પેઢી દર પેઢી પરિવાર સંચાલિત વ્યવસાયી ગૃહો

તાજેતરમાં એસેલ કંપની લિ.(ઝી ચેનલવાળા) તરફથી ઝી બિઝનેસ લેગેસી એવોર્ડ માટે ભારતભરની ઘણી બધી કંપનીઓની વિગત તેમણે એકઠી કરી હતી. આખરી સિલેકશનમાં ત્રણ કંપનીના ચેરમેનને માનનીય રાષ્ટ્રપતિશ્રીના હસ્તે ઝી બિઝનેસ લેગેસી એવોર્ડ આપવામાં આવ્યો હતો

આપણે જો ફૂલ કે ફળનો દાખલો લઈએ તો સવારમાં સરસ મજાનું ખીલેલું હતું તે ગુલાબ સાંજ પડે રંગ, રૂપ ને તાજગી ગુમાવી દઈને ચીમળાઈ જતું હોય છે. કેટલાક ફળ-ફૂલ થોડાક કલાક વધુ વિતાવી દીધા પછી ચીમળાઈ જતાં હોય છે. એક વ્યાપારી પેઢીના બે ભાગીદારો કે કંપનીના ડિરેક્ટરો વર્ષો સુધી સાથે કામ કરતા રહે છે. જો તેઓ સંસ્કારી હોય, સમજદાર હોય અને નીતિમત્તાના ઉમદા ધોરણો ધરાવતા હોય તો તેઓનો સંબંધ લાંબા સમય સુધી નભે છે. માત્ર તે ભાગીદારો વચ્ચે જ નહી પરંતુ તેમના પરિવારો વચ્ચેના સંબંધો પણ વિકસતા હોય છે. અને આનંદ ઉમળકા સાથે નવી પેઢી વ્યવસાયમાં આગમન કરતી રહે છે. સમય જતાં ભાગીદારો સાથે ચાર-પાંચ દાયકાનો ગાળો વીત્યા પછી વડીલો, યુવાનો વચ્ચે ધંધા - વ્યવસાયના કોઈ ખાસ મુદ્દા ઉપર મતભેદ પણ પડી શકે છે. જો આ સમયે સમજદારીને કુનેહથી વાત સંભાળી લેવામાં આવે તો કોઈક વખત પેદા થતા મતભેદ એ મનભેદની કક્ષા સુધી પહોંચતા અટકી જાય છે.

આથી આ તબક્કે મારા અનુભવના આધારે જણાવું કે વડીલો અને યુવાનો બન્ને એકબીજા સાથે શું ના કરવું કે શું કરવું તે અંગેની સમજ ધરાવતા હોવા જોઈએ.

દાદાએ શું ના કરવું અને શું કરવું?

કુટુમ્બની વડીલ વ્યક્તિ માને છે કે કુટુમ્બની એકતા અને નાણાકીય સધ્ધરતા જાળવી રાકવાની જવાબદારી મુખ્યત્વે તેમની છે. તેથી તેમની બીજી ને ત્રીજી પેઢી ધંધામાં શું કાર્ય કરી રહી છે તે જાણવાની તેમને ખૂબ ઇન્તેજારી હોય છે. (દાદા, પુત્ર, પૌત્ર) ધંધાને લગતી બધી વાત પૂછે તે અંગે પિતાને વાંધો નથી હોતો, તેથી તેઓ તો દાદાની સાથે વાત સારી રીતે કરી શાંતિ ને ધૈર્યથી બધું જણાવે છે. પરંતુ દાદા ત્રીજી પેઢીને સીધેસીધી વાતપ્ પૂછે તો તેનો વ્યવસ્થિત જવાબ ન પણ મળે. ત્રીજી પેઢીને દાદા વધુ વધુ પૂછપરછ કરે તો તે અકળાઈ જાય તેવું પણ બને. ત્રીજી પેઢીને ધંધામાંથી સમય મળતાં પોતાની મોજમજા ભરી જિંદગી જીવવા સમય ઓછો પડે છે. આથી દાદાએ માનમાં રહેવું હોય તો બહેતર એ છે કે જયાં સંભવ હોય ત્યાં એમણે સીધેસીધી પૌત્ર જોડે માહિતી માંગવી ના જોઈએ. જો જાણવું હોય તો તેમના પૌત્રના પિતા પાસેથી માહિતી લેવી જોઈએ. અને સલાહસૂચન પણ આ જ રીતે આપવાં જોઈએ.

