

THE POWER OF FOCUS

का हिंदी अनुवाद

द  
पावर  
ऑफ  
फोकस

जैक कैनफील्ड  
मार्क विक्टर हैनसेन ♦ लेस हेविट

जैक

उन शिक्षकों को समर्पित

जिन्होंने मुझे 'द पावर ऑफ फोकस' के सिद्धांतों के

विषय में सबसे अधिक शिक्षित किया—

डब्ल्यू. क्लीमेंट स्टोन, बिली बी. शार्प, लेसी हॉल, बॉब रेसनिक,  
मार्था क्रैपटन, जैक गिब, केन ब्लैचर्ड, नैथानिएल ब्रैंडेन, स्टीवर्ट एमरी,  
टिम पायरिंग, ट्रेसी गॉस, मार्शल थर्बर, रसेल बिशप, बॉब प्रॉक्टर,  
बर्नहार्ड डोरमैन, मार्क विक्टर हैंसन, लेस हेविट, पामेला ब्रुनर, ली  
पुलोस, डो क्रुश्क, मार्टिन रूट, माइकल गर्बर, जॉन ग्रे, अरमांड बिटन,  
मार्टिन ग्लेन, रॉन स्कोलास्टिको और लिन दिवस्ट।

मार्क

सेठ और कीरा

को

समर्पित

इस संसार के सबसे जबरदस्त पोते-पोती।

लेस

फ्रान, जेनिफर

और

एंड्र्यू

को समर्पित

आज तुम सभी पर मेरे जीवन का ध्यान केंद्रित है।

आप किसी पुस्तक का आकलन उसकी संगति से कर सकते हैं।  
पढ़िए, सर्वाधिक सफल लोग और हमारे ग्राहक 'द पावर ऑफ फोकस'  
के विषय में क्या कह रहे हैं—



“इस सहस्राब्दी में अगर आप एक भी पुस्तक पढ़ते हैं... तो वह 'द पावर ऑफ फोकस' का संशोधित संस्करण ही होना चाहिए!”

—हार्व मैके

लेखक, 'स्विम विद द शाक्स'

“ 'द पावर ऑफ फोकस' बेहद शानदार पुस्तक है और आनेवाली कई पीढ़ियों तक यह निश्चित रूप से अपना प्रभाव डालेगी।”

—केन ब्लैचर्ड

सह-लेखक, 'द वन-मिनट मैनेजर'



“फोकस से केवल एक ही चीज बेहतर हो सकती है और वह है—और अधिक फोकस। आपको इस जबरदस्त संशोधित संस्करण को पढ़ना और बेहतरीन उपायों को आजमाना नहीं भूलना चाहिए।”

—पैट्रीशिया फ्रिप, सी.एस.पी., सी.पी.ए.ई.

लेखिका, 'गेट व्हाट यू वांट'

पूर्व अध्यक्ष, नेशनल स्पीकर्स एसोसिएशन

“ ‘द पावर ऑफ फोकस’ आपको अपने पथ को परिभाषित करने और अपनी योजना पर काम करना सिखाती है। यह एक अद्भुत संग्रह है, जो प्रेरक भी है और व्यावहारिक भी।”

— जिम टनी

पूर्व एन.एफ.एल. रेफरी



“यह आपके भीतर फोकस करने की क्षमता, सफलता का वह सबसे महत्वपूर्ण कौशल है, जिसे आप विकसित कर सकते हैं। यह संशोधित संस्करण आपको जीवन के हर क्षेत्र में नए-नए कौशल विकसित करना सिखाता है। फिर से कहूँगा, असाधारण!”

— ब्रायन ट्रेसी

अंतरराष्ट्रीय सेमिनार लीडर

सलाहकार और बेस्ट सेलिंग लेखक

“आप यह सीख लें कि फोकस कैसे करें और ध्यान को केंद्रित कैसे बनाए रखें तो किसी भी काम में औसत समय से आधे में ही सफल हो सकते हैं और यह पुस्तक आपको यही करना सिखाएगी। ‘द पावर ऑफ फोकस’ हर किसी के लिए व्यवसाय का एक ग्रंथ होना चाहिए, जिसने अभी-अभी शुरुआत की है; साथ ही उनके लिए भी, जो अपने क्षेत्र में जम चुके हैं, लेकिन अपनी उत्पादकता और आय को अधिकतम करना चाहते हैं। मैं ग्यारह मेक्सिकन रेस्त्राँ का मालिक हूँ। अगर आपको ‘पूरी एनचालिदा’ (मेक्सिकन व्यंजन) चाहिए तो इस पुस्तक को पढ़िए।”

— टॉम हारकेन

लेखक, ‘द मिलियनियर्स सीक्रेट’

‘होराशियो एल्गर पुरस्कार’ विजेता



“ ‘द पावर ऑफ फोकस’ ने सही मायने में मेरे जीवन और कैरियर को उस वक्त बदल दिया, जब इसका पहला संस्करण प्रकाशित हुआ था। यह संशोधित संस्करण तो और भी बेहतर है और यह साबित करता है कि इन लेखकों की कलम से निकली पुस्तक और कार्यक्रम मेरे लिए संसाधन का एकमात्र ठिकाना बन गए हैं, जो अपने आप में इतने पूर्ण हैं कि आपको कहीं जाने की जरूरत ही नहीं।”

— डैन क्लार्क

*अंतरराष्ट्रीय वक्ता, सलाहकार और बेस्टसेलिंग लेखक*

“हर किसी के लिए एक जरूरी पुस्तक, जो किसी भी काम में सफल होना चाहता है। यह लक्ष्यों को पाने और सपनों को सच कर दिखाने के कौशल में महारत होने की रूपरेखा प्रस्तुत करती है। मुझे न केवल इससे बहुत लाभ हुआ, बल्कि इसे पढ़ने में मुझे काफी आनंद भी आया।”

— रॉबर्ट क्रीगेल

*लेखक, ‘इफ इट एंट ब्रोक् ... ब्रेक इट!’*



“एक दमदार व व्यावहारिक पुस्तक, जो आपको अपने सपनों को हासिल करने की प्रेरणा देगी।”

— बारबरा डी एंजेलिस, पी-एच.डी.

*लेखिका, ‘रियल मोमेंट्स’*

“यह पुस्तक आपकी जिंदगी बदल देगी। यह आपको उन छोटे-छोटे, रोजाना के, हफ्ते और महीने के कार्यों को करने की प्रेरणा देगी, जिनसे अंत में आपका जीवन उत्कृष्ट बन जाएगा। इस पुस्तक को अभी खरीदें और शुरू हो जाएँ!”

— रॉबर्ट जी. एलेन

लेखक, 'मल्टीपल स्ट्रीम्स ऑफ़ इन्कम'

“फोकस के बिना सफल कारोबार खड़ा करना कठिन है। यह पुस्तक वह प्रभावी खाका है, जो आपको सही रास्ते पर बनाए रखेगा।”

— पॉल ऑरफेलिया

अध्यक्ष और संस्थापक, किंकोज, इंक.



“मैंने अपनी एक दोस्त के जीवन को बदलते और संपन्न होते देखा है। व्यक्तिगत विकास और सफलता के लिए वह फोकस करने की इन कार्यनीतियों को चार वर्षों से लागू करती आ रही है। यह सिद्धांत नहीं है, यह डायनामाइट है। इसने उसके जीवन को बदल दिया और यह आपके जीवन को भी बदल देगा।”

— लांस एच.के. सेक्रेटान

लेखक, 'द स्पार्क, द फ्लेम एंड द टॉर्च'

**नतीजे ही सबकुछ होते हैं!**

**ये रहे हमारे प्रसन्न ग्राहकों की कुछ बेबाक टिप्पणियाँ—**

“इस पुस्तक से महज एक उपाय को लागू करने से हमें एक मिलियन डॉलर का फायदा हुआ। इसे ही मैं निवेश पर ‘छप्पर-फाड़ मुनाफा’ कहता हूँ।”

— राल्फ पुएरटास

अध्यक्ष, जेप मैनुफैक्चरिंग (कनाडा)

“जब से मैंने ‘द पावर ऑफ फोकस’ की कार्यनीतियों का इस्तेमाल शुरू किया है, मेरी कुल संपत्ति तीन गुना हो गई है, मेरी बिक्री देश में दूसरे नंबर पर पहुँच गई और मैं एक ऐसी सफल टीम की बुनियाद तैयार कर सका, जो मेरी मदद करती है।”

— पीटर किंच

अध्यक्ष, पीटर किंच मोर्टगेज टीम

“इस पुस्तक ने मेरे जीवन का कायापलट कर दिया है। मैंने अभी-अभी अपने रिकॉर्डिंग स्टूडियो को खोलने के सपने को पूरा किया है और मेरे ऊपर से कर्ज का बोझ भी लगभग उतर गया है। यही नहीं, मुझे बिल्कुल सही

स्त्री से मिलने और शादी करने का अवसर मिला; जबकि मैं ऐसा सोच भी नहीं सकता था। संबंध बनाने को लेकर आपके उपाय सच में काम करते हैं।”

### —टोनी हंटर

अध्यक्ष, फ्रीडम क्रिएटिव म्यूजिक सेंटर

“मैं जबरदस्त बदलाव होता देख रहा हूँ। अच्छी आदतें विकसित करने के कारण मेरी सेहत फिर से अच्छी हो गई है। मैंने दवाइयाँ लेनी बंद कर दी हैं। छह महीने में मेरा वजन 72 पौंड कम हो गया है और मैं अब नियमित रूप से व्यायाम करता हूँ। मुझे कमाल का एहसास हो रहा है।”

### —बॉब बेनिंगहॉफेन

कॉरपोरेट सेक्रेटरी, पैथवे सोसाइटी, इंक.

“इस पुस्तक के कारण मैं अपने जीवन के वित्तीय लक्ष्यों पर ध्यान केंद्रित कर सका और यह अठारह महीनों के भीतर कर्ज से मुक्ति दिलाने में बहुत बड़ी मददगार साबित हुई।”

### —डैन स्मिथ

अध्यक्ष, पोर्टर इंजीनियरिंग लि.

“मैंने छह हफ्तों की छुट्टी की कार्यनीति को अपनाया, काफी पैसे कमाए और मेरे बच्चों को कहना पड़ा, ‘डैड, आप पहले से काफी शांत हो गए हैं।’

इसका सारा श्रेय मैं ‘द पावर ऑफ फोकस’ को देता हूँ।”

### —रीड श्मिट

पार्टनर, कॉर्नरस्टोन लॉ ग्रुप

“इस पुस्तक ने मुझे ऐसे औजारों से लैस कर दिया है, जिससे कि न केवल मैं अपने कारोबार को नई ऊँचाई तक ले जा सका, बल्कि मेरे जीवन का हर पहलू एक नई ऊँचाई को छू रहा है। इस कार्यक्रम ने मुझे इतना कुछ दिया है, जो मुझे कभी संभव नहीं दिखता था। यह समय और धन के निवेश पर दस गुना मुनाफे के जैसा था।”

### —डेविड उडी

अध्यक्ष, वेल्थको फाइनेंशियल एडवाइजरी सर्विसेस, इंक.

“‘द पावर ऑफ फोकस’ सिस्टम मेरी उम्मीद से कहीं अधिक साबित हुआ। मेरी आय बढ़ गई और मेरे पास छुट्टियों के लिए भी ज्यादा समय था। मेरे तनाव का स्तर तो इतना कम है, जितना पहले कभी नहीं था। अब मुझे लगता है कि मैं अपने जीवन का मालिक हूँ। मैं बदलाव कर सकता हूँ और बढ़ सकता हूँ। बहुत-बहुत शुक्रिया!”

### —जिम राइट

सेल्स कंसल्टेंट, वुड विंडोज स्पेशलिटीज, इंक.

“मैंने जब से ‘द पावर ऑफ फोकस’ का इस्तेमाल करना शुरू किया, मेरे व्यवसाय की दिशा बदल गई और मैंने अपनी कंपनी को इतनी तरक्की करते देखा, जितना मैंने सपने में भी नहीं सोचा था।”

### —गैरी ब्राउनिंग



सी.ई.ओ., ब्राउनिंग डिजाइन इंक.

“आपके योगदान से मुझे प्रमोशन मिला, जबकि सप्ताह में मेरे काम के घंटे पैसठ से घटकर पचास के नीचे आ गए हैं। एक नए पिता के लिए इस तरह के बदलाव अनमोल होते हैं।”

### — कर्टिस लीनवेबर

प्रिंसिपल, फाउंडेशंस फॉर द फ्यूचर

“‘द पावर ऑफ फोकस’ के कारण मेरी कुल संपत्ति 75 प्रतिशत तक बढ़ गई है और मैं व्यक्तिगत संबंधों तथा उन्हें बनाए रखने के लिए आवश्यक प्रयास की कीमत समझने लगा हूँ।”

### — रॉबर्ट स्टब्स

पार्टनर, ब्लेयर स्टब्स एंड एसोसिएट्स

“‘द पावर ऑफ फोकस’ ने मुझे व्यवसाय के एक बड़े संकट से निपटने का उपाय सुझाया, जो मुझे बेहिसाब तनाव दे रहा था। अब मेरे मन में शांति है और मैं चुनाव करने तथा अपने पास होने के अंतर को समझने लगी हूँ।”

### — कैथलीन लॉरिस्ट

ओनर, मेनलो पार्क हार्डवेयर

“‘द पावर ऑफ फोकस’ से मुझे अपने जीवन और व्यवसाय में प्रभावी परिवर्तन लाने के लिए अद्भुत साधन तथा कार्यनीतियाँ मिली हैं। उदाहरण के लिए, सिर्फ एक कार्यनीति का इस्तेमाल कर मैं अपनी कंपनी की बिक्री एक साल में 246 प्रतिशत तक बढ़ा सका।”

### — पीटर जर्मन

पार्टनर, ट्राइमैक्स इंक.

