

धंदा

धंदा म्हणजे धन देणारी प्रक्रिया. धंद्याची तीन क्षेत्रे अर्थशास्त्रात सांगितली आहेत. १)शेती २)उद्योग ३)सेवा. श्वान क्षेत्रात आज ही तीनही क्षेत्रे येतात. कशी ते आपण आता पाहू.

शेती- शेती क्षेत्रात जैविक वाढीपासून पैसा करण्याच्या क्रिया येतात. बी पेरून पीक उत्पादन करणे ही शेती, हे सर्वानाच माहित आहे. याच बीचे झाड होते. झाडाला पाने, फुले, फळे, बिया येणे हा जैविक क्रम आहे. ही जैविक वाढ आहे. श्वानांची पिले विकणे हा धंदा जैविक वाढीचाच प्रकार आहे. या धंद्याला आज कोणताही कर नाही.

उद्योग- उद्योग क्षेत्रात व्यवसायाचे रूप बदलणे अपेक्षित असते. एक वस्तू घेऊन त्यावर प्रक्रिया करून रूप बदलून विकणे किंवा रूप बदलण्याची सेवा मोबदला घेऊन देणे या क्रिया उद्योग क्षेत्रात येतात. कापसाचे सूत, सुताचा कपडा हे जसे वस्त्रोद्योग आहेत, तसाच पिठाची गिरणी टाकून धान्याचे पीठ करणे हा देखील एक उद्योगच आहे. घाऊक बाजारपेठेतून माल पोत्यातून आणून त्याचे पुडे तयार करून किरकोळ वा ठोक बाजारात विकणे हा देखील एक उद्योगच आहे. आज श्वानाचे खाणे, श्वानाचे पट्टे, साखळ्या, त्याला लागणारी खेळणी इ.तयार करण्याचा मोठा बाजार सुस झालेला आहे.

सेवा- सेवा क्षेत्रात आज श्वान प्रशिक्षण, प्रशिक्षित श्वानांचा सराव घेणे, श्वानांचा व्यापार, श्वानांची वैद्यकीय सेवा, प्रशिक्षित श्वानांच्या पहारेकऱ्यासारख्या विशिष्ट कार्यसेवा असे खूप मार्ग धंदा करणाऱ्यांसाठी उपलब्ध झालेले आहेत. अगदी जुजबी भांडवलापासून ते खूप पैसे गुंतवून करण्याचे अनेक धंदे श्वानक्षेत्र उपलब्ध करून देत आहे. श्वान क्षेत्रात पदार्पण करण्याआधी आपण या धंद्याची माहिती करून घेऊ.

देवाण घेवाण करण्याच्या उद्देशाने एकत्र आलेल्यांचा बाजार बनत असतो. बाजारातील प्रत्येक व्यक्ती ही स्वार्थी , स्वतःच्या अर्थाला जपणारी असते. तुम्ही जेव्हा बाजारात उतरणार आहात, तेव्हा तुम्हाला स्वार्थी बनलेच पाहिजे. आपला स्वार्थ नेमका कशात आहे, आपल्याला अर्थार्जन कोठून होणार आहे हे तुम्हाला स्पष्ट असायला हवे.

आपण पैसे मिळविण्याच्या उद्देशाने श्वान विश्वात उतरणार आहोत. अर्थार्जन करण्याची आवश्यकता नाही असा काळ केव्हाच मागे पडला आहे. तो पुन्हा येईल असे वाटतही नाही. स्वार्थ साधण्यासाठी जेव्हा तुम्ही एकत्र येता तेव्हा त्याचे दोन भागच पडतात. एक स्पर्धक व दुसरा साथी. स्पर्धकामुळे आपला हिस्सा कमी होतो तर साथीदार त्यांचा स्वार्थ कमावतात, पण त्यामुळे आपला हिस्सा कमी होत नाही. स्पर्धक आणि साथी सर्वच सहप्रवासी असतात. प्रवासाला वेळ हे बंधन असते. अंतर हे बंधन नसते. मुंबईला जाण्यासाठी आपण पुण्याला आगगाडीत चढलो, कोल्हापूरला जाण्यासाठी पुण्याला बसमध्ये चढलो किंवा नागपूरला जाण्यासाठी पुण्याला विमानतळावर दाखल झालो की आपला प्रवास सुरू होतो. त्या वाहनात ते अंतर कापण्यासाठी एकत्र आलेले सर्व सहप्रवासी असतात. प्रवास किती वेळ चालेल ते परिस्थिती ठरवते. दोन स्थानातले अंतर नाही.

