिक. गुंतवणूकदार हो.”

घरी मी माझ्या शिक्षित वडिलांना श्रीमंत वडिलांची शिकवणूक सांगितली. जोखीम स्वीकारणे आणि गुंतवणूक करणे शिकून घ्यायला ते सांगत असल्याचे सांगितले. तेव्हा माझे शिक्षित वडील म्हणाले, “गुंतवणूक कशी करायची हे शिकायचे कारण नाही. माझ्याकडे सरकारी निवृत्ती वेतन, शिक्षक संघटना निवृत्ती वेतन, सामाजिक सुरक्षा अशा योजना आहेत. त्या असताना आपल्या पैशावर धोका कशाचा पत्करायचा?”

माझे शिक्षित वडील औद्योगिक युगातील निवृत्तीवेतन योजनेवर विश्वास ठेवणारे होते. मी युएस मरीन कॉर्पोरेशनशी नोकरीचा करार केला, तेव्हा ते खुष झाले. माझे आयुष्य व्हिएतनाममध्ये जाईल याची त्यांना काळजी वाटली नाही. ते सहजपणे म्हणाले, “तिथे २० वर्षे रहा. तुला निवृत्तीवेतन, आयुष्यभर वैद्यकीय लाभ या गोष्टी मिळतील.”

निवृत्तीवेतन योजना जरी आजही चालू असली, तरी ती खूप जुनाट पद्धतीची आहे. कंपनीने निवृत्तीनंतरची आर्थिक जबाबदारी घेणे, त्यातला काही भाग सरकारने उचलणे ही कल्पना जुनी झाली.

लोकांनी गुंतवणूकदार बनावे

औद्योगिक युगातील निवृत्तीवेतन योजनेकडून माहितीयुगातील स्वतः पैसे टाकून केलेल्या योजनेकडे आल्यावर होणारे परिणाम लक्षात घ्यावे लागले. आता व्यक्ती ही स्वतःच्या कल्याणासाठी स्वतःच जबाबदार राहिल. हा फरक फार थोड्या जणांच्या लक्षात आला आहे.

औद्योगिक युगातील निवृत्तीवेतन योजना

सदर योजनेत दरमहा ठराविक रक्कम कर्मचार्याला मिळत राहते. तो जिवंत असेपर्यंत ती मिळते. नियमित मिळणाऱ्या पैशामुळे लोकांना ती आवडते.

माहिती युगातील निवृत्तीवेतन योजना

कंपनीने व कर्मचार्यांनी नोकरीत असताना भरलेल्या रकमेतून निवृत्तीवेतन दिले जाते. त्यामुळे कर्मचार्याने व कंपनीने पैसे भरले असतील, तरच निवृत्तीवेतन मिळणार. माहितीयुगात कर्मचार्याचे आयुष्यमान वाढलेले दिसते ही समाधानाची बाब असली, तरी निवृत्तीवेतन बंद पडू

शकते ही वाईट बाजू आहे.

जोखमीच्या निवृत्तीवेतन योजना

कर्मचारी आणि कंपनीने ठेवलेल्या रकमेचीही खात्री असतेच असे नाही. काही वेळा ही रक्कम बाजारातील भागभांडवलाशी जोडलेली असते. बाजारात भागभांडवलाचे मूल्य कोसळले तर निवृत्तीवेतन निधीची रक्कम कमी होते. आयुष्यभर रक्कम मिळण्याची हमी राहत नाही. ही गोष्ट सर्व कर्मचाऱ्यांना माहिती असतेच असे नाही.

एखादा कर्मचारी वयाच्या साठव्या वर्षी सेवानिवृत्त झाला, की ठरलेल्या निवृत्तीवेतनावर तो जगू लागतो. पण निधीची रक्कम संपली व त्यावेळी कर्मचाऱ्याचे वय ७० असेल, तर मग नंतर त्याने काय करायचे? पुनश्च हरी ओम करायचे?

ठराविक रक्कम मिळणाऱ्या सरकारी निवृत्तीवेतनाची काय स्थिती आहे? अमेरिकेत सामाजिक सुरक्षा योजना २०३२पर्यंत दिवाळखोरीत गेलेली असेल. वैद्यकीय विमा योजनेचे दिवाळे केव्हाही निघेल अशी स्थिती आहे. सुमारे ८ कोटी लोकांना पैसे मिळू शकले नाहीत तर काय होईल?

अध्यक्ष विलंटन यांनी १९९८मध्ये ‘सामाजिक सुरक्षा योजना बचाओ’ घोषणा केली होती. त्यावेळी सिनेटर अर्नेस्ट होर्लींग्ज म्हणाले, “सामाजिक सुरक्षा योजना वाचवायची असेल, तर या योजनेची तूट थांबविणे आवश्यक आहे. कित्येक दशकांची प्रथा अशी आहे, की निधीचे पैसे खर्चासाठी वापरले जातात. सामाजिक सुरक्षितता ही विश्वासाने सांभाळायची मालमता नसून, हा उत्पन्नाचा मार्ग आहे असे काही राजकीय लोकांना वाटते.

खूप लोक सरकारवर अवलंबून राहतात

आपण आता औद्योगिक युगाच्या शेवटच्या काळात आहोत. माहितीयुगाला प्रारंभ झाला आहे. हे लक्षात घेऊन मी कॅशफ्लो या विषयावर पुस्तके लिहिली. त्याच नावाचा एक खेळही शोधून काढला.

एक नागरिक या नात्याने मला वाटते, की निवृत्तीनंतरच्या जीवनाची व्यवस्थितपणे आखणी करण्यास आपण कमी पडत आहोत. त्याचे कारण म्हणजे आपण औद्योगिक आणि माहितीयुगातला फरक ओळखून वागू शकलो नाही.

१९३० पूर्वी जन्मलेल्या लोकांना ‘शाळेत जा; चांगली सुरक्षित नोकरी मिळवा’ ही कल्पना सुंदर वाटे. आता शाळेत जाऊन शिकणे, चांगली नोकरी मिळविणे या कल्पना आहेतच, परंतु पैशाची गुंतवणूक करणे हेही शिकायला हवे; आणि हाच विषय शाळेत शिकवला जात नाही.

औद्योगिक युगातला एक मोठा प्रश्न म्हणजे, बहुसंख्य लोक त्यांचे वैयक्तिक प्रश्न सोडविण्यासाठी सरकारवर अवलंबून राहू लागले. आज बऱ्याच मोठ्या प्रश्नांना आपणास सामोरे जावे लागत आहे. याचे एक कारण म्हणजे वैयक्तिक आर्थिक जबाबदारी सरकारवर टाकली गेली आहे.

सन २०२०पर्यंत २७ कोटी अमेरिकन लोकांपैकी १० कोटी लोक सरकारच्या कोणत्या न कोणत्या पाठबळाची अपेक्षा करतील, असा एक अंदाज व्यक्त केला गेला आहे. यामध्ये सरकारी

नोकर, निवृत्त सैनिक, पोस्ट कर्मचारी, शिक्षक यांचा समावेश असेल. याशिवाय सर्व सेवानिवृत्त सामाजिक सुरक्षितता आणि वैद्यकीय सुविधा यांची व्यवस्था करण्याची मागणीही करतील. तशी वचने त्यांना दिली जात असल्याने ही मागणी करणे गैर होणार नाही. दुर्दैवाने असे म्हणावे लागेल, की वचने मोठ्या प्रमाणावर दिली जात आहेत. त्या प्रमाणात कार्यान्वित नाही.

ही वचने पूर्ण करता येतील असे मला वाटत नाही. ही वचने पूर्ण करण्यासाठी मोठ्या प्रमाणावर कर बसवावे लागतील. ज्यांना हे कर वाचविणे शक्य होणार नाही, ते दुसऱ्या देशात, जिथे कमी कर आहेत, तिथे आर्थिक व्यवहार करतील. माहितीयुगात दुसरा देश म्हणजे 'सायबर स्पेस' असू शकेल.

मोठा बदल होऊ पाहतोय

अमेरिकेचे अध्यक्ष जॉन एफ केनेडी यांनी दिलेला इशारा आठवतो. ते म्हणाले, “लवकरच फार मोठे बदल घडणार आहेत.”

ते बदल आपण पाहत आहोत. तसेच बॉब डिलनच्या गाण्यातली ओळ काय सांगते ते पहा -
'पोहायला शिका नाहीतर बुडा पत्थरासारखं'

तज्ज्ञ गुंतवणूकदार नसतानाही गुंतवणूक करा.

निवृत्तीवेतन योजनेत फरक झाल्यावर लक्षावधी लोक गुंतवणूकदार होऊ लागले. त्यासाठी गुंतवणुकीचे जुजबी शिक्षण त्यांनी घेतले. धोका न पत्करता केवळ सुरक्षित मार्गानेच गुंतवणूक करणारे धोका पत्करण्याचे शिक्षण घेऊ लागले. भविष्यकालासाठी, अगदी वय झाले असतानाही आर्थिक जोखीम घेऊन चांगली गुंतवणूक करू लागले. निवृत्तीच्या वेळी त्यांना कळेल, की ते हुषार गुंतवणूकदार होते की निष्काळजी जुगारी होते. आज शेअर मार्केट हा विषय ज्याच्या त्याच्या तोंडी आहे. हा विषय अनेक दृष्टीने गाजतोय. विशेष म्हणजे नेहमी गुंतवणूकदार नसणारे शेअर्समुळे गुंतवणूकदार बनू लागलेत. त्यांचा आर्थिक मार्ग कसा दिसतो ते पहा -



‘इ’ आणि ‘एस’ म्हणजेच नोकरदार व व्यावसायिक यातील बहुसंख्य लोक सुरक्षिततेला

महत्त्व देणारे असतात. त्यामुळे ते नोकरीकडे वळतात. आपल्या आवाक्यात राहिल तेवढाच व्यवसाय करतात. निवृत्तीवेतन योजनेमध्ये जसा आमूलाग्र फरक झाला, तसे ते 'इ' म्हणजेच गुंतवणूकदार या क्षेत्राकडे वळले. आपल्या निवृत्ती काळात आपणास सुरक्षितता लाभेल या आशेने त्यांनी ही कृती केली. परंतु दुर्दैवाने असे म्हणावे लागते, की 'आय' चौकोन हा सुरक्षित म्हणून ओळखला जात नाही.

हा चौकोन आहे जोखमीचा

कॅशफ्लोच्या डाव्या बाजूची मंडळी सुरक्षितता या विषयाला महत्त्व देणारी असतात. त्यामुळे स्टॉक मार्केट त्या पद्धतीने त्यांना प्रतिसाद देते. बऱ्याचवेळा शेअर मार्केटसंबंधी आपण पुढील गोष्टी ऐकतो

१. विकेंद्रीकरण:- सुरक्षितता हवी असणारी मंडळी नेहमी 'डायव्हर्सिफिकेशन' किंवा 'विकेंद्रीकरण' हा शब्द वापरत असतात. याचे काय कारण असावे? गुंतवणुकीमध्ये नुकसान होऊ नये, हरू नये हे मुख्य धोरण असते. जिंकणे हे यांच्या गुंतवणुकीचे धोरण नसते. यशस्वी आणि श्रीमंत गुंतवणूकदार विकेंद्रीकरणाची बात करत नाहीत. ते त्यांचा केंद्रित प्रयत्न करतात.

जगातला सर्वात मोठा गुंतवणूकदार वॉरन बफेट विकेंद्रीकरणाबाबत म्हणतो - आपण नेहमी असा विचार करतो, की गुंतवणूक विविध क्षेत्रांत, प्रकारांत असावी. याला फारसे महत्त्व नाही. परंपरागत पद्धतीने गुंतवणूक करणाऱ्या पंडितांना हे पटणार नाही. अशाने धोका वाढेल अशी भीती ते व्यक्त करतील. हे आम्हाला मान्य नाही. गुंतवणूकदाराचा व्यवसायाचा सखोल अभ्यास असेल व गुंतवणूक करण्याची पुरेशी ताकद असेल, तर धोका फारसा नाही.

मोजक्या गुंतवणुकीत पैसे गुंतवणे हे बऱ्याच गुंतवणुकींच्यामागे लागण्यापेक्षा चांगले आहे, असेच वॉरन बफेटचे म्हणणे आहे. अधिक हुषार बना. विचारांची प्रगल्भता दाखवा व कृतिशील रहा हेच तो सांगतो. तो त्याच्या लेखात म्हणतो की 'सतत होणारे बदल हे सर्वसामान्य गुंतवणूकदाराला नको असतात. त्यात जोखीम अधिक असते अशी त्याची समजूत असते'. वॉरन बफेटच्या मते, 'खरा गुंतवणूकदार वरचेवर होणाऱ्या बदलाचे स्वागतच करतो.'

माझी पत्नी व मी मोजक्याच गुंतवणूक साधनांत पैसे ठेवले. विकेंद्रीकरणाचा मार्ग अवलंबला नाही. त्यामुळे आर्थिक खटाटोप कमी झाला. आर्थिक स्वातंत्र्य प्राप्त झाले.

२. ब्लू चिप शेअर्समध्ये गुंतवणूक करावी अशा विचाराची मंडळी असतात. ती ब्लू चिप कंपन्यांमध्येच गुंतवणूक करतात. असे का? कारण त्यांना आपण सुरक्षित आहोत वाटते. वस्तुतः कंपनी सुरक्षित असेल, पण शेअरबाजार सुरक्षित असेलच असे नाही.

३. 'म्युच्युअल फंड.' ज्यांना गुंतवणुकीतले ज्ञान बेताचेच असते, ते म्युच्युअल फंडाच्या व्यवस्थापकाकडे पैसे देणे सुरक्षित समजतात. आपल्यापेक्षा ते चांगल्या पद्धतीने गुंतवणूक करतील असे त्यांना वाटते. व्यावसायिक गुंतवणूकदार म्हणून ज्यांना काम

करावयाचे नाही, त्यांच्यासाठी ही चांगली पद्धत आहे. परंतु याचा अर्थ असा नाही, की म्युच्युअल फंडामध्ये जोखीम नाहीच. शेअरबाजार कोसळला तर काय होते हे आपण अनेकवेळा अनुभवले आहे. त्याला 'म्युच्युअल फंड वितळला' असे म्हटले गेले. सन १९१०मधील 'ट्र्युलिपोर्मोनिया' घसरण, १९२०मधील 'साऊथ सीज बबल', १९९० मधील 'जंक बॉंड' अशी उदाहरणे आपल्या लक्षात येतात.

सुरक्षिततेला प्राधान्य देणारे लक्षावधी गुंतवणूकदार बाजारात आहेत. परंतु बदलत्या आर्थिक जगताप्रमाणे ते कॅशप्लो चौकोनाच्या डाव्या बाजूकडून उजव्या बाजूकडे वळले. या बाजूकडे त्यांना अभिप्रेत सुरक्षितता नाही. याची मला काळजी वाटते. अनेकजणांना त्यांच्या निवृत्तीवेतन योजना सुरक्षित आहेत असे वाटते. पण प्रत्यक्षात तसे असेलच असे नाही.

मोठी मंदी किंवा घसरण झाल्यासा या योजना गडगडतात. आपल्या पालकांच्या निवृत्तीवेतन योजना जेवढ्या सुरक्षित होत्या, तेवढ्या सध्याच्या लोकांच्या नाहीत.

मोठ्या आर्थिक उलथापालथी होणार आहेत

मोठे आर्थिक स्थित्यंतर येत आहे. जुन्या युगाचा अंत होऊन नव्या युगाची पहाट उगवणार आहे. प्रत्येक युगाचा अंत होताना असे दिसते, की काहीजण पुढे जातात, तर काही जुन्या कल्पनांना धरून बसतात. आपल्या गुंतवणुकीची सुरक्षितता पाहण्याचे काम सरकारचे किंवा मोठ्या कंपनीचे आहे असे वाटणाऱ्या लोकांच्या पदरी निराशाच येणार. या औद्योगिक पर्वातल्या कल्पना झाल्या; माहिती आणि तंत्रज्ञान युगातल्या नव्हेत.

एकही अवगुण नसलेले कोणीच नसते. गुंतवणूक सेवांची माहिती देणारी मासिके मी घेतो. प्रत्येकजण त्यात वेगळेच सांगत असतो. कोणी म्हणतो की, नजिकचा काळ हा उज्वल आहे. तर दुसरा म्हणतो, मंदीची लाट येऊ घातली आहे. खरे काय आहे हे समजण्यासाठी मी दोन्ही बाजू ऐकून घेतो. या दोन्ही बाजूंमध्ये काही महत्त्वपूर्ण मुद्दे असतात. भविष्य सांगणाऱ्याकडे मी जात नाही. त्याऐवजी 'बी' आणि 'आय' चौकोनाबाबत अधिक शिक्षण घेत राहतो. येणाऱ्या परिस्थितीला सामोरे जाण्याची तयारी ठेवतो. ज्याने अभ्यासपूर्ण तयारी केली आहे, त्याची प्रगती होणारच. आर्थिक जगत ज्या दिशेने जात राहील, त्या दिशेचा तो प्रगतीसाठी लाभ घेत राहील. इतिहासाकडून काही शिकता येते असे मानले, तर पंच्याहत्तर वर्षांच्या हयातीत माणसाला दोन वेळा मोठी आर्थिक मंदी अनुभवायला मिळते असे दिसून येते. माझ्या पालकांना आर्थिक मंदीची झळ पोहोचली. परंतु मुलांना अजून तरी त्या अनुभवातून जावे लागले नाही. मागील मंदीची लाट ६० वर्षांपूर्वी आली होती.

'दीर्घकालीन आर्थिक सुरक्षा' हा विषय कामाच्या सुरक्षिततेपेक्षाही महत्त्वाचा मानला पाहिजे. हे काम फक्त कंपन्यांचे किंवा सरकारचे आहे असे मानता कामा नये. कंपन्यांनी जेव्हा कर्मचाऱ्यांच्या निवृत्तीनंतरची जबाबदारी टाळली तेव्हाच मोठा बदल लक्षात आला. कर्मचाऱ्यांनी निवृत्तीवेतनासाठी स्वतः नियमित पैसे बाजूला ठेवण्याची पद्धत अमलात आली. 'तुमच्या निवृत्तीकाळाची तरतूद तुम्हीच करा' हाच संदेश त्यातून ध्वनीत होतो. आता आपण हुषार गुंतवणूकदार व्हावयास हवे. बाजारातील चढउतारांची माहिती घ्यावयास हवी. आपले पैसे गुंतवण्यासाठी दुसऱ्याकडे देण्यापेक्षा आपण गुंतवणूक करण्यास शिकले पाहिजे. पैसे केवळ म्युच्युअल फंडात गुंतविले किंवा सल्लागाराकडे दिले, तर त्यांनी काम बरोबर केले ना हे

पाहायला कदाचित ६५ वयापर्यंत थांबावे लागेल. गुंतवणूक बरोबर झाली नसेल, तर उरलेले आयुष्य काम करीत राहावे लागेल. ही परिस्थिती लक्षावधी लोकांवर येऊ शकते. कारण आता योग्य गुंतवणुकीसाठी उशीर झालेला असणार. आता गुंतवणुकीबद्दल शिकणेही अवघड होऊन बसते.

जोखीम व्यवस्थापन करायला शिका

कमी जोखीम आणि अधिक उत्पन्न हे गुंतवणुकीद्वारे शक्य होऊ शकते. त्यासाठी ते कसे जमवायचे हे शिकायला हवे. ते फार अवघड नाही. आपण जशी सायकल चालवायला शिकतो तसेच हे शिकणे आहे. सुरुवातीला काही वेळा आपण पडतो. परंतु नंतर जमायला लागते. गुंतवणूकही नंतर आपला स्वभाव बनतो.

आर्थिक जोखीम नको यासाठी काहीजण कॅशफ्लोच्या डाव्या बाजूच्या चौकटीकडे वळतात. हाच खरा प्रश्न आहे. जोखीम टाळण्याऐवजी जोखीमीचे व्यवस्थापन कसे करायचे हे शिका.

जोखीम पत्करा

जे लोक जोखीम पत्करतात, ते जग बदलू शकतात. जोखीम न स्वीकारता श्रीमंत झालेले फारच थोडे लोक आहेत. जीवनातील जोखीम कमी करण्यासाठी सरकारवर अवलंबून असणाऱ्यांची संख्या फार मोठी आहे. माहितीयुगाची सुरुवात म्हणजे सरकारी यंत्रणेवर अवलंबून राहण्याचा शेवट होय. भले मोठे सरकार चालविणे फार खर्चाचे असते. मागण्या करत राहणारे, निवृत्तीवेतन जन्मभर मागणारे हे आर्थिकदृष्ट्या मागे पडतात, हे दुर्दैवाने सत्य आहे. स्वावलंबी बनणे, मोठे होणे हेच माहितीयुगाचे वैशिष्ट्य होय.

खूप अभ्यास करून सुरक्षित काम मिळवा ही औद्योगिक युगाची कल्पना आहे. आपण आता त्या युगात नाही. काळ बदलत आहे. परंतु बऱ्याच जणांच्या कल्पनांमध्ये बदल झाला नाही. त्यांना अजून काहीतरी मिळणारच आहे असे वाटत राहते. ‘आय’ चौकोन ही त्यांची जबाबदारी नाही असे त्यांना वाटते. आपल्या कामाच्या तासानंतर आपली जबाबदारी सरकार, उद्योगपती, कामगार संघटना, म्युच्युअल फंड, घरची मंडळी घेतील अशी त्यांची समजूत असते. अशी त्यांची काळजी कोणी घेतली तर उत्तमच. मग त्यांनी पुढील पाने वाचली नाही, तरी चालेल!

ज्यांना चांगले गुंतवणूकदार व्हावे असे वाटते, त्यांच्यासाठी काही करावे या हेतूने मी कॅशफ्लो चौकोनाबद्दल लिहू लागलो. ज्यांना चौकोनाच्या डाव्या बाजूकडून उजव्या बाजूकडे जावे असे वाटते, पण त्यासाठी कशी सुरुवात करावी हे ध्यानात येत नाही, त्यांना साहाय्य व्हावे म्हणून हे लिहिले. इच्छाशक्ती आणि कौशल्य याच्या बळावर हे कोणासही जमू शकेल.

आपण यापूर्वीच आर्थिक स्वातंत्र्य प्राप्त केले असेल तर अभिनंदन! तुम्ही कोणता मार्ग अनुसरलात ते इतरांना सांगा. त्यांना मार्गदर्शन करा. परंतु एक लक्षात ठेवा. त्यांचा मार्ग त्यांनाच शोधू दे. आर्थिक स्वातंत्र्यासाठी अनेक मार्ग आहेत. त्यातील ते योग्य तो निवडतील.

काहीही निवडले, तरी एक ध्यानात घ्यायला हवे की आर्थिक स्वातंत्र्य हे सर्वासाठी असले तरी ते सोपे नाही. त्यासाठी किंमत मोजावी लागते. ही किंमत पैसे किंवा शिक्षणखर्च अशा स्वरूपातील नाही. त्यासाठी मोठी जोखीम घ्यायलाच हवी असेही नाही. या आर्थिक स्वातंत्र्याची

किंमत मोजली जाते भव्य स्वप्नांच्या रूपात इच्छाशक्ती व निराशेतून बाहेर पडण्याच्या क्षमतेत. हा मोबदला देण्याची तुमची तयारी आहे का?

माझ्या एका वडिलांनी ही किंमत मोजली. दुसऱ्या वडिलधाऱ्या व्यक्तीस ते जमले नाही. त्यांना दुसरीच किंमत मोजावी लागली.



बी चौकोन कोडे

आपण खरोखर व्यवसायाचे स्वामी आहात का?



पुढील प्रश्नाचे उत्तर 'हो' असेल तर तुम्ही स्वामी आहात. तुमच्या व्यवसायापासून एक वर्ष दूर जा. परत आल्यावर तो पूर्वीपेक्षा वाढलेला दिसेल का?

☐ हो ☐ नाही

स्वातंत्र्यापेक्षा सुरक्षेला लोक महत्त्व का देतात?

माझ्या दोन्ही वडीलधाऱ्या पालकांनी मला महाविद्यालयात जाऊन पदवी प्राप्त करण्याचा सल्ला दिला. मी पदवी प्राप्त केल्यावर मात्र त्यांच्या सल्ल्यामध्ये बदल झाला.

माझे उत्त्वशिक्षित वडील मला सांगत- “शाळेत जा. चांगले गुण मिळव. नंतर सुरक्षित अशी चांगली नोकरी मिळव.”

ते डाव्या चौकोनाला महत्त्व देणारा मार्ग सुचवित होते. तो पुढीलप्रमाणे दिसतो.

शाळा



पदवीधर नसलेले माझे दुसरे पालक हे चौकोनाच्या उजव्या बाजूकडे भर देण्यास सांगत - “शाळेत जा. चांगले गुण मिळव. नंतर स्वतःचा व्यवसाय सुरू कर.

शाळा



त्यांच्या उपदेशात फरक होता. एकजण सुरक्षित नोकरीला महत्त्व देत होते. दुसरे आर्थिक स्वातंत्र्याला महत्त्व देत होते.

लोक स्वातंत्र्यापेक्षा सुरक्षिततेला का महत्त्व देतात?

शाळा व घरी सतत तसे शिकविले गेल्यामुळे लोकांना सुरक्षित काम हवे असते. हा सल्ला लक्षावधी लोकांना पसंत पडतो. आपल्या लहानपणापासून आपण ऐकत आल्याने आर्थिक स्वातंत्र्यापेक्षा सुरक्षित कामाला महत्त्व देत गेलो. पैसा या विषयाचे आपल्याला घरी किंवा शाळेत शिक्षण मिळाले नाही. त्यामुळे आर्थिक स्वातंत्र्यापेक्षा सुरक्षिततेला आम्ही कवटाळून बसलो.

तुम्ही कॅशप्लो चौकोन पहा. डावी बाजू सुरक्षिततेने प्रेरित झाली आहे, तर उजवी बाजू स्वातंत्र्यामुळे महत्त्वपूर्ण ठरली आहे.



कर्जाच्या विळख्यात

नव्वद टक्के लोक चौकोनाच्या डाव्या बाजूला काम करणारे असतात. त्याचे कारण म्हणजे शाळेत त्यांना तसेच शिकवले जाते. शिक्षणानंतर ते हळूहळू कर्जाच्या विळख्यात अडकतात. नोकरीस त्यांना घट्ट धरून राहावे लागते. स्वर्चाची बिले भागवायला आणि व्यवसायातील सुरक्षितता राहायला नोकरीचा त्यांना आधार असतो.

महाविद्यालयीन शिक्षणासाठी काढलेले कर्ज भरण्याचे बँकेचे पत्र व पदवी प्रशस्तीपत्र दोन्ही एकाचवेळी हातात पडण्याची घटना काही विद्यार्थ्यांच्या बाबतीत घडते. कर्जाचा बोजा पंचवीस लाखापर्यंत पोहोचलेला पाहिल्यावर त्यांच्या मनात नैराश्य येते. पालकांनी जर हे कर्ज फेडले, तर आयुष्यभर ते आर्थिक संकटात सापडतात.

अशी एक बातमी वाचनात आली, की अमेरिकेतील सर्व शाळांतील मुलांना क्रेडिटकार्ड देण्यात येणार. याचाच अर्थ शाळेपासून आयुष्याच्या अखेरीपर्यंत ते कर्जात राहणार. याचे कारण म्हणजे औद्योगिक युगातील धडेच ते गिरवत राहिले आहेत.

किता गिरवत राहणे

सर्वसाधारण शिक्षित माणसाचे जीवन पाहिले तर त्याचे आर्थिक चित्र पुढीलप्रमाणे दिसेल - मुलगा शाळेत जातो. नंतर महाविद्यालयातून पदवीधर होतो. नोकरीस लागतो. स्वर्चासाठी

हाती पैसा येतो. हा युवक भाड्याने फ्लॅट घेतो. दूरचित्रवाणी संच खरेदी करतो. नवे कपडे, आवश्यक तेवढे फर्निचर हेही घेतो. त्यानंतर खरेदी होते ती गाडीची. त्याची आणि सुंदर अशा तरुणीची नजरभेट होते. ओळख वाढत जाते. ते एकमेकांच्या प्रेमात पडतात. विवाहबद्ध होतात. काही काळ सुखाचा जातो. दोघे मिळून मिळणाऱ्या पैशात व्यवस्थित राहू शकतात. दोघेही मिळवत असतात. भाडे फक्त एका फ्लॅटचे द्यायचे असते. आता आपल्या स्वप्नातले स्वतःचे घर घेण्यासाठी स्वतःची काही रक्कम हवी, यासाठी ते काही रक्कम साठवितात. मग बँकेतून गृहकर्ज मिळवतात. नव्या घराला साजेसे फर्निचर हवे. आर्किटेक्टकडून अंतर्गत सजावटीचा आराखडा करून घेतात. असे फर्निचर देणारी दुकाने पाहतात. अशा दुकानदारांनी स्वागताचे फलक लावलेले असतात -

‘मासिक हप्त्यावर सुबक फर्निचर मिळेल. आता रोख रकमेची गरज नाही.’ आयुष्य गमतीशीर आहे. आपले नवे घर, नवी गाडी, नवे फर्निचर हे सारे आपल्या मित्रांना दाखवायला यजमान मेजवानी देतात. पण आता ते आयुष्यभर कर्जात रुतून बसतात. लवकरच घरात बाळाचे आगमन होते.

उच्चशिक्षित, नेकीनं काम करणारे जोडपे आपल्या बाळाला पाळणाघरात पोहोचवून आपल्या कामावर पोहोचतात. भरपूर काम करतात. काम टिकवण्यासाठी त्यांना ते करावेच लागते. सुरक्षित कामाच्या इच्छेच्या सापळ्यात ते अडकलेले असतात. दिवाळखोरीची वेळ यायला फक्त तीन महिन्यांचा अवधी असतो. त्यामुळे कामात अविश्वांत मेहनत घ्यावी लागते. अशा मंडळींच्या मुखातून जे वरचेवर ऐकायला मिळते ते असे असते - ‘मी नोकरी सोडू शकत नाही. मला बऱ्याच बिलांचे पैसे भरायचेत.’ किंवा ‘देणी, देणी, देणी यासाठी काम करीत रहा ही मनधरणी!’

सेंट पीटरला उद्देशून कर्मचारी म्हणतो- “मला तुझ्याकडे बोलावू नकोस. मी येऊ शकत नाही. माझा आत्मा मी माझ्या कंपनीमध्ये ठेवलाय.”

यशाचा सापळा

माझ्या श्रीमंत वडिलांकडून मी खूप काही शिकू शकलो याचे कारण म्हणजे, ते शिकवायला त्यांना भरपूर वेळ होता. ते जसे अधिक यशस्वी होत गेले, तसे त्यांना उपलब्ध वेळ व पैसा अधिक प्रमाणात मिळू लागले. व्यवसाय वाढू लागला, तसे त्यांना करावे लागणारे कष्ट कमी होऊ लागले. त्यांनी नेमलेल्या कंपनीच्या अध्यक्षांना व्यवसायवृद्धी करू देणे व त्यासाठी माणसे नेमणे हे करण्यास मुभा दिली. गुंतवणुकीतून चांगले उत्पन्न मिळाले, तर त्यांनी त्या पैशाची पुनर्गुंतवणूक केली. त्यातून अधिक पैसा कमविला. त्यांच्या यशामुळेच त्यांना अधिक वेळ मिळू शकला. व्यवसाय कसा करतात हे ते माझ्याशी व त्यांच्या मुलाशी तासनतास बोलताना सांगत. शाळेतून जे शिकलो, त्याहून अधिक काही मी त्यांच्याकडून शिकलो. उजव्या बाजूच्या ‘बी’ आणि ‘आय’ चौकोनासाठी आपण कामाला लागतो तेव्हा हे शिक्षण उपयोगी पडते.

माझे खूप शिकलेले वडील खूप काम करीत. परंतु ते कष्ट त्यांनी डाव्या बाजूच्या चौकोनासाठी केले. अविरत कष्ट, नोकरीत बढती, नव्या जबाबदाऱ्या यामुळे त्यांना मुलांसोबत देण्यासाठी वेळ मिळेल. सकाळी ७ वाजता सारे आवरून बाहेर पडायला लागायचे. परत आल्यावर काहीवेळा आम्हाला त्यांचे दर्शनही व्हायचे नाही. कारण ते येण्यापूर्वी आम्ही झोपी गेलेले असायचो.

खूप काम करूनही, चौकोनाच्या डाव्या बाजूस असल्यामुळे हे असेच व्हायचे. यशामुळे पैसे जादा प्राप्त होत असले, तरी वेळ मिळणे कमी कमी होत जाते.

पैशाचा सापळा

उजव्या बाजूच्या चौकोनात यशप्राप्ती हवी असेल, तर ‘आर्थिक हुषारी’ हवी. श्रीमंत वडील या आर्थिक हुषारीची व्याख्या सांगत- “तुम्ही पैसे किती मिळविता यावर ही हुषारी मोजली जात नाही. किती पैसे तुम्ही बाजूला ठेवता हे महत्वाचे. तो पैसा तुमच्यासाठी किती कामाला लागतो हे पहायचे. असा पैसा किती पिढ्यांसाठी तुम्ही बाजूला काढता, त्यावरून आर्थिक हुषारी पाहता येते.”

हे ज्यांना जमणार नाही ते उजव्या चौकोनात यशस्वी होणं अवघडच. माझ्या श्रीमंत वडिलांकडे भरपूर पैसा होता. ते कामावरील लोकांशी चांगले वागत. त्यांना चांगले संबंध ठेवावेच लागत. कमीतकमी लोकांकडून, कमीत कमी खर्च करून अधिकाधिक नफा प्राप्त करणे हे तर त्यांचे काम होते. उजव्या चौकोनात यशप्राप्तीसाठी या कौशल्यांची आवश्यकता असते.

माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला प्रथम जाणीव करून दिली, की घर ही संपत्ती नसून जबाबदारी आहे. आर्थिकदृष्ट्या साक्षर बनून आकडे वाचायला शिकवून त्यांनी हे पटवून दिले. लोकांकडून काम करवून घेण्यात ते तरबेज असल्याने त्यांच्या मुलाला शिकवायला त्यांना वेळ मिळे.

माझे शिक्षित वडील पैसा आणि कामावरील लोक यांना नीट हाताळू शकले नाहीत. त्यांना मात्र ते जमले असे वाटे. कोट्यावधी रुपयांच्या योजना हाती असणारे, हजारो कर्मचारी हाताखाली असणारे असे ते राज्याच्या शिक्षण खात्याचे पर्यवेक्षक होते. परंतु हा पैसा त्यांनी मिळविलेला नव्हता. करदात्यांकडून तो जमा झालेला होता. तो संपविणे हेच त्यांचे काम होते. जर हा पैसा संपला नाही, तर सरकार त्यांना पुढील वर्षी कमी पैसा देणार. हे लक्षात घेऊन आर्थिक वर्ष संपण्यापूर्वी पैसा कसा संपवायचा यासाठी त्यांना नवनवीन मार्ग शोधावे लागत.

पुढील वर्षी अधिक पैसे कसे लागणार हे पटवून देणारे अंदाजपत्रक तयार करण्यासाठी काही माणसे नेमली जात. गंमत म्हणजे अधिक माणसे म्हणजे अधिक प्रश्न निर्माण होत.

एक युवक म्हणून मी दोन्ही वडिलांना पाहत होतो. मला कोणत्या बाजूने जायचे आहे याची मी मनात नोंद घेत होतो.

माझे शिक्षित वडील सतत वाचन करायचे. ते अक्षर साक्षर होते. परंतु आर्थिक साक्षर नव्हते. आकड्यांचा अर्थ त्यांना नीट समजत नव्हता. त्यासाठी बँकर व लेखपालाची मदत घ्यावी लागे. घर ही संपत्ती असल्याचे त्यांनी वडिलांना सांगितले. इतकेच नव्हे तर ती सर्वात मोठी संपत्ती असल्याचे सांगितले.

या आर्थिक सल्ल्यामुळे माझे शिक्षित वडील खूप काम करीत. घरासाठी ते कर्जाच्या विळख्यातही अडकले. कठोर परिश्रमामुळे त्यांना बढती मिळाली. पगार वाढला. त्यामुळे कराच्या वरच्या टप्प्यात ते जाऊन बसले. या टप्प्यातून खाली येण्यासाठी बँकरने असा सल्ला दिला की मोठे घर घ्या. त्यासाठी अधिक कर्ज घ्या. अधिक व्याजामुळे उत्पन्न टप्पा खाली येईल. त्यांना पैसे जरी जादा मिळाले, तरी कराचे आणि कर्जाचे ओझे वाढले. यश वाढत गेले, तसे कष्टही वाढत गेले. ज्यांच्यावर प्रेम आहे त्या जवळच्या माणसांना ते वेळ देऊ शकले नाहीत. ढळूढळू मुले दुसरीकडे वेगळी राहायला गेली. तरीही त्यांना खर्च भागविण्यासाठी काम करीत राहावे लागले.

पुढील बढती व वाढता पगार यातून आपला प्रश्न सुटेल असे त्यांना नेहमी वाटत राहिले. परंतु ज्यादा पैसा मिळत गेला व मागील प्रमाणेच घडत गेले. ते कर्जात अडकत गेले. भरपूर कर भरत राहिले.

घरी आणि कार्यालयात काम करून थकून जायला झाले, तरी कामाची सुरक्षितता महत्वाची वाटली. भावनिकदृष्ट्या कामाशी निगडीत असल्याने, आणि सारे स्वर्च भागविण्यासाठी हे काम असल्याने ते मुलांना सांगत, “सुरक्षित काम मिळवा.”

जितकी असुरक्षितता त्यांना जाणवत गेली, तितके ते सुरक्षिततेच्या मागे धावू लागले.

तुमचे सर्वात मोठे दोन स्वर्च

आर्थिक पत्रक नीट वाचता येत नसल्यानं यश मिळत असतानाच ते पैशाच्या सापळ्यात अडकत होते. याच सापळ्यात यशस्वीपणे, मेहनतीने काम करणारे लक्षावधी लोक सापडतात.

अधिक पैसा मिळत असतानाही आर्थिक धडपड करत राहण्याचे कारण म्हणजे पुढील दोन मोठे स्वर्च -

१. कर.

२. कर्जावरील व्याज.

कित्येक वेळा सरकार करावरील सवलती जाहीर करताना तुम्हाला नवीन कर्ज घ्यायला प्रवृत्त करते. माणूस अधिकच कर्जात अडकतो. याबाबत मनात संशय यायला हवा.

श्रीमंत वडिलांनी आर्थिक हुषारीची व्याख्या करताना म्हटले, की पैसा किती मिळवतो हे महत्वाचे नसून मिळविलेला पैसा किती बाजूला राहतो, तो पुढील पैसा कमवायला लागतो ना आणि हे अनेक पिढ्यांसाठी होते ना हे पाहायला हवे.

मेहनती शिक्षित वडिलांच्या आयुष्याच्या शेवटी जे काही थोडेफार पैसे बाजूला राहिले होते, तेही सरकारने इच्छापत्राच्या कार्यान्वयाच्या करासाठी काढून घेतले.

स्वातंत्र्याचा शोध

अनेकजण स्वातंत्र्य आणि सुखाच्या शोधात फिरत असतात. परंतु बहुसंख्य लोकांना ‘बी’ आणि ‘आय’ चौकोनातून कसे काम करावे याचे शिक्षण दिलेले नसते. त्यामुळे आणि कामाच्या सुरक्षिततेसाठी, वाढलेल्या कर्जामुळे ही मंडळी कॅशप्लोच्या डाव्या बाजूला राहूनच आर्थिक स्वातंत्र्य शोधत बसतात. दुर्दैवाने आर्थिक सुरक्षितता किंवा आर्थिक स्वातंत्र्य डाव्या बाजूला वचवितच सापडते. खरे स्वातंत्र्य व सुरक्षितता उजव्या बाजूस मिळते.

स्वातंत्र्य प्राप्तीसाठी कामे बदलत राहणे

माणसाच्या जीवनाचा आलेख समजावून घ्यायलाही कॅशप्लो चौकोनाचा उपयोग होतो. बरेचजण कामामध्ये सुरक्षितता आणि स्वातंत्र्य प्राप्त होण्यासाठी आपले आयुष्य घालवितात. किती कामे बदलायची म्हणून थांबतात.

उदा.:- माझा एक शाळेतला मित्र आहे. दर पाच वर्षांनी त्याची प्रगती कळते. हवी तशी नोकरी मिळाली म्हणून तो उत्साहाने त्याबद्दल सांगत असतो. त्याच्या स्वप्नातल्या कंपनीत नोकरी मिळाल्याने तो खूप असतो. त्या कंपनीवर तो प्रेम करतो. त्याला तेथील काम आवडते. महत्वाचा हुद्दा आहे. पगारही चांगला आहे. माणसे चांगली आहेत. फायदे भरपूर आहेत. बढतीच्या संधी भरपूर आहेत. सुमारे साडेचार वर्षांनी पुन्हा त्याच्याकडून हालहवाल समजली. एव्हाना तो निराश झाला होता. त्याच्या कंपनीमध्ये भ्रष्टाचार होता. बरेच लोक अप्रामाणिक होते. कामगारांना सन्मानाची वागणूक मिळत नव्हती. त्याचे साहेब त्याला आवडत नव्हते. बढतीसाठी तो परिक्षा उत्तीर्ण झाला होता, तरीही त्याला पुरेसा पगार देत नव्हते. पुढे सहा महिन्यांनी पुन्हा तो भेटला. आता तो आनंदात दिसला. चांगले काम मिळाले म्हणून तो खुशीत होता.

कुत्र्याने आपली शेपटी पकडायचा प्रयत्न करावा, तसा त्याच्या आयुष्याचा मार्ग असतो. तो पुढील प्रमाणे दिसतो -



आयुष्यभर तो एका कामातून दुसऱ्या कामामागे धावत राहतो. तो हुशार, आकर्षक, लोकांशी मिळून मिसळून वागणारा असल्याने व्यवस्थित राहू शकला. पण वेळ धावू लागला आहे. तो पूर्वी करायचा ती कामे तरुण करू लागले आहेत. बचत खात्यात थोडी रक्कम आहे. निवृत्तीकालाची पुरेशी तरतूद झालेली नाही. स्वतःचे घर होऊ शकलेले नाही. मुलांच्या शिक्षणासाठी अद्याप खर्च करावा लागतोय. दोन्ही मुले शिकताहेत.

तो मला नेहमी म्हणायचा-“मला काळजी करायचे कारण नाही. मी अजून तरुण आहे. मला अजून भरपूर वेळ उपलब्ध आहे.”

आता मात्र त्याला हे म्हणता येत नाही.

माझ्या मते त्याने आता ‘बी’ किंवा ‘आय’ चौकोनाकडे लवकर वळण्याचा गंभीरपणे विचार करायला हवा. दृष्टीकोनात बदल करून नव्या गोष्टी शिकून घ्यायला हव्यात. त्याला एखादे लॉटरीचे तिकीट लागले किंवा गर्भश्रीमंत घरची बायको मिळाली, तर गोष्ट वेगळी. नाहीतर उरलेले आयुष्य कष्टातच काढावे लागणार.

स्वतःचा व्यवसाय काढा

‘इ’ कडून ‘एस’ कडे.

दुसरा एक प्रकार साधारणतः आढळतो, तो म्हणजे ‘इ’ कडून ‘एस’ कडे जाण्याचा. सध्या कंपन्या मनुष्यबळ कमी करत चालल्या आहेत. त्यामुळे बरेचजण कंपनीतील नोकरी सोडून स्वतःचा व्यवसाय सुरू करीत आहेत. घरातल्या घरात व्यवसाय सुरू करण्याची लाट आली आहे. ‘स्वतःचे मालक स्वतः व्हा’. ‘स्वतःचा व्यवसाय काढा’ असा निर्णय ते घेत आहेत.

त्यांची पुढील वाटचाल अशी दिसेल.



जीवनातील अनेक मार्गांपैकी या मार्गाने बरेचजण जातात. माझ्यामते यामध्ये नफा चांगला आहे व जोखीमही मोठी आहे. सर्व चौकोनात हा चौकोन कठीण आहे. व्यवसायात खोट येण्याची उदाहरणे बरीच आहेत. यशस्वी व्हायचे ठरवा मग बुडण्यापेक्षाही मोठ्या त्रासातून जावे लागेल.

‘एस’ मध्ये यशस्वी झालात तर मग इतर चौकोनापेक्षा अधिक काम करावे लागते... बराच काळ काम करावे लागते. जोपर्यंत यशस्वी राहायचे आहे, तोपर्यंत काम करावे लागणार. कठोर परिश्रम करावे लागणार. याचे कारण म्हणजे इथे सारे तुम्हालाच पहावे लागते. ‘मुख्य स्वयंपाकी ते भांडी घासणे’ अशा पद्धतीने ‘ए टू झेड’ कामे पाहावी लागणार. मोठ्या कंपन्यांमध्ये व्यवस्थापक किंवा कर्मचारी जी कामे करतात, ती तुम्हाला करावी लागणार. ‘एस’ म्हणजेच सेल्फ एम्प्लॉईड व्यवसाय सुरू करतो तेव्हा आलेले फोन घेणे, उत्तरे देणे, बिलांचे पैसे देणे, विक्री वाढण्यासाठी फोन करणे हे सगळे करावे लागते. जाहिरात खर्चासाठी फारशी तरतूद नसते. ग्राहकांना सेवा देणे, नोकरभरती करणे, त्यांच्यामागे लागून काम करून घेणे, त्यांच्याकडून काम होणार नाही तेव्हा स्वतः करणे, कर घेणाऱ्या संस्थांतील लोकांशी बोलणे, सरकारी तपासनीसाठी हुज्जत घालणे अशी कित्येक कामे करावी लागतात.

एखादा माणूस स्वतःचा व्यवसाय सुरू करणार म्हटले, की मला भीतीच वाटते. त्याचे भले व्हावे असे वाटत असते. पण मला त्याच्याबद्दल काळजी वाटू लागते. अनेक ‘इ’ त्यांची आयुष्यभराची बचत गुंतवितात. नातेवाईक, मित्र यांचेकडून कर्ज घेऊन व्यवसाय सुरू करतात. तीन एक वर्षांच्या अविरत प्रयत्नानंतरही व्यवसाय डबघाईला येतो. आयुष्यभराची बचत संपते. शिल्लक राहते ते कर्ज व देणी.

अंदाजे दहापैकी नऊ व्यवसाय पाच वर्षांत बंद पडतात. उरलेल्या व्यवसायातील दहापैकी नऊ व्यवसाय पुढील पाच वर्षांत बंद पडतात. याचाच अर्थ असा की शंभर पैकी नव्याण्णव छोटे व्यवसाय दहा वर्षांत बंद पडतात.

पहिल्या पाच वर्षांत जे व्यवसाय बंद पडतात, त्याचे महत्वाचे कारण म्हणजे अनुभव आणि भांडवलाची कमतरता. पुढच्या पाच वर्षांत जे व्यवसाय बंद पडतात, त्याचे कारण मात्र भांडवलाची कमतरता हे नसते. त्या वेळी मालकाची ताकद उरत नाही. उत्साह कमी झालेला असतो. बरीच वर्षे जादा तास काम करणे हे माणसाला किती काळ जमणार याला मर्यादा येतात. अनेक 'एस' थांबतात. अनेक उच्च सुशिक्षित व्यावसायिक व्यवसाय बदलतात. सतत दुसरे काही करून बघतात आणि काही काळाने नाहीसे होतात.

यामुळेच डॉक्टर आणि वकील यांचे सरासरी आयुर्मान इतरांपेक्षा कमी आहे. ते फक्त ५८ आहे. इतरांचे ७० आहे.

जे व्यवसायात टिकतात ते लवकर उठतात, कामाला जातात, कायम अविरत श्रम करतात. हे करत राहणे एवढेच त्यांना माहिती असते. माझ्या मित्राच्या पालकांचे उदाहरण आठवते. त्यांच्या खाद्यपेय पदार्थांच्या दुकानात त्यांनी ४५ वर्षे काम केले. जवळपास गुन्हेगारी वाढल्यामुळे त्यांना दरवाज्याजवळ लोखंडी गज लावून घ्यावे लागले. आता पैशाचे व्यवहार बँकेप्रमाणे खिडकीतून करावे लागतात. मी केव्हातरी त्यांना भेटायला जातो. ती चांगली माणसे आहेत. पण सकाळपासून त्यांना त्या पिंजऱ्यात बसलेले पाहून वाईट वाटते.

अनेक हुषार 'एस' त्यांचा धंदा तेजीत असतानाच दुसऱ्यास विकून टाकतात. व्यवसायातला जोश कमी होण्यापूर्वीच ते दुसऱ्या जोमात असणाऱ्या व्यक्तीला व्यवसाय देतात. मग काही काळ शांत राहतात व नंतर नवा व्यवसाय सुरू करतात. तो वाढवत नेतात. त्यातून केव्हा बाहेर पडायचे हे मात्र कळायला हवे.

मुलाला वाईट सल्ला देताना

तुमचा जन्म १९३० पूर्वीचा असेल तर मुलांना पुढील सल्ला देणे योग्य होते-
'शाळेत जा. चांगले गुण मिळवा. सुरक्षित नोकरी मिळवा.'

परंतु तुमचा जन्म १९३० नंतरचा असेल तर हा सल्ला चुकीचा होईल का?

पुढील गोष्टीत उत्तर मिळेल- १.कर, २.कर्ज.

'इ' चौकोनातील लोकांची करामधून जवळजवळ मुक्तता नसतेच. सध्या अमेरिकेत नोकरी करणे म्हणजे तेथील सरकारची ५०/५० प्रमाणात भागीदारी स्वीकारणे होय. याचाच अर्थ असा की कर्मचाऱ्याच्या उत्पन्नातील ५०% भाग सरकारने काढून घेतलाय. काहीवेळा त्यातील बराचसा भाग कर्मचाऱ्याने पाहण्यापूर्वीच काढून घेतलेला असतो.

अधिक कर्ज घेतल्याने कर कमी बसतील अशी सरकारी योजना असेल तर ती तुम्हाला अधिकच कर्जाच्या विळख्यात अडकविणारी ठरेल. 'इ' आणि 'एस' चौकोनातील लोकांना तर आर्थिक स्वातंत्र्यापासून फार दूर राहावे लागेल. काही वेळा लेखपाल 'मोठा बंगला घेऊन कर वाचवा' असा सल्ला देतात. करातल्या चौकोनातील डाव्या बाजूच्या लोकांना हा सल्ला पसंत पडेल. उजव्या बाजूच्या लोकांना नाही.

अधिक कर कोण भरते?

श्रीमंत फारच थोडा उत्पन्नावरचा कर भरतात. याचे कारण काय? उत्तर सोपे आहे. ते नोकरदार म्हणून पगार घेत नाहीत. करापासून मुक्तता हवी असेल तर उत्पन्न हे 'बी' आणि 'आय' चौकोनातून मिळवायला हवे याची श्रीमंतांना जाणीव असते.

'इ' चौकानात असूनही कर वाचवायचा असल्यास कर्मचाऱ्यांना मोठे घर घ्यावे लागते. त्यामुळे ते मोठ्या कर्जाच्या विळख्यात अडकतात.

अवाजवी कर

'कर न भरणे हे अमेरिकेतील नागरिकाला शोभत नाही' असे सातत्याने सांगितले जाते.

हे म्हणणारे अमेरिकेतील नागरिक त्यांचा इतिहास विसरले असावेत. करांना विरोध करण्यासाठीच अमेरिकेचा उदय झाला. सन १७७३ मधील कुप्रसिद्ध बोस्टन टी पार्टीचा त्यांना विसर पडलेला दिसतो. बंडखोरांनी क्रांतीकारी युद्ध केले. दबाव आणणाऱ्या इंग्रजांपासून अमेरिकी वसाहती वेगळ्या केल्या.

या बंडापाठोपाठ शायचे बंड झाले. त्यानंतर व्हिस्के उठाव, फ्राइज बंड, कर युद्ध अशा अनेक घटना अमेरिकेच्या इतिहासात घडलेल्या आपण पाहतो.

याशिवाय कराविरुद्ध घडलेली दोन बंडे प्रसिद्ध आहेत. ती जरी अमेरिकेत घडली नाहीत, तरी करपद्धतीविरुद्ध लोकांच्या भावना किती तीव्र आहेत हेच त्यामुळे ध्यानात येते.

विल्यम टेल यांची कथा करांचा निषेध करणारी म्हणून ओळखली जाते. कराच्या निषेधामुळे त्यांच्या मुलाचा शिरच्छेद झाला. कराविरुद्धची विल्यमची मते इतकी प्रखर होती, की त्यामुळे त्यांना त्यांचा मुलगा गमवावा लागला.

त्यानंतर या बाबतीत लेडी गोडीवा यांचे नाव घ्यावे लागेल. त्यांच्या राज्यात कर कमी व्हावेत यासाठी त्यांनी सुचना केल्या. राज्यकर्त्यांनी विक्षिप्तपणे प्रतिसाद दिला व ते म्हणाले, "तुम्ही रस्त्यातून नग्न फिरलात, तर कर कमी करू." यावर तिने त्यांना चांगलाच धडा शिकविला.

कराचे फायदे



आधुनिक जगतात करांची आवश्यकता आहे. जेव्हा भरमसाठ कर लावले जातात आणि त्यांचे व्यवस्थापन नीटपणे होत नाही तेव्हा प्रश्न निर्माण होतात. जाचक करांना कंटाळून लक्षावधी लोक नोकऱ्या सोडून देतील. करदात्याच्या भूमिकेतून बाहेर पडून ते सेवानिवृत्त होतील. सामाजिक सुरक्षा योजनेचा लाभ घेणे पसंत करतील. अमेरिका व मोठी राष्ट्रे आर्थिकदृष्ट्या घसरणीला लागतील. पैसेवाली माणसे त्यांना करांचा दंड न करणाऱ्या देशांकडे जातील.

फार मोठी चूक

या वर्षाच्या सुरुवातीस एका पत्रकाराने माझी मुलाखत घेतली. मी गेल्या वर्षात किती पैसे कमविले असे त्याने विचारले. मी म्हणालो, “अंदाजे दहा लाख डॉलर.” त्यावर त्याने विचारले, “त्यावर कर किती भरला?”

“शून्य!” मी उत्तर दिले. झालेला नफा मी भांडवली नफा दाखवला होता. त्यावर कर भरणे हे मला हवे तेवढा काळ लांबविणे कायद्यानेच शक्य होते.

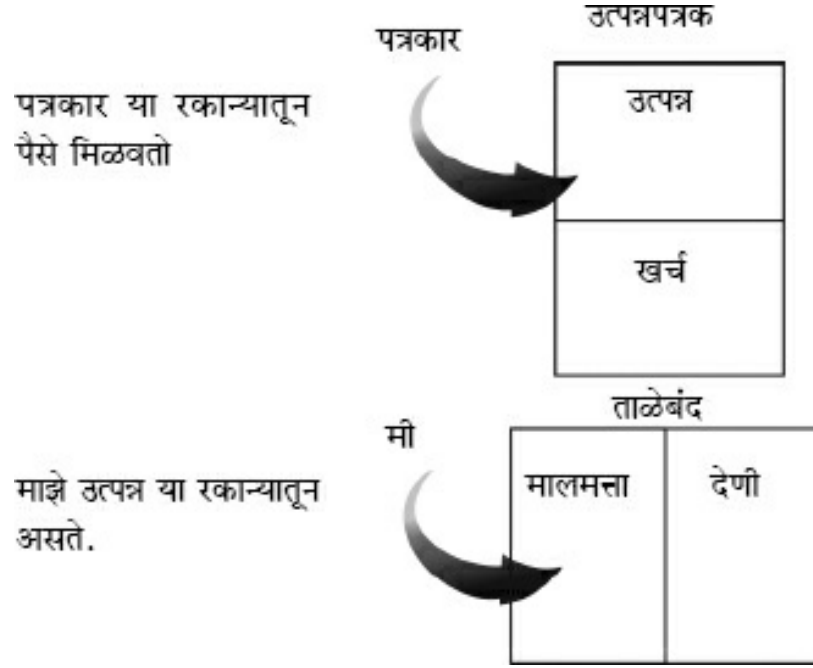
मी जमिनीचे तीन प्लॉट्स विकले. येणारे पैसे अधिक मोठी जमीन घेण्यात गुंतविले. मी पैशाला कधीच हात लावला नाही.

काही दिवसांनी ही कथा वृत्तपत्रात झळकली -

‘दहा लाख डॉलर कमविणाऱ्या धनिकाने कर भरला नसल्याचे मान्य केलेय.’ मी हे म्हटले होते हे खरे. पण बातमी देताना शब्दांचा खेळ केला होता. त्याने हे कायदेशीर कसे हे सांगितले नव्हते. कदाचित त्याला कायद्याचे ज्ञान नसावे. थोडक्यात काय, सर्व उत्पन्न सारखे नसते. ते कोणत्या चौकोनातून येते, यावर किती कर बसणार हे ठरत असते.

बहुसंख्य लोक गुंतवणुकीकडे ध्यान न देता उत्पन्नाकडे अधिक लक्ष देतात.

उत्पन्नपत्रक:



लोक बोलताना आजही मी ऐकतो- “मला पगार वाढ मिळावी यासाठी मी अजून पुढील परिक्षा देतोय.” किंवा “बढती मिळण्यासाठी मी खूप कष्ट करतोय.” असे बोलणाऱ्या व्यक्ती ही त्यांच्या आर्थिक पत्रकात उत्पन्न गटाकडे पाहणाऱ्या असतात. त्या कॅशफ्लो चौकोनातील ‘इ’ चौकटीतून बोलणाऱ्या असतात. आपल्या वाढत्या उत्पन्नातील निम्मे पैसे सरकारला कररूपाने देणाऱ्या या व्यक्ती असतात. पुन्हा अधिकाधिक कष्ट करण्याची तयारी असते.

डाव्या बाजूच्या चौकोनातील लोक कर हा बोजा समजत असतात. तर उजव्या बाजूकडील चौकोनातील मंडळी कर ही संपत्ती समजतात. ते कसे काय हे पुढील प्रकरणात आपण पाहणार आहोत. कमी कर भरणे किंवा कर वाचवणे म्हणजे देशद्रोहीपणा नव्हे, तर करांना विरोध म्हणून हुशारीने कायदेशीर मार्गात तो वाचवणे होय. जे करांच्या विरुद्ध हालचाल करीत नाहीत, त्या देशातील आर्थिक क्षेत्रे ही दबून काम करीत असतात.

त्वरित श्रीमंत व्हा

माझी पत्नी व मी असे मानतो, की लवकर श्रीमंत व्हायचे असेल तर ‘बी’ आणि ‘आय’ या

चौकोनातून उत्पन्न कमवायला हवे. उजव्या बाजूच्या चौकोनातून मिळविलेले उत्पन्न कायदेशीर मार्गाने करापासून वाचवता येते. त्यामुळे आपल्याकडील रक्कम वाढते. तो पैसा आपल्यासाठी कामाला लावता येतो. त्वरित आर्थिक स्वातंत्र्य उपभोगता येते.

स्वातंत्र्य कसे मिळवायचे

बहुसंख्य लोकांना कर आणि कर्ज या दोन गोष्टींमुळे आर्थिकदृष्ट्या सुरक्षित वाटत नाही. आर्थिक स्वातंत्र्य उपभोगता येत नाही. हे स्वातंत्र्य उजव्या बाजूच्या चौकोनात आहे. कामाच्या सुरक्षिततेच्या पुढे जाऊन विचार करायला हवा. त्यासाठी आर्थिक सुरक्षितता आणि आर्थिक स्वातंत्र्य यातील फरक ध्यानात घ्यायला हवा.

पुढील गोष्टीत काय फरक आहे.

१. कामाची सुरक्षितता.
२. आर्थिक सुरक्षितता.
३. आर्थिक स्वातंत्र्य.

माझे उच्चशिक्षित वडील नेहमी कामाच्या सुरक्षिततेला महत्त्व द्यायचे. त्यावेळच्या पिढीचाच तो विचार होता. कामाची सुरक्षितता म्हणजे आर्थिक सुरक्षितता असा त्यांचा समज होता. पुढे त्यांची नोकरी गेली. दुसरी नोकरी मिळेल. ही स्थिती येईपर्यंत त्यांचा वरीलप्रमाणे समज होता. त्या उलट माझे श्रीमंत वडील मात्र कामाच्या सुरक्षिततेबद्दल कधी बोलत नव्हते. ते आर्थिक स्वातंत्र्याबद्दल बोलायचे.

तुम्हाला सुरक्षितता हवी की स्वातंत्र्य हवे हे कॅशप्लोच्या चौकोनातील प्रकारावरून ओळखता येईल.

कामाची सुरक्षितता पहा.

शाळा



ही माणसं बहुतांशी काम चांगल्या पद्धतीने करतात. खूप जण वर्षानुवर्षे शाळा आणि नोकरी करत अनुभव प्राप्त करत असतात. पण खरा प्रश्न असा आहे, की या काळात त्यांना 'बी' किंवा

‘आय’ चौकोनाची माहिती होत नाही. सेवानिवृत्त होण्याची वेळ आली तरी त्यांना या बाबतीत अज्ञान असते. त्यांना फक्त नोकरीची हमी एवढेच शिकविलेले असल्याने त्यांना आर्थिकदृष्ट्या असुरक्षित वाटते.

एका पायापेक्षा दोन पाय चांगले.

आर्थिक सुरक्षिततेसाठी ‘इ’ आणि ‘एस’ या चौकोनाशिवाय ‘बी’ आणि ‘आय’ या चौकोनाचाही वापर करायला लागू. दोन्ही बाजूंबद्दलचा आत्मविश्वास वाढेल, तशी आर्थिक सुरक्षितता जाणवू लागेल. सुरुवातीस कमी पैसे असतील. परंतु ज्ञान हवे. ज्ञान ही शक्ती आहे. या शक्तीचा वापर करण्यासाठी संधी केव्हा मिळते ते पहा. मग पैसा मिळेल.

विधात्याने आपल्याला दोन पाय दिले. आपण एकच पाय वापरायचे ठरविले तर आपण अडखळू. असुरक्षित राहू. डाव्या व उजव्या दोन्ही बाजूच्या चौकोनाचे ज्ञान असेल, तर आपल्याला अधिक सुरक्षित वाटेल. ज्यांना त्यांच्या नोकरी वा व्यवसायाबद्दलच फक्त माहिती असते, त्यांचे फक्त एकच पाय असल्यासारखे होते. आर्थिक वाढले येतात तेव्हा धंदा करणाऱ्यांच्या तुलनेत ते प्रथम डळमळू लागतात.

आर्थिक सुरक्षिततेचा हा पहा नमुना :

निवृत्ती योजनेत सारे पैसे गुंतविण्यापेक्षा नोकरी बरोबरच गुंतवणुकीचा अभ्यास व्हायला हवा. शाळेत आपण पुढील कामाबद्दल माहिती घेतो. त्याचवेळी व्यावसायिक गुंतवणूकदार कसे व्हावे हे जाणून घ्यायला हवे.



लक्षावधी डॉलर कमवून कर न भरणाऱ्या मला, त्या पत्रकाराने असे विचारले नाही - “तुम्ही दशलक्ष डॉलर कसे मिळविलेत?”

माझ्या दृष्टीने हा खरा महत्त्वाचा प्रश्न आहे. कायद्याने करातून सुटका करून घेणे सोपे आहे. लक्षावधी डॉलर मिळवणे सोपे नाही. आर्थिक सुरक्षिततेचा हा पहा दुसरा मार्ग.



चार्टर्ड अकाउंटंट, डॉक्टर्स अशा 'एस' विभागातील मंडळींना आर्थिक सुरक्षितता पुढीलप्रमाणे दिसते



थॉमस स्टॅनली यांच्या 'मिलेनिअर नेक्स्ट डोअर' या पुस्तकामध्ये ही पद्धती सांगितलीय. हे अप्रतिम पुस्तक आहे. अमेरिकेतील एक लक्षाधीश स्वयंव्यावसायिक असतात. ते दीर्घ मुदतीत पैसे गुंतवतात. वर दिलेली आकृती त्यांचे आर्थिक जीवन दर्शविते.

बिल गेट्ससारखे महान उद्योजक 'एस' ते 'बी' या मार्गाचा अवलंब करतात. हा मार्ग सोपा नाही. पण सर्वोत्कृष्ट आहे.



एकापेक्षा दोन चांगले

एकापेक्षा अधिक, त्यात पुन्हा एक डावीकडील व उजवीकडील चौकोनाचा अभ्यास करणे चांगले. साधारणतः श्रीमंत माणसे उजव्या चौकोनातून ७०% व डाव्या चौकोनातून ३०% उत्पन्न मिळवत असतात. लोक किती पैसे मिळवितात यापेक्षा एकाहून अधिक चौकोनातून ते मिळवित असतील तर त्यांना आर्थिक सुरक्षितता लाभते.

अग्निशामक दलातील व्यक्ती लक्षाधीश झाली.

माझे दोन मित्र कॅशप्लोच्या दोन्ही बाजूंमधून यशस्वी झाले. त्यांना सुरक्षित नोकरी आहे. शिवाय उजव्या बाजूकडून संपत्तीही कमावलीय. सरकारी अग्निशामक दलात ते काम करतात. नियमितपणे चांगला पगार मिळतो. निवृत्ती योजनेचे लाभही आहेत. विशेष म्हणजे आठवड्यातून दोनच दिवस काम आहे. आठवड्यातले तीन दिवस ते व्यावसायिक गुंतवणूकदार म्हणून काम करतात. राहिलेल्या दोन दिवसात ते कुटुंबीयांसोबत मौजमजा करतात.

एकजण जुनी घरे विकत घेतो. त्यातून राहणाऱ्यांकडून भाडी वसूल करतो. आता त्याच्या मालकीची ४५ घरे झाली. कर्जाचा हप्ता, कर, देखभाल खर्च, विमा याचे खर्च जाऊन त्याला दरमहा १०, ००० डॉलरचे उत्पन्न राहते. नोकरीतून ३५०० डॉलर दरमहा मिळतात. म्हणजे दरमहा १३, ५०० डॉलर व वर्षाचा हिशोब केल्यास १, ५०, ००० डॉलरवर उत्पन्न होते. त्याची अजून ५ वर्षे नोकरी बाकी आहे. वयाच्या ५६ व्या वर्षापर्यंत वार्षिक उत्पन्न २ लाख डॉलरपर्यंत नेण्याचे त्याचे ध्येय आहे. सरकारी नोकरी करणाऱ्यास हे काही वाईट नाही.

दुसरा मित्र कंपन्यांच्या व्यवहाराचा अभ्यास करण्यात गढून गेलेला असतो. तो दीर्घकालीन विचार करून शेअर्समध्ये गुंतवणूक करतो. त्याची गुंतवणूक ३० लाख डॉलरवर गेली आहे. हे शेअर्स विकून स्वकम १०% व्याजाने गुंतवली, तरी वर्षाला ३ लाख डॉलर आयुष्यभर मिळत राहतील. या सरकारी नोकरीला हे चांगलेच जमले आहे.

दोघांनाही व्यवस्थित उत्पन्न मिळत असल्याने २० वर्षांच्या नोकरीनंतर वयाच्या ४० व्या वर्षी ते नोकरी सोडून देऊ शकत होते. परंतु त्यांना कामातही आनंद वाटत असल्याने ते त्यांची नोकरी पूर्ण करणार आहेत. त्यानंतर ते मुक्त असतील. हे सारे कसे जमले? चौकोनाच्या दोन्ही बाजूंनी काम केले म्हणून!

केवल पैसा सुरक्षितता देऊ शकत नाही

निवृत्तीनंतर बँक खात्यात लक्षावधी स्वकम असूनही असुरक्षितता वाटणारे काहीजण मी पाहिले. हे असे का होते? त्यांनी पैसा काम करून मिळवलेला असतो. गुंतवणुकीनंतर तो कसा व कुठे गुंतवावा याचे फारसे ज्ञान नसते. मग तो गुंतवलेला पैसा बुडला तर? वयामुळे पुन्हा काम करण्याची क्षमता कमी झालेली असते. मग काय करायचे?

जेव्हा मोठे आर्थिक बदल होतात तेव्हा संपत्ती एकीकडून दुसरीकडे जाते. आपल्याकडे गुंतवणुकीसाठी फार मोठी स्वकम नसेल, तरीही आपल्या गुंतवणूकीच्या शिक्षणामध्ये आपण पुरेशी गुंतवणूक करायला हवी. जेव्हा आर्थिक बदल होणार असतात, त्यावेळी आपण त्याचा लाभ घेण्यास सज्ज असले पाहिजे.