“शुक्र है ‘द पावर ऑफ फोकस’ का। मैं आज कहीं ज्यादा खुश, निश्चित और संतुलित हूँ। मेरी आय 80 प्रतिशत तक बढ़ गई है और मैंने लगातार दूसरी बार सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन का पुरस्कार प्राप्त किया है। मैं अब अपने सबसे जरूरी कामों पर ज्यादा गहन रूप से ध्यान केंद्रित करता हूँ और उन्हें सफाई से पूरा कर लेता हूँ।”

### — निगेल ग्रेस

रीजनल मैनेजर, ह्यूमन फैक्टर्स इंटरनेशनल

“मैंने जब पहली बार ‘द पावर ऑफ फोकस’ का इस्तेमाल करना शुरू किया, तब मेरा जीवन निश्चित रूप से मेरे काम के नियंत्रण में था। सच में, मेरी कुछ बुरी आदतें थीं और मैं टाल-मटोल करने में माहिर था। अब मैं खुद को अपने व्यवसाय से अलग कर पाया हूँ और मेरी कुल संपत्ति भी 60 प्रतिशत से अधिक हो गई है। धन्यवाद आपका कि आपने मुझे ऐसे साधन दिए, जिनसे मैं अपने आप को इस हद तक व्यवस्थित कर सका और जीवन के हर पहलू से अधिक-से-अधिक लाभ उठाना सीख सका।”

### — फिल डीजर

अध्यक्ष, हार्डकोर जिम

“संतुलित रहना मेरे लिए सबसे बड़ी चुनौती थी। ‘द पावर ऑफ फोकस’ ने मुझे बदलाव लाने का चैलेंज दिया। पिछले साल मैंने तीन महीने की छुट्टी ली और हमारी कुल बिक्री 52 प्रतिशत से भी अधिक हो गई।”

— फिलिस अर्नाल्ड

*अध्यक्ष, अर्नाल्ड पब्लिशिंग लि.*

“मैं अपने व्यवसाय को चलाने और जीवन में संतुलन बनाने में पहले विफल था, फिर ‘द पावर ऑफ फोकस’ ने मेरे सामने व्यावहारिक विकल्पों का अंबर खड़ा कर दिया। अब घर पर पहले से कहीं बेहतर संबंधों का आनंद ले रहा हूँ और व्यवसाय भी दोगुना तथा कुछ मामलों में तो तीन गुना बढ़ गया है। मेरे लिए छुट्टी का समय भी पहले से तीन गुना ज्यादा हो गया है और मैं अब अच्छी तरह आराम कर पाता हूँ तथा पारिवारिक गतिविधियों पर ज्यादा ध्यान देता हूँ।”

— हैरॉल्ड लाइन

*अध्यक्ष, नाम की लैंड एंड इन्वेस्टमेंट लि.*

“इस पुस्तक ने मुझे अपने जीवन की पैसेंजर सीट से उठाकर ड्राइवर की सीट पर बिठा दिया है।”

— बेट्टी एनी तारिनी

*रियल्टर, सी.आई.आर. रियल्टी*

“मेरे पास कहने को शब्द नहीं हैं कि कैसे ‘द पावर ऑफ फोकस’ ने हमारे व्यवसाय पर अपना प्रभाव डाला है, जिसमें लक्ष्यों को निर्धारित करने और प्राथमिकता देने से लेकर संबंधों को बनाने तथा ध्यान केंद्रित करने तक शामिल था। व्यक्तिगत स्तर पर मैं सारे लक्ष्यों को साध रहा हूँ—व्यावसायिक, वित्तीय, व्यक्तिगत, स्वास्थ्य, सहयोग, मौज-मस्ती, सीखना और संबंध। सिर्फ व्यवसाय में ही नहीं, बल्कि अपने जीवन के हर क्षेत्र में लगातार तरक्की करने पर मुझे जबरदस्त एहसास हो रहा है।”

— ड्र्यू बेट्स

*स्ट्रैटेजिक मार्केटिंग कोच*

*पूर्व सी.ई.ओ., इवॉल्व रियल एस्टेट मैनेजमेंट इंक.*

## इस पुस्तक का उद्देश्य : आपके लिए इसमें क्या है?

*“खुद पर विश्वास कीजिए। खुद को ऐसा बनाइए कि जीवन भर आप उस रूप में खुश रहें। संभावनाओं की छोटी सी अंदरूनी चिनगारी को हवा देकर सफलता के शोलों में बदलकर ज्यादा-से-ज्यादा लाभ उठाएँ।”*

—फोस्टर सी. मैकलेलन

**प्रि** य पाठक (या संभावित पाठक, यदि आप अब भी ब्राउजिंग कर रहे हैं), दस साल पहले हमने अपनी पुस्तक ‘द पावर ऑफ फोकस’ को जब लॉन्च किया था, तब हम यह नहीं जानते थे कि बाजार में इसे किस रूप में लिया जाएगा! उस समय से ही दुनिया भर के लाखों लोगों की जबरदस्त माँग से हम संतुष्ट और अभिभूत हैं।

हाल ही में हमें पता चला कि हमारे क्लाइंट एक अद्यतन संस्करण की माँग ज्यादा-से-ज्यादा कर रहे हैं। तो उनकी माँग पूरी की जा रही है। पिछले दशक में काफी कुछ बदल गया है, जिस सूची में सबसे ऊपर आती हैं—भयंकर आर्थिक चुनौतियाँ। प्रौद्योगिकी में हुई अविश्वसनीय प्रगति ने हमारी दुनिया की रफ्तार और तेज कर दी है, जहाँ हम जो भी जानना चाहते हैं, बस, एक क्लिक से जान लेते हैं।

## आज आप किन चुनौतियों का सामना कर रहे हैं?

हमारी अपनी चुनौतियाँ भी थीं, जिन्हें हम विस्तार से साझा करेंगे और बताएँगे कि किस प्रकार हमने उन्हें हल किया! समय का दबाव, वित्तीय रूप से आगे बढ़ना, नौकरी की सुरक्षा और एक स्वस्थ व संतुलित जीवन जीने के लिए संघर्ष आज भी करोड़ों लोगों के लिए सबसे बड़ी चुनौती है। हमारा शोध दिखाता है कि ध्यान की कमी आज भी इन मुश्किलों को पैदा करनेवाला एक सबसे बड़ा कारण है। और इस अनिश्चितता तथा चिंता के बावजूद ऐसे कई लोग हैं, जो असाधारण रूप से कमाल कर रहे हैं। उनका कारोबार फैल रहा है, ज्यादा मुनाफा कमा रहा है और वे ज्यादा लोगों को नौकरी दे रहे हैं। इस संशोधित संस्करण में आप उनमें से कई लोगों से मिलेंगे और यह जानेंगे कि कैसे उन्होंने इतनी सफलता प्राप्त की। इनमें से कुछ कहानियाँ अद्भुत किशोर उद्यमियों की भी हैं।

यदि आप उन कुछ लोगों में से हैं, जिन्हें लगता है कि किसी आर्थिक तूफान में डाल दिया गया है या आप तनाव में, थकान में हैं और आर्थिक रूप से लगभग कंगाल हो चुके हैं तो तरोताजा हो जाइए। आप चाहे सी.ई.ओ. हैं, वाइस प्रेसिडेंट, मैनेजर, सुपरवाइजर, सेल्सपर्सन, उद्यमी, कंसल्टेंट या पेशेवर सेवाओं के मालिक या घर से चलनेवाले कारोबार के मालिक, ‘द पावर ऑफ फोकस’ कई तरीके से आपकी मदद करेगी। और इस समय आप अच्छा कर रहे हैं तो आपके लिए सीखने के लिए और भी बहुत कुछ है, जैसा कि आप इसकी जिल्द

के भीतर देखेंगे। या फिर यदि एक भी उपाय और है तो वह आपकी सफलता को आगे बढ़ाएगा या आपके भीतर लापरवाही को दबे पाँव आने से रोकेगा।

## ये रही हमारी गारंटी!

हम जिन रणनीतियों को आपके साथ साझा करने वाले हैं, यदि आप उनका अध्ययन करेंगे और धीरे-धीरे लागू करेंगे तो न केवल आप अपने व्यवसाय, व्यक्तिगत व वित्तीय लक्ष्यों को निरंतर प्राप्त कर सकेंगे, बल्कि जैसे नतीजे अभी आपको मिल रहे हैं, उससे कहीं अधिक बेहतर नतीजे आपको मिलेंगे। विशेष रूप से हम आपको बताएँगे कि आप अपनी क्षमताओं पर किस प्रकार फोकस कर सकते हैं, ताकि आप अपनी आय को अधिकतम कर सकें और उसके साथ ही स्वस्थ एवं खुशहाल जीवन जी सकें।

इसके साथ ही आप भविष्य के लिए अधिक मजबूत व टिकाऊ बुनियाद बना सकते हैं, जो उस तकनीक पर आधारित होता है, जिसे असाधारण रूप से स्पष्ट कहते हैं। इन सबसे भी कहीं अधिक, अनेक अरबपतियों से सीखे गए सिद्ध तरीके से वित्तीय स्थिरता प्राप्त कर सकेंगे। आपके लिए जो संबंध सबसे महत्वपूर्ण हैं, उन्हें आगे बढ़ाने और समृद्ध करने के लिए भी तरह-तरह के उपाय हैं। इस पुस्तक के उपाय आपके काम आएँगे, इस बात को लेकर हम इतने आत्मविश्वास में इस कारण हैं, क्योंकि वे हमारे और हमारे हजारों ग्राहकों के लिए पहले ही काम कर चुके हैं।

इस पुस्तक के पहले संस्करण से ही हम तीनों ने कुल मिलाकर तीस वर्षों का अनुभव प्राप्त कर लिया है। हम तीनों ने जब शुरुआत की थी, तब से हमारे साझा अनुभव को जोड़ दें तो साझा कारोबारी अनुभव 109 वर्षों का हो जाता है! यह वास्तविक दुनिया का तजरबा है। इसे कई गलतियाँ करने और साथ-ही-साथ कुछ चीजों को बेहतरीन ढंग से करने के बाद हासिल किया गया है। हम अपनी हाल के दिनों की कुछ सबसे बड़ी कामयाबियों को आपके साथ साझा करेंगे और आपको अस्पष्ट सिद्धांतों एवं दर्शनों के बारे में बताने की बजाय यह बताएँगे कि सच्ची दुनिया में चीजें किस तरह की हैं! इससे आप जीवन में बार-बार गलती करने और सीखने से बचेंगे तथा आप काफी हद तक समय, धन एवं ऊर्जा की बरबादी और अनावश्यक तनाव से बच जाएँगे।

## इस पुस्तक का सर्वाधिक लाभ कैसे उठाएँ?

कृपया ध्यान दें—अगर आप किसी जादुई ‘क्विक-फिक्स’ फॉर्मूले की तलाश में हैं तो वह आपको यहाँ नहीं मिलेगा। हमारा अनुभव कहता है कि ऐसी कोई चीज नहीं होती। सकारात्मक बदलाव के लिए सच्चा संकल्प करना पड़ता है। यही कारण है कि अल्पावधि के सेमिनार में आनेवाले 90 प्रतिशत से अधिक लोगों को अपने जीवन में कोई सुधार नहीं दिखता है। वे जो सीखते हैं, उन्हें लागू करने का समय नहीं निकालते और अक्सर उनके सारे नोट्स धूल खाते रह जाते हैं।

हमारा प्रमुख लक्ष्य इस जानकारी को इतना आकर्षक बनाना रहा है कि यह आपको तुरंत कदम उठाने की ओर प्रेरित कर देगा। यह पुस्तक आसानी से इस्तेमाल में लाने के लायक है—इसे पढ़ना वास्तव में आसान है। आपको बीच-बीच में कार्टून और कहानियाँ मिलेंगी, जो इसे मजेदार बना देंगी।

हर अध्याय में विभिन्न प्रकार की रणनीतियाँ और तकनीक हैं, जिन्हें किस्से और प्रेरक कहानियों से दमदार बनाया गया है। पहले तीन अध्याय बुनियाद बनाते हैं। अध्याय 4, जो एक नया अध्याय है, आपको उथल-पुथल भरी अर्थव्यवस्था में फलना-फूलना और अपने शब्दकोश से 'मंदी' शब्द को समाप्त करना सिखाएगा। हर आनेवाला अध्याय नई रणनीतियों के समूह से परिचय कराता है, जो किसी ऐसी विशेष आदत पर केंद्रित होते हैं, जिनसे आपको फोकस करने और बेहतर प्रदर्शन करने में सहायता मिलती है। इन आदतों को लागू करना भविष्य में आपकी सफलता के लिए काफी महत्वपूर्ण होता है। प्रत्येक अध्याय में आपको यहाँ-वहाँ हमारी अपनी व्यक्तिगत कहानियाँ और उपाय मिलेंगे—क्या हमारे काम आया और वह भी, जो काम नहीं आया!