सर्व सहप्रवाशांचा उद्देश मुकामाला पोहोचणे हा असतो. त्याकरिता एरवी स्पर्धक असलेले अशा वेळी आपले साथी होतात. स्वार्थ कमावण्यात स्पर्धक देखील साथी असतात, हे कधीही डोळ्याआड करू नये. म्हणूनच स्पर्धकाबद्दल वार्डट

बोलू नये. त्यांची निंदा नालस्ती करू नये. त्यांचे वैर घेऊ नये. बाजारातले सर्व सहप्रवासी असतात. बाजार ही शर्यत नाही. शर्यतीमध्ये समोरच्याला मागे टाकणे आवश्यक असते. प्रवासात सर्वांनाच बरोबर रहायचे असते. म्हणून स्पर्धकाचे पाय ओढू नयेत . स्पर्धकाच्या प्रगतीच्या आड येऊ नये. त्यांची प्रगती नेमकी कशामुळे होते हे समजून घेण्यासाठी त्यांच्या बरोबर राहावे, त्यांची साथ सोडू नये. साथीदार आणि सहकारी हे दोन शब्द नीट समजावून घेऊ. साथीचा संबंध स्थानाशी असतो. साथीदार आणि सहकारी हे दोन शब्द नीट समजण्यासाठी संस्था आणि संस्थान या दोन शब्दांचा आपण उपयोग करू न घेऊ.

संस्थान हे जागेशी निगडित असते. संस्थानाला जागेच्या सीमा असतात. संस्थेला जागेच्या सीमा नसतात. त्या अर्थी बाजार हे एक संस्थान म्हटले पाहिजे, कारण बाजाराला जागेचे नाव असते. जागेवरून तो बाजार ओळखला जातो. बाजारपेठ हा शब्द पेठ - पेढी या संस्थेवरून आला असावा. जेथे अनेक पेढ्या कार्यरत आहेत ती जागा म्हणजे बाजारपेठ. पेढी कुटुंबाची मालकी दाखविते तर मंडळ या संस्थेत कुटुंबाची मालकी नसते. पेढी आणि मंडळी या दोन्ही संस्थांत तोच तो उद्योग पुढे करत राहण्याचे अलिखित बंधन असते.

पेढी, मंडळी यांच्याबरोबरीने बाजारात कंपनी नावाची एक संस्था आता अस्तित्वात आलेली आहे. कंपनी ही इतरांपेक्षा वेगळी, वैशिष्ट्यपूर्ण संस्था आहे. कंपनीचा उद्देश पैसा कमावणे हाच असतो. पेढीमध्ये कुटुंबाचा चरितार्थ चालावा त्यासाठी आवश्यक ते कसब एका पिढीने दुसऱ्या पिढीला देत राहावे हा धागा असतो. मंडळीमध्ये एकच उद्योग करणारी अनेक कुटुंबे एकत्र येऊन प्रत्येकासाठी सर्व आणि सर्वांसाठी प्रत्येक ही समाज संघटित राहण्याची भावना असते. पण एकेका मंडळीत एक उद्योग अर्थार्जनासाठी करत राहते. कंपनीचा उद्देश पैसे कमावणे एवढाच असतो. पैसे कमावण्यासाठी कोणता उद्योग करायचा याचे सोय्य सुतक त्यांना नसते. इंग्रजांनी हिंदुस्थानावर राज्य देखील कंपनीमार्फत केले. श्वानक्षेत्रात तुम्ही उतरत असताना तुमच्या डोळ्यासमोर पेढी, मंडळी की कंपनी अशी कोणती संस्था आहे ते पहिल्यांदा स्पष्ट करा व त्याप्रमाणे तुम्ही ठरवून आवश्यक ती कौशल्ये हस्तगत करा. कंपनी आणि मंडळी या दोन्ही संस्थांत राजकारण प्रचंड असते. कारण संचालक मंडळींची निवडणूक असते. तुम्ही कौशल्यवान कारागीर असलात तरी संस्थेच्या पटावर तुम्ही एक बाहुले असता. पेढीमध्ये एक मालक, मालकाचे सहचर, सहकारी आणि भाऊबंध असा गोतावळा असतो. तेथे राजकारण नसते असे नाही पण मालकाला पेढीच्या नावासपाची चिंता असल्याने तुमच्या कलाकौशल्याची तेथे कदर होते. तुम्ही स्वतः उद्योजक म्हणून उतरणार असाल तर पेढी हीच संस्था तुम्हाला सर्वार्थाने योग्य म्हणायला हवी.