बेसावध आणि भीतीग्रस्त राहू नका. पुढे काय होणार हे कोणालाच निश्चितपणे सांगता येत नसते, तरी तयारीत असलेले चांगले. त्यासाठी आत्ताच्या गुंतवणुकीचे ज्ञान प्राप्त केलेले चांगले.

आर्थिक स्वातंत्र्याचा हा धडा आहे

ज्ञानाचा हा मार्ग माझ्या श्रीमंत वडिलांनी सांगितला. हा मार्ग आर्थिक स्वातंत्र्याकडे जातो. ‘बी’ चौकोनात तुमच्यासाठी बाकी लोक काम करतात; त्यामुळे हेच खरे आर्थिक स्वातंत्र्य होय. ‘आय’ चौकोनात तुमचा पैसा तुमच्यासाठी काम करतो. आता काम करायचे की नाही हे ठरविण्याचे स्वातंत्र्य तुम्हाला आहे. या दोन चौकोनातील ज्ञानामुळे शारीरिकदृष्ट्या काम करायचे की नाही याचा निर्णय तुमचा आहे.



गर्भश्रीमंतांनी चौकोन कसे वापरले हे पाहा. ‘बी’ आणि ‘आय’ हे महत्वाचे चौकोन मायक्रोसॉफ्टच्या बिल गेट्सचे उत्पन्न कसे वाढते हे दाखवतात. न्यूज कॉर्पोरेशनचे मरडॉक बर्कशायर हॅथवे आणि रॉस पेरोट यांचे, वॉरन बफेट यांचेही उत्पन्न असेच वाढल्याचे ध्यानात येते.

एक धोक्याची सूचना. ‘बी’ चौकोन हा ‘आय’ चौकोनापेक्षा वेगळा आहे. काही यशस्वी धंदेवाईकांनी त्यांचा व्यवसाय विकून भरपूर पैसा कमविला. तो पैसा त्यांच्या डोक्यात शिरला. हा पैसा आपल्या हुशारीचा आहे असे म्हणत त्यांनी वाटेल तिथे तो गुंतवला. पुढे तो बुडला. प्रत्येक

चौकोनातील खेळाचे नियम वेगवेगळे असतात. त्यासाठी गुंतवणुकीचे प्रशिक्षण हवे. मीपणापेक्षा ते महत्वाचे असते.

आर्थिक स्वातंत्र्यासाठी केवळ दोन चौकोन स्थैर्य देऊ शकतात. आर्थिक सुरक्षितताही प्राप्त होऊ शकते.

मार्गाची निवड

लोक असे विविध मार्ग निवडू शकतात. दुर्दैवाने बहुसंख्य मंडळी कामाच्या सुरक्षिततेचा पर्याय स्वीकारतात. आर्थिक क्षेत्रात अस्थिरता निर्माण होते, तेव्हा ते नाईलाज झाल्यासारखे कामाच्या सुरक्षिततेला चिकटून राहतात. तिथेच आयुष्यभर राहतात.

किमानपक्षी आर्थिक सुरक्षिततेचे तरी शिक्षण घ्या. आपल्या कामातला आत्मविश्वास कसा वाढवावा, वाईट व चांगल्या काळात गुंतवणूक कशी करावी याचे शिक्षण घ्या. खरे जे गुंतवणूकदार असतात, ते मंदीच्या काळात अधिक पैसे कमवितात हे एक गुपीत आहे.

नेहमी गुंतवणूक न करणारे त्या काळात घाबरून जातात. त्यांच्या गुंतवणुकी विकायला काढतात. त्यावेळी हे तज्ज्ञ गुंतवणूकदार खरेदी करून पुढे अधिक पैसे कमवितात. त्यामुळे येऊ घातलेल्या आर्थिक बदलांची मला भीती वाटत नाही. बदल म्हणजे काय? संपतीचे एकीकडून दुसरीकडे जाणे म्हणजे बदल.

तुम्हाला तुमचे साहेब श्रीमंत करू शकत नाहीत

कंपन्यांची विक्री आणि विलीनीकरण यामुळे सध्या आर्थिक क्षेत्रात बदल होत आहेत. माझ्या एका मित्राने नुकतीच त्याची कंपनी विकली. दीडशे लाख डॉलर त्याच्या बँक खात्यात जमा झाले. त्याच्या कामगारांना नव्या कामाच्या शोधासाठी बाहेर पडावे लागले.

निरोप समारंभाच्यावेळी उपस्थितांच्या डोळ्यांतून अश्रू वाहू लागले. विरोध आणि राग यानेही त्यांची मने भरली होती. मालकानी कामगारांना व्यवस्थित पगार दिलेला होता. तरीही कामगार कामावर रुजू झाले तेव्हाच्या व सध्याच्या आर्थिक स्थितीत फारसा फरक पडला नव्हता. कामगारांची ह्यात पगार घेण्यात गेली. पण श्रीमंत झाला तो फक्त मालकच.

मालकाचे काम कामगारांना श्रीमंत करण्याचे नाही हे यातील सत्य आहे. तुम्हाला वेळेवर पगार देणे हे त्याचे काम आहे. श्रीमंत होण्याची जबाबदारी तुमची आहे. पहिला पगार मिळताच या कामाला लागायला हवे. पैशाचे व्यवस्थापन करण्यात तुम्ही कच्चे असाल, तर जगातला सगळा पैसा आणला तरी तो तुम्हाला वाचवू शकणार नाही. पैशाचे योग्य नियोजन केले, 'बी' आणि 'आय' चौकोनाची नीट माहिती घेतली, तर तुम्ही योग्य मार्गावर आहात. मग तुमचे भाग्य उजळेल. आर्थिक स्वातंत्र्य उपभोगाल.

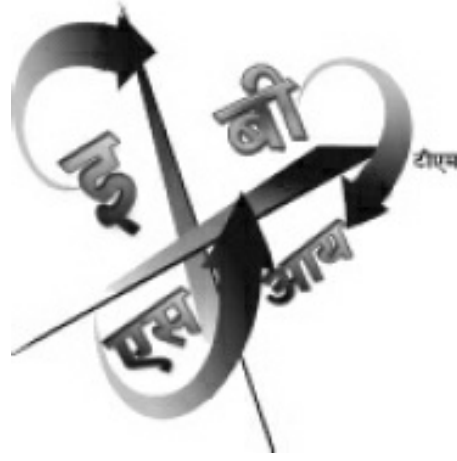
माझे श्रीमंत वडील त्यांच्या मुलाला व मला सांगत, “श्रीमंत आणि गरीब यांच्यातील फरक ते त्यांच्या मोकळ्या वेळात काय करतात यावरून समजतो.”

मला हे विधान पटते. दिवसेंदिवस लोक अधिकाधिक कामात गुंतत आहेत. त्यांना मोकळा वेळ मिळेनासा झालाय. तुम्ही जर कामात व्यस्तच राहणार असाल तर दोन्ही बाजूच्या चौकोनांचा वापर करू असे मला तुम्हाला सुचवावेसे वाटते. त्यामुळे तुम्हाला अधिक मोकळा वेळ मिळू शकेल;

आर्थिक स्वातंत्र्यही प्राप्त होईल. कामावर असताना बेदम काम करा. कार्यालयात मासिके वाचत बसू नका. तुमचे साहेब तुमच्या कामाचे कौतुक करतील. तुम्हाला आदर देतील. कामानंतर मिळणाऱ्या वेळेचे आणि मिळालेल्या पगाराचे तुम्ही काय करता यावर तुमचे भवितव्य अवलंबून आहे. तुम्ही डाव्या बाजूच्या चौकोनातच काम कराल तर कायमचे कष्ट करीत राहावे लागणार. उजव्या बाजूच्या चौकोनावर अधिक काम कराल, तर आर्थिक स्वातंत्र्य लाभेल.

मार्गाची शिफारस

डाव्या बाजूच्या चौकोनात काम करणारी मंडळी मला अनेकवेळा विचारतात- “तुम्ही काय शिफारस कराल?” माझ्या श्रीमंत डॅडनी मला सांगितलेला मार्ग मी सांगणार. रोझ पेरोट, बिल गेट्स यांनी अंगिकारलेला मार्ग सांगणार. तो मार्ग असा दिसतो -



काहीजण म्हणतात, “आम्हाला गुंतवणूकदार होणे अधिक आवडेल.” माझे त्यांना सांगणे असते, “त्यासाठी ‘आय’ चौकोनाकडे वळा. तुमच्याजवळ भरपूर पैसा आणि वेळ असेल, तर एकदम ‘आय’ चौकोनाकडे वळा. परंतु पैसा आणि वेळ पुरेसा नसेल, तर मी सांगितलेला मार्ग सुरक्षित होय.”

बहुतेकांकडे भरपूर पैसा आणि वेळ नसतो. मग ते दुसरा प्रश्न विचारतात -

“तुम्ही ‘बी’ या चौकोनाला प्राधान्य का देता?”

यावर एक तासभर चर्चा होते. त्या चर्चेचा सारांश असा -

१. अनुभव आणि शिक्षण - तुम्ही ‘बी’ मध्ये यशस्वी झालात तर ‘आय’ मध्ये गुंतवणूक करण्याच्या संधी अधिक.

‘आय’ हे ‘बी’ मध्ये गुंतवणूक करतात.

व्यवसायाचे ज्ञान प्राप्त झाले की मग तुम्ही चांगले गुंतवणूकदार होता. तुम्ही अधिक ‘बी’ शोधू शकता. दीर्घकाळ व्यवसाय पद्धती राबविणाऱ्या यशस्वी ‘बी’ मध्ये चांगले गुंतवणूकदार गुंतवणूक करतात.

व्यवस्था व उत्पादन यातला फरक न समजणारे ‘इ’ किंवा ‘एस’ यांच्यामध्ये गुंतवणूक करणे

धोक्याचे असते. ‘इ’ किंवा ‘एस’ यांच्यामध्ये नेतृत्व गुणांचा अभाव असतो.

२. कॅशप्लो - तुमचा व्यवसाय असेल आणि तो आता व्यवस्थित चालला असेल तर कॅशप्लो वाढवायला तुम्हाला पुरेसा वेळ मिळेल. ‘आय’ चौकोनातील चढउताराकडे लक्ष देता येईल.

‘इ-एस’ विभागातील मंडळी मला वरचेवर भेटतात. ते पैशाच्या तंगीत असतात. कोणताही आर्थिक तोटा सहन करण्याची त्यांची शक्ती नसते. आर्थिकदृष्ट्या धोक्याच्या पातळीवर ते काम करीत असतात. एक मंदीची लाट आली तरी ते वाहून जातील अशी स्थिती निर्माण होते.

भांडवल आणि ज्ञान यांच्या शक्तीवर गुंतवणूक करता येते हे सत्य आहे. नेहमी यशस्वी असणारे गुंतवणूकदार जिंकण्यापूर्वी हरल्याची उदाहरणे आहेत. यश हा चांगला गुरू नसल्याचे यशस्वी लोकांना माहिती असते.

चुकांपासून खरे शिकता येते. ‘आय’ चौकोनातील चुका मात्र अधिक नुकसान करतात. तुमच्याकडे भांडवल व ज्ञान दोन्हीही नसेल व गुंतवणुकीच्या क्षेत्रात उतराल, तर ती आत्महत्याच ठरेल.

‘बी’ विभागात यशस्वी होण्यासाठी ज्ञान घेतानाच, चांगला गुंतवणूकदार होताना सुलभ कॅशप्लो कसा ठेवावा हेही ध्यानात घ्यावे लागते. ‘बी’ मधून व्यवसाय वाढविताना जो पैसा प्राप्त होईल तो गुंतवणुकीत कसा ठेवायचा त्याचे शिक्षण मिळणे सोपे जाईल. गुंतवणूक कशी करायची हे एकदा कळले, की मग “पैसा कमवायला नेहमी पैसाच लागतो असे नाही” या विधानाची प्रचिती येते.

चांगली बातमी

‘बी’ विभागात यशस्वी होणे हे कधी नव्हे इतके सोपे झाले आहे. तांत्रिक प्रगतीने खूप गोष्टी सोप्या झाल्यात. ‘बी’ विभागात यश प्राप्त करण्यास तंत्रज्ञानाचा उपयोग होतो. साधी नोकरी मिळण्याइतके ते सोपे नाही. तरीही ‘बी’ क्षेत्रात यशस्वी होण्यासाठी विविध पद्धती अस्तित्वात आहेत.



व्यवसाय पद्धतीचे ३ प्रकार

बी चौकोनाकडे वळताना, आपली कार्य पद्धती शोधायची हे आपले ध्येय हवे. व्यवसायपद्धती तुम्ही विकसित करा किंवा दुसऱ्याकडून खरेदी करा.

आर्थिक स्वातंत्र्याकडे जाताना डाव्या बाजूच्या चौकोनाकडून उजव्या बाजूच्या चौकोनाकडे सुरक्षितपणे जाणारी पद्धती पहा.

सध्या ३ व्यवसाय पद्धती आहेत -

१. पारंपरिक 'सी' पद्धती. कॉर्पोरेशन्स : येथे स्वतःची पद्धती विकसित करता येते.
२. प्रतिनिधी : सध्या उपलब्ध असलेली पद्धती आपण खरेदी करू शकता.
३. शाखांच्या जाळ्यातून विपणन : येथे आपण सध्याच्या पद्धतीमध्ये राहता, त्यातील माग खरेदी करता.

वरील तीनही पद्धतींचे ध्येय एकच असले तरी प्रत्येक पद्धतीची बलस्थाने व कमतरता यात फरक आहे. पद्धत रुळली व व्यवस्थित चालू लागली, की मग मालकाला फारसे शारीरिक श्रम करावे लागणार नाहीत. सातत्याने उत्पन्नाचा स्रोत प्राप्त होईल. प्रश्न आहे तो कार्यपद्धती राबविण्याचा.

सन १९८७ मध्ये लोकांनी आम्हास विचारले, “तुम्हाला स्वतःचे घर का नाही?” मी सांगितले, “व्यवसाय पद्धतीची उभारणी करण्यात आम्ही गुंतलो होतो.” पारंपरिक 'सी' पद्धतीची कंपनी आणि प्रतिनिधित्व पद्धती यांच्यापासून एक संयुक्त पद्धती तयार केली. मागे सांगितल्याप्रमाणे 'बी' चौकोनातून काम करताना पद्धती आणि लोक यांच्याबद्दलचे ज्ञान हवे.



स्वतःची पद्धती विकसित करायची म्हणजे खूप कष्ट पडतात. मी या मार्गाने पूर्वी गेलो, परंतु यशस्वी झालो नाही. जरी ती पद्धती अनेक वर्षे यशस्वीपणे चालली होती, तरी ती पाचव्या वर्षी कोलमडली. जेव्हा यश सामोरे आले होते तेव्हा आमच्याकडे योग्य पद्धती तयार नव्हती. कष्टाळू मंडळी असूनही पद्धती काम देत नव्हती. भोक पडलेल्या मोठ्या जहाजावर आम्ही असल्यासारखे वाटले. आम्हाला गळती कुठे आहे हे सापडत नव्हते. आम्ही सारेजण कुठे गळती आहे हे शोधत होतो. पण आलेले पाणी उपसणे आम्हाला जमत नव्हते त्यामुळे गळती सापडत नव्हती. जरी सापडली असती, तरी आम्हाला ती थांबवता आली नसती.

तुम्ही २ किंवा ३ कंपन्या घालवाल.

आमच्या श्रीमंत वडिलांनी आम्ही शाळेत असताना सांगितले, की त्यांची पहिली कंपनी बुडाली तेव्हा ते केवळ २० वर्षांचे होते. तो त्यांच्या आयुष्यातला सर्वात चांगला आणि वाईट अनुभव होता. मी जितका त्याचा तिरस्कार करू लागलो, तसतसा मी त्यात सुधारणा करू लागलो. शेवटी योजना यशस्वी झाली.

मी नवी कंपनी काढण्याचा विचार करीत होतो तेव्हा श्रीमंत वडिलांनी मला सांगितले, “यशस्वी होण्यापूर्वी तुम्ही दोन-तीन कंपन्या तरी घालवून बसाल.”

त्याचे साम्राज्य पुढे चालवण्यासाठी तो त्याच्या माइक या मुलास शिकवत होता. माझे वडील सरकारी कर्मचारी होते. मला त्यांच्याकडून साम्राज्य मिळणार नव्हते. माझे साम्राज्य मलाच तयार करावयाचे होते.

यश हा चांगला गुरू नाही.

‘यश हा कच्चा गुरू आहे’ असे श्रीमंत वडील म्हणत. आपण जितक्या वेळा पराभूत होतो. तेवढे स्वतःसंबंधी शिकत असतो. त्यामुळे पराजयाला भिऊ नका. अपयश ही यशाची पहिली पायरी आहे. अपयशाशिवाय यश नाही. अयशस्वी माणसे कधीही मागे राहत नाहीत.

स्वतःची समजूत काढण्याचा हा प्रकार असावा. सन १९८४मध्ये ३ क्रमांकाची कंपनी नुकसानीत आली. मी लक्षावधी रुपये कमविले व घालवलेही. माझी किमची भेट झाली आणि मी पुन्हा नव्याने सुरुवात केली. तिने माझ्याशी पैशांकडे पाहून विवाह केला नाही. तेव्हा माझ्याकडे पैसेच नव्हते. मी तिला ४ क्रमांकाची कंपनी उभारणार असल्याचे सांगितले. तिने माझे पाय मागे खेचले नाहीत.

“मी तुझ्याबरोबर उभारणीत सहभागी असेन” तिने सांगितले. ती तिच्या शब्दाला जागली. दुसऱ्या भागिदाराबरोबर आम्ही नवी व्यवसाय पद्धती उभी केली. जगभर ११ कार्यालये थाटली. आम्ही त्यामध्ये काम केले किंवा नाही, त्यातून पैसा मिळू लागला. शून्यातून सुरुवात करून ११ कार्यालयापर्यंत पोहोचायला रक्त, घाम, अश्रू गाळावे लागले. त्याचा योग्य तो परिणाम झाला. दोन्ही वडील खूप होते. त्यांनी मनापासून माझे अभिनंदन केले.

कठीण भाग

श्रीमंत वडिलांचा मुलगा माइक म्हणत असे, “तू किंवा माझे वडील यांनी कामाची एक पद्धत

ठरवली होती. ती मला आपोआप वडिलांकडून तयार मिळाली. ती चालू ठेवणे एवढेच माझे काम होते.”

एखादी नवी कंपनी उभी करणे म्हणजे दोन महत्वाच्या गोष्टींची आवश्यकता असते. एक म्हणजे कार्यपद्धती व दुसरी म्हणजे ती अमलात आणणारी माणसे. या दोन्हीमध्ये काही कमतरता असेल, तर कंपनी बंद पडण्याची शक्यता अधिक. सर्वात कठीण भाग म्हणजे, प्रश्न पद्धतीचा आहे की माणसांचा हे ओळखणे होय.

एजन्सी स्वीकारण्यापूर्वी

श्रीमंत वडील मला व्यवसायाकडे वळण्याबद्दल शिकवत होते, तेव्हा गावात एकच मोठा व्यवसाय होता. त्या कारखान्याच्या प्रभावाखाली सारा गाव होता. आमच्या हवाई गावात साखर कारखाना होता. त्या कारखान्याच्या व्यवस्थापनाचे जवळजवळ गावातल्या सर्व गोष्टींवर नियंत्रण होते. त्यामुळे अनेक मोठे उद्योग व त्याला पूरक व्यवसायही चालत होते.

अशा बलाढ्य साखर कारखान्याइतका मोठा व्यवसाय करण्याचे माझे किंवा श्रीमंत वडिलांचे ध्येय नव्हते. जपानी, चिनी, हवाई अशा अल्पसंख्य मंडळींचे कारखान्यासंबंधी व्यवसाय होते. परंतु त्यांना व्यवस्थापनामध्ये सहभाग दिला नव्हता. त्यामुळे श्रीमंत वडील स्वतः अनुभव घेत, चुकांपासून धडे घेत घेत शिकले.

शाळेत शिकत असतानाच मी व्यवसायाची एजन्सी घेणे हा प्रकार ऐकला होता. परंतु आमच्या गावात असे एजंट नव्हते. त्यावेळी आम्ही मॅकडोनाल्ड, कॅच्युकी फ्राईड चिकन किंवा टॅको बेल ही नावे ऐकली नव्हती. श्रीमंत वडिलांकडून शिकताना ही नावे वापरली जात नव्हती. त्यांचे व्यवसाय बेकायदा आहेत, त्यात खूप घोटाळे असून या कंपन्या धोकादायक आहेत अशा अफवा त्यांच्याबद्दल पसरविल्या जात होत्या. हे ऐकल्यावर त्यावर विश्वास न ठेवता सत्य काय आहे, हे पडताळून पाहण्यासाठी श्रीमंत वडील कॅलिफोर्नियाला गेले.

परत आल्यावर ते म्हणाले, “भविष्यात एजन्सी देण्याची लाटच येईल.” येताना त्यांनी दोन एजन्सी मिळवल्या. आल्यावर त्यातील हक्काप्रमाणे इतरांना सबएजन्सी दिल्या. त्या लोकांचे व्यवसाय तयार झाले. या एजन्सीच्या कल्पनेने श्रीमंत वडिलांची संपत्ती आकाशाला जाऊन भिडली.

एखादी एजन्सी त्यांच्याकडून विकत घ्यावी का? हे जेव्हा मी त्यांना विचारले तेव्हा ते म्हणाले, “नको. तू स्वतःचा व्यवसाय उभा कसा करायचा हे शिकायला आला आहेस. आता थांबू नकोस. स्वतः व्यवसाय करता येत नाही किंवा करायला नको ती मंडळी एजन्सीकडे वळतात. शिवाय माझ्याकडून एजन्सी विकत घ्यायला तुझ्याकडे अडीच लाख डॉलर्स नाहीत.”

आता असे शहर नाही की जिथे मॅकडोनाल्ड किंवा बर्गर किंग किंवा पिझ्झा हट नाही. परंतु असाही काळ होता, की हे अस्तित्वात नव्हते. तो काळ मला अजूनही आठवतो.

‘बी’ होणे कसे शिकावे

श्रीमंत वडिलांकडे शिकाऊ उमेदवार या नात्याने मी कामाला लागलो. त्यांचा मुलगा व मी ‘इ’ होतो. दोघांनाही ‘बी’ व्हायचे होते. ‘कामातून अनुभव’ या पद्धतीतूनच बरेचजण शिकतात.

मोठ्या उद्योगपतींच्या घराण्यात पिढ्यान् पिढ्या असेच शिक्षण दिले जाते.

‘बी’ मधील पडद्यामागच्या गोष्टी बऱ्याच जणांना या पद्धतीत शिकता येत नाहीत, ही एक कमतरता आहे. मोठ्या कंपन्यांच्या प्रशिक्षणामध्ये तुम्हाला व्यवस्थापक बनविण्याचे शिक्षण देतात. ‘बी’ व्हायचे शिक्षण क्वचितच मिळते.

‘बी’ चौकोनाकडे जायला निघालेले, ‘एस’ चौकोनात अडकून राहणारे अनेकजण आहेत. कार्यपद्धती कशी विकसित करायची हे न जमल्यामुळे हे घडते. यशस्वी ‘बी’ हे स्वतःला फारसे गुंतवून न ठेवता चांगली कार्यप्रणाली निर्माण करतात. ‘बी’ होण्याचे तीन मार्ग आहेत.

१. गुरु शोधा : श्रीमंत वडील हे माझे गुरु होते. शिष्याला जे व्हावे असे वाटते ते गुरु आधी झालेले असतात. त्यात ते यशस्वी असतात. सल्लागार शोधू नका. ज्याने स्वतः केलेले नाही, मात्र ते करण्याचा सल्ला देतो त्याला सल्लागार म्हणतात. बहुसंख्य सल्लागार ‘एस’ चौकोनात असतात. ‘बी’ किंवा ‘आय’ कसं व्हावं हे सांगणाऱ्या ‘एस’नी हे जग भरले आहे. श्रीमंत वडील हे सल्लागार नव्हते. ते गुरु होते. श्रीमंत वडिलांनी मला एक महत्वाचा मंत्र सांगितला-

“सल्ला घेताना काळजी घे. कोणत्या चौकोनातून सल्ला मिळतोय हे भान ठेवून पहा.”

कार्यपद्धतीबद्दल श्रीमंत वडिलांनी शिकवले. नेतृत्वगुण कसे अंगिकारावे हे शिकवले. व्यवस्थापक कसे व्हावे हे नाही सांगितले. व्यवस्थापक त्यांच्या हाताखालच्या लोकांना अनेकदा कमी लेखतात. नेता हा हुशार लोकांना मार्ग दाखवितो.

स्वतःचा व्यवसाय कसा सुरू करावा या विषयावरचे ‘इ-मिथ’ हे मायकेल गर्बर याचे पुस्तक अप्रतिम आहे. ज्यांना स्वतःहून व्यवसाय घडवायचा आहे, त्यांना हेच पुस्तक मौल्यवान आहे.

कार्यपद्धती शिकण्याचा पारंपरिक मार्ग म्हणजे नामवंत संस्थेतून एम.बी.ए. होऊन एखाद्या कंपनीमध्ये झटपट नोकरी मिळवायची. एम.बी.ए. अकाउंटिंगची मूलतत्त्वे शिकविते आणि कार्यपद्धती व आर्थिक आकडे यांतील संबंध दर्शविते. परंतु एम.बी.ए. झाल्यामुळे पूर्ण व्यवसायाची कार्यपद्धती आपोआप समजली असे होत नाही.

व्यवसायाच्या सर्व कार्यपद्धती नीट समजण्यासाठी मोठ्या कंपनीत १० ते १५ वर्षे काम करावे लागते. त्यानंतर काम सोडून स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्याची तयारी हवी. मोठ्या चांगल्या कंपनीत काम करणे हे गुरूंनी दिलेले वरदान होय.

गुरू आणि अनुभव यामुळे प्राप्त झालेली ही पहिली पद्धती श्रमावर आधारित आहे. चुका होतच असतात. त्या सुधारत जाऊन तुमची कार्यपद्धती तयार होते. कोर्टबाजी कायदेशीर सल्ला आणि कागदपत्रे तयार करण्यात पैसे जातात.

जेव्हा तुमच्यासाठी तुम्ही माणसे घडवत असता, तेव्हाच हे घडते.

२. एजन्सी : कार्यपद्धती शिकण्याचा दुसरा मार्ग म्हणजे एजन्सी घेणे. दुसऱ्याने वापरून यशस्वी केलेली पद्धती तुम्ही एजन्सीद्वारे विकत घेत असता. अनेक उत्कृष्ट एजन्सी आज उपलब्ध आहेत.

एजन्सी घेतल्यावर स्वतःचा व्यवसाय निर्माण करण्याऐवजी माणसे तयार करण्याकडे तुम्ही

लक्ष्म द्याल. कार्यपद्धती विकत घेतल्यामुळे ‘बी’ होण्यातला मोठा भाग शिकणे शिल्लक राहिले आहे. चांगली एजन्सी बघून बँकाही कर्ज देण्यास पुढे येतात. त्या एजन्सीची कार्यपद्धती त्यांनी ध्यानात घेतलेली असते. अशा नामवंत एजन्सींना कर्ज देण्यात त्यांची जोखीम कमी होते.

एक धोक्याची सूचना. एकदा एजन्सी घेतली, की ‘इ’ प्रमाणे वागा. मूळ कंपनीच्या सर्व सूचना काटेकोरपणे अमलात आणा. त्यांनी विकसित केलेली कार्यपद्धती वापरा. ‘एस’ बनू नका. स्वतःच्या पद्धती त्यात घुसडू नका. मूळ मालक व एजन्सी यांना कोर्टात जाऊन भांडावे लागले, तर त्याच्यासारखी वाईट गोष्ट नाही. या भांडणाचे कारण बऱ्याचवेळा कार्यपद्धतीत असते. एजन्सी मिळालेला त्याची कार्यपद्धती विकसित करू पाहतो. ते मूळ मालकाला पसंत नसते. पद्धती आणि माणसे या दोहोंवर जेव्हा प्रभुत्व प्राप्त कराल, तेव्हा तुम्ही स्वतःच्या पद्धती अंगिकारा.

प्रसिद्ध आणि मौल्यवान अशी आइस्क्रीमची एजन्सी मिळवूनही माझे उच्चशिक्षित वडील ती यशस्वीपणे चालवू शकले नाहीत. कार्यपद्धती चांगली असूनही धंदा चालला नाही. याचे कारण म्हणजे, काम करणारी माणसे ‘इ’ किंवा ‘एस’ मधली होती. व्यवसाय नीट चालेना तेव्हा काय करावे हे त्यांना समजत नव्हते. त्यावेळी त्यांनी मूळ कंपनीचा सल्ला घेतला नाही. शेवटी भागीदार आपापसात भांडले. धंदा लयाला गेला. खरा ‘बी’ हा पद्धतीपेक्षाही मोठा असतो हे ते विसरले. धंदा करणाऱ्या चांगल्या माणसावर यश अवलंबून असते.

कार्यपद्धती नसलेल्यांना बँका कर्ज देत नाहीत

चांगली कार्यपद्धती नसलेल्या लोकांना बँक कर्ज देत नाही. मग तुम्ही तरी का द्यावे? माझ्याकडे धंद्याच्या योजना घेऊन रोज लोक येतात. त्या योजनेसाठी मी पैसे द्यावेत अशी त्यांची अपेक्षा असते.

या लोकांना उत्पादन आणि कार्यपद्धती यातील फरक माहिती नसतो. त्यामुळे मी त्यांना पैसे देत नाही. बँडपथकात गाणारा माझा मित्र सी.डी. काढण्यासाठी पैसे मागत होता. काहीजण तर जग सुधारण्यासाठी विनानफा तत्वावर संस्था काढूया असे म्हणत होते. मला प्रकल्प, उत्पादन किंवा माणूस चांगला वाटला, तरीही त्यांना नवीन उद्योगातील पद्धतीचा अनुभव नसेल, तर मी तो प्रस्ताव स्वीकारत नसे.

केवळ गाणे आले की भागत नाही. कला विकायची कशी, हिशोब, आर्थिक बाजू व त्याची पद्धती, लोकांना कसे वागवायचे, कसे शिस्तीत ठेवायचे, कायद्याचे ज्ञान, व्यवसाय चालू ठेवावयास लागणाऱ्या अनेक पद्धती हे सारे यावे लागते.

धंदा नीट चालू राहण्यासाठी १००% कार्यपद्धती आचरणात यावी लागते. प्रत्येक गोष्टीची कोणावर तरी जबाबदारी हवी. उदा. विमान ही अनेक पद्धतींची मिळून एक पद्धती बनली आहे. प्रत्येक गोष्टीची कोणावर तरी जबाबदारी हवी. विमानाने उड्डाण केल्यावर इंधन पद्धतीत बिघाड झाला तर विमान कोसळणार. हीच गोष्ट व्यवसायात होते. अडचणी असलेल्या कोणत्या पद्धती आहेत हे फक्त माहिती असून चालणार नाही तर अडचणीत येताना कोणत्या पद्धती पाळल्या गेल्या नाहीत याचे ज्ञान हवे.

मानवी शरीर ही पद्धतींची पद्धत आहे. आपल्या माहितीतील एखाद्या व्यक्तीचा मृत्यू होतो, तो एखादी शरीरातील पद्धती बंद पडल्याने. रक्ताभिसरणात अडचण निर्माण झाली तर सर्व यंत्रणा कुचकामी ठरतात.

अनुभवी, चांगली कार्यपद्धती उभारणे सोपे नसते. कार्यपद्धती विसरणे किंवा त्याकडे दुर्लक्ष होणे यामुळे धंदा खलास होतो. त्यामुळे नवे उत्पादन घेऊन एखादा ‘इ’ किंवा ‘एस’ आला, तर त्यात मी पैसे गुंतवत नाही. बराच काळ व्यवसाय पद्धती रूजली आहे व ती वापरणारी अनुभवी माणसे आहेत अशा कंपन्यांमध्ये व्यावसायिक गुंतवणूकदार गुंतवणूक करतात.

तुम्हाला हुशार गुंतवणूकदार व्हायचे असेल, तर बँका जे करतात ते तुम्ही करा. अनुभवी व खऱ्या कार्यपद्धतीची माणसे शोधा.

३. **विक्रीकेंद्राचे जाळे :** विविध उत्पादन विक्री किंवा सेवा पुरविणाऱ्या केंद्राचे जाळे निर्माण करून व्यवसाय करता येतो. एजन्सीप्रमाणे शाखांचे जाळे निर्माण करण्यात काही देश यशस्वी झालेत. यासाठी साखळी पद्धतीही वापरली गेलीय. नवीन असताना लोक याला ‘चमत्कारिक, संशयित’ असे म्हणतात. सुरुवातीला मलाही ‘नेटवर्क मार्केटिंग’ हा काहीतरी भानगडीचा विषय वाटला. कालांतराने मी या पद्धतीचा अभ्यास वाढविला. या पद्धतीने माझे अनेक मित्र श्रीमंत झाल्याचे पाहिले. माझे मत बदलले.

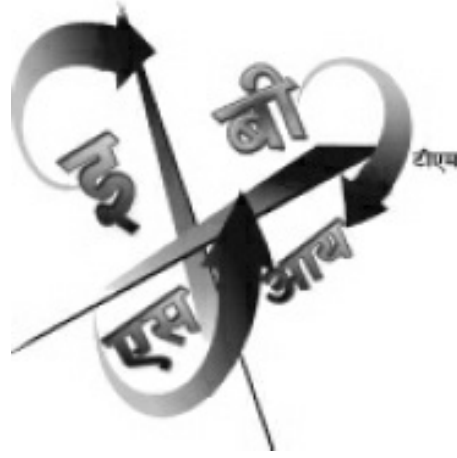
अनेक केंद्रांचे जाळे निर्माण करणाऱ्या नेटवर्क मार्केटिंगविषयीचे गैरसमज कमी करून मी अभ्यास वाढविला. खूपजण त्यामध्ये मन लावून, हुशारीने काम करीत असल्याचे पाहिले. त्यांना भेटलो. इतर लोकांना आर्थिक सुबत्ता मिळवून देताना पाहिले. तेव्हा मला या विक्रीकेंद्रांच्या जाळ्याचे महत्त्व ध्यानात आले. केवळ २०० डॉलर शुल्क भरून, तयार व्यवसाय पद्धतीत सामील होऊन काहींनी व्यवसाय सुरू केला. संगणकाला जोडलेल्या या संस्था स्वयंचलित कार्यपद्धती अवलंबू लागल्या आहेत. कागदपत्रे, त्याची तपासणी, वितरण व्यवस्था, हिशोब, पाठपुरावा अशी कामे करणारी संगणक व्यवस्था निर्माण झाली आहे. नवीन व्यवसाय सुरू करण्यातील अडचणींना तोंड न देता, ही स्वयंचलित व्यवसाय पद्धती अंगिकारून नवे वितरक त्यांच्या व्यवसायवृद्धीकडे लक्ष केंद्रित करीत आहेत.

माझ्या एका जुन्या मित्राने १९९७ मध्ये एक कोटीवर नफा, जमीन जुमला विक्रीने कमविला. त्यांनी साखळी पद्धतीच्या वितरण व्यवसायातील करारामध्ये भाग घेतला. धंद्यात जम बसविला. आता खरे तर पैशाची फारशी गरज नव्हती. तरीही त्यांनी हुशारीने लक्ष देऊन हा व्यवसाय केला. हा व्याप का केला हे सांगताना तो म्हणाला, “मी शाळेत गेलो, ते पुढे इंजिनिअर व्हावे म्हणून. पण प्रत्यक्षात एम.बी.ए. फायनान्स ही पदवी प्राप्त केली. मी एवढा श्रीमंत कसा झालो याबद्दल लोक मला विचारतात. घरे, जमिनी यांच्या व्यवहारातून मी कित्येक दशलक्ष डॉलर कमविले. दरवर्षी त्यातून मिळणारे उत्पन्न वाढतच आहे. बाकी लोक मात्र या व्यवसायातून बाहेर पडले. त्यांचे माझ्यासारखे श्रीमंत होणे अवघड झाले. शिक्षणही बेताचे असल्याने ते भांडवलही गोळा करू शकले नाहीत. त्यांना माझ्यासारखे उत्पन्न कसे मिळवता येईल, याचा मी विचार करू लागलो. ते साखळी पद्धतीच्या वितरण व्यवस्थेतून नफा मिळवून चांगले गुंतवणूकदार असल्याचे सिद्ध करू शकतात. त्यामुळे मी त्यांना साखळी पद्धतीच्या वितरण व्यवसायाची शिफारस केली. जवळ पैसे कमी असले, तरी ते ९,००० चे भांडवल घालून ९ वर्षांत बऱ्यापैकी पैसे कमवू शकतात. स्वतःचा व्यवसाय असल्याने ते गुंतवणूक विषय शिकू शकतात.

माझ्या मित्राने शाखांचे जाळे असलेल्या कंपनीचे वितरक म्हणून काम पाहायला सुरुवात केली. पूर्वीपासून त्यांच्याकडे काही गुंतवणूक करावी असे त्यांच्या मनात होते. आता त्याचा या

नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये चांगला जम बसलाय. त्याचबरोबर गुंतवणूक व्यवसायही छान चाललाय. तो मला म्हणाला, “लोकांना काम मिळावे या उद्देशाने मी हा व्यवसाय सुरू केला. आता मलाच या साऱ्यातून चांगला नवा व्यवसाय मिळतोय. आठवड्यातून तो दोन वेळा शिक्षण देण्याचे वर्गही घेतो. पहिल्या सत्रात तो लोकांना व्यवसाय पद्धती आणि मानवी वर्तन यावर शिकवतो. तसेच यशस्वी ‘बी’ होण्यासाठी काय करावे याचेही मार्गदर्शन करतो. दुसऱ्या सत्रात तो आर्थिक बुद्धिमत्ता आणि आर्थिक साक्षरता या विषयावर प्रशिक्षण देतो. ‘आय’ - गुंतवणूक याच्याशी मैत्री कशी व्हावी हे तो सांगतो. त्याचे वर्ग जोरात चाललेत.

मी शिफारस केल्याप्रमाणे त्याने प्रशिक्षणाचे प्रारूप ठेवले आहे.



वैयक्तिक एजन्सी

मी सध्या साखळी पद्धतीच्या विक्री व्यवसायाची शिफारस करीत असतो. नामवंत कंपन्यांची एजन्सी मिळायला लक्षावधी डॉलर मोजावे लागतात. त्या तुलनेत साखळी मार्केटिंग म्हणजे व्यक्तिगत एजन्सी मिळवल्यासारखेच आहे. ती दोनशे डॉलरमध्ये मिळते.

साखळी पद्धतीत विक्री हे खूप कष्टाचे काम आहे याची मला जाणीव आहे. कोणत्याही चौकोनातून यश मिळवायचे असेल, तर परिश्रमाला पर्याय नाही. साखळी पद्धती विक्रीतून मी स्वतः पैसे कमवित नाही. मी अनेक साखळी विक्री कंपन्यांचा अभ्यास केलाय. ते पैसे कसे देतात हेही पाहिले आहे. संशोधन करताना मी अनेक कंपन्यांमध्ये गेलो. त्यांच्याकडील माल चांगला होता, त्यामुळे मी तिथे गेलो. एक ग्राहक या नात्याने मी तो माल घेतला.

नेहमी चांगल्या संस्थेची निवड करा ही माझी आपल्याला शिफारस असेल. त्यामुळे तुम्ही उजव्या बाजूच्या चौकोनाकडे वळाल. मालापेक्षा संस्थेमध्ये मिळणारे ज्ञान महत्वाचे आहे. तुमच्याद्वारे तुमच्या मित्रांमध्ये माल खपवायला लावणाऱ्या साखळी विक्री संस्था आहेत. तसेच काही अशा संस्थांचा तुम्हाला या व्यवसायात तयार करण्याचा उद्देश असतो.

साखळी विक्री व्यवस्थेचे जे संशोधन मी केले, त्यातून मला दोन महत्वाच्या गोष्टी कळल्या. त्यांच्या पद्धतीमुळे ‘बी’मध्ये यशस्वी होण्याचा मार्ग समजला.

१. आपल्याला नकार मिळेल. आपण यशस्वी होणार नाही अशा भीतीवर स्वार व्हायचे. ती

भीती मनातून दूर करायची. आपल्या अपयशाबद्दल लोक काय म्हणतील याची चिंता करायची नाही. आपले मित्र आपल्याबद्दल काय बोलतील या भीतीने बरेचजण या व्यवसायातून बाहेर पडतात. मला याची कल्पना आहे. मीही याच मार्गाने गेलो आहे. आम्ही लहान गावातून आलेलो होतो. त्यामुळे प्रत्येकाला दुसऱ्याबद्दल खडान् खडा माहिती होती.

तुम्ही करीत असलेल्या गोष्टी जर दुसऱ्यांना पसंत पडल्या नाहीत तर ते तुमच्या विरुद्ध सर्वत्र बोलत राहातात.

माझ्याबद्दल एक चांगल्यापैकी म्हण मी मनात आणायचा, 'तुम्हाला माझ्याबद्दल काय वाटते याचा मी विचार करावयाची गरज नाही. माझ्याबद्दल मला काय वाटते हे सर्वात महत्वाचे आहे.' माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला झेरॅक्स मशीन विक्रीसाठी चार वर्षे कामाला लावले, ते झेरॅक्स मशीनची विक्री व्हावी म्हणून नव्हते. माझ्यामध्ये धीटपणा याचा आणि पराजयाची भीती वाटू नये हे महत्वाचे कारण होते.

२. लोकांना नेतृत्व देणे : विविध प्रकारच्या लोकांबरोबर काम करणे हे अति अवघड काम असते. आतापर्यंत मला भेटलेल्या यशस्वी लोकांमध्ये एक महत्वाचा गुण होता. ते अगदी स्वाभाविकपणे, सहजतेने नेतृत्व देत होते. लोकांना प्रोत्साहित करणे आणि त्यांना आपल्याबरोबर घेणे हे गुण असणे ही अमूल्य देणगी आहे. हे गुण घ्यायला हवेत.

डाव्या चौकोनाकडून उजव्या चौकोनाकडे जाताना तुम्ही काय करता यापेक्षा तुम्ही काय ठरवले याला महत्त्व आहे. नकाराला भिडायचे कसे हे शिका. दुसऱ्यांना तुमच्याबद्दल काय वाटते याची पर्वा करू नका. लोकांना योग्य नेतृत्व द्या. तुम्हाला यश मिळेल. तुम्हाला मनुष्य म्हणून विकसित होण्यासाठी मी प्रथम शिफारस करीन, ती साखळी विक्री पद्धतीची. केवळ विक्रेता होण्यापेक्षा हे चांगले. संघटनेकडून पुढील गोष्टींची मी अपेक्षा ठेवीन.

१. ती संस्था अनेक वर्षे चांगले काम करीत आहे. त्यांची वितरण व्यवस्था, देत असलेला मेहेनताना हेही चांगले आहेत.
२. व्यवसायात प्राप्त झालेल्या संधी, यश हे संस्थेत इतरांना मोकळेपणाने सांगावे असे वातावरण हवे.
३. माणूस घडविणाऱ्या शिक्षणाची दीर्घकालीन योजना हवी. उजव्या बाजूच्या चौकोनात यशस्वी होण्यासाठी आत्मविश्वास असणे अतिमहत्वाचे आहे.
४. मनामध्ये प्रबळ इच्छाशक्तीने भरलेला कार्यक्रम असू दे. नेत्यांकडून शिका. केवळ उपदेश करणाऱ्यांकडून नको. उजव्या बाजूच्या चौकोनात तुम्हाला नेते दिसतील.
५. आदरणीय लोकांसमवेत रहा. त्यांच्याबरोबर राहण्यात आनंद घ्या.

या पाच गोष्टींचा अवलंब करणारी संस्था निवडा. या गोष्टी असल्या, तर माल काय आहे याचा विचार करा. बहुसंख्य लोक माल काय आहे हे प्रथम पाहतात. तो पुरवणारी संस्था, तेथील कार्यपद्धती याला तितकेसे महत्त्व देत नाहीत. काही संस्थांमध्ये सांगतात, 'माल आपोआप

खपेल. हे काम अगदी सोपे आहे' तुम्हाला विक्रेता व्हायचे असेल, 'एस' मध्ये यशस्वी व्हायचे असेल, तर माल म्हणजेच प्रॉडक्ट महत्वाचे आहे. परंतु तुम्हाला दीर्घकालीन विचार करून 'बी'मध्ये पुढे यायचे असेल तर कार्यपद्धती, माणसे याबद्दल आयुष्यभर प्रशिक्षण घ्यायला हवे."

वेळ ही मौल्यवान संपत्ती आहे हे माझा एक मित्र मला नेहमी सांगत असे. नेटवर्क मार्केटिंगमध्ये वेळेचे महत्त्व फार आहे. दिलेली वेळ पाळणे आणि अविरत कष्ट करणे यामुळे दीर्घकालीन लाभ होतात. एक भक्कम संघटना उभी करा. मग तुम्ही स्वतः काम केले नाही तरी चालेल. तुम्ही उभी केलेली संघटना, कंपनी तुम्हाला कायम उत्पन्न देत राहील. तुम्हाला चांगला व्यावसायिक नेता बनविणे हे मात्र दीर्घकालीन प्रयत्नाने शक्य होणार आहे. त्यावर नेटवर्क मार्केटिंगचे यश अवलंबून आहे.

कार्यपद्धती हा स्वातंत्र्याकडे नेणारा पूल आहे

घराशिवाय राहण्याचा प्रसंग पुन्हा येऊ नये. परंतु मी व किम त्यामुळेच शिकलो. तो अनुभव मौल्यवान होता. सध्या स्वातंत्र्य आणि सुरक्षितता फारशी आढळत नाही. पूर्वी ती होती. परंतु ती आता निर्माण करू असा आत्मविश्वास वाटतो.

कालांतराने मी तेल कंपनी, खाण व्यवसाय, रिअल इस्टेट कंपनी व दोन शिक्षणसंस्था सुरू केल्या. त्यातून आम्ही यशस्वी कार्यपद्धती शिकलो. त्याचा मला लाभ झाला. तरीही मी ही पद्धती दुसऱ्यांना सुचविणार नाही. ती त्यांनाच योग्य आहे ज्यांना मनापासून व्यवसायाकडे वळायचे आहे.

श्रीमंत आणि शूर लोकांनाच 'बी' चौकोनाकडे वळता येत असे. मी व किम श्रीमंत नव्हतो. परंतु शूर होतो. स्वतःची व्यवसाय कार्यपद्धती निर्माण करण्यामध्ये मोठा धोका आहे असे ज्यांना वाटले, ते डाव्या बाजूच्या चौकोनातच राहिले. नोकरीमध्ये सुरक्षित राहणे हे शहाणपणाचे असे त्यांना वाटते.

सध्याच्या तंत्रज्ञान युगात व्यवसाय करण्यामधील जोखीम कमी झालीय. प्रत्येकाला व्यवसायात भाग घेणे शक्य झाले आहे. नव्या संधी उपलब्ध आहेत.

एजन्सी व साखळी पद्धतीमुळे स्वतःची यंत्रणा उभी करावी लागत नाही. चांगला चाललेला व्यवसाय व त्याच्या पद्धतीचे हक्क तुम्हाला मिळतात. आता तुमचे काम असते ते त्यासाठी माणसे तयार करण्याचे.

व्यवसाय पद्धती ही पुलाप्रमाणे असते. डाव्या चौकोनातून उजव्या चौकोनाकडे जाण्याचा हा पूल आहे. या पुलामुळे आर्थिक स्वातंत्र्य मिळेल.

पुढील प्रकरणात आपण उजव्या बाजूच्या चौकोनातील 'आय' गुंतवणूकदार पाहू या.



गुंतवणूकदारांच्या ७ पायऱ्या

माझ्या श्रीमंत वडिलांनी एकदा मला प्रश्न विचारला, “घोड्यावर पैसे लावणारा आणि शेअर्समध्ये पैसे गुंतविणारा यामध्ये काय फरक आहे?”

“मला माहिती नाही” माझा प्रतिसाद.

“फारसा फरक नाही” त्यांचे उत्तर, “शेअर्स खरेदी करणारे होऊ नका. मोठे होऊन असे शेअर्स निर्माण करा, की ब्रोकर्स ते विकतील व बाकीचे ते खरेदी करतील.”

माझ्या या श्रीमंत वडिलांना काय म्हणायचे होते हे मला बराच वेळ ध्यानात आले नाही. गुंतवणूक कशी करावी हे मी दुसऱ्यांना शिकवू लागलो, तेव्हा मला गुंतवणूकदारांचे विविध प्रकार ध्यानात येऊ लागले.

जॉन बर्लीचे या ज्ञानाबद्दल खास आभार. जमीनजुमल्यामधील गुंतवणुकींमधील विश्वातील सर्वाधिक तल्लख बुद्धीचे व्यक्तिमत्त्व म्हणून ते प्रसिद्ध आहेत. वयाच्या २० ते ३० या काळात त्यांनी स्वतःचे पैसे न घालता १३० घरे खरेदी केली. वयाच्या ३२ व्या वर्षी त्यांनी आर्थिक स्वातंत्र्य प्राप्त केले. त्यानंतर त्यांना काही करावे लागले नाही. त्यामुळे माझ्याप्रमाणेच आता ते शिकवण्याचे काम करतात. परंतु त्यांचे ज्ञान केवळ रिअल इस्टेटपर्यंत मर्यादित नाही. ते त्यापलीकडे पोहोचलेले आहे. आर्थिक नियोजन करणारा म्हणून त्यांनी त्यांच्या कारकीर्दीला प्रारंभ केला. त्यांना आर्थिक जगताचे व करांचे सखोल ज्ञान होते. सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे ते समजावून सांगण्याचे कसब त्यांच्याकडे होते. गुंतागुंतीचा विषय सोपा करून ते सांगत. गुंतवणूकदारांचे व्यक्तिमत्त्व, गुंतवणुकीतील नाविन्याकडे जाण्याची इच्छा या गुणावरून त्यांनी गुंतवणूकदारांचे सहा प्रकार शोधून काढले. त्यात थोडी सुधारणा करून मी सात प्रकार केले आहेत.

या पद्धतींचा मिलाफ मी कॅशफ्लो चौकोनाशी केला. त्यावर गुंतवणुकीचे विश्व मी लोकांना शिकवू लागलो. प्रत्येक पायरीचे ज्ञान तुम्हाला होईल. त्या वेळी विविध व्यक्तिमत्त्वेही ध्यानात येतील.

ऐच्छिक शिक्षण धडा

प्रत्येक पायरीनंतर मोकळी जागा सोडली आहे. तिथे तुमच्या मते कोणत्या प्रकारचे व्यक्तिमत्त्व योग्य वाटते ते लिहा. जिथे तुमचे नाव योग्य वाटते तिथे ते लिहा.

विविध पायऱ्या ओळखण्यासाठी ही ऐच्छिक प्रश्नपत्रिका आहे. येथे कोणालाही कमी लेखण्याचा उद्देश नाही. राजकारण, धर्म, कामुकभाव याप्रमाणेच पैशाचा विषयही नाजुक व भावनाप्रधान आहे. यामुळे मी तुम्हाला सांगेन, की तुमचे वैयक्तिक विचार स्वतःजवळच ठेवा.

प्रत्येक पायरीनंतर ठेवलेली रिकामी जागा ही तुमचे ज्ञान वाढविण्यासाठी आहे. ती वापरावयाची की नाही हे तुम्ही ठरवा.

गुंतवणुकदारांच्या वर्गामध्ये मी या पायऱ्यांची यादी सुरुवातीस देतो. त्यामुळे प्रशिक्षण प्रभावी होते. विद्यार्थ्यांना ते कोणत्या पायरीवर आहेत हे समजते. कुठे असायला हवे याचा ते विचार करतात.

काही वर्षांच्या अनुभवानंतर जॉनच्या परवानगीने माझ्या अनुभवावर आधारित या पायऱ्यांमध्ये सुधारणा केल्या. या सात पायऱ्या काळजीपूर्वक वाचा.

गुंतवणूकदारांच्या सात पायऱ्या.

पातळी ० : गुंतवणुकीस जवळ काहीही नाही.

मिळकतीतील सर्व पैसे त्यांच्याकडून खर्च होतात किंवा जेवढे कमवितात त्यापेक्षा अधिक खर्च करतात. त्यांच्याकडे गुंतवणुकीस काहीही राहत नाही. यामध्ये अनेक ‘श्रीमंत’ माणसेही असतात. ते या पातळीवर यायचे कारण कमविलेले सारे ते खर्चून टाकतात किंवा उत्पन्नापेक्षा त्यांचा खर्च अधिक असतो. दुर्दैवाने या शून्य पातळीवर ९०% सज्ञान व्यक्तींचा समावेश होतो.

शून्य पातळीवरचे कोणते गुंतवणूकदार आपणास माहित आहेत? (ऐच्छिक)

पातळी १- कर्जदार.

आर्थिक चणचण ही मंडळी कर्ज काढून भागवितात. काहीवेळा गुंतवणुकीसाठीही ते कर्ज काढतात. आर्थिक नियोजनाची त्यांची कल्पना म्हणजे पिटरकडून पैसे काढायचे आणि पॉलला द्यायचे. पैशांच्या बाबतीत त्यांचे जगणे शहामृगासारखे असते. स्वतःचे डोके वाळूत खुपसायचे आणि बाकी सगळे आपोआप होईल म्हणून निवांत राहायचे. त्यांच्याकडे थोडीफार संपत्ती असते. परंतु त्या मानाने कर्जाचा डोंगर मोठा असतो. बहुतेक वेळा ते त्यांच्या पैशाबद्दल व खर्चिक सवयीबद्दल जागरूक नसतात. त्यांच्याजवळ काही मौल्यवान वस्तू असेल, तर ती कर्जाला तारण असते. ते क्रेडिट कार्डचा वापर मुक्तपणे करतात. ते देणे भागविण्यासाठी घरावर दीर्घ मुदतीचे कर्ज काढतात. क्रेडिट कार्ड मुक्त झाले की पुन्हा वापरायला लागतात. त्यांच्या घराची किंमत वाढली, तर ते पुन्हा तेवढे अधिक कर्ज उचलतात. काहीवेळा मोठे घर घेतात. घराची किंमत वाढती असते यावर त्यांचा विश्वास असतो.

‘सुलभ मासिक हप्त्यावर उपलब्ध’ या जाहिरातीकडे यांचे त्वरेने लक्ष जाते. ते बोटीने फिरणे, जलतरण तलावात जाणे, सुटीवर थंड हवेच्या ठिकाणी जाणे, नवी गाडी घेणे हे करण्यासाठी आसुसलेले असतात. पैशाची किंमत यामध्ये राहत नाही. ती कमी होते. हे त्यांच्या ध्यानात येत नाही. ते पुन्हा बँकेकडे जाऊन दुसरे कर्ज मागतात. न मिळाल्यास ‘का नाही म्हणाले’ असे म्हणत आश्चर्य व्यक्त करतात.

खरेदी करत सुटणे हा यांचा नेहमीचा छंद. नको असलेल्या वस्तू खरेदी करतात. स्वतःची समजूत काढताना म्हणतात, “तुझी पात्रता मोठी आहे. घाबरू नकोस. खरेदी कर.” किंवा

“आता घेतले नाहीस तर या किमतीत पुन्हा मिळायचे नाही.” किंवा “सेलमध्ये माल मिळतोय.” किंवा “मुलांना मला अशी वस्तू घ्यायचीय, की यापूर्वी कधीच घेतली नव्हती.”

दीर्घ मुदतीने कर्ज घेणे हे त्यांना हुशारीचे वाटते. खूप काम करून हे हप्ते भरून टाकू असे ते ठरवितात. परंतु मिळवतील ते सारे खर्ची पडते. ते खरेदीदार म्हणून ओळखले जातात. दुकानदार, कार विक्रेते यांना ही माणसे फार आवडतात. त्यांच्याकडे पैसे आले तर ते खर्चतात. पैसे नसतील तर कर्ज काढतात.

‘तुमची अडचण काय आहे’ असे जर त्यांना विचारले तर ‘पुरेसे पैसे मिळत नाहीत’ असे ते उत्तर देतील. अधिक पैसे मिळाले, की यांचा प्रश्न सुटेल असे यांना वाटते. त्यांना कितीही पैसे मिळोत. ते कर्जामध्ये खोल खोल बुडत जातात. काल परवा आपण जे स्वप्न पाहत होतो, ती स्वकम आता आपल्याला मिळालीय हे फार थोड्यांच्या ध्यानात येते. ही स्वकम मिळूनही ती त्यांना पुरेशी वाटत नाही.

कमी उत्पन्न किंवा प्राप्त होणारे उत्पन्न हा खरा प्रश्न नाही हे त्यांच्या ध्यानात येत नाही. पैशाच्या त्यांच्या खर्चिक सवयी हा खरा प्रश्न असतो. काहीजणांना आपली परिस्थिती आटोक्याबाहेर गेली आहे असे वाटते व ते प्रयत्न करायचे सोडून देतात. ते पुन्हा कर्जाच्या मागे जाण्याचा प्रयत्न करतात. कर्ज काढणे, खरेदी करणे, पैसा खर्च करणे हे सारे त्यांच्या हाताबाहेर जाते. फार निराशा आल्यावरही ते खरेदी करतात. खरेदीमुळे अधिक निराशा पदरी पडते. पुन्हा खर्च करतात.

आपल्या प्रिय व्यक्तीबरोबरही ते पैशासाठी भांडतात. आपली खरेदी करणे कसे गरजेचे आहे ते हिरहिरीने मांडतात. सतत पैशासाठी हपापलेले असतात. पुढे आपला पैशाचा प्रश्न सुटणार असे भासवत राहतात. आपल्याला पैशाची कमतरता राहणार नाही असेही ते म्हणत राहतात.

या पातळीवरचे गुंतवणूकदार श्रीमंत असल्याचे भासते. त्यांची घरे मोठी असतात. भारी गाड्या त्यांच्या दारात उभ्या असतात. परंतु नीट माहिती काढली तर असे लक्षात येते, की हे कर्जाच्या पैशावर घेतलेले असते. हे व्यवसायातील एखाद्या अचानक लाभामुळे असते. आर्थिक घडीतून तो पैसा आलेला नसतो.

माझ्या वर्गात एक माजी धंद्यातील भागीदार प्रशिक्षणासाठी आला होता. ‘खूप कमवा, खूप खर्चा’ यासाठी तो प्रसिद्ध होता. जवाहिऱ्यांच्या दुकानांची त्याची मालकी होती. परंतु आर्थिक मंदीच्या लाटेत त्याच्या व्यवसाय संपला. परंतु कर्ज मात्र डोक्यावर राहिले. यातून काही मार्ग निघतो का, हे पाहण्याला तो माझ्या वर्गामध्ये आला होता. आपण पहिल्या पायरीवरचे गुंतवणूकदार आहोत हे त्याला पटत नव्हते.

तो ‘बी’ चौकोनातील होता. त्याला ‘आय’ चौकोनातून श्रीमंत व्हायचे होते. आपण एके काळी यशस्वी व्यापारी होतो. त्याच पद्धतीने आपण गुंतवणूकदार होऊन आर्थिक स्वातंत्र्य प्राप्त करू शकू असे त्याला वाटत होते. व्यापारी हा गुंतवणूकदार होईल असे समजणारे हे फार परिणामकारक उदाहरण होते. व्यापारातील नियम गुंतवणुकीत उपयोगी पडतातच असे नाही.

आपण बदलले पाहिजे असे जोपर्यंत या पातळीवरच्या गुंतवणूकदारांना वाटत नाही तोपर्यंत त्यांचे आर्थिक भवितव्य हे धूसर राहते.

पातळी क्रमांक १ वरील कोणी गुंतवणूकदार माहिती आहे? (ऐच्छिक)

पातली क्र.२ - बचतदार

नियमितपणे थोडी रक्कम बचत म्हणून बाजूला काढणारी ही माणसे असतात. 'कमी जोखीम, कमी व्याज' या तत्त्वाने बँकेतील बचत खाते, बचत सर्टिफिकेट ही यांची बचतीची माध्यमे असतात.

निवृत्ती लाभ खातेही बँकेत असते. म्युच्युअल फंडात रक्कम ठेवलेली असते.

पुढे काही खर्चाला रक्कम हवी असते. यासाठी ते बचत करीत असतात. टीव्ही, कार घेण्यासाठी, सुट्टीत प्रवासाला जाण्यासाठी लागणाऱ्या पैशाची तरतूद व्हावी यासाठी ही बचत असते. त्यांना रोखीने खरेदी करावयाची असते. क्रेडिट कार्ड, डेबिटकार्ड याची त्यांना भीती वाटते. बँक खात्यात पैसे असले की यांना सुरक्षित वाटते.

सध्याच्या आर्थिक वातावरणात बचतीवर फार चांगला परतावा मिळत नाही, त्यावर कर आहे. चलन फुगवट्यामध्ये किंमत घसरते आहे. असे असूनही त्यांना कोणताही धोका नको असतो. अमेरिकी डॉलरची सन १९५० मधील किंमत आता ९०% ने कमी झाली आणि आता ती सातत्याने इतकी घसरत आहे, की मिळणाऱ्या वार्षिक व्याजानेही ती भरून येत नाही हे यांच्या ध्यानात येत नाही.

यांची आयुष्यभराची विमा पॉलीसी असते. त्यांना सुरक्षितता आवडते.

या गटातील मंडळी त्यांचा मौल्यवान वेळ वाया घालवतात. या वेळात ते किरकोळ रक्कम मिळवितात. वर्तमानपत्रातली कात्रणे काढून सुलभ बचतीचे मार्ग शोधतात.

किरकोळ रक्कम वाचवत बसण्यापेक्षा तो वेळ त्यांनी गुंतवणूक कशी करावी हे शिकण्यात घालवायला हवा होता. जॉन टेंपलटन फंडामध्ये १९५४ मध्ये १०,००० डॉलर गुंतविले असावे, तर त्याची किंमत १९९४ मध्ये २४ लाख डॉलर झाली असती. जॉर्ज सोरोज क्वांटम फंडामध्ये १९६९ मध्ये १०,००० डॉलर ठेवले असते, तर त्याचे १९९४ मध्ये २२१ लाख डॉलर झाले असते. परंतु हे न करता भीतीपोटी, सुरक्षितता हवी म्हणून त्यांनी बँकेत कमी दराच्या बचत खात्यात पैसे ठेवले.

अशा व्यक्तींच्या तोंडी 'पेनी सेव्हड इज अ पेनी अर्नड' किंवा 'मुलांसाठी ही बचत आहे' अशी वाक्ये असतात. या मंडळींच्या मनात एक मोठी असुरक्षिततेची भावना असते हे सत्य आहे. त्यांचे मन चंचल असते. कोणासाठी बचत करतोय याची नावे ते बदलत असतात. पातली क्र.१ वरील गुंतवणूकदारांच्या बरोबर विरुद्ध अशी यांची वागणूक असते.

पैशाची बचत करणे हे शेतीयुगामध्ये शोभून दिसत होते. परंतु औद्योगिक युगात बचत हे हुशारीचे लक्षण नाही. अमेरिकेने सोन्यावर आधारित चलनाचे तत्व सोडले. नोटा सोने तारणाशिवाय छापल्या जाऊ लागल्या. चलनवाढ झाली तेव्हा बचत करून फारसा फायदा झाला नसल्याचेच ध्यानात आले.

बचत करूच नये असे नव्हे. आपल्या सहा महिने ते एक वर्षाच्या खर्चाचे पैसे रोख रूपात आपल्याकडे असावेत. त्यावरील बचत मात्र बँकेत ठेवण्यापेक्षा अधिक चांगल्या गुंतवणुकीत ठेवण्याचे अनेक मार्ग आहेत. बाहेर १५% उत्पन्न मिळत असताना ५% बँक खात्यात मिळविणे हुशारीचे नाही.

तुम्हाला जर गुंतवणुकीचे तंत्र शिकायचे नसेल, सतत आर्थिक सुरक्षिततेच्या भीतीत राहायचे असेल, तर मग गुंतवणुकीपेक्षा बचतीचा पर्याय ठीक म्हणावा लागेल. बँकेत एकदा पैसे ठेवले, की

मग फारसे बघावे लागत नाही. बँकांना ही मंडळीही आवडतात. का आवडू नयेत? तुमच्या १ डॉलर बचतीवर ते काही पटीत लोकांना कर्ज देतात. तुम्हाला ९% व्याज देऊन कर्जदारांकडून १९% व्याज मिळवितात. आपण सारेच बँकर असायला हवे होते.

पातळी क्र.२ वरील काही गुंतवणूकदार आपणास माहिती आहेत? (ऐच्छिक)

पातळी ३ - हुशार गुंतवणूकदार

या गटात ३ प्रकारचे गुंतवणूकदार आहेत. या पातळीवरील गुंतवणूकदारांना गुंतवणुकीची गरज माहिती असते. ते कंपनीच्या निवृत्ती योजनेत सहभागी असतात. काहीवेळा शेअर्स, कर्जरोखे, म्युच्युअल फंड, मर्यादित भागीदारी यातही सहभागी होतात.

भरपूर ज्ञान असलेली ही माणसे हुशार असतात. मध्यमवर्गीयांपैकी २/३ व्यक्ती यातील असतात. परंतु गुंतवणुकीमध्ये ते फार शिक्षित नसतात. गुंतवणूक उद्योगामध्ये लागणारी अद्यावत माहिती यांच्याकडे नसते. कंपन्यांचे वार्षिक अहवाल ते क्वचितच वाचतात. ते कसे वाचणार? आर्थिक पत्रके वाचण्याचे त्यांना शिक्षणच दिले गेले नाही. त्यांच्यामध्ये आर्थिक साक्षरता नाही. ते द्विपदवीधर असतील, डॉक्टर, इंजिनिअर असतील, काहीजण अकाउंटंटही असतील. परंतु फारच थोडे गुंतवणुकीतील फायद्या तोट्याच्या अभ्यासात प्रवीण असतात.

यामध्ये तीन प्रकारची मंडळी आहेत. सर्वजण शिक्षित, हुषार आहेत. यांना चांगले उत्पन्न आहे. ते गुंतवणूक करतात. तरीही त्यांच्यात फरक आहे.

पातळी ३ अ - 'मला त्रास देऊ नका' म्हणणाऱ्या लोकांचा हा गट आहे. त्यांची अशी समजूत असते की मला पैशाच्या गोष्टी कळत नाहीत; आणि कळणारही नाहीत. ते म्हणतात-

“आकड्यांचे आणि माझे जमत नाही.”

“गुंतवणूक कशी काम करते हे मला कळत नाही.”

“मी फार व्यग्र असतो.”

“यात कागदपत्रे फार लागतात.”

“यात फार गुंतागुंत आहे.”

“गुंतवणुकीत फार जोखीम असते.”

“मी माझ्या पैशाचे निर्णय व्यावसायिकांवर सोपवितो.”

“यात फार दगदग आहे.”

“माझा नवरा आमच्या कुटुंबाच्या गुंतवणुकी पाहतो.”

ही मंडळी पैसे साठवतात. निवृत्ती लाभ योजनेत ठेवतात. सल्लागाराला विचारतात. तो त्यांना विकेंद्रीकरणाचे तत्त्व सांगतो. आर्थिक भवितव्याचा विचार मनातच ठेवतात. भरपूर काम करतात निवृत्तीनंतरच्या योजनेची तरतूद झाली यात समाधान मानतात.

सेवानिवृत्त झाल्यावर आपली गुंतवणूक कशी झाली हे ते पाहतात.

पातळी क्र.३ अ वरील गुंतवणूकदार आपल्याला माहिती आहे? (ऐच्छिक)

पातळी ३ ब - दुसऱ्या प्रकारातील माणसे ‘निराश’ असतात. गुंतवणुकीतून फायदा कसा नाही हे सांगणारी अनेक कारणे यांच्याकडे असतात. अशी माणसे जवळपास असणे धोक्याचे असते. ती हुषार वाटतात, अधिकारवाणीने बोलतात, त्यांच्या कार्यक्षेत्रात यशस्वी असतात. परंतु बुद्धिमतेचा वापर करण्यामध्ये ती फार घाबरतात. माणसाला ज्ञात असलेल्या प्रत्येक गुंतवणूक क्षेत्राबद्दल ती आपल्याला कसे गोत्यात आणले हे सांगतात. शेअर्सबद्दल त्यांचे मत विचारा. ही गुंतवणूक किती चुकीची याची वर्णने ऐकून तुम्ही भयभीत होऊन, शंकास्पद मनाने तिथून काढता पाय घ्याल. ती नेहमी म्हणतात, “मी त्यांच्याकडून पूर्वी शेअर्स घेतले. आता ते माझ्याकडे पुन्हा यायचे सुद्धा नाहीत.”