प्रत्येक अध्याय के तुरंत बाद कार्रवाई के कदम की एक शृंखला है। इन्हें आपकी प्रगति में सहायता के लिए तैयार किया गया है। यदि आप उच्च स्तर की समृद्धि का आनंद लेना चाहते हैं तो यह अनिवार्य है कि आप इनका पालन करें और इन्हें पूरा करें। आप एक-एक कर इनकी शुरुआत कर सकते हैं।

आखिरी बोनस के रूप में हमने एक और महत्वपूर्ण अध्याय जोड़ा है, जिसमें पाँच उद्यमियों की कहानियाँ हैं, जो अपने पैरों पर खड़े हुए करोड़पति और 'द पावर ऑफ फोकस' के क्लाइंट हैं, जिन्होंने इस पुस्तक के सिद्धांतों का उपयोग करते हुए सफल उद्यमों का निर्माण किया है। प्रत्येक व्यक्ति आपको अपनी सफलता के पाँच सबसे महत्वपूर्ण कारण बताता है। आपको आश्चर्य में डाल देने वाली 'गेम चेंजर' कंपनियों की भी एक झलक मिलेगी, जो नई पीढ़ी के ऐसे संगठन हैं, जिन्होंने कर्मचारियों की संस्कृति, सामाजिक चेतना तथा मुनाफे के नए मानदंड स्थापित किए हैं।

इस संशोधित संस्करण में हमने मूल संस्करण की हर युग में काम आनेवाली सभी मौलिक रणनीतियों को सबसे प्रासंगिक नई जानकारी के साथ मिला दिया है। इस पुस्तक का उपयोग 'कार्य निरंतर प्रगति पर है' के रूप में करें, जिससे आप बार-बार संदर्भ ले सकें।

हमारी सलाह है कि आप जब भी इसे पढ़ें तो आपके पास एक हाइलाइटर, नोटपैड या आईपैड होना चाहिए। इनका उपयोग उन उपायों को तुरंत दर्ज करने के लिए करें, जिनका आप पर सबसे अधिक प्रभाव पड़ता है। याद रखिए, सबकुछ फोकस पर निर्भर है। लोगों के पेशेवर और व्यक्तिगत तौर पर सबसे ज्यादा संघर्ष का मुख्य कारण फोकस का अभाव है। वे सुस्त रहते हैं या बड़ी आसानी से खुद को विचलित या ध्यान बँटाने के लिए छोड़ देते हैं। अब आपके पास अलग बनने का अवसर है। इस पुस्तक का उद्देश्य आपको कदम उठाने के लिए प्रेरित करना है। बस, इतनी सी बात है, जो पहले से ज्यादा महत्व रखती है। तो चलिए, शुरू करते हैं। 'द पावर ऑफ फोकस' का उपयोग अपने लिए बेहतर भविष्य को सुनिश्चित करने के लिए करें। हो सकता है कि इस क्रम में आपका जीवन वास्तव में समृद्ध बन जाए।

साभार,

---



Mark Victor Hansen



**अनुलेख—** यदि आप किसी कारोबार के मालिक हैं और अगले कुछ वर्षों में तेजी से तरक्की की सोच रहे हैं तो इस पुस्तक की एक-एक प्रति अपनी टीम के हर सदस्य के लिए खरीदें। फोकस करने की इन रणनीतियों को एक साथ लागू करने से जो गति मिलेगी, वह सुनिश्चित करेगी कि आप अपने लक्ष्य तक उम्मीद से काफी पहले पहुँच जाएँ।

अपनी पुस्तक को [www.thepoweroffocus.com/bonusoffer](http://www.thepoweroffocus.com/bonusoffer). पर जल्द-से-जल्द रजिस्टर करें और आपको लेखकों—  
जैक, मार्क एवं लेस की ओर से 500 डॉलर की एक 'ऑडियो सक्सेस लाइब्रेरी' मुफ्त मिलेगी।

## आभार

**कि**सी पुस्तक को जब लिखा जाता है, तब ऐसे कई लोग होते हैं, जो 'नेपथ्य में रहकर लेखकों की सहायता कई तरीके से करते हैं। हम उन नायकों के प्रति हृदय से धन्यवाद और आभार प्रकट करते हैं, जिन्हें अकसर ऐसी पहचान नहीं मिलती, जिसके वे हकदार होते हैं।

सबसे पहले *द पावर ऑफ फोकस* इंक. में हिल्डी स्ववैरेल का आभार, जिन्होंने पांडुलिपि की टाइपिंग शुरुआत से की, शुरुआत लेस की भयंकर हैंडराइटिंग से! यह ऐसा काम था, जिसके लिए एकाग्रता, धैर्य और कई बार लिखने की आवश्यकता पड़ी। बेहतरीन काम! साथ ही, बहुत-बहुत धन्यवाद शाम के समय और वीकेंड पर काम के उन अतिरिक्त घंटों के लिए।

अगला नंबर है फ्रैन हेविट का, जो मेरी सुयोग्य पत्नी, साथी और अपने आप में सर्वाधिक पढ़ी जानेवाली लेखिका हैं। तुम्हारा बेहतरीन साथ, प्रेम और जब साँस लेने की फुरसत नहीं थी, तब भी चट्टान की तरह खड़े रहना इतना महत्वपूर्ण था कि बता नहीं सकता। तुम सच में एक वरदान हो!

एंड्रयू और जेनिफर हेविट का आभार, जो फ्रैन से भी कहीं ज्यादा जबरदस्त उपाय एवं नई जानकारियाँ लेकर आए और साथ जुड़े रहे। तुम्हारी प्रार्थना, सुझावों और ज्ञान के कारण मैं एक बार फिर एक पिता के रूप में गर्व महसूस कर रहा हूँ।

'द पावर ऑफ फोकस' के हमारे उन सभी शानदार ग्राहकों का आभार, जो इतने हैं कि सबके नाम नहीं ले सकता, जिनकी कहानियाँ और व्यक्तिगत प्रयास प्रेरणादायी थे और उन्होंने इस पुस्तक के लिए अधिकांश नई सामग्री देकर इसे आधार दिया।

उन सभी का विशेष धन्यवाद, जिन्होंने सहर्ष अपनी व्यक्तिगत कहानियाँ हमसे साझा कीं। आप सभी का योगदान काफी सराहनीय है।

वेड वेब, जॉन लुंट, जॉन गुडरियान, रिक ग्रीन और सैम बेकफोर्ड को मार्केटिंग के कार्यक्रम को शुरू करने में उनके लगातार सहयोग तथा सहायता के लिए फिर से आभार।

क्रिस स्मिथ का भी शरीर क्रिया विज्ञान में महारत के लिए धन्यवाद, जिन्होंने हमारे शुरुआती कवर डिजाइन की जाँच की। और पुरस्कार जीतने वाले पुस्तक के कवर डिजाइनर टर्की के उटकु लोमलू का, जिन्होंने आखिरी उत्पाद तैयार किया। आपका धैर्य और सूझ-बूझ काफी प्रशंसनीय है, क्योंकि हमने कई बार अपनी राह बदली।

जैक कैनफील्ड की सपोर्ट टीम का आभार, जिनमें उनकी पत्नी इंगा से लेकर कार्यकारी सहायक वेरोनिका रोमेरो शामिल हैं, जो हमारे दफ्तरों के बीच बेहतरीन संपर्क बिठाती रहीं और सुनिश्चित किया कि जानकारियों पर समयबद्ध रूप से काम किया जाए। द कैनफील्ड कंपनीज के प्रेसिडेंट पैटी ऑबेरी तथा सी.ओ.ओ. रुस कमालस्की का भी शुक्रिया, जिन्होंने रोजाना की सारी गतिविधियों को संभव बनाया और जब जैक का ध्यान इस पुस्तक पर था, तब अन्य कार्यों को सुचारु रूप से चलाए रखा।

मार्क की शानदार पत्नी बेहतरीन एंकर और बिजनेस पार्टनर क्रिस्टल का आभार, जिन्होंने बिना ध्यान बँटाए मार्क को इस प्रोजेक्ट पर काम करने दिया।

और दस वर्ष बाद हम हेल्थ कम्युनिकेशंस टीम का हृदय से आभार प्रकट करते हैं, जिन्होंने यह सुनिश्चित किया कि इस पुस्तक की रचना सबसे अच्छे तरीके से की जाए और आमतौर पर बेहद मुश्किल समय-सीमा के बावजूद समय पर प्रिंट हो सके।

प्रकाशक पीटर वेगसो का विशेष रूप से धन्यवाद, जिनके कारण 'द पावर ऑफ फोकस' का 10वाँ वर्षगाँठ संस्करण दुनिया भर के उन हजारों पाठकों और व्यावसायिक लोगों तक पहुँच सका। जब-जब यह पुस्तक कठिन मोड़ पर पहुँची, तब-तब धैर्य और शांति बनाए रखने के लिए वरिष्ठ संपादक एलिसन जानसे का हृदय से आभार!

साथ ही, लैरिसा हेनोच और लावना ओल्डफील्ड के लिए तालियाँ, जिन पर पहले पन्ने से आखिरी पन्ने तक के लिए नया खाका तैयार करने की चुनौतीपूर्ण जिम्मेदारी थी। आपके धैर्य और लगन के लिए धन्यवाद।

हम दोस्तों और ग्राहकों से प्रत्यक्ष व अप्रत्यक्ष रूप से मिली जानकारी, उदाहरणों और उपायों के प्रति भी अपना आभार प्रकट करते हैं। इस कार्य के विस्तार के कारण हो सकता है कि हमने उन लोगों के नाम का जिक्र नहीं किया, जिन्होंने कई तरीके से मदद की। आप यह जान लें कि आपकी सराहना की जा रही है और यदि कोई चूक हुई है तो हमारी क्षमा-याचना को स्वीकार करें।

इस विशेष 10वें वर्षगाँठ संस्करण की रचना, लेखन और प्रस्तुति चुनौतीपूर्ण, लेकिन काफी लाभप्रद रही है। हमने एक बार फिर यह देखा है कि उत्साह, समर्पण और फोकस के साथ एक महान् टीम निश्चित रूप से काम को कर दिखाती है।



## फोकस करने की कार्यनीति-1

### आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

“आदत एक तार होती है। हम हर दिन एक धागा बुनते हैं और आखिर में उसे तोड़ नहीं पाते।”

—होरेस मन

### मारिया सोसा समझ चुकी थी, उसे एक फैसला करना है।

यह रोजमर्रा का कोई छोटा-मोटा फैसला नहीं था, जिन्हें हम सभी अपना जीवन जीने के दौरान करते हैं। यह जीवन बदलनेवाला फैसला था, जो यह तक करनेवाला था कि उसका परिवार अगले कुछ हफ्तों को झेल पाएगा या नहीं।

पहाड़ों के बीच ग्रामीण कोलंबिया में रहनेवाली मारिया का जीवन सादा और मितव्ययी था। वह मुरगे पालती थी और उन्हें बेचकर जो थोड़े-बहुत पैसे मिलते थे, उनसे अपने परिवार के लिए जरूरी चीजें खरीदती थी। उसका पति ह्यूगो एक जमींदार के यहाँ काम करता था, जहाँ वह पशुओं को पालता और फसल उगाता था। उनके घर में बिजली नहीं थी। कहीं आना-जाना घोड़े से होता था और सबसे नजदीकी शहर तक के सफर में पाँच घंटे लगते थे। मारिया और ह्यूगो के तीन बच्चे थे—दो लड़के—एल्वर (ग्यारह साल) एवं जुआन (नौ साल) और एक बेटी लुज (सात साल)। नन्ही लुज को रेई सिंड्रोम था, जो एक वायरल इन्फेक्शन के बाद हुआ था। दुःख इस बात का था कि इस दुर्लभ बीमारी के कारण उसका मस्तिष्क क्षतिग्रस्त हो गया था और वह एक ऐसी दिव्यांगता का शिकार हो चुकी थी, जिसने उसे व्हीलचेयर तक सीमित कर दिया था।

अपनी मुश्किलों को बढ़ाने के लिए मारिया ने हाल ही में एक लड़के को जन्म दिया था। वह नवजात परिवार के साथ महज तीन हफ्ते का छोटा समय गुजारकर इस दुनिया से चला गया। इस घटना से ह्यूगो को ऐसा सदमा लगा कि उसे लकवा मार गया, जिससे वह अब बोल नहीं पाता था और किसी तरह पैर घसीटकर चल पाता था। उसे दिमागी तौर पर भी नुकसान हुआ था, जिससे वह अब काम नहीं कर पाता था। मारिया के लिए जैसे इतना झेलना ही कम था कि मारिया को एक और मोरचे पर लड़ना पड़ा। एक स्थानीय आतंकवादी गुट पास के जंगलों में सक्रिय था, जिसकी पसंदीदा चाल थी—विदेशियों का अपहरण करना और उनकी रिहाई के लिए बड़ी फिरोती माँगना। वे बच्चों को भी अगवा कर लेते थे, ताकि उन्हें आतंकी बनाने की ट्रेनिंग दे सकें। इसके साथ ही वे स्थानीय लोगों से पैसे भी माँगते थे। अक्सर जब भी वे अचानक आ धमकते तो मारिया को अपने चिकन के पैसों में से आधे पैसे उन्हें देने पड़ते थे।

एक दिन वे पैसों के अलावा भी कुछ चाहते थे। उनके निशाने पर था बालक एल्वर, जिसे वे जंगल में अपने दल में शामिल होने के युवा उम्मीदवार के रूप में देख रहे थे। मारिया चीख उठी और उनके सामने गिड़गिड़ाई, “इसे मत ले जाओ। यह मेरा बेटा है!” शुक्र था कि वे मान गए। यह मारिया के लिए निर्णायक पल था, वह

पल, जब अपने सहज ज्ञान पर विश्वास होता है, जब आप इसकी परवाह नहीं करते या नहीं जानते कि इसका नतीजा क्या होगा? आप बस, इतना जानते हैं कि आपको तुरंत कुछ करना होगा! यह ऐसा विकल्प था, जो मारिया के भविष्य को बदल सकता था।