पेढी, मंडळी आणि कंपनीमध्ये आणखी महत्वाचा फरक म्हणजेच पेढीमध्ये भांडवल गुंतवणूक मालकाची असते. मंडळीमध्ये एकापेक्षा जास्त माणसांच्या पैशांवर कौशल्यवान आपापले भांडवल आणून गुंतवणूक करतात, तर कंपनीमध्ये भागधारक आपल्या गुंतवणुकीवर जास्त पैसे मिळावेत म्हणून भांडवल देतात. या भागधारकांचा कंपनीच्या दैनंदिन व्यवहारात काही सहभाग नसतो. भाग भांडवल पुरविणे हा त्यातला अनेकांचा व्यवसाय असतो. कोणत्या धंद्याला चलती आहे व कोणत्या कंपनीचे चालक कंपनी चांगली चालवितात या दोन गोष्टींवर ते पैसे गुंतविण्याचा निर्णय घेतात. एका भागाला एक मत याप्रमाणे एकदा संचालक मंडळ निवडून दिले की त्यांचे कार्य संपते. उदा. गोदरेज कंपनीचे आज कोंबडीचे मांस यापासून लोखंडाचे फर्निचर, कुलपे असे अनेक उद्योग आहेत. आता कंपनीच्या पुढे जाऊन समूह आणि भाग भांडवल पुरविणाऱ्या व्यक्तींऐवजी आता म्युच्युअल फंड उभारले जात आहेत. अगदी नामधारी भांडवल गुंतवणुकीवर अमाप पैसा उभा करून उद्योग करणे हे कंपनी उभारणाऱ्यांचे उद्दिष्ट असते. त्याला लागणारे कसबही वेगळेच असते.

श्वान क्षेत्र हे एकट्याने वावरण्याचे क्षेत्र नाही. एक डॉक्टर किंवा एक वकील, एक नट, एक शिक्षक आपला व्यवसाय एकट्याच्या बळावर करू शकतो. श्वानक्षेत्रात तुम्हाला काही मदतनीस आवश्यक असतात. आपण पेढी या संस्थेची थोडी जास्त माहिती घेऊ. कारण ती तुमच्या आवाक्यातील संस्था ठरेल. पेढीमध्ये एक मालक व इतरांचे मालकांचे सहकारी, मुलेबाळे, भाऊबंध असे नाते संबंध असतात.

१)कारण आणि आचरण यांत मुख्यतः कालाचा संबंध असतो. कारण हे अल्पकालीन असते, तर आचरण हे दीर्घकालीन असते. कारणात कार्याला महत्व असते, तर आचरणात कायपिक्षा बरोबर राहणे, चर-चालणे-सहचर्य-बरोबर चालणारे, बरोबर राहणारे याला महत्व असते.

२)काही सहव्यवसायी विशिष्ट कारणाकरिता एकत्र येतात आणि कारण संपले की ते एकमेकापासून दूर जातात. वर्गात आपल्याबरोबर शिकणारे बरोबर अभ्यास करणारे आपले सहकारी असतात. एका ठिकाणी एका संस्थेत नोकरी करणारे सहकारी असतात.

३)आचरणासाठी एकत्र येतात, ते सहचर. प्रवासाची दिशा बदलली, करायचे कार्य बदलले तरी सोबती तोच राहतो.

४)काम धंद्याच्या निमित्ताने बरोबर येतात ते सहकारी आणि आजन्म बरोबर राहण्याची शपथ घेऊन उंबरठा ओलाडते ती सहचरी. साहचर्यामध्ये आजन्म एकत्र राहून जिवाला जे जे लागते ते ते पुरविण्यासाठी एकत्र येणे हा साहचर्याचा गाभा असतो. म्हणूनच प्रजोत्पादनाचा काळ ओलांडल्यानंतरही सहचर विलग होत नाहीत. फक्त मृत्यूच त्यांना विलग करू शकतो.