नाव वगळून ते बऱ्याचवेळा म्हणतात-

“मेरील लिंच किंवा डीन विरर येथील एक ब्रोकर एकदा...” त्यांच्यातील असुरक्षितता या नावे वगळण्याच्या पद्धतीने लगेच ध्यानात येते.

तरीही मेंढ्याप्रमाणे आंधळेपणाने ही निराश मंडळी गुंतवणूक करतात. कामावर असताना ते आर्थिक वर्तमानपत्रे किंवा वॉलस्ट्रीट जर्नल वाचतात. चहाच्या सुटीत ते आपल्याला माहिती असलेले इतरांना सांगतात. तांत्रिक शब्द, आधुनिक गुंतवणुकीतील प्रचलित शब्द यांचा वापर ते बोलताना करतात. मोठ्या व्यवहाराबद्दल ते बोलतात. परंतु त्यात ते कधी भाग घेत नाहीत.

पहिल्या पानावरच्या बातमीतल्या शेअर्सकडे पाहतात. त्यांच्याबद्दल चांगला अहवाल असेल, तर खरेदी करतात. वृत्तपत्रातल्या बातम्यांवरून ते खरेदी करतात. त्यामुळे त्या खरेदीस उशीर झालेला असतो. दर्दी गुंतवणूकदारांनी ते शेअर्स त्याची बातमी तयार होण्यापूर्वीच घेतलेले असतात. निराशावाद्यांना ते माहिती नसते.

जेव्हा वाईट बातमी येते तेव्हा ते टीका करतात. वर म्हणतात, “मला ते आधीच माहिती होते.” त्यांना वाटते ते स्पर्धेत आहेत. पण प्रत्यक्षात ते बाजूला उभे राहून खेळ पाहत असतात. या स्पर्धेत उतरावे असे त्यांना वाटत असाते. परंतु मनातून ते दुखावले जाऊ म्हणून घाबरलेले असतात. त्यांना स्पर्धेतील आनंदापेक्षा सुरक्षितता महत्त्वाची वाटत असते.

मानसशास्त्रज्ञ म्हणतात, “नैराश्य हे भीती आणि अज्ञान यांचे मिश्रण आहे. त्यामुळे माणूस अरेरावीकडे वळतो. अशी माणसे गुंतवणूक करताना उशीर करतात. बहुसंख्य लोक जे शेअर्स घ्यायला येतील तिकडे, आता आपला निर्णय योग्य आहे याची खात्री पटलीय.” असा विचार करून मग ते येतात. सामाजिक पुरावा मिळण्याची ते वाट पाहतात. शेअर्सचे भाव उंचावर जातात तेव्हा हे खरेदी करतात. शेअर्सचे भाव तळाशी येतात तेव्हा ते विकतात. तेव्हा मार्केट कोसळायच्या बेतात असते. ‘उंचावर खरेदी, तळाशी विक्री’ असे शिवकामोर्तब त्यांनी केलेले असते. ते दोलायमान स्थितीत राहतात. जे होईल अशी त्यांना भीती वाटत असते, ते होते. पुन्हा पुन्हा होते.

तरबेज व्यापारी या नैराश्यवाद्यांना ‘डुक्कर’ म्हणतात. ते जीवाच्या आकांताने ओरडतात व नंतर कतलखान्यात जातात. ते उच्च किमतीस खरेदी करतात. कमी किमतीस विकतात. असे का? त्याचे कारण म्हणजे ते स्वतःला फार शहाणे समजतात. फार सावधानतेने वागू लागतात. ते हुषार असतात. परंतु निर्णय घेण्यास घाबरतात. ‘जोखीम नको’ ही भावना असते. ते अधिक अभ्यास करतात. अधिक हुषार बनतात. अभ्यास वाढेल तशी त्यांना अधिक जोखीम दिसू लागते. मग खूप अभ्यास करतात. नैराश्याने ग्रासलेली सूचना त्यांना इतकी थांबविते की फारच वेळ

झालेला असतो. भीतीने थरकाप झाल्यावर शेवटी ते बाजारात येतात. इतर डुकरांप्रमाणे येतात. खाटीकखान्यात जातात. आपण फार हुषार आहोत असे दाखवत हे नैराश्यवादी स्वतःची ही प्रचंड भीती आजूबाजूच्या लोकांमध्ये साथीप्रमाणे पसरवितात ही फार घातक गोष्ट आहे. गुंतवणुकीचा विषय निघाला की ही मंडळी त्यामध्ये काय धोके आहेत हे सांगतील. पण चांगली गुंतवणूक कशी करावी हे सांगणार नाहीत. शैक्षणिक संस्था, सरकारी कार्यालये, धार्मिक संस्था, माध्यमांमध्ये काम करणारे यात ही नैराश्यवादी मंडळी भरलेली आहेत. त्यांना आर्थिक संकटे, घोटाले हे ऐकायला फार आवडते. मग ते त्या बातम्या अन्यत्र पसरविण्यास सुरु करतात. निराशी माणूस चुकीचे काय आहे हे लगेच शोधून काढतो. आर्थिक यशाबद्दल सांगण्यासारखे त्यांच्याकडे ववचितच काही असते. आपले अज्ञान व धैर्याची कमतरता झाकण्यासाठी ते हा मार्ग पत्करतात.

ग्रीकमध्ये कुत्रा या अर्थाने 'सिनिक' म्हणजे नैराश्यवादी हा शब्द वापरीत. जुन्याकालीन ग्रीकमधील काही मंडळी गुण व यश याच्याबाबत चमत्कारिकपणे अपमानकारक शब्द वापरीत. त्यांना 'कुत्रा माणूस' असे संबोधत. पैशाच्या बाबतीतही अशी अनेक 'कुत्रा माणसे' आढळतात. त्यात काहीजण शिक्षित व हुशारही असतात. तुमची आर्थिक स्वप्ने उद्ध्वस्त करणाऱ्या अशा कुत्रा मानवांपासून सावध रहा.

पैशाच्या जगात अप्रामाणिकपणा, फार शहाणपणा दाखविणे, आत्मविश्वासाचा अभाव असल्या गोष्टी भरल्यात हे खरे आहे. पण हे दुर्गुण कोणत्या क्षेत्रात नाहीत?

थोड्या पैशात, थोडी जोखीम पत्करून श्रीमंत होणे शक्य आहे. त्यासाठी तुमचे काम तुम्ही करायला हवे. त्यासाठी तुम्ही मन उघडे ठेवायला हवे. या नैराश्यवाद्यांपासून दूर राहायला हवे. तसेच आत्मविश्वास गमावयास प्रवृत्त करणाऱ्यांपासून सावध राहायला हवे. आर्थिकक्षेत्रात ही माणसे धोकादायक आहेत.

तुम्हाला पातळी ३ ब मधील गुंतवणूकदार माहिती आहेत? (ऐच्छिक).

पातळी ३ सी - या पातळीवरील तिसरा प्रकार म्हणजे-'जुगारी'. व्यावसायिक, व्यापारी या मंडळींनाही 'डुक्कर' म्हणून संबोधतात. नैराश्यवादी अतिसावधपणा दाखवतात. तर ही जुगारी मंडळी अनेकदा बेफिकीर असतात. ते शेअर बाजार, गुंतवणूक बाजार पाहत असतानाच तास वेगास क्रॅपून येथील जुगारही पाहतात. ते केवळ नशिबावर अवलंबून असते. सोंगट्या टाका आणि प्रार्थना करा.

या मंडळींकडे व्यापाराची तत्वे, नियम नसतात. आपण कोणी मोठे आहोत असे ते वागतात. ते जिंकपर्यंत वा हरेपर्यंत बढाया मारत राहतात. त्यांच्याबाबतीत हरण्याचीच अधिक शक्यता असते. ते गुंतवणुकीतील गुप्त गोष्टी किंवा शुभकाल याच्या शोधात असतात. ते सदैव नवे व खळबळजनक असे गुंतवणुकीचे मार्ग शोधत असतात. दीर्घकालीन अभ्यासपूर्ण, विद्वत्तापूर्ण, मागएवजी ते 'टिप्स' किंवा 'शॉर्टकट्स' शोधत असतात.

ते वस्तूंचे बाजार (कमॉडीटी), भागभांडवल (आय.पी.ओ.) वायु, तेल आणि मानवाला माहिती असणाऱ्या सर्व गुंतवणूकीत भाग घेत सुटतात. ते आधुनिक गुंतवणूक तंत्र, मार्जीन्स, पुट्स, कॉल्स, ऑप्शन्स वापरतात. खेळाडू कोण आहेत हे माहिती करून न घेता ते या खेळात

उतरतात. या खेळाचे नियम कोण करते हेही त्यांना माहिती नसते.

या पृथ्वीतलावरील हे सर्वात वाईट गुंतवणूकदार असतात. त्यांना जर विचारले, ‘कसे काय चाललेय?’ तर ते ‘थोडेफार बरे आहे’ असे उत्तर देणार. प्रत्यक्षात त्यांनी पैसे गमावलेले असतात. खूपच घालविलेले असतात. एकूण वेळेपैकी ९०% वेळ हा हरण्यात गेलेला असतो. त्यांच्या नुकसानीची ते चर्चा करीत नाहीत. सहा वर्षांपूर्वी त्यांनी इतरांना कसे हरविले हे त्यांच्या ध्यानात असते. त्यांना वाटते ते त्यांच्या हुशारीमुळे घडले. ते केवळ त्यांच्या नशिबाने घडले हे ते विसरतात. ‘एक मोठे घबाड मिळणार’ या कल्पनेत ते राहतात. मग सारे सुरळीत होणार अशी त्यांची भावना असते. समाज त्याला ‘सुधारण्यापलीकडे गेलेला जुगारी’ म्हणतात. पैशाच्या गुंतवणुकीच्या बाबतीत ते खूप आळशी असतात.

तुम्हाला पातळी ३ सी वरील गुंतवणूकदार माहिती आहेत? (ऐच्छिक)

पातळी ४ - दीर्घ मुदतीत गुंतविणारे

गुंतवणुकीचे महत्त्व यांना माहिती असते. स्वतःच्या गुंतवणूक निर्णयामध्ये ते मशगुल झालेले असतात. त्यांच्या आर्थिक ध्येयापर्यंत पोहोचण्यासाठी त्यांनी दीर्घकालीन योजना आखलेली असते. गुंतवणूक करण्यापूर्वी त्याबद्दलचे शिक्षण त्यांनी घेतलेले असते. ते वरचेवर गुंतवणूक करतात. करामधून सवलत मिळणाऱ्या गुंतवणुकी निवडतात. आर्थिक सल्लागारांचा सल्ला घेतात.

या प्रकारातली मंडळी फार मोठी गुंतवणूकदार म्हणून प्रसिद्ध नसतात. जमीनजुमला, धंदा, कमॅडिटीज किंवा एखादी खळबळजनक गुंतवणूक याकडे ते वळण्याची शक्यता कमीच. सल्लागाराने सुचविलेली दीर्घकालीन गुंतवणूक ते पसंत करतात.

तुम्ही दीर्घकालीन गुंतवणूकदार नसल्यास लवकर व्हा. त्यासाठी काय करायचे? एका जागी बसा. योजना तयार करा. खर्चिक स्वभावाला आळा घाला. देणी व जबाबदाऱ्या कमी करा. असणाऱ्या उत्पन्नात खर्च भागवा. नंतर उत्पन्न वाढवा. तुमच्या ध्येयापर्यंत पोहोचण्यासाठी दरमहा किती पैसे, किती काळासाठी, काय व्याजदराने ठेवावे लागतील हे पहा. ध्येय ठरविताना, वयाच्या कोणत्या वर्षापर्यंत काम करायचे, नंतर दरमहा किती पैसे लागतील हे पहावे.

गुंतवणुकीस लवकर सुरुवात करा. थोडी रक्कम वरचेवर म्युच्युअल फंडात ठेवली तर निवृत्तीनंतरची तरतूद होऊ शकते.

या टप्प्यावर साधेपणा राहू द्या. नव्या गुंतवणुकीच्या आकर्षकतेकडे वळू नका. चांगल्या शेअर्समध्ये व म्युच्युअल फंडात पैसे गुंतवा. व्लोज एंडेड म्युच्युअल फंड कसा खरेदी करायचा ते शिका. मार्केटच्या कलाबाहेर मुद्दाम जाऊ नका. विमा संरक्षण मिळाल्यास घ्या. हा विमा पैसे गुंतविण्यासाठी नाही. चांगल्या म्युच्युअल फंडांनी चांगले उत्पन्न दिले आहे. परंतु लक्षात ठेवा ही १००% सुरक्षित गुंतवणूक नाही. शेअर्समध्ये काही कमतरता या असतातच.

मोठे घबाड मिळण्याची वाट पाहू नका. छोट्या व्यवहारात भाग घ्या. मी काही डॉलरमध्येच सुरुवात केली. चूक बरोबर याची फार काळजी करू नका. सुरुवात करा. पैसे गुंतवण्यास सुरुवात केल्यावर तुम्हाला बरेच कळायला लागेल. त्वरेने शहाणपण शिकविण्याची क्षमता

पैशामध्ये आहे. भीती आणि टाळाटाळ तुम्हाला मागे टाकते. मोठा व्यवहार हा पुढेही करता येईल. परंतु मोठा व्यवहार येईपर्यंत थांबल्यास, मधल्या काळात त्याचे शिक्षण घेतले नाही आणि वेळ वाया गेला तर ते फार मोठे नुकसान असेल. लक्षात ठेवा. लहान सुरुवात मोठा व्यवहारही मिळवून देते. फक्त आधी सुरू करा.

आजच सुरू करा. थांबू नका. खर्च कमी करा. म्युच्युअल फंडात गुंतवणूक करा. आपल्या प्रियजनांबरोबर बसा. योजना आखा. आर्थिक सल्लागाराला बोलवा. वाचनालयात जा. आर्थिक नियोजनाबद्दल वाचा. महिन्याला थोडी थोडी स्वकम बाजूला काढा. यासाठी जास्त काळ विचार करीत राहिलात तर तुम्ही 'वेळ' ही किंमती संपती वाया घालविल्यासारखे होईल.

एक लक्षणीय बाब आहे. अमेरिकेतील बहुसंख्य लक्षाधीश हे या ४ क्रमांकाच्या पातळीवरील आहेत. बहुसंख्य अमेरिकन लक्षाधीश हे फोर्ड टॉरस गाडी चालवितात, कंपनीचे मालक असतात, त्यांच्या उत्पन्नामध्ये त्यांचे खर्च भागवितात. दीर्घकालीन गुंतवणूक, योजना आखणे, गुंतवणूक कशी करावी याबद्दल ते अभ्यास करतात. गुंतवणुकीच्या बाबतीत ते काहीही नव्या प्रकारचे, जोखमीचे करीत नाहीत. ते रुढीप्रिय असतात. त्यांच्या आर्थिक सवयी समतोल असतात. यामुळे दीर्घकाळात ते यशस्वी आणि श्रीमंत होतात.

वैभवशाली, आर्थिक सुबत्तापूर्ण भरपूर जीवन जगायचे असेल तर पातळी ४ वर असणे आवश्यक आहे. ज्यांना जोखीम नकोय त्यांनी त्यांची नोकरी व्यवसाय, धंदा याकडे लक्ष केंद्रीत करावे. गुंतवणुकीच्या विषयावर फार वेळ देऊ नये. आर्थिक योजना आखणाऱ्यांचा सल्ला घ्यावा. दीर्घकालीन गुंतवणूक कशी करावी व योग्य मार्गावर कसे राहावे हे ते सांगतील.

या गुंतवणूकदारांना धीर असतो. ते वेळेचा सदुपयोग करतात. लवकर गुंतवणुकीस सुरुवात करून नियमितपणाही पाळता, तर कालांतराने तुमच्याकडे मोठी संपत्ती जमा झालेली असेल. सुरुवात करण्यास विलंब झाला, वयाच्या ४९ नंतर सुरुवात झाली, तर या पातळीवर येणे अवघड. तुम्हाला पातळी ४ वरील गुंतवणूकदार माहिती आहेत? (ऐच्छिक)

पातळी ५ - अत्याधुनिक गुंतवणूकदार

जोखमीची, जबरदस्त गुंतवणूक करणे यांच्या आवाक्यात असते. ते कसे? त्यांना पैशाच्या चांगल्या सवयी असतात. त्यांच्याकडे भरपूर पैसा असतो. त्यांना गुंतवणूक करण्याची सवय आणि आवड असते. त्यांना हे क्षेत्र नवे नसते. त्यांचे इथे लक्ष केंद्रित झालेले असते. ते विभागलेले नसते. ते सातत्याने यश मिळवितात असे दिसते. जेव्हा नुकसान आले तेव्हा त्यातून ते शहाणपण शिकले. चुकांपासून व त्या सुधारण्यामुळे ज्ञान प्राप्त होते.

हे गुंतवणूकदार 'किरकोळ' प्रमाणापेक्षा मोठ्या गुंतवणुकीकडे वळतात. स्वतःसाठी ते मोठे व्यवहार निर्माण करतात. पातळी ६ वरील गुंतवणूकदार त्यांच्या मोठ्या व्यवहारात लागणारी गुंतवणूक अशा आधुनिक मंडळीकडून घेतात.

अत्याधुनिक गुंतवणूकदार कसे ओळखायचे? त्यांचा आर्थिक पाया भक्कम असतो. व्यवसाय, धंदा, निवृत्ती निधी, पूर्वापार पैसा यातून ते पारंपरिक गुंतवणूक करतात. कर्ज आणि स्वतःचे पैसे यातील प्रमाण योग्य ठेवण्यावर त्यांचे नियंत्रण असते. स्वर्चापेक्षा त्यांचे उत्पन्न

अधिक असते. त्यांना गुंतवणुकीच्या जगातील अद्ययावत माहिती असते. ते मन उगडे ठेवतात. निराशावादी नसतात. जागरूक असतात.

एकूण भांडवलापैकी २०% भांडवल ते सट्टेबाजी गुंतवणुकीवर लावतात. त्यांची बऱ्याचवेळा सुरुवात लहान असते. छोट्या गुंतवणूकीतून ते शिकायला लागतात. शेअर्स, रिअल इस्टेट, जमीनजुमला, जप्ती हक्कांची खरेदी इ. बाबत ते माहिती घेतात. त्यांचे यात नुकसान झाले, तरी जास्तीत जास्त २०% भांडवल जाणार. त्यामुळे त्यांचे फार नुकसान होत नाही. खाण्यापिण्याची, राहण्याची अडचण होणार नाही. नुकसान हेही शिक्षण देते याचा त्यांना अर्थ माहिती असतो.

त्यापासून ते धडा घेतात. पुन्हा या कामाला लागतात. अधिक शिकतात. यशाच्या प्रक्रियेचा भविष्यकाळ हा एक भाग आहे हे ते जाणतात. तोटा त्यांना नको असतो. परंतु ते तोट्याला भीत नाहीत. तोट्यामुळे ते अधिक काम करण्याची प्रेरणा घेतात. शिकतात. भावनिक गुहेत जाण्यापेक्षा तज्ज्ञांशी चर्चा करतात.

आधुनिक गुंतवणूकदार स्वतः नवी क्षेत्रे शोधून काढतात. त्यातून ते २५% किंवा अमर्यादित असा नफा कमवितात. त्यांच्याजवळ पैसा असतो. तज्ज्ञ, हुशार सल्लागारांचा गट हाताशी असतो. पूर्वेतिहास विश्वसनीय असतो. त्यामुळेच त्यांना आधुनिक म्हणतात.

स्वतःचे व्यवहार या पातळीवरील गुंतवणूकदार स्वतःच हाताळतात. ते त्यांचा एकत्रपणे विचार करतात. संगणक घेताना काहीजण किरकोळीने विकणाऱ्या दुकानातून सरळ घेऊन टाकतात. काहीजण संगणकाचे सुटे भाग आणून ते जोडतात. पातळी ५ वरील गुंतवणूकदार त्यांच्या गुंतवणुकी जोडतात. विविध भाग एकत्र आणतात.

आर्थिक वेळ वाईट असताना किंवा मार्केटची स्थिती खराब असताना या गुंतवणूकदारांना चांगल्या संधी प्राप्त होतात. बाकीचे बाजारातून बाहेर पडण्याची वेळ येते तेव्हा हे आत येत असतात. बाहेर केव्हा पडायचे हे त्यांना साधारणतः माहिती असते. यावेळी आत येण्यापेक्षा बाहेर पडण्याची प्रणाली महत्वाची असते.

गुंतवणुकीबद्दलची त्यांची तत्वे व नियम याबाबत त्यांच्या मनात संश्रम नसतो. त्यांचे प्राधान्य जमीनजुमला, वचनचिठ्ठ्या, दिवाळखोरीतले व्यवसाय, नवे शेअर्स असे असू शकते. सामान्यांपेक्षा ते अधिक जोखीम पत्करतात. त्यांच्यापुढे निश्चित ध्येय आणि योजना असते. ते रोज अभ्यास करतात. ते वर्तमानपत्र, मासिके, आर्थिक विषयाला वाहिलेले अंक वाचतात. गुंतवणूक विषयातील परिसंवादास जातात. स्वतःच्या गुंतवणुकीच्या व्यवस्थापनामध्ये भाग घेतात. त्यांना पैसा चांगला कळलेला असतो. पैशाला आपल्यासाठी कामाला कसे लावायचे हे त्यांना माहिती असते. गुंतवणुकीपेक्षाही नवी संपत्ती तयार करण्यावर त्यांचा भर असतो. मिळालेला नफा ते पुन्हा गुंतवितात. त्यामुळे त्यांची संपत्ती वाढते. जादा उत्पन्न व कमी कर लागणाऱ्या संपत्तीचा पाया रचणे याला ते महत्त्व देतात. याबद्दलची माहिती ते मुलांना, घरातील मंडळींना वरचेवर सांगतात. त्यामुळे कंपन्या, ट्रस्ट, भागीदारी कंपन्या अशा व्यवस्थेतून त्यांच्या कुटुंबाचे भवितव्य पिढ्यान्पिढ्या घडत राहते. त्यांची स्वतःची संपत्ती कमी असते. करापासून वाचण्यासाठी ते तसे करतात. गरिबी नष्ट करण्यासाठी श्रीमंतांना लुटणारे काहीजण असतात. त्यांच्यापासूनही बचाव होण्यासाठी ते स्वतःच्या नावावर कमी संपत्ती ठेवतात. परंतु कंपन्यातील संपत्ती व व्यवहारावर त्यांचेच नियंत्रण असते. त्यांच्या संपत्ती कायदेशीर घटकामध्ये असतात व त्यावर यांचे नियंत्रण असते.

संचालक मंडळ यांच्या संपत्तीचे व्यवस्थापन करीत असते. ते सल्ला घेतात. शिकत असतात. या संचालक मंडळामध्ये काही बँकर्स, हिशोबनीस, ब्रोकर्स, वकील असतात. ते व्यावसायिक सल्ला देतात. संपत्ती कशी वाढवावी, तिचे जतन कसे करावे, तिचे संरक्षण कुटुंबीय, मित्र, सरकार यांचेपासून कसे करावे हे ते सांगतात. या पातळीवरील गुंतवणूकदार त्यांच्या मृत्यूनंतरही त्यांच्या संपत्तीचे नियंत्रण करतात. त्यांना 'पैशाचे शिलेदार' म्हणतात. त्यांनी निर्माण केलेल्या पैशाचे भवितव्य ते त्यांच्या मृत्यूनंतरही ठरवित असतात.

पातळी ५ वरील गुंतवणूकदारांची नावे माहिती आहेत? (ऐच्छिक)

पातळी क्र. ६ भांडवलदार

गुंतवणुकीतील ही सर्वोत्कृष्ट पातळी फार थोडे गाठतात. अमेरिकेत खऱ्या अर्थाने भांडवलदार असे एक टक्क्याहूनही कमी आहेत. ते उत्कृष्ट 'बी' असतात. तसेच हुशार 'आय'ही असतात. त्यामुळे व्यवसाय आणि गुंतवणुकीच्या संधी ते एकाच वेळी निर्माण करतात.

लोकांचा पैसा, त्यांची बुद्धिमत्ता, त्यांचा वेळ यांचा सुरेख मेळ बसवून त्यातून ते अधिक पैसा निर्माण करतात. ते बऱ्याचदा 'मूव्हर्स ऑण्ड शेकर्स' सूत्रे हलविणारे असतात. त्यांच्यामुळे अमेरिका व अन्य मोठी राष्ट्रे आर्थिक सत्ता बनतात. केनेडी, रॉकफेलर, फोर्ड, जे पॉल गेटीज, रॉस पेरोट्स यासारखी ही माणसे असतात. देशाच्या प्रगतीसाठी रोजगार निर्मिती, व्यवसाय उभारणी, उत्पादन अशा गोष्टी भांडवलदारांकडून होत असतात.

पातळी ५ वरील गुंतवणूकदार त्यांच्या पैशातून त्यांच्या व्यवसायासाठी गुंतवणूक करीत असतात. खरे भांडवलदार लोकांचा पैसा व बुद्धिमत्ता वापरून त्यांच्यासाठी व इतरांसाठी गुंतवणूक निर्माण करतात. खऱ्या भांडवलदारांना पैसा मिळविण्यासाठी पैसा लागत नाही. लोकांचा पैसा आणि वेळ कसा वापरायचा याचे त्यांना ज्ञान असते. पातळी ६ वरची मंडळी अशा गुंतवणुकी तयार करतात, ज्या अन्य लोक खरेदी करतात.

बऱ्याचवेळा ते इतरांना श्रीमंत करतात. नवे रोजगार निर्माण करतात. नवीन काही घडवत असतात. चांगल्या आर्थिक काळात त्यांचे कार्य चांगले चालते. वाईट काळात ते अधिकच श्रीमंत होतात. आर्थिक संकट म्हणजे नव्या संधी हे समीकरण त्यांना माहिती असते. सर्वसामान्य जनतेचे लक्ष जाण्यापूर्वीच ते नवा प्रकल्प, उत्पादन, कंपनी, नव्या देशात पदार्पण यात गुंतलेले असतात. वर्तमानपत्रात जेव्हा तुम्ही वाचता की अमुक एक देश त्रासात आहे, युद्ध होणार, मोठी हानी होणार तेव्हा खात्री बाळगा की खरा भांडवलदार आता तिथे जाणार. कदाचित तो आधीच तिथे पोहोचलाही असेल. जेव्हा लोक म्हणतात, "या देशातून बाहेर पडा. या देशातील उद्योग अडचणीत आहेत. येथे राहणे फार धोक्याचे आहे" त्या वेळी खरा भांडवलदार तिकडे चाललेला असतो.

परतावा हा १००% व अधिक असा अपेक्षित असतो. याचे कारण म्हणजे त्यांना जोखीम व्यवस्थापन माहिती असते. पैसे नसताना ते कसे कसे कमवायचे याचे तंत्र त्यांना अवगत झालेले असते. पैसा ही वस्तू नाही. ती त्यांच्या डोक्यातून निर्माण झालेली कल्पना आहे हे माहिती असल्याने, त्यांना हे साध्य होते. बाकीच्या लोकांप्रमाणे व्यवसाय चालेल ना ही भीती यांच्या

मनातही असतेच. परंतु त्या भीतीचे रूपांतर मन उत्तेजित करण्यात होते. भीतीचे रूपांतर नव्या ज्ञानात आणि संपत्तीत होते. आयुष्यातील हा खेळ पैशापासून पैसा निर्माण करतो. इतर कोणत्याही खेळापेक्षा त्यांना पैशाचा हा खेळ आवडतो; गोल्फ, बागकाम, फिरणे यापेक्षाही पैशाचा खेळ पसंत पडतो. पैसे जिंकत असो वा हरत असो, ते म्हणतात, “मी या खेळावर प्रेम करतो.” त्यामुळेच ते भांडवलदार होतात.

पातळी क्र.५ वरील गुंतवणूकदारांप्रमाणे या पातळीवरचेही गुंतवणूकदार हे ‘पैशाचे सरदार’ असतात. या पातळीवरील मंडळी मित्र, कुटुंब, चर्च, शिक्षणसंस्था यांच्या बाबतीत उदार असतात. मोठमोठ्या शिक्षणसंस्था ज्यांनी सुरु केल्या त्यांची नावे पहा- शिकागो विद्यापीठ निर्मितीमध्ये रॉकफेलरचा सहभाग होता. हार्वर्ड विद्यापीठावर जे.पी. मॉर्गन यांचा प्रभाव होता. वंडर बिल्ट, ड्युक, स्टॅनफोर्ड यांच्या नावानेही संस्था उभ्या राहिल्या आहेत. केवळ उद्योग जगतात नव्हे, तर शिक्षणक्षेत्रातही त्यांचे नाव झाले आहे.

सध्या जॉन टेंपलटन उदारपणे धर्म आणि अध्यात्म कार्यासाठी मदत करीत आहेत. जॉर्ज सोरोस लक्षावधी डॉलर्स विविध समाजोपयोगी कार्यासाठी देत आहेत. युनायटेड नेशन्सना कृतज्ञतापूर्वक साहाय्य करणारे फोर्ड फाऊंडेशन, गेटी फाऊंडेशन, टेड टर्नर हेही लक्षात घेतले पाहिजेत.

बुद्धिमान निराशावादी, शिक्षणक्षेत्रातील टीकाकार, सरकार, चर्च, प्रसारमाध्यमे भांडवलदाराविरुद्ध टीका करीत असले तरीही उद्योगक्षेत्रातील कप्तान या भूमिकेशिवाय त्यांचे अन्य क्षेत्रातील योगदान जाणले पाहिजे. जग अधिक चांगले बनविण्यासाठी आपल्याला अधिक भांडवलदारांची गरज आहे.

पण प्रत्यक्षात भांडवलदारांपेक्षा निराशावादी अधिक संख्येने आहेत. निराशावादी जादा बडबड करतात. लक्षावधी लोकांना घाबरवून सोडतात. स्वातंत्र्यापेक्षा सुरक्षितता महत्वाची असे मानतात. माझा मित्र किथ म्हणतो, “या निराशावाद्याचा कधी पुतळा उभारलाय, किंवा त्याच्या नावाने विद्यापीठ उभारलेय असे मी कधीही पाहिले नाही.”

तुमच्या माहितीतील पातळी ६ वरील गुंतवणूकदार सांगा (ऐच्छिक).

पुढील भाग वाचण्यापूर्वी

कॅशफ्लो चौकोनांच्या स्पष्टीकरणाचा भाग येथे पूर्ण झाला. या शेवटच्या प्रकरणात आपण ‘आय’ चौकोनाचा विचार केला. आपण पुढे जाण्यापूर्वी येथे एक प्रश्न विचारतो -

१. तुम्ही कोणत्या पातळीवरचे गुंतवणूकदार आहात? _____

तुम्हाला खरोखरच त्वरेने धनवान व्हायचे असेल, तर सात पातळ्या पुन्हा पुन्हा वाचा. मी जेव्हा या पातळ्या वाचतो तेव्हा मी सर्व पातळ्यांवर थोडा थोडा असल्याचे आढळते.

माझ्यातील शक्तिस्थाने मी ओळखतोच, पण स्वभावातील दोषही ध्यानात येतात. धनवान होण्यासाठी शक्तिस्थाने अधिक शक्तिमान केली पाहिजेत. कमतरता कमी केल्या पाहिजेत. त्यासाठी माझ्यात कमतरता नसल्याचे नाटक करण्यापेक्षा त्या ओळखल्या पाहिजेत.

आपल्यात सर्वात अधिक चांगले काय आहे हे पाहा. मी आयुष्यभर पातळी ६ वरील

भांडवलदार होण्याचे स्वप्ने पाहिले होते. जेव्हा माझ्या श्रीमंत वडिलांनी शेअर्स खरेदी करणारा आणि रेसवर पैसे लावणारा यातील फरक समजावून सांगितला, तेव्हाच मी पातळी ६ वर यायचे ठरविले होते. परंतु माझ्यातील कमतरतेने मला मागे ओढले. जरी आज मी पातळी ६ वर असलो तरीही माझ्यात सुधारणा होण्यासाठी मी ७ पातळ्या वरचेवर वाचतो.

पातळी ३ पासून माझ्यातल्या कमतरता मला दिसू लागल्या. खूप दबाव निर्माण झाले की त्या जास्तच जाणवू लागायच्या. माझ्यातला जुगारी ठीक होता. पण तो फार चांगला नव्हता. माझी बायको, मित्र यांचे मार्गदर्शन आणि प्रशिक्षण यामुळे मी माझ्यातल्या कमतरता कमी करू लागलो. शक्तिस्थान अधिक बलवान करण्याचा प्रयत्न सुरू केला. पातळी ६ वरील माझी परिणामकारकता वाढली.

तुमच्यासाठी हा पाहा आणखी एक प्रश्न -

२. भविष्यात कोणत्या पातळीवरील गुंतवणूकदार व्हावे असे तुम्हाला वाटते?

प्रश्न १. प्रमाणेच जर तुमचे उत्तर प्रश्न २च आले तर तुम्ही जिथे असायला हवे होते तिथेच आहात.

गुंतवणुकीच्या बाबतीत तुम्ही जिथे आहात त्यात आनंदी असाल, तर पुढील भाग वाचण्याची गरज नाही. उदा. तुम्ही पातळी ४ वरचे भवकम गुंतवणूकदार आहात आणि पातळी ५ किंवा ६ कडे जाण्याची तुमची इच्छा नाही, मग पुढे वाचू नका. आहे त्यात सुख मानावे हा जीवनातला एक आनंदाचा भाग आहे.

अभिनंदन.

सावधानतेचा इशारा.

ज्याला पातळी ५ आणि ६ वरील गुंतवणूकदार व्हायचे आहे, त्याला पातळी ४ वरील गुंतवणूकदार प्रथम व्हायला हवे. तेथील कौशल्ये प्राप्त न करता पातळी ५ किंवा ६ कडे जाण्याचा प्रयत्न करू नका. तसे करणे म्हणजे पातळी ३ वरील गुंतवणूकदार होणे होय... जुगारी!

तुम्हाला आर्थिक स्वातंत्र्याकडे वाटचाल करावयाची असेल, त्यासाठी तुम्हाला आर्थिक विषय जाणून घ्यायचा असेल, तर मात्र पुढे वाचन चालू ठेवा. 'बी' आणि 'आय' चौकोनाची वैशिष्ट्ये सांगणारी पुढील प्रकरणे आहेत. कमी जोखीम घेऊन सहजपणे डाव्या चौकोनाकडून उजव्या बाजूच्या चौकोनाकडे कसे जायचे ते येथे शिकविले जाईल.

पुढील भाग सुरू करण्यापूर्वी मी एक शेवटचा प्रश्न विचारतो -

मी आणि किम, घर नसलेल्या व्यक्ती १० वर्षात दशलक्ष डॉलर्सचे मालक झालो. आम्ही कोणत्या पायरीवरील गुंतवणूकदार असू? याचे उत्तर पुढील प्रकरणात मिळेल. आर्थिक स्वातंत्र्याकडे जाणाऱ्या माझ्या प्रवासातील काही अनुभव मी तुम्हाला सांगणार आहे.

तुमच्या डोळ्याने तुम्ही पैसे पाहू शकत नाही

सन १९७४ मध्ये माझी पहिली गुंतवणूक म्हणून मी वाईकीकीजवळ एक छोटे घर घेतले. साधारण इमारतीत दोन बेडरूम आणि एक बाथरूमचा तो फ्लॅट होता. किंमत ५६,००० डॉलर होती. फ्लॅट भाड्याने सहज जणार होता.

मी माझ्या श्रीमंत वडिलांच्या कार्यालयात गेलो. माझा फ्लॅटचा व्यवहार त्यांना सांगायला मी आतूर झालो होतो. कागदपत्र पाहून एक मिनिटात ते म्हणाले,

“महिन्याला किती पैसे गमावणार आहेस?”

“महिन्याला अंदाजे १०० डॉलर.”, मी उत्तर दिले.

“मूर्खपणा करू नकोस.”, श्रीमंत वडील म्हणाले, “मी गणित केलेले नाही. पण कागदपत्रावरून मी सांगतो की तू त्यापेक्षाही जादा खर्चणार आहेस. याशिवाय एक गोष्ट आहे. या जगात नुकसान होणाऱ्या विभागात पैसे गुंतवायला कोण तयार होईल?”

“ठीक आहे. कारखाना नीट चाललाय. हा व्यवहार चांगला झाला असे मला वाटले. थोडी दुरुस्ती आणि रंगकाम केल्यावर जागा नवी वाटेल.” मी म्हणालो.

“जाणूनबुजून पैसे गमविण्याचे हे समर्थन होऊ शकत नाही”, हसत हसत श्रीमंत वडील म्हणाले.

“दरमहा पैसे जातील याची काळजी करू नका असे माझे इस्टेट एजंट म्हणाले. काही दिवसात या मालमतेची किंमत दुप्पट होईल. शिवाय नुकसानीवर सरकारकडून कराचा लाभ आहेच. हा व्यवहार मी केला नाही, तर दुसरा कोणी तो करेल याचीही भीती होतीच.”

श्रीमंत वडील उभे राहिले. कार्यालयाचा दरवाजा बंद केला. त्यांनी हे करताच मला समजले, की आता ते मला चांगलेच समजविणार आहेत. त्याबरोबर काही नवा धडा देणार. हा माझा या पूर्वीचा अनुभव होता. असेच मी त्यांच्याकडून धडे घेतले होते.

“तू दरमहा किती पैसे घालवितोस?” श्रीमंत वडिलांनी पुन्हा विचारले.

“दरमहा सुमारे १०० डॉलर” मी थोडे निराशेच्या सुरात सांगितले.

श्रीमंत वडिलांनी डोके हलविले. ते कागदपत्रे वाळू लागले. धडा सुरू होत होता. त्या दिवशी मी पैसा आणि गुंतवणूक यातील जे काही शिकलो, ते गेल्या २७ वर्षांत मला माहिती नव्हते. मी उत्साह दाखवून मालमतेत गुंतवणूक केली हे पाहून श्रीमंत वडिलांनी आनंद व्यक्त केला. परंतु मी काही गंभीर चुका केल्या होत्या. त्यामुळे आर्थिक विनाश झाला असला, तरीही मी या गुंतवणूकीतून जो धडा शिकलो, त्यातून पुढे मी लक्षावधी डॉलर मिळवू शकलो.

तुमच्या मनाने तुम्ही पैसा पाहू शकता.

श्रीमंत वडील म्हणत, “डोळ्याने पाहता, ते तसे नसते. मालमत्ता ही मालमत्ताच असते. कंपनीचा शेअर हा शेअरच असतो. तुम्ही या गोष्टी पाहू शकता. परंतु तुम्ही जे पाहू शकत नाही ते महत्वाचे असते. व्यवहाराच्या अटी, करार, बाजारस्थिती, व्यवस्थापन, जोखीम, पैशांची उपलब्धता, कंपनीची यंत्रणा, कर अशा हजारो गोष्टींवर गुंतवणुकीचा निर्णय अवलंबून असतो.”

प्रश्नाच्या भडिमाराने त्यांनी कराराच्या विंध्य उडवायला सुरुवात केली.

“एवढा जादा व्याजाचा दर का स्वीकारावा?”, “गुंतवणूकीपासून किती परतावा मिळेल?”, “दीर्घकालीन आर्थिक योजनेत ही गुंतवणूक कशी काय बसते?”, “मालमत्ता संघटनेने केलेल्या किंमतींचा इतिहास पाहिला का?”, “व्यवस्थापन खर्च यामध्ये धरलाय का?”, “दुरुस्ती खर्चाचा समावेश किमतीत किती टक्के आहे?”, “त्या भागातल्या रस्त्यामध्ये बदल होणार आहे. वाहतुकीत बदल होणार आहे. याची कल्पना आहे का?”, “सारी वर्दळ या इमारतीपुढून जाणार आहे.”, “हा प्रकल्प पुढे ढकलावा यासाठी या भागातील नागरिक प्रयत्न करीत आहेत. हे तुला माहिती आहे का?”, “सध्या भाव वाढते आहेत असा बाजाराचा कल आहे. पण हे भाव का वाढत आहेत याची तुला कल्पना आहे का? आर्थिक व्यवसायामुळे की फक्त हाव? हा चढा दर किती काळ राहील? जर ही जागा भाड्याने गेली नाही तर काय होईल? तशीच ती जागा किती काळ ठेवणार? पैसा जाऊनही हा व्यवहार चांगला आहे असे तुझ्या डोक्यात कशामुळे आले? मला हे सारे काळजीचे वाटते.”

“मला हा व्यवहार चांगला आहे असे वाटले.” मी पराभूत भावनेने म्हटले.

श्रीमंत वडील हसले. उभे राहिले. माझ्याशी हस्तांदोलन केले आणि म्हणाले, “तू व्यवहार केलास याचा मला आनंद आहे. बरेच लोक विचार करतात, परंतु कृती करीत नाहीत. जो करील त्याच्या हातूनच चुका होतील. आपल्या चुकांकडून आपण खूप काही शिकत असतो. लक्षात ठेव. जे फार महत्वाचे असले ते आपण वर्गात शिकू शकत नाही. ते काम करताना, चुकताना आणि त्या दुरुस्त करताना शिकतो. नंतर खरे शहाणपण येते.”

मला जरा बरे वाटले. आता मी शिकण्याच्या मनस्थितीत होतो.

“बहुसंख्य लोक त्यांच्या डोळ्याने ९५% गुंतवणूक करतात. फक्त ५% लोक त्यांच्या मनाने गुंतवितात.” श्रीमंत वडील सांगत होते. “लोक जमीनजुमला पाहून, शेअर्सचे नाव ऐकून, डोळ्याने जे पाहिले त्यावर अवलंबून, बरोबरच्यांनी सांगितले म्हणून खरेदी करतात. व्यावहारिक, बौद्धिक पातळीवर विचार न करता भावनिक पातळीवर व्यवहार करतात. त्यामुळे १० पैकी ९ गुंतवणूकदार पैसे कमवू शकत नाहीत. ते त्यामध्ये पैसे घालवत नसले, तरी कमवितही नाहीत. नफा तोट्याची केवळ गोळाबेरीज होते. ते केवळ डोळे आणि भावनेने व्यवहार करीत असल्यामुळे हे घडते. ते मनाने निर्णय घेत नाहीत. त्वरेने श्रीमंत व्हावे यासाठी काहीजण गुंतवितात. गुंतवणूकदार बनण्याऐवजी ते स्वप्नात रममाण होणारे, जुगारी होतात. जग अशा माणसांनी भरलेले आहे. आपण आता बसू या. हा नुकसानीतला व्यवहार केलास तेव्हापासूनचा विचार करू या. तो व्यवहार यशस्वी कसा करायचा हे पाहू या. तुझे डोळे जे पाहू शकत नाहीत ते मनाने कसे पाहायचे हे मी सांगतो.”

वाईटाकडून चांगल्याकडे

दुसरे दिवशी सकाळी मी इस्टेट एजंटकडे गेलो. करार रद्द केला. पुन्हा नवीन कराराची

बोलणी केली. हे सारे आनंददायी नव्हते. परंतु त्यातून मी खूप काही शिकलो.

तीन दिवसांनी पुन्हा श्रीमंत वडिलांना भेटलो. पूर्वीच्या कराराइतकीच किंमत नव्या करारात ठरली होती. एजंटने भरपूर मेहनत घेतली होती. त्याला त्याचे पूर्ण कमिशन मिळाले. किंमत जरी तीच राहिली होती, तरी पैसे देण्याच्या अटीत बरेच बदल झाले होते. व्याजदर, पैसे देण्याच्या अटी, पैसे देणे केव्हा सुरू करायचे यामधील बदलांमुळे आता नुकसानीऐवजी मी दरमहा ८० डॉलर कमविणार होतो. व्यवस्थापन खर्चाचा विचार करूनही हा नफा होत होता. बाजार कोसळला तर भाडे कमी करूनही मला नफा होणार होता. बाजार सुधारला तर मी भाडे वाढविणार होतो.

श्रीमंत वडील म्हणाले, “माझ्या अंदाजाने तुझे दरमहा दीडशे डॉलर नुकसान होणार होते. कदाचित थोडे अधिकच. तुझा पगार व खर्च याचा विचार करता असे किती व्यवहार तुला परवडले असते?”

“एखादाच” मी उत्तर दिले, “दरमहा दीडशे डॉलर देणे माझ्या कुवतीबाहेर होते. जर जुनाच करार चालू ठेवला असता, तर दर महिन्याला मला आर्थिक विवंचनेतून जावे लागले असते. मला अधिक काम करून पैसे मिळवावे लागले असते.”

“आता या सुधारित करारामुळे ८० डॉलरची भर पडल्याने किती करार करू शकशील?” श्रीमंत वडिलांनी विचारलं.

“मिळतील तितके करार मी करू शकेन.” मी हसत हसत सांगितले. श्रीमंत वडिलांनी होकारार्थी मान हलविली. “आता हवे तेवढे करार मिळव.”

काही वर्षांनी हवाईमधील जमिनी व घराचे भाव आकाशाला भिडले. माझ्या केवळ एका घराची किंमत वाढण्याऐवजी सात घरांच्या किंमती दुप्पट झाल्या होत्या. आर्थिक बुद्धिमतेची ही शक्ती आहे.

तुम्ही ते करू शकत नाही

माझ्या पहिल्या घराच्या व्यवहारात मी महत्त्वाची गोष्ट शिकलो. मी जेव्हा कराराबाबत नवा प्रस्ताव एजंटकडे घेऊन गेलो, तेव्हा तो म्हणाला, “तुम्ही ते करू शकत नाही.” मला जे हवे होते ते होण्यासाठी मला समजूत घालण्यास खूप वेळ लागला. प्रत्येक प्रसंगातून अनेक गोष्टी शिकता येतात. जेव्हा एखादा म्हणतो, ‘तुम्हाला ते जमणार नाही’ तेव्हा त्याचे केवळ एक बोट आपल्याकडे असते. तीन बोटे त्याच्याकडे असतात.

श्रीमंत वडिलांनी मला शिकविले, “तुम्ही ते करू शकत नाही” याचा अर्थ ‘तुम्ही नाही’ असा होत नाही. त्याचा अर्थ ‘ते तसे करू शकत नाहीत’ असा होतो. विमानाचा शोध लावणाऱ्या राईट बंधूंना कित्येक वर्षांपूर्वी लोक म्हणाले- “तुम्ही ते करू शकत नाही.” नशीब त्यांनी लोकांचे ऐकले नाही.

अब्जावधी रुपये तुम्हाला शोधत आहेत

दररोज १.४ ट्रिलियन डॉलर्स पृथ्वी प्रदक्षिणा घालत असतात.

कधी नव्हे इतका पैसा सध्या जगात उपलब्ध आहे. हा पैसा अदृश्य स्वरूपात आहे. तो इलेक्ट्रॉनिक स्वरूपात आहे. तो लोकांना डोळ्याने दिसत नाही. बहुसंख्य लोक अधिक

पगारासाठी धडपड करताना दिसतात. याचवेळी १४,००० लाख विद्युत लहरी जगामध्ये विहार करीत हा पैसा कोणाला हवाय हे विचारत आहेत. आमची कोण काळजी घेऊन भरपूर वाढ करेल हे याचा शोध हा पैसा घेत असतो.

पैशाची कशी निगा राखायची हे तुम्हाला समजले तर पैसा तुमच्याकडे फुलेल. पैसा तुमच्याकडे घ्या असे लोक तुम्हाला विनवतील.

परंतु पैशाची काळजी कशी घ्यायची हे तुम्हाला माहिती नसेल तर पैसा तुमच्यापासून दुरावेल. श्रीमंत वडिलांची आर्थिक बुद्धिमत्तेची व्याख्या घ्यानात घ्या. “तुम्ही पैसा किती मिळविता यापेक्षा पैसा किती शिल्लक टाकता, तो तुमच्यासाठी किती काम करतो आणि किती पिढ्या तो जतन होतो हे महत्वाचे आहे.”

आंधळा नेतोय आंधळ्याला

श्रीमंत वडील म्हणाले होते, “गुंतवणूक करणारी सरासरी ९५% माणसे डोळ्याने आणि ५% माणसे मनाने काम करतात. तुम्हाला ‘बी’ आणि ‘आय’ चौकोनात यशस्वी व्हायचे असेल, तर निर्णय घेताना ५% डोळ्याने आणि ९५% मनाने घ्या. मनाने पैसे पाहणाऱ्या माणसांकडे प्रचंड शक्ती असते.”

आर्थिक सल्ला कोणाकडून घ्यावा याबद्दल ते आग्रही होते. आर्थिकदृष्ट्या लोक मागे पडतात याचे कारण म्हणजे, त्या बाबतीत सल्ला देणारे पैशाबाबत अंध असतात. तुमच्याकडे पैसा यावा असे वाटत असेल, तर त्याची काळजी घ्यायला शिका. तुमच्या डोक्यात आर्थिक विषयाला प्राधान्य नसेल, तर तो तुमच्या हातात येणार नाही. तो तुमच्या हातात राहणार नसेल, तर पैसा आणि पैसेवाले लोक तुमच्यापासून दूर जातील.

पैसा पाहायला तुमच्या मेंदूला शिकवा

यासाठी पहिली पायरी कोणती? उत्तर सोपे आहे. आर्थिक साक्षरता हे त्याचे उत्तर आहे. भांडवलशाहीतील शब्द आणि आकडे ओळखायला शिका. हे जमले नाही, तर आपण परकीय भाषेत बोलण्याचा प्रयत्न केल्याप्रमाणे होईल. प्रत्येक चौकोनाची एक परकीय भाषा आहे.

कॅशप्लो चौकोन पाहा-



प्रत्येक चौकोन वेगळ्या देशासारखा आहे. ते सर्वजण सारखेच शब्द वापरत नाहीत.

तुम्हाला शब्द कळले नाहीत तर अंक कळणार नाहीत. जेव्हा डॉक्टर पेशंटला म्हणतात, “तुमचे सिस्टॉलिक १२० आहे. डायस्टॉलिक ८० आहे.” ते चांगले की वाईट. त्यामुळे तब्येतीबद्दल काही कळते का? उत्तर आहे, ‘नाही’. तरीही ही सुरुवात आहे.

माझ्या संपत्तीबद्दल म्हटले, “माझा स्टॉक पी/इ हा १२ आहे. अपार्टमेंट कॅप रेट हा १२ आहे.” हे मला माहिती हवे का? उत्तर आहे- ‘नको’ इथेही ही सुरुवात आहे. निदान आपण सारखेच शब्द आणि आकडे वापरू. आर्थिक बुद्धिमतेचा आधार असलेली आर्थिक साक्षरता यातच आहे.

डॉक्टर हे ‘एस’ चौकोनातून बोलत आहेत. दुसरा ‘आय’ चौकोनातील शब्द आणि अंक वापरीत आहेत. हे परदेशी भाषेप्रमाणे झाले.

‘पैशासाठी पैसा लागतो’ हे विधान मला पटत नाही. शब्द आणि आकडे यांच्या ज्ञानापासून पैसा मिळवायची क्षमता प्राप्त होणे सुरु होते. श्रीमंत वडील नेहमी म्हणत, “प्रथम पैसा तुमच्या मनात हवा मग तो हातात येतो.”

खरी जोखीम ओळखा

खरी जोखीम ओळखण्यास शिकणे ही मेंदूने पैसा पाहण्यास शिकण्यातील दुसरी पायरी आहे. जेव्हा मला लोक गुंतवणूक ही जोखमीची बाब आहे असे सांगतात, तेव्हा मी त्यांना सांगतो, “गुंतवणूक ही जोखीम नाही. अज्ञान ही खरी जोखीम आहे.”

गुंतवणूक ही हवेत उडण्यासारखी आहे. उड्डाण केंद्रात जाऊन हवाई उड्डाणाची माहिती आणि अनुभव घेतलात, तर उड्डाण ही मजेची आणि उत्साहवर्धक गोष्ट वाटेल. परंतु आपण उड्डाण प्रशिक्षण केंद्रात कधीच गेला नसाल, तर उड्डाण हा विषय तुमच्यासाठी नाही.

वाईट सल्ला हा धोकादायक असतो

श्रीमंत वडिलांचे म्हणणे होते, “अजिबातच आर्थिक सल्ला नसण्यापेक्षा थोडाफार आर्थिक सल्ला चांगला.” ते मोकळ्या मनाचे होते. ते मृदू स्वभावाचे होते. लोकांचे म्हणणे ऐकून घेत. पण शेवटी निर्णय घेताना स्वतःच्या आर्थिक बुद्धिमतेवर विश्वास ठेवीत. ते म्हणत, “तुम्हाला काहीच येत नसेल तर अजिबातच सल्ला न घेण्यापेक्षा थोडा सल्ला घेणे चांगलेच. परंतु चांगला सल्ला आणि वाईट सल्ला यातील फरक तुम्हाला ओळखता आला पाहिजे. न ओळखता येणे हे अधिक धोकादायक आहे.”

आर्थिक स्थिती बिकट असण्याचे महत्त्वाचे कारण म्हणजे वडिलांकडून मुलाला जो सल्ला मिळाला त्यावर ते अवलंबून राहिले. बरेच पालक आर्थिकदृष्ट्या चांगले नव्हते. वाईट आर्थिक सल्ला हा धोकादायक असतो. तो बहुतेकवेळा घरातूनच दिला जातो. मुले उदाहरणापेक्षा शब्दातून अधिक शिकतात.

सल्लागार तुमच्याइतकेच हुशार

श्रीमंत वडील म्हणाले, “तुम्ही आर्थिकदृष्ट्या शिक्षित असाल, तर तुम्हाला तज्ज्ञ सल्लागार अत्याधुनिक असा सल्ला देतील. तुम्ही हुशार नसाल, तर ते तितकासा उच्च सल्ला देणार नाहीत. तुम्ही आर्थिकदृष्ट्या बेताचे असाल, तर ते कायदेशीर सुरक्षित आर्थिक मार्ग तेवढे सांगतील.

तुम्ही जुनाट वळणाचे गुंतवणूकदार असाल, तर ते कमी जोखमीचे, कमी उत्पन्नाचे मार्ग सांगतील. विविध प्रकारात गुंतवणूक करण्याची ते शिफारस करतील. तुम्हाला शिकवायला थोड्याच सल्लागारांकडे वेळ असतो. त्यांचा वेळ हा पैसा असतो. यासाठी तुम्ही आर्थिक विषयाचा अभ्यास करण्याचा निश्चय करा. पैशाचे व्यवस्थापन करा. मग सल्लागार तुम्हाला योग्य ते मार्गदर्शन करील.”

बँकर तुम्हाला खोटे सांगत नाहीत ना?

श्रीमंत वडिलांनी अनेक बँकर्स बरोबर व्यवहार केले. त्यांच्या आर्थिक गटातले ते महत्वाचे घटक होते. ते बँकरना जवळचे मित्र मानीत व त्यांच्याबद्दल आदर व्यक्त करीत. तरीही ते स्वतःच्या हिताकडे लक्ष देत, कारण बँकर हा नेहमी त्याच्या हिताचे काय आहे ते पाहतो.

माझ्या १९७४ मधील गुंतवणुकीच्या अनुभवावरून त्यांनी विचारले, “बँकर जेव्हा तुम्हाला सांगतो की घर ही तुमची संपत्ती आहे, तेव्हा ते खरे असते का?”

आर्थिक साक्षरता बऱ्याच जणांकडे नाही. त्यांना पैशाचा खेळही माहिती नाही. अशावेळी विश्वासू लोकांचा सल्ला त्यांनी घ्यायला हवा. हा सल्लागार आर्थिकदृष्ट्या साक्षर हवा. काहीजण दुसऱ्याच्या शिफारशीवर गुंतवणूक करतात. स्वतः कोणताही विचार करीत नाहीत. हे जोखमीचे आहे.

ते खोटे सांगत नाहीत...

ते फक्त सत्य सांगत नाहीत

तुमचे घर ही संपत्ती आहे असे बँकर जेव्हा तुम्हाला सांगतो तेव्हा तो पूर्ण खोटे सांगत नसतो. तो फक्त पूर्ण सत्य सांगत नाही. तुमचे घर ही संपत्ती असताना ती कोणाची आहे हे तो सांगत नाही. तुम्ही तुमचे आर्थिकपत्रक पाहिले, तर तुमच्या ध्यानात येईल, की घर तुमची संपत्ती नाही. ती बँकेची संपत्ती आहे.

श्रीमंत वडिलांनी त्यांच्या ‘रिच डॅड पुअर डॅड’ पुस्तकात सांगितलेली संपत्ती आणि देणी यांची सांगितलेली व्याख्या आठवा,

“संपत्ती माझ्या स्विशात पैसे घालत असते.

देणी माझ्या स्विशातून पैसे काढून घेतात.”

चौकोनाच्या डाव्या बाजूच्या लोकांना यातील फरक समजावून घ्यायचे कारण नाही. त्यांच्या नोकरीत ते खूप असतात. त्यांचे सुरेख घर त्यांचेच आहे असे ते समजतात. त्याबद्दल त्यांना अभिमान असतो. त्यावर त्यांचे नियंत्रण आहे असे त्यांना वाटते.

त्या घराचे हप्ते ते भरत आहेत तोवर त्यांच्याकडून कोणीही ते हिरावून घेऊ शकणार नाही. त्याचे हप्ते ते भरत राहतात.

उजव्या बाजूच्या चौकोनातील लोकांना मात्र यातील फरक समजून घ्यायला हवा. आर्थिक साक्षरता आणि आर्थिक बुद्धिमत्ता असणे, म्हणजे पैशाचे संपूर्ण चित्र समजण्याची क्षमता असणे होय. खरे आर्थिक ज्ञान असलेले लोक कर्ज काढून घेतलेले घर संपत्ती समजत नाहीत. ती जबाबदारी आहे याची त्यांना जाण असते. खरे म्हणजे बँकेच्या ताळेबंदात ती संपत्ती असते.

अकाउंटन्सीच्या तत्वाप्रमाणे दोन्ही बाजूची बेरीज जमायला हवी.

तुमचा ताळेबंद	
संपत्ती	देणी
बचत बँक शिल्लक	

पण इथे ते कुठे जुळतेय? तुमच्या ताळेबंदात ते जमत नाही. बँकेचा ताळेबंद पाहू या.

बँक ताळेबंद	
संपत्ती	देणी
	तुमची बचत बँक शिल्लक

आता ते जुळते : आता अर्थ कळतो. ही ‘बी’ आणि ‘आय’ हिशोब पद्धती आहे. परंतु हे अकाउंटन्सी शिकवताना सांगत नाहीत. हिशोबात घराची किंमत संपत्ती व कर्जाची स्वकम देणे दाखवली जाते. दुसरी एक गोष्ट ध्यानात घ्यायला हवी. घराची किंमत हे केवळ मत आहे. बाजारभावाप्रमाणे ते बदलू शकते. कर्जाची स्वकम मात्र निश्चित असते. त्यावर बाजारभावाचा परिणाम होत नाही. ‘बी’ आणि ‘आय’ मात्र घराची किंमत ही संपत्ती धरत नाहीत. कारण ती पैसे निर्माण करीत नाही.

तुमचे कर्ज फेडले तर काय होईल?

“घरकर्ज फेडल्यावर घर संपत्ती होईल ना?” असे अनेकजण मला विचारतात. त्यावर माझे उत्तर असते, “बहुतेकांच्या बाबतीत ‘नाही’ हेच उत्तर राहणार. ती अजूनही जबाबदारी राहते.”

माझ्या या उत्तराची अनेक कारणे आहेत. एक आहे, घराची दुरुस्ती आणि देखभाल यावर होणार खर्च. संपत्ती ही गाडीसारखी असते. ती तुमची विना कर्जाची स्वतःची असली तरी ती वापरायला खर्च येतोच. एकदा का पैशाचे वळण तुटले की मग तुटतच राहते. बऱ्याचवेळा लोक

घराच्या दुरुस्तीवर खर्च करीत राहतात. गाडीवर खर्च करीत राहतात. 'बी' आणि 'आय' चौकोनातील माणसे घर आणि गाडीतून पैसे मिळवत असतील तर ते संपत्ती म्हणून दाखवतात.

घरकर्ज नसतानाही घर ही जबाबदारी होते. याचे महत्वाचे कारण म्हणजे ते घर अजूनही तुमचे नसते. सरकार त्यावर कर आकारीत असते. हे कर न भरल्यास सरकार ते ताब्यात घेते. मग खरेच घर कोणाचे हे ध्यानात येते.

कर न भरल्यास सरकार विलंबित करावर १०% ते ५०% व्याज आकारते. एखाद्याने कर न भरल्यास व त्याच्याऐवजी दुसऱ्याने भरला, तर त्याला कर अधिक व्याज परत करावे लागते. ते न भरल्यास तो कर भरणारा मालक होतो. असे नियम काही देशात आहेत. पैसे परत करताना बँकेच्या हप्त्यापूर्वी घर कर स्वकम भरावी लागते. मी अशी करावी स्वकम भरून एक घर केवळ ३५०० डॉलरमध्ये मिळवले.

खऱ्या संपत्तीची व्याख्या

पैसा पहायचा असेल तर तो केवळ डोळ्याने नव्हे, तर मनाने पाहता आला पाहिजे. मनाला शिकवताना शब्द आणि आकडे यांचे खरे अर्थ ध्यानात यायला हवेत.

संपत्ती आणि देणी यातील फरक ध्यानात घ्या. 'गहाण' म्हणजे मरेपर्यंतचा केलेला करार हा अर्थ ध्यानी घ्या. कर्ज म्हणजे दंड होय.

'रिअल इस्टेट' शब्दाचे मूळ आपण पाहू या. सध्या लोकप्रिय असलेली आर्थिक सेवा 'डेरिव्हेटिव्ह' कशी सुरू झाली? ही सेवा आधुनिक आहे असे कित्येकांना वाटते. पण ती सेवा प्राचीन काळापासून आहे.

डेरिव्हेटिव्हची सोपी व्याख्या म्हणजे, 'जे दुसऱ्या कशापासून तयार होते ते.' उदा. संत्र्यापासून तयार होतो तो संत्र्याचा रस.

तसेच रिअल इस्टेट म्हणजे 'खरी किंमती संपत्ती' असा माझा समज होता. हा शब्द स्पॅनिश असल्याचे माझ्या श्रीमंत वडिलांकडून मला समजले. त्याचा अर्थ रॉयल. एल कॅमिनो रिअल म्हणजे रॉयल रोड. रिअल इस्टेट म्हणजे रॉयलची इस्टेट.

सन १५०० च्या दरम्यान शेती युगाचे महत्त्व कमी होऊन औद्योगिक युग सुरू झाले. जमीन आणि शेती यावरून सत्ता ओळखणे कमी झाले. जमीन सुधारणा कायदा ध्यानात घेऊन जमीनदारांना त्यांच्या दृष्टीकोनात बदल करावा वाटले.

कुळांना जमिनीची मालकी मिळाली. नंतर रॉयल्टीपासून डेरिव्हेटिव्ह तयार झाले.

सामान्यजनांना जमीन घ्यायला पैसे मिळावेत यासाठी जमीन मालकी, गहाण यावर कर लादले. कर आणि गहाण हे जमिनीमुळे तयार झाले. त्यामुळे ते डेरिव्हेटिव्ह आहेत. तुमचा बँकर गहाणाला डेरिव्हेटिव्ह म्हणणार नाही. जमिनीला तारण एवढाच ते अर्थ सांगतील. शब्द वेगळे. अर्थ तोच. पैसा हा जमिनीपासून मिळत नाही. तो जमिनीपासून निर्माण होणाऱ्या डेरिव्हेटिव्हपासून मिळतो. हे ध्यानात आल्यावर धनिकांनी बँका काढल्या. खूप व्यवसाय केला. आज जमिनीला रिअल इस्टेट म्हणतात. त्यावर तुम्ही खर्च करता. परंतु ती जमीन तुमची नसते. ती रॉयल लोकांची असते.

तुमचा व्याजाचा दर किती... खरेच

श्रीमंत वडील व्याजाच्या बाबतीत खूप घासाघीस करीत. ते म्हणत, “बँकर जेव्हा व्याज दर ८% सांगते तेव्हा तो खरोखर ८% असतो का?” आकडे वाचायला नीट शिकलो तर ध्यानात येईल, तो तसा नसतो.

समजा तुम्ही १ लाख डॉलरला घर विकत घेतले. २० हजार डॉलर लगेच दिलेत. ८० हजार डॉलर हे ८% व्याजाने बँकेकडून ३० वर्षे मुदतीने कर्जाने घेतले.

पहिल्या पाच वर्षात तुम्ही ३७, २२० डॉलर बँकेला देता. त्यातील ३१, २७६ डॉलर इतके व्याज असते व ३९४४ डॉलर हे मुदलापोटी भरता. ३० वर्षे मुदतीने कर्ज घेतले तर व्याज व मुदल धरून एकूण २, ११, ३२३ डॉलर भरावे लागतात. त्यातून कर्जाची रक्कम ८०,००० वजा केल्यास एकूण व्याजाची रक्कम १, ३१, ३२३ डॉलर एवढी होते.

शिवाय या २, ११, ३२३ डॉलर रकमेमध्ये मिळकत कर, विमा हे खर्च नाहीत.

गंमतीचा भाग म्हणजे १, ३१, ३२३ डॉलर व्याज हे ८% पेक्षा जास्त वाटते. ३० वर्षात ते १६०% होते. बँकर खोटे सांगतात असे नाही. ते सर्व सत्य सांगत नाहीत इतकेच. तुम्हाला आकडे खऱ्या अर्थाने वाचता येत नसतील तर हे तुमच्या ध्यानात येणार नाही. घरामध्ये तुम्ही आनंदाने राहता. बँकांच्या आकड्यांकडे तुमचे लक्षच जात नाही. पण बँकांना हे माहिती असते की काही दिवसांनी तुम्ही मोठे घर घेणार आहात. सुटीत राहायला एक अजून घर घेणार आहात. त्यावरच त्यांचे चालते.

बँकिंग जगतातील सरासरी

प्रत्येक कर्ज सरासरीने ७ वर्षांचे असते. याचाच अर्थ सर्वसाधारणतः कर्जदार हा ७ वर्षांनी नवीन घर घेतो. याचाच अर्थ बँक ८० हजारडॉलर आणि ४३, २९१ डॉलर व्याज हे दर ७ वर्षांनी वसूल करते.

त्यामुळे त्याला ‘मॉर्टगेज’ म्हणतात. हा शब्द ‘मॉर्टर’ या फ्रेंच शब्दापासून आला. त्याचा अर्थ ‘मृत्यूपर्यंत राहणारा करार.’ लोक कष्ट करीत राहतात. जादा पैसे मिळवतात. नवी घरे घेतात. सरकार करामध्ये सवलत देऊन नवी घरे खरेदी करण्यास प्रवृत्त करते. त्यामुळे सरकारला अधिक मिळकत कर मिळतो. विमा कंपनीला त्या घरच्या विम्याचा हप्ता मिळतो.

टीव्ही लावला की नामवंत खेळाडू जाहिरातीत स्मितहास्य करून सांगतात, “क्रेडिट कार्ड घ्या.” “त्यावरच्या देण्याचे कर्जात रुपांतर करून घ्या” “हे कर्ज गृहकर्ज केल्यास त्यावरील व्याज करमुक्तीसाठी वापरता येईल.” दर्शकांना हे बरे वाटते. घरावर कर्ज काढून क्रेडिट कार्डची देणी भागवितात. करात सवलत मिळवल्यामुळे आपण बुद्धिमान आहोत असेही त्यांना वाटते.

काही दिवसांनी बाजारात जातात. नवा पोषाख, मुलाला सायकल हे खरेदी करतात. सुटीत सहलीला जातात. त्यासाठी त्यांनी विलन क्रेडिट कार्ड मिळवलेले असते.

भावना या विचारांना मागे टाकत असतात. विलन क्रेडिट कार्ड भावनावर आरुढ होऊन येत असते.

