

व्यवसायातल्या जबाबदाऱ्या आणि त्यासाठीचे नियोजन.

अॅडवोकेट किशोर लुल्ला

१) आपल्यावर असलेल्या जबाबदाऱ्यांचे नियोजन कसे करायचे हे कोणाला माहित नाही असे नाही. या विषयावर अनेक व्हिडिओ युट्यूबवर देखील उपलब्ध आहेत. खरं म्हणायचे झाले तर अनेकांकडून हे नियोजन प्रत्यक्षात घडत नाही. बऱ्याच जणांशी चर्चा केल्यावर असं लक्षात आलं की नियोजन करायचं असेल तर पहिली आपली जबाबदारी कळली पाहिजे आणि जबाबदारी जरी कळली तरी ती पूर्ण करायची आतून इच्छाशक्ती पाहिजे. मला अंबानी सारखं व्हायचंय, टाटा बिल्डा सारखं वागायचं आहे असं नुसतं म्हणून होत नाही. आजचा माझा विषय वाचल्यानंतर किंवा अशा प्रकारचे अनेक व्हिडिओ युट्यूब वर देखील ऐकल्यानंतर, जर खरोखरच आपल्यामध्ये बदल घडवायचा असेल, तर पहिला आतून कळकळीची इच्छा निर्माण करा. ती निर्माण होण्यासाठी काय केलं पाहिजे याचा प्रथम अभ्यास करा. मग तुम्ही मेडिटेशन करा, योगा प्राणायाम करा, शपथा घ्या. जे योग्य वाटते ते करा. पण जोपर्यंत तुम्ही शंभर टक्के मनापासून ठरवत नाही तोपर्यंत उत्तम नियोजन होऊच शकत नाही. मग ते व्यवसायातील असो, नाहीतर कौटुंबिक जबाबदारीतील असो, अन्यथा सामाजिक क्षेत्रातील असो. भारत पाकिस्तान सामना पहायचा असेल, चार महिन्यांनंतर मित्रांसोबत परदेश प्रवास करायचा असेल, मुलांचा चांगल्या शाळेत अगर महाविद्यालयात दाखला करायचा असेल तर अशावेळी सर्व नियोजन व्यवस्थित होते कारण की बाब अंतर्मनातून आलेली असते.

माझे काही अत्यंत जवळचे मित्र आहेत की जे गेले कित्येक वर्ष झाली, वेळ पाळत नाहीत, व्हाट्सअप वर किंवा एसएमएस वर वेळच्यावेळी उत्तर देत नाहीत, अभिप्राय घेत नाहीत, देत नाहीत, ठरलेल्या वेळी ठरलेल्या ठिकाणी उपस्थित राहत नाहीत. जर त्यांना काही कामे दिली तर ती वेळेत पूर्ण करत नाहीत आणि असं खूप वर्ष चाललेल असत. हे कशामुळे घडतं तर परत मी सांगतो हे सगळं आतून यावं लागतं. जोपर्यंत माझी जबाबदारी आणि त्यासाठीचे नियोजन हे हृदयातून येत नाही, तोपर्यंत अपेक्षित परिणाम दिसणार नाहीत.

२) आता मूळ विषयाकडे जर यायचं झालं तर 'व्यवसायातल्या जबाबदाऱ्या' हा जो शब्द आहे त्या जबाबदारीमध्ये मी व्यवसाय का सुरू केला, इथपासून विचार करणे आवश्यक आहे. आज आपण प्रत्येकाने आपापला जो उद्योग व्यवसाय सुरू केला आहे, तो उदरनिर्वाहासाठी, पैसे मिळवण्यासाठी म्हणजेच पर्यायाने कुटुंब आनंदित ठेवण्यासाठी सुरू केला आहे. पण प्रत्यक्षात

काय झालं? त्या कुटुंबाकडेच दुर्लक्ष झालं , मुलाबाळांकडे बघायला वेळ नाही, आई-वडिलांकडे बघायला वेळ नाही. म्हणजे मुळातच आपण ही चूक करतो की कुटुंबाची, सर्वांच्या आनंदाची जी जबाबदारी आहे ती जबाबदारी मी बाजूला टाकली आणि व्यवसायामध्येच आपण गुंतलो.