झटपट उसने कुछ सामान समेटा, सबको साथ लिया और रात के अँधेरे में किसी तरह अपने रोगग्रस्त परिवार को पहाड़ों के रास्ते से ले जाती हुई एक छोटे से शहर तक पहुँची। रात भर की पैदल यात्रा धीमी और कठिन थी। उन्हें इस बात का खास खयाल रखना था कि किसी प्रकार का शोर न करें, ताकि आतंकवादियों तक उनकी आवाज न पहुँच जाए। उनके पास जो थोड़े-बहुत पैसे थे, उनसे ही मारिया और उसका थका-माँदा परिवार वेनेजुएला की सीमा तक के लिए एक बस में सवार हुआ। उस रास्ते पर कई चेक पोस्ट थे और चूँकि उनके पास कोई दस्तावेज नहीं थे, इसलिए मारिया को संतरियों को उन्हें जाने देने के लिए राजी करने में अपने समझाने के सारे कौशल का इस्तेमाल करना पड़ा। उसका पति ह्यूगो काफी बीमार था।

एक स्थानीय महिला ने उनकी तकलीफ को देखा। उसकी बेटी कोलंबिया में रहती थी। उनकी तकलीफ को देखकर उसने उनके रहने का बंदोबस्त अपने साथ काराकास में कर दिया। विभिन्न दूतावासों में शरणार्थी के दर्जे की अर्जी देने के महीनों बाद आखिरकार एक रास्ता खुला—कनाडा ने उन्हें स्वीकार कर लिया था। मारिया को पता तक नहीं था कि कनाडा है कहाँ और उसने अपने जीवन में कभी विमान में सफर नहीं किया था। कुछ दिनों बाद वह और उसका परिवार टोरंटो पहुँचा, जहाँ जनवरी की कड़ाके की सर्दी पड़ रही थी। वे सभी एक नया जीवन शुरू करने का संकल्प कर चुके थे।

*एक दिन वे पैसों के अलावा भी कुछ चाहते थे। उनके निशाने पर था बालक एल्वर, जिसे वे जंगल में अपने दिल में शामिल होने के युवा उम्मीदवार के रूप में देख रहे थे। मारिया चीख उठी और उनके सामने गिड़गिड़ाई, “इसे मत ले जाओ। यह मेरा बेटा है!” शुक्र था कि वे मान गए। यह मारिया के लिए निर्णायक पल था, वह पल, जब अपने सहज ज्ञान पर विश्वास होता है, जब आप इसकी परवाह नहीं करते या नहीं जानते कि इसका नतीजा क्या होगा? आप बस, इतना जानते हैं कि आपको तुरंत कुछ करना होगा! यह ऐसा विकल्प था, जो मारिया के भविष्य को बदल सकता था।*

जब यह सब लिखा जा रहा है, तब उसके दोनों लड़के स्कूल में अच्छा कर रहे हैं, मारिया धीरे-धीरे अंग्रेजी सीख रही है और उसकी बेटी लुज चलने लगी है, जिसका श्रेय कुछ बेहद कुशल डॉक्टरों और नर्सों को जाता है। उनका जीवन चुनौतियों से भरा है और हर दिन नया संघर्ष सामने आता है; लेकिन मारिया की आँखों में हर उस व्यक्ति के लिए असीम आभार दिखता है, जिनसे वह मिलती है।

हम सभी उन निर्णायक पलों से गुजरते हैं, जो हमारे जीवन को बेहतर तरीके से बदल सकते हैं, बशर्ते हम डर से आगे बढ़ें और फिर साहस व संकल्प के साथ फोकस करते हुए चलते रहें।

## क्या आपके सामने कोई निर्णायक पल है, जिसमें तुरंत कार्रवाई की आवश्यकता है?

आपकी परिस्थिति भी मारिया जितनी ही आकस्मिक हो सकती है। हालाँकि, मायने यही रखता है कि वह आपके लिए महत्वपूर्ण है या नहीं! अज्ञात की दिशा में भी साहस के साथ कदम बढ़ाएँ और खुद पर भरोसा रखिए। फिर देखिए, आपका सहज ज्ञान आपको आगे ले जाएगा। आपका विश्वास जब मजबूत होता है और काम ऐसा, जिसे रोका न जा सके तो एक अदृश्य शक्ति आपकी सहायता करती है, जिसे कई लोग 'दैवी हस्तक्षेप' कहते हैं—और वह आपके रास्ते की सारी रुकावटों को दूर कर देती है। आपकी राह स्पष्ट और सुगम हो जाती है। न जाने कौन सा बड़ा इनाम आपका इंतजार कर रहा हो, जब आप उत्साहपूर्ण केंद्रित कार्रवाई की आदत डाल लेते हैं! लेकिन मारिया की तरह आपने एक बार संकल्प ले लिया तो कभी पीछे नहीं मुड़ना है। बस, आगे और ऊपर ही बढ़ते जाना है।

## मारिया की कहानी जहाँ प्रेरणादायी है, वहीं इससे ग्रहण किया जानेवाला एक संदेश है, जो महत्वपूर्ण है—

जीवन में कुछ भी अपने आप नहीं होता। सबकुछ इस पर निर्भर करता है कि आप क्या चुनते हैं और हर परिस्थिति के प्रति कैसी प्रतिक्रिया व्यक्त करते हैं। अगर आप में हमेशा ही गलत चुनाव करने की आदत है तो अक्सर मुसीबतें आती रहती हैं। आपके हर दिन के चुनाव आखिरकार यह तय करते हैं कि आप संपन्न जीवन जीते हैं या अभावग्रस्त जीवन। हालाँकि जीवन कभी अवसरों के रास्ते पूरी तरह बंद नहीं करता।

आपको एक आसान सी तस्वीर से बताएँ तो कल्पना कीजिए कि आपके हाथ में एक सफेद लंबी प्लास्टिक चेन है, जो बीस फीट लंबी है। वह चेन सैकड़ों अलग-अलग कड़ियों से बनी है, जो आपस में जुड़ी हैं।

*आपका विश्वास जब मजबूत होता है और काम ऐसा, जिसे रोका न जा सके तो एक अदृश्य शक्ति आपकी सहायता करती है, जिसे कई लोग 'दैवी हस्तक्षेप' कहते हैं—और वह आपके रास्ते की सारी रुकावटों को दूर कर देती है। आपकी राह स्पष्ट और सुगम हो जाती है। न जाने कौन सा बड़ा इनाम आपका इंतजार कर रहा हो, जब आप उत्साहपूर्ण केंद्रित कार्रवाई की आदत डाल लेते हैं!*

अब कल्पना कीजिए कि हर लिंक एक गलत चुनाव है। हर गलत चुनाव दूसरे गलत चुनाव से जुड़ा है। सारे गलत चुनाव मिलकर आखिर में एक बुरी आदत बन जाते हैं। अब कल्पना कीजिए कि आपने इस प्लास्टिक चेन को अपने हाथों को ऊपर उठाकर पकड़ रखा है और आप चेन को अपने हाथों से गुजारते हैं, जिसमें पहली कड़ी से चेन के बीच की कड़ी तक पहुँचते हैं। जो आखिरी कड़ी गुजरती है, वह पहली कड़ी से अलग नहीं दिखती। यह किसी बुरी आदत के जैसी ही होती है। हमें कुछ भी बदलता नहीं दिखता।

कोई नकारात्मक नतीजा भी नहीं दिखता। यह समय हफ्तों या महीनों लंबा हो सकता है। चेन को तब तक गुजारते जाइए, जब तक कि आप अंत तक न पहुँच जाएँ, जो बरसों के बराबर होता है। अचानक आपको उस चेन में एक बहुत बड़ी गाँठ नजर आती है। क्या आप जानते हैं कि उसे क्या कहा जाता है? एक संकट! हार्ट अटैक, घर का टूटना, तलाक—और आपको अंदाजा नहीं था कि ऐसा होने वाला है।

लगातार किए जानेवाले चुनाव आपकी आदतों की बुनियाद बनाते हैं, जिसे आप अगले कुछ पन्नों के जरिए समझ जाएँगे। और आपका भविष्य किस प्रकार सामने आता है, उसमें आपकी आदतों की एक बड़ी भूमिका होती है। इसमें आपकी वैसी आदतें शामिल रहती हैं, जिन्हें आप हर दिन व्यावसायिक जगत् में दिखाते हैं; साथ ही विभिन्न प्रकार के व्यवहार भी होते हैं, जिन्हें आप अपने निजी जीवन में दिखाते हैं।

*लगातार किए जानेवाले चुनाव आपकी आदतों की बुनियाद बनाते हैं, जिसे आप अगले कुछ पन्नों के जरिए समझ जाएँगे। और आपका भविष्य किस प्रकार सामने आता है, उसमें आपकी आदतों की एक बड़ी भूमिका होती है। इसमें आपकी वैसी आदतें शामिल रहती हैं, जिन्हें आप हर दिन व्यावसायिक जगत् में दिखाते हैं; साथ ही विभिन्न प्रकार के व्यवहार भी होते हैं, जिन्हें आप अपने निजी जीवन में दिखाते हैं।*

इस पूरी पुस्तक के दौरान आपको ऐसी रणनीतियाँ मिलेंगी, जिन्हें अपने काम पर और घर पर—दोनों में ही लागू किया जा सकता है। आपको यह करना है कि उन सभी की समीक्षा करनी है और उन्हें लागू करना है, जो आपको सबसे अधिक लाभ देंगे। वैसे, बता दें कि सारी रणनीतियाँ पुरुषों एवं महिलाओं के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करती हैं। वे किसी विशेष लिंग से जुड़ी नहीं हैं। यदि आपने गौर नहीं किया तो बता दें कि आज बाजार में जो सबसे दिलचस्प परिवर्तन आया है, वह है महिला उद्यमियों में तेजी से इजाफा।

इस अध्याय में हमने आदतों के बारे में सबसे महत्वपूर्ण तत्वों को रखा है। पहले आप यह जानेंगे कि आदतें वास्तव में किस प्रकार काम करती हैं। फिर आप जानेंगे कि बुरी आदतों का पता कैसे लगाएँ और उन्हें कैसे बदलें। इससे आपको अपनी विशेष आदतों को जानने और यह तय करने का अवसर मिलेगा कि कौन सी आदतें अनुपयोगी हैं। आखिर में, हम एक अनोखा सफल आदतों का फॉर्मूला बताएँगे, जो आपको अपनी बुरी आदतों को सफल आदतों में बदलने में मदद करेगा। इस तकनीक से यह सुनिश्चित होगा कि आप उस पर फोकस करेंगे, जो कारगर है, न कि उस पर, जो नहीं है।

**सफल लोगों की सफल आदतें होती हैं,**

**असफल लोगों की आदतें ऐसी नहीं होतीं।**

## आदतें वास्तव में कैसे काम करती हैं?

### आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

आदत क्या होती है? सरल शब्दों में कहें तो आदत एक ऐसी चीज होती है, जिसे आप इतनी बार करते हैं कि वह आसान हो जाती है। दूसरे शब्दों में, यह ऐसा व्यवहार है, जिसे आप दोहराते रहते हैं। यदि आप किसी नए व्यवहार को बढ़ाते रहने में जुटे रहते हैं तो आखिर में यह स्वचालित हो जाती है। उदाहरण के लिए, यदि आप किसी कार को आमतौर पर गियर बदलने के तरीके से सीखते हैं तो शुरुआती सबक अक्सर दिलचस्प होते हैं। एक सबसे बड़ी समस्या यह समझने में आती है कि क्लच और एक्सेलरेटर पैडल के बीच अच्छा तालमेल कैसे बिठाएँ कि आप आसानी से गियर बदल सकें। अगर आप क्लच को तुरंत छोड़ देंगे तो कार रुक जाएगी। अगर आप क्लच को छोड़े बिना एक्सेलरेटर को बहुत ज्यादा दबाएँगे तो इंजन जोर से आवाज करेगा, लेकिन आप आगे नहीं बढ़ पाएँगे। कभी-कभी कार सड़क पर कंगारू की तरह उछलती है, आगे बढ़ती है और रुक जाती है, क्योंकि नया ड्राइवर पैडलों से जूझता रहता है। हालाँकि अभ्यास करने से गियर बदलना आसान हो जाता है और आप इसके बारे में सोचते भी नहीं।

*एक सबसे बड़ी समस्या यह समझने में आती है कि क्लच और एक्सेलरेटर पैडल के बीच अच्छा तालमेल कैसे बिठाएँ कि आप आसानी से गियर बदल सकें। अगर आप क्लच को तुरंत छोड़ देंगे तो कार रुक जाएगी। अगर आप क्लच को छोड़े बिना एक्सेलरेटर को बहुत ज्यादा दबाएँगे तो इंजन जोर से आवाज करेगा, लेकिन आप आगे नहीं बढ़ पाएँगे।*

लेस—

“बरसों तक मैं गोल्फ खेलते-खेलते माहिर हो गया था। इसका सबूत थे मेरे स्कोर। मैं कई होल में आठ या नौ अंक ले लेता था और सौ से भी ज्यादा के स्कोर पर खत्म करता था। कभी-कभी मैंने प्रशिक्षण लिया और थोड़ा सुधार देखा। फिर मैं कई महीने तक नहीं खेलता था और एक अच्छा स्कोर बनाने की उम्मीद करता था। इसे कहते हैं—भ्रम में जीना! फिर मैंने नब्बे का स्कोर लगातार बनाते रहने का लक्ष्य निर्धारित किया। इसके लिए मैंने नई आदतें बनाने का फैसला किया। हर दिन थोड़ा अभ्यास, चोटी के खिलाड़ियों का अध्ययन, नियमित सबक लेना और हफ्ते में दो दिन खेलना। यह काम कर रहा है—मैंने अभी-अभी छियासी का स्कोर बनाया है।”