કંપનીની સફળતા લાંબો સમય ટકી રહે તે માટે કૌટુંબિક વ્યક્તિઓએ પોતાના હિતમાં મહિને - બે મહિને ભેગા થઈને હળવી પળોમાં બીજી વાતો સાથે ધંધાની વાતો કરવી જોઈએ. જેમ કે વેચાણ કેવું છે, માલની ખરીદી બરાબર થઈ રહી છે, હરીફાઈ કેવી છે, વેપારી સંબંધોમાં કોઈને ત્યાં આવતા લગ્ન પ્રસંગ નિમિત્તે બરાબર વ્યવહાર થતો રહે છે કે કેમ ? આ અંગે વાતચીત કરવી સલાહભરી છે. દાદા તથા પિતાએ ધંધાનો વિકાસ કર્યો છે અને કુટુમ્બ દ્વારા સંચાલિત આ ધંધો ખૂબ જ લાંબો સમય ચાલે તે માટે વર્તમાનમાં ધંધાનું કામકાજ કેવી રીતે ચાલે છે તે જાણવામાં દાદાને રસ હોય તે સ્વાભાવિક છે આ વાત નવી પેઢીએ સ્વીકારવી જોઈએ.

નવી પેઢી પોતાના વિચારોને કેમ સ્વીકારતી નથી તે અંગે દાદાએ પણ વિચારવું જોઈએ. દાદા હંમેશાં ઇતિહાસ વાગોળતા હોય છે અને પૌત્રોને તેમના જમાનાની વાતો કહેતા હોય છે. ઘણા પરિવારોમાં એવું પણ હોય છે કે દાદા તથા પિતાએ ખૂબ જ મહેનત કરીને તથા ઝડપી નિર્ણય લઈને એક સાહસિક વ્યક્તિ તરીકે નિર્ણયો લેતા રહી સફળ થયા હોય છે.

તક ઝડપનાર સફળ બને છે:

નિર્ધારીત સમય પહેલાં પ્રોજેક્ટ પૂરો કરવો તે ધંધાની સફળતા માટે બહુ જરૂરી હોય છે. જરૂરી

પ્રાથમિક માહિતી પ્રાપ્ત થાય પછી કોઈ વિષયના જાણકારની સલાહ લઈ સફળતાની સંભાવનાની તક દેખાતાં તે કાર્ય હાથ ધરવાનો મુખ્ય વ્યક્તિ નિર્ણય લઈ લે છે. બાકીના સૌની સંમતિ - મંજૂરી માટે મૂકી ત્વરિત આગળ ધપે છે. તે દિશામાં કામ કરવા પોતે સક્રિય થાય ને પોતાની પેઢી / કંપની ને સાથીદારોને પણ સક્રિય કરે છે.

જ્યારે નવી પેઢી વર્તમાન તથા ભવિષ્યમાં ઊભી થનારી પરિસ્થિતિ ને સંભવિત સમસ્યાઓની માહિતી મેળવીને નિરાકરણ માટે નવા પ્રોજેક્ટ કે સાહસની વિગત કોમ્પ્યુટરમાં મૂકશે અને ત્યારબાદ તેને સંપૂર્ણ કોમ્પ્યુટરાઇઝ્ડ માર્ગદર્શન નહિ પ્રાપ્ત થાય ત્યાં સુધી કાર્યરત નહિ થાય. આ દિશામાં વિચારીએ તો અગાઉની પેઢી બીજી હરીફ પેઢી કે કંપનીના લોકો લાભ લઈ જાય તેના પહેલાં નિર્ણય લઈ લેતા હોય છે. જો દાદા મોટી ઉંમરે પણ તન-મનથી સ્વસ્થ હોય તો જોખમ લેવામાં તેમની હિંમત ને ક્ષમતા અદ્‌ભુત હોય તો તે સૌના પ્રયાસથી આ કંપની ટૂંક સમયમાં સારી સફળતા પ્રાપ્ત કરે છે.