तुमचे घर ही संपत्ती आहे असे बँकर म्हणतो तेव्हा तो खोटे सांगत नसतो. सरकार जेव्हा घरकर्जावरील व्याजावर करात सूट देते, तेव्हा त्यांना कर्जदाराची काळजी असते असे नाही. त्यांना त्यांच्या आर्थिक भवितव्याची काळजी असते. तुमचे बँकर, हिशोबनीस, शिक्षक हे जेव्हा घर ही संपत्ती आहे म्हणतात तेव्हा ती कोणाची आहे हे तेवढे सांगत नाहीत.

बचत ही संपत्ती आहे का?

होय बचत ही संपत्ती आहे. ही चांगली गोष्ट आहे. परंतु, तुम्ही आर्थिकपत्रके पाहा, मग संपूर्ण चित्र डोळ्यापुढे येईल. बचत ही संपत्ती बाजूस दिसेल परंतु बँकेच्या ताळेबंदात ती देयकामध्ये दिसेल.

तुमचा ताळेबंद	
संपत्ती	देणी
बचत बँक शिल्लक	

हेच बँकेच्या ताळेबंदात कसे दिसेल?

बँक ताळेबंद	
संपत्ती	देणी
	तुमची बचत बँक शिल्लक

तुमची शिल्लक व बचत ही बँकेच्या ताळेबंदात देणी म्हणून का दिसतात? तुमच्या बचतीवर त्यांना व्याज द्यावे लागते. ही बचत सुरक्षित ठेवण्यास त्यांना खर्च येत असतो.

या आकृत्यांचे महत्त्व ध्यानात आले की पैशाच्या खेळातले महत्त्व तुमच्या डोळ्यापेक्षा मनाला जास्त भिडेल.

बचतीवर कर सवलत का मिळत नाही?

तुमच्या एक लक्षात आले असेल, तुम्ही कर्ज काढून घर घेतले, तर करात सवलत आहे. परंतु तुम्ही बचत केली तर करात सवलत नाही. हे असे का? याचा कधी तुम्ही विचार केला आहे का?

माझ्याकडे याचे निश्चित उत्तर नाही. परंतु मी अंदाजे सांगू शकतो. एक महत्वाचे कारण म्हणजे तुमची बचत हे बँकेसाठी देणे लागते. त्यांची देणी वाढवायला ते सरकारला कशाला

सांगतील?

त्यांना तुमच्या बचतीची गरज नाही

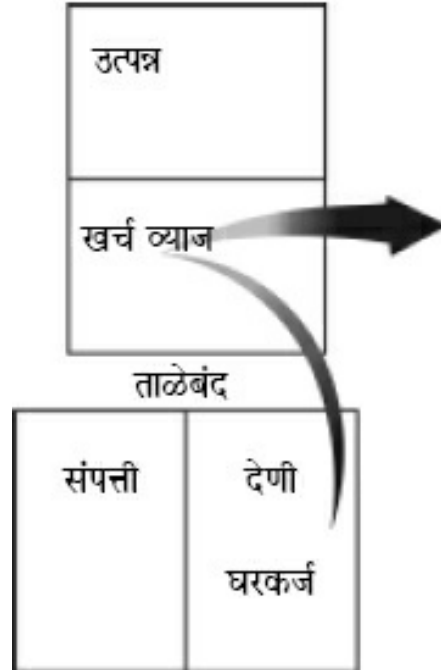
बँका असलेला पैसा दहापटीत मोठा करू शकतात. त्यामुळे त्यांना तुमच्या बचतीची गरज नाही. तुम्ही एक डॉलर बँकेत ठेवता तेव्हा बँक कायदेशीरपणे दहा डॉलरचं कर्ज देऊ शकते. मध्यवर्ती बँकेने घातलेल्या मर्यादा ध्यानात घेता ही खकम २० डॉलरपर्यंतही वाढविता येते. याचाच अर्थ तुमचा एक डॉलर हा एकदम १० किंवा अधिक डॉलरचा होतो. ही जादू आहे. माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला हे सांगितले तेव्हा या कल्पनेच्या मी प्रेमातच पडलो. त्या वेळी मला वाटले आपली बँक असावी. बँकर होण्यासाठी शाळेत जाण्याची गरज नाही.

सर्वात कहर म्हणजे बँक तुमच्या या एका डॉलरला फक्त ५% व्याज देईल. बँक आपल्या पैशावर काही व्याज देतेय म्हणून तुम्हाला सुरक्षित वाटेल. खातेदाराशी संबंध प्रस्थापित करण्यास हे बँकेला आवश्यक वाटते. तुम्ही बँकेत येत राहाल तर पुढे घरकर्ज घ्याल. तुम्ही कर्ज घ्यावे असे त्यांना वाटते, याचे कारण ते तुम्हाला ९% किंवा त्याहून अधिक व्याज १० डॉलरवर आकारणार. नुकतेच मला एक क्रेडिट कार्ड मिळाले. त्याची जाहिरात करताना ८.९% व्याज असे सांगितले होते. परंतु बारीक आणि कायदेशीर शब्दात जे लिहिले होते, त्यामुळे त्याचा परिणाम २३% येत होता. मी त्या क्रेडिट कार्डचे दोन तुकडे केले आणि त्यांना परत पाठवून दिले.

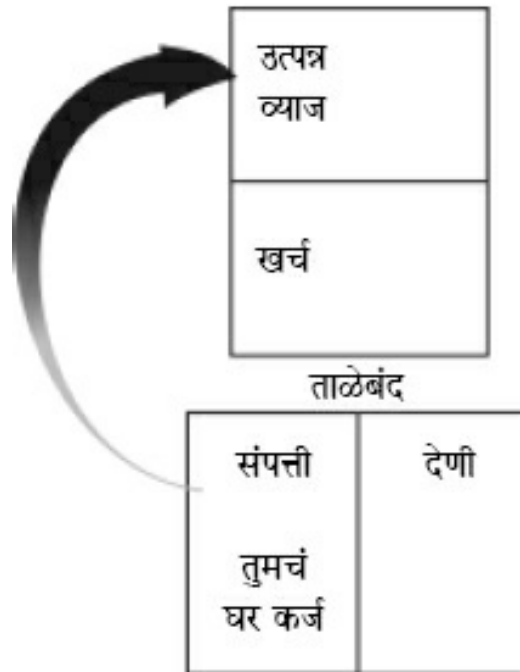
तुमच्या ठेवी त्यांना मिळतातच

ठेवीवर कर सवलत न देण्याचे कारण उघड आहे. पैसा कसा वाहतो हे पाहिले, तर ठेव ही बँकेकडे जाणारच हे ध्यानात येईल. तुमच्या संपत्ती रकान्यात बचत असते. या बचतीतून कर्जाचे व्याज दिले जाते.

तुमचे आर्थिक पत्रक
आय खाते



तुमचे बँक आर्थिक पत्रक
आय खाते



यामुळे त्यांना सरकारने बचतीवर कर सवलत देणे आवश्यक वाटत नाही. कर्जावरील

व्याजाच्या रुपाने तुमची बचत त्यांच्याकडे जात असतेच.

राज्यकर्ते यात फारशी ढवळाढवळ करीत नाहीत. बँका, विमा कंपन्या, बांधकाम व्यावसायिक इ. राजकारण्यांना बरीच मदत करीत असतात. राजकारण्यांना कुठे काय चालले आहे हे चांगले माहिती असते.

या खेळाचे नाव

सन १९७४ मध्ये माझ्याविरूद्ध एक खेळ खेळला गेल्याने माझे श्रीमंत वडील रागावले होते. मला या खेळाची कल्पना नव्हती. मी घर खरेदीत पैसे गुंतविले होते. त्यात माझा तोटा होता. परंतु असे भासविले होते की माझा फायदा होता.

“तू खेळात भाग घेतलास याचाच मला आनंद आहे” असं श्रीमंत वडील म्हणाले. “परंतु खरा खेळ काय आहे हे तुला कोणी सांगितले नाही, आणि तू या हरणाऱ्या संघात दाखल झालास.”

श्रीमंत वडिलांनी खेळाचे महत्वाचे नियम सांगितले. भांडवलाच्या खेळास नाव आहे, “कोण कोणाचे देणे लागतो.”

एकदा खेळ समजला की मग तुम्ही चांगले खेळाडू व्हाल. मग खेळात तुम्ही नुसतेच गुरफटून जाणार नाही.

अधिक लोकांची देणी असणे, म्हणजे अधिक गरीब असणे.

श्रीमंत वडील म्हणाले, “अधिक लोकांची देणी असणे म्हणजे अधिक गरीब असणे आणि अधिक लोकांकडून येणे असणे म्हणजे श्रीमंत असणे. हाच खरा खेळ.”

मी माझे मन उघडे ठेवण्यासाठी खूप प्रयत्न केले. मी शांत राहिलो. त्यांना बोलू दिले. ते पूर्वग्रह दूषित होऊन बोलत नव्हते. त्यांनी खेळ पाहिलेला होता. ते म्हणाले,

“आपण सारे दुसऱ्याचे काही देणे लागतो. परंतु ही देणी आवाक्याबाहेर गेली की प्रश्न निर्माण होतो. या जगातील गरीबांना या खेळात इतका मार खावा लागला की आता ते यात पुन्हा खोलात जाणार नाहीत. हेच गरीब देशांच्या बाबतीत घडलेय. गरीब, कमकुवत, अज्ञानी लोकांना जग तुबाडत असते. तुम्ही फार कर्जात अडकले असाल तर जग तुमच्याकडील सारे काही काढून घेते... तुमचा वेळ, काम, घर, आयुष्य, आत्मविश्वास आणि प्रतिष्ठा. हा खेळ मी बनविलेला नसतो. त्याचे नियमही मी केलेले नसतात. परंतु मला तो समजतो. मी तुला हा खेळ समजावून सांगेन. तुला त्यात प्रभुत्व प्राप्त झाल्यावर काय करायचे ते तू ठरव.”

पैसा हे कर्ज आहे.

श्रीमंत वडील समजावून सांगत होते. आपले चलन हे भांडवलाचे माध्यम नसून कर्जाचे माध्यम आहे. पूर्वी सोने किंवा चांदी साठ्यात ठेवून तेवढे चलन वापरात काढले जाई. आता करदात्यांच्या येणाऱ्या पैशाच्या हमीवर नोटा चलनात येतात. अमेरिकेतील करदाते काम करत राहतील व कर भरतील याची खात्री उर्वरीत जगाला आहे. त्यामुळे जगाचा डॉलरवर विश्वास आहे. पैसा हा विश्वासावर अवलंबून आहे. हा विश्वास संपला तर अर्थजगत पत्त्याच्या बंगल्याप्रमाणे कोसळेल. इतिहासामध्ये अशी अनेक उदाहरणे आहेत.

याबाबत जर्मन वेमारचे उदाहरण पाहा

दुसऱ्या महायुद्धापूर्वी सरकारी मार्क या चलनाची किंमत नगण्य झाली होती. तेव्हाची एक गोष्ट सांगतात. एक बाई मार्क्सने भरलेली चाकावरील बॅग घेऊन बाजारात पाव आणायला जाते. तिचे लक्ष नाही हे बघून एकजण ती चाकावरीची बॅग चोरतो आणि नंतर सारे मार्क रस्त्यात फेकून देतो.

त्यामुळे सध्या पैशाला ‘कुचकामी’ म्हणतात. या पैशाला सोने किंवा चांदी मिळत नाही. जनतेचा सरकारवर जोपर्यंत विश्वास आहे, तोपर्यंत चलनाला मान्यता असते. याच पैशाचा दुसरा अर्थ ‘सरकारी हुकुम’ असाही आहे.

कर्ज आणि विश्वास या दोन गोष्टींवर जगातील अर्थकारण अवलंबून आहे. जोपर्यंत आपण थोपवून धरू आणि बाकी कोणी ओरड करीत नाही तोपर्यंत सारे ठीक चालेल. ठीकचा अर्थ मानसिक असुरक्षितता व भावनिक गोष्टीशी निगडीत असतो.

तुम्हाला कोण देणे लागतो?

सन १९७४ मध्ये ५६,००० डॉलरचे घर घेताना श्रीमंत वडिलांनी व्यवहाराची आखणी कशी करावी हे शिकविले.

श्रीमंत वडील म्हणाले, “कोण कोणाचे देणे आहे, हे या खेळाचे नाव आहे. कोणीतरी तुम्हाला कर्जात ओढेल. दहा मित्रांसोबत जेवायला हॉटेलात जाण्यासारखे आहे. जेवणानंतर तुम्ही टॅयलेटला जाऊन येता तर टेबलावर बिल असते. मात्र दहाही मित्र निघून गेलेले असतात. तुम्ही खेळणार असाल तर प्रथम खेळ शिका, त्याचे नियम समजावून घ्या. त्या खेळाची भाषा बोला. कोणाबरोबर खेळायचे आहे हे ध्यानात घ्या. हे जमले नाही, तर खेळ अंगलट येण्याची शक्यता अधिक.”

हा फक्त खेळ आहे.

सुरुवातीस श्रीमंत वडिलांचे म्हणणे ऐकून मला राग आला. परंतु मी शांतपणाने ऐकून घेतले. समजावून घेण्याचा मनःपूर्वक प्रयत्न केला. शेवटी त्यांनी मला समजेल अशा शब्दात सांगितले, “तुला फुटबॉल खेळायला आवडते. खरे ना?” त्यांनी विचारले.

मी मान हलवून “खेळायला आवडते” हे सांगितले.

“पैसा हा माझा खेळ आहे.” श्रीमंत वडील म्हणाले. “मला हा पैशाचा खेळ आवडतो.”

“परंतु बऱ्याच जणांना पैसा हा खेळ वाटत नाही.”, मी म्हणालो.

“बरोबर” श्रीमंत वडील म्हणाले, “बऱ्याच जणांना जगण्यासाठी पैसा लागतो. बऱ्याच जणांच्या बाबतीत पैसा हा खेळ त्यांना जबरदस्तीने खेळावा लागतो. ते त्याचा तिरस्कार करतात. दुर्दैवाने असे होते, की आपण जसजसे अधिक शहरीकरणाकडे वळतो, तसतसे पैसा आपल्या जीवनाचा अविभाज्य घटक बनू लागतो.”

श्रीमंत वडिलांनी कॅशप्लो चौकोन काढून दाखवला.



हे टेनिस कोर्ट किंवा फुटबॉलचे मैदान आहे असे समजा. पैशाचा खेळ खेळायचा असेल तर तुम्ही कोणत्या गटात जाणार? इ, एस, बी, आय या खेळाच्या कोर्टच्या कोणत्या बाजूला जाणार? डाव्या की उजव्या?

मी उजव्या बाजूस जाणार असल्याचे सांगितले.

तुम्ही कर्ज आणि जोखीम स्वीकारता, त्याचा परतावा मिळायला हवा.

“छान!” श्रीमंत वडील म्हणाले. “त्यासाठी तुला बाहेर जाऊन खेळायची गरज नाही. एखादा विक्री प्रतिनिधी सांगेल की महिना दीडशे डॉलर तीस वर्षे भरणे चांगले आहे. त्यावर कर सवलत मिळेल. शिवाय घराची किंमत वाढेल. या विचारधारेने तुम्ही खेळून चालणार नाही. वरील मत एखादेवेळी खरेही ठरेल. परंतु उजव्या बाजूच्या चौकोनातून असे खेळून चालणार नाही. डाव्या बाजूच्या चौकोनातील लोकांसाठी ही चांगली कल्पना आहे पण उजव्या बाजूस नाही.” मी थोडा हादरूनच गेलो.

“त्याकडे माझ्या पद्धतीने पहा” श्रीमंत वडील म्हणाले, “या प्लॅटसाठी तू ५६,००० डॉलर भरण्यास तयार आहेस. त्यासाठी तू कर्ज घेत आहेस. तू जोखीम पत्करलीस. महिना येणाऱ्या खर्चापेक्षा भाडेकरूकडून भाडे कमी मिळतेय याचा अर्थ त्याच्या राहण्याचा काही भार तू उचलत आहेस. याला काही अर्थ आहे का?”

मी नकारार्थी मान हलवली.

“माझी अशी खेळण्याची पद्धती आहे.” श्रीमंत वडील म्हणाले, “इथून पुढे जेव्हा तुम्ही कर्ज आणि जोखीम स्वीकाराल, तेव्हा त्याचा परतावा तुम्हाला मिळाला पाहिजे.” मी डोके हलवित ‘हो’ म्हटले.

“पैसे मिळवणे हे सामान्यज्ञान आहे.” श्रीमंत वडील म्हणाले. “ते रॉकेटशास्त्र नाही परंतु दुर्दैवाने पैशाच्या बाबतीत सामान्य वाटणारी गोष्ट अभावानेच आढळते. बँकर तुम्हाला कर्ज घ्यायला सांगतो. सरकारकडून करात सवलत मिळेल असे सांगतो. वास्तविक आर्थिकदृष्ट्या ते परवडणारे नसते. रियल इस्टेटचा प्रतिनिधी भेटून करार करण्यास सांगतो. त्याने एक भाडेकरू आणलेला असतो. तो तुम्ही करीत असलेल्या खर्चापेक्षा कमी पैसे देणारा असतो. ‘जागेची किंमत वाढणार आहे.’ अशीही तो समजूत घालतो. यावरून काय ते समज. तुझी आणि माझी विचारसरणी वेगळी असू शकते.”

मी उभाच राहिलो. त्यांनी सांगितलेले सारे मी ऐकले होते. मी केलेला करार मला वाटत होता तसा चांगला नाही हे ध्यानात आले. मी व्यवहाराचे नीट विश्लेषण केले नव्हते. त्याचे कारण व्यवहार फायदेशीर आहे असे वाटले होते. मला हाव सुटली होती. मी भावनावश झालो होतो. आकडे आणि शब्द काय सांगतात हे मी ऐकू शकत नव्हतो.

श्रीमंत डॅडनी मला एक महत्वाचा मंत्र सांगितला, “तुम्ही खरेदी करता तेव्हा नफा होतो. विक्रीच्या वेळी नाही.”

कर्ज किंवा जोखीम स्वीकारल्यावर श्रीमंत वडील पहिल्या दिवसापासून त्याकडे लक्ष देत. आर्थिक स्थितीतील बदलाचा काय परिणाम होईल याचा विचार करीत. कर सवलत पाहून त्यांनी कधी खरेदी केली नाही. पार्टीच्या वेळी लोकांनी वर्तविलेले अंदाज त्यांनी आंधळेपणाने स्वीकारले नाहीत. भवकम आर्थिक तत्वावर आधारित व्यवहार केले.

ते अनुभवत होते त्याप्रमाणे पैशाचा खेळ मी समजून घेत होतो. दुसरे तुमचे कर्जदार कसे होतील ते पहावे. तुम्ही दुसऱ्याचे कर्जदार होणार असल्यास काळजी घ्यावी. आज मला त्यांचे शब्द आठवतात, “जर तुम्ही कर्ज व जोखीम पत्करत असाल तर त्याबाबत मोबदला मिळाला पाहिजे हे पहा.”

श्रीमंत वडिलांना कर्ज होते. पण ते घेतल्यापासून ते काळजी घेत आले. ‘कर्ज घेतल्यापासून काळजी घ्या’ हा त्यांचा सल्ला होता. वैयक्तिक कर्ज काढावयाचे असेल तर कमी कर्ज घ्या. मोठे कर्ज घ्यायची वेळ आली, तर त्याचे व्याज दुसरे कोणी भरेल असे पाहा.

त्यांनी पाहिलेला पैशाचा आणि कर्जाचा खेळ हा सर्वांना लागू होता. तो तुमच्यावर, माझ्यावर, इतरांवर खेळला जातो. हा खेळ व्यवसायांमध्ये खेळला जातो. देशादेशांमध्ये खेळला जातो. त्यांनी त्याकडे फक्त खेळ म्हणून पाहिले. बहुतेकांच्या बाबतीत पैसा हा खेळ म्हणून मानला जात नाही, हाच खरा प्रश्न आहे. अनेकांच्या बाबतीत पैसा हा जीवन मरणाचा प्रश्न असतो. याचे कारण म्हणजे त्यांना कोणी हा खेळ समजावून सांगितला नाही. ते अजूनही घर ही संपत्ती आहे असे सांगणाऱ्या बँकरवर विश्वास ठेवतात.

सत्य आणि मते यातील फरकाचे महत्त्व

श्रीमंत वडील त्यांचा उपदेश पुढे सांगू लागले, “तुम्हाला उजव्या बाजूमध्ये यशस्वी व्हायचे असेल, तर पैशाच्या बाबतीत व्यवहार करताना सत्य आणि मते यातील फरक ओळखता आला पाहिजे. डाव्या बाजूकडील मंडळीप्रमाणे लोकांचा सल्ला अंधपणाने स्वीकारता कामा नये. आकड्यांचा आणि घटनांचा अर्थ कळला पाहिजे. आकडे तुम्हाला सत्य सांगतील. मित्रांच्या सल्ल्यापेक्षा सत्य काय आहे यावर तुमचे आर्थिक जीवन अवलंबून आहे.”

“माझ्या ध्यानात येत नाही. सत्य आणि मते यावर कोणता मोठा व्यवहार अवलंबून राहणार आहे. त्यात एक दुसऱ्याहून मोठे आहे का?”

“नाही.” श्रीमंत वडील म्हणाले. “केव्हा सत्य घटना आहे आणि केव्हा केवळ मत आहे हे ओळख.” मी अजून गोंधळलेलोच. माझ्या चेहऱ्यावर ते दिसत होते.

“तुमच्या कुटुंबाची आर्थिक पात्रता किती?” श्रीमंत वडिलांनी विचारले. माझा गोंधळ कमी करण्यासाठी ते उदाहरण वापरत होते.

“हो. मला माहिती आहे” मी त्वरेने उत्तर दिले. “माझ्या वडिलांनी प्रॉपर्टी एजंटला घराच्या

किंमतीबद्दल विचारले. त्याने ३६,००० डॉलर सांगितली. वडिलांनी ९ वर्षांपूर्वी २०,००० डॉलरला घर घेतले होते. म्हणजे वडिलांची आर्थिक पात्रता १६,००० डॉलरनी वाढली”

“तुझ्या वडिलांची आर्थिक पात्रता ही सत्यस्थिती आहे की मत आहे?” श्रीमंत वडिलांनी विचारले.

मी थोडावेळ विचार केला. त्यांना काय म्हणायचेय हे लक्षात यायला लागले.

“दोन्ही मते आहेत. हो ना?”

श्रीमंत वडिलांनी मान हलवित म्हटले. “बरोबर. आर्थिक निर्णय घेताना बरेचजण सत्य काय आहे हे न पाहता मते लक्षात घेतात. त्यामुळे ते आर्थिक प्रगतीसाठी झगडत राहतात. मते पुढीलप्रमाणे असू शकतात, “तुमचे घर ही संपत्ती आहे.”, “रिअल इस्टेटच्या किंमती नेहमी वाढत असतात.”, “ब्लू चीप शेअर्स ही सर्वात चांगली गुंतवणूक होय.”, “पैसे असेल तरच पैसे कमविता येतो.”

“रिअल इस्टेटपेक्षा शेअर्समधून जादा लाभ मिळतो.”, “श्रीमंत व्हायचे असेल तर अप्रामाणिक राहावे लागते.” “गुंतवणूक म्हणजे जोखीम.”

“सुरक्षित राहावे.”

मी बसून सखोल विचार करू लागलो. पैशाबद्दल मी घरी जे ऐकले, ती खरोखरच लोकांची मते होती. सत्य माहिती नव्हती.

“सोने ही संपत्ती आहे का?” श्रीमंत वडिलांनी मला दिवास्वप्नातून बाहेर काढीत प्रश्न विचारला.

“नक्कीच आहे” मी उत्तर दिले. “वेळेच्या परीक्षेला उतरलेले खरे पैसे म्हणजे सोने होय.”

“तू पुन्हा विचार कर.” हसत श्रीमंत वडील म्हणाले. “तू दुसऱ्यांची मते मांडत आहेस. सत्य काय आहे ते पडताळून पाह”

“तुम्ही सोने विकताना जो दर येईल त्यापेक्षा खरेदी कमी रकमेची हवी तरच माझ्या व्याख्येप्रमाणे ती संपत्ती होईल.” श्रीमंत वडील सावकाशपणे म्हणाले. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे म्हणजे तुम्ही शंभर डॉलरला खरेदी केलेले सोने २०० डॉलरला विकले तर ती संपत्ती होय. परंतु एक औंस सोने २०० डॉलरला खरेदी केले असेल व ते १०० डॉलरला विकले तर ती जबाबदारी झाली. व्यवहारातले प्रत्यक्ष आकडे तुम्हाला सत्य सांगतात. प्रत्यक्षात सोने हे संपत्ती की देणे हे ठरविणे तुमच्या हातात असते. त्यासाठी आर्थिक शिक्षणाची गरज आहे. असे कित्येक लोक आहेत, ज्यांनी चांगला व्यवसाय निवडलाय किंवा जमीन खरेदीमुळे पुढे फार फायदा झालाय.

“काही माणसे सत्य न जाणल्यामुळे अडचणीत येतात. दिवाळे वाजल्याच्या भयंकर बातम्या रोज कानावर येतात. याचे कारण या लोकांनी मत हेच सत्य मानले. आर्थिक व्यवहार करताना मत घ्यावे, परंतु मत आणि सत्य यातला फरक तुम्हाला माहिती हवा. पिढ्यान्पिढ्या चालत आलेली मते लक्षात घेऊन लक्षावधी लोकांनी आयुष्यातील महत्वाचे निर्णय घेतले... मग त्यांना कळले की पैशासाठी त्यांना एवढे का धडपडावे लागले.”

“कोणती मते?” मी विचारले.

“काही नेहमीची मते पाह” श्रीमंत वडील म्हणाले,

१. तू त्याच्याशी विवाह कर. तो चांगला नवरा होईल.

२. डॉक्टर फार पैसे मिळवतात.

३. सुरक्षित नोकरी मिळवा. तिथे आयुष्य काढा.
४. त्यांचे घर खूप मोठे आहे. ते श्रीमंत असणार.
५. त्याचे स्नायू मोठे आहेत. तो बलवान असणार.
६. ही छान गाडी आहे. एकाच बाईने चालवलीय.
७. प्रत्येकजण श्रीमंत होईल एवढा पैसा नाही.
८. पृथ्वी सपाट आहे.
९. माणूस कधीच उडू शकणार नाही.
१०. त्याच्या बहिणीपेक्षा तो हुषार आहे.
११. शेअर्सपेक्षा कर्जरोखे सुरक्षित होत.
१२. चुका करणारे लोक मूर्ख असतात.
१३. इतक्या कमी किंमतीला ते कधीही विकणार नाहीत.
१४. ती माझ्याबरोबर बाहेर कधीही येणार नाही.
१५. गुंतवणूक म्हणजे जोखीम.
१६. मी कधीही श्रीमंत होऊ शकणार नाही.
१७. मी महाविद्यालयात गेलो नाही. त्यामुळे मी प्रगती करू शकणार नाही.
१८. तुमची गुंतवणूक विभागून ठेवा.
१९. तुमची गुंतवणूक विभागून ठेवू नका.

श्रीमंत वडील अशा मतांची उदाहरणे सांगत राहिले. मी ऐकून कंटाळलो असे सांगितल्यावर ते थांबले.

“ठीक आहे. मी भरपूर ऐकले आहे. तुमचा सांगण्याचा मुद्दा काय आहे?”, मी विचारले.

“तू मला थांबविणार नाहीस असे वाटले.” श्रीमंत वडील हसत म्हणाले. “माझा मुद्दा असा आहे, की बहुतेकांच्या जीवनातील निर्णय हे सत्यापेक्षा मतांवर अवलंबून असतात.” लोकांनी आयुष्यात बदल करावयाचा असेल तर प्रथम त्यांनी त्यांच्या मतांमध्ये बदल केला पाहिजे. नंतर सत्य काय आहे ते पाहावे. आर्थिकपत्रके वाचता आली तर तुम्ही कंपनीच्या यशाच्या सत्यस्थितीची माहिती जाणाल, तसेच व्यक्तींचीही माहिती जाणाल. मी म्हटल्याप्रमाणे सत्य आणि मत यात श्रेष्ठ असे कोणीही नाही. आर्थिकदृष्ट्या यशस्वी होण्यासाठी या दोहोतील फरक जाणता आला पाहिजे. एखादी गोष्ट सत्य आहे हे तुम्ही ओळखू शकला नाहीत तर ती केवळ मते आहे असे समजावे. आकड्यांचा अर्थ कळला नाही तर ते आर्थिक अंधत्व समजावे. मग त्यांनी दुसऱ्याचे मत घ्यावे. मते सत्य म्हणून स्वीकारली जातात तेव्हा आर्थिक अज्ञान असल्याचे सिद्ध होते. तुम्हाला उजव्या चौकोनात राहायचं असेल, तर सत्य आणि मत यातला फरक ओळखता आला पाहिजे.

मी शांतपणे बसून त्यांच्या म्हणण्याचा अर्थ लावत बसलो होतो. कल्पना सोपी होती. परंतु माझ्या मनाला सहज पेलवणारी नव्हती.

“तुला ‘योग्य काळजी’ म्हणजे काय हे माहिती आहे का?” श्रीमंत वडिलांनी विचारले.

“नाही”, मी.

“मत आणि सत्य कोणते हे शोधणे म्हणजे ‘योग्य काळजी’ घेणे होय. पैशाच्या बाबतीत

बरेचजण आळशी असतात किंवा जवळचा मार्ग शोधत असतात. ते ‘योग्य काळजी’ घेत नाहीत. काही माणसे इतकी काळजी घेतात की ते फक्त काळजीच घेत राहतात. बाकी काहीही काम करीत नाहीत. अतिकाळजीला चिकित्सेचे पंगुत्व’ असेही म्हणतात. खरा मुद्दा आहे तो सत्य आणि मत कसे पडतालायचे आणि मग निर्णय घ्यायचा. सध्या जे लोक आर्थिक अडचणीत आहेत त्यांच्या बाबतीत असे आढळते की त्यांनी शॉर्टकटचा वापर केला किंवा मतावर विसंबून आर्थिक निर्णय घेतले. अशी मते बऱ्याच वेळा ‘इ’ किंवा ‘एस’ मंडळींनी दिलेली असतात. ती वस्तुस्थितीला धरून नसतात. तुम्हाला ‘बी’ किंवा ‘आय’ व्हायचे असेल तर वस्तुस्थिती आणि मत यातील फरक बारकाईने पाहायला हवा.”

श्रीमंत वडिलांचा सल्ला त्या दिवशी मला पूर्णपणे पटला नाही. पण वस्तुस्थिती आणि मत यातील फरक ओळखण्यास काही गोष्टींचा उपयोग झाला.

काही वर्षांनी शेअर बाजार वधारला असताना श्रीमंत वडील म्हणाले,

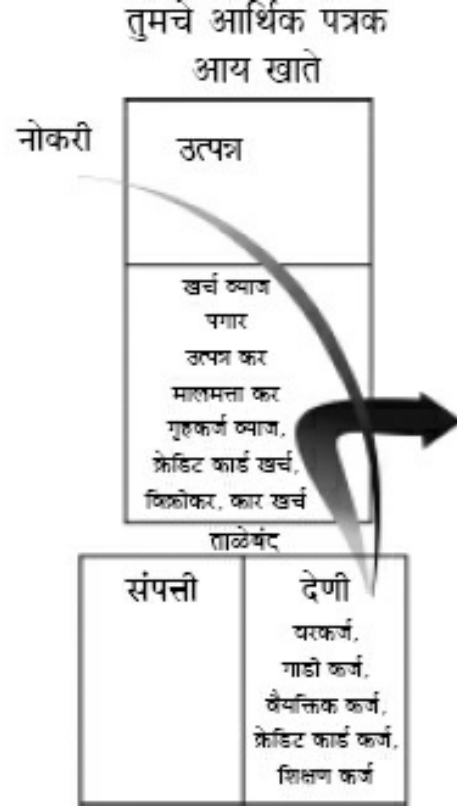
“भरपूर पगार मिळवणारे, तसेच, स्वयंरोजगारातील लोक कर भरतात; कर्ज काढतात; हातात फक्त गुंतवणुकीचा कागद राहतो. गुंतवणुकीचा सल्ला द्यायला लागतात. स्वतःला समजते असे समजणाऱ्यांच्या सल्ल्यामुळे लक्षावधी लोकांचे नुकसान होते.”

अमेरिकेतील मोठे गुंतवणूकदार वॉरेन बफेट एकदा म्हणाले, “पोकर खेळत असताना २० मिनिटांनी पॅट्सी कोण आहे हे समजते नाही तर तुम्हीच पॅट्सी असता.”

लोक पैशासाठी धडपड का करतात?

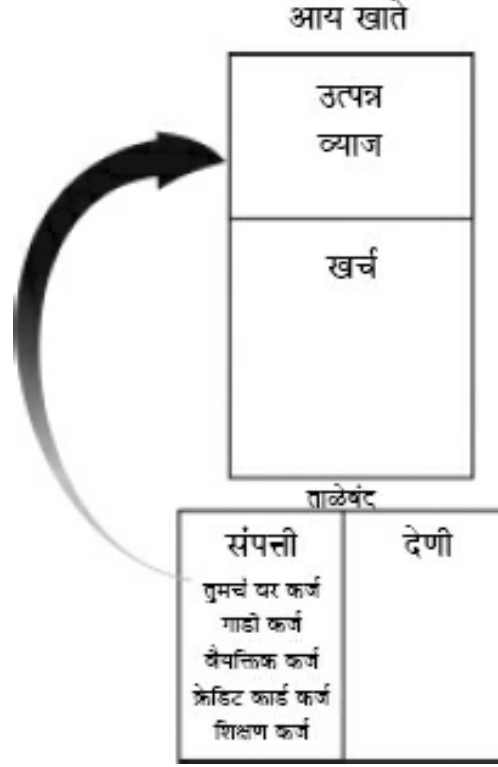
परवा मी ऐकले की शाळा सोडल्यापासून ते मृत्यूपर्यंत अनेक लोक कर्जात राहतील.

अमेरिकेतील मध्यमवर्गीयांचे हे
आर्थिक चित्र आहे.



अन्य कोणाचा ताळेबंद.

तुम्हाला खेळ समजला असेल, तर देणी दर्शविलेली आधीची यादी. दुसऱ्या पत्रकात मात्र वरीलप्रमाणे दिसेल.



“कमीत कमी आरामदायी मासिक हप्ते” किंवा “काळजी करू नका. सरकार तुम्हाला कराचा लाभ देऊन तुमचे नुकसान भरून काढेल.” अशा जाहिराती आपण वाचतो, तेव्हा ओळखा की कोणीतरी या खेळात तुम्हाला ओढत आहे. तुम्हाला आर्थिक स्वातंत्र्य हवे असेल, तर तुम्हाला अधिक हुशार व्हायला हवे.

बहुसंख्य लोकांना येणेकरी नसतात. त्यांच्याकडे खरी संपत्ती नसते. असणाऱ्या संपत्ती त्यांना पैसे मिळवून देत नाहीत. ते दुसऱ्यांचे देणे लागतात. त्यामुळे ते कामाच्या सुरक्षिततेला चिकटून राहतात आणि पैशासाठी धडपड करतात. त्यांना नोकरी नसेल, तर ते खलास होतील. सरासरी अमेरिकन हा तीन पगार मिळाले नाहीत, तर दिवाळखोर होईल. अशा सीमेवर ते उभे आहेत. त्यांचे घर, गाडी, गोल्फ क्लब, कपडे, सुटीसाठी घर इ. ही संपत्ती असल्याचे ते अजूनही मानतात. दुसऱ्यांनी सांगितलेल्या गोष्टीवर त्यांनी विश्वास ठेवला. त्यांना आर्थिक आकड्यांचे ज्ञान नसल्याने विश्वास ठेवणे भागच होते. मतापासून सत्यस्थिती काय आहे हे ते सांगू शकले नाहीत. काहीजण शाळेत जाऊन हा खेळ खेळण्यास शिकू लागले. परंतु कोणीही हा खेळ समजावून सांगू शकले नाहीत. या खेळाचे नाव “कोण कोणाचे देणे लागतो” असे आहे हे कोणी सांगितले नाही. यामुळे ही माणसे इतरांचे देणे लागतात हे ध्यानात आले नाही.

पैसा ही कल्पना आहे.

केनी रॅजर्सचे ‘दि गॅबलर’ हे गीत मला फार आवडते. त्यातील एक ओळ या धड्याचा सारांश सांगायला पुरेशी आहे, “तुम्ही खेळायला जाणार असाल तर तो खेळ आधी शिकून घ्या.”

कॅशफ्लो चौकोनाचा अर्थ एवढा तुम्हाला समजला असावा. पैसा हा डोक्यापेक्षाही मनावे

पहवा लागतो. पैसा ही कल्पना आहे. आर्थिक स्वातंत्र्याकडे जाण्याच्या मार्गातील पैशाचा खेळ कसा शिकावा व तो कसा खेळावा हे महत्वाचे टप्पे होत.

उजव्या चौकोनाकडे जाणाऱ्यांसाठी तर ते आवश्यक आहेत. “तुमच्यामधील सर्वोत्कृष्ट गोष्टीची जाण करून देणे.” हे काम या पुस्तकाच्या भाग २ मध्ये केले आहे.

बनवा-करा-मिलवा



भाग २

तुमच्यामधील सर्वोत्कृष्ट ते तुम्हाला दाखवणार

तुम्ही जे आहात ते बना

“घर नसेल तर फारसे बिघडणार नाही” श्रीमंत वडील म्हणाले “तुम्ही कोण आहात हे महत्वाचे. प्रयत्न करीत रहा. तुम्ही मोठे व्हाल. वेगळे व्हा. कोणत्याही परिस्थितीत आहात तेच राहू नका.”

तुम्ही ज्या बदलातून जाता

जे सुरक्षित नोकरीकडून आर्थिक सुरक्षिततेकडे जाऊ इच्छितात, त्यांना मी फक्त प्रोत्साहनाचे शब्द देऊ शकतो. किंम आणि मला घर नव्हते, नैराश्याचे वातावरण होते. तरी आम्ही पुढे निघालो. तो आमचा मार्ग होता. पण तसाच मार्ग तुमच्यासाठी असला पाहिजे असे नाही. उजव्या बाजूला जाण्यासाठी काही तयार पद्धतीही आहेत. त्याही वापरू शकता.

अंतर्गत होणारे बदल आणि तुम्ही कोण होणार हे महत्वाचे प्रश्न असतात. काही लोकांना हा बदल सहजसोपा वाटतो. इतरांना हा प्रवास अशक्यप्राय वाटतो.

पैसा ही गुंगी आहे

श्रीमंत वडील माईक व मला म्हणत, “पैसा ही गुंगी आहे.”

त्यांच्यासाठी काम केल्यावर ते आम्हाला पैसे देत नसत. त्याचे मुख्य कारण असे होते की, पैशासाठी काम करण्याचे आम्हाला व्यसन लागू नये. “तुम्हाला पैशाचे व्यसन लागले” ते म्हणाले, “मग ते व्यसन कमी करणे महाकठीण काम होय.”

पैशासंबंधी मी कॅलिफोर्नियाहून त्यांना फोन केला तेव्हा त्यांनी मी आणि माईकशी बोलताना सांगितलेला उपदेशच कायम ठेवला. आम्ही लहान मुले होतो, त्यामुळे ते पैसे देत नसत. त्यांनी तेच तत्व कठोरपणे पाळले होते. पैशासाठी काम करण्याचे व्यसन आम्हाला लागू नये याची ते काळजी घेत होते.

त्यांनी पैशाला अंमली पदार्थ म्हटले याचे कारण म्हणजे, लोकांकडे पैसा असला की ते खूप असायचे; पैसा नसला की अस्वस्थ असायचे. हेरॉईन इंजेक्शन घेतल्यावर पेशंटला बरे वाटते, तसे व्हायचे. पैसा नसला की ते हिंसाचारी बनतात.

“पैशातील त्याचेच व्यसन लावणाऱ्या शक्तीपासून सावध रहा.” श्रीमंत वडील म्हणाले.

“एकदा तो मिळायला सुरुवात झाली, की मग त्याची हाव काही थांबत नाही”

दुसऱ्या प्रकाराने विचार करू या. नोकरी करून पगार मिळू लागला की मग त्या पैशाची सवय होते. व्यावसायिक म्हणून पैसे कमवायला लागल्यावर त्या पद्धतीच्या उत्पन्नाची सवय होते. सरकारी कामातून पैसे मिळवण्याची सवय मोडणे तर फार अवघड होते.

“डाव्या बाजूकडून उजव्या बाजूला जाण्यातला कठीण भाग म्हणजे, डाव्या बाजूला असताना

मिळणाऱ्या पैशाची सवय. ती मोडणे म्हणजे एखादे व्यसन तोडणे होय.” श्रीमंत वडील म्हणाले.

त्यामुळेच मला आणि माईकला ते आग्रहाने सांगत होते की, पैशासाठी काम करू नका. पैसे मिळवण्यासाठी स्वतःची पद्धती निर्माण करा.

साचे

‘बी’ चौकोनातील लोकांप्रमाणे पैसे मिळवण्यासाठी आम्हाला अवघड गोष्ट वाटत होती, ती म्हणजे पूर्वीची मनाची धाटणी बदलणे. ते मन नेहमी मागे ओढत होते. मित्रांनी जेव्हा म्हटले, की तू हे एवढे का करीत बसला आहेस, तू नोकरी का करीत नाहीस, तेव्हा मला उतर देणे फार कठीण गेले.

ते कठीण वाटण्याचे कारण म्हणजे आमच्यापैकी काहीजण पुन्हा सुरक्षित नोकरीकडे वळू इच्छित होते.

पैशाचे विश्व ही फार मोठी यंत्रणा आहे असे श्रीमंत वडिलांनी सांगितले. आपण एक व्यक्ती म्हणून या यंत्रणेमध्ये काही साच्यांमध्ये कसे काम करायचे हे शिकतो. उदा.

‘इ’ हा यंत्रणेमध्ये काम करतो.

‘एस’ ही यंत्रणा असते.

‘बी’ हे यंत्रणा तयार करतात. ते मालक असतात. त्यावर त्यांचे नियंत्रण असते. ‘आय’ हे या यंत्रणेत गुंतवणूक करतात.

आपले शरीर, मन, आत्मा हे पैशाच्या विषयाकडे किती ओढले जाते हे ही यंत्रणा ठरवित असते.

पैसा हवा वाटतो तेव्हा ‘इ’ हा आपोआप नोकरी शोधतो. ‘एस’ स्वतःचा व्यवसाय ठरवितो. ‘बी’ हा पैसे मिळवणारी कार्यपद्धती शोधील किंवा तयार करील. जादा परतावा देणारी गुंतवणूक शोधण्याचे काम ‘आय’ करील.

साचे बदलणे का अवघड जाते?

श्रीमंत वडील म्हणाले, “ढाचा बदलणे अवघड जाण्याचे कारण जीवनात पैसा हा लागतोच. शेती युगामध्ये पैसा तेवढा महत्वाचा नव्हता. जमिनीतून धान्य, निवारा, पाणी या गरजा पैशांशिवाय पूर्ण होत. औद्योगिक युग सुरू झाले आणि पैसा हा महत्वाचा घटक ठरला. सध्या तर पाण्यालाही पैसा लागतो. त्यामुळे कामाचा ढाचाच बदलत गेला.”

तुम्ही जेव्हा ‘इ’ चौकोनातून ‘बी’ चौकोनाकडे जायला निघता, तेव्हा तुमच्यातला एक भाग जो सुरक्षित नोकरीच्या आहारी गेलेला असतो आणि ‘बी’कडे जायला भीत असतो. तेव्हा पुन्हा मागे वळावे असे वाटू लागते. बुडणारा माणूस श्वास घ्यायला धडपडतो किंवा उपाशी माणूस मिळेल ते खाऊ पाहतो, तशी त्याची अवस्था होते.

मनामध्ये द्विधा स्थिती निर्माण होते. एक युद्धच सुरू होते. पूर्वी होतो ते आता नसणार आणि पुढे आपणास व्हावे वाटते ते होणार यातील द्वंद्वयुद्ध सुरू असते. यातले कोण जिंकणार हे आपणच ठरवायचे असते. एक तर तुम्ही धंद्यामध्ये यशस्वी व्हाल किंवा पुन्हा नोकरी शोधण्यासाठी, अगदी कायमची, मागे फिराल.

तुमची इच्छा ओळखा

“तुम्हाला पुढे जायचेय?” श्रीमंत वडिलांनी विचारले.

“होय”, मी त्वरेने म्हटले.

“तुम्ही काय करायचे ठरविले होते हे विसरला तर नाही ना? तुमची इच्छा ध्यानात आहे ना? नोकरी का व्यवसाय या द्वंदात येऊन अवघड निर्णय घेण्याकडे का यावे लागले?”, श्रीमंत वडिलांनी विचारले.

“खरे म्हणजे मी या ‘हो नाही’ स्थितीत का आलो याचा विचार करू लागलो.” त्यावर श्रीमंत वडील म्हणाले, “तुझ्या ध्येयापेक्षा तू जिवंत राहशील ना या विचाराला महत्त्व देत आहेस. तुझ्या इच्छेला भीतीने मागे सारले आहे. इच्छाशक्तीची ज्योत तुझ्या हृदयात तेवत ठेव. आपण काय व्हायचे ठरविले होते हे सतत ध्यानात ठेव. मग सफर सोपी होईल. स्वतःची काळजी घ्या, भीती नाहीशी होईल. इच्छा ही व्यवसाय निर्माण करते. तो भीतीने होत नाही. तू भीतीला मागे टाकले आहेस. आता व्यवसायाकडे जाताना मागे वळायचे नाही. तुझे ध्येय उराशी सतत जप. ज्योत तेवती ठेव. जो मार्ग केव्हाही सोडता येईल तो आता कशाला सोडायचा?”

शुभेच्छा देत श्रीमंत वडील थांबले.

त्यांचे म्हणणे बरोबर होते. मी ह्या मार्गावर का आलो हे मी विसरलो होतो. मी माझे स्वप्न विसरलो होतो. माझे डोके आणि हृदय भीतीने भरून गेले होते.

‘पलॅश डान्स’ नावाचा चित्रपट मी काही वर्षांपूर्वी पाहिला होता. शीर्षक गीतात ओळ होती, “इच्छाशक्ती जाणा. ती कृतीत आणा.”

मी माझी इच्छा विसरलो होतो. आता अशी वेळ येऊन ठेपली होती, की इच्छा पूर्ण करण्याकडे वाटचाल करायची किंवा घरी परतायचे. मला श्रीमंत वडिलांचे शब्द आठविले, “तुम्ही केव्हाही सोडू शकता. मग आताच कशाला?”

मी सोडण्याचा निर्णय पुढे ढकलला. योजना पूर्णत्वाला न्यायचा निर्धार केला.

यंत्रणा निर्माण करणारा गुरु होणे

भीती आणि अपयश यांनी मला घाबरवून टाकले होते. माझी स्वप्ने होती. शिकवण्याची वेगळी पद्धत निर्माण करायची होती. गुंतवणूकदार आणि व्यावसायिक बनविण्यासाठी खास कार्यक्रम घ्यायचे होते. माझे मन माझ्या शालेय जीवनातील दिवस आठवू लागले.

मी १७ वर्षांचा असताना आमच्या मार्गदर्शकाने मला विचारले, “मोठा झाल्यावर तू कोण होणार? वडिलांसारखा तू शिक्षक होणार का?”

मी त्यांच्या नजरेला नजर देत ठामपणे आणि निश्चयपूर्वक सांगितले, “मी कधीही शिक्षक होणार नाही. अगदी शेवटची निवड म्हणून मी शिक्षक होईन.”

मला शाळा आवडत नव्हती असे नाही. परंतु मला न आवडणारे, न पटणारे, मला ज्याबद्दल आदर नाही असे ऐकायला आवडत नव्हते. मी नाईलाजाने वर्गात बसत होतो.

प्रेम आणि द्वेष यांचे मिश्रण म्हणजे इच्छा हे त्यावेळी मला माहिती नव्हते. मला शिकणे आवडायचे. पण शाळा नको वाटायची. मला जे नको आहे ते शिकत बसणे म्हणजे शिक्षाच होती. असा मी एकटाच नव्हतो.

शिक्षण विषयावरील सुविचार

विन्स्टन चर्चिल एकदा म्हणाले, “मी शिकायला सदैव तयार आहे. पण मला नेहमी दुसऱ्याने शिकवलेले आवडत नाही.”

जॉन अपडायक म्हणाले, “पूर्वजांच्या डोक्यात असे आले, की पालकांवर बळजबरीने लादलेला तणाव म्हणजे मुले होत. त्यासाठी त्यांनी शाळा नावाचे तुरुंग काढले. जेथे मुलांना छळण्यासाठी शिक्षण नावाचे साधन वापरले जाते.”

नॉर्मन डग्लस : शिक्षण म्हणजे सरकारी मालकीचा प्रतिध्वनीचा कारखाना. एच.ओ. मेकेन: “माणसाच्या आयुष्यातील दुःखी काळ म्हणजे शाळेतले दिवस. कंटाळवाणे, निर्बुद्ध काम, त्रासदायक नवनवे वटहुकूम, सामान्यबुद्धीला मूठमाती देणाऱ्या गोष्टींनी भरलेले दिवस.”

गॅलिलिओ : “तुम्ही माणसाला काहीही शिकवू शकत नाही. त्याच्यातील शक्ती ओळखण्यास फक्त मदत करू शकता.”

मार्क ट्वेन : “माझ्या शाळेला मी शिक्षणामध्ये ढवळाढवळ करू दिली नाही.”

अल्बर्ट आईन्स्टाईन : “अमेरिकेमध्ये शाळेला फारच महत्त्व देऊन ठेवलेय.”

माझ्या उच्चशिक्षित वडिलांची देणगी

ही सुभाषिते माझ्या शिक्षित वडिलांनी माझ्याबरोबरच वाचली. ते जरी चांगले शिक्षक होते, तरीही शिक्षणपद्धतीबद्दल ते नाराज होते. ३०० वर्षे चालत आलेली शिक्षण पद्धतीत बदल करण्यासाठी ते शिक्षक झाले. परंतु त्या पद्धतीने त्यांना चिरडून टाकले. त्यांनी मनाशी इच्छा बाळगली. पद्धतीत बदल करण्याचा प्रयत्न केला. दगडावर आपटून घेतले. प्रचलित शिक्षण पद्धतीतून अनेकांना चांगला पैसा मिळत होता. त्यांना त्यात बदल नको होता. फक्त शिक्षण पद्धतीतील बदलाबद्दल चर्चा चालू होत्या.

माझा मार्गदर्शक हा मानसोपचार तज्ज्ञ होता. मी वडिलांच्या पायावर पाय ठेवून चालावे असे त्याला वाटत होते. परंतु मी ते ऐकले नाही. मी त्यांच्यासारखा ध्येयवादी होतो. परंतु माझी कार्यपद्धती वेगळी होती. त्यामुळे मला घरातून बाहेर पडावे लागले.

लोकांना वेगळे शिक्षण देणारी पद्धती निर्माण करण्याचे माझे ध्येय होते. किंम आणि मी आर्थिकदृष्ट्या धडपड करतोय हे जेव्हा श्रीमंत वडिलांना समजले, तेव्हा त्यांनी वरील सुविचार पाठविले. त्यावर लिहिले,

“पुढे जात रहा” माझे प्रेम, डॅड.

तोवर माझे शिक्षित वडील शिक्षणपद्धतीला किती नावे ठेवत होते हे मला माहिती नव्हते. आता मिळालेल्या प्रोत्साहनामुळे मला अर्थ समजू लागला.

माझ्या अंतर्मनात दोन्ही वडिल होते. श्रीमंत वडिलांकडून पैसा प्राप्त करण्याची कला शिकलो होतो. शिकवण्याची प्रबळ इच्छा ही माझ्या शिक्षित वडिलांकडून मिळाली होती. या दोघांच्या संयुक्त विचाराने मी शिक्षणपद्धतीत सुधारणा करण्याचे ठरविले. त्यासाठी प्रचलित पद्धतीत बदल करण्याची क्षमता माझ्यात नव्हती. परंतु नवी पद्धती निर्माण करण्यास लागणारे ज्ञान माझ्याजवळ होतं.

दीर्घ शिक्षणाचा लाभ

व्यवसाय आणि तो निर्माण करण्याची पद्धती तयार करणारा मी हा श्रीमंत वडिलांनी अनेक वर्षांच्या शिक्षणातून घडविला. मी १९७७ मध्ये उत्पादन करणारा कारखाना काढला. नायलॉन आणि सर्फर वॅलेट्स तयार करणारे आम्ही प्रथम होतो. त्यानंतर १९७८ मध्ये आम्ही धावपटूंच्या बुटाला खिसा असलेले उत्पादन काढले. खेळाडूंना त्यांच्या किल्ल्या, ओळखपत्रे ठेवायला जागा झाली. हे उत्पादन जगभर चालले.

आमचे यश हे महत्त्वपूर्ण होते. परंतु लवकरच उत्पादित मालाचा हा व्यवसाय बदलला. त्याचे कारण म्हणजे जागतिक स्पर्धा. तैवान, कोरीया, हॉंगकॉंग यांनी आमच्या उत्पादनासारखे उत्पादन बनविले. आम्हाला येणाऱ्या उत्पादन खर्चापेक्षा कमी दरात ते माल विकू लागले.

आमची छोटी कंपनी संकटात आली. त्यांच्याशी स्पर्धा करणे किंवा त्यांना जाऊन मिळणे हे दोनच पर्याय आमच्यापुढे होते. आमच्या भागीदारांच्या लक्षात आले, की आपण स्पर्धेत टिकू शकणार नाही. स्वस्त माल बाजारात आणणाऱ्या कंपन्या खूप बलाढ्य होत्या. सर्वानुमते असे ठरले, की त्यांच्यात सामील व्हायचे.

कंपनी जिवंत ठेवण्यासाठी दुर्दैवाने आमच्या बऱ्याच कष्टाळू आणि विश्वसनीय कर्मचाऱ्यांना कंपनी सोडून जायला परवानगी द्यावी लागली. मला त्याच्या फार वेदना झाल्या. नव्या कंपनीत आमच्या कर्मचाऱ्यांना अमानवी व क्रूर वागणूक मिळत होती. जिथे एक कामगार काम करू शकतो, तिथे एकावर एक असे पाच थरात कामगारांना उभे राहावे लागत होते. मी अस्वस्थ झालो होतो.

आर्थिक प्रश्न जरी सोडविला गेला होता, तरी मन व्यवसायात रमत नव्हते. धंदा कमी कमी होऊ लागला. माझी प्रेरणा संपल्यामुळे धंद्यातली जान कमी झाली होती. मला श्रीमंत होणे नको वाटू लागले. कारण त्यामुळे कमी पगारात अनेक कामगारांचे शोषण होत होते. धंद्यातील कामगार न होता धंद्यांचे मालक कसे व्हावे हे शिकवण्याचा मी विचार करू लागलो. वयाच्या ३२व्या वर्षी मी शिक्षक होण्याचा विचार करू लागलो होतो, पण ते जमले नाही. व्यवसाय कमी होत होता. तो वापरलेल्या पद्धतीबरोबर नव्हता म्हणून नाही. परंतु त्यामध्ये माझे मन नव्हते. किंम आणि मी नवीन व्यवसाय सुरू करेपर्यंत बॅलेट कंपनी संपली होती.

छोट्या आकाराला प्राधान्य

हवाई विद्यापीठातील एमबीए विद्यार्थ्यांपुढे भाषण द्यायला सन १९८३ मध्ये मला आमंत्रित केले होते. कामाच्या सुरक्षिततेबाबत मी माझे विचार मांडले. माझे विचार त्यांना आवडले नाहीत. ते असे होते, “काही वर्षात तुमच्यापैकी अनेक जणांना कामाला मुकावे लागेल किंवा कमी पगारात काम करावे लागेल, कामाची खात्रीही कमी कमी होत जाईल.”

कामाच्या निमित्ताने मी जग फिरत होतो. त्यामुळे मला प्रत्यक्ष माहिती मिळत होती. स्वस्त मजूर आणि नवीन तंत्रज्ञान यामुळे अशी स्थिती निर्माण होणार होती. आशिया, युरोप, रशिया, दक्षिण अमेरिका येथील कामगार स्पर्धेत अमेरिकेतील कामगाराला मागे टाकत होता. चांगला पगार, सुरक्षित नोकरी या कल्पना करणे कामगार आणि मध्यम स्तरातील व्यवस्थापकांना सोडून द्यावे लागणार होते. जागतिक स्पर्धेत टिकून राहण्यासाठी मोठ्या कंपन्यांना

कर्मचार्यांमध्ये कपात करावी लागणार होती. त्यांच्या पगारातही कपात करणे आवश्यक होते.

मला हवाई विद्यापीठात पुन्हा व्याख्यानास बोलावले नाही.

काही दिवसांनी 'कंपनीचा आकार कमी करा' हे सर्वमान्य होऊ लागले. मोठ्या कंपन्यांमध्ये विलीनीकरण होताना कंपनीचा आकार लहान करावा लागत होता. भागधारकांना खूप ठेवण्यासाठी कंपनी कमी कर्मचारी ठेवत होती. कंपनीचा आकार कमी होत असताना कंपनीतील उच्च स्थानावर असलेली माणसे मात्र अधिक श्रीमंत होत होती.

मी नेहमी ऐकायचो, “मी माझ्या मुलाला चांगल्या शाळेत घालतोय. त्यामुळे त्याला पुढे चांगली नोकरी मिळेल.” नोकरीसाठी तयारी करणे चांगले. पण दीर्घकालीन विचार करता ते पुरेसे नाही. हळूहळू मी शिक्षक व्हायला लागलो होतो.

इच्छाशक्तीला कार्यपद्धतीची जोड द्या

माझी उत्पादन कंपनी आता सुधारली होती. ती नफ्यात आली होती. परंतु माझी इच्छाशक्ती कमी झाली होती. माझ्या श्रीमंत वडिलांनी माझ्या निराशेची कारणमीमांसा केली : “ शाळेचे दिवस संपले आहेत. तुझ्या मनामध्ये कार्यपद्धती रूजवण्याचे हे दिवस आहेत. उत्पादन कंपनी गेली तर जाऊ दे. पण तुला जे उभे करावेसे वाटते ते उभे कर. तू माझ्याकडून चांगले शिकला आहेस. परंतु तू तुझ्या वडिलांचा मुलगा आहेस. तू आणि तुझे वडील हाडाचे शिक्षक आहात.”

किमने आणि मी सामान आवरले. नव्या पद्धती शिकून चांगला व्यवसाय करावा म्हणून कॅलिफोर्नियाला गेलो. व्यवसाय सुरू होण्यापूर्वीच आमच्याकडील पैसे संपले होते. आम्ही रस्त्यावर आलो होतो. श्रीमंत वडिलांचा तो फोन होता. बायको शेजारी उभी राहून माझ्याकडे रागाने पाहत होती. आमचे सर्व सुरूतीत होते ते या प्रेरणेने विस्कटले होते.

थोड्याच दिवसांनी आम्ही पुन्हा कंपनी उभारणीच्या कामास लागलो. शाळांमध्ये दिल्या जाणाऱ्या पारंपरिक शिक्षणापेक्षा वेगळे शिक्षण देणारी शैक्षणिक कंपनी काढली. मुलांना एका जागी बसण्यास सांगण्याऐवजी त्यांना कृतिशील ठेवले. व्याख्यानाच्या माध्यमाऐवजी खेळाच्या माध्यमातून शिकवले. कंटाळवाणे न वाटता हसत खेळत कसे शिकवावे हे सांगितले. शिक्षकाऐवजी प्रत्यक्षात व्यवसायात यशस्वी झालेल्या लोकांना शिकविण्यास बोलावले. विद्यार्थ्यांचे क्रमांक लावण्याऐवजी विद्यार्थ्यांना शिक्षकांना गुण देण्यास सांगितले. शिक्षकांबद्दल चांगले मत आले नाही, तर त्यांना सखोल प्रशिक्षण देत गेलो. नाहीतर हे काम सोडण्यास सांगू लागलो.

वय, शिक्षण, लिंगभेद, धर्म यावर पात्रता अवलंबून नव्हती. आमची एकच अपेक्षा होती, ती म्हणजे शिकण्याची प्रबळ इच्छा; त्वरेने शिकण्याची इच्छा वर्षभरात जे शिकवले जायचे ते जमाखर्चाचे ज्ञान आम्ही एक दिवसात देऊ लागलो.

मुख्यत्वे आम्ही मोठ्या माणसांना शिकवत होतो. तरी काहीजण १६ वर्षांचे असायचे. ते मोठ्या ६० वर्षांच्या कार्यपालकांसमवेत बसायचे. परीक्षेत जादा गुण मिळवण्यापेक्षा गटामध्ये अधिक सहकार्य करण्यास आम्ही सांगितले. मग आम्ही एका गटाची परीक्षा आणि दुसऱ्या गटाची परीक्षा व त्यातील यश असे पाहू लागलो. वरचा क्रमांक कोणत्या गटास मिळतो हे पाहण्याऐवजी पैशाची पैज लावली. जिंकणाऱ्यास सर्व पैसे मिळत. चांगली स्पर्धा होई. शिक्षकांना वर्गाला प्रोत्साहित करावे लागत नसे. शिकण्यातील स्पर्धा सुरू झाल्यावर शिक्षकाला बाजूला होऊन

पाहावे लागे. परिक्षेच्या वेळी शांततेऐवजी हास्य, आरोळ्या, अश्रू याचा प्रत्यय येई. शिकण्यासाठी लोक आतुर झाले होते. शिकल्यामुळे अधिक शिकण्यासाठी ते आतुर झाले होते.

संघटन कौशल्य आणि गुंतवणूक हे दोन विषय शिकवण्यावर आम्ही भर दिला. चौकोनाची ‘बी’ आणि ‘आय’ बाजू. आमच्या वर्गाला चांगली मागणी आली. आम्ही जाहिरात केली नाही. कर्णोपकर्णी वार्ता पोहोचली. जे लोक पुढे आले त्यांना नोकरी नको होती. त्यांना इतरांसाठी नोकऱ्या निर्माण करावयाच्या होत्या.

व्यवसाय जोरात वाढला. कित्येक लक्ष डॉलरचा झाला. जगात ११ कार्यालये थाटली. आम्ही शिक्षणाची नवीन पद्धती शोधली होती. लोकांनी ती स्वीकारली होती. आमच्या इच्छाशक्तीने ते शक्य केले होते. भीती आणि पूर्वीचे काम यावर इच्छाशक्ती आणि प्रभावी पद्धती यांनी मात केली होती.

शिक्षक श्रीमंत होऊ शकतो

शिक्षकांना बेताचा पगार मिळतो असे मी ऐकतो तेव्हा मला त्यांच्याबद्दल आस्था वाटते. त्यातला विरोधाभास असा, की त्यांनी स्वतःच निर्माण केलेल्या व्यवस्थेने त्यांची ही स्थिती केली. ते शिक्षण म्हणजे ‘इ’ चौकोनातील काम समजतात. ते ‘बी’ किंवा ‘आय’ समजत नाहीत. एक लक्षात ठेवा. तुम्ही कोणतेही काम कोणत्याही चौकोनातून करू शकता. शिक्षकाचे काम सुद्धा.

आपणास हवे ते आपण होऊ शकतो

सर्व चौकोनातून काम करण्याची क्षमता आपल्यामध्ये असते. यशस्वी होण्यासाठी आपला निर्धार किती आहे यावर ते अवलंबून असते.

माझे श्रीमंत वडील म्हणत, “इच्छाशक्तीने व्यवसाय होतो. भीतीने नाही.” आपण पूर्वी कोण आणि कसे होतो यावर चौकोन बदलण्याची क्षमता अवलंबून असते. भीतीची भावना प्रबळ असणाऱ्या घरामधून आपण बरेचजण आलेलो आहोत. उदा.

“तुझा गृहपाठ केलास का? तो केला नाहीस तर तुला वर्गाबाहेर घालवतील. त्यावर तुझे सर्व मित्र तुला हसतील.”

“तुला चांगले गुण मिळाले नाहीत, तर तुला चांगली सुरक्षित नोकरी मिळणार नाही.”

आता प्रत्यक्ष स्थिती पाहू या. अनेकजणांना चांगले गुण मिळाले. परंतु थोड्याच जणांना चांगल्या नोकऱ्या मिळाल्या. त्यातही बऱ्याच ठिकाणी निवृत्तीवेतन योजना लागू केलेली नाही. या चांगल्या गुण प्राप्त झालेल्या लोकांनी स्वतःचा व्यवसाय पाहिला. दुसऱ्यांचा व्यवसाय पाहण्यासाठी नोकरीच्या शोधात राहू नये.

डावी बाजू जोखमीची

बरेचजण नोकरीत सुरक्षितता पाहतात. तंत्रज्ञान झपाट्याने वाढते. नवीन युगात अद्यावत राहण्यासाठी कर्मचाऱ्यांना तंत्रज्ञानाचे शिक्षण द्यावे लागते. शिकायचेच आहे तर उजव्या बाजूचा अभ्यास करायला काय हरकत आहे? मी जगभर प्रवास करतो. बरेचजण सुरक्षिततेला प्राधान्य देत नाहीत. सुरक्षितता ही कल्पना आहे. नवीन काही शिका. जगाला सामोरे जा. त्यापासून तपू

नका.

स्वयंरोजगारातील लोकांनाही हे जोखमीचे आहे. ते आजारी पडले, जखमी झाले किंवा मेले, तर उत्पन्नावर प्रत्यक्षपणे परिणाम होतो. मला आता बरेच वयस्क असे स्वयंरोजगारातील लोक भेटतात. अतीव परिश्रम करण्यात त्यांचे आयुष्य खर्ची पडले. आता शरीर आणि मन कामात साथ देत नाही. जादा काम करणाऱ्यांना अधिक असुरक्षित वाटत असते. अपघाताचा धोकाही वाढतो.

उजवी बाजू अधिक सुरक्षित

आश्चर्याची गोष्ट म्हणजे आयुष्य उजव्या बाजूस अधिक सुरक्षित राहते. उदा. चांगल्या कार्यपद्धती राबविणारा व्यवसाय तुम्हाला चांगला पैसा मिळवून देत असेल, तर तुम्हाला नोकरी शोधण्याची गरज नाही. नोकरी जाण्याची काळजी करण्याचे कारण नाही. पैशाची भागवाभागवी करावी लागणार नाही. जादा पैशासाठी आताची पद्धती वाढवा. जादा लोक नेमा.

उच्च पातळीवर गुंतवणूकीत काम करणारे बाजार वर जावो किंवा खाली येवो, प्रत्येक परिस्थितीत नफा कसा कमवायचा याचे त्यांना ज्ञान असते. नवीन व्यवसायात येणारे सुरुवातीसच नुकसानीत गेले तर सैरभैर होतात. निवृत्तीनंतर लागणारे पैसे आताच संपून जातात. हेच जर त्यांच्या म्हातारपणात झाले, तर नंतरही त्यांना काम करीत राहावे लागते.

व्यावसायिक गुंतवणुकदार स्वतःच्या पैशावर थोडी जोखीम स्वीकारतात. भरपूर नफा कमवितात. एकूण हिशोब करता त्यांना नुकसान येत नाही. माहिती नसलेले गुंतवणूकदार अधिक जोखीम स्वीकारतात. कमी नफा कमवितात. एकंदरीत मला वाटते, जोखीम आहे ती डाव्या बाजूला.

डावी बाजू अधिक जोखमीची कशी?

“तुम्हाला आकड्यांचा अर्थ कळत नसेल, तर माहितगाराचा सल्ला घ्या.” श्रीमंत वडील म्हणाले, “घर खरेदीमध्ये तुझे वडील बँकरचा सल्ला शिरोधार्य मानीत. घर हे संपत्ती आहे का पाहत.”

डाव्या बाजूच्या लोकांना आर्थिक आकडे समजण्याची गरज नसते. परंतु उजव्या बाजूस तुम्हाला यशस्वी व्हायचे असेल, तर आकडे म्हणजे तुमचे डोळे होत. अनेकजण जे पाहू शकत नाही ते तुम्हाला आकड्यातून दिसते.” श्रीमंत वडील सांगत राहिले.

“सुपरमॅनची क्ष-किरण दृष्टीच तुम्हाला सुचवायची आहे वाटते,” माईक म्हणाला.