अच्छी खबर यह है कि आप जब चाहें अपने आप को नए साँचे में ढाल सकते हैं। अगर आप पैसों की तंगी झेल रहे हैं तो इसे जानना जरूरी है।

चलिए, मान लेते हैं कि आपको पैसों की तंगी से आजादी चाहिए। तो क्या यह सही नहीं होगा कि पैसों को लेकर आपकी आदतों का पता लगाया जाए? क्या आपकी आदत है कि आप सबसे पहले हर महीने अपने आप को पैसे दें? क्या आप निरंतर रूप से अपनी आय का कम-से-कम 10 प्रतिशत बचाते और उसका निवेश करते हैं? इसका उत्तर या तो ‘हाँ’ होगा या ‘नहीं’। तुरंत आपको पता लग जाएगा कि आप सही दिशा में जा रहे हैं या

नहीं। यहाँ मूल मंत्र है—निरंतरता। इसका मतलब है—हर महीने। और हर महीने की बात एक अच्छी आदत है। कई लोग अपने पैसों को बढ़ाने के मामले में माहिर होते हैं। उनमें काफी निरंतरता रहती है।

मान लीजिए, आपने बचत और निवेश का कार्यक्रम शुरू किया। पहले छह महीने तक आप पूरी ईमानदारी से अपनी आय का 10 प्रतिशत प्लान के हिसाब से अलग निकाल देते हैं। फिर कुछ-न-कुछ हो जाता है। आप छुट्टी मनाने के लिए पैसे उधार लेते हैं और खुद से कहते हैं कि अगले कुछ महीनों में आप हिसाब ठीक कर लेंगे। बेशक, आप ऐसा नहीं करते और पैसों की तंगी से आजादी का आपका कार्यक्रम रफ्तार पकड़ने से पहले ही धराशायी हो जाता है।

इसका समाधान है—निरपवाद नीति।

दूसरे शब्दों में, आप हर दिन अपने आप को बेहतर वित्तीय भविष्य देने का संकल्प लेते हैं। यह दो तरह के लोगों को अलग करता है। एक वे, जिनके पास है और दूसरे वे, जिनके पास नहीं है। ‘निर्णायक काररवाई करना’ शीर्षक के अध्याय नौ में आप धन के सृजन पर काफी कुछ सीखेंगे।)

चलिए, अब एक दूसरी परिस्थिति पर गौर करते हैं। अगर आपकी प्राथमिकताओं में स्वास्थ्य को बेहतरीन रखना काफी ऊपर है तो अपने आप को सही आकार में रखने के लिए आपको हर हफ्ते कम-से-कम तीन बार व्यायाम करने की जरूरत पड़ेगी। यहाँ निरपवाद नीति का मतलब होगा कि व्यायाम की आदत को आप हर हाल में बनाए रखें, चाहे कुछ भी हो जाए, क्योंकि आप दूरगामी लाभों का महत्त्व समझते हैं।

जो लोग बदल जाने में माहिर होते हैं, वे कुछ हफ्ते या महीने बाद इसे छोड़ देंगे। और आमतौर पर उनके पास बहानों की लंबी सूची होती है कि क्यों उन्हें इसका फायदा नहीं मिला! अगर आप खुद को भीड़ से अलग करना और अनोखी जीवन-शैली का आनंद लेना चाहते हैं तो इसे समझिए—आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी।

यह काफी महत्त्व रखता है। याद रखिए, सफल लोग गलती से चोटी पर नहीं पहुँचते हैं। इसके लिए एकाग्रचित्त काररवाई, व्यक्तिगत अनुशासन और हर दिन चीजों को करने के लिए ढेर सारी ऊर्जा की आवश्यकता होती है। आज से ही आप जैसी आदतें बनाते हैं, वे आखिर में यह तय करेंगी कि आपका भविष्य कैसा होगा—अमीरों जैसा या गरीबों जैसा, स्वस्थ या अस्वस्थ, संतुष्ट या असंतुष्ट, खुश या नाखुश! यह फैसला आपका है, इसलिए सोच-समझकर लीजिए।

## **आपकी आदतें आपके जीवन की गुणवत्ता तय करेंगी**

आज कई लोग अपनी जीवन-शैली को लेकर चिंतित रहते हैं। इस तरह की बातें अकसर सुनने को मिल जाती हैं, ‘मैं बेहतर जीवन जीना चाहता हूँ’ या ‘मैं बस, जीवन को सरल बनाना चाहता हूँ।’ हाल ही में कई लोगों ने शेयर बाजार में या तबाही मचानेवाला वित्तीय नुकसान झेला या मकान की किस्त चुकाने में लुट गए। ऐसा लगता है, जैसे धन-दौलत कमाने की अंधाधुंध होड़ लगी है और तथाकथित सफल जीवन के सारे फंदे अब गले में फँस चुके हैं। यहाँ एक बेहद महत्त्वपूर्ण बात है, जिसे समझ लेना चाहिए। सही मायने में अमीर होने का मतलब केवल पैसों की तंगी से आजादी नहीं है, बल्कि अच्छे व सार्थक संबंध बनाना, अपनी सेहत को बेहतर करना और अपने कैरियर तथा व्यक्तिगत जीवन के बीच अच्छा संतुलन बनाना है।

अब एक दूसरी परिस्थिति पर गौर करते हैं। अगर आपकी प्राथमिकताओं में स्वास्थ्य को बेहतरीन रखना काफी ऊपर है तो अपने आप को सही आकार में रखने के लिए आपको हर हफ्ते कम-से-कम तीन बार व्यायाम करने की जरूरत पड़ेगी। यहाँ निरपवाद नीति का मतलब होगा कि व्यायाम की आदत को आप हर हाल में बनाए रखें, चाहे कुछ भी हो जाए, क्योंकि आप दूरगामी लाभों का महत्व समझते हैं।

अपने मन या सोच को अच्छा बनाना भी अनिवार्य है। इसकी तलाश और विस्तार में समय लगता है। यह कभी न खत्म होनेवाली प्रक्रिया है। आप अपने बारे में जितना जानेंगे—आप कैसे सोचते हैं, आप कैसा महसूस करते हैं, आपका सही उद्देश्य क्या है और आप कैसे जीना चाहते हैं—आपका जीवन उतना ही प्रवाही बनेगा। हर हफ्ते महज कड़ी मेहनत करने या अपनी नौकरी की चिंता करने की बजाय आप सहज ज्ञान के आधार पर बेहतर चुनाव करने लगेंगे और अपने अंदर की आवाज से ही जान जाएँगे कि क्या करना सही होगा! जागरूकता का यह उच्च स्तर है, जो आपके रोजाना के जीवन की गुणवत्ता को निर्धारित करता है। दसवें अध्याय ‘उद्देश्य के साथ जीना और काम करना’ में हम आपको एक अनोखी प्रणाली से परिचित कराएँगे, जो आपके लिए इन सारी बातों को संभव बनाएगी। अपने विकल्पों का बार-बार आकलन करने की अच्छी आदत डाल लेनी चाहिए।

## आपकी बुरी आदतों का नतीजा

### जीवन में बहुत बाद में ही सामने आता है

कृपया अगले दो पैराग्राफ पढ़ने से पहले यह सुनिश्चित करें कि आप पूरी तरह सतर्क हैं। अगर नहीं हैं तो जाइए और अपने चेहरे पर ठंडे पानी के छीटे मारिए, ताकि आप इस मौलिक अवधारणा के महत्व को समझने से चूक न जाएँ।

पहले से कहीं अधिक लोग तुरंत सबकुछ पाने की इच्छा रखते हैं। वे ऐसी चीजें खरीद लेते हैं, जिनका खर्च उठा नहीं सकते और उसका भुगतान जहाँ तक संभव हो, टालते जाते हैं। कार, फर्नीचर, उपकरण, मनोरंजन के सिस्टम या अत्याधुनिक खिलौने ऐसी ही कुछ चीजें हैं। ऐसा करने की आदत जिन लोगों को होती है, वे हमेशा हड़बड़ी में रहते हैं। अक्सर अगले महीने एक नया भुगतान खड़ा रहता है। इसके फलस्वरूप कई घंटे तक काम करने या खर्च पूरे करने के लिए एक और नौकरी करने की जरूरत पड़ती है, जिससे तनाव और बढ़ जाता है। अगर आपके खर्च लगातार आपकी आमदनी से ज्यादा होते हैं तो इसका एक अंतिम नतीजा निकलता है। इसे कंगाली या दिवालियापन कहते हैं। आपको जब एक असाध्य बुरी आदत पड़ जाती है तो जीवन अंततः आपको इसके नतीजे भी दे जाता है। और आपको ऐसे नतीजे अच्छे नहीं लगेंगे। आपको वास्तव में जो बात समझनी है, वह ये रही—जीवन फिर भी आपको नतीजे देगा। आप चाहें या नहीं, इससे फर्क नहीं पड़ता। सच्चाई यह है कि अगर आप चीजों को निश्चित तरीके से करते रहेंगे तो हमेशा उम्मीद के मुताबिक ही नतीजे पाएँगे। नकारात्मक आदतों के नतीजे नकारात्मक होते हैं। सफल आदतों से सकारात्मक पुरस्कार मिलते हैं। जीवन है ही ऐसा। और

दुर्भाग्य से, वर्ष 2008 की महान् मंदी में करोड़ों अमेरिकियों को इस मौलिक सच्चाई की वास्तविकता का पता चल गया।

चलिए, अब कुछ और उदाहरण देखते हैं। अगर आप दीर्घायु का आनंद लेना चाहते हैं तो आप में स्वस्थ आदतें होनी चाहिए। यहाँ अच्छे पोषण, व्यायाम और दीर्घायु पर अध्ययन महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।

**अपने मन या सोच को अच्छा बनाना भी अनिवार्य है। इसकी तलाश और विस्तार में समय लगता है। यह कभी न खत्म होनेवाली प्रक्रिया है। आप अपने बारे में जितना जानेंगे—आप कैसे सोचते हैं, आप कैसा महसूस करते हैं, आपका सही उद्देश्य क्या है और आप कैसे जीना चाहते हैं—आपका जीवन उतना ही प्रवाही बनेगा।**

हकीकत क्या है? पश्चिमी जगत् में अधिकांश आबादी जरूरत से ज्यादा वजनदार, जरूरत से कम व्यायाम करनेवालों की और अल्प-पोषित है। इस पर आप क्या कहेंगे? इसके साथ ही अभी में जीने का रवैया भी है, जिसमें भविष्य के परिणामों पर जरा भी विचार नहीं किया जाता है। जब बात सेहत की आती है तो एक लंबी सूची है। उनमें से दो ये रहे—सप्ताह के सातों दिन चौदह घंटे काम करने से आखिरकार शरीर जवाब दे जाएगा। आप जब रोजाना की आदत के तौर पर फास्ट फूड या जंक फूड खाते हैं तो तनाव के साथ-साथ अधिक कॉलेस्ट्रॉल से हार्ट अटैक और लकवा का खतरा बढ़ जाता है। ये जीवन के लिए खतरा पैदा करनेवाले नतीजे हैं। फिर भी लोग सामने दिख रहे खतरे को नजरअंदाज करते हैं और बिना इस बात की चिंता किए मस्ती से जीते रहते हैं कि एक बड़ा संकट बस, आने ही वाला है। उदाहरण के लिए, वर्ष 2008 के 'अमेरिकन हार्ट एसोसिएशन' के आँकड़ों के अनुसार, 8.2 करोड़ से भी अधिक लोगों को दिल की बीमारी की गहरी आशंका है। वर्ष 2007 में इसका खर्च 286 अरब डॉलर से भी अधिक था!

**अगर आपके खर्चे लगातार आपकी आमदनी से ज्यादा होते हैं तो इसका एक अंतिम नतीजा निकलता है। इसे कंगाली या दिवालियापन कहते हैं। आपको जब एक असाध्य बुरी आदत पड़ जाती है तो जीवन अंततः आपको इसके नतीजे भी दे जाता है। और आपको ऐसे नतीजे अच्छे नहीं लगेंगे। आपको वास्तव में जो बात समझनी है, वह ये रही—जीवन फिर भी आपको नतीजे देगा। आप चाहें या नहीं, इससे फर्क नहीं पड़ता।**

संबंधों पर नजर डालिए! शादी पर संकट खड़ा है, जिसमें लगभग 50 प्रतिशत शादियाँ तलाक पर जाकर खत्म होती हैं। अगर आपके भीतर संबंधों को समय, ऊर्जा और प्रेम से तरसाने की आदत है तो आप सुखद नतीजे की उम्मीद कैसे कर सकते हैं? बात जब पैसों की आती है तो अपनी बुरी आदतों के कारण आप बाद के वर्षों में कभी खत्म न होनेवाले काम के चक्र में फँस सकते हैं, जब आपको काम की बजाय मौज-मस्ती में ज्यादा समय बिताना चाहिए।

अब यहाँ सच में कुछ अच्छी खबर है—

**आप नकारात्मक नतीजों को सकारात्मक इनाम में बस,**



## अपनी आदतों को अभी बदलकर कर सकते हैं।

जैक—

व्यक्तिगत रूप से मेरी सबसे अच्छी नई आदत है—ज्यादा-से-ज्यादा सोना। मैं लंबे समय तक साढ़े छह घंटे की नींद के साथ जी रहा था, क्योंकि मैं इतना ही सो सकता था। साढ़े छह घंटे से आठ घंटे की नींद के बीच ही मनुष्य का विकास करनेवाले हार्मोन सक्रिय होते हैं, जो शरीर को जवान रखते हुए मांसपेशियों का भी निर्माण करते हैं। वही आखिरी डेढ़ घंटा होता है, जब शरीर सबसे अधिक सफाई करता है। शरीर की प्रतिरोधी प्रणाली शरीर के घाव भरने का अधिकांश काम गहरी नींद में करती है, इसलिए मैंने अभी-अभी ज्यादा सोने का संकल्प लिया है। मैं अब रात 11 बजे बिस्तर पर जाऊँगा और सुबह 7 बजे सोकर उठूँगा, बजाय इसके कि रात 1 बजे सोने जाऊँ और सुबह 7 बजे उठ जाऊँ!