દાદાએ નવા જમાના સાથે કદમ મિલાવી લેપટોપ, મોબાઈલફોનના વિવિધ ઉપયોગ જાણ્યા હોય તો વિશેષ સલાહ આપવા સલાહકારને સૂચન કરી શકે છે. પરંતુ દાદા આધુનિક, આર્થિક ને રાજકીય પ્રવાહોથી વાકેફ ના હોય તો દાદાએ નવી પેઢીને સલાહ સૂચન આપવાનું ટાળવું જોઈએ. આજકાલની નવી ટેકનિક દિમાગમાં જલદી ના ઉતરે તે સમયે દાદાએ ચૂપ રહીને માનમાં રહેવું સલાહભર્યું છે. વડીલો ને યુવાનોએ પૂરતા પ્રમાણમાં અરસપરસના પ્રેમ અને વિશ્વાસ સંપાદન કરવા પ્રયત્નશીલ રહેવું જોઈએ અને સંબંધો ખૂબ મીઠાશભર્યા રાખવા જોઈએ. જ્યાં વેપારધંધામાં લાંબું નભાવવા ઇચ્છતા હોય તો કુટુંબમાં અવસર ઊભો થતાં ઉજવણીરૂપે ભોજન ઇત્યાદિનું આયોજન કરીને આનંદઉલ્લાસનું વાતાવરણ પેદા કરી સૌએ અરસપરસનો પ્રેમ પ્રાપ્ત કરવો જોઈએ. ધાર્મિક પ્રસંગનું આયોજન કરતા રહી બે-ચાર વર્ષે એકવાર રામાયણ - ભાગવત સપ્તાહનું પણ આયોજન કરવાથી પરિવારની વ્યક્તિઓને એકબીજા સાથેના વ્યવહારમાં પોતે ક્યાં સુધરવાનું છે તેનો અહેસાસ પણ દિલમાં થઈ જતો રહેશે. આમ ધાર્મિક પ્રસંગ નિમિત્તે પણ નાના-મોટા સૌએ હળતામળતા રહેવું જોઈએ. કદાચ કહી શકાય કે ધાર્મિક પ્રસંગોમાં કરવામાં આવતા પારાયણમાં આવતાં દુખદાયક માઠા પ્રસંગોના વિવરણ સમયે સૌની સાન ઠેકાણે આવેલી હોઈ આવી જ્ઞાન-તત્ત્વજ્ઞાનની વાતો જાદુઈ અસર પેદા કરતી હોય છે.

કુટુંબની વડીલ વ્યક્તિને વહીવટમાં કાર્યરત યુવાન વ્યક્તિ, એકબીજાને ખલેલ ન પડે તેની કાળજી રાખે અને સરળતાથી મળી શકાય તેવું આયોજન કરે

તો તે પેઢીનો વિકાસ થાય છે અને તે પ્રથા પેઢીમાં સફળતાની વણજાર લાવી શકે છે.

કંપનીના સંચાલન અંગેના મુખ્ય નિર્ણય લેતા સમયે સિનિયર સમક્ષ મંજૂરીની ભાવનાથી નહીં પરંતુ સંમતિ મળવાના વિશ્વાસની ભાવના સાથે મળી લાંબું આયોજન જેઓ કરી રહ્યા હોય તે અતિ આદર્શ સ્ટેજથી થોડો થોડો લખો, ભૂસોની વાત ટાળી સમય ને શક્તિ બચાવી શકાય તેટલું જ નહી પણ ઘર્ષણની પરિસ્થિતિ નિવારી શકાય.

આ લેખના પ્રથમ ફકરામાં મેં ફૂલની તાજગીની વાત કરી તેને પરિવારના સંબંધોની સાથે સરખાવેલ.

એવરેજ પારિવારિક બિઝનેસે ૧૦૦ વર્ષની મંજિલ પૂરી કરવા સાથે આંતરિક સંબંધોમાં તંદુરસ્તી ને તાજગીની માત્રા કેટલી છે તે અંગે પણ સાવધ રહેવું જોઈએ. જો આ સંબંધોના સ્વાદને સુગંધ જાળવી રાખનાર પરિવાર સંચાલિત કંપની ૧૦૦ વર્ષ પૂરાં કરીને ૧૫૦ વર્ષની મંજિલ પણ કાપી શકે છે. તે વિશ્વાસ સાથે સૌ સફળતાના પથ ઉપર કૂચ કરી જ શકે. તે નિઃશંક બાબત છે. આજે તો ૮૦ કે ૯૦ વર્ષ પૂરાં કરનાર ધંધાકીય પેઢીની સ્થિતિ કેટલી દયાજનક હોય છે જ્યાં પ્રેમ અને આદરની ભાવના નબળી પડી હોય અને માત્ર લાચારીથી સંબંધ નભાવી રહ્યા હોય. ફૂલોથી પુષ્પગુચ્છ બને છે. ભેટ આપનાર ને લેનાર બન્નેની અપેક્ષાઓ સંતોષાયેલી હોય તો પ્રસંગ પત્યા પછી, ફૂલોનો કાર્યકાળ પૂરો થયા પછી ફૂલો ક્યા ઠેકાણે ગયા ને નવા ફૂલોથી નવો પુષ્પગુચ્છ બનશે. નવા ભેટ આપનારા ને ભેટ લેનારા છે ત્યાં સુધી આ ક્રમ બંધ થતો જ નથી.