“बरोबर!” ते म्हणाले, “आकडे वाचण्याची क्षमता, आर्थिक यंत्रणा, व्यवसाय पद्धती या एक दूरदृष्टी देतात.”

डाव्या बाजूकडील लोक शब्दामध्ये विचार करतात. ‘आय’ चौकोनात यशस्वी होण्यासाठी आकड्यांचा विचार व्हायला हवा. शब्दांचा नको. गुंतवणूकदार होताना आकड्यांपेक्षा शब्दांचा विचार करणे जोखमीचे आहे.

“डाव्या बाजूच्या लोकांना आकडे शिकण्याची गरज नसते असे तुम्हाला म्हणायचेय का?”, मी विचारले.

“बऱ्याचजणांच्या बाबतीत हे खरे आहे”, श्रीमंत वडील म्हणाले, “ ते जर फक्त ‘इ’ आणि

‘एस’ मध्ये कार्यरत राहणार असतील तर शाळेत शिकलेले आकडे पुरेसे आहेत. परंतु त्यांना उजव्या बाजूसही जावे लागत असेल, तर आर्थिक पद्धती व आकडे शिकणे महत्वाचे आहे. छोटा व्यवसाय करायचा असेल, तर आकड्यांवर प्रभुत्व नसले तरी चालेल. परंतु जागतिक स्तरावरील व्यवसाय करताना आकड्यांना फार महत्त्व आहे. शब्दांना नाही. आकडे सत्य काय ते सांगतात.”

जोखीम घेण्याचा खर्च कोण करते?

“डावी बाजू जोखमीची जशी आहे तसेच त्या बाजूच्या लोकांना जोखमीची किंमत मोजावी लागते”, श्रीमंत वडील म्हणाले.

“याचा अर्थ काय?”, मी विचारले. “प्रत्येकजण जोखमीची किंमत मोजत नाही?”

“नाही”, श्रीमंत वडील म्हणाले, “उजव्या बाजूचे लोक किंमत मोजत नाहीत.”

“डाव्या बाजूचे लोक जोखीम स्वीकारल्याबद्दल पैसे देतात आणि उजव्या बाजूचे लोक त्यांच्या जोखमीचे पैसे दुसरे भरतील अशी व्यवस्था करतात. असे तुम्हाला म्हणायचे आहे?”

“बरोबर! मला हेच सांगायचे आहे.” श्रीमंत वडील हसत म्हणाले. “हाच डाव्या आणि उजव्या बाजूतील फरक होय. म्हणूनच उजव्या बाजूपेक्षा डावी बाजू जोखमीची आहे.”

“उदाहरण सांगाल.” मी विचारले.

“नक्की”, श्रीमंत वडील म्हणाले, “तुम्ही कंपनीचे शेअर्स खरेदी करता. जोखीम कोण घेते? कंपनी का तुम्ही?”

“मला वाटते, मी घेतो.” मी गोंधळलेल्या अवस्थेत बोललो.

“मी वैद्यकीय विमा कंपनी आहे. मी तुमच्या आरोग्याचा विमा उतरवितो. तुमच्या आरोग्याची जोखीम स्विकारतो. त्यासाठी मी पैसे देतो का?”

“नाही.” मी म्हणालो, “ते माझ्या आरोग्याचा विमा देतात. ते जोखीम स्वीकारतात. त्यासाठी मी पैसे देतो.”

“बरोबर!” श्रीमंत वडील म्हणाले. “मी अजून अशी विमा कंपनी पाहिली नाही, की जी तुमच्या आरोग्याचा विमा उतरविते किंवा अपघात जोखीम स्वीकारते व त्यासाठी तुम्हाला पैसे देते. परंतु डाव्या बाजूचे लोक मात्र असे करतात.”

“हे जरा गोंधळात टाकणारे आहे” माईक म्हणाला. “अजून नीट अर्थ कळला नाही.”

“उजव्या बाजूची माहिती नीट व्हायला लागली, की मग यातले फरक समजतील. काही जणांना सर्वच जोखमीचे वाटते व त्यासाठी ते पैसे देतात. तुम्ही आर्थिक सत्य आणि आर्थिक मत यातला फरक ओळखा.”

तो चांगला दिवस होता. चांगला धडा समजला. माझे डोळे जिथे पोहोचत नव्हते, तिथे माझे मन पोहोचत होते.

आकडे जोखीम कमी करतात.

तुम्हाला लवकर अधिक श्रीमंत व्हायचे असेल तर आकडे पूर्णपणे बरोबर हवेत. तंत्रज्ञानातील प्रगतीमुळे आता स्वतःच्या पद्धती वापरात आणणे सोपे झाले आहे. प्रवास मोठा असेल आणि

तुम्हाला वेगाने पूर्ण करावयाचा असेल, तर तुम्ही तितकेच काटेकोर राहावे लागते. संथ वेगाने जात असाल, तर आयुष्यभर जात बसा.

तुम्ही वेगाने जाऊ शकता परंतु... शॉर्टकट नको.

“कर कमी होण्यासाठी मोठे घर घ्या. अधिक कर्जात अडका. म्हणजे कर माफी मिळेल.”

“तुमचे घर ही सर्वात मोठी गुंतवणूक व्हायला हवी.”

“लवकर खरेदी करा. किंमती वाढतील.”

“सावकाश श्रीमंत व्हा.”

“उत्पन्नामध्ये बसणारे खर्च करा.”

उजव्या बाजूच्या चौकोनासाठीच्या विषयांचा अभ्यास केला, तर त्यातील पत्रकांचा फार अर्थ निघत नाही. त्याचा डाव्या बाजूच्यांना उपयोग होईल. तुम्हाला आवडते ते काहीही करा. वेगाने जा. भरपूर पैसे कमवा. परंतु त्याची किंमत द्यावी लागेल. तुम्ही वेगाने जा. पण शॉर्टकटने नको.

या पुस्तकात उत्तरे नाहीत. आर्थिक आव्हाने आणि उद्दिष्टांकडे विशिष्ट दृष्टीने पाहण्यासाठी हे पुस्तक आहे. एकापेक्षा दुसरा दृष्टिकोन चांगला असे नाही. एकापेक्षा अधिक दृष्टिकोन असणे हे हुशारीचे लक्षण आहे.

पुढील प्रकरणातून तुम्ही अर्थ, धंदा, जीवन याकडे विविध दृष्टीने पाहायला शिकणार आहात.



मी श्रीमंत कसा होईन?

मला जेव्हा विचारतात, “श्रीमंत होण्याचे तंत्र तुम्ही कुठे शिकलात?” तेव्हा मी उत्तर देतो. “लहानपणाच्या मोनोपॉली या खेळातून.”

यावर ऐकणाऱ्याला वाटते, की मी काही विनोद करीत आहे. पण तसे नाही. मोनोपॉलीमध्ये श्रीमंत होण्याचे समीकरण सोपे आहे. ते खेळात तसेच प्रत्यक्ष आयुष्यातही उपयुक्त आहे.

चार ग्रीन हाऊस आणि एक लाल उपाहारगृह

मोनोपॉली खेळात श्रीमंत होण्यासाठी आपण चार ग्रीन हाऊस विकत घेतो. मग त्यातून व्यापारात एक मोठे लाल हॉटेल घेतो. हे असे करून मी आणि सौ. ने संपत्ती निर्माण केली.

रिअल इस्टेटचे दर कमी झाले होते तेव्हा मी छोटी घरे घेतली. जेव्हा दर वाढले तेव्हा ती देऊन मी चार ग्रीन हाऊस घेतली. पुढे ती देऊन मोठे लाल हॉटेल घेतले. आम्हाला कधीच काम करावे लागत नाही. लाल हॉटेल, सदनिका, लहान गोदामे यातून आम्हाला सुखवस्तू माणसासारखे राहायला भरपूर पैसा मिळतो.

हेच तंत्र हँबर्गरलाही

तुम्हाला रिअल इस्टेट आवडत नसेल, तर हँबर्गर तयार करा. त्याभोवती व्यवसायाची उभारणी करा. तो चालवायला द्या. काही दिवसांनी तुमचा पैसा वाढेल. तो तुमच्या स्वचपेक्षा जास्त असेल.

गबर श्रीमंत होण्याचा प्रत्यक्षात हाच मार्ग होय. या उच्च तंत्रज्ञानाच्या जगात खूप श्रीमंत होण्याची तत्वे मात्र कमी तंत्रज्ञान लागणारी व सोपी आहेत. हे साधे व्यवहारज्ञान आहे; कॉमनसेन्स आहे. परंतु पैशाच्या बाबतीत बऱ्याचवेळा कॉमनसेन्स हा अनकॉमन होतो. ऐनवेळी डोके चालत नाही.

उदा. लोक कर वाचविण्यासाठी कायम कर्जात राहतात. असे का करतात हे मला समजत नाही. किंवा घर घेतल्यापासून सतत पैसा खर्च होत असताना त्याला संपत्ती का म्हणतात? ती तर जबाबदारी आहे. ज्या शाळेत मुलाला पैशाबद्दल काहीही शिकवत नाहीत, त्या शाळेत मुलाला पाठवून त्याला पुढे नोकरी मिळेल या आशेवर राहण्याचे मला आश्चर्य वाटते.

श्रीमंत करतात ते करणे सोपे आहे.

अनेक श्रीमंतांच्या बाबतीत असे आढळते, की शाळेत त्यांना चांगले गुण नव्हते. तरीही ते

श्रीमंत झाले. याचे कारण ‘काय करावे’ हा भाग खूप सोपा आहे. एक सुरेख पुस्तक आहे. ‘थिंक अँड ग्रो रिच’ - लेखक नेपोलीयन हिल. जरूर वाचा. मी ते तरुणपणी वाचले. माझ्या आयुष्याला नवी दिशा मिळाली. खरे म्हणजे माझ्या श्रीमंत वडिलांनी ते वाचण्याची शिफारस केली होती.

त्याचे शीर्षक ‘थिंक अँड ग्रो रिच’ (विचार करा आणि श्रीमंत व्हा) असे आहे. कष्ट करा आणि श्रीमंत व्हा असे नाही. किंवा नोकरी करा आणि श्रीमंत व्हा असेही नाही. सत्य असे आहे, खूप कष्ट केलेली माणसे शेवटी श्रीमंत राहत नाहीत. श्रीमंत होण्यासाठी विचार करायला हवा. स्वतंत्रपणे विचार करा. गर्दीबरोबर जाऊ नका. श्रीमंतीतील खरी संपत्ती कोणती, तर ते इतरांपेक्षा वेगळ्या पद्धतीने विचार करतात. तुम्ही इतरांसारखेच काम कराल, तर शेवटही त्यांच्यासारखाच होईल. बहुतेक लोक वर्षानुवर्षे कष्ट करीत राहतात. कर भरतात. आयुष्यभर कर्जात राहतात.

डाव्या बाजूकडून उजवीकडे जावे यासाठी काय करावे? असे विचारणाऱ्यांना मी सांगतो, “तुम्ही ‘करणे’ यापेक्षा तुमच्यात बदल होणे महत्वाचे. तुमच्या विचारात बदल होणे महत्वाचे ‘करणे’ यासाठी ‘कसे असावे’ हे महत्वाचे.”

चार ब्रीन हाऊस घेऊन एका लाल हॉटेलचे मालक होणे हे कष्टाचे आहे का सोपे आहे? विचार करणाऱ्या माणसाच्या दृष्टीने ते सोपे आहे.

काही वर्षांपूर्वीची गोष्ट आहे. ध्येय निश्चिती हा विषय वर्गात चालला होता. मी माझा आनंदाचा शनिवार, रविवार आणि दीडशे डॉलर ‘ध्येय निश्चिती’ विषयासाठी मी दिले होते. माझ्या ध्येय निश्चितीसाठी मी दुसऱ्यास पैसे दिले होते. काहीवेळा मला वाटले की या वर्गाला यायला नको होते. पण शेवटी असे लक्षात आले, की तिथे जे शिकलो ते आयुष्यभर उपयोगी पडले.

प्रशिक्षिकेने फळ्यावर तीन शब्द लिहीले.

होणे - करणे - प्राप्ती.

मग त्या म्हणाल्या, “ध्येय हे ‘प्राप्ती’ या भागातील आहे. शरीर सौष्ठव उत्कृष्ट असावे हे एक ध्येय असू शकते. घनिष्ट संबंध, लक्षाधीश होणे, प्रसिद्धी मिळणे हीसुद्धा ध्येये असू शकतात. एकदा ध्येय निश्चिती झाली की मग त्यासाठी काय करावे याची यादी करावी. यासाठी काही लोक ‘आजची कामे’ अशी यादी करतात. त्यांचे ध्येय निश्चित करतात आणि कामास लागतात.

त्यांनी प्रथम ‘निरोगी शरीर’ हे ध्येय ठरविले. बरेचजण निरोगी शरीर राहण्यासाठी खाण्यावर नियंत्रण ठेवतात; व्यायामशालेत जातात. हे आठवडाभर चालते. मग पुन्हा पिझ्झा खाणे सुरू होते. व्यायामशालेत जाण्याऐवजी टीव्हीवर क्रिकेट पाहत बसतात. ‘होण्या’ऐवजी ‘करणे’ काय असते याचे हे उदाहरण आहे.

खाण्याने फार फरक पडत नाही. तुम्हाला काय व्हायचेय व त्यासाठी आहार आहे हे ध्यानात घ्यायला हवे. तरीही बांधा सडपातळ राहावा म्हणून आहारावर नियंत्रण ठेवणारे लक्षावधी लोक आहेत. ते काय व्हायचे यापेक्षा काय करायचे यावर लक्ष केंद्रित करतात.

विचारात बदल झाला नाही, तर आहाराचा उपयोग होणार नाही.

त्यानंतर त्यांनी गोल्फचे उदाहरण दिले. खेळात सुधारणा व्हावी यासाठी काहीजण गोल्फचा नवीन सेट खरेदी करतात. परंतु त्यासाठी दृष्टीकोन, मनाची ठेवण, विश्वास या गोष्टीकडे लक्ष दिले जात नाही. मग नवीन सेट आणूनही तो खेळाडू तसाच प्रगतीविना राहतो.

मग त्यांनी गुंतवणुकीबद्दल चर्चा केली. “काही जणांना वाटते शेअर्स खरेदी केल्याने श्रीमंत

होता येईल. परंतु शेअर्स, म्युच्युअल फंड, रियल इस्टेट यातील केवळ गुंतवणुकीने श्रीमंत होता येईल असे नाही. यातील व्यावसायिक जे करतात ते आपण केल्याने आर्थिक यश प्राप्त होईलच असे नाही. हरणारी प्रवृत्ती असल्यावर तो माणूस हरणारच. मग गुंतवणूक कशातही असो.”

त्यानंतर त्यांनी योग्य जीवनसाथी शोधण्याचे उदाहरण दिले. “बरेचजण भावी जोडीदाराच्या शोधात हॉटेल, चर्च अशा ठिकाणी जातात. येथे ते ‘करणे’ हा भाग अवलंबितात. ‘होणे’ हा भाग विसरतात.

संबंधाबाबत त्यांनी एक उदाहरण दिले. “विवाहानंतर बरेचजण दुसऱ्यांना बदलण्याचा प्रयत्न करतात. त्यामुळे विवाह यशस्वी होईल असे त्यांना वाटते. दुसऱ्यांना बदलणे म्हणजे बऱ्याचवेळी भांडाभांडी होण्याची शक्यता. त्याऐवजी प्रथम स्वतःला बदला. दुसऱ्याबद्दलच्या स्वतःच्या विचारात बदल करा.”

हे ऐकत असताना माझ्या डोळ्यांपुढे अनेक व्यक्ती आल्या. त्यांनी जग बदलण्याचा प्रयत्न केला होता. पण ते त्यांना जमले नव्हते. दुसऱ्यांनी बदलावे असे त्यांना वाटायचे. परंतु स्वतःमध्ये बदल करण्याची त्यांची तयारी नव्हती.

पैशाबद्दल उदाहरण देताना त्या म्हणाल्या, “श्रीमंत माणसे जसे करतात, तसे करण्याचा प्रयत्न बरेचजण करतात. त्यांच्याकडे जे आहे ते आपल्याकडे आणण्याचा प्रयत्न करतात. ते मोठे श्रीमंती घर खरेदी करतात. भारीतली गाडी घेतात. श्रीमंत ज्या शाळेत त्यांच्या मुलांना पाठवितात त्या शाळेत आपल्या मुलांना घालतात. यासाठी ते खूप कष्ट करतात. ‘करणे’ हा भाग अमलात आणतात. त्यामुळे त्यांना अधिकच कष्ट करावे लागतात. हे श्रीमंतांना करावे लागत नाही.

माझे श्रीमंत वडील हे शब्द वापरत नव्हते. परंतु ते म्हणायचे, “पैशासाठी कष्ट करायचे. पैसा कमवायचा मग खरेदी करायची. यामुळे ते श्रीमंत झाले असे वरकरणी वाटे. परंतु बहुतेक वेळा ते तसे नसते. त्यामुळे ते खूप थकून जातात.”

त्या दोन दिवसांच्या वर्गाने मला बरेच काही शिकवले. मला श्रीमंत वडील जे सांगायचे त्याचा अर्थ कळू लागला. कित्येक वर्षे ते नीटपणे राहिले. खर्च भागविण्यासाठी खूप कष्ट करण्याऐवजी त्यांनी संपत्ती निर्माण करण्यासाठी कष्ट केले. रस्त्यामध्ये त्यांना पाहिले तर ते सर्वसामान्यांसारखेच दिसत. त्यांनी साधी गाडी वापरली. महागडी गाडी घेतली नाही. मग एक दिवस वयाच्या तिसऱ्या वर्षी ते ‘आर्थिक शक्ती केंद्र’ बनले. हवाईमध्ये महत्वाच्या जागी घर घेतल्याने लोकांचे त्यांच्याकडे लक्ष गेले. वृत्तपत्रात नाव झळकू लागले. ह्या साध्या वाटणाऱ्या माणसाकडे महत्वाच्या जागी इमारती आहेत. त्याच्या मालकीचे उद्योग आहेत हे लोकांना माहिती झाले. त्यांच्या व्याख्यानाला बँकर्सही येऊ लागले. साध्या घरात राहणाऱ्या या माणसाला पूर्वी त्यांनी पाहिले होते. नंतर त्यांच्याकडे पैशाचा ओघ सुरू झाला. त्यांची संपत्ती त्याच्या पैशात वाढ करीत होती. त्यानंतर त्यांनी मोठे घर घेतले. त्यांनी कर्ज काढले नाही. रोखीत घेतले.

दोन दिवसांच्या ध्येय निश्चिती वर्गात मला एक गोष्ट समजली. श्रीमंत करतात तसे ‘करणे’ आणि श्रीमंतांसारखे ‘असणे’ असा प्रकार बहुतेकजण करण्याचा प्रयत्न करीत होते. ते मोठे घर घेत. शेअर्समध्ये गुंतवणूक करीत. का? तर श्रीमंत असेच करतात. हे ते असेच करीत राहिले तर त्यांचे दिवाळे वाजायला वेळ लागणार नाही. मला ‘होणे- करणे-प्राप्ती’ याचा अर्थ कळू लागला.

कॅशप्लो चौकोन हा ‘होणे’साठी आहे.

‘करणे’साठी नाही.

चौकोनाच्या डाव्या बाजूकडून उजव्या बाजूकडे जाणे हे ‘करणे’साठी नाही तर ‘होणे’साठी आहे.



बी किंवा ‘आय’ काय करतात हे फारसे महत्वाचे नाही. ते कसा विचार करतात हे महत्वाचे आहे. ‘होणे’ या मूळाशी ते कसे असतात हे पहा.

आनंदाची गोष्ट म्हणजे विचारात बदल करण्यास काहीही खर्च लागत नाही. ते मोफत होते. वाईट गोष्ट म्हणजे आपले आधीचे विचार बदलणे सोपे नसते. पिढ्यान्पिढ्या ते सांगितलेले असतात. मित्रांनी, शाळेत, कार्यालयात सांगितलेले असतात. पण तरीही आपण बदल घडवून आणू शकतो. त्यासाठी तर हे पुस्तक आहे. ‘कुठे कसे काय करावे’ या पद्धतीचे हे पुस्तक नाही. शेअर्स खरेदी कशी करावी, म्युच्युअल फंड सुरक्षित कसे असेही ज्ञान इथे नाही. तुमचे ‘होणे’ याबद्दलचे विचार भक्कम करणे हे या पुस्तकात ध्येय आहे. मग ते तुम्हाला आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवून देईल. ‘होणे’ जमेल.

‘इ’ना नेहमी काळजी सुरक्षिततेची

‘इ’ना नोकरीची सुरक्षितता महत्वाची वाटते. पैसा हा विषय त्यानंतरचा. इतर काही गोष्टी करावयाच्या राहिल्या तरी त्यांना फारसे वाटणार नाही. परंतु सर्वात महत्वाचे म्हणजे नोकरीची सुरक्षितता.

‘एस’ ना परिपूर्णता हवी असते

हेही सर्वसाधारण विधान आहे. स्वतःचा व्यवसाय असणारी ही ‘एस’ मंडळी धंदा आणि गुंतवणूक या उजव्या बाजूकडे जाऊ इच्छितात. त्यांची प्रवृत्ती ही प्रत्येक गोष्ट ‘स्वतः करावी’ अशी असते. सर्व गोष्टी व्यवस्थित व्हायला हव्यात. त्यात परिपूर्णता हवी अशी त्यांची अपेक्षा असते. दुसरा कोणी व्यवस्थित काम करील यावर त्यांचा विश्वास नसतो. म्हणून ते स्वतःच काम करीत राहतात.

बऱ्याच ‘एस’ ना काळजी असते ती ‘नियंत्रणाची’. त्यांच्या ताब्यात सर्व गोष्टी असाव्यात अशी त्यांची अपेक्षा असते. चुका त्यांना अजिबात आवडत नाहीत. दुसऱ्यांनी केलेल्या चुकांमुळे त्यांच्याबद्दलचे मत खराब होते याचा त्यांना फार राग असतो. त्यामुळेच ते उत्कृष्ट ‘एस’ बनलेले

असतात. तुमच्या कामासाठी तुम्ही त्यांना वापरता. तुम्हाला तुमचा डेंटिस्ट हा परिपूर्ण असा हवा असतो. तुमचा वकील हुशार असावा ही तुमची अपेक्षा असते. मेंदूची शस्त्रक्रिया करणारा शल्य विशारद हा तज्ज्ञ हवा असतो. आर्किटेक्ट हा तरबेज असावा लागतो. त्यासाठी तुम्ही त्यांना पैसा देता. ते त्यांचे शक्तिस्थान असते. तेच त्यांचो मर्मस्थानही असते!

भावनिक बुद्धिमत्ता

मानवजातीत जन्माला येण्यामुळे आपल्याला अनेक प्रकारच्या भावना असतात. सर्वांना त्या असतात. भीती, दुःख, राग, प्रेम, द्वेष, निराशा, आनंद, सुख अशा अनेक प्रकारच्या भावना असतात. मग आपण व्यक्ती म्हणून कसे ओळखले जातो? आपण या भावनांशी कसा व्यवहार करतो यावर आपले व्यक्तिमत्त्व ठरते.

पैशाबाबत जोखीम निर्माण व्हायला लागली की आपणास भीती वाटते. श्रीमंतांनाही वाटते. फरक एवढाच, की त्या भीतीशी आपण कसे वागतो. अनेक जणांच्या बाबतीत या भय भावनेचे रूपांतर विचारात होते. ‘सुरक्षित रहा. जोखीम पत्करू नका.’

उजव्या बाजूच्या चौकोनातील लोक अशावेळी म्हणतील, “हुशारीने वागा. जोखमीचे व्यवस्थापन शिका.”

भावना तीच. विचार भिन्न. ‘होणे’ वेगळे. ‘करणे’ वेगळे. प्राप्तीही भिन्न.

पैसा जाण्याची भीती

पैसा गमावण्याची भीती हे माणसाच्या आर्थिक धडपडीचे मोठे कारण आहे. या भीतीमुळे लोक खूप सावधानतेने वागताना दिसतात. खूप नियंत्रण ठेवतात. तज्ज्ञ व हुशार माणसाकडे पैसे देतात. हवे तेव्हा ते पैसे परत मिळतील ही त्यांना आशा असते.

एखाद्या चौकोनात कैद्याप्रमाणे जर भीती तुम्हाला कोंडून ठेवत असेल, तर डॅनिअल गोलमन यांचे ‘इमोशनल इंटेलिजन्स’ हे पुस्तक वाचा. त्यात एक जुने कोडे समजावून सांगितले. शाळेत हुशार असणारी मुले पुढे आयुष्यात आर्थिकदृष्ट्या प्रगतीपथावर दिसत नाहीत. शैक्षणिक बुद्धिमत्तेपेक्षा भावनिक बुद्धिमत्ता ही अधिक शक्तिमान असते हे त्याचे कारण आहे. धोका पत्करणारे, हातून चुका होणारे, सुधारणारे हे मोठे होतात. चुका न करणारे खूप शिक्षित लोक कोणतीही जोखीम पत्करत नाहीत. ते मागे राहतात. बरेचजण परिक्षेत उत्तीर्ण होतात. पण भावनिकदृष्ट्या जोखीम स्वीकारत नाहीत. शिक्षक लोक गरीब राहतात. ‘चुका करणाऱ्यांना शिक्षा करा’ ही त्यांची प्रवृत्ती असते.

चुका होतील म्हणून भावनिकदृष्ट्या ते घाबरलेले असतात. त्याऐवजी आपण चुका कशा कराव्यात व त्यांची जोखीम कशी दुरुस्त करावी हे शिकावे.

पैसे जातील या भीतीत लोक जीवन व्यतीत करतील, गर्दीपेक्षा वेगळे काही करण्याची ज्यांना भीतीच वाटेल ते मग श्रीमंत होणे अवघडच. चार ब्रीन हाऊस व मग एक मोठे हॉटेल घेण्याइतके ते सोपे असूनही.

भावनिक बुद्ध्यांक हा अधिक शक्तिमान असतो.

गोलमनचे पुस्तक वाचल्यावर माझ्या ध्यानात आले, की आर्थिक बुद्ध्यांक हा ९० टक्के भावनिक असतो व फक्त १० टक्के पैसे व अर्थविषयक तांत्रिक माहिती असते. गोलमनने १६व्या शतकातील रॉटरडॅम येथील इरॅस्मसचा उल्लेख केला आहे. त्यानी कारणे आणि भावना यांच्यावर लिखाण केले आहे. त्यामध्ये त्यानी भावनिक मेंदूची शक्ती व विवेकबुद्धीची शक्ती यातील प्रमाण २४:१ असे दिले आहे. म्हणजेच भावना प्रबल होते तेव्हा ती विचारापेक्षा २४ पट प्रबल असते. हे प्रमाण योग्य आहे का हे मला माहित नाही. परंतु यावरून भावनिक शक्तीचा अंदाज येतो.

२४ : १

भावनिक मेंदू वैचारिक मेंदू.

आपल्या आयुष्यात असे प्रसंग घडले आहेत जिथे विचार करणाऱ्या मेंदूला मागे सारून भावनिक शक्ती प्रबल झाली आहे.

१. रागात बोलून जातो. नंतर वाटते असे बोलायला नको होते.
२. हे बरोबर नाही असे ध्यानात येऊनही तिच्याकडे आकर्षित झालो. जास्त वाहवत गेलो. अगदी टोक म्हणजे तिच्याशी लग्न केले.
३. अगदी जवळचे कोणी गेल्यामुळे त्याला रडताना मी पाहत होतो.
४. ज्याच्यावर प्रेम होते त्याला इजा व्हावी असे मुद्दाम काही केले. कारण त्यानी मला इजा केली होती.
५. बराच वेळ हृदय विदीर्ण झालेय. जुळून येत नाही.

बुद्धीप्रमाण मानणाऱ्या विचारांपेक्षा भावना प्रबल झाल्याची ही काही उदाहरणे आहेत. काहीवेळा तर भावना या २४:१ प्रमाणाबाहेर जातात.

१. आहारी जाणे. उदा. आग्रहाचे खाणे, धुम्रपान, संभोग, खरेदी, मद्य.
२. काल्पनिक भीती उदा. साप, उंची, अंधार, अनोळखी व्यक्ती, अरुंदबोळ

असे वागणे बऱ्याचवेळा १०० टक्के भावनिक असते. आहारी जाणे, काल्पनिक भीती निर्माण होणे यावेळी वैचारिक शक्ती ही भावनिक शक्तीपुढे दुबळी पडते.

सापाची भीती

मी विमान उड्डाणाच्या शाळेत जायचो तेव्हा तिथे माझा एक मित्र होता. तो सापाला फार घाबरायचा. आपल्याला गोळी लागून आपण जंगलात पडलो, तर बिनविषारी साप कसा खायचा हे दाखविण्यासाठी शिक्षकांनी बागेतला एक बिनविषारी साप वर्गात आणला होता. माझा सज्जान मित्र ते पाहून किंचाळला. त्याने उडी मारली आणि तो वर्गाबाहेर पळाला. तो स्वतःवर नियंत्रण ठेवू शकला नाही. सापाची भीती ही त्याच्या मनात बसलेली होतीच, पण साप खाण्याची कल्पना त्याला अजिबात सहन झाली नाही.

पैशाची भीती

जोखीम घेऊन पैसे गुंतवायचे म्हटले, की काही जणांना अशीच भीती वाटते. गुंतवणुकीची माहिती घेण्याऐवजी ते उड्या मारतात. किंचाळतात. खोलीबाहेर जातात.

पैशाच्या बाबतीत अनंत प्रकारची खोल अशी भीती रुजलेली असते. खूप मोठी यादी करता येईल. ती माझ्याकडे आहे. तुमच्याकडे आहे. आपणा सर्वांकडे आहे. असे का? ते तुम्हाला आवडो किंवा नावडो. त्याचे कारण म्हणजे पैसा हा भावनिक विषय आहे. त्यामुळे बरेचजण पैशाबद्दल तार्किक दृष्टीने विचार करीत नाहीत. पैसा हा भावनिक विषय नाही असे वाटते का? मग शेअर बाजाराकडे पाहा. बऱ्याचवेळा तिथे तर्कशास्त्र चालत नाही. हाव आणि भीती यांची भावना तिथे प्रबळ झालेली असते. तसेच नव्या गाडीमध्ये बसणारा मालक पाहा. तो आत जाऊन चामड्याच्या सजावटीचा वास घेतो. विक्रेत्यांना एकच काम करायचे आहे. त्यांनी नुसते कानात कुजबुजायचे. “कमी किमतीत. सोयीच्या दरमहा हप्त्यात.” मग सारे तर्कशास्त्र बाजूला राहते.

भावनिक विचार तार्किक वाटतात

भावनिक विचारांबाबत एक प्रश्न निर्माण होतो. तो म्हणजे ते विचार तार्किक वाटतात. ‘इ’ चौकोनातील व्यक्तीला जेव्हा भीतीची भावना असते तेव्हा तार्किक विचार असतो, “सुरक्षित रहा, जोखीम घेऊ नका.” परंतु ‘आय’ चौकोनातील व्यक्तीला हे विचार तर्कसंगत वाटत नाहीत.

‘एस’ चौकोनातील स्वयंव्यावसायिक हा दुसऱ्याकडे काम सोपवायला तयार होत नाही. त्याचा तार्किक विचार असेल, “माझे मीच काम करेन.”

याच कारणामुळे ‘एस’ प्रकारातील व्यवसायात फक्त एकाच घरातील व्यक्ती असतात. इथे विश्वासाचा अर्थ रक्ताच्या नात्यापर्यंत नेलेला असतो. रक्त हे पाण्यापेक्षा दाट असते.

विविध चौकोन... विविध तर्क... विविध विचार... विविध कृती... विविध ‘होणे’... त्याच भावना. या भावनांमुळे आपण मनुष्यप्राणी म्हणून ओळखले जातो. भावनांना आपण वैयक्तिकरित्या कसा प्रतिसाद देतो, यावर आपण काय करतो हे ठरते.

मला तसे वाटत नाही

बोलताना ‘वाटते’ हा शब्द बऱ्याचवेळा येत असेल, तर तो भावनिक पातळीवर विचार करणारा आहे हे ओळखावे. उदा. भावनिक किंवा जाणीवेचा प्रभाव असलेली मंडळी म्हणतील, “आज व्यायाम करावा असे वाटत नाही.” तार्किक दृष्टीने व्यायाम आवश्यक आहे हे त्यांना माहिती असते.

पैशासाठी धडपड करणारे त्यांच्या भावनांना आवर घालू शकत नाहीत. त्यांच्या विचारावर भावना अधिपत्य गाजवितात. ते म्हणतात, “गुंतवणुकीबाबत शिकावे असे मला वाटत नाही. ते फार त्रासदायक आहे.”

“गुंतवणूक माझ्यासाठी योग्य ठरत नाही.”

“माझ्या धंद्याबाबत मित्रांना सांगावे असे मला वाटत नाही.”

“नकाराची भावना मला आवडत नाही.”

पालक-मूल-प्रौढ

विचारापेक्षा भावनांना इथे महत्त्व आहे. पॉप मानसशास्त्राप्रमाणे हे पालक आणि मूल यातील युद्ध आहे. पालक नेहमी ‘काय करावे’ सांगत असतात. उदा. पालक म्हणतात, “तू तुझा गृहपाठ नियमितपणे करीत जा.”

मूल मात्र भावनेतून बोलते. गृहपाठाविषयी मूल म्हणेल, “मला तो करावा असे वाटत नाही.”
आर्थिक विषयात तुमच्यातील पालक शांतपणे म्हणेल, “तू पैसे अधिक साठव.”

परंतु तुमच्यातील मूल उत्तर देईल, “मला खरेच, सुट्टीवर जावे वाटतेय. माझ्या क्रेडिट कार्डवर मी तो खर्च भागवीन.”

तुम्ही ‘प्रौढ’ केव्हा असता?

डाव्या चौकोनातून उजव्या चौकोनाकडे जाताना तुमच्यातील ‘प्रौढ’ कार्यरत होतो. आपली आर्थिक उन्नती व्हायला हवी. पालक किंवा मूल न होता आपण पैशाचा विचार करायला हवा. प्रौढ म्हणून काम आणि गुंतवणूक हेही पाहायला हवे. काय करायचे, ते पूर्ण करायचे आणि त्यासाठी काय करायचे हे प्रौढ जाणत असतो. ते करू नये असे वाटले, तरी ते तो करीत असतो.

तुमच्या मनातील संवाद

एका चौकोनाकडून दुसऱ्या चौकोनाकडे जाऊ इच्छिणाऱ्यांनी स्वतःच्या मनातील संवादाबद्दल जागरूकता ठेवावी. नेहमी ‘थिंक अँड ग्रो रीच’ या पुस्तकाचे महत्त्व लक्षात ठेवा. नेहमी मनातील संवाद, शांत विचार याबाबत जागरूकता ठेवा. चौकोन बदलताना होणाऱ्या प्रक्रियेत हे महत्त्वाचे आहे. एका चौकोनात जे तार्किक वाटते ते दुसऱ्या चौकोनात वाटेलच असे नाही. सुरक्षित नोकरीकडून आर्थिक स्वातंत्र्याकडे जाताना विचारातील बदल करण्याची प्रक्रिया महत्त्वाची आहे. कोणते विचार हे भावनेवर आधारित आहेत व कोणते विचार तर्कशास्त्रावर आधारित आहेत हे ओळखण्याची अधिक प्रभावी पद्धती असणे चांगले. भावनांना आवर घालून तार्किक विचाराने वागल, तर या प्रवासात पुढे जाल. बाहेरून लोक काय बोलतात इकडे लक्ष देऊ नका. तुमच्या मनातील संवाद हे महत्त्वाचे.

मी आणि किम काही काळ घराशिवाय होतो. आर्थिक अडचणीत होतो. तेव्हा आमच्या भावनांना आम्ही आवर घालू शकलो नाही. काही वेळा विचारपूर्वक, तार्किक बोलतोय असे वाटले परंतु त्याही भावनाच होत्या. आमचे मित्र म्हणत तेच आमच्या भावना बोलत होत्या. “सुरक्षित खेळा, सुरक्षित रहा, नोकरी मिळवा आणि आयुष्यात मजा करा.”

तार्किकदृष्ट्या आम्ही दोघेही मान्य करतो की सुरक्षिततेपेक्षा स्वातंत्र्य आम्हाला अधिक मोलाचे वाटले. आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवताना आम्हाला नोकरीच्या सुरक्षिततेपेक्षाही एक सुरक्षित भावना अनुभवास आली. त्याचे आम्हाला महत्त्व वाटले. आमच्या मार्गातला अडथळा होता तो भावनिक विचारांचा. तार्किक वाटणारे विचार दीर्घकाळाने अर्थहीन वाटू लागले. पण चांगली गोष्ट म्हणजे एकदा आम्ही पूल ओलांडला, की मग जुन्या विचारांचे ओरडणे कमी झाले. नवे विचार प्रत्यक्षात उतरू लागले. ते होते ‘बी’ आणि ‘आय’ चौकोनातील विचार.

भावना असे एखादा म्हणतो तेव्हा त्याचा सध्याचा अर्थ पुढील वाक्यातून दिसून येईल-

“मी जोखीम स्वीकारू इच्छित नाही. माझ्यामाणे कुटुंब आहे. मला सुरक्षित नोकरी हवी.” किंवा “पैसा कमवायला पैसा लागतो. त्यामुळे मी गुंतवणूक करू शकत नाही.” किंवा “माझे मी ते करीन”.

त्यांचे विचार माझ्या पूर्वीच्या विचारांसारखे होते.

सर्व चौकोनांचा विचार करून, ‘बी’ आणि ‘आय’ चौकोनातून आर्थिक स्वातंत्र्य प्राप्त केल्यावर, मी आत्मविश्वासपूर्वक म्हणणे की आर्थिक स्वातंत्र्य मिळविणे हे मनःशांती आणि सुरक्षिततेच्या विचारापेक्षाही मौल्यवान आहे.

‘इ’ आणि ‘बी’ मधील फरक

मूलभूत, भावनिक मूल्यांमुळे दृष्टिकोनात विविधता संभवते. मालक आणि मजूर यांच्यातील बोलणाऱ्या मूल्यांमुळे फरक पडतो. ‘इ’ आणि ‘बी’मध्ये नेहमी संघर्ष असतो. ‘इ’ला अधिक पगार हवा असतो, तर ‘बी’ला अधिक काम हवे असते. त्यामुळे नेहमी आपल्याला पुढील शब्द ऐकायला मिळतात, “मला जास्त काम आहे. पगार मात्र कमी आहे.”

दुसऱ्या बाजूने आपण ऐकतो, “पगारात वाढ न करता अधिक कष्ट, अधिक निष्ठा कामगारांनी दाखवावी यासाठी आम्ही काय करावे?”

‘बी’ आणि ‘आय’ मधील मतभेद

धंदा करणारे ‘बी’ आणि त्यात गुंतवणूक करणारे शेअरहोल्डर्स ‘आय’ यांच्यामध्ये सतत तणाव असतो. ‘बी’ला व्यवसायासाठी जादा पैसे हवे असतात. तर ‘आय’ या शेअरहोल्डरना अधिक लाभांश हवा असतो.

भागधारकांच्या बैठकीत पुढील चर्चा ऐकू येते.

कंपनीचे व्यवस्थापक : आपल्या कंपनीचे स्वतःचे जेट असावे. त्यामुळे आपले अधिकारी मीटिंगला कमी वेळात पोहोचू शकतील.

गुंतवणूकदार : आपल्या अधिकाऱ्यांची संख्या कमी असावी. मग आपल्याला खाजगी जेटची गरजच पडणार नाही.

‘एस’ आणि ‘बी’ मधील मतभेद

व्यवसायातील व्यवहार करताना मी अनेकदा बुद्धिमान ‘एस’ पाहिलेत. उदा. वकील. ते लक्षावधी डॉलरचा व्यवहार ‘बी’साठी करून देतात. व्यवहार पूर्ण झाल्यावर ‘एस’ मनातून चरफडतो. ‘बी’ला लक्षावधी डॉलर मिळाले, तर ‘एस’ला तासाप्रमाणे त्याची फी मिळाली.

त्यांचे बोलणे असे असते.

वकील : सगळे काम मी केले. नफा मात्र सारा त्यांनी मिळवला.

व्यावसायिक : यांनी किती तासाचे बिल लावले? या पैशात आम्ही एखादी कायदेशीर सल्ला देणारी कंपनी खरेदी केली असती.

‘इ’ आणि ‘आय’ यांच्यातील मतभेद

बँकेचे मॅनेजर घर घेण्यासाठी गुंतवणूकदाराला कर्ज देतात. पुढे हा गुंतवणूकदार हजारो डॉलर कमवितो. त्यावरील करही वाचवितो. बँक मॅनेजरला जो पगार मिळतो त्यावर कर बसतो. यामुळे 'इ'च्या मनात भावनिक प्रतिक्रिया निर्माण होते.

'इ' म्हणेल : मी त्याला कर्ज दिले. त्याने साधे आभारही मानले नाहीत. त्याच्यासाठी आम्ही किती राबलो याची त्याला कल्पनाही नाही.

आय म्हणेल : हे फार त्रास देतात. कर्ज मिळण्यासाठी किती कागद तयार करावे लागले.

भावनिकदृष्ट्या विस्कटलेले लग्न

सर्वाधिक, भावनिकदृष्ट्या विस्कटलेले लग्न माझ्या पाहण्यात आले. ते म्हणजे बायको ही नोकरी करीत होती. ती 'इ' होती. ती आर्थिक सुरक्षितता आणि कामावर श्रद्धा ठेवणारी होती. नवरा स्वतःला उच्चप्रतीचा गुंतवणूकदार समजत होता. परंतु खरे पाहता तो 'एस' होता. विक्रेत्याचा व्यवसाय होता. परंतु मनाने जुगारी होता. झटपट श्रीमंत होणाऱ्या व्यवहाराच्या तो शोधात असे. घराचा व्यवहार, किंवा नवीन येणारे शेअर्स किंवा जादा परतावा मिळणारी परदेशातील गुंतवणूक इकडे त्याचे सतत लक्ष असे. ही जोडी अजूनही एकत्र राहतेय; का ते मला कळत नाही. एकजण जोखीम पत्करायला तयार तर दुसरा जोखीम न आवडणारा. वेगळे चौकोन. वेगळी मते.

तुम्ही जर विवाहित असाल किंवा संबंध नुकतेच जमत असतील...

तुम्ही विवाहित असाल किंवा नुकतेच लग्न जमू पाहतेय तर तुमचे उत्पन्न कोणत्या चौकोनातून येते ते पाहा. तुमची पत्नी कोणत्या चौकोनातून पैसे मिळवते ते पाहून तिथे गोल काढा.

हे करायला सांगायचे कारण म्हणजे दोघांमधील चर्चा ही अवघड होते. दुसरा कोणत्या चौकोनातील आहे हे त्याला कळत नाही.



श्रीमंत आणि शिक्षित यांच्यामधील लढा

अजून एक फारसा गाजावाजा न झालेले युद्धक्षेत्र आहे. ते म्हणजे शिक्षित आणि श्रीमंत

यांच्यामधील मतभेदाचे.

माइया अनेक वर्षांच्या अभ्यासामध्ये मला वेगवेगळ्या चौकोनातील लोकांमध्ये मतभेद आढळले. उदा. बॅंकर्स, वकील, हिशोबनीस. पण अजूनही यामध्ये हळूहळू मतभेदाचे आवाज काढणारी मंडळी आहेत. ती म्हणजे उच्चशिक्षित म्हणजे आणि कमी शिक्षित वाटणारी पण श्रीमंत माणसे. यालाच मी डाव्या आणि उजव्या चौकोनातील मंडळींचे युद्ध म्हणतो. किंवा 'इ-एस' विरुद्ध 'बी-आय'. असं नाही की 'बी-आय' हे अशिक्षित असतात. फक्त ते उच्चशिक्षित नसतात.

ज्यांनी माझे पुस्तक 'रिच डॅंड आणि पुअर डॅंड' वाचले असेल त्यांच्या लक्षात येईल. हा झगडा शिक्षित आणि श्रीमंत यांच्यामधील आहे. माझे उच्चशिक्षित परंतु गरीब वडील आयुष्यभर अभिमानाने सांगत राहिले, "मी नामवंत अशा स्टॅनफोर्ड आणि शिकागो विद्यापीठात शिकलो." माइया श्रीमंत वडिलांना त्यांचे वडील वारल्यामुळे घरचा व्यवसाय सांभाळण्यासाठी शालेय शिक्षण सोडावे लागले. तरीही त्यांनी प्रचंड पैसा कमावला.

मी मोठा होत होतो. माइया श्रीमंत परंतु कमी शिकलेल्या वडिलांचा माइयावर प्रभाव होता. ते पाहून माझे उच्चशिक्षित वडील बचावाचा पवित्रा घेऊन बोलत होते. ते म्हणाले, "नामवंत शाळांची माइयाकडे प्रशस्तिपत्रके आहेत. तुझ्या मित्राच्या वडिलांकडे काय आहे?"

मी क्षणभर थांबलो. शांतपणे उत्तर दिले, "पैसा आणि मोकळा वेळ."

मनापेक्षाही मोठा बदल

शैक्षणिक आणि तांत्रिक ज्ञानापेक्षा अधिक असे काही 'बी' आणि 'आय' चौकोनात यशस्वी होण्यासाठी लागते. भावनिक विचार, श्रद्धा, जाणीव, दृष्टिकोन यामध्ये बदल करावा लागतो. आठवा -

होणे - कृती - प्राप्ती.

श्रीमंत काय करतात? त्यांच्या बाबतीत 'होणे' हे वेगळे असते. हे वेगळेपण त्यांच्या विचारात असते. विशेषतः अंतर्मनातील संवादात असते. त्यामुळे माझे श्रीमंत वडील मला पुढील गोष्टी म्हणू देत नसत -

"मला हे परवडणार नाही."

"मी ते करू शकणार नाही."

"सुरक्षित रहा."

"पैसे गमावू नका."

"जमले नाही आणि पुन्हा वसूल झाले नाही तर काय?"

त्यांनी मला हे बोलू दिले नाही याचे मुख्य कारण म्हणजे, त्यांनी स्वतः ते पाळले होते. त्यांच्यामते शब्द हे मानवाला उपलब्ध असलेले फार मोठे साधन आहे. माणूस जसा विचार करतो आणि बोलतो ते खरे होते. ते फारसे धार्मिक नव्हते. तरीही ते बायबलमधील वचन सांगत. "शब्द हेच आपले मांस झाले व ते आपल्यामध्ये वास्तव्य करू लागले."

श्रीमंत वडिलांना ठामपणे वाटे की जे आपण आपल्या मनाशी ठरवितो ते सत्यात रूपांतरित होते. त्यामुळे जे आर्थिक अडचणीत असतात त्यांच्या भावना तसेच बोलत राहतात. माणूस

जोपर्यंत भावनांवर नियंत्रण करू शकत नाही तोवर शब्द हे मांस बनणार. आणि रूतून बसणार.

“मी श्रीमंत होऊ शकणार नाही.”

“ती कल्पना प्रत्यक्षात येऊ शकणार नाही.”

“ते माझ्यासाठी फारच स्वर्चाचे ठरणार आहे.”

भावनांचा आधार असलेले ते शब्द असतील तर ते फारच प्रभावी ठरणार. चांगली गोष्ट म्हणजे नवे मित्र, नव्या कल्पना आणि थोडा वेळ देणे यामुळे आपल्या विचारांत आणि शब्दांत बदल करता येतो.

हरण्याच्या भीतीवर ज्यांचे नियंत्रण राहू शकत नाही, त्यांनी स्वतःच्या विचाराने कधी गुंतवणूक करू नये. हा व्यवसाय करणाऱ्याकडे त्यांनी हे काम सोपवावे. एकदा काम सोपविल्यावर त्यात ढवळाढवळ करू नये.

एक गंमतीची गोष्ट म्हणजे हे व्यावसायिक दुसऱ्याच्या पैशावर गुंतवणूक करीत असल्याने घाबरत नाहीत आणि भरपूर नफाही कमवितात. परंतु स्वतःचे पैसे गुंतवायची वेळ आली, की नुकसान होण्याची त्यांच्या मनातील भीती बळावते. शेवटी त्यांचे नुकसान होते. तर्कशास्त्रापेक्षा भावना बळावतात.

मी अशीही काही मंडळी पाहिलीत, जे स्वतःचे पैसे गुंतवतात व सतत नफ्यात असतात. परंतु यांना दुसऱ्यांनी गुंतविण्यासाठी पैसे दिले की हे अस्वस्थ होतात.

हरणे, जिंकणे हा भावनिक विषय आहे. माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला या भावनांना कसे हाताळायचे याचा कानमंत्र दिला. ते नेहमी म्हणत, “व्यवसायात किंवा गुंतवणूकीत यशस्वी व्हायचे असेल, तर भावनांकडे तटस्थतेने पाहता आले पाहिजे. हरणे, जिंकणे, हा खेळाचा एक भाग आहे.”

माझी सुरक्षित नोकरी सोडणे

माईक या माझ्या मित्राकडे एक स्वतःची यंत्रणा होती. ती त्याच्या वडिलांनी निर्माण केली होती. ते भाग्य मला लाभलेले नव्हते. मला माझी घराची सुरक्षितता, सुखेही सोडावी लागणार होती. मला स्वतःच सारा पाया रचायचा होता.

झेरॉक्समधील पूर्णवेळची सुरक्षित नोकरी मी सन १९७८ मध्ये सोडली. मी सुरक्षितता नसलेली, अतीव कष्टाची तयारी करण्याचे ठरविले. भीती आणि शंका यांनी डोक्यात काहूर माजले होते. मी राजीनामा पत्र सादर करून अखेरचा पगाराचा चेक हाती घेताना माझे अंग थरथरू लागले होते. मी बाहेर पडलो, स्वतःचे नुकसान केल्याचे विचार माझ्या मनात नाचत होते. मी एकटाच बडबडायला लागलो, “आता माघार नाही.” आता मला दुसऱ्या कोणाचे म्हणणे ऐकू येणार नव्हते. हे चांगले झाले होते. कारण यापूर्वी माझे काही सहकारी म्हणताना मी ऐकले होते, “तो परत येईल. तो असे करणार नाही.”

हे विचार माझ्याही मनात येऊन गेलेच होते. भावना या माझ्या मनात शंका निर्माण करीत होत्याच. मी आणि माझी बायको ‘बी’ आणि ‘आय’ चौकोनात यशस्वी होईपर्यंत हे चालले होते. मला आजही ते पूर्वीचे शब्द काहीवेळा ऐकू येतात. परंतु माझ्या शंकांना उत्तर देणारे उत्तेजनाचे शब्द मी शोधले होते -

“शांत रहा. नीट विचार कर. मन उघडे ठेव. पुढे जात रहा. जो आधीच पुढे गेला, त्याचा

सल्ला घे. उच्च अशा शक्तीवर विश्वास ठेव. ती तुझे कल्याण करणार आहे.”

हे प्रेरणादायी शब्द तयार करायला मी शिकलो. माझे एक मन घाबरलेले असतानाही मी हे शब्द म्हणत राही.

पहिल्याच प्रयत्नात यश येण्याची शक्यता कमी आहे याची मला जाणीव होती. तरीही सकारात्मक भावना, विश्वास, श्रद्धा, धैर्य, चांगले मित्र यांच्या जोरावर मी पुढे गेलो. मला जोखीम स्वीकारायची आहे याची जाणीव होती. जोखमीमुळे चुका होऊ शकतात. चुका, ज्ञान आणि शहाणपण शिकवतात. हे दोन्ही माझ्याकडे नव्हते. मला अपयश आले असते, तर तो भीतीचा जय समजला गेला असता. मला खात्री नव्हती तरीही मी पुढे जात होतो. माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला विचार दिलेला होता, “अपयश ही यशाची पहिली पायरी आहे.”

अंतर्गत प्रवास

एका चौकोनातून दुसऱ्या चौकोनात जाणे हा अंतर्गत प्रवास होय. एका चौकोनातील आपली श्रद्धा आणि तांत्रिक ज्ञानाकडून दुसऱ्या चौकोनातील श्रद्धा आणि तांत्रिक ज्ञानाकडे जाण्याचा हा प्रवास आहे. सायकल शिकण्यासारखे हे आहे. सुरुवातीला तुम्ही बऱ्याच वेळा पडता. मित्र पाहत असतील तर निराशही होता. परंतु नंतर पडणे बंद होते. सायकल चालवणे आपोआप जमायला लागते. त्यानंतर कधी पडलात, तर त्याचे फारसे काही वाटत नाही. कारण आता आपल्याला सायकल चालवायला येते याची मनाला खात्री पटलेली असते. सुरक्षित नोकरीच्या मानसिकतेकडून आर्थिक स्वातंत्र्याच्या मानसिकतेकडे जाताना असेच घडते. एकदा मी आणि माझ्या बायकोने मागील सुरक्षिततेचे बंध तोडले तेव्हा आमची भीती कमी झाली. आता आमच्या पायावर उभे राहायला आमचा आत्मविश्वास वाढला होता.

दोन गोष्टींनी मला पुढे जाण्याचे बळ दिले. माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला केलेला उपदेश, “तू व्यवसायातून पुन्हा सुरक्षित नोकरीकडे जायचे म्हणतोस? अजून प्रयत्न कर. व्यवसाय तर केव्हाही सोडता येतो. आताच कशाला सोडतोस.” या प्रेरणादायी शब्दांनी मला धीर दिला. माझ्या भावनांना आवर घातला. त्यावेळी मला वाटले. आपण अर्धी वाट चालून आलोच आहोत परत जायचे तरी अर्धी वाट चालायची. त्यापेक्षा पुढे राहिलेली अर्धी वाट का चालू नये? पुढच्या चौकोनाकडे पोहोचलेले बरे. कोलंबस हा अंटलांटिक प्रवास अर्ध्यात सोडून परतला. वास्तविक अंतर तितकेच होते.

आणखी एक गोष्ट ध्यानात घ्या : केव्हा माघार घ्यावी हे बुद्धीलाही माहिती असते. काही लोक यशाची शक्यता नसतानाही त्या प्रकल्पावर पुढे पुढे जात राहतात. जोखीम स्वीकारणाऱ्या प्रत्येकाला प्रश्न असतो, केव्हा सोडून द्यावे, केव्हा पुढे जावे. हे वर्षानुवर्षे चालत आले आहे. हा प्रश्न सोडविण्यासाठी जे या अनुभवातून गेले त्यांना विचारावे. परंतु पुस्तक वाचून या विषयावर व्याख्याने देणाऱ्या मंडळींपासून सावध राहा.

दुसऱ्या एका गोष्टीने पुढे जाण्याची प्रेरणा दिली -

मोठे राक्षस बऱ्याचवेळा अडकतात, पडतात.

छोटे किडे सुरक्षित राहतात. त्याचे कारण

ते सतत उकरत असतात. सरपटत असतात.

बऱ्याच जणांना पैशाची चणचण भासते याचे कारण ते शिकलेले किंवा कष्टाळू नसतात असे

नाही. ‘नाही जमले तर काय’ याची त्यांना भीती असते. या भीतीने त्यांना थांबविले, तर ते संपल्यात जमा असतात.

हरणारे त्यांच्यातील विजेत्याला मागे ओढतात आणि हरणाऱ्या घोड्यावर स्वार होतात.

हरणारा ‘होणे’ या भीतीने घाबरलेला असतो. ‘करणे’ यातील मंडळी मात्र ते वेगळ्या वाटेने करून दाखवितात. मी अशी माणसे पाहिली आहेत ज्यांनी २० डॉलर दराने घेतलेले शेअर्स तीस डॉलरला मिळणारा फायदा जाईल या भीतीने विकले. ते शेअर्स १०० डॉलरपर्यंत वाढले.

याचा माणसांनी २० डॉलरचा शेअर ३ डॉलरपर्यंत खाली गेलेला पाहिला.

तो वर येईल म्हणून २० वर्षे वाट पाहिली. ‘होणे’ पद्धतीतला माणूस ‘हरणे’ यास किती भीती याचे हे उदाहरण आहे.

जिंकणारे त्यांच्यातील पराभूत भावनेस मागे टाकतात.

त्यांच्यातील ‘जय’ हा वेगाने धावू लागतो.

विजयी ‘करणे’ ही गोष्ट अगदी विरुद्ध पद्धतीने करतात. शेअर्सचा भाव खाली जातोय कळल्यावर ते तो विकून टाकतात. नुकसान सहन करतात. येथे ते ‘हरणे’ स्वीकारतात. त्यांना माहिती असते, की जयाच्या मार्गामध्ये पराजय असतोच.

त्यांना जयाचा मार्ग दिसतो तेव्हा ते वेगाने दौडू लागतात. त्यांना कळते की सर्वाधिक वेग आता थांबलाय आणि किंमत शिखराला पोहोचलीय, ते शेअर्स विकून टाकतात.

यशस्वी गुंतवणूकदार हरणे वा जिंकणे या बाबतीत तटस्थ वृत्ती ठेवतो. भीती, हाव अशा भावनांनी भरलेले विचार त्याच्या डोक्यात येत नाहीत.

पराजित हे त्याचा त्या गोष्टी आयुष्यात करतात.

या गोष्टी पुढीलप्रमाणे असू शकतात.

१. प्रेम राहिलेले नाही. तरीही लग्न बंधनात राहतात.
२. कामात रस राहिलेला नाही, तरीही ते काम करीत राहतात.
३. जुने कपडे वापरत राहतात. नवे वापरायला काढत नाहीत.
४. ज्या गावात त्यांना भविष्य उरलेले नाही त्या गावात राहतात.
५. त्यांना मागे खेचणाऱ्या लोकांबरोबरची मैत्री चालू ठेवतात.

भावनिक बुद्धिमत्तेला लगाम घालता येतो

आर्थिक बुद्धिमत्तेचा भावनिक बुद्धिमत्तेशी फार जवळचा संबंध आहे. माझ्या मते बरेचजण आर्थिक अडचणीत असण्याचो मुख्य कारण म्हणजे त्यांच्या भावना या त्यांच्या विचारांच्या नियंत्रणात असतात. मनुष्यप्राणी म्हणून आपल्या सर्वांच्या त्याच भावना असतात. आपले ‘करणे’ आणि ‘प्राप्त’ यातील अंतर हे मुख्यतः आपण भावनांना कसे हाताळतो यावर अवलंबून आहेत.

उदा. भीतीची भावना एखाद्याला भिन्ना बनविते तर दुसऱ्याला धैर्यवान बनविते. दुर्दैवाने असे आढळते की पैशाच्या बाबतीत बहुसंख्य लोक भिन्ने बनतात. पैसे जाण्याची भीती निर्माण झाली, की ते आपोआप पुटपुटायला लागतात -

१. 'स्वातंत्र्यापेक्षा 'सुरक्षितता' बरी.'
२. 'जोखीम व्यवस्थापन' शिकण्याऐवजी 'जोखीम टाळा.'
३. 'हुषारीने खेळा' ऐवजी 'सुरक्षित खेळा'.
४. 'मला ते कसे परवडेल' ऐवजी 'मला ते परवडणार नाही.'
५. 'दीर्घकालीन विचार करता ते कसे योग्य आहे' याऐवजी 'ते फार महान आहे.'
६. 'केंद्रित' ऐवजी 'विकेंद्रित.'
७. "मला काय वाटते" ऐवजी "माझे मित्र काय म्हणतील."

जोखमीची बुद्धिमत्ता.

जोखीम कशी स्वीकारायची याचे एक शास्त्र आहे; विशेषतः आर्थिक जोखीम. पैसा आणि जोखीम व्यवस्थापन यावरच एक उत्कृष्ट पुस्तक आहे - ट्रेडींग फॉर अ लिव्हिंग; लेखक डॉ. अलेक्झांडर एल्डर.

शेअर बाजारात व्यवहार करणाऱ्यांसाठी जरी हे पुस्तक लिहीले होते, तरी जोखीम व्यवस्थापन आणि बुद्धिमत्ता हा भाग अन्य बऱ्याच गोष्टींना लागू पडतो. उदा. पैसा, पैशाचे व्यवस्थापन, वैयक्तिक मानसशास्त्र, गुंतवणूक पैसा जोखिमीवर कसा गुंतवायचा यासाठी लागणारे मानसशास्त्र माहिती नसल्यामुळे अनेक यशस्वी 'बी' हे यशस्वी 'आय' होत नाहीत. व्यवसायपद्धती, आणि माणसे याबाबतची जोखीम कशी हाताळायची हे 'बी'ला माहिती असते. तेच ज्ञान नेहमीच पैशातून पैसा कसा मिळवायचा यासाठी उपयोगी पडत नाही.

तांत्रिकतेपेक्षा ते भावनेवर अवलंबून असते.

सारांशाने असे म्हणता येईल, की डाव्या बाजूच्या चौकोनाकडून उजव्या बाजूस जाताना तांत्रिकतेपेक्षा भावना महत्त्वाची असते. भावनिक विचारावर नियंत्रण ठेवता येत नसेल, तर ह्या मार्गाला न गेलेले बरे.

डाव्या बाजूच्या लोकांना उजव्या बाजूला असलेली जोखीम नेहमी दिसण्याचे कारण म्हणजे भीतीची भावना त्यांच्या विचारावर अधिक परिणाम करते.

डाव्या बाजूचे लोक म्हणतात 'सुरक्षित रहा' हा तार्किक विचार आहे. हे खरे नाही. तो भावनिक विचार आहे. हा त्याला एकाच चौकोनात अडकून ठेवतो.

उजव्या बाजूच्या लोकांचे 'करणे' हे समीकरण इतके घट्ट नसते. मी जेव्हा म्हणतो की चार ग्रीन हाऊसेस कमी किंमतीत घ्या; दर वाढण्याची वाट पहा; मग विका; आणि त्यातून एक मोठे हॉटेल खरेदी करा. त्या वेळी मी ते मनापासून सांगत असतो.

उजव्या चौकोनातील लोक म्हणतील ते इतरांना एकावे लागते. हे खरे, कधी जय होईल, कधी पराजय. परंतु तो खेळाचा एक भाग असतो. उजव्या बाजूच्या चौकोनात यशस्वी होण्यासाठी खेळावर प्रेम करणारे 'होणे' व्हा. टायगर वूड्स हा जिंकण्यापेक्षा अधिक हरतो. तरीही तो खेळावर प्रेम करतो. डोनाल्ड ट्रम्प हरला, परंतु पुन्हा लढाई केली. पराजय झाला म्हणून तो पळून गेला नाही. अपयशाने त्याला अधिक हुषार आणि निश्चयी केले. अनेक धनवान लोकांच्या बाबतीत श्रीमंत होण्यापूर्वी त्यांना काहीवेळा हार पत्करावी लागली होती. हा खेळाचाच एक भाग असतो.

माणसाच्या भावना विचारावर आरुढ झाल्या, की हे भावनिक विचार त्याला बऱ्याचवेळा आंधळे करून टाकतात. त्याला इतर काहीही दिसू देत नाहीत. त्यामुळे विचारापेक्षा भावनांनी प्रतिक्रिया व्यक्त केल्या जातात. वेगवेगळ्या चौकोनातून वाद घालायला या भावना प्रवृत्त करतात. उजव्या बाजूला जोखीम नसलेल्या, सोप्या गोष्टी आहेत हे भावनिक प्रतिक्रिया जाणण्यास तयार नसते. जर भावनांवर नियंत्रण ठेवणे जमणार नसेल तर हा डावीकडून उजवीकडे जाण्याचा सेतू न ओलांडलेला बरा.

उजवीकडे जाण्यासाठी दीर्घकालीन सकारात्मक आधार देणारा गट हवा. एखादा योग्य दिशा दाखविणारा गुरू हवा. मी आणि माझी बायको ज्या खडतर तपश्चर्येतून गेलो ती उपयोगी पडली. आम्हाला डाव्या बाजूच्या चौकोनाकडून उजव्या बाजूच्या चौकोनाकडे जाताना 'करणे' यापेक्षाही या प्रवासात आम्ही काय झालो हे महत्वाचे होते. मला त्याची किंमत करणे अशक्य आहे.



बँक व्हा... बँकर नको

मी होणे या सुत्रावर-“होणे-करणे-प्राप्ती” यावर लक्ष केंद्रित केले आहे. त्याचे कारण म्हणजे मनाची योग्य मशागत केल्याशिवाय आपण या नव्या युगातील आर्थिक बदलांना सामोरे जाऊ शकणार नाही. उजव्या बाजूच्या चौकोनातील कौशल्ये, मनाची घडण असून ‘होणे’ ठरविल्यास तुम्ही नवनव्या संधी पाहू शकाल; त्याप्रमाणे ‘करणे’ हे कृतीत आणाल आणि ‘प्राप्ती’ येथे पोहोचाल.

माझ्या श्रीमंत वडिलांकडून आलेला दूरध्वनी मला आठवतो.

“तू रिअल इस्टेटचा व्यवसाय करतोस का शेअर्सचा”, त्यांनी विचारले.

“दोन्हीही नाही.” मी उत्तर दिले. “मी जे काही गुंतवलेय ते माझा व्यवसाय उभारण्यामध्ये.”

“छान” ते म्हणाले. “या सर्व ठराविक व्यवसायापासून दूर रहा. तुझा व्यवसाय बांधत रहा. खूप मोठे असे काही घडणार आहे.”

त्यावर्षी अमेरिकन काँग्रेसने कर सुधारणा कायदा १९८६ हा पारित केला. त्या कायद्याद्वारे त्यांनी कर आकारणीतील पळवाटा कमी केल्या. कर वाचवून नफा कमविणाऱ्यांना कर वजावटीच्या सवलतीस मुकावे लागले. अमेरिकेत सर्वत्र इमारतींचे भाव खाली आले. काही भागात तर ते ७०% पर्यंत कोसळले. कर्जाच्या रकमेपेक्षा घरतारणाची रक्कम खाली आली. सर्व रिअल इस्टेट मार्केटमध्ये खळबळ माजली. बँकांमध्ये घबराट निर्माण झाली. काही बँका बुडाल्या. लोकांना बँकेतून पैसे मिळेना झाले. ऑक्टोबर १९८७मध्ये वॉल स्ट्रीट कोसळले. जग आर्थिक संकटात सापडले.

डाव्या बाजूच्या चौकोनातील ‘इ’ आणि ‘एस’मधील लोकांना उपलब्ध असलेल्या बऱ्याच कर सवलती या कर सुधार कायद्याने गेल्या. बऱ्याच जणांनी इमारतीमध्ये रकमा गुंतवल्या होत्या. ‘इ’ आणि ‘एस’मधील आर्थिक तूट भरून निघावी हा त्यांचा उद्देश होता. ‘बी’ आणि ‘आय’ क्षेत्रालाही आर्थिक मंदीचा फटका बसला. परंतु त्यांना कराचा फटका बसला नाही. त्यांच्या सवलती होत्या तशाच राहिल्या.

या काळात ‘ई’ हे एक नवीन शब्द शिकले. तो शब्द होता ‘छोटा आकार’. त्यांच्या असे लक्षात आले, की कामगार कपातीची घोषणा करणाऱ्या कंपन्यांच्या शेअर्सचे भाव वाढत होते. दुर्दैवाने अनेकांना असे का होते हे कळले नाही. ‘एस’ विभागातील लोकही यातून वाचण्यासाठी धडपड करीत होते. त्यांचा व्यवसाय कमी झाला होता. विम्याचा खर्च वाढला होता. रिअल इस्टेट आणि शेअर्समध्ये नुकसान झाले होते. एकंदरीत, या कर सुधारणा कायद्याने डाव्या चौकोनातील लोकांचे अधिक नुकसान झाले होते.

संपत्ती हस्तांतरण

डाव्या बाजूच्या चौकोनातील लोकांना त्रास होत असताना उजव्या बाजूच्या चौकोनातील लोक श्रीमंत होत होते. करसुधारणा कायद्याला ते धन्यवाद देत होते. जणू काही सरकारचा एका बाजूची संपत्ती काढून घेऊन दुसऱ्या बाजूला देत होते.