५)आपण ज्याला रक्ताचे नाते म्हणतो, जे भाऊबंधांचे असते ते सहचर्य नव्हे. सहचर एकमेकाला निवडत असतात. भाऊबंध आणि सहकारी देखील कर्म धर्म संयोगाने एकत्र आलेले असतात. भाऊबंधांच्या रूप गुणांत दिसण्यावागण्यात सारखेपणा असतो, साधर्म्य असते. साहचर्यात असे साधर्म्य असत नाही. कारण सहचर समान लैंगिक संबंधातून निर्माण झालेले नसतात, नव्हे, नसावेत.

सहकारी आणि सहचर यांची संस्था बनते, तर सहचर आणि भाऊबंध यांचे एक कुटुंब बनते. श्वान आणि माणूस यांचे नातेसंबंध सहकारी आणि सहचर असे असतात. सहचर ही व्यक्ती मालकाशी कर्मधर्म संयोगाने जोडली गेलेली असते. आजन्म एकमेकाशी त्यांचे अतूट नाते असते. काही कारणाने पेढीने एक व्यवसाय बंद करून दुसरा व्यवसाय सुरू केला तरी सहकारी बदलत नाही. नवरा-बायको हे साहचर्याचे रक्ताचे नाते नसते, ते तसे नसावे हेच अपेक्षित असते.

मालक व त्यांची मुलेबाळे यातील ज्या मुलांना त्या धंद्याची आवड असते, ती मुले पेढीत येतात. ती पेढीत भागधारक व नफा-नुक्सानीची वाटेकरी असतील किंवा नसतील, पण त्यांच्या गरजेप्रमाणे पैसे पुरविणे हे मालकाचे कर्तव्य असते. मालकांचे भाऊबंध व इतर नातेवाईक बहुधा सहकारी म्हणून निवडणे मालक पसंत करतात, कारण तुमच्या नावाची चाड त्यांना असते. पेढी आपली आहे ही भावना त्यांच्यात प्रबळ असते. भाऊबंधांना ठराविक वेतन अथवा नफ्याचा हिस्सा दिला जातो पण भाऊबंधांना लागतील ते सर्व पैसे देण्याची जबाबदारी पेढीच्या मालकावर असते. पेढीमधील सहकारी हे ठराविक वेतनावर काम करणारे लोक असतात. त्यांचा नफ्यातला वाटा सणासुदीला देणगी म्हणून दिला जातो.

सहकाऱ्यांच्या अडीअडचणीला अंगावर उचल देण्याची प्रथा बहुतेक पेढ्यांत असते. हे पैसे पगारातून वळते करून घेण्याची बोली असते.

आज श्वानक्षेत्र पेशा-उद्योग म्हणून प्रस्थापित झालेला नाही. काही व्यक्ती या धंद्यात आहेत त्यांची मुलेबाळे त्यांना मदत करतात. सहचरीची साथ कमी अधिक प्रमाणात आढळते. पण पेढी निर्माण व्हावी अशा कौटुंबिक पातळीवर हा व्यवसाय पोहोचलेला आढळत नाही. परदेशांत कंपनीवाल्यांनी या क्षेत्रात पदार्पण केलेले आहे. पण भारतात किंवा इतर विकसनशील देशांत हा उद्योग व्याक्तिगत पेशा म्हणूनच चाललेला दिसतो. सहकाऱ्यांनी स्वतंत्र धंदा सुरू करणे, स्पर्धक म्हणून याच क्षेत्रात उतरणे हा या धंद्यातला सर्वात मोठा धोका असतो, कारण ग्राहकांत आवश्यक ती जागृती झालेली नाही. ग्राहकांत जागृती करण्याच्या दृष्टीने जातिवंत पिले आणणे महत्वाचे ठरते. पिलांचे मानसशास्त्र, त्यांचे अनुवंशिक कल व मर्यादा या समजून घेऊन व्यवहारात त्याचा उपयोग करणे हे येरागबाळ्याचे काम नोहे.

श्वानांची निगा व प्रशिक्षण यातला गुंता उपभोक्त्यांना समजला की तो गुंता उलगडण्याची किमया जाणण्यासाठी तुम्ही घातलेला वेळ, पैसा, आणि श्रम यांचे चीज होते. तुमचे सहकारी तुम्हाला कधीही शह देऊ शकणार नाहीत यासाठी श्वान क्षेत्रातील उपभोक्त्यांना काय हवे असते हे आपण आधी पाहू.