ધંધામાં કોઈ ભાગીદાર લાગણી દુભવે તો તે અંગત પરિવારની હૂંફ લેવા મજબૂર કરે છે. અને અંગત પરિવારથી દુભાય તે સમયે બે-ચાર દિવસ માટે ચેન્જ લેવા ધંધાકીય પ્રવાસ માટે નીકળી જઈને મનને હળવું કરવામાં આવે છે. સુખ ને દુઃખ, માન - અપમાન, આવકાર- જાકારો -આમ બે કાંઠા વચ્ચે જીવન સરિતા વહી જતી હોય છે.

કોઈપણ પરિવારે ધંધા વ્યવસાયમાં ૧૦૦ વર્ષની મંજિલ કાપી તે દરમ્યાન સંભવ છે કે ભાઈઓના સબંધોની મીઠાશમાં કોઈ કોઈ સમયે વધ-ઘટ પેદા થઈ હોય છે. આવા સમયે સંબંધોમાં આ ઘટેલી મીઠાશમાં થોડા સમયમાં જ ફરીથી વધારો થઈ જતો હોય છે. જ્યારે સંતુલન અશક્ય જેવું જણાય તે કોઈક સમયે શ્રી રામાયણ સપ્તાહ કે શ્રી ભાગવત સપ્તાહની સ્પોન્સરશિપ માટે રજૂઆત કોઈ મંદિર કે આશ્રમ તરફથી આવતા અને તેમ કરતા તેનો અદ્‌ભુત સહારો પરિવારના સંબંધોમાં મીઠાશમાં ફરી વધારો જોવા મળ્યો હતો. સરેરાશ પાંચેક વર્ષના અંતરે આ ધાર્મિક પ્રસંગોમાં અમે સૌ સાથે મળીને મહેમાનોનું સ્વાગત કરતા, આરતી સાથે ઉતારતા, ઈશ્વરની આરાધના સાથે મળીને કરતા અને ભોજન - પ્રસાદ સાથે લેતા. આ રીતે થતી રહેતી ઈશ્વરકૃપાને કેમ ભુલાય? આ ઈશ્વરકૃપા તો જન્મોજન્મ યાદ રહેશે. તાજેતરમાં એસેલ કંપની લિ.(ઝી ચેનલવાળા) તરફથી ઝી બિઝનેસ લેગેસી એવોર્ડ માટે ભારતભરની ઘણી બધી કંપનીઓની વિગત તેમણે એકઠી કરી હતી. આખરી સિલેકશનમાં ત્રણ કંપનીના ચેરમેનને માનનીય રાષ્ટ્રપતિશ્રીના હસ્તે ઝી બિઝનેસ લેગેસી એવોર્ડ આપવામાં આવ્યો હતો તે સમયે ભારતના વડાપ્રધાન શ્રી નરેન્દ્રભાઈ મોદી પણ ઉપસ્થિત હતા.ભારતની પ્રખ્યાત કંપની ડાબર પરિવાર વતી કંપનીના ચેરમેન શ્રી આનંદ બર્મન, વાઘબકરી ચા પરિવાર વતી કંપનીના ચેરમેન શ્રી પીયૂષભાઈ દેસાઈ તથા વોકાર્ડ ગ્રૂપ વતી તેમના મેનેજિંગ ડિરેક્ટર શ્રી મુર્તઝા ખોરાકીવાલાએ સ્વીકાર્યો હતો.વાઘબકરી ગ્રૂપનું વર્તમાન વાર્ષિક વેચાણ રૂા. એક હજાર કરોડને આંબી ગયું છે. ભારતભરની ચાની પેકેટ કંપનીઓમાં ટાટા ગ્રૂપ, હિન્દુસ્તાન લિવર લિ. ત્યારબાદ વાઘબકરી ગ્રૂપ ત્રીજા ક્રમનું સ્થાન ધરાવે છે. ઝી બિઝનેસ ગ્રૂપ એટલે કે એસેલ કંપની આ પ્રકારના એવોર્ડ માટે દર વર્ષે ત્રણ કંપનીઓ પસંદ કરે છે અને તેની ખૂબ જ ચીવટભરી ચકાસણી કર્યા પછી આ એવોર્ડ યોગ્ય કંપનીઓને વિશિષ્ટ પ્રકારે નિયુક્ત કમિટી દ્વારા આપવામાં આવે છે. આજના સમયમાં આ પ્રકારની કંપનીઓને આવો એવોર્ડ મળે તેનાથી એક મહત્ત્વનું કામ એ થાય છે કે આજના સમયમાં પણ જ્યારે વ્યવસાયિક જગત ધરમૂળથી પરિવર્તન પામી રહ્યું છે છે ત્યારે પણ આવી કંપનીઓ પોતાનું અસ્તિત્વ ટકાવી રહી છે તેનો સમાજને ખ્યાલ આવે છે.