कर कायद्यातील कलमात बदल करून गुंतवणुकीतल्या सवलती कमी केल्या होत्या. लोक त्यामुळे जमीनजुमला घेऊ लागले. त्यातही त्यांचे पैसे जाऊ लागले. गलेलढ पगार मिळविणारे अधिकारी, डॉक्टर्स, वकील, चार्टर्ड अकाउंटंट ही मंडळी त्यात होती. त्यांना खूप उत्पन्न असल्यामुळे त्यांच्या सल्लागारांनी त्यांना जमीनजुमला घ्यायला सांगितले होते. आणखी पैसे असतील तर शेअर्समध्ये गुंतवण्यास सांगितले होते. परंतु करसवलत काढताच मोठ्या प्रमाणावर संपत्तीचा ओघ एकीकडून दुसरीकडे सुरू झाला. माझ्या मते 'इ' आणि 'एस' यांच्याकडील संपत्ती डॉलरला केवळ पेनी या भावाने 'बी' आणि 'आय' यांच्याकडे आली.

बचतीचे पैसे लोकांना परत मिळेनात. कर्ज थकली. कर्ज घर तारणावर होती. त्याचे भाव कोसळले होते. या सर्वांचा फटका शेवटी करदात्यानांच बसतो. ते आधीच अडचणीत आले होते. कर सुधारणा कायद्याचा त्यांना फटका बसला होता.

'रिझोल्यूशन ट्रस्ट कॉर्पोरेशन' ही सरकारी एजन्सी होती. ती आरटीसी नावाने ओळखली जाई. डबघाईला आलेल्या लोकांकडून ते जमीनजुमला ताब्यात घेत व जे नीट चालवू शकतील अशा लोकांना देत. मला आणि अन्य काहींना हा कृपाप्रसादच वाटला. आर्थिक स्वर्गाला हात टेकल्यासारखे झाले.

पैसा हा मनाला दिसतो. डोळ्यांना नाही. दूरदृष्टी न ठेवता त्याकाळी भावना प्रबळ झाली. लोकांना जसे पाहायची सवय झाली होती, तसे ते पाहत गेले. डाव्या चौकोनातील लोकांबाबत तीन गोष्टी घडल्या.

१. सर्वत्र घबराट होती. भावना प्रबळ होतात तेव्हा आर्थिक बुद्धिमत्ता झाकून जाते. लोकांना त्यांची नोकरी, घरांचे कोसळते भाव, शेअर्सचे घसरते भाव, धंद्यातील मंदी यांची इतकी काळजी होती की या संकटात आपल्यापुढे अनेक संधी उभ्या आहेत हे पाहायला ते विसरलेच. भावनिक विचारांनी त्यांना आंधाळे केले होते. पुढे जाऊन संधी बळकावण्याऐवजी ते गुहेत जाऊन लपून बसले.
२. उजव्या बाजूच्या चौकोनात लागणारे तांत्रिक ज्ञान त्यांच्याकडे नव्हते. डॉक्टरांना महाविद्यालयीन शिक्षणामध्ये अनुभवाची भर घालून त्यांचे ज्ञान अद्यावत ठेवावे लागते. तसेच 'बी' आणि 'आय' मधील लोकांकडे विशेष तांत्रिक ज्ञान असावे लागते. तांत्रिक ज्ञानात आर्थिक साक्षरतेचा समावेश होतो. त्यामध्ये कर्जाचे नूतनीकरण, प्रस्ताव कसा मांडावा, बाजाराची दिशा कशी आहे, भांडवल कसे उभारावे इ. गोष्टींचा अर्थ समजावा लागतो.

आरटीसी ने जाहीर केले, "बँकेची मालमत्ता २० दशलक्ष डॉलरना विकणे आहे. आज पैसे भरल्यास ४ दशलक्ष डॉलरना मिळेल." तेव्हा डाव्या चौकोनातील लोकांना हे घबाड पटकावण्यासाठी पैसे कसे गोळा करावेत याची कल्पना नव्हती. बुडीत खात्यातून पैसे कसे कमवावेत याचे ज्ञान त्यांना अवगत नव्हते.

३. पैशाचे यंत्र त्यांच्याकडे नव्हते. जगण्यासाठी कष्ट करायचे या पद्धतीने बहुतेक लोक राहत होते. मी 'बी' चौकोनातून व्यवहार करीत होतो. थोड्या अधिक कष्टाने माझा व्यवसाय खूप वाढणार होता. सन १९९० पर्यंत माझा व्यवसाय सतत वाढत राहिला. या काळात माझी जगभरात ११ कार्यालये उघडली गेली. विस्तार होत गेला तसे मला करावे लागणारे काम कमी होत गेले. पैसा भरपूर मिळत गेला. संपूर्ण यंत्रणेतील लोक खूप कष्ट करीत होते. पैशाची आणि वेळेची उपलब्धता असल्यामुळे मी आणि सौ. नवे व्यवहार शोधत होतो. ते मिळत होते.

तो अत्युत्कृष्ट काळ होता... तो फार वाईट काळ होता

एक सुविचार आहे. “माणसाच्या आयुष्यात काय घडते याला फारसे महत्त्व नाही. पण त्याचा तो काय अर्थ घेतो हे महत्त्वाचे.”

काही लोकांना १९८६ ते १९९६ हा काळ फार वाईट गेला. इतरांना तो काळ फार भरभराटीचा गेला. या आर्थिक बदलामध्ये असलेली संधी मी ओळखली होती. माझ्याकडे फार पैसे नव्हते तरीही 'बी' आणि 'आय' यातील कौशल्ये वापरून मी संपत्ती निर्माण केली. ती कशी निर्माण केली हे पुढे मी सांगणार आहे.

आयुष्यात सुखी आणि यशस्वी व्हायचे असेल, तर येणाऱ्या बदलाप्रमाणे आपल्यात लवचिकता ठेवा. कोणत्याही परिस्थितीतून चांगले शोधण्याचे कसब दाखवा. दुर्दैवाने वेगाने बदलणाऱ्या आर्थिक स्थितीला सामोरे जाण्यासाठी बऱ्याचजणांची तयारी झाली नाही. मनुष्यप्राण्याच्या बाबतीत एक चांगले आहे. माणसे आशावादी असतात आणि त्यांच्यामध्ये विसरून जाण्याची क्षमता असते. दहा बारा वर्षांत ते विसरतात. आणि परिस्थिती पुन्हा बदलते.

इतिहास स्वतःच पुनरावृत्ती करतो

आता लोक १९८६चा कर सुधारणा कायदा विसरलेत. 'इ' आणि 'एस' पूर्वीपेक्षा अधिक जोमाने कामाला लागले आहेत का? त्यांच्या कर सवलती काढून घेतल्यात. गमावलेले कमावण्यासाठी ते अधिक काम करू लागल्याने आर्थिक प्रगती होऊ लागली. त्यांचे उत्पन्न वाढले. त्यांचे कर सल्लागार त्यांना पूर्वीप्रमाणे सल्ला देऊ लागले आहेत.

मोठे घर खरेदी करा. कर्जावरील व्याज हे कर बचतीला उपयुक्त आहे. शिवाय घर ही एक संपत्ती होऊन जाईल. ती तुझी सर्वात मोठी गुंतवणूक असेल.

सुलभ मासिक हप्त्यांकडे ते पाहतात. मोठ्या कर्जातून त्यांचे शोषण होत राहते.

घरांची मागणी वाढतेय. लोकांजवळ पैसा खेळतोय. व्याज दर कमी आहेत. लोक मोठी घरे घेत आहेत. शेअर्समध्ये पैसे गुंतवित आहेत. त्यांना लवकर श्रीमंत व्हायचे आहे. निवृत्तीकाळाची तरतूद करायची आहे.

माझ्या मते पुन्हा संपत्तीचे हस्तांतरण मोठ्या प्रमाणावर होणार आहे. ते यावर्षी होणार नाही. पण ते होणार. ते पूर्वीसारखेच होणार नाही. वेगळ्या पद्धतीने होईल. त्यासाठी मला श्रीमंत वडील आर्थिक इतिहासाची पुस्तके वाचायला सांगत.

आर्थिक बदल होतात. इतिहासाची पुनरावृत्ती होते. ती त्याच पद्धतीने होईल असे नाही.

पैसा हा डाव्या बाजूच्या चौकोनाकडून उजव्या बाजूच्या चौकोनाकडे वाहत असतो. पैसा हा सदैव असतोच. खूप कर्जात अडकलेली माणसे शेअर्समध्ये पैसे गुंतवत राहतात. असे इतिहास सांगतो. उजव्या बाजूचे लोक भाव उच्चांकावर येताच शेअर्स विकतात. त्या वेळी डाव्या बाजूच्या लोकांनी भीतीला बाजूला सारून खरेदी सुरू केलेली असते. मग पुन्हा एखादी खळबळजनक बातमी येते. भाव कोसळतील. धुरळा विरून गेला. की गुंतवणूकदार पुन्हा खरेदीस सुरुवात करतील. पुन्हा एकदा डाव्या बाजूच्या चौकोनाकडून उजव्या बाजूच्या चौकोनाकडे संपत्तीचे हस्तांतरण झालेले दिसून येईल.

झालेल्या जखमा भरून यायला अपयशी लोकांना पुन्हा बारा वर्षे लागतील. पण जखमा भरून येतीलच. पुन्हा बाजार उच्चांकावर जाण्याची वेळ येईल.

हा कट आहे का?

डाव्या चौकोनातील लोक नेहमी म्हणतात, की जगातील प्रमुख बँका ज्यांच्या ताब्यात आहेत ते एकत्र येऊन जागतिक स्तरावरील कट रचतात. या बँकांच्या कारस्थानाच्या कथा कित्येक वर्षे सांगितल्या जातात.

खरेच असा कट असतो का? मला माहिती नाही. कट असू शकेल का? काहीही शक्य आहे. अशी काही श्रीमंत कुटुंबे आहेत, जी मोठ्या प्रमाणावर पैशावर नियंत्रण ठेवतात. एक गट जगावर नियंत्रण ठेवतो? मला तसे वाटत नाही.

मी ते वेगळ्या दृष्टीने पाहतो. एका चौकोनातील लोकांची असलेली मनप्रवृत्ती आणि दुसऱ्या चौकोनातील लोकांची वेगळी मनप्रवृत्ती. ते सर्वजण हा पैशाचा मोठा खेळ खेळत आहेत. प्रत्येक चौकोनातील लोक वेगळ्या दृष्टीने आणि वेगळ्या नियमाने खेळतात.

उजव्या बाजूचे लोक काय करीत आहेत हे डाव्या बाजूच्या लोकांना दिसत नाही. परंतु उजव्या बाजूच्या लोकांना डाव्या बाजूचे लोक काय करतात हे माहिती असते. हा खरा प्रश्न आहे.

मरीआईचा कोप

उजव्या बाजूच्या लोकांना आपल्यापेक्षा अधिक काय समजते याचा अभ्यास करण्याऐवजी, डाव्या बाजूचे लोक काहीवेळा दुसऱ्यावरचा दोष ढकलतात. काही वर्षांपूर्वी प्लेगची साथ आली होती. प्लेगचे जंतू उघड्या डोळ्यांना दिसत नव्हते. पुढे शास्त्रज्ञांनी भिंगातून हे जंतू दाखवून दिले. परंतु तोपर्यंत हा मरीआईचा कोप होता असे म्हणून दोष दुसऱ्यावर ढकलला होता. अस्वच्छतेमुळे रोग झाला होता. अन्य कोणामुळे नाही.

आजही हा दैवी कोप प्रकार चालू आहे. आपल्या आर्थिक दुरवस्थेचे खापर दुसऱ्याच्या डोक्यावर फोडण्यास लोक तयार आहेत. स्वतःच्या आर्थिक अडचणींना ते श्रीमंतांना जबाबदार धरतात. आर्थिक अभ्यास करीत नाहीत. आपल्या आर्थिक अज्ञानामुळे संपत्तीचे हस्तांतरण होत आहे.

नायक हे खलनायक बनत आहेत

वरचेवर नवीन आर्थिक गुरू उदयास येतात. ते संपत्ती कशी मिळवावी याचा नवा मंत्र देतात.

हंट ब्रदर्सनी १९७० मध्ये चांदी बाजार बळकावला. जगाने त्यांचे कौतुक केले. परंतु त्यांचा उपदेश ऐकून जे दिवाळखोरीत निघाले त्यांनी त्यांना एका रात्रीत गुन्हेगार म्हणायला सुरुवात केली. सन १९८० मध्ये मायकेल मिल्कन जंक बॉड किंग म्हणून प्रसिद्धीस आला. एक काळ तो आर्थिक सम्राट होता. परंतु बाजार कोसळल्यावर त्याला पकडण्यात आले आणि त्याची खानगी तुरुंगात झाली. व्यक्ती बदलते. परंतु इतिहासाची पुनरावृत्ती होते.

सध्या आपण गुंतवणूकीतले नवे दिग्गज पाहतो. ते टीव्हीवर दिसतात. वृत्तपत्रात त्यांचो नाव झळकते. त्यापैकी एक आहेत अॅलन ग्रीनस्पॅन, अध्यक्ष फेडरल रिझर्व्ह बोर्ड. सध्या तो देवासारखा आहे. सध्याची आर्थिक सुबत्ता त्याच्यामुळे आहे असे लोक समजतात. वॉरेन बफेटलाही देवाप्रमाणे मानतात. त्याने काही खरेदी केले, की बाकीचे सारे तसेच करू पाहतात. जेव्हा तो विकतो तेव्हा भाव खाली येतात. बिल गेट्सचे असेच आहे. त्याच्याकडे पैसा धावत जातो. सध्याच्या बाजारात मोठे बदल झाले, तर सध्याचे आर्थिक नायक उद्या खलनायक होतील का? काळच याचे उत्तर देईल.

आर्थिक चक्र प्रगतीपथावर असते. तेव्हा नायक कार्यरत असतात. हे चक्र अधोगतीकडे जाते तेव्हा खलनायक पुढे येतात. इतिहासात पुन्हा डोकावले तर ती हीच माणसे असतात. लोकांना स्वतःचा आंधळेपणा ध्यानात येत नाही. त्यामुळे ते इतरांवर ठपका ठेवण्याचा प्रयत्न करतात. इतिहासाची पुनरावृत्ती होत राहिल. संपत्तीचे हस्तांतरण मोठ्या प्रमाणावर होईल. त्या वेळेस तुम्ही कोणत्या बाजूच्या चौकोनात असणार? डाव्या की उजव्या?

मला वाटते लोक आपण या मोठ्या खेळामधील एक खेळाडू आहोत हे विसरले आहेत. हा कॅसीनो आकाशाएवढा आहे. त्यातील तुम्ही एक महत्वाचे खेळाडू आहात. खेळाचे नाव आहे - 'कोण कुणाचे देणे लागतो'

बँक व्हा... बँकर नको

सन १९७० च्या दरम्यान बँक नावाचा एक खेळ उदयास आला. त्याचा अर्थ बँकेत नोकरीस लागणे असा नव्हता. माझे उच्चशिक्षण सुरू होणार होते. या काळात माझ्या श्रीमंत वडिलांच्या तोंडी मला पुढील शब्द ऐकू यायचे, “गहाणखत”, “रिअल इस्टेट”, “वित्त पुरवठा”. माझे डोळे जे पाहू शकत नाहीत ते पाहण्याचे शिक्षण मी मनाला देत होतो.

त्यांनी मला शिकायला प्रवृत्त केले. शिकल्यावर मला जे करावे वाटत होते ते मी करू लागलो. माझे ज्ञान इच्छा असणाऱ्याला मी देऊ लागलो.

भांडवल क्षेत्रातील नेत्यांवरील पुस्तके वाचायला त्यांनी प्रवृत्त केले. जॉन डी. रॉकफेलर, जे. पी. मॉर्गन, हेन्री फोर्ड यांची पुस्तके वाचली. रॉबर्ट हेलीब्रोन्सचे दि वल्डली फिलॉसॉफर्स, हे पुस्तक फारच महत्वाचे वाटले. ‘बी’ आणि ‘आय’ चौकोनातून काम करू इच्छिणाऱ्यांनी हे पुस्तक वाचावेच. अँड्रॅम स्मिथ यांचे ‘वेल्थ ऑफ नेशन्स’ याच्यापासून आजपर्यंतच्या सर्व अर्थशास्त्रज्ञांनाचा आढावा त्या पुस्तकात घेतला आहे. तत्त्ववेत्ते, अर्थशास्त्रज्ञ यांची मते जाणून घेताना आपल्याला प्रेरणा मिळते. पूर्वीपासून सध्याच्या आधुनिक भांडवलशाहीपर्यंतचा प्रवास त्यात मांडलाय. ‘बी’ चौकोनात यशस्वी होण्यासाठी आर्थिक जगताचा इतिहास जरूर वाचा. त्यामुळे भूतकाळ व भविष्यकाळही समजेल.

‘दि वल्डली फिलॉसॉफर्स’ या पुस्तकानंतर मी वाचनासाठी पॉन झेन पिलझरचे ‘अनलिमिटेड

वेल्थ', जेम्स डेल डेव्हीडसनचे 'दि सॉवरीन इंडिविज्युल', रॉबर्ट पिचरचे 'दि क्रेस्ट ऑफ दि वेब' आणि हॅरी डेंटचे 'दि ग्रेट बुम अहेड' या पुस्तकांची शिफारस केली. हेलब्रोनरचे 'दि ग्रेट बुम अहेड' हे पुस्तक आर्थिक दृष्टीने आपण कोठे आलो आहोत याचे सखोल दर्शन घडविते. आपण कोठे पुढे गेलो आहोत याबद्दल इतर लेखक सांगतात. त्यांची एकमेकांविरुद्धची मते मला महत्वाची वाटतात. जे मला डोळ्यांनी दिसणार नाही ते पाहायला मिळते. भविष्यकाल समजतो. ही पुस्तके वाचण्याने आर्थिक क्षेत्रातील प्रवाह, चढउतार यातील बारकावे समजले.

बँक कशी हाताळावी

कर सुधारणा कायदा १९८६ नंतर सर्वत्र संधी उपलब्ध होत्या. रिअल इस्टेट, शेअर्स, व्यवसाय ही कमी किमतीत मिळत होती. डाव्या बाजूच्या बऱ्याच जणांना हे गैरसोयीचे होते. परंतु मला 'बी' आणि 'आय' या चौकोनातून व्यवहार करताना संधीचा फायदा घेता येत होता. फारशी हाव न धरता, मिळेल ती संपत्ती न घेता मी फक्त रिअल इस्टेटमध्ये व्यवसाय करायचा असे ठरविले. रिअल इस्टेटच का? त्याची पुढील पाच कारणे आहेत.

१. **किंमत** - रिअल इस्टेटच्या किमती फार कमी होत्या. प्रॉपर्टीच्या येणाऱ्या भाड्यापेक्षा कमी किंमतीत गहाण कर्ज भागवून प्रॉपर्टी मिळत होती. या प्रॉपर्टीने मोठा आर्थिक धडा शिकवला. त्यामध्ये कमी जोखीम होती. डिपार्टमेंटल स्टोअरमध्ये 'मालावर ५०% सूट' लिहितात, तसा हा प्रकार होता.
२. **वित्त पुरवठा** - बँक मला घरासाठी कर्ज द्यायला तयार असते. परंतु शेअर्स घेण्यासाठी नाही. शेअर्सचे भाव खाली आले असता मला जास्तीत जास्त खरेदी करावयाचे असतील, तर मी माझी बचत ही रिअल इस्टेटमध्ये गुंतविणे पसंत करतो. त्यावर कर्ज काढून मी हवा तेव्हा शेअर्स खरेदीसाठी पैसा उभा करू शकतो. उदा. माझ्याकडे बचतीत १०, ००० डॉलर आहेत. त्याचे मी शेअर्स घ्यायचे ठरविले, तर १०, ००० डॉलर रकमेचे शेअर्स येतील. तीच रक्कम वापरून घर घेतले, तर बँक ९०% कर्ज देईल व मी १ लाख डॉलरचे घर घेईन. समजा शेअर्स आणि घर या दोहोंचाही बाजारभाव १०% ने वाढला, तर शेअर्समध्ये मला फक्त १००० डॉलर फायदा झाला असता. रिअल इस्टेटमध्ये तो १०, ००० डॉलर होईल.
३. **कर** - समजा मला शेअर्स व्यवहारात १० लाख डॉलर नफा झाला तर मला ३०% कॅपिटल गेन टॅक्स मध्ये गुंतवावे लागतील. तेच रिअल इस्टेटच्या बाबतीत कर न भरता पुढील व्यवहार करून रिअल इस्टेटमध्ये पैसे गुंतविले, की करापासून मुक्तता मिळेल. शिवाय प्रॉपर्टीवर घसारा दाखवून आणखी नफा कमी दाखवायलाही मदत होईल. महत्वाची गोष्ट - कर सवलत आहे म्हणून केवळ व्यवहार करू नये. एकूण आर्थिक लाभ ही जाण मनात हवीच. कर सवलत हा एक गुंतवणुकीतला आकर्षित करणारा घटक आहे.
४. **कॅशफ्लो** - घराच्या किंमती कधी खाली आल्याच तरी भाडे काही कमी झालेले नाही. या भाड्यातून मला गृहकर्जावरील व्याजापेक्षा चांगले पैसे मिळाले. विशेष म्हणजे ते वेळेवर उपयोगी पडत. घराची किंमत वाढेपर्यंत वाट पाहायची शक्ती मला भाड्यामुळे

मिळे. भाड्याच्या उत्पन्नामुळे प्रॉपर्टीवरील कर्जाच्या व्याजाच्या बोजाची काळजी वाटत नसे.

५. **बँक बनण्याची संधी -** १९७४ पासून आपली बँक असावी ही माझी इच्छा होती. ती रिअल इस्टेटमुळे पूर्ण झाली.

बँक व्हा बँकर नका

माझ्या ‘रिच डॅड पुअर डॅड’ या पुस्तकात मी श्रीमंत कसा पैसा मिळवतात आणि बँकरची भूमिका निभावतात हे सांगितले आहे. पुढील उदाहरण पहा. कोणालाही उपयोगी पडेल.

समजा, मला एक लाख डॉलर किंमतीचे घर मिळाले. ते मी घासाघीस करून ८०,००० डॉलरला घेतले. स्वतःचे १०,००० डॉलर आणि बँकेचे ७०,००० डॉलर असा व्यवहार झाला.

नंतर मी आकर्षक अशी जाहिरात दिली, “१ लाख डॉलरला घर विकणे आहे. मालक आर्थिक अडचणीत. बँक सुविधाही उपलब्ध. सुरुवातीस थोडीच रक्कम भरा. सुलभ मासिक हप्ते.”

सतत फोन वाजत राहिला. मी ते घर तीजवर दिले. हा व्यवहार त्या त्या देशातील नियमाप्रमाणे बदलेल. मी १ लाख डॉलरला ‘आय ओ यू’ तत्वावर घर विकले. तो व्यवहार असा दिसेल.

माझा ताळेबंद असा दिसेल.	
माझा ताळेबंद	
संपत्ती	देणी
\$१००,००० आय ओ यू	\$७००,००० घर कर्ज
खरेदीदाराच्या ताळेबंदात असे दिसेल.	
खरेदीदाराचा ताळेबंद	
संपत्ती	देणी
	\$१००,००० आय ओ यू

हा व्यवहार कायदेशीर दृष्टीने रजिस्टर केला जातो. खरेदीदार रक्कम देऊ शकला नाही, तर त्याला थकीत बाकीची मी नोटीस देतो. करार रद्द होऊन दुसऱ्या गरजू व्यक्तीला देतो. त्याला कमी हप्त्यात, कमी सुरुवातीच्या रकमेत राहायला घर हवेच असते. अशी मागणी सतत असतेच.

या सर्वांचा परिणाम म्हणजे मी ३०,००० डॉलरची भर माझ्या संपत्ती रकमेत घालू शकलो.

त्यावर मला व्याज मिळते. बँकेला जसे कर्जावर व्याज मिळते तसे हे घडते. मीच बँक व्हायला लागलो होतो. मला ते आवडत होते. श्रीमंत वडील म्हटल्याचे तुमच्या लक्षात असेल, “कर्ज काढताना काळजी घ्या. वैयक्तिक कर्ज घ्यावे लागले, तर कमीत कमी घ्या. मोठे कर्ज काढावे लागले, तर त्याचा बोजा दुसरा कोणी उचलत आहे याची काळजी घ्या.”

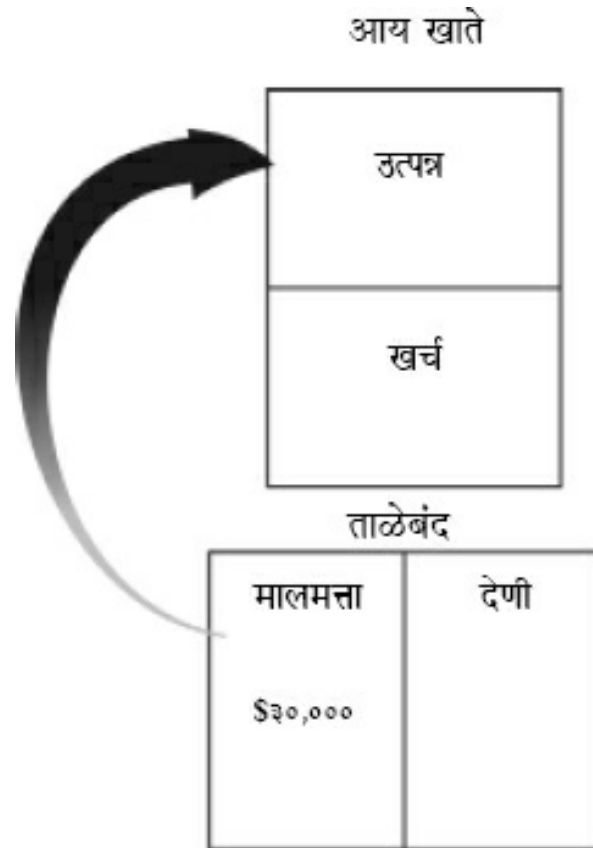
चौकोनाच्या भाषेत सांगायचे तर मी माझी जोखीम दुसऱ्यावर टाकली. हा आर्थिक जगतातील खेळ आहे.

या प्रकारचे व्यवहार जगभर होत असतात. परंतु मी जिथे जातो तिथे लोक मला म्हणतात, “हे इथे जमणार नाही.”

छोट्या गुंतवणूकदारांनी ध्यानात घ्यावे, मोठ्या व्यापारी इमारतींची खरेदी विक्री व सांगितलेल्या पद्धतीनेच होत असते. काहीवेळा ते बँकेतून व्यवहार करतात, काहीवेळा स्वतःच करतात.

बचत नसताना ३०,००० डॉलरची बचत.

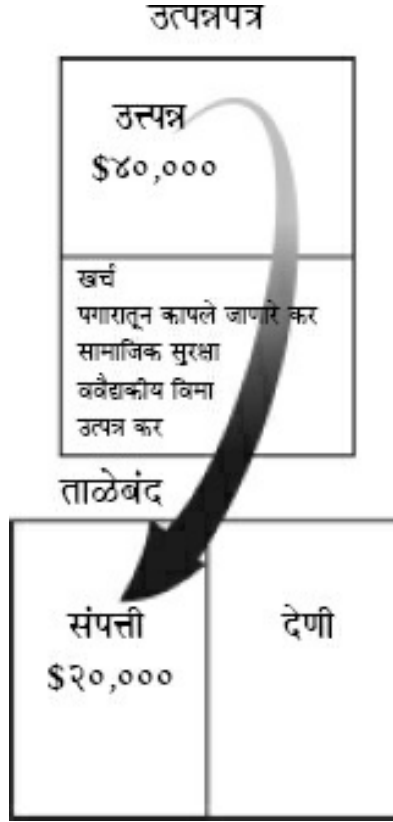
पैसे साठवायला सरकारने लोकांना करात का सवलत दिली नाही हे मी तुम्हाला मागील प्रकरणात सांगितले आहे. बँका असे सरकारला करायला सांगतील असे वाटत नाही. कारण तुमची बचत म्हणजे त्यांची देणी होत. अमेरिकेत बचतीचा दर फार कमी आहे. त्याचे कारण तुमची बचत फारशी वाढू नये हा आहे. असे असते बँकेचे धोरण. कॅशप्लो असा दिसेल.



या आकृतीतून अनेक लक्षवेधी गोष्टी ध्यानात येतील :

- १) ३०,००० डॉलरवरील व्याजाचा दर काय घ्यायचा हे मी ठरवितो. बऱ्याचदा तो १०% असतो. बहुतेक बँका बचत खात्यावर ५%पेक्षा जादा दर देत नाहीत. सुरुवातीचे भरावयाचे पैसे म्हणून मी जरी १०,००० डॉलर भरले, तरी बँकेपेक्षा मला व्याजदर चांगलाच मिळतो.
- २) पूर्वी अजिबात नसलेले २०,००० डॉलर निर्माण करण्यासारखे हे आहे. ३०,००० डॉलरमधून ॲडव्हान्स रक्कम १०,००० डॉलर वजा करून हे गणित मांडले आहे. बँक असेच करते. ती संपत्ती निर्माण करते आणि त्यावर व्याज लावते.
- ३) हे २०,००० डॉलर करमुक्त आहेत. 'इ' चौकोनातील नोकरदाराला यासाठी ४०,००० डॉलर मिळवावे लागतात. कारण त्याच्या पगारातून सरकार वेगवेगळ्या प्रकारे, कर रूपाने ५०% रक्कम काढून घेते.
- ४) प्रॉपर्टी कर, देखभाल खर्च, व्यवस्थापन फी याची जबाबदारी खरेदीदाराची राहते. याचे कारण म्हणजे आता प्रॉपर्टी विकलेली आहे.
- ५) याहून एक वेगळा लाभ आहे. बँकेच्या भूमिकेत आपण जातो. उजव्या बाजूच्या चौकोनात आपण असतो. त्यामुळे शून्यातून पैसे निर्माण करण्याच्या नव्या कल्पना आपल्याला सुचू शकतात.

साधारणतः हा व्यवहार १ आठवडा ते १ महिना या वेळात पूर्ण होतो. बाकी सर्वसाधारण नोकरवर्गाला ४०,००० डॉलर अधिक मिळविण्यास खूपच काळ लागेल. त्यांच्या हाती कर वगैरे जाऊन २०,००० डॉलर येणार. त्यातून त्यांचे खर्च होणार. मग शिल्लक काय राहणार!



उत्पन्नाला सुरक्षा कवच प्राप्त होते

श्रीमंत माणसे कंपनी का काळतात हे मी थोडक्यात माझ्या “रिच डॅड पुअर डॅड” पुस्तकात सांगितले आहे.

- १) संपत्तीला सुरक्षितता : तुम्ही श्रीमंत असाल तर तुमच्याकडील पैसा भांडूनसुद्धा मिळविण्याचा प्रयत्न दुसरे लोक करतात. तुमच्या खिशात काय आहे इकडे त्यांचे लक्ष असते. मात्र श्रीमंत लोक त्यांच्या नावावर फारसे काही ठेवत नाहीत. त्यांची संपत्ती कंपनी आणि न्यासाच्या नावावर असते.
- २) उत्पन्नाला सुरक्षितता : येणारा उत्पन्नाचा प्रवाह हा कंपनीमधून वळवून कर सवलती मिळू शकतात. नाहीतर त्यातील स्वकम सरकारने कर रूपाने काढून घेतली असती. असे संरक्षण मिळते.

एक कटू सत्य : तुम्ही नोकरदार असाल तर क्रम असा असतो-

कमवा – कर भरा - खर्चा.

नोकरदाराच्या बाबतीत हाती पगार मिळण्यापूर्वीच कर कापलेला असतो. नोकरदाराला वर्षाला ३०,००० डॉलर पगार मिळत असेल, तर त्यातील १५,००० डॉलर कर म्हणून सरकारने

घेतलेले असतात. राहिलेल्या १५,००० डॉलरमधून गृहकर्जाचा हप्ता जातो.
उत्पन्न जर कंपनीच्या माध्यमातून वळविले तर पुढील पद्धतीने पैसा वळेल.

कमवा - खर्च करा - कर भरा.

उत्पन्नाचा प्रवाह कंपनीच्या माध्यमातून नेण्यावर सरकारने कर लावण्यापूर्वीच काही रक्कम तुम्हाला खर्च करता येते. तुमची कंपनी असेल तर नियमही तुम्हीच करणार. फक्त ते सरकारी तत्वात बसणारे हवेत.

उदा. नियम करताना 'बाल निगा' खर्च हा पगाराचा भाग आहे असे तुम्ही लिहू शकता. कंपनी दरमहा ४०० डॉलर बालसंगोपनासाठी देऊ शकते. तेवढी करातून सवलत मिळते. अशी यादी मोठी आहे. वैयक्तिक नोकरदाराला न मिळणाऱ्या अनेक सवलती कंपनीला आहेत. व्यवसायासाठी केलेला प्रवास खर्च हा खर्चात येतो. तेवढा कर कमी बसणार. संचालक मंडळाच्या बैठकीसाठी केलेला प्रवास हा करपूर्व खर्चात येणार. फक्त त्या बाबतचे हिशोब व नोंदी व्यवस्थित ठेवायला हव्यात.

निवृत्ती लाभ हेसुद्धा मालक व नोकरदारांना वेगवेगळे आहेत. फक्त सरकारी नियम ध्यानात घेऊन कोणते खर्च वजा करता येतात हे ठरविले पाहिजे. कायद्याने संमत गोष्टी करून कर सवलत मिळवावी. कायदा कधीही मोडू नये.

तुम्ही कोणत्या चौकोनातून उत्पन्न मिळविता यावर कर सवलती अवलंबून आहेत. नोकरदार म्हणून सर्व उत्पन्न मिळत असेल तर उत्पन्न किंवा संपत्तीला सुरक्षाकवच मिळणे अवघड.

त्यासाठी तुम्ही नोकरदार असलात तरी 'बी' आणि 'आय' चौकोनातून काम करायला लागू. आर्थिक स्वातंत्र्याकडे त्वरेने पोहोचण्याचा मार्ग या चौकोनातून जातो.

आर्थिक सुरक्षेसाठी एकाहून अधिक चौकोनातून काम करीत रहा.

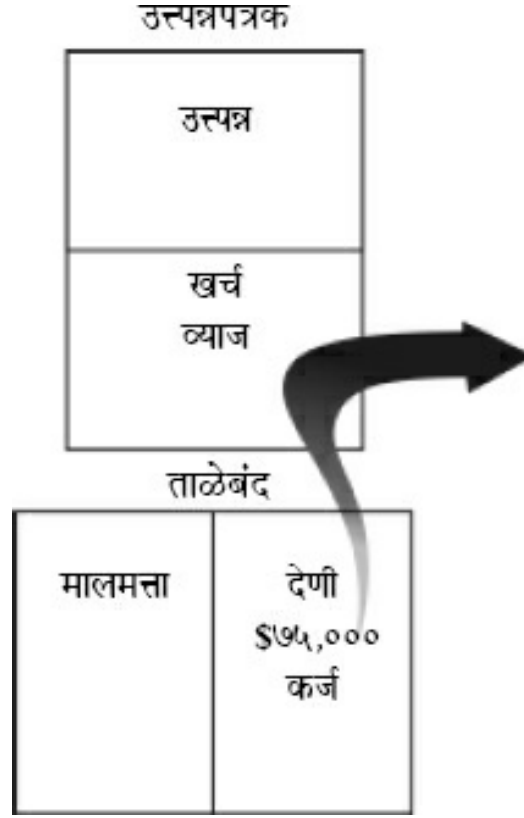
मुक्त जमीन

काही वर्षांपूर्वी गर्दीपासून दूर अशी जमीन घ्यायचे मी आणि सौ.ने ठरविले. त्या जमिनीत उंच ओक वृक्ष असावेत. पाण्याचा झरा वाहत असावा. निवांतपणा असावा अशी आमची इच्छा होती.

आम्हाला अशी २० एकराची जागा ७५,००० डॉलरला मिळाली. १०% रक्कम सुरुवातीस भरावयाची होती. बाकी रकमेवर १०% दराने व्याज द्यायचे होते. व्यवहार योग्य दराने होणार होता. फक्त प्रश्न होता, श्रीमंत वडिलांनी कर्जाबाबत सांगितलेला नियम पाळला जात नव्हता. तो नियम असा होता- कर्ज घेताना काळजी घ्या. स्वतः वैयक्तिक कर्ज घेत असाल, तर छोटे कर्ज घ्या. मोठे कर्ज असेल, तर त्यासाठी दुसरे कोणी पैसे भरेल हे पाहा.

हे ध्यानात घेऊन आम्ही ही जमीन सोडून दिली. दुसरी जागा शोधू लागलो. माझ्या दृष्टीने ७५,००० डॉलर ही फार मोठी रक्कम होती.

माझा कॅशप्लो असा दिसला असता -



श्रीमंत वडिलांचा नियम पहा :

तुम्ही कर्ज काढून जोखीम स्वीकारत असाल, तर त्यासाठी तुम्हाला मोबदला मिळाला पाहिजे.

या व्यवहारात मला कर्ज होणार होते. जोखीम स्वीकारावी लागणार होती. सारा खर्च माझ्यावरच होता.

एक महिन्यानंतर आम्हाला एक पूर्वापेक्षाही सुंदर अशी ८७ एकर जमीन मिळाली. त्यात उंच ओकचे वृक्ष होते. पाण्याचा झरा होता. त्यात एक घरही होते. किंमत होती १, १५, ००० डॉलर. माझ्या अटी त्यांनी मान्य केल्यामुळे मी त्यांची किंमत मान्य केली. व्यवहार झाला. घराची रंगरंगोटी केली. त्यातील घर आणि ३० एकर जमीन २, १५, ००० डॉलरला विकली. त्यासाठी पूर्वीचीच कल्पना राबविली, “सुरुवातीची रक्कम कमी. सुलभ मासिक हप्ते.” माझ्याकडे ५७ एकर जागा राहिली.

माझ्या ताळेबंदात असा व्यवहार दिसत होता -

ताळेबंद

संपत्ती	देणी
\$२१५,०००	\$११५,०००

नवा मालक खूष होता. सुरुवातीस फारशी खकम न भरता त्याला सुंदर घर मिळाले होते. त्याने ते त्याच्या कंपनीच्या लोकांना विरंगुळा म्हणून राहायला ठेवले होते. कंपनीची संपत्ती म्हणून घसारा खर्ची टाकता येणार होता. देखभाल खर्चही कंपनी देणार होती. कर्जावरील व्याजही खर्चात धरले जाणार होते. मी भरत असलेल्या व्याजापेक्षा त्याचे व्याज जास्त होते. काही वर्षांनी त्यांनी त्याच्याकडील शेअर्स विकले. माझे कर्ज परत केले. त्यातून मी घेतलेले कर्ज परत केले.

मला मिळालेल्या १ लाख डॉलर नफ्यातून मी करही भरू शकलो. कर्ज नव्हते. १७,००० डॉलर कर जाऊन नफा राहिला. ७७ एकर जागा मिळाली. तुम्हाला जे हवे ते मिळण्यासाठी सारे पैसे मिळाल्यासारखे झाले.

आता त्या व्यवहारामुळे माझा ताळेबंद असा दिसतो.

ताळेबंद

संपत्ती	देणी
५७ एकर जमीन \$१५,००० रोख	

आयपीओ

पब्लिक लि. कंपनी सुरू करताना जनतेला शेअर्स घेण्याचे जे आवाहन करतात, त्याला इनिशियल पब्लिक ऑफर असे म्हणतात. लहान प्रमाणात व्यवसाय असतो, तेव्हा ती प्रायव्हेट लिमिटेड कंपनी असते. तिचे रूपांतर पब्लिक लिमिटेड कंपनीत करता येते. कंपनीची बाजारभावाने किंमत काय राहिल हे पाहून शेअर्सची किंमत ठरविली जाते. इथे कंपनी एका व्यक्तीला विकण्याऐवजी शेअर्सच्या रूपात अनेक व्यक्तींना दिली जाते.

अनुभवाचे मूल्य

आय चौकोनातून कामाला लागण्यापूर्वी 'बी' चौकोनात काम करा. गुंतवणूक कशातही करायची असो; जमीन, शेअर्स, कर्जरोखे, व्यवसाय त्यासाठी 'व्यापक व्यवसाय बुद्धी' लागते. काहीजणांकडे ही बुद्धी असते. पण बरेच जणांकडे नसते. शाळेत विशेष ज्ञान दिले जाते. ते सर्वसमावेशक नसते.

ज्यांना नवीन व्यवसाय किंवा गुंतवणूक क्षेत्रात पदार्पण करावयाचे आहे त्यांनी लहान प्रमाणावर सुरुवात करावी. वेळ भरपूर द्यावा. अनुभव आणि आत्मविश्वास वाढेल, तेव्हा मोठे व्यवहार करा. तसे पाहिले तर ८०,००० डॉलर आणि ८ लाख डॉलरच्या व्यवहारात काहीच फरक नसतो. लहान व्यवहार असो वा कोट्यावधी डॉलरचा आयपीओ असो, कामाची पद्धती तीच असते. फरक फक्त लोकांच्या संख्येत, किंमतीच्या संख्येत असतो. मोठ्या व्यवहारात मोठी मजा येते.

माणसाला अनुभव मिळून त्याचे चांगले नाव झाले की मग कमीत कमी पैशात मोठाली गुंतवणूक होते. काहीवेळा पैसे न गुंतवताच भरपूर पैसे कमविता येतात. कसे? अनुभव हा मौल्यवान असतो. पैशाने पैसे कसे मिळवायचे हे माहिती असेल तर पैसा आणि लोक हे तुमच्या मागे लागतील. लहानशी सुरुवात करा. वेळ गुंतवा. पैशापेक्षा अनुभव अधिक महत्वाचा आहे.

ते साधे, सोपे आहे

पुस्तकी ज्ञानाप्रमाणे उजव्या चौकोनातील आकडे आणि व्यवहार सोपे असतात. शेअर्स, बॉन्ड्स, व्यवसाय, रिअल इस्टेट काहीही असो. आकडे सोपे वाटतात.

श्रीमंत होण्याचा मार्ग म्हणजे वेगळेपणाने विचार करता आला पाहिजे. वेगळ्या चौकोनातून विचार करता आला पाहिजे. वेगळ्या पद्धतीने कार्य करून दाखविण्याचे धाडस हवे. नवीन काही करू लागल्यास बरेचजण म्हणतात,

“तुला हे जमणार नाही.”

संकुचित विचारावर मात करा. असे लोक जवळपास असू द्या, जे म्हणतील, “ते कसे करायचे हे मला माहिती आहे. मी तुला आनंदाने शिकवीन.” तुमचे आयुष्य सुखकर होईल.

कायदे

या प्रकरणाची सुरुवात मी कर सुधारणा कायदा १९८६ येथून केली. तो महत्वाचा कायदा असला तरी तो शेवटचा कायदा आहे असे म्हणता येणार नाही. मी त्या कायद्याचा उल्लेख हा केवळ एखादा कायदा किती परिणामकारक असू शकतो हे दाखविण्यासाठी केला. 'बी' किंवा 'आय' चौकोनातून ज्याला यशस्वी व्हायचे आहे त्याला बाजारभाव ठरविणाऱ्या शक्ती कोणत्या आहेत, त्यांच्यामध्ये बदल करणाऱ्या कायद्यात काही बदल आहेत का, याचे ज्ञान असावे लागते.

सध्या अमेरिकेतील कायद्याची कलमे छपायला १ लाख पाने खर्ची पडतात. ती फक्त आयआरएससाठी आहेत. फेडरलचे कायदे १२ लाख कागदांचे आहेत. अमेरिकेचे सर्व कायदे वाचायला सामान्य वाचकाला २३,००० वर्षे लागतील. दरवर्षी नवीन कायदे तयार होतात; कमी होतात; सुधारले जातात. या सुधारणा पाहणे हे पूर्णवेळ काम आहे.

दरवेळी मला कोणीतरी म्हणते, “ते कायद्याविरुद्ध आहे.” उत्तरदाखल मी त्यांना विचारतो की तुम्ही अमेरिकन कायद्यातील प्रत्येक ओळ वाचलीय का? ते हो म्हटले तर मी त्यांना पाठ न

दाखवताच हळूहळू मागे जाऊन दाराबाहेर पडतो!

उजव्या बाजूच्या चौकोनातून काम करणाऱ्याला ५% डोळ्याने व ९५% मनाने पहावे लागते. कायदे आणि बाजारातील विविध शक्तीचे ज्ञान हे आर्थिक यशप्राप्तीसाठी आवश्यक असते. कायदे आणि बाजार यात बदल होतात, तेव्हा संपत्तीचे मोठ्या प्रमाणावर हस्तांतरण होते. त्यामुळे या कायदांकडे लक्ष देऊन आपले हित साधावे.

सरकारला तुमच्या पैशाची जरूरी असते

कर भरावेत या मताचा मी आहे. नागरी जीवन सुसह्य व्हावे, आरामदायी व्हावे यासाठी सरकार अनेक सेवासुविधा पुरवत असते. दुर्दैवाने सरकारचे व्यवस्थापन बरोबर नाही. व्याप फार मोठा आहे. त्यांनी आवाक्याबाहेरची वचने दिलीत. परंतु यामध्ये सध्याच्या राजकारण्यांचा आणि सत्ताधऱ्यांचा दोष नाही. त्यांच्या आधीच्या लोकांनी ६० वर्षांपूर्वी हे आर्थिक प्रश्न निर्माण करून ठेवले. सध्याचे राज्यकर्ते या प्रश्नांना सामोरे जाऊन त्यावर उपाय शोधीत आहेत. जर राज्यकर्त्यांना सत्ता टिकवायची असेल तर ते सत्य सांगू शकत नाहीत. त्यांनी सत्य सांगितले, तर जनता त्यांना पदच्युत करील. कारण सरकार हे जनतेचे प्रश्न सोडविण्यासाठीच असते अशी त्यांची ठाम समजूत असते. सरकारला प्रश्न सोडविता येत नाहीत. सरकारची शक्ती कमी होतेय आणि प्रश्न मोठे होत आहेत.

राजकीय नेते नवे कर लावू नये असे म्हणत असले तरी सरकारला नवे कर लावावेच लागतात. त्यामुळेच सरकारने कर सुधारणा कायदा १९८६ पारित केला. करांची गळती थांबवून अधिक कर गोळा करणे त्यांना गरजेचे होते. पूर्वी दिलेली वचनपूर्ती करण्यासाठी पाश्चिमात्य देशांनी अधिक कर लावणे गरजेचे आहे. वैद्यकीय सेवा, सामाजिक सुरक्षा, फेडरल निवृत्तीवेतन अशी पूर्वी दिलेली वचने प्रलंबित आहेत. जनतेला आता या प्रश्नांचे गांभीर्य तेवढे कळलेले नाही. परंतु १९१० मध्ये हा प्रश्न फार गंभीर रूप धारण करील. अमेरिका या प्रश्नातून बाजूला होऊ शकणार नाही हे सारे जगसुद्धा म्हणेल.

फोर्ब्स मासिकामध्ये अमेरिकेच्या वाढत्या कर्जाचे अंदाज दिलेले.

ते पाहिल्यावर २०१० पर्यंत आकडे खाली जातात. परंतु पुन्हा वाढतात. त्याचे कारण म्हणजे बरेच लोक त्या वेळी सेवानिवृत्त होत आहेत. ते नवे शेअर्स खरेदी न करता त्यांचेजवळ असलेले शेअर्स विकू लागतील. साडेसात कोटी लोकांना आपले घर फार मोठे आहे असे वाटू लागेल. लहान मुले त्यांच्याजवळ नसणार. त्यामुळे ते घर विकून

सध्या कार्यरत असलेले, कॉमनवेल्थ, अमेरिका येथील निवृत्ती निधी बुडायला लागतील. त्याचे कारण म्हणजे ते बाजारातील परिस्थितीवर अवलंबून आहेत. बाजार तेजीत असेल तेव्हा ते वाढतात. बाजारात मंदी असेल तेव्हा ते खाली येतात. निवृत्तीवेतन धारकांना पैशाची गरज पडेल. त्यांची मागणी पूर्ण करण्यासाठी म्युच्युअल फंड हे शेअर्सची विक्री करू लागतील. म्युच्युअल फंडातून झालेल्या नफ्यावर कॅपिटल गेन टॅक्स बसेल. एकदम आलेल्या टॅक्स बिलाची रक्कम भरणे कठीण होईल.

छोट्या गुंतवणूकदारांची या त्रासामुळे तब्येत बिघडेल. इतिहास असे सांगतो, की श्रीमंतांच्या तुलनेत छोट्या गुंतवणूकदारांची तब्येत बेताचीच असते. मेडीकेअर ही दिवाळखोर बनेल. सरकारने अधिक मदत करावी अशी हाक सध्या अमेरिकेतून येईल.

त्यात भर म्हणजे सर्वात मोठे उत्पादन असणारा चीन अमेरिकेच्या प्रगतीस ब्रह्मण लावेल. मालाच्या किंमती व कामगारांची मजुरी या दोहोंचे दर उतरतील. या आव्हानांना सामोरे जाण्यासाठी उत्पादकता वाढीस लागेल.

हे सारे लवकरच म्हणजे २०१० पर्यंत होईल. पुढील संपत्तीचे हस्तांतरण हे कटकारस्थानामुळे नव्हे तर अज्ञानामुळे होईल. औद्योगिक युग संपत आले आहे. माहिती आणि तंत्रज्ञानाचे युग सुरू होत आहे. बर्लिनची भिंत १९८९ मध्ये कोसळली. तो प्रसंग १४९२मध्ये आशियाऐवजी अमेरिकेत कोलंबस पोहोचला इतकाच महत्वाचा आहे. समप्ती १९८९मध्ये झाली. आता नियम बदललेत.

इतिहास मार्गदर्शक असत

खेळात तयार व्हायचे प्रोत्साहन माझ्या श्रीमंत वडिलांनी दिले. मला जे माहिती होते त्या आधारावर मी मला जे व्हायचे होते ते करीत गेलो. मला वाटते लोकांनी सरकार किंवा कंपनीवर फारसे अवलंबून राहू नये. त्यांची आर्थिक काळजी त्यांनी घ्यायला शिकावे. त्यासाठी मी व्याख्याने देतो. पुस्तके लिहितो.

आर्थिकदृष्ट्या पुढे काय होणार याबाबतचे भयानक चित्र खोटे ठरावे असे मला वाटते. सरकार लोकांची काळजी घेणारी वचने देत राहणार. कर वाढवत राहणार. नवी कर्जे उभारणार. शेअर्सचे दर वाढत राहतील; ते कधीच खाली येणार नाहीत. घरांच्या किंमती वाढत राहतील. तुमची घराची गुंतवणूक चांगली ठरे. लक्षावधी लोकांना किमान वेतन मिळो. ते आणि त्यांचे कुटुंबीय सुखात राहो. हे सारे होवो. परंतु ते होईल असे मला वाटत नाही. इतिहास तसे सांगत नाही. इतिहास पाहता ७९ वर्षे जगलेल्या माणसाच्या आयुष्यात किमान दोन वेळा मंदी येते. आपण दोन वेळा मंदीच्या लाटेतून गेलो आहोत. कदाचित आता पुन्हा कधी मंदी येणार नाही. परंतु इतिहास तसे सांगत नाही. आपण कोठे होतो, कोठे आलो, कसे आलो याचा दीर्घकालीन अभ्यास व्हावा यासाठी श्रीमंत वडिलांनी मला इतिहास वाचायला सांगितला.

सागरामध्ये जशा महाकाय लाटा असतात, तशा लाटा या बाजारातही असतात. सूर्य आणि वारा यामुळे सागरात लाटा निर्माण होतात. तशाच बाजारातील लाटा या मानवी हाव आणि भय यामुळे निर्माण होतात. जेव्हा हाव आणि भय एकत्र येऊन प्रभाव दाखवितात आणि माणूस नुकसानीत जातो, तेव्हा तो निराशेने ग्रासून जातो. निराशा ही राग आणि दुःख यांच्या युतीमुळे निर्माण होते. नुकसानीचे दुःख असते तर राग स्वतःवर काढलेला असतो. आर्थिक नैराश्य हे भावनिक नैराश्य असते. लोक हरतात आणि निराश होतात.

एकीकडे आर्थिक प्रगती होत असताना निराशेच्या विविध टप्प्यावर अनेक लोक आहेत. त्यांना काम असेल. परंतु आर्थिकदृष्ट्या आपण पुढे जात नसल्याची त्यांची भावना आहे. ते स्वतःवर चिडतात. वेळ वाया जातोय म्हणून ते दुःखी आहेत. औद्योगिक युगातील “सुरक्षित रहा, चांगली नोकरी मिळवा- मग भविष्याची काळजी नाही” या सापळ्यात ते अडकलेत. त्याबद्दल काय करायचे या संभ्रमात ते आहेत.

मोठा बदल.... आणि संधी

आपण मोठे बदल आणि संधी यांच्या युगामध्ये प्रवेश करीत आहोत. काहीना हा सर्वोत्तम असा

काळ असेल तर काहींना हा सर्वात वाईट काळ असेल.

अध्यक्ष जॉन केनेडी म्हणाले, “फार मोठा बदल लवकरच होणार आहे.”

केनेडी हे ‘बी-आय’ चौकोनातील व्यक्तिमत्त्व होते. लोकांचे जीवनमान उंचावे यासाठी त्यांनी कसून प्रयत्न केले. दुर्दैवाने लक्षावधी लोक अजून आर्थिकदृष्ट्या माने पडलेले आहेत. वर्षानुवर्षे चालत आलेल्या कल्पनांना ते धरून आहेत. उदा. “शाळेत जा. मग तुम्हाला सुरक्षित नोकरी मिळेल.” शिक्षणाला कधी नव्हे इतके महत्त्व प्राप्त झाले आहे. परंतु लोकांना जरा अधिक विचार करायला शिकायला लावले पाहिजे. फक्त सुरक्षित नोकरी मिळवून, काम संपवून घरी आल्यावर सारी काळजी सरकारने घ्यावी असा विचार करून चालणार नाही. औद्योगिक युगातील ती कल्पना होती. आता आपण त्या युगात राहिलेलो नाही.

आपण स्वतंत्र देशात राहतो. खूप कष्ट करणारे, हुषार, यशासाठी झटणारे असे अनेक लोक आहेत. त्यांना इतरापेक्षा चांगले जीवन जगावे असे वाटते. आपण अशा महत्वाकांक्षी लोकांना आपली इच्छा असल्यास आपल्याकडे बोलवू शकतो. या परिस्थितीत काहीजण अधिक उत्तम काम करतात. काहीजण हे योग्य नाही असे म्हणतात. काहींना वाटते श्रीमंतांनी काही भाग गरीबांना द्यावा. परिस्थितीत योग्य मेळ घालावा असा आपण जितका प्रयत्न करू तितके आपले स्वातंत्र्य कमी होते.

काहीजण जातीभेद असल्याचे सांगतात. त्यांचे म्हणणे बरोबर आहे. अशा गोष्टी अस्तित्वात असतात. मला जातीभेद पसंत नाही. मी जातीभेदाचा अनुभव घेतला आहे. डाव्या बाजूच्या चौकोनात भेदाभेद आढळतात. कंपन्यांमधून हे प्रामुख्याने दिसून येते. डाव्या बाजूच्या चौकोनात दिसण्यातील भेद, शाळा कोणती, रंग गोंरा की काळा हे सारे असू शकते. परंतु हे उजव्या बाजूच्या चौकोनातून आढळत नाही. ती बाजू सुरक्षितता किंवा योग्य अयोग्य या गोष्टीला महत्त्व देत नाही. तिथे महत्त्व आहे स्वातंत्र्याला आणि या खेळावरील प्रेमाला. तुम्हाला उजव्या बाजूच्या चौकोनातून खेळ खेळावयाचा असल्यास खेळाडू तुमचे स्वागत करतील. तुम्ही खेळून जिंकलात तर उत्तमच. ते तुमचे अधिक जोमाने स्वागत करतील. यशाचे रहस्य काय ते विचारतील. हरलात तर तुमचे पैसे घेतील आणि तुमच्या अपयशाबद्दल अन्य कोणाला नावे ठेवणार नाहीत.

चांगले असणे हे काही या खेळाचे नाव नाही.

सरकार फक्त ‘बी-आय’ बाजूस का सोडते?

प्रत्यक्षात सरकार फक्त बी-आय बाजूस सोडत नसते. त्या बाजूच्या लोकांना पळ काढणे आणि संपत्ती लपविणे जमत असते. माझ्या ‘रिच डॅंड पुअर डॅंड’ पुस्तकात कंपन्यांची बलस्थाने मी सांगितलीत. श्रीमंत भरपूर संपत्ती ठेवू शकतात त्याचे कारण ते कंपनी म्हणून व्यवहार करतात. व्यक्ती म्हणून नव्हे. मनुष्याला एका देशातून दुसऱ्या देशात जायला पासपोर्ट लागतो. कंपनीला लागत नाही. कंपनी जगभर मुक्तपणे प्रवास करीत असते. माणसाला आपले नाव सरकारकडे नोंदणी करून घ्यावे लागते. अमेरिकेत तर ब्रॅनकार्ड लागते. कंपनीला हे लागत नाही. कंपन्यांकडून अधिक खर्चकम हवी असल्यामुळे सरकारने त्यांच्यावर जादा कर लावले नाहीत. ते लावले तर त्यांचे पैसे घेऊन ते दुसऱ्या देशात जातील. कामेही जातील. औद्योगिक युगात लोक ‘परदेशा’बद्दल बोलत. श्रीमंत हे आपल्या पैशावर कोठे कर कमी बसतील तेवढेच पाहतात. आता परदेश असा देश अस्तित्वात नाही. आता फक्त संगणक अवकाश आहे. पैसा ही एक कल्पना

आहे. ती अटश्य असते. ती अटश्यात लपून राहू शकते. निदान ती डोळ्यास दिसणार नाही अशी तरी राहते. लोक आता उपग्रहाद्वारे बँकिंग सेवा घेतील, कायद्यापासून मुक्त अवकाशातून व्यवहार करतील. कोणत्या देशातून व्यवहार करणे श्रीमंतांना सोयीचे आहे हे जाणून ते त्या उपग्रहाद्वारे बँकिंग सेवा घेऊ शकतील.

‘रिच डॅड पुअर डॅड’ या माझ्या पुस्तकात असे सांगितले आहे की कंपन्या औद्योगिक युगाच्या सुरुवातीस लोकप्रिय झाल्या. त्याचवेळी कोलंबसने श्रीमंतांनी भरलेला प्रदेश शोधून काढला होता. श्रीमंत जेव्हा जहाजे मालाने भरून पाठवित त्यात जोखीम होती. जहाज परत आले नाही तर मृत नावाड्यांच्या कुटुंबीयांना मोठी स्वकम द्यायला लागायची. हे टाळण्यासाठी त्यांनी आपली जिम्मेदारी मर्यादीत ठेवणारी कंपनी स्थापन केली. कंपनीला कायदेशीर अस्तित्व आहेच. श्रीमंतांनी फक्त पैशाची जोखीम पत्करली. जहाजावरील खलाशांनी जीवनाचा धोका पत्करला. आजतागायत यात फारसा बदल झालेला नाही.

मी जगभर प्रवास करताना, लोकांशी व्यवहार करताना मला कंपन्यांचे वरिष्ठ अधिकारी भेटले. खाजगी नागरिक म्हणून त्यांच्याकडे पाहिले तर त्यांचे काहीच नसते. श्रीमंत कंपन्यांचे ते अधिकारी असतात. जगात बऱ्याच देशातले लोक म्हणतात, “या देशात तुम्ही ते करू शकणार नाही. ते कायद्याविरुद्ध आहे.” वास्तविक पाश्चिमात्य देशातील कायदे जवळजवळ सारखेच आहेत. त्याच गोष्टी सांगायला फक्त शब्द वेगळे वापरले असतील.

आपल्या कंपनीच्या करांच्या बाबतीत योग्य अशा आर्थिक सल्लागाराचा सल्ला घ्या.

दोन प्रकारचे कायदे असतात

वरवर पाहता असे वाटते की श्रीमंतांसाठी वेगळे कायदे आहेत आणि बाकीच्यांसाठी वेगळे कायदे आहेत. परंतु प्रत्यक्षात एकच कायदे असतात. फक्त फरक एवढाच असतो, श्रीमंत त्यांच्या लाभाचे कायदे वापरतात. तसे गरीबांना जमत नाही. हाचा मूलभूत फरक आहे. कायदे तेच आहेत. ते सर्वांसाठी आहेत. मी अशी शिफारस करतो, की हुषार सल्लागार नेमा आणि कायद्याचे पालन करा. कायदे मोडण्यापेक्षा ते पाळून पैसा मिळविणे सोपे आहे. कायद्यातील बदलांची माहिती तुमच्या कायदेतज्ज्ञाकडून मिळेलच. जेव्हा कायदे बदलतात, तेव्हा संपत्ती वर्ग होत राहते.

दोन पर्याय

मुक्त समाजात राहण्याचा एक लाभ म्हणजे आपले पर्याय निवडण्याचे आपल्याला स्वातंत्र्य असते. माझ्या मते दोन मोठे पर्याय आहेत. एक आहे सुरक्षिततेचा आणि दुसरा आहे स्वातंत्र्याचा तुम्ही सुरक्षितता निवडलीत तर त्याची किंमत ही कर आणि व्याज भरून द्यावी लागेल. जर स्वातंत्र्याचा पर्याय निवडलात, तर सर्व खेळाचा नीट अभ्यास करावा लागेल व मग तो खेळावा लागेल. कोणता चौकोन निवडावयाचा हा तुमचा निर्णय आहे.

या पुस्तकाचा भाग १ कॅशफ्लोबद्दल सारे काही सांगतो. भाग २ योग्य चौकोन निवडलेल्या व्यक्तीचे मन घडवतो. त्याचा दृष्टिकोन योग्य राहील हे पाहतो. आता तुम्ही कोणत्या चौकोनात आहात ते पाहा. तुम्हाला कोठे जायचे आहे तेही ठरवा. उजव्या चौकोनातून व्यवहार करताना

मनाची धारणा कशी हवी हेही तुम्ही जाणून घेतले आहे. डाव्या बाजूकडून उजव्या बाजूकडे जाण्याचे मी मार्ग तुम्हाला सांगितले आहेत. आता त्यातील बारकावे समजावून सांगणार आहे. भाग ३ मध्ये उजव्या बाजूस जाण्याची सात पावले सविस्तरपणे मांडणार आहे.

लेखकाचे निवेदन

अमेरिकेत कर्मचाऱ्यांच्या पगारातून कर कापून घेण्याची पद्धत १९४३ मध्ये सुरू झाली. कर्मचाऱ्यांच्या हाती पगार मिळण्यापूर्वीच सरकारला कर मिळू लागला. 'इ' चौकोनातील मंडळींना यातून सुटका नव्हती. तो श्रीमंत असो वा गरीब. अमेरिकेत, टक्केवारीच्या प्रमाणात, सर्वाधिक कर हा नोकरदार भरतो. मग श्रीमंत.

सन १९८६ मध्ये कर सुधारणा कायदा भरपूर पैसे कमविणाऱ्या 'एस' या व्यावसायिकांच्या मागे लागला. डॉक्टर, वकील, आर्किटेक्ट, दंतवैद्य, तंत्रज्ञ अशा अनेक व्यावसायिकांना कर वाचविणे अशक्य नाही. परंतु फार अवघड करून टाकले. या करातून 'बी' आणि 'आय' मात्र मुक्तता करून घेत होते.

या व्यावसायिकांना त्यांचा व्यवसाय 'एस' कंपनीद्वारे करावा लागे. 'सी' कंपनीद्वारे करता येत नसे. तसे न केल्यास दंड भरावा लागे. श्रीमंत मात्र हा दंड भरत नाहीत. 'सी' कंपनीतून व्यवहार कराव्या लागणाऱ्या व्यावसायिकांना सर्वाधिक वैयक्तिक कर भरावा लागे. सी कंपनीला ज्या कपातींची सवलत आहे ती यांना नव्हती. याशिवाय सर्वांना कॅलेंडर वर्षाअखेर हिशोब देण्याचे बंधन घालण्यात आले. यामुळे पुन्हा साऱ्या उत्पन्नावर कर भरणे आवश्यक झाले.

मी माझ्या कर सल्लागाराशी चर्चा केली. तिने सांगितले, की पहिल्या वर्ष अखेरीस व्यावसायिकांना कराचा फटका बसतो. त्यावेळी सर्वाधिक व्यवसाय कर भरावा लागतो. कर्मचाऱ्यांच्या तुलनेत हा कर दुप्पट आहे. कोणत्याही कपाती करण्यापूर्वीच्या रकमेवर हा कर आकारला जातो. कर भरावी लागणारी रक्कम शून्यावर आली तरीही उत्पन्नावर व्यवसाय कर हा भरावाच लागतो. कंपन्यांना मात्र हा व्यवसाय कर भरावा लागत नाही.

कर सुधारणा कायदा १९८६ मुळे 'इ' आणि 'एस' ना अमेरिकेत रिअल इस्टेटमध्ये गुंतवणूक करणे अवघड करून ठेवले. शेअर्सची तीव्र गत झाली. नोकर कपात सुरू झाली. नोकरीची काळजी वाढू लागली. निवृत्ती काळाचीही विचिंचना वाढू लागली. शेअर्सवर अवलंबून राहणाऱ्या या मंडळींचा तो आधारही सुरक्षित राहिला नाही.

या कर सुधारणा कायद्याने लहान बँकांच्या अस्तित्वास धोका निर्माण झाला. मोठ्या राष्ट्रीय बँकांमध्ये त्यांचे विलीनीकरण होण्याची चिन्हे दिसू लागली. जर्मनी आणि जपानच्या मोठ्या बँकांशी स्पर्धा करण्याची क्षमता अमेरिकेतील बँकेत निर्माण करण्याचा यामागे उद्देश होता. तो यशस्वी झाला होता. सध्या वैयक्तिक सेवेपेक्षा बँका तुम्हाला क्रमांकांने ओळखतात. पूर्वी लहान बँकेत वैयक्तिक माहिती सांगून काम करून घेता यायचे. आता या संगणकीकृत मोठ्या आकाराच्या बँका सर्व माहिती सहज एकत्र करू शकतात. अनेकांची गृहकर्ज घेण्याची पात्रताही नाहीशी झाली आहे.

या कर सुधारणा कायद्याने श्रीमंत अधिक श्रीमंत झाले. त्यांना काम कमी, कर कमी.

श्रीमंत वडिलांनी सांगितलेले सूत्र “धंद्याची उभारणी करा. रिअल इस्टेट खरेदी करा” हे ते अमलात आणू लागले. गुंतवणुकीस त्यामुळे संरक्षण मिळू लागले. कोट्यावधी अमेरिकन कष्ट करून नोकऱ्या करत आहेत. भरपूर कर भरत आहेत. राहिलेल्या पैशातून म्युच्युअल फंडात पैसे गुंतवित आहेत. श्रीमंत शांतपणे सी कंपन्यांचे शेअर्स विकत आहेत. ते अधिक श्रीमंत होत आहेत. त्यातून कोट्यावधीचा जमीनजुमला खरेदी करीत आहेत. सी कंपनीच्या भागधारकाकडे कंपनीची जोखीमही त्या प्रमाणात येते. तो रिअल इस्टेटमध्ये मात्र पैसे गुंतवू शकत नाही.

माझ्या श्रीमंत वडिलांनी सी कंपनी उभारून नंतर रिअल इस्टेटमध्ये पैसे गुंतवण्यास का सांगितले? कारण करविषयक कायदे काही विशिष्ट पद्धतींना फायद्याचे ठरतात... हा एक स्वतंत्र विषय आहे. या पुस्तकाचा तो विषय नाही. मॅकडोनाल्डचे संस्थापक रे क्रॉक हे धनाढ्य उद्योगपती म्हणाले होते, “हॅबर्गर हा माझा व्यवसाय नाही. माझा व्यवसाय रिअल इस्टेट आहे.”

माझ्या श्रीमंत वडिलांनी माझ्या डोक्यात भरविले होते-

“धंदा उभा कर. रिअल इस्टेट खरेदी कर.”

दुसऱ्या शब्दात सांगायचे, तर कर पद्धतीचा पुरेपूर लाभ घेण्यासाठी चौकोनातील उजव्या बाजूकडे जा आणि भवितव्य घडव.

सन १९९० मध्ये अध्यक्ष जॉर्ज बुश म्हणाले, “माझ्या ओठाकडे पहा. नवे कर नाहीत.” परंतु कर वाढलेच. सन १९९२ मध्ये अध्यक्ष विलंटन यांनी अलिकडील काळातील तुलनेने सर्वाधिक कर लादले. या सर्व करांचा फटका ‘ई’ आणि ‘एस’ ना बसला. ‘बी’ आणि ‘आय’ ना फारसा त्रास झाला नाही.