लक्षात येतय का बघा, त्यामुळे सर्वप्रथम हे जर आपल्या डोक्यात पक्क बसल असेल की मला माझ्यासाठी आणि माझ्या कुटुंबासाठी, त्यांच्या हितासाठी, त्यांच्या आनंदासाठी हा व्यापार व्यवसाय करायचा आहे , तर मग निम्मा विषय इथेच संपतो. मग वेळच्यावेळी कार्यालय अगर दुकान बंद करणे, घरची ओढ लागणे, कुटुंबात आनंद घेणे, स्वतःसाठी, मित्रांसाठी वेळ काढणे, स्वतःच्या आवडीनिवडीची पूर्तता करणे, याचं नियोजन आपोआपच होतं. तीन वाक्य येथे लक्षात ठेवायची. मी कुटुंबासाठी आहे, गिऱ्हाईक अगर पक्षकार माझ्यासाठी आहेत, मी त्यांच्यासाठी नाही. हे पहिलं मूलतः नियोजन झालं.

३) आणखी एक बाब अशी की मी व्यापार व्यवसाय किती करायचा याच नियोजन पक्क झालं पाहिजे. आपण गरज नसताना रोज काम वाढवत जातो. धंदा पण करतो, एखादा व्यवसाय पण करतो, शेअर्स पण करतो, म्युच्युअल फंड पण करतो, जमीन, फ्लॅट बांधकामाचा धंदा पण करतो, अनेक ठिकाणी गुंतवणूक करतो. दुर्दैवाने योग्य प्रकारे नियोजन नसल्यामुळे या सगळ्यातच आपण कोणालाही चांगली सेवा देऊ शकत नाही.

४) या पहिल्या दोन बाबी लक्षात ठेवा एक म्हणजे ज्या कुटुंबासाठी मी व्यवसाय सुरू केला त्या कुटुंबाला प्राधान्य देणे हे पहिलं नियोजन आणि दुसरं नियोजन असे की त्याच्यासाठी जेवढं मला गरजेचं आहे तेवढाच व्यवसाय करणे. ही दोन नियोजने जर आपल्याला लक्षात आली तर जवळजवळ ७० ते ८०% आपले प्रश्न इथेच संपतात. आनंद मिळायला सुरू होतो, तब्येत सगळ्यांच्याच चांगल्या राहतात आणि पैशाच्या मागे धावणं, भौतिक वस्तूंच्या मागं धावणे याच टक्केवारी दहा-वीस टक्क्यावर येते.

खरं सांगू का मित्रांनो, माझा लेख इथेच संपतो. हे दोन मूळ मुद्दे जर लक्षात ठेवले तर याच्यापुढे काही लिहायची गरजच नाही. परंतु अधिक तपशील म्हणून एक दोन आणखीन मुद्दे लिहीता येतील.

५) एक म्हणजे कुठलाही व्यवसाय असो अगर धंदा असो एक मुख्य मुद्दा लक्षात ठेवा की दिलेला शब्द हा पाळलाच पाहिजे. आणि तो पाळणे शक्य होत नसेल किंवा नंतर तुम्हाला जर कारणे सांगायची असतील, की आज गणपती आहे, याचे वडील वारले , आमच्या आई आजारी

आहेत , तर मग आश्वासन देऊच नका. यामुळे आपले गुडवील आपणच घालवतो. त्यामुळे शक्य असेल तरच शब्द द्या आणि एकदा शब्द दिला की तो पाळायचाच.

६) दूसरा मुद्दा. प्रत्येक गोष्ट सकारात्मक घ्यायची. नकारात्मक द्रष्टिकोन काढून टाकला पाहिजे. यामुळे आपल्यालाही समाधान मिळतं आणि आपली समाजामध्ये प्रतिष्ठासुधा वाढते. कोणत्याही गोष्टीला नकार द्यायचाच नाही किंबहुना जगात कुठलीही गोष्ट अशक्य नाही याचा निर्धार करा. प्रत्येक गोष्ट शक्य आहे, होणारच. फार तर आज होणार नाही, उद्या होणार, परवा होणार.