ग्राहक

श्वान क्षेत्रातील उपभोक्ते तुमचे ग्राहक असणार आहेत. या क्षेत्रातील ग्राहकांना काय हवे असते ते समजावून घेतले म्हणजे हा व्यवसाय करणे आपल्याला सोपे जाते. शहरातून पाळीव प्राण्याच्या एका डॉक्टरने त्याच्या यशस्वितेचे गमक सांगताना म्हटले आहे-You should attend to the owner first, and then the pet. म्हणजे पाळीव प्राण्यांच्या आधी त्यांच्या मालकांना बरे वाटेल असे वागण्याची दक्षता उद्योजकाने घ्यायला हवी.

श्वान क्षेत्रात ग्राहक ही एक व्यक्ती असते हे नेहमी लक्षात घ्यायला हवे. संपूर्ण कुटुंब कधीही तुमचे ग्राहक नसते. पण आणलेला श्वान हा त्या कुटुंबाचा एक घटक बनत जातो, कारण श्वान हा एक जिवंत प्राणी आहे. हाडामासांचा पुतळा नाही. एक जीव म्हणून त्याच्या काही गरजा असतात. त्या पुरविल्या गेल्यावरच श्वान सुखी राहतो, आनंदी राहतो. श्वान आनंदी राहिला तरच ते कुटुंब आनंदी राहते. तुमचा ग्राहक हा त्याच्या कुटुंबाचा एक घटक असतो. प्रत्येक कुटुंबात एक बाबा असतात, एक आई असते. काही मुले असतात. त्याची काही कर्मे ठरलेली असतात. बाबांचे काम घरात शिस्त राखणे. कुटुंब म्हणून त्यांच्याकडून समाजाच्या ज्या अपेक्षा असतात, त्या कुटुंबातील सर्व घटक पूर्ण करतात की नाही ते पाहणे ही बाबांची जबाबदारी असते. आईचे काम कुटुंबाच्या गरजा भागविणे. कुटुंबात कोणाला काय केव्हा लागते हे लक्षात ठेवून त्या त्या व्यक्तीला त्या त्या वेळी ती गोष्ट मिळेल याची जबाबदारी आईची असते. मुलाचे काम असते वडीलधाऱ्यांच्या अपेक्षा पूर्ण करणे. कुटुंबाला संरक्षण देणे हे बाबांचे काम. कुटुंबातील प्रत्येकाला बळ देणे हे आईचे काम, तर बलवान होणे आणि उद्या बाबा किंवा आईची जबाबदारी पेलण्यासाठी वडीलधाऱ्यांनी सांगितलेली कामे करित राहणे हे मुलांचे काम.

एखाद्या आखाड्यात पहिलवान जसे सतत आपापल्या डावांचे सराव करित असतात, त्या सरावांसाठी त्यांना योग्य प्रतिसाद देतील से साथीदार लागतात, तसेच साथीदार बाबा, आई आणि मुलांनाही लागत असतात. नुसता सराव

करण्यासाठी मदत करणे हे साथीदारांचे काम नसते, तर आपल्या गैरहजेरीत आले काम पूर्ण करणे हे देखील साथीदारांचे काम असते. घरात आणलेल्या श्वानाने साथीदाराची भूमिका बजावावी अशी तुमच्या ग्राहकाची अपेक्षा असते. बाबा, आई आणि मूल म्हणजे तो, ती आणि ते नाही, तर त्या भावना माणसाच्या मनाच्या भुका आहेत हे आता तुमच्या लक्षात आले असेल. माणूस पुरुष असो किंवा स्त्री, प्रत्येकात एक बाबा, एक आई आणि एक मूल असतेच. म्हणजे त्या त्या तहान-भुका असतात. भूक भागविण्यासाठी खाद्य पेय लागते, तसे मनाच्या भुका भागण्यासाठी माणसाला प्रतिसाद लागतो.