औद्योगिक युगाकडून माहिती आणि तंत्रज्ञान युगाकडे आपली जसजशी प्रगती होत जाईल, तसतसे आपणास अधिकाधिक माहिती विविध चौकोनातून मिळवावी लागेल. एरीक हॉपर म्हणाले होते, “माहिती युगात गुणवत्तापूर्ण माहिती ही सर्वात महत्त्वाची संपत्ती होय.”

बदलत्या जगात

शिकणारे जगाचे वारस असतात

मात्र शिकलेले

छानपणे सुसज्ज होऊन

उद्याच्या येणाऱ्या जगाशी

संधान साधतात.

लक्षात ठेवा,

प्रत्येकाची आर्थिक स्थिती वेगळी आहे. त्यामुळे मी अशी शिफारस करतो :

- १) सर्वोत्कृष्ट असा व्यावसायिक आणि आर्थिक सल्ला घ्या. उदा. सी कंपनीचा काहीवेळा चांगल्या ठरतात. सर्वच वेळी त्या चांगल्या ठरतील असे नाही. उजव्या बाजूच्या चौकोनात काहीवेळा ‘एस’ कंपनीही योग्य ठरू शकते.
- २) गरीब, मध्यमवर्गीय, श्रीमंत यांना सल्ला देणारे विविध दर्जाचे सल्लागार आहेत.

तसेच उजव्या व डाव्या बाजूला सल्ला देणारेही वेगळाले आहेत. तुम्हाला ज्या बाजूने जायचे आहे. त्या बाजूला आधीच गेले आहेत अशांचा सल्ला घ्या.

- ३) करासाठी म्हणून व्यवसाय किंवा गुंतवणूक करू नका. सरकारी योजनेप्रमाणे करातून मिळवायचा लाभ हा अतिरिक्त लाभांश समजावयाचा.
- ४) तुम्ही अमेरिकन नसलात तरी सल्ला तुम्हालाही लागू आहे. आमचे कायदे वेगळे असतील. तरीही तज्ज्ञ सल्ला घेण्याचे तत्त्व सर्वत्र तेच आहे. उजव्या बाजूचे लोक जगभर त्याच पद्धतीने व्यवहार करतात.



भाग ३

यशस्वी 'बी' आणि 'आय' कसे व्हावे

छोटी पावले टाका

आपण एक म्हण ऐकत आलो आहोत, “हजारो मैलांचा प्रवास हा एका पावलानेच सुरू होतो. मी यामध्ये थोडा बदल करतो. “हजारो मैलांचा प्रवास हा बाळाच्या छोटी पावलाने सुरू होतो.”

मी हे सांगतोय याचे कारण काहीजण एकदम मोठी झेप घ्यायला जातात. त्यांनी छोटी पावलांनी सुरुवात करावयास हवी. आपण काही गलेलव्हा माणसे पाहतो. ती एकाएकी ठरवितात, वजन कमी करायचे. १० किलोने कमी करून शरीर प्रमाणबद्ध ठेवायचे. ते खाणे कमी करतात. व्यायामशाळेत २ तास जातात. नंतर १० मैल चालतात. हे सारे आठवडाभर चालते. वजन थोडे कमी होते. अंग दुखायला लागते. अस्वस्थ वाटायला लागते. त्यांच्या इच्छाशक्तीला भूक जुमानेशी होते. तीन आठवड्यात भरपूर खाणे, व्यायाम न करणे, टीव्ही पाहत बसणे या जुन्या सवयींना तो शरण जातो.

फार मोठी उडी मारण्यापेक्षा बाळपावलाने सुरुवात करा. दीर्घकालीन यशाचे मूल्यमापन करताना तुम्ही मध्ये किती लांब उडी मारली हे कोणी पाहत नाही. किती उड्या मारल्या, कोणत्या दिशेने आणि किती वर्षात हे दीर्घकालीन यशात पाहिले जाते. वास्तविक पाहता हे समीकरण कोणत्याही क्षेत्रात यश वा अपयश येणार यासाठी मार्गदर्शक आहे. पैशाच्या बाबतीत बहुतेकजण थोड्या शक्तीवर मोठी उडी मारायला बघतात. मग आपटतात किंवा पोळले जातात. पहिले बालक पाऊल टाकणे कठीण असते. तुम्ही पाडलेल्या आर्थिक छिद्रातून बाहेर पडायचे असते. मग शिडी चढायची असते.

हत्ती कसा खाणार?

उजव्या बाजूच्या चौकोनातील मार्गावरील सात पावलांबद्दल या विभागात तुम्हाला मार्गदर्शन मिळेल.

माझ्या श्रीमंत वडिलांच्या सांगण्याप्रमाणे मी वयाच्या नवव्या वर्षी या सात पावलांचा प्रवास सुरू केला. मी जिवंत असेपर्यंत तो प्रवास सुरू ठेवेन. पुढील भाग वाचण्यापूर्वी मी एक सूचना देऊ इच्छितो, काहीजण उत्साहात हे सारे एक आठवड्यात पूर्ण करण्याचा प्रयत्न करतील. तसे करू नका. बाळ पावलाने सुरुवात करा.

आपण एक म्हण ऐकत आलोय, ‘रोम एका दिवसात बांधले नव्हते’. मी हेच मांडतांना प्रश्न विचारतो, “तुम्ही हत्ती कसा खाल?” उत्तर असणार आहे, “एकावेळी एक घास.” ‘इ’ आणि ‘एस’ बाजूकडून ‘बी’ आणि ‘आय’ बाजूकडे जाताना जे शिकायचे आहे, ते भरभर शिकून टाकावे असे वाटेल. परंतु एक लक्षात घ्या. हा प्रवास केवळ बौद्धिक नसून भावनिक आहे. सहा महिने छोटी पावले टाकल्यावर पुढची म्हण वाचा, “धावण्यापूर्वी चालावे लागते.” म्हणजेच बाळ पावलानंतर तुम्ही चालण्याकडे वळा. त्यानंतर धावा. मी अशीच शिफारस करेन. हे मान्य नसेल तर मग लक्षावधी लोक झटपट श्रीमंत होण्यासाठी जे करतात ते करा. लॉटरी तिकीट खरेदी करा. काय सांगावे. तुम्ही भाग्यवान ठरालही.

कृती ही नाकर्तेपणाला नाहीसे करते

आपल्या हातून चुका होतील ही भीती 'इ' आणि 'एस' लोकांना 'बी' आणि 'आय' बाजूस जाताना वाटत असते. ते म्हणतात, “मला अपयश येईल” किंवा, “मला अजून माहिती हवी. तुम्ही दुसरे एखादे पुस्तक सुचवाल का?” ते त्यांच्या चौकोनी सापळ्यात अडकलेले असतात. त्यामुळे ते भीत असतात. यावर मात म्हणून येथे दिलेली सात पावले वाचा. प्रत्येक पाऊल वाचल्यावर सांगितलेली कृती करा. 'बी' आणि 'आय' बाजूकडे जायला बहुतेकांना एक बाल पाऊल पुरेसे आहे. या सात कृती पावलांमुळे सुयोग्य बदल आणि शक्यतेचे सारे जग तुमच्या दृष्टिक्षेपात येईल. मग ही छोटी पावले टाकीत रहा.

नाईकची एक सुरेख घोषणा आहे, 'फक्त करा'. दुर्दैवाने आपल्याला शाळेत सांगितले जाते, “चुका करू नका” लक्षावधी उच्चशिक्षित लोक काही करू इच्छित आहेत. परंतु चुका होतील या भावनिक भीतीने त्यांचे पाय त्यांना मागे ओढत आहेत. एक शिक्षक म्हणून मी एक महत्वाचा धडा शिकलोय, बौद्धिक, भावनिक आणि शारीरिक शिक्षण म्हणजे खरे शिक्षण. त्यामुळे कृती ही नाकर्तेपणाला दूर सारते. तुम्ही कृती केलीत व चूक झाली तरी हरकत नाही. निदान तुम्ही बौद्धिक, भावनिक, शारीरिक पातळीवर काही शिकला आहात. जो फक्त 'बरोबर' उत्तर शोधतो त्याला 'विश्लेषणाचा संधिवात' झाला आहे असे समजावे. हा आजार बऱ्याच सुशिक्षितांना झालेला आढळतो. शेवटी एक गोष्ट लक्षात घ्या, चुकांमुळेच आपण शिकत असतो. चुकांना भिणारे बुद्धिमान असतील. परंतु भावनिक आणि शारीरिक पातळीवर मागे पडत असतील.

काही वर्षांपूर्वी जगातील श्रीमंत आणि गरीबांची पाहणी करण्यात आली. गरीबीमध्ये जन्माला येऊन ते श्रीमंत कसे झाले याचा अभ्यास करण्यात आला. त्यावेळी असे लक्षात आले की कोणत्याही देशात ते जन्माला आलेले असोत त्यांच्यामध्ये पुढील गुण होते.

- १) त्यांनी दीर्घकालीन दृष्टी ठेवून योजना आखली होती.
- २) ते अल्पसमाधानी नव्हते.
- ३) चक्रवाढ शक्तीचा त्यांनी वापर करून घेतला.

अभ्यासांती असे लक्षात आले, की या यशस्वी लोकांनी भविष्यकालीन योजना आखलेली होती. त्यांचे ध्येय गाठण्यात ते यशस्वी होतील असा त्यांना विश्वास होता. दीर्घकालीन यशासाठी अल्पकालीन त्यागास ते तयार होते.

चक्रवाढ पद्धतीने पैसा किती वाढतो हे पाहून अल्बर्ट आईन्स्टाईन चक्रावून गेले होते. चक्रवाढ पद्धती हा एक आश्चर्यकारक शोध आहे असे ते म्हणाले. ही कल्पना पैशाशिवाय इतर गोष्टीत वापरायला सुरुवात झाली. बाळपाऊल यासाठी ही कल्पना वापरली. शिक्षणातील प्रत्येक पाऊल वर्षांनी वाढत गेले. ज्यांनी पाऊलच टाकले नाही, ते ज्ञान आणि अनुभवात मागे पडले.

या पाहणीत श्रीमंत गरीब का झाले याचीही कारणे शोधण्यात आली. अशी खूप श्रीमंत घराणी आहेत जी तीन पिढ्यांमध्ये गरीब झाली. त्यांच्यामध्ये पुढील तीन गोष्टी आढळल्या.

- १) त्यांची दृष्टी ही अल्पकालीन होती.
- २) त्वरित समाधान मिळण्याची त्यांची इच्छा होती.

३) चक्रवाढ शक्तीला ते नावे ठेवीत.

माझ्याकडे अनेकजण येतात. त्यांना त्वरित श्रीमंत होण्याचा मार्ग हवा असतो. परंतु ते माझ्याकडे न मिळाल्याने ते निराश होऊन परत जातात. त्यांना दीर्घकालीन विचार करणे पसंत नसते. अगतिकपणे ते झटपट उत्तरे शोधत असतात. त्यांना त्यांची देणी भागवायची असतात. कंड्युमर कर्ज भरायचे असते. मनात येईल तो आनंद घेण्याच्या वृत्तीमुळे खर्च झालेला असतो. गुंतवणूक झालेली नसते. त्यांची कल्पना 'खा, प्या आणि मजा करा. तरुण आहोत तोवर हे करून घ्या' अशी असते. चक्रवाढ शक्तीवर ते टीका करतात. परिणामतः दीर्घकालीन कर्जात अडकतात. दीर्घ मुदतीची संपत्ती त्यांचेजवळ नसते.

त्यांना उत्तर त्वरेने हवे असते. ते 'काय करावे' हे मला विचारतात. 'काय करावे' यासाठी 'आपण काय असावे' याचा विचार न करता दीर्घ मुदतीच्या प्रश्नासाठी ते अल्पकालीन तोडगा मागत असतात. आयुष्यातील 'त्वरित श्रीमंत व्हा' या विचाराकडे अनेकजण वळले आहेत. मी त्यांना 'भाग्य उजळो' असे म्हणतो. कारण अशांना नशिबावरच अवलंबून राहावे लागणार.

महत्त्वाची सूचना

जे त्यांचे ध्येय लिहून काढतात ते न लिहिणाऱ्यापेक्षा अधिक यशस्वी होतात. ऑटोरीओ कॅनडा येथील प्रशिक्षक रेमंड आरोन यांनी विक्री, ध्येय निश्चिती, उत्पन्न दुप्पट करा, शाखाविस्तार कसा करावा अशा विषयावरच्या त्यांच्या ध्वनिफिती तयार केल्या. त्यावर परिसंवाद आयोजित केले. या विषयावर इतर ठिकाणी वर्ग होतात. तरीही मी त्यांच्या नावाची शिफारस करतो. त्यांचे शिकविणे व्यवसाय आणि गुंतवणूक यामध्ये तुम्ही तयार व्हावे अशी दृष्टी तुम्हाला देते.

ध्येय निश्चिती शिकवताना ते लांब उडया न मारता बालकाएवढे पाऊल उचला असे सांगतात. दीर्घकालीन मोठी स्वप्ने पहा असे ते सांगतात. परंतु ध्येय निश्चिती ठरविताना फार मोठी झेप न घेता थोडी लहानच उडी मारलेली बरी. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे तर बाळाचे पाऊल टाका. उदा. मला सुंदर शरीर हवे आहे. मी त्यासाठी एकदम मोठी उडी न मारता आवश्यक तेवढे करणेच. व्यायामशाळेत तासभर जाण्याऐवजी २० मिनिटे जायचे. ठरविताना कमी ठरवीन पण ते न चुकता पूर्ण करायचे. त्याचा परिणाम असा होतो की ठरविलेले आपण पूर्ण करतो याचा आनंद आपणास मिळतो. सारांशाने असे म्हणता येईल, मोठी धाडशी स्वप्ने पाहा. थोडे कमी ध्येय आखा. बाळ पाऊल टाका. न चुकता रोज ध्येयसिद्धीकडे वाटचाल करा. आत्मविश्वास वाढू दे. मोठे ध्येय पूर्ण करा.

उदा. मी आठवड्याला २ ध्वनीफिती ऐकायचे ठरविले. मला आवडले तर ती ध्वनिफित २-३ वेळाही ऐकेन. तरीही मोजताना मी आठवड्याला दोन हेच प्रमाण धरेन. मी आणि सौ. वर्षाला 'बी' आणि 'आय' विषयावरील २ तरी परिसंवादात भाग घेतो. 'बी' आणि 'आय' विषयात यशस्वी झालेल्या लोकांबरोबर सुटीत फिरायला जातो. खेळताना, गप्पा मारताना, जेवताना आम्ही अनेक गोष्टी शिकतो. हे ध्येयापेक्षा कमी पूर्ती केल्याचे तरीही मोठी स्वप्ने पाहिल्याचे उदाहरण आहे. रेमंड आशेनची 'ध्येय निश्चिती' विषयावरील ध्वनिफित ऐकली त्यामुळे कमी श्रमात अधिक यश प्राप्त करणे मला जमले.

वाचा आणि लक्षात ठेवा. दीर्घकाळाचा विचार करा. रोज ध्येयापेक्षा थोडी कमी पूर्तता करा. बाळाची पावले टाका. दीर्घ यशाची ही गुरुकिल्ली आहे. त्यामुळे डाव्या चौकोनातून उजव्या चौकोनाकडे जाता येईल.

श्रीमंत व्हायचेय, नियम बदला.

मी नेहमी म्हणत असतो, “नियम बदललेत.” लोक जेव्हा हे ऐकतात तेव्हा तेही हे मान्य करतात. मात्र प्रत्यक्षात कृती करताना जुन्याच गोष्टी करतात.

औद्योगिक युगातील आर्थिकपत्रके

‘आर्थिक घडी कशी बसवावी’ या विषयावरील वर्ग घेताना मी त्यांच्याकडून त्यांच्या आर्थिक स्थितीचे एक पत्रक तयार करवून घेतो. ते पत्रक त्यांच्या आयुष्याला कलाटणी देणारे ठरते. आर्थिकपत्रके ही क्ष-किरण छायाचित्रासारखी असतात. डोळ्यांनी जे दिसत नाही ते आर्थिकपत्रक आणि क्ष-किरण फोटो दाखवितात. त्यातून त्यांच्या ध्यानात येते, आर्थिक कॅन्सर कोणाला झालाय, आर्थिकदृष्ट्या कोण सुदृढ आहे. औद्योगिक युगातील कल्पनांनी भारावलेल्या मंडळींना ‘आर्थिक कॅन्सर’ झाल्याचे आढळते.

मी हे का म्हणतो? औद्योगिक युगात लोकांना उद्याची चिंता करावी लागत नव्हती. नियम होता, “कष्ट करा. तुमचे मालक व सरकार तुमच्या भविष्याचीही काळजी घेतील.” माझे नातेवाईक म्हणत, “सरकारी नोकरी मिळव, खूप फायदे आहेत.” किंवा “अशी कंपनी निवड जिथे निवृत्ती योजना आहे.” किंवा “अशी कंपनी निवड जिथे मजबूत युनियन आहे.” ‘मला काय मिळेल’ ही वृत्ती औद्योगिक युगातून निर्माण झाली. आता नियम बदलले असले तरी अनेकांनी त्यात वैयक्तिक बदल केलेला नाही. विशेषतः आर्थिक नियम बदलले नाहीत. उद्याची काळजी करण्याचे कारण नाही या वृत्तीने ते खर्च करीत आहेत. मी जेव्हा त्यांचे आर्थिकपत्रक पाहतो तेव्हा ते उद्याचा विचार करतात का नाही हे पाहतो.

तुम्हाला उद्या आहे का?

सोपे करून पाहू या. वैयक्तिक आर्थिकपत्रकात मी पुढील गोष्टी पाहतो.

उत्पन्नपत्र

उत्पन्न
खर्च (आजचा)

ताळेबंद

संपत्ती (उद्याची)	देणी (कालची)
----------------------	-----------------

या लोकांकडे आज संपत्ती नाही. कॅशप्लो बरोबर नाही. त्यांना भवितव्य नाही. संपत्ती नसलेले लोक पगारासाठी खूप काम करीत असतात. त्यांचा खर्च पाहाल तर कर आणि कर्ज हप्ता हे दोन मोठे आकडे असतात. त्यांचे खर्चाचे पत्रक असे दिसते.

उत्पन्नपत्र

उत्पन्न
खर्च कर (अंदाजे ५०%) कर्ज (अंदाजे ३५%) घर खर्च

ताळेबंद

संपत्ती	देणी
---------	------

त्यांना पैसे मिळण्यापूर्वी सरकार आणि बँकेला पैसे मिळतात. ज्यांचे आपल्या खर्चावर व कॅशफ्लोवर नियंत्रण नसते त्यांना आर्थिक भवितव्य नसते. ते गंभीर संकटात सापडतात.

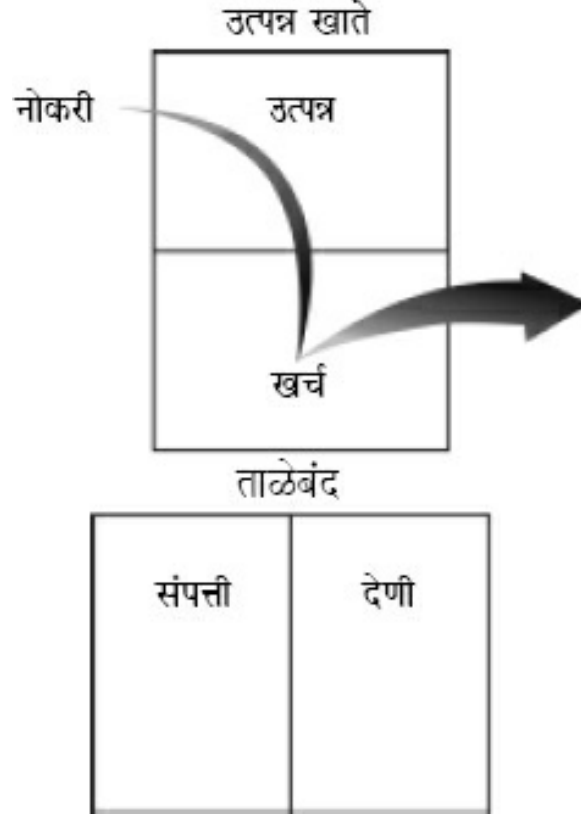
का? जो फक्त 'इ' चौकोनातून काम करतो त्याला कर आणि कर्जामुळे संरक्षण मिळत नाही. 'एस' याबाबतीत थोडे तरी सावरू शकतो.

हे ध्यानात येत नसेल, तर मी आपल्याला 'रिच डॅड, पुअर डॅड' हे पुस्तक पुन्हा पुन्हा वाचा असे सुचवीन. त्यामुळे पुढील भागाचे तुम्हाला नीट आकलन होईल.

कॅशफ्लोच्या तीन पद्धती

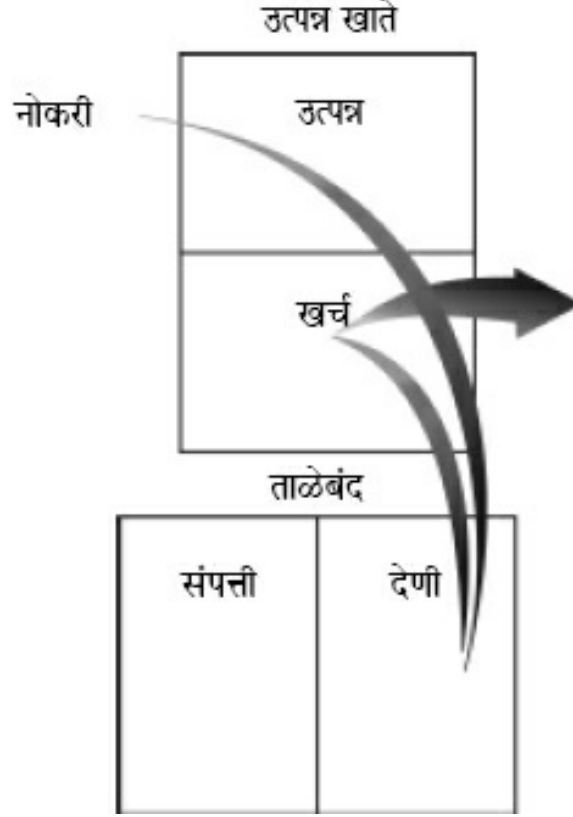
'रिच डॅड पुअर डॅड' या पुस्तकात सांगितल्याप्रमाणे कॅशफ्लोचे तीन प्रकार आहेत. एक श्रीमंतांसाठी, दुसरा गरीबांसाठी आणि तिसरा मध्यमवर्गीयांसाठी.

गरीबासाठीचा कॅशफ्लो असा असतो.



समाजाच्या दृष्टीने नेहमीचा आणि हुषार असा हा कॅशप्लो आहे. या मंडळींना चांगली नोकरी असते. घर, गाडी, क्रेडिट कार्ड असते. याला रिच डॅड 'वर्कींग क्लास ड्रीम', म्हणजेच अधिकाऱ्यांचे स्वप्न म्हणत.

मी कॅशप्लो हा खेळ जेव्हा मोठ्यांबरोबर खेळतो तेव्हा ते बुद्धी पणाला लावतात. का? आर्थिक साक्षरता या विषयाकडे ते वळत असतात. पैसा या विषयातील शब्द व आकडे समजावून घेत असतात. खेळ खूप तास चालतो. खेळ खूप लांबीचा आहे म्हणून मध्यमवर्गीयांचा कॅशप्लो असा असेल.



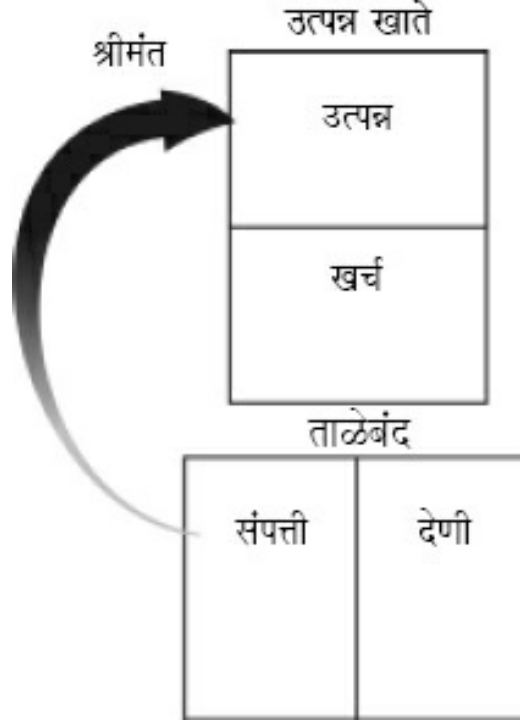
नाही, तर खेळाडू या विषयाला नवखे आहेत म्हणून. हे परदेशी भाषा शिकण्यासारखे आहे. परंतु हे लवकर शिकता येते.

मग खेळास गती मिळते. त्याचे कारण खेळाडू आता हुषार झालेले असतात. खेळाबरोबर त्यांची खेळण्याची गतीही वाढू लागते. त्यात ते आनंद लुटतात. वेगळे असेही काही घडते. आता ते आर्थिक साक्षर बनलेले असतात. काहींच्या लक्षात आलेले असते की ते आर्थिक अडचणीत सापडले आहेत. पण समाजाला वाटते त्यांचे ठीक चालले आहे. औद्योगिक युगात मध्यमवर्गीयांचा कॅशफ्लो ठीक होता. परंतु माहिती युगात तो तापदायक आहे.

बऱ्याच लोकांना हा खेळ समजला की मग ते त्याची नवी उत्तरे शोधू लागतात. त्यांना जागे करण्याचा आर्थिक गजर या उतरातून मिळू लागतो. सौम्य आर्थिक हृदयविकार होऊ शकतो. माणसाला हृदयविकार हा आरोग्यासाठी गजर असतो. तसे हे आर्थिक बाबतीत होते.

अशावेळी कष्ट करणाऱ्या मध्यमवर्गीयांऐवजी काहीजण श्रीमंताप्रमाणे विचार करू लागतात. बऱ्याचवेळा कॅशफ्लो खेळल्यावर लोक त्यांच्या विचार पद्धतीत बदल करतात. श्रीमंत पद्धतीने पाहताना कॅशफ्लो असा दिसतो.

आमच्या विचाराची पद्धती अशी व्हावी ही श्रीमंत वडिलांची इच्छा होती. त्यासाठी आम्ही तरुण असतानाच त्यांनी आमचा पगार काढून घेतला होता. त्यांनी आम्हाला पगारवाढही पुढे दिली नाही. आम्हाला मोठ्या पगाराची सवय लागून नये असे त्यांना वाटे. आमचे विचार संपत्ती, कॅपिटल गेन टॅक्स, डिव्हिडंड, भाडे, व्यवसायापासून उत्पन्न, रेंटल्टी यावर केंद्रित व्हावेत अशी त्यांची इच्छा होती.



माहितीयुगात यशस्वी होण्यासाठी आर्थिक आणि भावनिक बुद्धिमत्ता वेगाने विकसित केली पाहिजे. या पद्धतीने त्यांनी वाढ केली तर लवकर त्यांना आर्थिक सुरक्षितता आणि स्वातंत्र्य प्राप्त होईल. जगामध्ये सुरक्षित नोकरीमागे लागलेल्या लोकांकडे पाहता, हा कॅशप्लो पॅटर्न महत्वाचा वाटतो. हा पॅटर्न यशस्वी करण्यासाठी माणसाने 'बी' आणि 'आय' चौकोनातून पाहायला हवे. केवळ 'इ' आणि 'एस' मधून पाहून चालणार नाही.

मी याला 'माहितीयुग आर्थिकपत्र' असे संबोधतो. त्याचे कारण म्हणजे उत्पन्न हे कष्ट करून नव्हे तर माहितीच्या आधारे मिळविले आहे. शेतीयुग आणि औद्योगिक युगात ज्याला कष्ट म्हणायचे तसे येथे नसून, माहितीयुगातील त्याचा अर्थ वेगळा आहे. माहितीयुगात जो अतीव कष्ट करतो त्याला सर्वात कमी पगार मिळतो. हे पूर्वी खरे होते. आताही खरे आहे.

सध्या जेव्हा लोक म्हणतात, 'कष्ट करू नका. हुशारी वाढवा' याचा अर्थ ही हुशारी 'इ' किंवा 'एस' चौकोनातून गृहीत धरलेली नाही. त्यांना 'बी' आणि 'आय' चौकोनातून कृती करा हे म्हणायचे असते. हे माहितीयुगातले विचार आहेत. त्यामुळे आर्थिक आणि भावनिक बुद्धिमत्तेला महत्त्व प्राप्त होणार आहे.

मग, उत्तर काय आहे?

गरीब किंवा मध्यमवर्गीयांप्रमाणे नव्हे तर श्रीमंतांप्रमाणे विचार करायला शिकणे हेच माझे उत्तर आहे. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे म्हणजे 'बी' आणि 'आय' चौकोनातून विचार करायला व पाहायला शिका. परत शाळेत जाऊन शिकायला लागण्याइतके उत्तर सोपे नाही. 'बी' आणि 'आय' चौकोनातून यशस्वी होण्यासाठी आर्थिक बुद्धिमत्ता, कार्यपद्धतीची बुद्धिमत्ता आणि भावनिक बुद्धिमत्ता याची गरज आहे. या गोष्टी शाळेतून शिकता येत नाहीत.

त्या शिकता न येण्याचे कारण म्हणजे मोठी माणसे ही नेहमी ‘कष्ट करा आणि स्वर्ग करा’ प्रणाली सांगतात. त्यांना आर्थिक चिंता वाटत असते. त्यामुळे ते काम आणि काम करण्यासाठी धावपळ करीत असतात. ते घरी आल्यावर ऐकतात की शेअर बाजार वधारला आणि कोसळला. चिंता वाटते. मग ते नवीन घर किंवा गाडी खरेदीला बाहेर पडतात. किंवा ते गोल्फ खेळायला जातात. म्हणजे तेवढा वेळ तरी काळजी कमी होईल.

खरा प्रश्न आहे तो सोमवारी सकाळी काळजी परत येते.

तुम्ही श्रीमंतांसारखा विचार करायला कशी सुरुवात करता?

लोक मला विचारतात, श्रीमंतांसारखा विचार करायला कशी सुरुवात करायची? मी त्यांना सांगतो, धावत जाऊन फंडात पैसे गुंतवू नका, किंवा लगेच घर खरेदी करू नका. त्याऐवजी लहान प्रमाणावर सुरुवात करा. त्याबाबतचे शिक्षण घ्या. लोक शिकण्याचा गंभीरपणे विचार करीत असतील, तर मी त्यांना माझा कॅशप्लोपटाचा खेळ खेळण्यास सांगतो.

लोकांची आर्थिक बुद्धिमत्ता वाढण्यासाठी मी हा खेळ तयार केला. गरीब किंवा मध्यमवर्गीय माणसापेक्षा श्रीमंतांप्रमाणे विचार करण्याची प्रक्रिया शिकण्यासाठी हा खेळ बुद्धी, शरीर आणि भावना यांचे प्रशिक्षण देतो.

चिंता दूर करण्यासाठी पैसा नव्हे कॅशप्लो हवा.

आर्थिक चणचण आणि दारिद्र्य हे आर्थिक काळजीचे विषय आहेत. बौद्धिक आणि भावनिक अडथळ्यांनी त्यांना नोकरी चक्रात अडकवून ठेवले आहे. हे अडथळे दूर केले नाहीत तर कार्यपद्धती तशीच राहील.

आर्थिक धडपडीचा त्याचा ठसा घालविण्यासाठी एका बँकरकडे काही महिने काम केले. मी उपचार करणारा तज्ज्ञ नाही. परंतु आमच्या कुटुंबानी ज्या आर्थिक सवयी माझ्यामध्ये रुजविल्या होत्या त्या मोडण्याचा अनुभव मला होता.

हा बँकर वर्षाला १, २०, ००० डॉलरपेक्षा अधिक कमवितो. परंतु सदैव आर्थिक अडचणीत असतो. त्याचे सुरेख कुटुंब आहे. तीन गाड्या, मोठे घर, सुटीसाठी घर आहे. तो धनवान बँकर वाटतो. परंतु मी जेव्हा त्याचे आर्थिकपत्रक पाहिले तेव्हा त्याला आर्थिक कॅन्सर झाल्याचे आढळले. त्याने आपला मार्ग बदलला नाही तर रोग बळावेल.

तो आणि त्याची बायको जेव्हा प्रथम कॅशप्लो खेळले, तेव्हा त्यांनी खूप धडपड केली. नियंत्रणाबाहेर खेळला. त्याचे मन भरकटले होते. खेळ त्याच्या ध्यानात येत नव्हता. चार तासांच्या खेळानंतरही तो अडकला होता.

बाकी सर्वांनी खेळ पुरा केला होता. परंतु हा अजूनही नोकरीतच अडकला होता.

खेळ होताच मी त्याला विचारले, “काय काय झाले?”

त्याचे उत्तर होते, “खेळ खूप कठीण, गतिहीन आणि कंटाळवाणा होता.”

मग मी त्याला खेळ सुरू होण्यापूर्वी सांगितलेल्या गोष्टीची आठवण करून दिली. “खेळाडूंचे प्रतिबिंब म्हणजे खेळ असतो” खेळ हा तुमचा आरसा असतो. तुम्हाला तुमच्याकडे पाहण्याची तो संधी देतो.

यावर तो रागावला. मी थोडी माघार घेतली व त्याला विचारले, “तुला अजूनही तुझी आर्थिक घडी नीट बसावी असे वाटते का? त्याचे होकारार्थी उत्तर आल्यामुळे मी त्याला व त्याच्या सौ. ला पुन्हा आमंत्रित केले. एका गुंतवणूकदारांचा मी वर्ग घेणार होतो. त्यामध्ये हा खेळ खेळण्यास त्याला बोलावले.

आठवड्यानंतर खेळल्यावर त्याच्या डोक्यात प्रकाश पडला. हिशोबाचा भाग त्याला सोपा वाटला. खेळाच्या दृष्टीने मूल्यवान असा असलेला आकड्यांचा भाग त्याला सहजतेने हाताळता आला. आता व्यवसाय आणि गुंतवणूकीचे जग पाहायला त्याने सुरुवात केली होती. आपली जीवनपद्धती कशी आहे हे तो मनाने जाणू लागला. आपली आर्थिक ओढाताण का होत होती याची कारणेही त्याच्या ध्यानात आली. चार तास झाले तरी त्याचा खेळ संपला नव्हता. शिकायला त्यानी सुरुवात केली होती. त्याने पुन्हा यायचे मान्य केले.

तिसऱ्या भेटीत तो पूर्ण बदललेला आढळला. आता खेळावर त्याचे नियंत्रण होते. हिशोब आणि गुंतवणूक यावर लक्ष होते. त्याचा आत्मविश्वास वाढला. नोकरी चक्रातून तो बाहेर पडला. आता त्याने नव्या कार्याने गती घेतली होती.

यावेळी त्यांनी खेळ विकत घेतला व म्हणाले, “हा खेळ मी मुलांना शिकविणार आहे.”

चौथ्या भेटीत त्याने मला सांगितले, त्यांचे वैयक्तिक खर्च कमी झाले. त्यांच्या खर्चाच्या सवयी बदलल्या. क्रेडिट कार्ड कमी केली. आता ते गुंतवणूकीमध्ये रस घेत होते. स्वतःचा संपत्तीचा रकाना भरत होते. माहितीयुगातील विचार मांडणारा असे त्याचो विचार होते.

पाचव्या भेटीत ते कॅशप्लो २०२ हा प्रगत खेळ खेळले. ज्यांचा कॅशप्लो १०१ हा खेळ झाला आहे त्यांनाच हा खेळ खेळता येतो. मुरलेले, ‘बी’ आणि ‘आय’ खेळतात तो वेगवान व जोखमीचा खेळ खेळण्यास ते आतुर झाले होते. सर्वात चांगली गोष्ट म्हणजे त्यांचे आर्थिक भवितव्यावर नियंत्रण होते. पहिल्या वेळी हा खेळ सोपा करू म्हणणाऱ्यांपेक्षा आता ते वेगळे झाले होते. नवीन आव्हाने स्वीकारायला तयार होते. आपल्या आर्थिक भविष्याकडे ते सकारात्मक दृष्टीने पाहत होते.

या खेळातून पुनःपुन्हा शिकण्याची उमेद निर्माण होते. त्यातून त्यांनी मनाने आणि भावनेने शिकून घेतले होते. खेळ हे शिक्षणाचे सर्वोत्कृष्ट माध्यम आहे. मजा लुटतानाच, खेळाडू त्यात समरस झाल्यामुळे त्याला सर्व काही आकलन होते. मनाने, भावनेने आणि शरीराने खेळाडू खेळामध्ये एकरूप होतो.



पाऊल १ आता स्वतःसाठी वेळ द्या

तुम्ही भरपूर कष्ट करून दुसऱ्यांना श्रीमंत बनवीत आहात का? तरुणपणात बरेचजण अहोरात्र कष्ट करण्याच्या मनस्थितीत असतात. ते दुसऱ्यांच्या व्यवसायासाठी काम करतात. त्यांना श्रीमंत करतात. त्यांना जो सल्ला मिळत असतो तो असा -

- १) “शाळेत जा. चांगले गुण मिळवा. मग तुम्हाला चांगली सुरक्षित नोकरी मिळेल. भरपूर पगार व फायदे मिळतील.”
- २) “खूप काम करा. मग तुम्हाला स्वप्नातले घर मिळेल. तुमचे घर ही संपत्ती आहे. महत्त्वाची गुंतवणूक आहे.”
- ३) “घरासाठी कर्ज घ्या. कर सवलतीसाठी त्यावरील व्याजाचा उपयोग होतो.”
- ४) “आत्ता खरेदी करा. सुलभ हप्त्याने पैसे भरा” किंवा “थोडीच रक्कम भरा. नंतर सोयीचे हप्ते भरा” किंवा “आत या, स्वागत आहे. पैशाची बचत करा.”

आंधळेपणाने जे वरील गोष्टींचे अनुकरण करतात त्यांच्या बाबतीत पुढील परिणाम दिसून येतात.

- १) कर्मचारी त्यांच्या साहेबांना आणि मालकांना ते श्रीमंत बनवितात.
- २) कर्जदार सावकारांना आणि बँकांना श्रीमंत बनवितात.
- ३) करदाते सरकारला श्रीमंत करतात.
- ४) ग्राहक व्यावसायिकांना श्रीमंत बनवितात.

स्वतः श्रीमंत होण्याचा जलदगती मार्ग शोधण्याऐवजी ते दुसऱ्यांना श्रीमंत करतात. स्वतःसाठी काय करायचे याचा विचार सोडून आयुष्यभर ते दुसऱ्यांच्या हिताच्या गोष्टी करीत राहतात.

वरील उत्पन्न खाते आणि ताळेबंद पाहिल्यावर लक्षात येते की आपण पूर्वीपासून दुसऱ्यासाठीच धडपडत होतो व स्वतःकडे दुर्लक्ष झाले.

उत्पन्नखाते

उत्पन्न १) तुम्ही साहेबांची कामे करत राहता
खर्च २) तुम्ही सरकारची काळजी घेता द्वारा - कर इतर अनेक खर्च करून तुम्ही इतरांची काळजी घेता

ताळेबंद

संपत्ती ४) हा तुमचा व्यवसाय आहे	देणी ३) तुम्ही बँकेला सहाय्य करता
------------------------------------	--------------------------------------

कृतीशील व्हा

मी वर्गात लोकांकडून आर्थिकपत्रके भरून घेतो. बऱ्याच जणांच्या बाबतीत ते काही चांगले चित्र नसते. याचे मुख्य कारण म्हणजे स्वतःची काम करण्याऐवजी त्यांनी दुसऱ्यांसाठीच कामे केली.

१) तुमचे पहिले पाऊल.

स्वतःच आर्थिकपत्रक भरा. मी उत्पन्नपत्रक आणि ताळेबंद नमुना म्हणून कॅशप्लो खेळात दाखविले. कोठे जावयाचे आहे हे समजण्यासाठी आपण कोठे आहोत हे जाणून घ्या. आयुष्यावर नियंत्रण ठेवून स्वतःसाठी जास्तीत जास्त वेळ देणे ही पहिली पायरी होय.

२) आर्थिक उद्दिष्ट ठरवा.

पुढील पाच वर्षांत किती धनवान व्हायचे हे ठरवा. त्याचे भाग करून प्रत्येक १२ महिन्यांत किती पुढे जायचे हे ठरवा. छोटे १ वर्षाचे पाऊल हे ५ वर्षाचे ध्येय गाठण्याकडे टाकलेले पाऊल आहे. वास्तव आणि गाठणे शक्य आहे असे ध्येय ठेवा.

अ) पुढील १२ महिन्यात.

१) माझे कर्ज मी रुपयांनी कमी करीन.

२) माझ्या संपत्तीमधून मला माझा कॅशफ्लो वाढवायचा आहे किंवा आपोआप उत्पन्न. रु..... प्रति महिना. (ज्यासाठी तुम्ही काम करीत नाही व उत्पन्न मिळते).

ब) माझी ५ वर्षांची आर्थिक उद्दिष्टे आहेत -

१) संपत्तीपासून माझ्या कॅशफ्लो मधील वाढ. रु..... दरमहा.

२) माझ्या संपत्ती रकान्यात इस्टेट, शेअर्स, व्यवसाय इ. समाविष्ट होतील.

स) तुमच्या ५ वर्षांच्या उद्दिष्टांचा वापर पुढील ५ वर्षांत तुमचे उत्पन्नपत्रक व ताळेबंद प्रगतीपथावर नेण्यासाठी वापरा.

आता तुम्हाला तुम्ही आर्थिकदृष्ट्या कोठे आहात हे माहिती आहे. तुम्ही तुमची उद्दिष्टे ठरविली आहेत. आता तुमच्या कॅशफ्लोवर नियंत्रण ठेवा म्हणजे तुमचे उद्दिष्ट गाठाल.

व्यवसाय**खेळाडूचे नाव**

आर्थिक समस्येच्या चक्रातून बाहेर पडून एकूण खर्चापेक्षा विनाकाम
अधिक उत्पन्न मिळण्यासाठीचा द्रुतगती मार्ग.

उत्पन्नपत्रक

उत्पन्न	
पगार :	
व्याज :	
लाभांश :	
रिअल इस्टेट	पैसे प्राप्ती.
व्यवसाय	पैसे प्राप्ती.
खर्च	
कर :	
गृहकर्ज हप्ता :	
शिक्षण कर्ज हप्ता :	
गाडीकर्ज हप्ता :	
घर सामान खर्च :	
अन्य खर्च :	
मुलांचा खर्च :	
बँक कर्ज हप्ता :	

तपासनीस

तुमच्या उजव्या बाजूस बसलेला.

विनाकाम उत्पन्न =
व्याज+लाभांश+रिअल इस्टेट+
व्यवसायातून मिळणारे पैसे.

एकूण

उत्पन्न _____

एकूण मुले _____
१-व्या मुलापासून खेळ सुरू करा.
प्रति मुलगा
खर्च _____

एकूण

खर्च _____

ताळेबंद :

महिना उत्पन्न _____

(पगार)

ताळेबंद

संपत्ती	देणी
बचत :	गृहकर्ज,
स्टॉक/म्युच्युअल फंड/ठेवी शेअर्स संख्या	शिक्षणकर्ज,
शेअर्स किंमत	गाडी कर्ज क्रेडिट कार्ड,
	दुकानदार देणे,
	व्यवसाय कर्ज,
रिअल इस्टेट : भरलेली रक्कम : किंमत :	
	व्यवसाय देणी,
व्यवसाय : भरलेली रक्कम : किंमत :	
	बँक कर्ज.

पाऊल २

तुमच्या कॅशफ्लोवर नियंत्रण ठेवा

पैसा कमविल्यावर पैशाचे प्रश्न सुटतील असा बऱ्याच जणांचा समज असतो. परंतु, बऱ्याचवेळा त्यामुळे पैशाचे मोठे प्रश्न निर्माण होतात.

याचे मुख्य कारण म्हणजे पैसा कामी लावणारा कॅशफ्लो हा शाळेत कधीही शिकविला नव्हता. लेखन, वाचन, वाहन चालन, पोहणे हे शिकवले होते. परंतु, त्यांचा कॅशफ्लो कसा ठेवायचा हे सांगितले नव्हते. पैशाचे प्रश्न हे कॅशफ्लो शिवाय पाहिले होते. मग फक्त पैशासाठी कष्ट करीत राहायचे. जादा पैशाने प्रश्न सुटतील अशा समजूतीत राहायचे.

माझे श्रीमंत वडील सांगत, “कॅशफ्लो व्यवस्थापन हा प्रश्न असेल, तर जादा पैशाने तो सुटणार नाही.”

महत्वाची कला

आता स्वतःचा विचार करायचे ठरविले आहे. मग कॅशफ्लोवर नियंत्रण ठेवा. ते राहिले नाही, तर अधिक पैसा मिळूनही तुम्ही श्रीमंत होणार नाही. अधिक पैसे मिळाल्यावर काहीजण गरीब झालेत. ते बाहेर फिरतात. कर्ज काढतात. जसा पगार वाढतो, तशी कर्जे वाढतात.

हुशार कोण, तुम्ही का बँकर?

बहुतेक लोक त्यांचे आर्थिकपत्रक तयार करीत नाहीत. ते दरमहा त्यांच्या चेकबुकमधील नोंदीवरून बँक शिल्लक पाहतात. तेव्हा तुमचे अभिनंदन. तुम्ही आता आर्थिकपत्रक तयार करून स्वतःची उद्दिष्टे ठरविली आहेत. तुम्ही इतरापेक्षा एक पाऊल तरी पुढे आहात.

तुमच्या आयुष्याचे मुख्य अधिकारी या नात्याने तुम्ही इतरापेक्षा, विशेषतः बँकरपेक्षाही अधिक हुशार बनू शकता.

बहुतेकजण म्हणतील, दोन प्रकारचे हिशेब ठेवणे बेकायदेशीर आहे. ते काहीवेळा खरेही आहे. परंतु खऱ्या आर्थिक जगतात नेहमी दोन प्रकारच्या वह्या ठेवाव्या लागतात. हे कळल्यावर तुम्ही हुशार व्हाल, अगदी तुमच्या बँकरपेक्षा. कायदेशीर दोन पुस्तकांचे उदाहरण पहा-

माझे श्रीमंत वडील सांगत, “तुमचे प्रत्येक देणे हे दुसऱ्या कोणाची संपत्ती असते.” हे सोपे शब्द सदैव ध्यानात ठेवा.

ते सोपी आकृती काढत

तुमचा ताळेबंद

संपत्ती	देणी गृहकर्ज
---------	-----------------

तुमच्या बँकेचा ताळेबंद असा असेल.

बँकेचा ताळेबंद

संपत्ती गृहकर्ज	देणी
--------------------	------

आयुष्याचे मुख्य अधिकारी या नात्याने सदैव ध्यानात ठेवा, तुमच्या प्रत्येक देण्याने दुसऱ्या कोणाची संपत्ती निर्माण झाली आहे. ही खरे “दोन प्रकारची हिशेबाची पुस्तके” होत. प्रत्येक देण्याने गृहकर्ज, गाडीकर्ज, शिक्षणकर्ज, क्रेडिट कार्ड- तुम्ही त्या देणेदाराचे नोकर बनत असता. तुम्ही दुसऱ्यांना श्रीमंत बनविण्यासाठी कष्ट करीत असता.

चांगले कर्ज आणि वाईट कर्ज

श्रीमंत वडिलांनी मला चांगले कर्ज आणि वाईट कर्ज याबाबतीत सूचना दिली होती. ते म्हणत, प्रत्येक वेळी तुम्ही कर्ज काढता, त्यावेळी तुम्ही त्यांच्या पैशाचे नोकरदार बनत असता. जेव्हा तुम्ही ३० वर्षांचे कर्ज काढता, तेव्हा तुम्ही ३० वर्षांसाठी त्यांचे नोकरदार बनता. कर्ज फेडल्यावर मात्र ते काही तुम्हाला घड्याळ बक्षिस देत नाहीत.

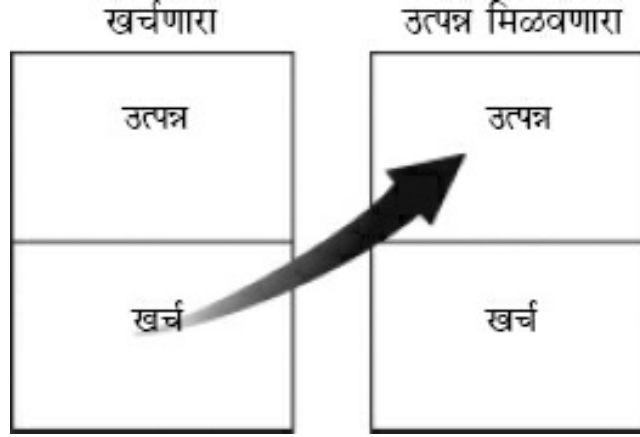
श्रीमंत वडिलांनी कर्जे काढली. पण त्या कर्जाची परतपेड त्यांना करावी लागणार नाही याची त्यांनी काळजी घेतली. त्याचा बोजा दुसऱ्यांवर टाकला. असे कर्ज म्हणजे ‘चांगले कर्ज’. ज्या कर्जाची फेड करण्यासाठी स्वतःला घाम गाळावा लागला, ते ‘वाईट कर्ज’. ते चांगला भाडेकरू ठेवता येईल अशी प्रॉपर्टी घ्यायला सांगत. त्यासाठी बँक कर्ज देते व भाड्यातून ते फिटते.

उत्पन्न आणि खर्च

केवळ संपत्ती आणि देणी यासाठी दोन प्रकारच्या पुस्तकाचा नियम लागू होत नाही. तो उत्पन्न आणि खर्चालाही लागू पडतो. श्रीमंत वडिलांचा संदेश होता-

“प्रत्येक संपत्तीला देणे बाजू असते. परंतु ती एकाच पुस्तकात नसते. प्रत्येक खर्चालाही उत्पन्नाची बाजू असते. तीही त्याच पुस्तकात नसते.”

पुढील आकृतीने हे समजून येईल.



बरेच लोक आर्थिकदृष्ट्या पुढे जात नाहीत. त्याचे कारण म्हणजे दरमहा त्यांना बिले भरायची असतात. फोन, कर, वीज, गॅस, क्रेडिट कार्ड, हॉटेल इ. च्या खर्चाची ही बिले असतात. बहुतेक लोक ही बिले प्रथम भागवितात व काही राहिल्यास स्वतःसाठी वापरतात. वैयक्तिक आर्थिक नियमांचे ते पालन करीत नाहीत. तो नियम म्हणजे - ‘प्रथम स्वतःला पैसे घ्या.’

यासाठी श्रीमंत वडिलांनी कॅशफ्लो व्यवस्थापनाचे आणि मूलभूत आर्थिक साक्षरतेचे महत्त्व सांगितले. ते म्हणत, “जे स्वतःचा कॅशफ्लो नियंत्रणात ठेवू शकत नाहीत, ते जे तो नियंत्रणात ठेवतात त्यांच्यासाठी काम करतात.”

आर्थिक द्रुतगतीमार्ग आणि गळेकापू स्पर्धा

दोन पुस्तकाच्या संचाची कल्पना ही आर्थिक द्रुतगतीमार्ग आणि नोकरदार वृत्ती यासही लागू पडते. आर्थिक द्रुतगती मार्गाचे अनेक प्रकार आहेत. पुढे दिलेल्या आकृतीची प्रचिती आपणास नेहमी येते. देणेकरी आणि येणेकरी यांच्यामधील तो मार्ग आहे.

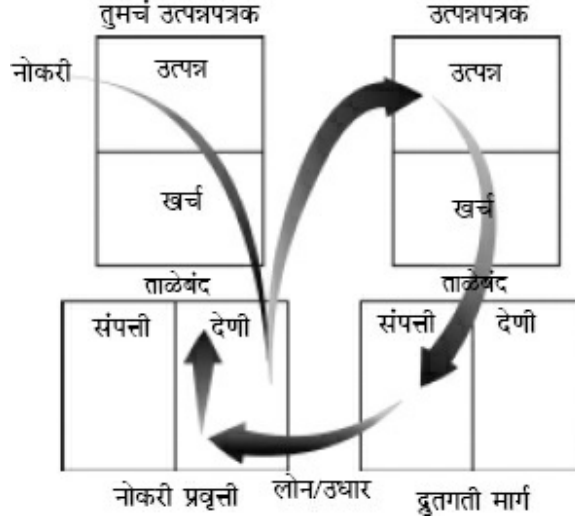
तो बराच सोपा करून दाखवला आहे. थोडावेळ काढून पहा. इतरांना जे दिसत नाही ते तुमचे मन जाणेल. श्रीमंत आणि गरीब, आहे रे आणि नाही रे, कर्जदार आणि सावकार, नोकऱ्या करणारे आणि नोकऱ्या शोधणारे यांच्यातील नाते तुम्हाला समजेल.

हा आहे आर्थिक द्रुतगती मार्ग. तुम्ही आधीच त्यावर आहात.

येणेकऱ्याचे आर्थिकपत्रक.

देणेकऱ्याचे आर्थिकपत्रक

(याच्याकडून पैसे येणे असते) (याला पैसे मिळायचे असतात)



अशावेळी कर्ज देणारा म्हणेल, “तुमची पत चांगली आहे. आम्ही तुम्हाला सर्व बिलांच्या खर्चाचे एकत्रित कर्ज देऊ.” किंवा “तुम्हाला हवे तेव्हा कर्ज मिळण्याची एक पतमर्यादा द्या.”

आपल्याला फरक माहिती आहे का?

दोघांच्या हिशेब पुस्तकामधील वाट ही आर्थिक द्रुतगती मार्ग आहे. ती नोकरदाराची केविलवाणी धावपळ आहे. दोन आर्थिक पुस्तके आहेत. प्रश्न आहे तो त्यातले आपले कोणते? आपल्याला कोणते हवे आहे?

यासाठी श्रीमंत वडील सातत्याने सांगत राहिले, “खूप पैसे मिळवून प्रश्न सुटणार नाही. कॅशफ्लोचे व्यवस्थापन जमले पाहिजे. ज्यांना आर्थिक आकड्यांचे सामर्थ्य समजले ते ज्यांना समजले नाही त्यांच्यावर सत्ता गाजवितात.”

स्वतःचा आर्थिक द्रुतगतीमार्ग शोधण्यासाठी या दुसऱ्या पायरीवर सांगितले आहे, “तुमच्या कॅशफ्लोवर नियंत्रण ठेवा.”

तुमच्या खर्चिक सवयींचा आढावा घेण्यासाठी बैठक मारा व सारे लिहून काढा. कर्ज व देणी कमी करा. उत्पन्न वाढविण्यापूर्वी आहे या उत्पन्नात खर्च भागवा. मदत हवी असल्यास तज्ज्ञ आर्थिक सल्लागारास भेटा. कॅशफ्लो कसा वाढवायचा हे ते दाखवतील. त्यासाठी तुम्ही प्रथम कशी सुरुवात करायची हे सांगतील.

कृतीशील बना

- 1) मागील प्रकरणातील आर्थिकपत्रक पुन्हा पाहा.
- 2) कोणत्या चौकोनातून तुमचा कॅशफ्लो सध्या वाढतोय ते पहा. _____
- 3) येत्या ५ वर्षांत कोणत्या चौकोनातून मुख्य उत्पन्न यावे असे वाटते? _____

४) कॅशप्लो व्यवस्थापन योजनेला सुरुवात करा.

अ) स्वतःसाठी प्रथम पैसे बाजूला ठेवा. पगार व इतर उत्पन्नातून ठराविक रक्कम प्रथम बाजूस काढा. आपल्या बचत खात्यात ठेवा. त्यातून कधीही काढू नका. रक्कम वाढल्यावर ती गुंतवणुकीस वापरा.

अभिनंदन! तुमचा कॅशप्लो तुम्ही व्यवस्थित ठेवू लागला आहात.

ब) वैयक्तिक कर्ज कमी करण्यावर भर द्या. ते कमी करण्याचे हे पहा सोपे मार्ग-

सल्ला १ : क्रेडिट कार्ड साठी.

१) क्रेडिट कार्ड कमी करा. एखादे ठेवा.

२) या कार्डावर येणारे खर्च त्याच महिन्यात भागवा. त्यावर दीर्घकालीन कर्ज होऊ देऊ नका.

सल्ला २ : दरमहा १५० ते २०० डॉलर अधिक कमवा. आता तुम्ही आर्थिक बाबतीत साक्षर बनू लागलाय. त्यामुळे जादा उत्पन्न सहज मिळवू शकाल. हे जमले नाही तर आर्थिक स्वातंत्र्याचे स्वप्न मध्येच अडकून राहील.

सल्ला ३ : जे एक क्रेडिट कार्ड ठेवले आहे, त्यावरील खर्चासाठी या १५० ते २०० डॉलरचा उपयोग करा. यापेक्षा जादा खर्च करावयाचा नाही.

सल्ला ४ : या कार्डवरील सर्व रक्कम भरून झाल्यावर दुसरे कार्ड असल्यास त्यावरील रक्कम भरा. आता या कार्डवरील किमान रक्कम व पहिल्या कार्डवरील सर्व रक्कम भरून झाली आहे.

ही पद्धत आपल्या जवळ असलेल्या सर्व क्रेडिट कार्डसाठी चालू ठेवा. एक कर्ज भरून झाले, की त्या कर्जाचा जो हप्ता होता तो दुसऱ्या कर्जासाठी चालू ठेवा. प्रत्येक पहिले कर्ज भरून झाले, की ते हप्ते तुम्ही पुढच्या कर्जाला वापरत असल्यामुळे आता मोठी रक्कम भरून होईल.

सल्ला ५ : क्रेडिट कार्ड आणि कंझ्युमर कर्ज भरून झाले, की मग याच पद्धतीने गाडी कर्ज व घराचे हप्ते भरायला लागता. हीच पद्धत चालू ठेवल्यास तुम्हाला आश्चर्याचा धक्का बसेल. तुम्ही लवकरच कर्जमुक्त व्हाल. बहुतेक सारे ५ ते ७ वर्षांत कर्जमुक्त होऊ शकतात.

सल्ला ६ : आता तुम्ही कर्जमुक्त झाला आहात. कर्जासाठी जो हप्ता देत होता तो आता गुंतवणूकीसाठी वापरा. संपत्तीचा रकाना भरा. किती सरळ आणि सोपे आहे हे.



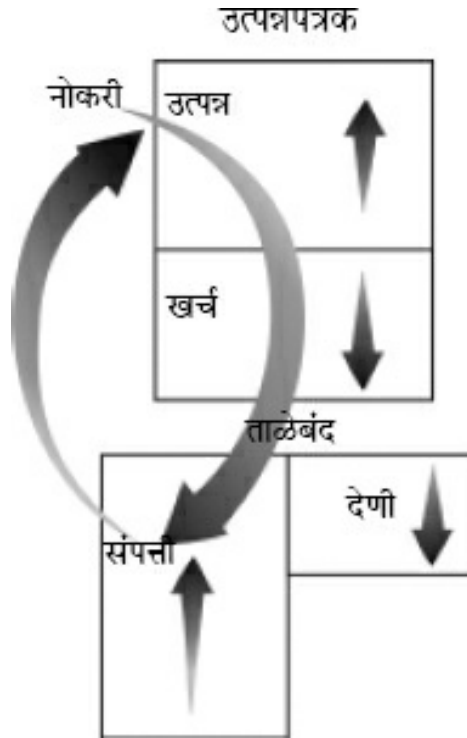
पाऊल ३ जोखीम आणि जोखमीचे यातील फरक ओळखा

मी काहीवेळा असे ऐकतो, “गुंतवणूक करणे जोखमीचे असते” मला हे पटत नाही. त्याऐवजी मी म्हणेन, “अशिक्षित असणे हे जोखमीचे आहे.”

कॅशफ्लोचे योग्य व्यवस्थापन म्हणजे काय?

संपत्ती आणि देणी यातील फरक ओळखणे म्हणजे कॅशफ्लोचे व्यवस्थापन होय. बँकर सांगतात ती कॅशफ्लोची व्याख्या येथे अभिप्रेत नाही.

पंचेचाळीस वर्षांच्या माणसाने कॅशफ्लो व्यवस्थित ठेवला. त्याच्याबद्दलची ही आकृती पहा -

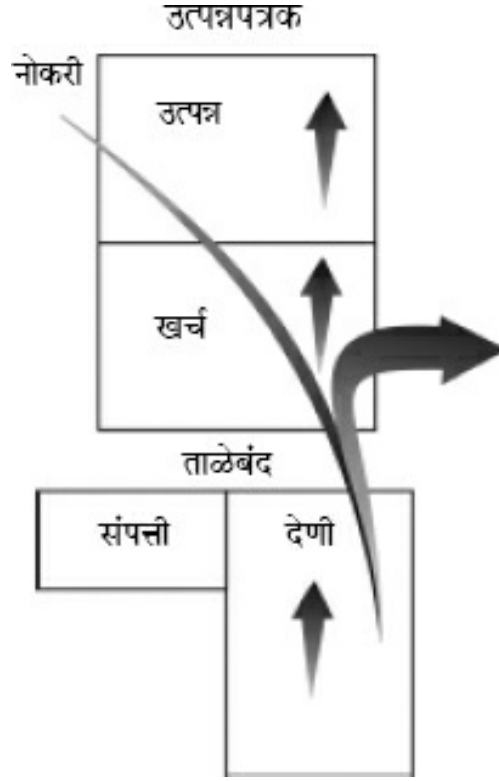


मी वय ४९ हे का निवडले? पंचविसाव्या वर्षी माणूस कमवायला लागतो. पासष्टाव्या वर्षी कार्यनिवृत्त होतो. याचा मध्य काढला. ४९ वयापर्यंत कॅशफ्लो व्यवस्थित ठेवला तर त्यांचा संपत्ती

रकाना खूप मोठा व दीर्घकाळ टिकणारा होतो. देणी रकाना कमी होतो.

हे आर्थिक चित्र जोखीम स्वीकारणाऱ्यांचे आहे. ते धोकादायक नाही.

लोकसंख्येच्या वरच्या १०% थरातील ते आहेत. परंतु ते अन्य ९०% लोकांप्रमाणे वागू लागले, तर त्यांचे कॅशफ्लो व्यवस्थापन बरोबर नाही. त्यांना संपत्ती आणि देणी यातील फरक समजला नाही. त्यांचे ४९व्या वर्षी आर्थिक चित्र असे दिसेल-



काही लोक बऱ्याचवेळा म्हणतात, “गुंतवणूक करणे धोक्याचे आहे” त्यांच्या बाबतीत हे विधान खरे आहे. परंतु त्याचे कारण गुंतवणूक धोक्याची असते म्हणून नाही. त्यांना आर्थिक विषयातील प्रशिक्षण झालेले नसते. त्यांना त्यातील ज्ञान नसते हे धोकादायक असते.

आर्थिक साक्षरता

‘रिच डॅड पुअर डॅड’ या पुस्तकात मी आर्थिक साक्षर व्हावे यासाठी रिच डॅडनी माझ्याकडे कशी मागणी केली याची कथा मी सांगितली आहे.

आकड्याकडे डोळ्याने पहायचे म्हणजे आर्थिक साक्षरता. त्याशिवाय कॅशफ्लो कसा वाहतोय हे सांगणारे, तयार झालेले मनही लागते. श्रीमंत वडील म्हणत, “कॅशफ्लोची दिशा म्हणजे सर्वकाही.”

घर हे संपत्ती की देणे हे कॅशफ्लोच्या दिशेवर अवलंबून आहे. जर पैसा तुमच्या खिशात येत असेल, तर ती संपत्ती होय. तो तुमच्या खिशातून जात असेल तर ती जबाबदारी.

आर्थिक बुद्धिमत्ता

श्रीमंत वडिलांनी आर्थिक बुद्धिमत्तेसाठी अनेक व्याख्या केल्या. रोकड किंवा श्रमाची संपत्तीमध्ये रूपांतर करण्याची क्षमता, जी कॅशप्लो देते ती आर्थिक बुद्धिमत्ता.

त्यांची आवडती एक व्याख्या होती, “कोण हुशार आहे? तुम्ही की तुमचा पैसा?”

श्रीमंत वडिलांना अभिप्रेत असलेली आर्थिक बुद्धिमत्ता म्हणजे पैशासाठी आयुष्यभर काम करणे आणि आलेला पैसा वेगाने बाहेर जाणे ही नव्हती. प्रकरण १० मध्ये गरीब, मध्यमवर्गीय, श्रीमंत यांचे दिलेले कॅशप्लो प्रकार पाहा. श्रीमंत माणूस हा कष्ट करण्यापेक्षा संपत्ती मिळवण्याकडे लक्ष केंद्रित करतो.

आर्थिक बुद्धिमत्ता नसल्यामुळे अनेक उच्चशिक्षित आर्थिक धोक्याच्या पातळीवर येतात. श्रीमंत वडील त्याला ‘आर्थिक धोक्याची पातळी’ म्हणत. यामध्ये महिन्याला उत्पन्न आणि खर्च सारखेच येतात. हे लोक असह्यपणे नोकरीला चिकटून असतात. आर्थिक परिस्थिती बदलते तेव्हा स्वतःमध्ये बदल करू शकत नाहीत. काळजी आणि तणावाने तब्येत ढासळते. हे लोक म्हणत राहतात, “धंदा आणि गुंतवणूक हे धोक्याचे आहे.”

माझ्या मते धंदा आणि गुंतवणूक जोखमीचे नाही. कमी शिकलेले असणे धोक्याचे आहे. चुकीची माहिती असणे हे धोक्याचे आहे. ‘सुरक्षित नोकरी’वर केवळ अवलंबून राहणे हे सर्वाधिक जोखमीचे आहे. संपत्ती खरेदी करणे जोखमीचे नाही.

जबाबदारी ही संपत्ती समजून घेणे हे जोखमीचे आहे. स्वतःसाठी काम करणे जोखमीचो नाही. दुसऱ्यांच्या व्यवसायासाठी काम करणे आणि प्रथम त्यांचे पैसे देणे हे जोखमीचे आहे.

पाऊल ३ हे जोखीम आणि जोखमीचे यातील फरक ओळखण्यासाठी आहे.

कृतीशील व्हा

१) तुमच्या शब्दात ‘जोखीम’ याची व्याख्या करा.

- पगारावर अवलंबून राहणे हे जोखिमीचे आहे का?
- दर महिन्याला हप्त्या भरायला लावणारे कर्ज जोखिमीचे आहे का?
- संपत्ती दरमहा उत्पन्न निर्माण करून तुमच्या खिशात भर घालते हे जोखिमीचे आहे का?
- आर्थिक शिक्षण घेण्यासाठी वेळ देणे हे तुम्हाला जोखिमीचे आहे का?
- विविध गुंतवणूकींचा अभ्यास करण्यासाठी वेळ देणे हे तुम्हाला जोखिमीचे वाटते का?

२) दर आठवड्याला पुढील कामासाठी ५ तास देण्याचा निश्चय करा.

- वर्तमानपत्रातील ‘व्यवसाय’ हे पान वाचा. वॉल स्ट्रीट जर्नल वाचा.
- दूरदर्शन आणि रेडिओवर आर्थिक बातम्या ऐका.
- आर्थिक विषयावरील ध्वनिफिती ऐका.
- आर्थिक विषयाला वाढिलेली मासिके वाचा.
- कॅशप्लो खेळा.

पाऊल ४

कोणत्या प्रकारचे गुंतवणूकदार तुम्ही होणार हे ठरवा

काही गुंतवणूकदार इतरांपेक्षा कमी कष्ट करून अधिक संपत्ती मिळवतात. बरेच जणांना आर्थिक प्रश्न नको असतात. त्यामुळे ते आर्थिक अडचणीत असतात. श्रीमंत वडिलांचा एक मंत्र होता, “खूप संपत्ती झटपट कमवावयाची असेल तर मोठ्या आर्थिक प्रश्नांना सामोरे जा.”

या पुस्तकात भाग १ मध्ये गुंतवणूकदाराच्या ७ पातळ्या सांगितल्या आहेत. मी अजून एक गोष्ट सांगतो. ती गुंतवणूकदारांचे विविध ३ प्रकार सांगेल.

प्रकार अ : प्रश्न शोधणारे गुंतवणूकदार.