दूसरी बड़ी आदत यह होगी कि मैं पहले से ज्यादा मिलना-जुलना करूँगा। मैं ज्ञान को बढ़ाने के लिए पढ़ने और इंटरनेट पर सर्च करने में इतना व्यस्त रहता था कि मैं संबंधों को बना नहीं रहा था। अगर आप लोगों से बात नहीं करेंगे तो आप में संबंधों को गहरा बनाने की क्षमता पैदा नहीं होगी। अगर आप अपने सबसे अहम रिश्तों को बढ़ाते रहेंगे तो जब भी आपको किसी चीज की जरूरत होगी, वे आपकी मदद के लिए तैयार रहेंगे, क्योंकि आप उन्हें केवल जरूरत के समय उनसे बात नहीं कर रहे होंगे।

आज की दुनिया में एक अन्य अनिवार्य कारोबारी आदत यह होनी चाहिए कि लोग अच्छी किस्सागोई करें। सेल्स के बड़े लोग और बड़े-बड़े सी.ई.ओ. कहानी सुनाना जानते हैं, क्योंकि एक कहानी ही किसी व्यक्ति के दिमाग से जुड़ती है। मुझे याद है, जब मेरे पिता ने मुझे उस शख्स की कहानी सुनाई थी, जिसने 'नेशनल कैश रजिस्टर' (एन.सी.आर.) की शुरुआत की थी। वह कंपनी, जहाँ मेरे पिता काम करते थे, वह अपने कुछ संभावित जापानी निवेशकों को अपने कैश रजिस्टर दिखा रहे थे और उम्मीद कर रहे थे कि वे उनमें से कुछ खरीद लेंगे। वे पुराने किस्म के कैश रजिस्टर थे, जिनमें आपको पुराने टाइपराइटर्स की तरह बटन को दबाना पड़ता था। ड्रॉवर उछलकर खुलता था और नंबर ऊपर ग्लास पर दिखते थे। उसका मालिक उन लोगों को दिखा रहा था कि वह कैसे काम करता है—और वह चालू नहीं हुआ! पास में ही उसे एक हथौड़ा दिखा, जिसे उसने उठाया और उस कैश रजिस्टर का मार-मारकर कचूर निकाल दिया। फिर उसने कहा, “एन.सी.आर. में जो कैश रजिस्टर काम नहीं करते, हम उनका यही हाल कर देते हैं। वे इस बिल्डिंग से कभी निकल नहीं पाते!”

आप इस कहानी को यह बताने के लिए सुनाते हैं कि आप उत्कृष्टता के प्रति समर्पित हैं।

## सफल आदतों को बनाने में वक्त लगता है

किसी आदत को बदलने में कितना वक्त लगता है? इस सवाल के सबसे सामान्य उत्तर हैं, ‘इक्कीस दिन’ या ‘तीन से चार हफ्ते’। यह शायद आपके व्यवहार में छोटे-मोटे सुधार के लिए सही है।

किसी आदत को बदलने से पहले आपको यह देखना चाहिए कि आपने उसे कितने समय तक अपना रखा था? अगर आप किसी चीज को लगातार तीस वर्षों से करते चले आ रहे हैं तो आप कुछ हफ्तों में उसे छोड़ नहीं पाएँगे। इस सच्चाई को स्वीकार कीजिए कि किसी पुरानी आदत की जड़ें लंबी और गहरी होती हैं। यह अनेक रेशों वाले फाइबर को तोड़ने जैसा होता है, जिसने समय के साथ खुद को एक मजबूत रस्से में ढाल लिया है।

साढ़े छह घंटे से आठ घंटे की नींद के बीच ही मनुष्य का विकास करनेवाले हारमोन सक्रिय होते हैं, जो शरीर को जवान रखते हुए मांसपेशियों का भी निर्माण करते हैं। वही आखिरी डेढ़ घंटा होता है, जब शरीर सबसे अधिक सफाई करता है। शरीर की प्रतिरोधी प्रणाली शरीर के घाव भरने का अधिकांश काम गहरी नींद में करती है, इसलिए मैंने अभी-अभी ज्यादा सोने का संकल्प लिया है।

आप यह पाएँगे कि नई आदत के साथ इक्कीस दिन से लेकर तीन महीने अनुभव आते-आते आपके लिए उसे करना आसान हो जाता है और छोड़ना मुश्किल। किसी आदत को बदलने से पहले आपको यह देखना चाहिए कि आपने उसे कितने समय तक अपना रखा था? अगर आप किसी चीज को लगातार तीस वर्षों से करते चले आ रहे हैं तो आप कुछ हफ्तों में उसे छोड़ नहीं पाएँगे। इस सच्चाई को स्वीकार कीजिए कि किसी पुरानी आदत की जड़ें लंबी और गहरी होती हैं। यह अनेक रेशों वाले फाइबर को तोड़ने जैसा होता है, जिसने समय के साथ खुद को एक मजबूत रस्से में ढाल लिया है। लंबे समय तक धूम्रपान करनेवाले जानते हैं कि निकोटीन की आदत छोड़ना कितना मुश्किल होता है! कई लोग ऐसा कभी नहीं कर पाते, जबकि उन्हें साफ-साफ पता चल जाता है कि धूम्रपान से उनका जीवन काफी कम हो जाएगा।

इसी तरह, जिन लोगों का मनोबल लंबे समय तक कम रहा है, वे अपने आपको जबरदस्त आत्मविश्वास के साथ दुनिया का मुकाबला करनेवाले व्यक्ति में नहीं बदल सकते, वह भी इक्कीस दिनों में। विश्वास की सकारात्मक प्रणाली विकसित करने में एक साल या उससे अधिक समय लग सकता है। इन परिवर्तनों से आपकी पेशेवर और व्यक्तिगत जिंदगी—दोनों ही प्रभावित हो सकती है। आदतों को बदलने में एक महत्वपूर्ण पहलू पुराने ढर्रे पर फिर से लौट जाने की आशंका होती है। यह तब हो सकता है, जब तनाव का स्तर बढ़ता है या कोई अप्रत्याशित संकट खड़ा हो जाता है। नई आदत में इन परिस्थितियों को सहने की ताकत नहीं होगी और इसके लिए अधिक समय, ऊर्जा एवं प्रयास की आवश्यकता होती है। निरंतरता को सुनिश्चित करने के लिए अंतरिक्ष यात्री हर प्रक्रिया के लिए एक चेक लिस्ट बनाते हैं, ताकि हर बार एक जैसे परिणाम मिलें। आप भी ऐसी ही विफलता से मुक्त प्रणाली बना सकते हैं। इसके लिए बस, थोड़ा अभ्यास करना पड़ता है। और यह प्रयास पैसा वसूल होता है, जैसा कि आप जल्द देखने वाले हैं।

कल्पना कीजिए, अगर आप हर साल केवल चार आदतों को बदल पाते हैं। आज से पाँच साल बाद आपकी बीस नई सकारात्मक आदतें होंगी। अब सवाल यह है कि क्या बीस नई सकारात्मक आदतों से आपके परिणामों पर कोई फर्क पड़ता है? बेशक पड़ता है। बीस सफल आदतों से आपके पास वह सारा पैसा आएगा, जिसकी

आपको जरूरत है या आप जिसे चाहते हैं—शानदार प्यार भरे रिश्ते बनेंगे, स्वस्थ एवं अधिक ऊर्जावान् शरीर होगा और इनके साथ ही हर तरह के नए अवसर मिलेंगे। और अगर आप हर साल चार से अधिक नई आदतें बनाते हैं तो क्या होगा? संभावनाओं पर सोचकर देखिए।

## हमारे रोजाना के 47 प्रतिशत तक व्यवहार आदतन होते हैं।

लेस—

मुझे याद आता है कि अकसर मुझसे कार की चाबियाँ गुम हो जाया करती थीं। शाम को घर लौटने पर मैं कार को गैराज में खड़ा करता था, घर में घुसता था और चाबियाँ उछालकर फेंक देता था, चाहे वे कहीं भी जाकर क्यों न गिरे! बाद में जब मैं किसी से मिलने बाहर निकलता था तो बेशक मुझे अपनी चाबियाँ नहीं मिलती थीं। जब मैं अपनी चाबियों की तलाश सरगर्मी से करता था, तब मेरे तनाव का स्तर काफी बढ़ जाता था और आखिर में जब मेरी चाबियाँ मिलती थीं तो मैं मीटिंग के लिए भागता था और पच्चीस मिनट की देरी से पहुँचता था। यह एक ऐसे रवैए के कारण होता था, जिसे सकारात्मक नहीं कह सकते।

बार-बार पैदा होनेवाली इस समस्या का इलाज आसान था। एक दिन मैंने गैराज के दरवाजे के सामने दीवार पर लकड़ी की एक तख्ती कील से ठोक दी। उसमें मैंने दो हुक लगाए और छोटा सा लेबल भी, जिस पर लिखा था—‘चाबियाँ’। अगले दिन शाम को मैं जब घर आया तो चाबियाँ रखने की अपनी नई जगह से होकर गुजर गया और उन्हें फिर से कमरे के किसी कोने में उछाल दिया। क्यों? क्योंकि मैंने हमेशा यही तो किया था। मुझे अपने अंदर उस दीवार पर चाबियाँ टाँगने की आदत पैदा करने में पूरे तीस दिन लग गए, जब मेरे दिमाग में यह संदेश आने लगा—‘मुझे लगता है, हम अब कुछ अलग कर रहे हैं।’ और एक नई आदत आखिरकार बन गई थी। अब मैं अपनी चाबियाँ गुम नहीं करता, लेकिन अपने आप पर काबू पाने के लिए मुझे काफी प्रयास करना पड़ा।

जैसा कि मैंने पहले बताया, हमारी रोजाना की कई गतिविधियाँ बस, रूटीन होती हैं। आप सुबह जब उठते हैं और जब तक रात को सोने नहीं जाते, तब तक ऐसे सैकड़ों काम होते हैं, जिन्हें आप एक ही तरीके से करते हैं। इनमें आपके कपड़े पहनने का तरीका, नाश्ता करना, ब्रश करना, ऑफिस तक जाना, लोगों का अभिवादन करना, अपनी डेस्क को व्यवस्थित करना, मेल्स चेक करना, मुलाकातों को तय करना, प्रोजेक्ट पर काम करना, मीटिंग में जाना, फोन उठाना वगैरह-वगैरह शामिल हैं। यदि आप बरसों से इन गतिविधियों को कर रहे हैं तो आपकी कुछ आदतें हैं, जो जड़ें जमा चुकी हैं। वे आपके जीवन के हर पहलू में मौजूद रहती हैं, जिनमें आपका काम, परिवार, आय, स्वास्थ्य, संबंध तथा और भी बहुत कुछ शामिल हैं। इन आदतों का कुल जोड़ तय करता है कि आपका जीवन किस प्रकार चलता है। सरल शब्दों में कहें तो यह आपका सामान्य व्यवहार होता है।

आदतों का आदी होने के कारण हमारा व्यवहार काफी अनुमानित होता है। कई तरीके से यह अच्छा है, क्योंकि दूसरे लोग हमें विश्वासपात्र, भरोसेमंद और स्थिर मान सकते हैं। (यह दिलचस्प है कि जो लोग अप्रत्याशित होते हैं, उनमें एक आदत भी होती है—अस्थिरता की!) हालाँकि, कुछ ज्यादा ही रूटीन से निश्चितता आ जाती है और जीवन उबाऊ हो जाता है। हम जितनी क्षमता रखते हैं, उससे कम पर ही संतोष कर लेते हैं।

वास्तव में, अपने व्यवहार के अनुसार कई सारी सामान्य गतिविधियाँ हम अनायास ही करते हैं, बिना सोचे-समझे।

मुद्दे की बात यह है—आपके हर दिन के सामान्य व्यवहार का आपके जीवन के परिणामों से काफी लेना-देना होता है। यदि आप इन परिणामों से खुश नहीं हैं तो कुछ तो बदलना पड़ेगा।

आपके जीवन में ज्यादा कुछ नहीं बदलेगा,

जब तक उसे आप नहीं बदलते।

## एक बार जब कोई नई आदत बन जाती है तो वह आपका नया सामान्य व्यवहार हो जाती है

यह खबर जबरदस्त है! अपने वर्तमान व्यवहार पर किसी नई आदत को डालकर आप चीजों को करने का एकदम नया तरीका बना सकते हैं। यह नया सामान्य व्यवहार फिर आपके प्रदर्शन और उत्पादकता का नया पैमाना बन जाएगा। दूसरे शब्दों में, आप बस, अपनी पुरानी आदतों को नई सफल आदतों के साथ बदलना शुरू कर देते हैं।