बाबांची ही तहान भागविण्यासाठी आई व मुलाचा प्रतिसाद लागतो. तसेच आई व मुलाचेही असते. त्याचबरोबर दादा व ताई होण्यासाठीही मुलांना कोणीतरी लहान भावंड लागते. घरात श्वान आणला जातो तो साथीदार म्हणून. साथीदाराचे काम असते आपल्या माणसाला सराव देणे. त्याची सराव करण्याची भूक भागविणे आणि जेव्हा आपले माणूस नसेल तेव्हा किंवा ते असतानाही आपल्या माणसाला त्याच्या कामात मदत करणे. त्यामुळे बाबांची अपेक्षा असते, श्वानाने कुटुंबाचे संरक्षण केले पाहिजे. आपले ऐकले पाहिजे. शिस्तीत राहिले पाहिजे. आईची अपेक्षा असते श्वानाने सतत जागृत राहून कुटुंबातील इतरांना सोबत दिली पाहिजे, आईचे मूल म्हणून मायाही करून घेतली पाहिजे. मुलांची अपेक्षा असते त्याची दादा किंवा ताईगिरी करून घेण्यासाठी श्वानाने केव्हाही सज्ज असले पाहिजे. आपण इतरांपेक्षा कसे श्रेष्ठ आहोत हे दाखवून देणे ही मुलांची सर्वात मोठी गरज असते. त्यासाठी जे इतरांकडे नाही, ते आपल्याकडे असावे अशी त्यांची अपेक्षा असते. श्वान मागायला आलेला माणूस श्वान साथीदार शोधताना कोणती भूमिका बजावेल हे तुम्हाला ओळखता आले पाहिजे.

दैनंदिन गरजा भागवून झाल्यावर अधिक पैसे खिशात खुळखुळू लागल्यावर आपल्या अतृप्त इच्छा पूर्ण करण्यासाठी माणसे खर्च करू लागतात. अशा वेळी उफाळून येते ते त्यांच्यातील मूलपण. आपल्याला असा श्वान हवा की तसा इतर कोणाकडेही नसेल, अशी अपेक्षा व्यक्त करणारा वयाने वाढलेला असला, उच्च पदस्थ असला तरी तो मूल आहे हे लक्षात घेऊन आपल्या मालाची तारीफ करताना 'साहेब, ही जी जात आहे ती रेअर, इरांकडे सहसा न आढळणारी आहे,' हे तुमचे वाक्य असू दे. आपल्या श्वानाचा अजोडपणा कोणता आहे, त्याचा आकार इतर कुत्र्यांपेक्षा मोठा किंवा छोटा कसा होईल, त्याचा रंग कसा उठून दिसणारा, इतरांपेक्षा वेगळा आहे, किंवा दुसऱ्याचे कुत्रे त्यांचे ऐकत नाहीत, पण हा कुत्रा तुमचे कसे ऐकेल याचे वर्णन तुम्ही करायला हवे.

काही काही लोकांना आपली श्रीमंती दाखविण्यासाठी श्वान हवा असतो. त्यांना या श्वानाला एसी लागतो. या श्वानाचे केस वरचेवर कापून घ्यावे लागतात. त्यासाठी पैसे लागतात. या श्वानांना व्यायाम लागतो, त्यासाठी फिरविणारा प्रशिक्षित माणूस ठेवावा लागतो. या श्वानाला चांगला व्यायाम देण्यासाठी, त्याला पोहण्यास नेण्यासाठी माणूस लागतो. अशा माणसांना श्वानासाठी पैसे खर्च करावे लागतील अशा जागा दाखविण्यासाठी जो गुण श्वानात असतो, असा गुण तुम्ही त्यांच्यापुढे केला पाहिजे. आपल्या लहानपणी जो खर्च करता आला नाही, तो आता करून आपले वेगळेपण म्हणजे श्रेष्ठत्व सिद्ध करणारे गिन्हाईक हे तुमच्या आमदनीकरिता उत्तम! पण तुम्हाला खरे समाधान आणि नाव माणसातील मूल प्रवृत्ती भागवून मिळविता येत नाही. कारण मूल प्रवृत्तीबरोबर मुलांचा चंचलपणा येतोच. सकाळी हवेहवे वाटते ते मुलांना संध्याकाळी नकोसे वाटू शकते.

कडेवर किंवा भाजीच्या टोपलीत घेऊन फिरता येईल असा श्वान मागायला येणाऱ्या व्यक्तीची मानसिक प्रवृत्ती तुम्हाला समजली की त्याला छोटा दिसणारा कुत्रा द्यायचा की छोट्यासारखा वागणारा श्वान द्यायचा हे ठरवून त्याप्रमाणे तुम्ही