प्रकार ब : उत्तरे शोधणारे गुंतवणूकदार.

प्रकार क : सार्जेंट चुल्ट्झ गुंतवणूकदार: “मला काही समजत नाही.”

क प्रकारचे गुंतवणूकदार

होगान्स हिरोज या लोकप्रिय टीव्ही मालिकेवरून सार्जेंट चुल्ट्झ हे नाव आले. या कार्यक्रमात सार्जेंट चुल्ट्झ हा जर्मन पीओडब्ल्यू तळावर संरक्षक असतो. त्याला पीओडब्ल्यू हे पळून जाण्याच्या प्रयत्नात आहेत व जर्मनांचे युद्धाचे प्रयत्न हाणून पाडणार आहेत हे माहिती असते.

काहीतरी चुकते आहे असे जेव्हा त्याला कळते, तेव्हा सर्व चुल्ट्झ म्हणतात, “मला काही माहिती नाही.” गुंतवणुकीचा विषय आला की बहुतेकजण तसेच म्हणतात.

सार्जेंट चुल्ट्झ गुंतवणूकदार हे खूप संपत्ती जमवू शकतील का? होय. त्यासाठी सरकारी नोकरी हवी, श्रीमंताशी विवाह व्हावा किंवा लॉटरी तिकीट लागावे!

बी गुंतवणूकदार प्रकार

‘बी’ प्रकारचो गुंतवणूकदार साधारणतः पुढील प्रश्न विचारतात -

“मला गुंतवणूक करायची आहे. तू कोणती शिफारस करशील?”

“मी रिअल इस्टेट खरेदी करावी असे वाटते का?”

“माझ्यासाठी कोणते म्युच्युअल फंड चांगले आहेत?”

“मी माझ्या ब्रोकरशी बोललो. तो म्हणतो मी वेगवेगळ्या प्रकारच्या गुंतवणुकीत भाग घ्यावा.”

“माइया वडिलांनी मला शेअर्स दिले. मी ते विकावेत का?”

‘बी’ प्रकारच्या गुंतवणूकदारांनी आर्थिक नियोजकांशी चर्चा करावी. त्यातून एक निवडावा. त्याचा सल्ला घ्यावा. चांगला आर्थिक योजक असेल, तर उत्कृष्ट तांत्रिक ज्ञान देईल. तुमच्या आयुष्यभराची आर्थिक योजना सांगेल. प्रत्येकाची आर्थिक स्थिती वेगळी असल्यामुळे माइया पुस्तकात विशिष्ट आर्थिक सल्ला दिलेला नाही. आर्थिक नियोजक तुम्ही सध्या कोणत्या पातळीवर आहात हे पाहतो. पातळी ४ वरील गुंतवणूकदार होण्यास काय करा हे सांगतो.

एक लक्षवेधी सूचना - चांगला पगार असणारे ‘इ’ किंवा ‘एस’ मंडळी ‘ब’ प्रकारचे गुंतवणूकदार होताना आढळतात. त्याचे कारण म्हणजे गुंतवणूकीच्या संधी पाहण्यासाठी त्यांच्याकडे वेळ नसतो. ते कामात व्यस्त असतात. चौकोनाची उजवी बाजू शिकण्यासाठीही त्यांच्याकडे वेळ नसतो. माहिती घेण्याऐवजी त्यांना उतरे हवी असतात. टाईप ‘अ’ गुंतवणूकदार ज्याला, ‘किरकोळ गुंतवणूक’ म्हणतात त्यामध्ये गुंतवणूक करण्याचे हा गट ठरवितो. वास्तविक या गुंतवणूकी सर्व साधारण जनतेला विक्रीसाठी असतात.

ए प्रकारचे गुंतवणूकदार

ए प्रकारचे गुंतवणूकदार प्रश्नांच्या शोधात असतात. आर्थिक अडचणीत सापडलेल्या लोकांनी निर्माण केलेले प्रश्न त्यांना हवे असतात. जे हे प्रश्न सोडवितात ते त्यावर किमान २५% नफा कमवितात. भवकम आर्थिक स्थिती असलेले ते ५ किंवा ६ पातळीवरील गुंतवणूकदार असतात.

ते व्यवसाय आणि गुंतवणूक या क्षेत्रातले मुरब्बी असतात. ज्यांना यातील अनुभव नाही त्यांचे प्रश्न सोडविण्यासाठी ते त्यांच्या ज्ञानाचा उपयोग करतात.

उदा. मी गुंतवणूकीस सुरुवात करताना जप्तीसाठी निवडलेली छोटी घरे पाहिली. सुरुवातीस ज्या गुंतवणूकदारांना त्यांचा कॅशप्लो नीट ठेवता आला नाही, त्यांच्या अडचणींमध्ये माइया १८००० डॉलरची गुंतवणूक केली.

त्यानंतर अडचणीमध्ये असलेले आणखी लोक मी शोधत होतो. पण आता रक्कम मोठी होती. तीन वर्षांपूर्वी पेरू येथील खाण कंपनी मी ३० दशलक्ष डॉलरला खरेदी केली. लोकांचे प्रश्न आणि रक्कम दोन्ही वाढत होत्या. परंतु पद्धती तीच होती.

द्रुतगती मार्गावर वेगाने कसे जावे

लहान प्रमाणात सुरू करा. प्रश्न सोडवायला शिका. हाच धडा आहे. तुम्ही अडचणी सोडवू लागलात की भरपूर पैसा मिळू लागेल.

ज्याला त्वरेने संपत्ती प्राप्त करावयाची आहे त्यांनी ‘बी’ आणि ‘आय’ बाजूच्या चौकोनाचे ज्ञान घ्यायला हवे. धंदा कसा उभा करायचा हे प्रथम शिका. त्यामुळे शिक्षणाचा खरा अनुभव येतो. वैयक्तिक कौशल्ये सुधारतात. बाजारातील चढउताराचा लाभ घेत कॅशप्लो सुधारतो. मोकळा वेळ मिळतो. कॅशप्लोने मला मोकळा वेळ दिला. त्यामुळे आर्थिक प्रश्न सोडवायला वेळ मिळाला.

तुम्ही तीनही प्रकारचे गुंतवणूकदार होऊ शकाल का?

प्रत्यक्षात मी तीनही प्रकारच्या गुंतवणूकदारांप्रमाणे काम करतो. मी सार्जट चुल्ट्झ किंवा

‘क’ प्रकारचा गुंतवणूकदार शेअर्स किंवा म्युच्युअल फंडाच्या व्यवहारात होतो. मला विचारतात, “तू कोणत्या म्युच्युअल फंडाची शिफारस करशील?”, किंवा “कोणते शेअर्स खरेदी करीत आहेस?” त्यावर मी सार्जेंट चुल्ट्झच्या भूमिकेत जातो आणि उत्तर देतो, “मला काहीच माहिती नाही.”

माझी थोडी गुंतवणूक म्युच्युअल फंडात आहे. पण त्याच्या अभ्यासाला मी फारसा वेळ देत नाही. म्युच्युअल फंडापेक्षा मला प्लॅट्समध्ये चांगला फायदा होतो. माझ्या आर्थिक प्रश्नांना ब प्रकारच्या गुंतवणूकदाराप्रमाणे मी व्यावसायिक उतरांची अपेक्षा करतो. ही उतरे मी आर्थिक आयोजक, शेअर ब्रोकर्स, बँकर आणि रियल इस्टेट ब्रोकर्स यांच्याकडून मिळवितो. ही माणसे चांगली असतील तर ती माहितीचा खजिना पुरवितात. मला तो वैयक्तिकरित्या मिळवायला वेळ नव्हता. शिवाय ते बाजाराशी निगडीत असतात. बाजाराची आणि नव्या कायद्यांची अदययावत माहिती त्यांना असते.

माझ्या आर्थिक आयोजकाचा सल्ला बहुमूल्य असतो. तिला न्यास, इच्छापत्र, विमा याबद्दल माझ्यापेक्षा खूपच माहिती आहे. प्रत्येकाकडे योजना हवी. त्यामुळेच आर्थिक योजना तयार करण्याचा व्यवसाय उदयास आला. खरेदी विक्रीपेक्षा गुंतवणुकीत मोठा अर्थ आहे.

माझ्यासाठी गुंतवणूक करण्यासाठी मी दुसऱ्यांना पैसे देतो. याचाच अर्थ असा की, ७ आणि ६ पातळीवरील गुंतवणूकदार त्यांच्या गुंतवणुकीत भागीदार पाहत असतात. यात व्यक्ती आणि न्यास ट्रस्ट असतात. मला माहिती नसलेल्या क्षेत्रात ते गुंतवणूक करणार असतील, उदा. कमी उत्पन्न गटासाठी घरे किंवा मोठ्या कार्यालयासाठी इमारती, तरीही मी त्यांना पैसे देतो. मला माहिती असते ते करतील ते चांगलेच असणार. मी त्यांच्या ज्ञानावर विश्वास ठेवतो.

आरंभ लवकर सुरू का करावा?

अमेरिका आणि बहुतांश जगात नियमांचे दोन संच आहेत. एक श्रीमंतांसाठी आणि दुसरा इतरांसाठी. त्यामुळे मी लोकांना लवकर श्रीमंत व्हा आणि त्यासाठी स्वतःचा आर्थिक द्रुतगती मार्ग शोधा असे सांगतो. नोकरी आणि कराच्या चक्रात सापडलेल्या लोकांविरुद्ध असे बरेच कायदे आहेत. मला परिचित असलेल्या व्यवसाय आणि गुंतवणुकीच्या जगाशी मध्यमवर्गीय मंडळींना किती कमी माहिती आहे हे पाहून आपणास धक्काच बसतो. त्यांना त्यांच्या कराचे डॉलर कोठे जातात हेही माहिती नसते. कराचे पैसे चांगल्या कामाला जातात. पण बरेचसे पैसे, सवलती या श्रीमंतांकडे जातात. त्याचा बोजा मात्र मध्यमवर्गीयांवर पडतो. उदा. कमी उत्पन्न गृहे ही अमेरिकेतील मोठी डोकेदुखी आहे. राजकारणातला महत्वाचा विषय आहे. हा प्रश्न सुटावा यासाठी नगरपालिका, राज्य सरकार, केंद्रीय सरकार करात सवलत, भाड्यात अनुदान अशा सवलती ही घरे बांधणाऱ्यास देतात. या कायद्यांच्या माहितीमुळे वित्तपुरवठा करणारे, बांधकाम व्यावसायिक हे गबर बनतात. करदात्यांनी अल्प उत्पन्न गृह गुंतवणूकीस अनुदान दिलेले असते.

हे अन्यायकारक का आहे?

डाव्या चौकोनातील लोकांना उत्पन्न कर एवढा भरावा लागतो, की कर सवलतीच्या

गुंतवणुकीसाठी त्यांच्याकडे पैसेच शिल्लक राहत नाहीत. त्यामुळे म्हणतात, “श्रीमंत अधिक श्रीमंत बनतात.”

हे अन्यायकारक आहे. याच्या दोन्ही बाजू माहिती आहेत. वृत्तपत्रांना लिहून कळविणारे लोक आहेत. राजकीय लोकांकडे जाऊन या पद्धतीत बदल करा म्हणणारे आहेत. त्यापेक्षा सोपा मार्ग म्हणजे स्वतःकडे लक्ष द्या. कॅशप्लोवर नियंत्रण ठेवा. स्वतःचा आर्थिक द्रुतगती मार्ग शोधा. राजकीय बदल करण्यापेक्षा स्वतःमध्ये बदल करणे सोपे आहे.

प्रश्नामुळे संधी प्राप्त होतात

काही वर्षांपूर्वी माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला व्यावसायिक आणि गुंतवणूकदार होण्यास प्रवृत्त केले. ते म्हणाले, “प्रश्न सोडविण्याचा सराव कर.”

एवढी वर्ष मी तेच करीत आलोय. मी व्यवसाय आणि गुंतवणूकीतील प्रश्न सोडवितो. काही लोक त्याला आव्हाने म्हणतात. पण मी मात्र प्रश्न म्हणतो, कारण बहुतांश वेळा ते प्रश्नच असतात.

लोकांना ‘आव्हाने’ हा शब्द ‘प्रश्न’ शब्दापेक्षा अधिक आवडत असण्याचे कारण माझ्या मते असे असावे, की ‘आव्हाने’ हा शब्द सकारात्मक वाटतो. परंतु मला मात्र ‘प्रश्न’ हा शब्दच सकारात्मक वाटतो. कारण प्रत्येक प्रश्न हा संधी निर्माण करीत असतो. खरा गुंतवणूकदार हा संधीच शोधत असतो. प्रत्येक आर्थिक किंवा व्यावसायिक प्रश्नांना तोंड देताना, मग तो सुटो वा ना सुटो, मी बरच काही शिकत असतो. मी वित्त, विपणन, लोक, कायदे यांबाबत शिकत असतो. मला नवे लोक भेटत असतात. त्यांचा मला खूप लाभ दुसऱ्या प्रकल्पावर होत असतो. अनेकजण आयुष्यभराचे मित्र बनतात. तो तर अमूल्य ठेवा असतो.

तुमचा द्रुतगती मार्ग शोधा

द्रुतगती मार्ग शोधणारे पुढील गोष्टी करतात.

- १) स्वतःसाठी काम करायला सुरुवात करतात.
- २) कॅशप्लोवर नियंत्रण ठेवतात.
- ३) जोखीम आणि जोखमीचे यातील फरक ओळखतात.
- ४) अ, ब आणि क गुंतवणूकदारांतील फरक ओळखतात. तीनही प्रकारातून काम करतात.

आर्थिक द्रुतगती मार्गावर येण्यासाठी एकाच प्रकारचे प्रश्न सोडविणारे तज्ज्ञ बना. वेगवेगळी कामे करू नका. ‘बी’ पद्धतीचे गुंतवणूकदार ते करीत असतात. विशिष्ट क्षेत्रातले प्रश्न हाती घ्या. लोक पैसे घेऊन गुंतवणूकीसाठी तुमच्याकडे येतील. तुम्ही विश्वसनीय आणि चांगले असाल, तर लवकरच तुम्ही आर्थिक द्रुतगती मार्गावर वाटचाल करू लागाल. काही उदाहरणे पाहू या-

बिल गेट्स हे सॉफ्टवेअर विक्रीतील प्रश्न सोडविण्यात तज्ज्ञ आहेत. त्यांच्या या गुणामुळे सरकारही त्यांच्या मागे आहे. डोनाल्ड ट्रम्प हे रियल इस्टेटमधील प्रश्न सोडविण्यातले तयार व्यक्तिमत्व आहे. वॉरन बफेट हे शेअर बाजारातील प्रश्नाबाबत अभ्यासू आहेत. ते इतरांचे प्रश्न सोडविताना चांगले शेअर्सही मिळवतात. जॉर्ज सोरोज हे बाजारातील चढउताराबाबत मार्गदर्शन

करण्यात प्रसिद्ध आहेत. रुपर्ट मरडॉक हे जागतिक माध्यम जाळ्यासंबंधीचे प्रश्न सोडविणारे तज्ज्ञ आहेत. प्लॅट संबंधीच्या व्यवहारात मी आणि सौ. पटार्इत आहोत. आम्ही त्यावर निवांतपणे मिळणारे उत्पन्न मिळवून देतो. लहान आणि मध्यम आकाराच्या घरांबद्दल आम्हाला जास्त कळते. त्यात आम्ही पैसे गुंतवितो. आम्ही बाकी गोष्टींकडे पाहत नाही. मला दुसऱ्या क्षेत्रात गुंतवणूक करावी असे वाटले की मी ब पद्धतीचा गुंतवणूकदार होतो. ज्याला त्या विषयातले चांगले कळते त्याला मी पैसे देतो.

मी एका गोष्टीवर लक्ष केंद्रित केले आहे. ते म्हणजे, “स्वतःचा व्यवसाय प्रथम सांभाळणे. याचा अर्थ दुसऱ्यासाठी आम्ही अजिबातच काही करीत नाही असे नाही. मी आणि सौ. धर्मादाय म्हणून आणि दुसऱ्यांच्या अन्य प्रयत्नांना साहाय्य म्हणून मदत करतो. परंतु माझा व्यवसाय हा महत्वाचा हे प्रथम ध्यानात ठेवलेले असते. सतत संपत्तीचा रकाना भरला जातो ना हे पाहतो.”

त्वरेने श्रीमंत होण्यासाठी व्यवसाय आणि गुंतवणुकीची कौशल्ये आत्मसात करा. मोठे प्रश्न सोडविण्याचा सराव करा. मोठ्या प्रश्नांमध्ये मोठ्या आर्थिक संधी दडलेल्या असतात. त्यामुळे मी प्रथम ‘बी’ होण्याची शिफारस करतो. त्यानंतर ‘आय’. तुम्ही व्यवसायातील प्रश्न सोडविणारे तज्ज्ञ झालात, की मग तुमच्याकडे भरपूर पैसा येईल. व्यवसायाच्या ज्ञानामुळे तुम्ही हुशार गुंतवणूकदार व्हाल. बरेचजण प्रथम ‘आय’ चौकोनाकडे येतात. त्यांना वाटते गुंतवणुकीने त्यांचे आर्थिक प्रश्न सुटतील. बऱ्याचजणांच्या बाबतीत हे जमत नाही. ते भवकम व्यावसायिक नसतील, तर गुंतवणुकीमुळे त्यांच्या आर्थिक विवंचना वाढतील.

आर्थिक प्रश्नांची कधीच कमतरता नसते. नेहमी एक तरी प्रश्न कोपऱ्यात उभा असतो. तुमची वाट पाहत.

कृतिशील बना

गुंतवणुकीतील शिक्षण घ्या

प्रथम ४ पातळीवरील हुशार गुंतवणूकदार व्हा. मग ५ आणि ६ पातळीवरील गुंतवणूकदार व्हा. लहान प्रमाणात सुरुवात करा. शिक्षण चालूच ठेवा.

प्रत्येक आठवड्याला खालीलपैकी किमान २ गोष्टी करा.

- १) आर्थिक परिसंवाद या वर्गाला जा. (मी ३८५ डॉलर खर्च करून तरुणपणी रिअल इस्टेटचा वर्ग केला. त्यामुळे मी यशस्वी झालो. त्यामुळे मी लक्षाधीश झालो. महत्वाचे काय तर मी कृती केली.)
- २) ‘विकणे आहे’ फलकाकडे लक्ष द्या. आठवड्याला ३/४ जणांना बोलावून घ्या. तुमच्या विक्री अधिकाऱ्याला मालमतेची माहिती देण्यास सांगा. प्रश्न विचारा- उदा. गुंतवणुकीयोग्य मालमत्ता आहे का?

ती असेल तर :

भाडेकरू आहे? सध्याचे भाडे काय? जागा किती दिवसांनी खाली होते? त्या भागात सरासरी भाडे काय आहे? देखभाल खर्च किती? देखभाल खर्च हप्त्याने भरतात का? मालक कर्ज देईल का? कर्जाचे नियम काय आहेत?

प्रत्येक मालमतेचे मासिक कॅशप्लो पत्रक तयार करा. मग मालमत्ता बघायला एजंटबरोबर जा. राहिलेले मुद्दे तिथे पहा. प्रत्येक घर म्हणजे वैशिष्टपूर्ण कार्यपद्धती असते. स्वतंत्र व्यवसायपद्धती म्हणून त्याकडे पहावे लागते.

- ३) वेगवेगळ्या शेअर ब्रोकरना भेटा. कोणत्या कंपन्यांचे शेअर्स खरेदी करण्याची शिफारस करतात हे ऐका. वाचनालयात जाऊन त्या कंपन्यांची माहिती वाचा. इंटरनेटवर माहिती घ्या. त्या कंपन्यांमध्ये जाऊन त्यांचे वार्षिक अहवाल मिळवा.
- ४) गुंतवणूक वार्तापत्रांचे वर्गणीदार व्हा. त्यांचा अभ्यास करा.
- ५) आर्थिक विषयांचे वाचन करा. ध्वनिफिती ऐका. टीव्ही कार्यक्रम पहा. कॅशप्लो खेळा.

व्यवसायाचे शिक्षण घ्या.

- १) तुमच्या जवळपास कोणते व्यवसाय विकायचे आहेत हे व्यवसाय एजंटकडून समजावून घ्या. प्रश्न विचारल्यावर ऐकू येणारे विविध शब्द ऐकताना मजा येईल.
- २) व्यवसाय पद्धती समजावून घेण्यासाठी शाखा विपणन परिसंवादास जा. (किमान अशा ३ कंपन्यांचा अभ्यास करा)
- ३) व्यवसाय संधीच्या संमेलनास जा. व्यापारी प्रदर्शने पहा. कोणत्या एजन्सी देणे आहेत हे जाणा.
- ४) आर्थिक वृत्तपत्रे आणि मासिके घेत जा.



पाऊल ५ गुरु शोधा

नव्या जागी गेल्यावर तेथे कोण मार्गदर्शन करते?

गुरु तुम्हाला काय महत्वाचे आहे आणि काय नाही हे सांगतात.

गुरु हे काय महत्वाचे ते सांगतात

कॅशप्लो या शैक्षणिक पटाच्या खेळातला गुणांचा तक्ता पुढे दिला आहे. तो मार्गदर्शक म्हणून तयार केला आहे. तो माझ्या श्रीमंत वडिलांसारखा विचार करण्यास तुम्हाला प्रवृत्त करतो. आर्थिकदृष्ट्या काय महत्वाचे हे दाखवून देतो.

जसे पुढे जाण्यासाठी मार्ग दाखविणारे गुरु असतात, तसे काहीजण पाय मागे ओढण्यासही

तयार असतात. बहुतेक ठिकाणी दोन्ही प्रकारची माणसे आढळतात.

उदा. आयुष्यात ८०० दशलक्ष डॉलर कमविलेला माझा एक मित्र आहे. परंतु आजमितीस तो दिवाळखोर आहे. त्याच्याबरोबर वेळ का घालवतोस असे मला बाकीचे मित्र विचारतात. त्याचे उत्तर असे की चांगला आणि वाईट असा दोन्ही प्रकारचा तो आदर्श आहे. या दोन्हीतून मी त्याच्याकडून शिकू शकतो.

अध्यात्मिक गुरु

माझे दोघेही वडील अध्यात्मिक वृत्तीचे होते. परंतु अध्यात्म आणि पैसा दोन्ही गोष्टी एकावेळी पुढे आल्या तर त्याच्या निवडीसाठी या दोघांतही फरक होता. ‘सर्व दुःखांचे कारण पैसा हे आहे’ याचा अर्थ दोघे वेगळ्या पद्धतीने सांगत.

शिक्षित वडील म्हणत, “ज्यादा पैसे मिळविण्याची इच्छा ठेवणे चुकीचे.”

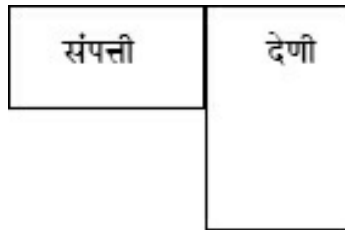
श्रीमंत वडील म्हणत, “मोह, हाव, आर्थिक अज्ञान हे वाईट”

दुसऱ्या शब्दात सांगायचे तर श्रीमंत वडील पैशाला वाईट म्हणत नव्हते. आयुष्यभर पैशाचे गुलाम होऊन राहणे वाईट. वैयक्तिक कर्ज काढून आर्थिक गुलामगिरीत राहणे हे दृष्टकृत्य होय. असे त्यांचे विचार होते.

माझे श्रीमंत वडील धार्मिक विचार हे आर्थिक विचाराशी जोडीत. ते आपण पाहू या.

मोह : एक शक्ती

श्रीमंत वडील म्हणत ज्यांनी आयुष्यभर काबाडकष्ट केले, कर्जात राहिले, त्यांच्या उत्पन्नापेक्षा अधिक खर्चत राहिले हे त्यांच्या मुलांपुढे चांगले आदर्श नव्हते. ते केवळ वाईट आदर्श होते असे नव्हे, तर कर्जामुळे मोह आणि हाव यातही ते अडकले होते. हे ते पुढील आकृतीने दाखवीत.



देणी रकान्याबद्दल ते म्हणत, “आम्हाला अधिक मोहात पाडू नका.”

किंमत नसलेल्या अनेक गोष्टी खरेदी करण्यामुळे बरेच आर्थिक प्रश्न निर्माण होतात. क्रेडिट कार्ड बाजारात आली तेव्हा त्यांनी म्हटले, “आता लक्षावधी लोक कर्जात अडकतील. त्यामुळे ते अल्पजीवी राहतील.” घर, फर्निचर, कपडे, सुटीतील प्रवास, गाडी यासाठी प्रचंड कर्जे काढणारी मंडळी आहेत. त्यांचे ‘मोह’ या मानवी भावनेवर नियंत्रण राहिले नाही. आज लोक अतीव कष्ट करतात. संपत्ती समजून वस्तू खरेदी करतात. त्यांच्या खर्चिक सवयी त्यांना खऱ्या संपत्ती घेऊ देत नाहीत.

मग ते संपत्तीचा रकाना दाखवीत:

संपत्ती	देणी
---------	------

“वाईट गोष्टीपासून आम्हाला परावृत्त कर”

श्रीमंत वडील म्हणत मौजमजा, समाधान पुढे ढकला. ते मनावर अवलंबून असते. स्वतःच्या ध्येयाकडे लक्ष द्या. संपत्ती रकाना भरा. मोहापासून होणारी अधोगती टळेल. आर्थिक अज्ञान कमी होईल. मागे खेचणाऱ्या गुरूंना टाळाल.

आर्थिक द्रुतगती मार्गावर धावताना आपल्या रोजच्या संपर्कात कोण लोक येतात हे महत्वाचे. स्वतःला प्रश्न विचारा : ते आदर्श आहेत का? नसल्यास मनाशी बोला. जे तुमच्याप्रमाणे मार्गक्रमण करीत आहेत त्यांच्या समवेत रहा.

कामाच्या वेळात ते भेटले नाहीत तर गुंतवणूकदारांच्या मंडळात भेटा. शाखा विपणन गट व्यावसायिक लोकांची मंडळे येथे भेटा.

त्या क्षेत्रातील यशस्वी झालेला गुरु निवडा.

आपला गुरु हुशारीने निवडा. कोणाकडून सल्ला घेता याची काळजी घ्या. तुम्हाला ज्या ध्येयापर्यंत पोहोचावयाचे आहे तिथे यापूर्वी पोहोचलेल्याचा सल्ला घ्या.

उदा. पुढील वर्षी जर तुम्हाला माऊंट एव्हरेस्टवर जायचे असेल, तर यापूर्वी ते सर केलेल्या व्यक्तीचा सल्ला तुम्ही घ्याल. परंतु आर्थिक डोंगर चढावयाचे असतात तेव्हा बरेचजण या मार्गात अडलेल्या लोकांचा सल्ला घेतात.

अवघड गोष्ट म्हणजे ‘बी’ आणि ‘आय’ क्षेत्रात यशस्वी होण्यासाठी उपदेश करणारे लोक ‘इ’ आणि ‘एस’ प्रकारातील असतात.

श्रीमंत वडिलांनी मला शिक्षक ठेवण्यास प्रोत्साहित केले. ते म्हणत, “व्यावसायिकतेसाठी शिक्षक हवेत. हौसेने केलेल्या कामास नसले तरी चालतात.”

उदा. मी गोल्फ खेळतो. तो शिकतो. परंतु त्यासाठी पूर्णवेळ प्रशिक्षक नेमत नाही. याचे कारण इथे खेळण्यासाठी मी पैसे देतो. खेळामुळे मला पैसे मिळणार नसतात. व्यवसाय आणि गुंतवणुकीच्या बाबतीत मात्र मी शिक्षक नेमतो. कारण त्यामधून मला पैसे मिळणार असतात.

तुमचा गुरु नीटपणे निवडा. ही अतिमहत्वाची गोष्ट आहे.

कृतीशील बना

१) गुरु निवडा : व्यवसाय आणि गुंतवणूक क्षेत्रासाठी गुरु निवडा.

अ) आदर्श गुरु असावेत. त्यांच्याकडून शिका.

ब) मागे ओढणारे गुरु ओळखा. त्यांच्यापासून योग्य धडा घ्या.

२) कोणाबरोबर तुमचा वेळ जातोय यावर तुमचे भवितव्य अवलंबून आहे.

अ) ज्यांच्याबरोबर वेळ जातो अशा ६ माणसांची नावे लिहा. सर्व मुले धरून एक अंक समजा. नाते लक्षात घेऊ नका. वेळ कोणाबरोबर अधिक जातो हे लिहायचे. (६ नावे लिहिल्याशिवाय पुढील भाग वाचू नका).

१५ वर्षांपूर्वी एका कार्यशाळेत प्रशिक्षकांनी आम्हाला असेच करायला सांगितले मी ६ नावे लिहिली.

त्यांनंतर ते म्हणाले, “तुम्ही तुमचे भवितव्य घडविणार आहात. तुम्ही लिहिलेली ६ माणसे तुमचे भवितव्य घडविणार आहेत.”

या सहा माणसात नेहमी आपले मित्रच असतील असे नाही. काम करणारे, सहकारी, बायको, मुले, देवळातील लोक, धर्मादाय संस्थेतील लोक असतील. माझ्या यादीत काम करणारे सहकारी, व्यावसायिक होते. यादी बोलकी होती. ती पृष्ठभागाखाली काय गोष्टी दडल्यात हे सांगू लागली. माझ्या अंतर्मनाला आवडणाऱ्या व नावडणाऱ्या गोष्टी कळू लागल्या.

प्रशिक्षकांनी वर्गात आम्हाला दुसऱ्यांकडे जाऊन आमच्या यादीची चर्चा करायला सांगितले. मग या प्रयोगाचे महत्त्व अधिकच जाणवले. मी जसजसे दुसऱ्यांच्या याद्या पाहू लागलो, त्यांच्याशी बोलू लागलो, तसतसे माझ्या यादीत बदल करू लागलो. या प्रयोगाचा माझ्या यादीतील लोकांशी अजिबात संबंध नव्हता. परंतु माझे ध्येय आणि मी माझ्या आयुष्याशी कसा खेळत आहे याच्याशी त्याचा संबंध होता.

मी पूर्वी ज्यांच्याबरोबर वेळ व्यतीत करीत होतो त्या यादीत १५ वर्षांनी एक व्यक्ती सोडून पूर्ण बदल झाला. बाकीचे ५ जण आजही माझे प्रिय मित्र आहेत. परंतु आम्ही आता क्वचितच भेटतो. ती मोठी माणसे आहेत. ती त्यांच्या आयुष्यात आनंदी आहेत. माझ्या यादीतील बदल माझ्यासाठी होता. मला माझा भविष्यकाल बदलायचा होता. माझे भवितव्य यशस्वी होण्यासाठी मला माझे विचार बदलायचे होते. मी कोणाबरोबर वेळ घालवितो हे महत्त्वाचे होते.

ब) आता तुमची ६ जणांची यादी झाली. पुढील पाऊल असे आहे :

१) प्रत्येकाच्या नावापुढे तो कोणत्या चौकोनातून काम करतो ते लिहा. ते ‘इ, एस, ‘बी’ किंवा ‘आय’ यामधील आहेत का? एक स्मरण : अधिकाधिक उत्पन्न कोठून मिळते त्यावरून चौकोन ठरवावा. बेकार किंवा निवृत्त लोकांच्या बाबतीत त्यांना उत्पन्न कोठून मिळते त्यावरून ठरवावे. तरुण मुले आणि विद्यार्थ्यांपुढे जागा मोकळी सोडा.

टीप : एका माणसाला अनेक हुद्दे असू शकतात. उदा. माझ्या सौ.च्या नावापुढे ‘बी’ आणि ‘आय’ असू शकते. ती दोन्हीमधून प्रत्येकी ५०% उत्पन्न मिळविते.

नाव	चौकोन
१) किम कियोसाकी	बी-आय.
२)	
३)	
४)	
५)	
६)	

क) आता प्रत्येक व्यक्तीची गुंतवणूकदार म्हणून पातळी लिहायची. कृपया प्रकरण ७ मधील गुंतवणूकदारांच्या ७ पातळ्या पहा. किम या ६ व्या पातळीवरील गुंतवणूकदार आहेत.

जर तुम्हाला गुंतवणूकदाराची पातळी माहिती नसेल तर तुमच्या ज्ञानावरून अंदाज करा. आता चौकोन आणि गुंतवणूकदार पातळी यामुळे नाव पूर्ण होईल.

नाव	चौकोन	गुंतवणूकदार पातळी.
१) किम कियोसाकी	बी-आय.	६
२)		
३)		
४)		
५)		
६)		

काही लोक रागावतील.

आतापर्यंत मला या प्रयोगाबद्दल संमिश्र प्रतिक्रिया आल्या : काहीजण खूप रागावले. ते म्हणाले, “माझ्या जवळच्या लोकांचे विश्लेषण करायला तुम्ही कसे काय सांगता?” जर या प्रयोगामुळे तुमच्या भावना दुखावल्या असतील, तर मी तुमची क्षमा मागतो. कोणालाही दुखविण्याचा येथे हेतू नाही. व्यक्तीच्या आयुष्यावर प्रकाश टाकण्याचा येथे एक प्रयत्न केला आहे.

मी हा प्रयोग १७ वर्षांपूर्वी केला. तेव्हा मी तो सुरक्षित व लपवून केला. मला कोठे जायचे आहे ते पाहता मी ज्या लोकांबरोबर बसत होतो ते पाहून मी समाधानी नव्हतो. त्यात २ माणसे अशी होती की ती सतत कंपनीला मागे खेचत आणि टीका करीत. माझे रोजचे काम त्यांच्या चुका दाखविण्याचे होते. आपल्या कंपनीला त्यामुळे काय प्रश्न निर्माण होतात हे दाखविण्याचे होते.

आता हा प्रयोग केल्यावर माझ्या लक्षात येते, की ज्या या दोघांपुढे मी डोकेफोड करीत होतो, ती तिथे आनंदात होती. बदल व्हावा असे वाटणारा फक्त मी होतो. त्यामुळे माझ्यात बदल करण्याऐवजी मी त्यांच्यात बदल करण्याचा प्रयत्न करीत होतो. आता ध्यानात आले की माझ्या अपेक्षा मी त्यांच्यावर लादत होतो. मला जे करावयाचे नव्हते ते त्यांनी करावे अशी माझी अपेक्षा होती. मी करतो तसे त्यांनी करावे असेही वाटत होते. इथे संबंध चांगले नव्हते. काय होतेय हे ध्यानात आल्यावर माझ्यात बदल करण्यासाठी मी काय पाऊले उचलायची हे ठरवू शकलो.

ड) सध्या ज्या चौकोनात तुम्ही आहात तो पहा. भविष्यात कोणत्या चौकोनातून काम

करावे असे वाटते त्यात छोटी सही करा. ते दोन्ही चौकोन सारखेच असतील तर तुम्ही सुखी आहात. तुमच्या सभोवताली समविचारी मंडळी आहेत. ती नसतील तर तुमच्या आयुष्यात काही बदल करावे लागतील.



**तुमच्या आर्थिक द्रुतगती मार्गाच्या
शोधात सात पावले**

पाऊल ६ निराशेला शक्तिस्थान बनवा

तुमच्या मनाप्रमाणे गोष्टी होत नाहीत तेव्हा तुम्हाला काय वाटते?

मी मरीन कॉर्पोरेशनची नोकरी सोडली तेव्हा माझे श्रीमंत वडील म्हणाले, जिथे विक्री करण्याचा अनुभव मिळेल अशी नोकरी कर. त्यांना माहिती होते की मी लाजाळू आहे.

आमच्या कंपनीत मी २ वर्षे बेताचा विक्रेता होतो. बुडत्याला मी जीव बचाव उपकरण विकू शकलो नाही. माझा लाजाळूपणा माझ्याबरोबरच ग्राहकांनाही कष्टदायक वाटत होता. ती २ वर्षे मी शिकतच होतो. सतत बोलणी खात होतो.

माझ्या अपयशाचे खापर मी अर्थव्यवस्था, उत्पादन आणि ग्राहक यांच्या माथ्यावर फोडत होतो. श्रीमंत वडील याकडे वेगळ्या दृष्टीने पाहत होते. ते म्हणत, “जेव्हा लोक कमी पडतात, तेव्हा ते दुसऱ्यांना नावे ठेवतात.”

याचा अर्थ असा की नैराश्यामुळे आलेले भावनिक दुःख एवढे प्रबळ होते की वैयक्तिक यातना या दुसऱ्याला दोष देऊन त्याच्याकडे ढकलावयाचा प्रयत्न होतो. नैराश्याच्या यातना या विक्रीच्या वेळी ग्राहकासमोर आल्यावर होते. विक्रय कलेच्या प्रक्रियेमध्ये मला अमूल्य धडा शिकायला मिळाला, निराशेचे संपत्तीमध्ये रूपांतर कसे करायचे; देण्यामध्ये नव्हे.

निराशेच्या भीतीपोटी नवीन प्रयोग करायला लोक घाबरतात. चुक होईल, आपल्याला नाकारतील अशी त्यांना भीती वाटते. आर्थिक द्रुतगती मार्गावरून आपल्याला जायचेय ना. तुम्ही तुमचा मार्ग शोधून काढा. माझे श्रीमंत वडील म्हणत, “निराश होण्याची तयारी ठेवा.”

हे त्यांनी सकारात्मक अर्थाने म्हटले. नकारात्मक नव्हे. तुम्ही नैराश्य पत्करायला तयार असाल, तर नैराश्य हे संपत्तीमध्ये रूपांतरित करण्याची तुम्हाला संधी आहे. बहुतेकजण निराशा ही जबाबदारी किंवा देणी यामध्ये परिवर्तित करतात- दीर्घकालाची जोखीम तयार होते. “मी पुन्हा असे करणार नाही.” किंवा, “मी नापास होणार आहे हे मला आधीच कळायला हवे होते.” अशी वाक्ये ऐकू येऊ लागली की ती दीर्घकालीन जबाबदारी झाली समजा.

प्रत्येक प्रश्नामागे एक दडलेली संधी असते. त्याचप्रमाणे प्रत्येक निराशेमध्ये शहाणपणाचा एक मौल्यवान हिरा लपलेला असतो.

मी जेव्हा ऐकतो, “मी ते पुन्हा कधीही करणार नाही.” तेव्हा माझ्या असे लक्षात येते, की कोणीतरी धडा घ्यायचे शिकणे बंद केलेय. निराशेने त्यांना थांबवले आहे. त्यांच्याभोवती एक भिंत उभी केलीय. ज्या पायावर उभारणी करून उंची गाठायची ते दूर राहिल.

माझ्या श्रीमंत वडिलांनी मला खोल भावनिक निराशेतून मार्ग कसा काढायचा हे शिकवले.

ते म्हणत, “श्रीमंत माणसे कमी असण्याचे कारण थोड्याच लोकांना नैराश्य पचविता आले.” नैराश्याचा सामना करण्याऐवजी निराशा टाळण्याचा ते प्रयत्न करू लागले.

ते म्हणत, “निराशा टाळण्याऐवजी तिला सामोरे जा.” निराशा हा शिकण्यातील महत्वाचा धडा होय. आपल्या चुकांतून आपण शिकतो. तसेच निराशेतून गुण प्राप्त होतात. त्यांनी दिलेला उपदेश पहा-

- १) **निराशा येणार हे गृहित धरा :** हवे तसे व्हावे असे फक्त मूर्खच म्हणू शकतात. निराशा येणार असे गृहित धरणे म्हणजे नकारात्मक भावना नव्हे. पराभव नव्हे. निराशा येणार म्हणजे अनपेक्षित गोष्टीची आपली तयारी ठेवणे. भावनिकदृष्ट्या मनाची तयारी झाली म्हणजे आपण शांतपणे, सन्मानाने आपणास हवे ते करू शकतो.

काही लोक नव्या कल्पना घेऊन मला भेटायला येतात. त्यांचा महिनाभर उत्साह टिकतो. मग निराशा त्यांना घेते. उत्साह नाहीसा होतो. ते म्हणतात, “माझी कल्पना चांगली होती. पण यश आले नाही.”

खरे चालली नाही ती कल्पना नव्हती. निराशा येथे जोरात चालली. त्यांच्या उतावळेपणाचे रूपांतर निराशेत झाले. मग निराशेने त्यांचा पराभव केला. या उतावळेपणामुळे त्यांना आर्थिक यश मिळू शकलं नाही. व्यावसायिक आणि गुंतवणूकदार यशप्राप्तीसाठी अनेक वर्षे प्रतीक्षा करतात. पण त्यांना माहिती असतं की यशप्राप्तीसाठी काहीकाळ लागणार आहे. पण जेव्हा यश मिळेल तेव्हा वाट पाहिल्याचे सार्थक होईल.

- २) **गुरुचा वरदहस्त असू दे.** तुमच्या समोरच्या दूरध्वनी वहीत इस्पितळ, अग्निशामक दल, पोलीस यांचे क्रमांक आहेत. आर्थिक आणीबाणीच्या वेळी लागणारे क्रमांक माझ्या वहीत आहेत. ते आहेत माझ्या गुरूंचे. एखादा मोठा व्यवहार करावयाचा असला तर मी माझ्या एखाद्या मित्राला बोलावतो. त्याला सर्व व्यवहार समजावून सांगतो. या व्यवहारात मला काही अडचण आली तर मदतीस तयार रहा अशीही विनंती करतो.

काही दिवसांपूर्वी मी मोठ्या रिअल इस्टेटच्या किंमतीसंबंधी वाटाघाटी करीत होतो. विक्रेता फार अडून बसला होता. शेवटच्या घटकेला अटी बदलत होता. मला मिळकत हवी आहे हे त्याच्या लक्षात आले होते. माझ्याकडून जास्तीत जास्त पैसे काढण्याचा शेवटच्या क्षणापर्यंत त्याचा प्रयत्न होता. माझा स्वभाव रागीट असल्याने माझ्या भावना अनावर झाल्या.

जोराने बोलण्याऐवजी मी त्याला दूरध्वनीवर भागीदाराशी बोलू देण्याची विनंती केली.

तीन चार मित्रांशी बोलणं झालं. मी शांत झालो. वाटाघाटी करण्याचे नवे ३ मार्ग त्यांच्याकडून शिकलो. व्यवहार होऊ शकला नाही. परंतु नव्या गोष्टी शिकायला मिळाल्या. त्या आजही मी वापरतो. ते ज्ञान अमूल्य आहे.

आपणास नेहमीच आधी सर्व माहिती नसते. आवश्यकतेप्रमाणे आपण ते शिकतो.

यासाठी नव्या गोष्टी करा. अपयशाची तयारी ठेवा. परंतु अनुभवी गुरू जवळपास असू दे. जवळ उतरे नाहीत म्हणून काहीजण नवे प्रकल्प हातीच घेत नाहीत. सर्व उतरे जवळ कधीच नसतात. परंतु सुरुवात करा. माझा मित्र केथ कनिंगहम म्हणतो, “बरेच लोक रस्त्यावरील सर्व दिवे लागल्याशिवाय चालणे सुरू करीत नाहीत. त्यामुळे ते बाहेरच पडत नाहीत.”

- ३) **स्वतःशी दयाळू रहा.** चूक होणे, निराश होणे, अपयश येणे यामुळे इतर लोक आपल्याला काय म्हणतील याची भीती आपण समजू शकतो. परंतु क्लेशदायक गोष्ट म्हणजे आपण अशा परिस्थितीत आपल्यालाच फार दोष देतो. अशी माणसे इतरांपेक्षा स्वतःला नावे ठेवतात. वैयक्तिक भावनांचा उद्रेक केल्याबद्दल त्यांनीच त्यांच्याविरुद्ध पोलिसात तक्रार केल्याप्रमाणे हे आहे.

स्वतःशी अशी कठोर असणारी माणसे जोखीम पत्करायला फार घाबरतात. नव्या कल्पना अमलात आणत नाहीत. स्वतःलाच शिक्षा करीत राहिल्यावर नवीन काही शिकणे अवघड होईल.

- ४) **सत्य सांगा -** एकदा चुकीने माझ्या हातून माझ्या बहिणीचा पुढचा दात पडला. तिने रडत रडत घरी जाऊन वडिलांना सांगितले. मी पळून जाऊन दडून बसलो. वडिलांनी मला शोधून काढले. ते फार रगावले होते. ते म्हणाले, “बहिणीचा दात पाडलास म्हणून नाही मी तुला शिक्षा करत, तर तू पळून गेलास म्हणून करतोय.”

आर्थिक बाबतीत मी बऱ्याच वेळा माझ्या चुकांपासून पळून गेलो असेन. पळणे सोपे असते. परंतु माझ्या वडिलांचे सांगणे मी ध्यानात ठेवले.

आपण सारेच चुका करीत असतो. आपल्या मनासारख्या गोष्टी झाल्या नाहीत, तर आपण निराश व अस्वस्थ होतो. खरा प्रश्न आहे तो या निराशेचा आपण कसा उपयोग करून घेतो. श्रीमंत वडील म्हणाले होते, “तुमच्या इच्छाशक्तीवर यशाचे प्रमाण अवलंबून असते. तुम्ही किती मोठी स्वप्ने पाहता, नैराश्याला कसे सामोरे जाता यावर ते अवलंबून असते.” आगामी काळात आर्थिक क्षेत्रात बदल होणार आहेत. तेव्हा आपल्या धैर्याची कसोटी लागणार आहे. भावनांवर ताबा ठेवणारे, नूतन आर्थिक कौशल्ये आत्मसात करण्यासाठी भावनिक परिपक्वता असणारे लोक पुढील काळात अग्रेसर राहतील.

बॉब डायलनचे गीत प्रसिद्ध आहे - “काळ बदलत आहे...”

काळाबरोबर बदलतील त्यांच्यासाठी भविष्यकाळ आहे. निराशेचा उपयोग भविष्यकाळ उज्वल करण्यासाठी आहे हे जाणणाऱ्यांचे आता दिवस आहेत.

कृतीशील रहा

- १) चुका होऊ द्या. छोट्या पावलांनी सुरुवात करा. हरणे हा जिंकण्याचा एक भाग आहे. ‘इ’

आणि 'एस'ना असे शिक्षण दिले गेले, की चुका केलेल्या चालणार नाहीत. 'बी' आणि 'आय' मात्र चुका या शिकण्यासाठी आहेत हे जाणत असतात.

- २) थोड्या पैशात सुरुवात करा. गुंतवणुकीची संधी पकडण्यासाठी स्वतःजवळ थोडे पैसे असू देत. त्यामुळे तुमची हुशारी वेगाने वाढू लागते.
- ३) 'कृतिशील व्हा' या पायरीसाठी मंत्र - 'कृती करा.' तुमचे शिक्षण पूर्ण करण्यासाठी वाचन, निरीक्षण, श्रवण हे सारे आवश्यक आहे. त्याबरोबर तुम्ही कृती सुरू केली पाहिजे. छोट्या रिअल इस्टेटचे व्यवहार सुरू करा. कॅशप्लो निर्माण करा. शाखा विपणन कंपनीचा लाभ घ्या. त्याची स्वतंत्रपणे माहिती घ्या. नंतर शेअर्समध्ये गुंतवणूक करा. गुरूंचा सल्ला घ्या. कर सल्लागारांचे मत जाणा. एकूण काय, नाईकी म्हणतात ते लक्षात घ्या, "लवकर सुरू करा."



पाऊल ७ श्रध्देचे सामर्थ्य

तुम्हाला सर्वाधिक कशाची भीती वाटते?

आम्ही शाळेत वरच्या वर्गात शिकत असता श्रीमंत वडिलांच्या मुलाला आणि मला उभे केले. आमचे मार्गदर्शक म्हणाले, “तुम्हा दोघांच्या हातून काहीही होणार नाही. येथून पुढे मी तुमच्यासाठी माझा वेळ वाया घालवणार नाही. मी बाकी मुलांना शिकवणार. तुम्ही दोघे वर्गातले विदूषक आहात. अभ्यासात मागे आहात. तुम्हाला काहीही जमणार नाही. तुम्ही येथून बाहेर जा.”

मोठे वरदान

त्या मार्गदर्शकांनी आमच्यावर उपकारच केले होते. त्यांचे म्हणणे बऱ्याच बाबतीत खरे होते. परंतु त्यांच्या शब्दांनी आम्हाला प्रेरणा मिळाली. आम्ही अधिक प्रयत्न करू लागलो. महाविद्यालयाप्रमाणेच स्वतःच्या व्यवसायातही त्याचा उपयोग झाला.

पुन्हा शाळेत

काही वर्षांनी मी आणि माईक पुन्हा शाळेत गेलो. तो मजेशीर अनुभव होता. ज्यांच्याबरोबर तीन वर्षे होतो त्यांना भेटायला आनंद झाला. त्यावेळी पुढे आपण कोण होणार याची कोणाला कल्पना नव्हती. ज्यांना मोठे नेते म्हणत असे विद्यार्थी पुढे आयुष्यात मोठे झाले नाहीत.

मी किंवा माईक पुस्तकी ज्ञानात पुढे नव्हतो. आम्ही आर्थिक सुबतेत नव्हतो. क्रीडा क्षेत्रातले तारे नव्हतो. मध्यम दर्जाचे आम्ही विद्यार्थी होतो. आमच्या वर्गाचेही आम्ही नेते नव्हतो, आमच्या वडिलांइतके निसर्गतः आम्ही दिसायलाही चांगले नव्हतो. परंतु मार्गदर्शकांचे ते डंख मारणारे शब्द आणि त्यावर बाकीच्या विद्यार्थ्यांचे उपहासात्मक हास्य यांनी आमच्यामध्ये मोठे होण्याची ठिणगी पेटविली. आमच्या चुकांतून शिकण्याचे शहाणपण दिले. चांगल्या आणि वाईट काळात पुढे कसे जायचे हे शिकविले.

शाळेतले गुण, गणितातील प्रावीण्य, श्रीमंत-गरीब, हे दीर्घकाळात काहीही महत्त्वाचे ठरत नाही. त्या काळातील कमतरता तुम्ही मानल्या तरच कमतरता राहतात.

ज्यांना आर्थिक द्रुतगती मार्गावरून जायचे आहे त्यांना आपणास हे जमेल का? अशी शंका येऊ शकते. आर्थिक यशासाठी जे लागते, ते सर्व काही तुमच्याकडे आहे असा विश्वास बाळगा. तुमच्यामधील नैसर्गिक देणगीस, इच्छाशक्तीस जागृत ठेवा, दृढनिश्चयी रहा, गाढ श्रद्धा ठेवा. तुम्हाला ते जमणारच.

आरशात पहा. शब्द ऐका.

नेहमीच्या प्रतिमेपेक्षा आरसा अधिक काही दाखवतो. आपले विचार आपणाकडे आणतो. आरशात पाहून लोक बोलतात-

“मी किती भयंकर दिसतो”

“माझे वजन वाढले आहे का?”

“मी वयस्कर दिसू लागलो”

किंवा,

“व्हा! मी फार चांगली दिसू लागले. स्त्रियांच्या विश्वात मी म्हणजे दैवी देणगी आहे.”

विचार हे प्रतिबिंब.

आरसा हा डोळ्याला दिसते त्यापेक्षाही अधिक काही दाखवतो. आरसा आपले विचारही प्रतिबिंबित करतो. आपले आपल्याबद्दलचे मतही दाखवतो. आपल्या वरच्या दिसण्यापेक्षा विचार आणि मते अधिक महत्वाची आहेत.

काही लोक दिसायला वरून सुंदर असतात. परंतु आतून ते कुरूप असतात. काही जणांवर लोक प्रेम करतात. पण ते स्वतःवर प्रेम करू शकत नाहीत. आपले विचार हे आपल्या आत्म्याचे प्रतिबिंब असते. आपले आपल्यावरील प्रेम, आपले अहंकार, आपण आपल्याला न आवडणे, आपण आपल्याला काय समजतो हे सारे आपल्या विचारात प्रतिबिंबित होत असते.

ज्यांचा स्वतःवर विश्वास नसतो त्यांच्याकडे पैसा राहत नाही.

भावनेच्या अत्युच्चक्षणी वैयक्तिक सत्य सांगितले जाते.

कॅशप्लोचे चौकोन शिकविल्यावर मी त्यांना पुढे काय करणार हे ठरविण्यासाठी थोडा वेळ देतो. प्रथम ते कोणत्या चौकोनात आहेत हे ठरवितात. त्यांना जो चौकोन अधिक पैसे मिळवून देतो तो ते पसंत करतात. दुसरी गोष्ट विचारतो, जर तुम्हाला चौकोन बदलावयाचा झाला तर कोणत्या चौकोनाकडे वळाल?



ते चौकोनाकडे बघतात. मग त्यांची निवड सांगतात. काहीजण म्हणतात, “मी आहे तिथे सुखात आहे”

बाकीचे म्हणतात, “आहे तिथे मी समाधानी नाही. परंतु आता मला चौकोन बदलायचा नाही.”

काहीजण आहेत तिथे सुखी नसतात व त्यासाठी त्वरेने काहीतरी करायला पाहिजे असे त्यांना वाटते. अशावेळी लोक वैयक्तिक सत्य सांगतात. त्यांच्या शब्दातून त्यांचे त्यांच्याबद्दलचे मत समजते. आकड्यातून त्यांचा आत्मा समजतो. म्हणूनच मी म्हणतो, “भावनेच्या अत्युच्चक्षणी वैयक्तिक सत्य समजते.”

या सत्यक्षणी आपणास काहींचे शब्द ऐकू येतात-

“मी ते करू शकत नाही. मी ‘एस’मधून ‘बी’कडे जाऊ शकत नाही. तू मूर्ख आहेस का? मला बायको आणि तीन मुले आहेत.”

“मी ते करू शकत नाही. पैसे मिळण्यासाठी मी पाच वर्षे थांबू शकत नाही.”

“गुंतवणूक? माझे सर्व पैसे घालवायचे आहेत का?”

“गुंतवणुकीसाठी माझ्याकडे पैसे नाहीत.”

“काही करण्यापूर्वी मला अधिक माहिती हवी.”

“मी पूर्वी प्रयत्न केला आहे. मला ते जमणार नाही.”

“आर्थिकपत्रके कशी वाचावीत हे समजून घेणे मला आवश्यक वाटत नाही. माझे त्याशिवाय चालू शकते.”

“मला काळजी करण्याचे कारण नाही. मी अजूनही तरुण आहे.”

“मी पुरेसा हुशार नाही.”

“योग्य माणसे मिळाली तर मी ते करीन.”

“माझा नवरा ते करणार नाही.”

“माझ्या बायकोला ते कधीही समजणार नाही.”

“माझे मित्र काय म्हणतील?”

“तरुण असतो तर मी ते केले असते.”

“मला आता फार वेळ झाला.”

“ते तितके चांगले नाही.”

“मी त्याला योग्य नाही.”

सर्व शब्द हे आरसे आहेत

भावनेच्या अत्युच्चक्षणी वैयक्तिक सत्य सांगितली जातात. सर्व शब्द हे आरसे आहेत. लोक त्यांच्याबद्दल काय विचार करतात ते त्यातून प्रतिबिंबित होते. ते दुसऱ्याबद्दल बोलत असतील तरी हे विचार दिसून येतात.

माझा सर्वोत्कृष्ट सल्ला

एका चौकोनातून दुसऱ्या चौकोनात जाऊ इच्छिणाऱ्यांना माझा एक सल्ला आहे. तुमच्या शब्दाबाबत खूप जागरूक रहा; विशेषतः तुमच्या हृदयातून, पोटातून, आत्म्यातून येणाऱ्या शब्दाबाबत. तुम्ही चौकोन बदलणार असाल, तर तुमच्या भावनांमुळे निर्माण झालेले विचार आणि

शब्द याबाबत जागरूक रहा. तुमच्या भावना केव्हा विचार निर्माण करतात हे तुमच्या ध्यानात येत नसले, तर मग या प्रवासात टिकणे अवघड. तुम्ही मागे पडाल. दुसऱ्याबद्दल बोलतानाही ही काळजी घ्या. उदा. “माझ्या सौ. ला हे कधीही कळणार नाही.” खरे पाहता तुम्ही स्वतःबद्दलच अधिक बोलत असता. तुम्ही जे करू शकला नाही, त्याचे कारण म्हणून सौ. ला निवडता. खरे म्हणजे तुम्ही म्हणत असाल, “या नव्या कल्पना तिला सांगायचे माझ्यामध्ये धाडस नाही किंवा ते कसे सांगावे हे कळत नाही.” सर्व शब्द हे आरसे आहेत. ते तुमच्या आत्म्यामध्ये पाहण्याची संधी देतात.

किंवा तुम्ही म्हणाल, “मी नोकरी सोडून व्यवसाय करू शकणार नाही. माझे लग्न झाले आहे. मी घरासाठी कर्ज घेतलेय. हे पाहायला हवे.”

तुम्ही म्हणत असाल, “मी थकलोय. मला आता नवीन काही करण्याची इच्छा नाही.”

किंवा, “खरोखर आता मला नवीन काही शिकायचे नाही.”

हे वैयक्तिक सत्य आहे.

वैयक्तिक सत्य ही वैयक्तिक असत्य विधानेही असू शकतात.

तुम्ही स्वतः खोटेपणा केलात तर हा प्रवास पूर्ण होऊ शकणार नाही. त्यासाठी स्वतःच्या शंका, भीती, संकुचित विचार यांना ऐका. मग खोलात शिरून खरे काय याचा शोध घ्या.

उदा. “मी थकलोय. मला नवीन काही शिकावे असे वाटत नाही.” हे म्हणणे खरे असेल. पण ते खोटेही असू शकेल. प्रत्यक्षात, “मी जर नवीन काही शिकलो नाही, तर मी अधिक थकून जाईन.” हे सत्य असेल.

“मी नव्या गोष्टी शिकण्यावर प्रेम करतो हे सत्य आहे. मग मला जीवनात रस वाटू लागतो. माझ्यासाठी एक नवे जीवनच उलगडेल असे वाटते.” एकदा का तुम्ही सत्य जाणलेत की मग तुमच्यामधील शक्ती जागृत होते. ती तुम्हाला बदल करण्यात साहाय्य करते.

आपला प्रवास

किंम आणि माझ्या बाबतीत प्रवासास सुरुवात करताना प्रथम स्वतःची मते जवळ बाळगूनच पुढे जावे लागेल. ज्या विचारांनी आम्हाला आतापर्यंत लहान ठेवले ते विचार सोबत होते. परंतु आता ते आम्हाला थांबवू शकत नव्हते. काहीवेळा पूर्वीच्या विचारांचा दबाव उकळत्या पाण्याच्या धक्क्याएवढा होता. स्वतःवरील टीकाही उफाळून येई. मनात शंका कुशंकांचे काहूर माजे. या नव्या प्रवासाला निघताना आम्हाला आमचाच अडथळा आहे याची जाणीव होती. आमच्या शंका, टीका कमतरता यांना तोंड देऊन पुढे जायचे होते. प्रवासात मी आणि व्यवसायातील भागीदार सौ. होती. दोघेही आलीपाळीने एकमेकांना सांगत होतो आपल्या शंका, कमतरता यांना तोंड देण्याइतके आपण शक्तिमान आहोत. या प्रकारात आमचा आमच्यावरील विश्वास वाढला. श्रीमंत होण्यापलीकडे आमचे ध्येय होते. आमच्यावरचा आणि पैशावरचा विश्वास आम्हाला वाढवायचा होता.

तुमच्या प्रगतीसाठी कोणते विचार निवडायचे हे ठरविणारी एकच व्यक्ती असते. ती म्हणजे तुम्ही स्वतः. या प्रवासाचे फलित हे फक्त आर्थिक स्वातंत्र्य एवढेच नाही, तर तुमचा स्वतःवरील

विश्वास वाढतो हे आहे. रोज लहानातून मोठे होण्याची तयारी करा. काहीजण प्रवासात थांबतात. मागे फिरतात. त्यांच्यातील सकुंचित, लहान माणूस हा मोठे होऊ पाहणाऱ्या माणसाचा पराभव करतो.

तुम्ही सर्व क्षेत्रात चांगले नसाल. नवीन गोष्टी शिकायला वेळ लागतो. आपले नवे विश्व घडवायला काही अवधी लागणारच. जे शिकायचे आहे ते पूर्ण करताना कधीही माघार घेऊ नका. भीती, शंकांना सामोरे जा. नवे जग तुम्हाला दर्शन देईल.

कृतिशील व्हा

स्वतःवर विश्वास ठेवा. आजच कामाला लागा.



गोळा बेरीज

मी आणि माझ्या सौ. ने टाकलेली ही सात पावले आहेत. घर नसताना या आर्थिक पथावर वाटचाल सुरू केली. काही वर्षांतच आर्थिक स्वातंत्र्य मिळाले. या सात पावलांनी आम्हाला आर्थिक द्रुतगती मार्गावर चालायला मदत केली. या पावलांचा आम्ही आजही वापर करतो. तुमच्या आर्थिक स्वातंत्र्य प्राप्तीसाठी योजना आखताना त्यांचा निश्चितच उपयोग होईल.

त्यासाठी स्वतःशी प्रामाणिक रहा. अजूनही दीर्घकालीन गुंतवणूकदार झाला नसाल, तर लवकरात लवकर व्हा. याचा अर्थ काय? एका जागी बसा. तुमच्या खर्चाच्या सवयी लिहा. कर्ज आणि देणी कमी करा. मिळणाऱ्या पैशात खर्च भागवा. नंतर उत्पन्न वाढवा. दरमहा किती गुंतवणूक केली हे आपले ध्येय किती महिन्यात पूर्ण होणार याचे गणित मांडा. ध्येय असेही असू शकेल- कोणत्या वयाला काम करणे थांबवायचे? त्या वेळी चांगले राहण्यासाठी दरमहा किती पैसे लागतील?

दीर्घकालीन योजना आखल्यावर तुम्ही ग्राहक कर्ज काढणार नाही. थोडी का होईना बचत सुरू कराल. हे जितक्या लवकर सुरू कराल, तेवढा लाभ होईल.

साधेपणाने सुरुवात करा. आपण विशेष काही करतोय असे दाखवू नका. तुम्हाला कॅशफ्लो चौकोन, गुंतवणूकदारांच्या ७ पातळ्या, माझे ३ प्रकारचे गुंतवणूकदार सांगण्याचे कारण म्हणजे तुम्ही कोण आहात, तुमचा कल कोठे आहे आणि शेवटी तुम्हाला कोण व्हायचे आहे याची जाणीव करून द्यायची आहे.



कोणत्याही चौकोनातील व्यक्ती स्वतःचा आर्थिक द्रुतगती मार्ग शोधू शकते. परंतु प्रत्येकाला स्वतःचा मार्ग स्वतःलाच शोधावा लागतो, मागे मी काय सांगितले ते ध्यानात घ्या, “तुम्हाला काम देणे हे साहेबांचे काम आता तुम्हाला श्रीमंत करण्याचे काम तुमचे.”

उत्तम जगण्यासाठी, कुटुंबाच्या सुखासाठी भरपूर पैशाचा कॅशप्लो भरायला तयार आहात ना? तो बादलीने भरणे थांबवा. नळाने धो धो भरू द्या. सुरुवातीस 'फक्त स्वतःसाठी काम करायचे' हे तत्व गोंधळात टाकील; अवघड वाटेल. स्वतःसाठी काम हे तत्व अवघड नाही. ते सामान्यज्ञान आहे. तुम्हाला काही कळत असो वा नसो, खूप काही शिकायला मिळेल.

ही आयुष्यभर होणारी वाटचाल आहे. सुरुवातीचा काळ अधिक कठीण असतो. एकदा का निर्धाराने कामाला लागले, की मग आयुष्य अधिक सोपे सोपे होते.

संपत्तीसाठी मार्गदर्शिका

	सामान्य जनता	यशस्वी मध्यमवर्गीय गुंतवणूकदार	श्रीमंत
कोण	कर्मचारी	नोकर आणि स्वयंरोजगारातील	व्यवसायाचे मालक व गुंतवणूकदार
शिक्षण	शाळा किंवा महाविद्यालयीन पदवीधर	<ul style="list-style-type: none"> ● शिक्षणाला महत्त्व देणारे महाविद्यालयीन पदवीधर ● गुंतवणूक परिसंवादात भाग घेतात 	बाहेरून मिळणाऱ्या शिक्षणाला महत्त्व उदा. वर्तमानपत्र स्वतः शिकतात
मुख्य आर्थिक ध्येय	पुढील पगारापर्यंत तग धरणे	वय ५५-६५ पर्यंत भरपूर संपत्ती मिळवणे	स्वातंत्र्य
लक्ष्य	पगार किंवा तासावर मजुरी	निव्वळ संपत्ती	कॅशफ्लो
कॅशफ्लो व्यवस्थापन	माझ्याकडे किती पैसा आहे?	कॅशफ्लो व्यवस्थापनाचं महत्त्व जाणतात	सर्व संपत्तीचा पाया म्हणजे कॅशफ्लो व्यवस्थापन असं समजतात
संपत्तीची व्याख्या	फ्रिजमधील 'सिक्सपॅक'	बाजारभाव असलेली	कॅशफ्लो निर्माण करते ती
घर	स्वतःचे एक घर असावे	संपत्तीपैकी एक महत्त्वाची	घर ही संपत्ती नसून जबाबदारी आहे
गुंतवणूक वाहने	<ul style="list-style-type: none"> ● सरकारी निवृत्तीवेतन ● लॉटरी 	<ul style="list-style-type: none"> ● म्युच्युअल फंड ● ब्ल्यूचीप शेअर्स ● रिअल इस्टेट 	<ul style="list-style-type: none"> ● शेअर्स नव्या कंपन्यांचे ● रिअल इस्टेट ● मोठे व्यवसाय
गुंतवणूक स्रोत	सरकार	दुसऱ्यांनी तयार केलेल्या आर्थिक योजना	मध्यमवर्गीय व जनतेसाठी योजना तयार करून विकणे
गुंतवणूक पद्धती	आशा	<ul style="list-style-type: none"> ● सरासरी डॉलर किंमत ● रिअल इस्टेट कमी भाव 	<ul style="list-style-type: none"> ● स्वतःची तयार करणे, दुसऱ्यांमध्ये सुधारणा करणे ● तुमच्यासारख्या दुसऱ्या गुंतवणूकदाराकडून शिकणे
अपेक्षित परतावा	लवकर श्रीमंत होणे	१२% ते ३०%	५०% ते ५००%
जोखिम	कशी मोजायची हे कळत नाही	नेहमीची जोखिम चालते	कमी जोखमीची
काय चालते	ते चालत नसेल तर करीत रहा	काय चालते ते शिका	पुढे करीत रहा, शिकत रहा, नवीन शोधा
वेळेची मर्यादा	पुढील पैसे मिळण्याची तारीख	दीर्घ मुदत	प्रत्येक योजनेप्रमाणे ठरविलेली
रिअल इस्टेट	असावी अशी इच्छा	खरेदी करा. थांबा किंमत वाढेपर्यंत वाट पहा	खरेदी करता तेव्हा नफा होतो विकता तेव्हा नाही
सर्वात महत्त्वाचा स्रोत	पगार	गुंतवणूक	वेळ
का काम करायचं?	आठवड्याच्या सुटीसाठी	पैशासाठी काम. त्यातील १०% ते २०% गुंतवणूकीत	त्यांच्यासाठी पैसा काम करतो
सल्लागार	मित्र व कुटुंबीय	आर्थिक सल्लागार	स्वतः एकमेकांना शिक्षक, नामवंत व्यावसायिक
माध्यम	दूरचित्रवाणी	<ul style="list-style-type: none"> ● दि मिलीऑनेट नेक्स्ट डोअर ● दि वेल्थ बँकर 	<ul style="list-style-type: none"> ● रिच डॅड पुअर डॅड ● दि कॅशफ्लो क्व्हाइट ● दि कॅशफ्लो गेम ● रॉबर्ट कियोसाकी ध्वनीफिती
महत्त्वाच्या खुणा	१०० डॉलर वर बचत खाते	१ दशलक्ष निव्वळ संपत्ती	खर्चाहून अधिक निर्वात उत्पन्न
प्रश्नोत्तरे	त्यातला फरक कळत नाही	प्रश्न विचारातात बरोबर उत्तरे मिळवतात	अनेक उत्तरे आहेत हे माहित असते
दुसऱ्यावर सोपवणे	बरोबर व्हावे वाटतं ना? स्वतःच करा	तुम्हाला माहिती नाही ते दुसऱ्यावर सोपवा	मूलभूत गोष्टी माहिती नसतील तर मरणच