*आदतों का आदी होने के कारण हमारा व्यवहार काफी अनुमानित होता है। कई तरीके से यह अच्छा है, क्योंकि दूसरे लोग हमें विश्वासपात्र, भरोसेमंद और स्थिर मान सकते हैं। (यह दिलचस्प है कि जो लोग अप्रत्याशित होते हैं, उनमें एक आदत भी होती है—अस्थिरता की!) हालाँकि, कुछ ज्यादा ही रूटीन से निश्चितता आ जाती है और जीवन उबाऊ हो जाता है। हम जितनी क्षमता रखते हैं, उससे कम पर ही संतोष कर लेते हैं। वास्तव में, अपने व्यवहार के अनुसार कई सारी सामान्य गतिविधियाँ हम अनायास ही करते हैं, बिना सोचे-समझे।*

उदाहरण के लिए, अगर आप अक्सर मीटिंग में देरी से पहुँचते हैं तो शायद आपके तनाव का स्तर ऊँचा रहता है और आपको लगता है कि आपने तैयारी नहीं की है। इसमें सुधार के लिए यह संकल्प कीजिए कि आप अगले चार हफ्ते तक हर मुलाकात के लिए तय समय से दस मिनट पहले पहुँचेंगे। अगर आप अपने भीतर इस प्रक्रिया को पूरा करने का अनुशासन ला सके तो आप दो चीजें देखेंगे—

1. पहला सप्ताह या दूसरा सप्ताह मुश्किल होगा। असल में, आपको अपने आप को सही रास्ते पर रखने के लिए मन-ही-मन डाँट लगानी पड़ेगी।
2. आप जितना सही समय पर पहुँचेंगे, चीजें उतनी आसान हो जाएँगी। फिर एक दिन यह सामान्य व्यवहार बन जाता है। यह फिर से प्रोग्राम किए जाने जैसा होता है। और आप पाएँगे कि इस नए प्रोग्राम के फायदे पुराने

के नतीजों को काफी पीछे छोड़ रहे हैं।

एक व्यवहार में व्यवस्थित रूप से सुधार लाकर आप अपनी पूरी जीवन-शैली को आश्चर्यजनक रूप से बदल सकते हैं। इसमें आपके स्वास्थ्य, आय, संबंध और मस्ती के लिए अतिरिक्त समय शामिल रहता है।

**मार्क—**

स्वास्थ्य संबंधी आदतों के संबंध में मैं पहले के मुकाबले सबसे ज्यादा फिट हूँ। अब मैं पहले से ज्यादा सावधान रहता हूँ, जिसका श्रेय मेरी पत्नी क्रिस्टल की कुशलता और सहयोग को जाता है। मैं पहले से ज्यादा सजग रहता हूँ कि मेरा शरीर किस प्रकार गतिविधि करता है। मैं शिथिल पड़ने लगा था, क्योंकि आप जानते ही हैं, उम्रदराज लोग अपने विटामिन्स और शरीर को पोषण देनेवाले तत्त्व लेना भूल जाते हैं और हर दिन कम-से-कम एक घंटा व्यायाम भी नहीं करते। शारीरिक रूप से आपके भीतर लचीलापन और संतुलन होना चाहिए। और इनके लिए आपको एक निर्णय लेना पड़ता है कि उम्र बढ़ने के साथ-साथ आप अपनी फिटनेस को अधिकतम करने के लिए कितना प्रयास करना चाहते हैं! मैं ऊतकों को स्वस्थ करनेवाली एक्ज्यूस्कोप्स और मायोस्कोप्स थैरेपी पर काफी पैसे खर्च करता हूँ, जो ऊर्जावान् रूप से इलाज करने के अत्याधुनिक इलेक्ट्रॉनिक साधन हैं।

**एक व्यवहार में व्यवस्थित रूप से सुधार लाकर आप अपनी पूरी जीवन-शैली को आश्चर्यजनक रूप से बदल सकते हैं। इसमें आपके स्वास्थ्य, आय, संबंध और मस्ती के लिए अतिरिक्त समय शामिल रहता है।**

व्यवसाय के संबंध में मेरी सबसे अच्छी आदत रोजाना ध्यान लगाना है, जिससे कि मैं एक एथलेटिक क्षेत्र या भँवर को हासिल कर सकूँ, जो चेतना की 'भावना' का अनुभव कराता है। इससे चेतन रहने की आदत पैदा होती है, जिसमें आप कहीं पहुँचने से पहले जान लेते हैं कि कहाँ जाने वाले हैं! आपको अंतिम परिणाम तक पहुँचना ही चाहिए। उदाहरण के लिए, मैं जानता था कि 'चिकन सूप फॉर द सोल' नंबर एक होने जा रहा है; जबकि हर कोई हमें यह कहकर खारिज कर रहा था कि 'ये नहीं चलेगा।' फिर भी, हमने उसका स्वामित्व लिया और वह चल निकला।

**निर्णय लेने की क्षमता महान् नेताओं को सपने देखनेवालों**



**और बातें करनेवालों से अलग करती है।**

**बुरी आदतों का पता कैसे लगाएँ**

**उन आदतों से सावधान रहें, जो आपके लिए कारगर नहीं हैं**

हमारी कई आदतें, तरीके, पागलपन और धुन में डूबे रहना दिखती नहीं हैं, जिससे विख्यात लेखक ओलिवर वेंडेल होम्स को कहना पड़ा था, “स्वाभाविक बातों में भी हम सभी को शिक्षित होने की आवश्यकता है।” तो चलिए, उन आदतों पर और करीब से गौर करते हैं, जो आपको आगे नहीं बढ़ने दे रही हैं। आप शायद उनमें से कुछ के बारे में जानते भी होंगे। अपने ग्राहकों से, हमने जिन्हें अपनी कार्यशालाओं में जाना है, उनका जिक्र यहाँ किया जा रहा है—

- समय पर फोन नहीं उठाना या बात नहीं करना।
- मीटिंगों और मुलाकातों में देरी से पहुँचना।
- सहकर्मियों और स्टाफ से बात न करना।
- अपनी वेबसाइट को कभी अपडेट न करना।
- ग्राहकों या बाहर की मुलाकातों की स्थिति में पर्याप्त समय लेकर न जाना।
- कागजी काररवाई तुरंत और कुशलता से न करना।
- इंटरनेट पर समय बरबाद करना।
- बिल न चुकाना, जिससे ब्याज का भारी जुरमाना लगता है।
- लंबे समय से मिलनेवाली बकाया चीजों के पीछे लगातार लगे न रहना।
- **सहकर्मियों और स्टाफ से बात न करना।**
- **अपनी वेबसाइट को कभी अपडेट न करना।**
- **ग्राहकों या बाहर की मुलाकातों की स्थिति में पर्याप्त समय लेकर न जाना।**
- **कागजी काररवाई तुरंत और कुशलता से न करना।**
- **इंटरनेट पर समय बरबाद करना।**
- सुनने की बजाय बोलते रहना।
- परिचय के बाद किसी का नाम 60 सेकंड (या उससे भी कम समय) में भूल जाना।
- सुबह बिस्तर छोड़ने से पहले कई बार स्नूज अलार्म को बंद करना।
- कई दिनों तक बिना व्यायाम या नियमित अवकाश के काम करते रहना।
- अपने बच्चों के साथ पर्याप्त समय न बिताना।
- सोमवार से शुक्रवार तक अकसर फास्ट फूड लेना।
- दिन में अनिश्चित समय पर खाना।
- अपनी पत्नी, अपने पति, बच्चों और/या कुत्ते को गले लगाए बिना घर से निकलना।
- ऑफिस का काम घर पर लेकर आना।
- अपने जीवनसाथी के साथ डिनर करते समय अपने पी.डी.ए. (छोटा कंप्यूटर) से चिपके रहना।
- (रेस्टोरेंट, सफर, थिएटर, कंसर्ट के लिए) आखिर में सीट बुक करना।

- वादों को पूरा न करना।
  - मौज-मस्ती और परिवार के लिए समय न निकालना—गलती का एहसास भी न होना।
  - अपने सेलफोन को हमेशा ऑन रखना।
  - पुराने इ-मेल डिलीट न करना।
  - सारे फैसलों पर नियंत्रण रखना, विशेष रूप से छोटे मामलों को भी, जिन्हें आप छोड़ सकते हैं।
  - अपना कचरा साफ करने से लेकर टैक्स भरने तक में सुस्ती बरतना।
- मौज-मस्ती और परिवार के लिए समय न निकालना— गलती का एहसास भी न होना।**
- अपने सेलफोन को हमेशा ऑन रखना।**
- पुराने इ-मेल डिलीट न करना।**
- सारे फैसलों पर नियंत्रण रखना, विशेष रूप से छोटे मामलों को भी, जिन्हें आप छोड़ सकते हैं।**
- अपना कचरा साफ करने से लेकर टैक्स भरने तक में सुस्ती बरतना।**

चलिए, अब उन सारी आदतों की एक सूची बनाकर अपने बारे में समझिए, जो आपको सार्थक नहीं बना रही हैं। एक घंटे तक खुद को सबसे अलग कर लीजिए, ताकि इस प्रक्रिया पर आप पूरी तरह से गौर कर सकें। और ऐसी योजना बनाइए कि खलल न पड़े। यह सार्थक प्रयास है और आनेवाले वर्षों में अपने नतीजों में सुधार के लिए आपकी मजबूत बुनियाद तैयार होगी। असल में, बुरी आदतें या आपके लक्ष्यों की राह की रुकावटें भविष्य में सफलता के लिए छल्लाँ लगाने वाले बोर्ड का काम करती हैं। जब तक आप स्पष्ट रूप से समझ नहीं जाते कि कौन आपको आगे नहीं बढ़ने दे रहा, तब तक उत्पादक आदतें बनाना कठिन होता है। इस अध्याय के आखिर में सफल आदतों का फॉर्मूला आपको दिखाएगा कि कैसे व्यावहारिक तरीकों से आप अपनी बुरी आदतों को सफल रणनीतियों में बदल सकते हैं।

अपने अनुत्पादक व्यवहार की पहचान का एक और तरीका प्रतिक्रिया लेना है। आप जिन लोगों की सराहना व सम्मान करते हैं और जो आपको अच्छी तरह जानते हैं, उनसे बात कीजिए। उनसे पूछिए कि आपकी बुरी आदतों पर उनका क्या कहना है? अगर आप दस से बात करते हैं और उनमें से आठ यह कहते हैं कि आप कभी जरूरी इ-मेल्स का जवाब समय से नहीं देते तो ध्यान दीजिए। याद रखिए, आपका बाहरी व्यवहार ही सच होता है, जबकि अपने व्यवहार पर आपकी अंदरूनी धारणा अकसर एक भ्रम होती है।

अगर आप अच्छी व ईमानदार प्रतिक्रिया सुन सकते हैं तो तुरंत सुधार ला सकते हैं और बुरी आदतों को हमेशा के लिए दूर कर सकते हैं।

## आपकी आदतें और धारणा आपके

### माहौल का परिणाम होती हैं

यह अत्यंत महत्वपूर्ण सहज ज्ञान है। इस बात को समझिए कि आप जिन लोगों के बीच रहते हैं और जिस माहौल में जीते हैं, उनका आपके काम पर गहरा प्रभाव पड़ता है। नकारात्मक माहौल में पला-बढ़ा व्यक्ति, जिसके साथ लगातार शारीरिक या मौखिक दुर्व्यवहार हुआ है, उसकी सोच उस बच्चे की तुलना में दुनिया को लेकर अलग होती है, जो अच्छे, प्यार भरे और साथ देनेवाले परिवार में पला है। उनकी सोच और आत्मसम्मान के स्तर अलग होते हैं। दुर्व्यवहार वाले माहौल अकसर भय के साथ ही अपने निरर्थक होने और आत्मविश्वास की कमी की भावना पैदा करते हैं। यदि इस प्रकार की नकारात्मक धारणा वयस्क जीवन तक बनी रही तो सभी तरह की खराब आदतें बन सकती हैं, जिनमें ड्रग्स की लत एवं आपराधिक गतिविधियाँ आदि शामिल हैं। स्थिर कैरियर की राह पर चलना भी संभव नहीं होता।

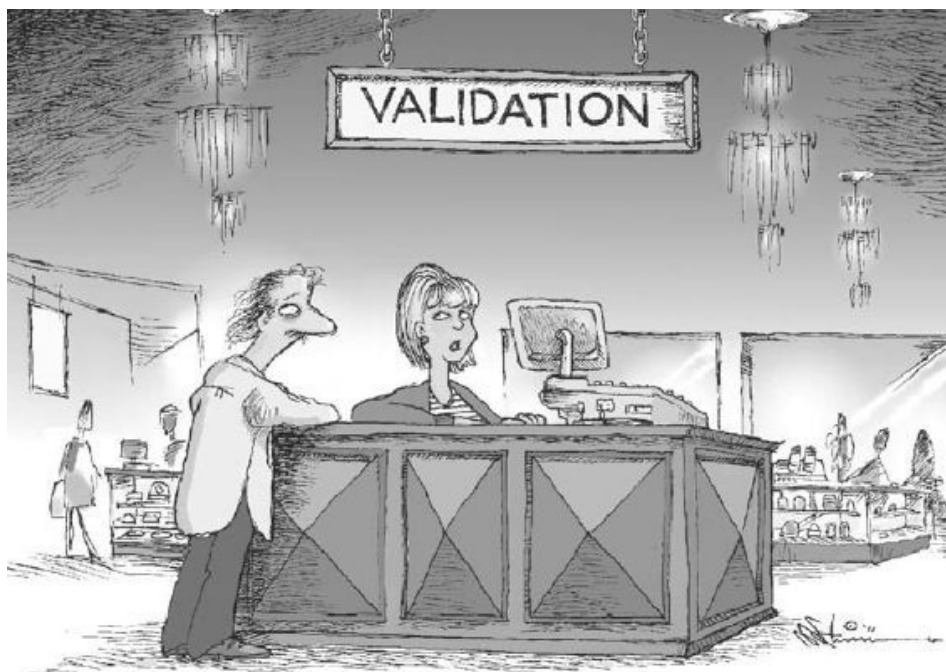
*दुर्व्यवहार वाले माहौल अकसर भय के साथ ही अपने निरर्थक होने और आत्मविश्वास की कमी की भावना पैदा करते हैं। यदि इस प्रकार की नकारात्मक धारणा वयस्क जीवन तक बनी रही तो सभी तरह की खराब आदतें बन सकती हैं, जिनमें ड्रग्स की लत एवं आपराधिक गतिविधियाँ आदि शामिल हैं। स्थिर कैरियर की राह पर चलना भी संभव*