मार्गदर्शन केले तर तुम्ही ग्राहक बांधून ठेवू शकता. पिलू कोणाकडून आणले याचे उत्तर तुमच्या नावाने येणे ही तुमची खरी जाहिरात असते. काही दिवस जाऊन पिलाचा श्वान झाला की तो कसा वागतो हे पाहून पिलू कोणाकडून आणले याचे उत्तर योग्य असेल, तर ग्राहक तुम्हाला शोधत तुमच्याकडे येतो. कुटुंबातील तुमचा खरा ग्राहक कोण? आई, बाबा की मूल हे जाणून आणि त्याहीपुढे जाऊन तुमचा ग्राहक श्वानाकडून त्याची कोणती भूक भागविण्यासाठी श्वान घेतो हे ओळखून ते काम कसू शकेल असा श्वान ग्राहकाला देणे व त्या श्वानाला ते काम करायला प्रशिक्षण देणे हे तुमचे खरे काम आहे. या कामातील तुमचे कौशल्य जसे वाढत जाईल तसतशी तुमची मिळकत वाढत जाईल. तुमचे दर तुम्हाला वाढविता येतील. तुम्हाला गिऱ्हाईक शोधावे लागणार नाही. ग्राहक तुम्हाला शोधत येतील.

या प्रकरणात ग्राहकाची पारख हा विषय आपण हाताळला, आता पुढच्या प्रकरणात श्वानाची पारख हा भाग आपण हाताळू. त्याआधी मी तुम्हाला एक कानमंत्र देतो. ग्राहक चुकीचा निर्णय त्याच्या प्रबळ असलेल्या प्रवृत्तीतून घेत असला तरी त्याला तसे सांगून शहाणे कसू नका. ग्राहक तुमच्याकडे त्याच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी आलेला असतो. शहाणा होण्यासाठी नाही. माझ्याकडे सल्ला मागण्यासाठी आलेल्या लोकांपैकी सुमारे २०% लोक रेअर आणि ४०% टेरर कुत्रा कोणता सुचवाल असा प्रश्न विचारतात. रेअर म्हणजे सहसा इतरांकडे आढळत नाही असा आणि टेरर म्हणजे ज्याचा दरारा आसमंतात पसरलेला असा खतरनाक कुत्रा. कुत्रा पिंजऱ्यात बंद असेल आणि मालक समोर असेल तरच पुढे जा एरवी पुढे जाण्याचा धोका पत्कसू नका असे ज्या श्वानाबद्दल बोलले जाईल असा. काही लोकांना पहाटे वा सकाळी फिरायला जाताना बरोबर सोबती हवा असतो. एरवी त्या कुत्र्याने घरात कोणताही त्रास न देता पडून राहावे अशी त्यांची अपेक्षा असते.

श्वान हे माझे धंद्याचे किंवा व्यवसायाचे क्षेत्र नसल्याने समोरच्याला त्याची खरी गरज काय, ते समजावून त्याला शहाणे करण्याचे वेड मला होते. त्यामुळे माझ्याकडे आलेल्यांना दोन तीनदा भेटून त्यांचे व माझे तीन चार तास खर्च होत असत. त्यानंतरही ३०-४० टक्के लोकांनाच मुलाबाळांच्या घरात सर्वांशी खेळीमेळीने वागेल, परक्यावर भुंकेल, परका संशयित दाराशी दिसला तर भुंकून घरातल्यांना सावध करेल व घरातल्या माणसांचा हुकूम मानून देखील परक्याला दारातच थांबवेल असा श्वान हवा आहे, ती त्यांची खरी गरज आहे हे पटवून देण्याचा प्रयत्न करीत असे. पण ते ग्राहकाला बहुतेक वेळा पटत नसे. त्यांनी ठरविल्याप्रमाणेच ते श्वान घेत. त्यानंतर त्यांना त्यांच्या अपेक्षांच्या विपरीत अनुभव आले की त्यांना माझे शब्द आठवत. नंतर कधी भेट झाली तर ते आपणहून मला तसे सांगत.

पण तुम्हाला व्यवसाय करायचा असेल तर आलेले ग्राहक परत जाणे तुम्हाला परवडणारे नाही. त्यांची गरज पूर्ण करेल असा माल तुमच्याकडे नसला तर आता माझ्याकडे नाही, पुढे असेल तेव्हा सांगेन असे सांगून ताबडतोब श्वान हवा असेल तर योग्य त्या दुकानाचा त्याला पत्ता द्या. हे दुकान तुमच्या प्रतिस्पर्ध्यांचे असेल तरी चालेल. योग्य श्वान मिळवून देण्यासाठी तुम्ही त्याला मदत करून तुमचा ग्राहक टिकवू शकता. तुम्हाला व्यवसाय करायचा आहे. आलेला ग्राहक परत जाणे तुम्हाला परवडणारे नाही.