७) तिसरा मुद्दा. आपण जर कोणाला एखाद काम दिल असेल किंवा आपल एखाद्या कार्यालयात काम असेल तर त्याचा सारखा पाठपुरावा करायची सवय पाहिजे. भारत देशामध्ये कुठलंही काम हे पाठपुरावा केल्याशिवाय होत नाही. आणि पाठपुरावा मी का करू किंवा मला मागे लागायला करायला जमत नाही असं जर डोक्यात असेल तर कुठल्याही कामात तुम्हाला यश मिळणार नाही. आणि बरोबर याच्या उलट पुढचा मुद्दा आहे . आपण इतरांची काम वेळच्यावेळी करायची आणि झालेल्या कामाचं किंवा न झालेल्या कामाचं समोरच्याला वेळच्यावेळी अहवाल द्यायचा. समोरच्याने आपला पाठपुरावा करता कामा नये. ज्यावेळी समोरचा माणूस आपल्याला वारंवार फोन करतो त्यावेळी तुम्ही लक्षात घ्या की आपलं काहीतरी चुकतंय. माझ्या आता दोन-तीन जमिनीबाबत कोर्टात केसेस चालू आहेत. प्रत्येक केसमध्ये वकील वेगळे आहेत. ज्या दिवशी तारीख पडते त्या दिवशी माझी अशी अपेक्षा असते की संध्याकाळी त्या वकिलांनी मला फोन करून किंवा व्हाट्सअप करून पुढची तारीख कळवली पाहिजे. पण असं कधीही घडत नाही. मीच फोन करतो. मग मला तारीख कळते. याचा अर्थ त्या वकिलांकड कामाचं नियोजन नाही.

एखादा वकील पक्षकारांसाठी कोर्टातील अगर आयकर विक्री कार्यालयातील कामे करतो. संध्याकाळी कार्यालयात आल्यानंतर सगळ्यात पहिला काय करायचं तर दिवसभर जी काही काम झाली किंवा झाली नाही याचा संपूर्ण अहवाल पक्षकाराला, आपल्या भागीदाराला आणि संबंधित कर्मचारी या सगळ्यांना दिल्याशिवाय टेबलावरच्या कामाला हात लावायचा नाही.

ज्यावेळी काही वकीलांचे कर सल्लागारांचे किंवा चार्टर्ड अकौंटंटचे पक्षकार एकमेकांशी गप्पा मारत असतात त्यावेळी जर ते असे बोलत असतील की आमचे वकील आमच्या कामाचा सतत पाठपुराव करत असतात, अशावेळी समजा की तुम्ही यशस्वी व्यावसायिक

आहात आणि ज्यावेळी आपण त्यांना असं सांगत असतो की पुढच्या महिन्यात काम करतो, या महिन्यात या कामाची गडबड आहे, याचा अर्थ आपण यशस्वी व्यावसायिक नाही. एक सल्लागार म्हणून मला असे सांगायचा अधिकारच नाही की या महिन्यात किंवा या आठवड्यात काम होणार नाही. आपण त्या पद्धतीने क्लार्कला प्रशिक्षण देऊन तसे नियोजन केलेच पाहिजे किंबहुना एक कर्मचारी तर असा पाहिजे की जो आपण जी नियमित वर्षभराची काम करतो ती सोडून उरलेली सर्व कामे करेल. म्हणजे कोणाला नाही म्हणायचं प्रश्नच निर्माण होत नाही.

मला वाटतं या चार-पाच उदाहरणावरून तुम्हाला व्यापार उद्योग अगर व्यवसायातल्या जबाबदाऱ्या आणि त्या दृष्टीने नियोजन कसे काय केले पाहिजे हे नक्कीच लक्षात आले असेल.

८) शेवटचा आणि सगळ्यात महत्वाचा मुद्दा म्हणजे प्रत्येक गोष्टीच्या नोंदी ठेवायला शिका. मोबाईलच्या नोटपॅडमध्ये व्यवसायच नाही तर सामाजिक क्षेत्रातल्या, कौटुंबिक, आपली वैयक्तिक कोणतीही कामे जी आज उद्या परवा तेरवा पुढच्या महिन्यात करायची आहेत त्या सगळ्यांच्या नोटपॅड वर नोंदी पाहिजेत. त्यावेळी त्याचा गजर वाजला पाहिजे. म्हणजे आपल्याकडून कोणतेही काम सुटत नाही आणि एकदा समोरच्या सगळ्यांच्या लक्षात आले की यांच्याकडून कुठलेही काम विसरत नाही तर त्याच्यासारखी सद्-भावना नाही, यश नाही, आनंद नाही.