*नहीं होता।*

साथियों का दबाव भी नकारात्मक या सकारात्मक भूमिका अदा करता है। अगर आप ऐसे लोगों के बीच रहेंगे, जो हमेशा शिकायत करते हैं कि चीजें बहुत बुरी हैं तो आप उनकी बातों पर यकीन करने लगेंगे। दूसरी तरफ, यदि आप अपने आप को ऐसे लोगों के बीच रखेंगे, जो दृढ़ और सकारात्मक हैं तो काफी हद तक दुनिया आपको संभावनाओं और उत्साह से भरी दिखेगी।

भले ही आपकी किस्मत खराब थी कि आपकी पृष्ठभूमि अच्छी नहीं रही, लेकिन आप अब भी बदलाव ला सकते हैं। और इस परिवर्तन को लाने में बस, एक ही व्यक्ति की मदद काफी होगी। एक बेहतरीन कोच, टीचर, थेरेपिस्ट, मार्गदर्शक या सकारात्मक रोल मॉडल आपके भविष्य पर चमत्कारिक प्रभाव डाल सकता है। इसकी शर्त बस, एक ही है कि आप हर हाल में परिवर्तन का संकल्प कर लें। आप जब ऐसा करने के लिए तैयार हो जाते हैं तो सही लोग आपकी मदद के लिए आगे आने लग जाएँगे। हमारा अनुभव कहता है कि यह जानी हुई कहावत कि 'जब शिष्य तैयार हो तो गुरु प्रकट हो जाता है' एकदम सही है।





cartoonstock.com की अनुमति से पुनः प्रकाशित।

## बुरी आदतों को कैसे बदलें सफल रोल मॉडल्स की आदतों का अध्ययन करें

जैसा कि पहले बताया गया है, सफल लोगों ने सफल आदतें बनाई हैं। उन आदतों पर गौर करना सीखिए, सफल लोगों का अध्ययन कीजिए। जैसा कि जाने-माने व्यावसायिक दार्शनिक जिम रोन ने कहा था, “वे सुराग छोड़ जाते हैं।” अगर आपको हर महीने एक सफल व्यक्ति का इंटरव्यू करना हो तो उस स्त्री या पुरुष को नाश्ते या खाने पर ले जाइए और उनके अनुशासन, रूटीन एवं आदतों के बारे में ढेर सारे अच्छे-अच्छे सवाल कीजिए। वे क्या पढ़ते हैं? वे किस क्लब या संघ से जुड़े हैं? वे अपने समय का बँटवारा कैसे करते हैं? यदि आप अच्छी तरह सुनते हैं और अच्छे नोट्स लिखते हैं तो थोड़े समय में आपके पास दमदार उपायों की दौलत इकट्ठा हो जाएगी। और आपका आग्रह सच्चा है तो सही मायने में सफल लोग अपने उपाय आपके साथ खुशी-खुशी साझा करेंगे। उन्हें उन लोगों के मार्गदर्शन में आनंद आता है, जो सही मायने में अपने जीवन में सुधार लाना चाहते हैं।

### जैक और मार्क—

हमने जब पहली ‘चिकन सूप फॉर द सोल’ पुस्तक लिखने का काम पूरा किया तो हमने उन सभी लोकप्रिय लेखकों—बारबरा डी एंजेलिस, जॉन ग्रे, केन ब्लैंचर्ड, हार्वे मैके, हैरॉल्ड ब्लूमफील्ड, वेन डायर और स्कॉट पेक से, जिन्हें हम जानते थे, यह पूछा कि हमारी पुस्तक को सबसे ज्यादा बिकनेवाली पुस्तक बनाने के लिए किस तरह की खास रणनीतियों की जरूरत पड़ेगी? इन सभी लोगों ने दिल खोलकर अपने सुझाव दिए और अंदरूनी जानकारी दी। हमने वह सब किया, जो हमसे कहा गया था। हमने इसे अपनी आदत बना लिया कि कम-से-कम

हर दिन, हफ्ते के सातों दिन एक इंटरव्यू दो साल तक करते रहें। हमने अपना ही प्रचारक रखा। हम हर दिन पाँच पुस्तकें समीक्षकों और विचार बनानेवाले अन्य सक्षम लोगों तक भेजते थे, जो विचारों को मोड़ने की क्षमता रखते थे। हमने अखबारों और पत्रिकाओं को अपनी कहानियों को मुफ्त में छापने के अधिकार दे दिए। हमने अपनी पुस्तकों को बेचनेवाले सभी जिम्मेदार व्यक्तियों को प्रेरक सेमिनार का प्रस्ताव दिया। संक्षेप में, हमने यह पूछा कि हमारी सर्वाधिक बिकने वाली आदतें क्या होनी चाहिए और हमने उन पर कार्रवाई की है। इसके फलस्वरूप, हम अब तक पूरी दुनिया में लगभग 50 करोड़ पुस्तकें बेच चुके हैं। (अगर इसे तुलनात्मक रूप से देखें तो इसकी तुलना में पूरी हैरी पॉटर सीरीज की लगभग 45 करोड़ प्रतियाँ बिकी हैं और वह भी कम-से-कम सत्तर भाषाओं में।)

**अगर आपको हर महीने एक सफल व्यक्ति का इंटरव्यू करना हो तो उस स्त्री या पुरुष को नाश्ते या खाने पर ले जाइए और उनके अनुशासन, रूटीन एवं आदतों के बारे में ढेर सारे अच्छे-अच्छे सवाल कीजिए। वे क्या पढ़ते हैं? वे किस क्लब या संघ से जुड़े हैं? वे अपने समय का बँटवारा कैसे करते हैं? यदि आप अच्छी तरह सुनते हैं और अच्छे नोट्स लिखते हैं तो थोड़े समय में आपके पास दमदार उपायों की दौलत इकट्ठा हो जाएगी।**

समस्या यह है कि ज्यादातर लोग पूछते ही नहीं। इसकी बजाय वे तरह-तरह के बहाने बनाते हैं। वे बेहद व्यस्त हैं या वे यह तर्क देते हैं कि सफल लोगों के पास उनके लिए समय नहीं होगा और फिर वे ऐसे लोगों को कहाँ ढूँढ़ेंगे? सफल लोग गली के हर नुक्कड़ पर खड़े नहीं होते कि कब कोई आए और उनका इंटरव्यू ले।

यह बिल्कुल सही बात है। याद रखिए, यह एक अध्ययन है। इसका मतलब है कि आपको बंदोबस्त करना आना चाहिए और किसी भी तरीके से यह पता लगाना चाहिए कि इस तरह के सफल लोग कहाँ काम करते हैं, रहते हैं, जीते हैं और समय बिताते हैं। इसे खेल बना लीजिए। मस्ती कीजिए। यह इसके लायक है। (अध्याय 5 में, जो शानदार संबंधों के निर्माण पर गौर करता है, आप जानेंगे कि सफल मार्गदर्शकों का पता कैसे लगाएँ और कैसे संपर्क साधें।)

सफल लोगों के अध्ययन का दूसरा तरीका भी है—उनकी आत्मकथा और जीवनियाँ पढ़िए। इनकी संख्या सैकड़ों में है। ये विचारों से भरी शानदार सच्ची कहानियाँ हैं और पुस्तकें स्थानीय लाइब्रेरी तथा पुस्तक की दुकानों में उपलब्ध हैं और ऑनलाइन डाउनलोड की जा सकती हैं। हर महीने एक को पढ़िए, आपको इतनी बातों की जानकारी हो जाएगी, जितना कि कई यूनिवर्सिटी के कोर्स एक साल में देते हैं।

इसके साथ ही, ऐसी विशेष डॉक्यूमेंटरी पर नजर रखें, जिनमें सफल लोगों के बारे में बताया जाता है। हम तीनों ने एक और आदत डाली है और वह है—गाड़ी चलाने, टहलने या व्यायाम करने के दौरान प्रेरणादायी व शिक्षाप्रद ऑडियो कार्यक्रमों को सुनना। यदि आप किसी ऑडियो को सप्ताह में पाँच दिन रोज 30 मिनट के लिए सुनते हैं तो दस वर्षों में आपको 1,300 से भी अधिक नई और उपयोगी जानकारियाँ मिल चुकी होंगी। यह एक ऐसी आदत है, जिसे उन सभी सफल लोगों ने डाला है, जिन्हें हम जानते हैं।

हमारे मित्र जिम रॉन ने कहा, “यदि अपने उद्योग के बारे में आप एक पुस्तक हर महीने पढ़ेंगे तो दस वर्षों में आप 120 पुस्तकें पढ़ चुके होंगे। यह आपको अपने क्षेत्र के चोटी के 1 प्रतिशत लोगों के बीच में ले आएगा।” इसके विपरीत, जिम ने बताया, “वे सारी पुस्तकें, जिन्हें आपने नहीं पढ़ा, आपकी मदद नहीं करेंगी।” इंटरनेट प्रेरणादायी वीडियो, संगीत, ऐप और प्रशिक्षण कार्यक्रमों का बेहतरीन स्रोत है। यह सारी शानदार जानकारी वहाँ आपका इंतजार कर रही है। तो उन पर टूट पड़िए और देखिए, आपकी जानकारीयों आसमान छूने लगेंगी! बहुत जल्द, यदि आपने जो सीखा, उसे लागू भी किया तो आपकी आय भी आसमान छूने लगेगी।

## अपनी आदतों को बदलने की आदत डालिए

वे लोग, जो हर मायने में अमीर हैं, यह समझते हैं कि जीवन एक सीखने का अनुभव है। यह कभी बंद नहीं होता। अपनी आदतों को लगातार बेहतर बनाना सीखिए। आप अभी चाहे कितने ही अच्छे क्यों न हों, हमेशा उससे बेहतर स्तर तक जाने की संभावना रहती है। आप जब लगातार सुधार करना जारी रखते हैं तो चरित्र का निर्माण करते हैं। आपका व्यक्तित्व दमदार होता है और आपके पास देने को अधिक रहता है। यह एक रोमांचक यात्रा होती है, जो आखिर में संतुष्टि और समृद्धि तक ले जाती है। दुर्भाग्य से, हम कभी-कभी कुछ सबक काफी कष्ट झेलकर सीखते हैं।

### लेस—

नियमित चेकअप के लिए मैं एक बार अपने डॉक्टर के पास गया तो मुझे पता चला कि मेरे ट्राइग्लिसराइड बढ़े हुए थे और हाई कॉलेस्ट्रॉल भी बढ़ गया था। मुझे अपना वजन दस पौंड कम करने की सलाह दी गई, क्योंकि मेरा बॉडी मास इंडेक्स (बी.एम.आई.) सामान्य स्वस्थ वयस्क व्यक्ति की 20-25 की रेंज से बाहर जा रहा था। तो आप क्या करेंगे, जब दीवार पर लिखावट साफ दिख रही हो? दो विकल्प हैं। आँकड़ों को नजरअंदाज करें या उनके नतीजों पर विचार करें—डायबिटीज और हृदय रोग झट से दिमाग में आ गए।

बात जब मेरी सेहत की होती है तो मैं हमेशा से निवारक कदम उठाने में विश्वास रखता हूँ। संकट की स्थिति पैदा हो जाने तक इंतजार करना मुझे कभी नहीं ज़रूरी! हालाँकि मैंने कुछ बुरी आदतों को अपने ऊपर हावी होने दिया था और कुछ शुरुआती संकेतों को अनदेखा किया था। आप जब अपने व्यवसाय में व्यस्त रहते हैं तो बहाने बनाना आसान होता है। मैंने तय किया कि मेरे रोजाना के खान-पान की आदतों में कुछ आवश्यक सुधार अनिवार्य थे। विचार करने पर मैंने पाया कि मेरी शुगर की खपत ज्यादा थी। (मैंने सोचा) मेरे स्वास्थ्यवर्धक नाश्ते में तीन मिले-जुले अनाज और तीन या चार हिस्से ताजा फल के होते थे। एक पोषणविद् ने मुझे बताया कि सुबह के नाश्ते में इतना शुगर लेना ठीक नहीं है। यह नींद से जगानेवाली पहली घंटी थी!

थोड़ा और विचार करने पर मैंने महसूस किया कि मैं सामान्य से अधिक सोडा और अधिक शुगर वाले ड्रिंक ले रहा था। और काम के दौरान समय-सीमा के भीतर काम खत्म करने के दबाव में राहत के लिए मैं हर दिन चॉकलेट व कुकीज खाने लगा था। इन सारी चीजों का मिला-जुला असर, बिना किसी शक, एक ही हुआ! हद से ज्यादा शुगर—थुलथुला शरीर—निगेटिव टेस्ट रिजल्ट।

प्रिय पाठक, यदि आप भी खुद को इसी नाव पर सवार देख रहे हैं तो निराश मत होइए। इसका एक आसान-सा उपाय है। जहाँ तक मेरी बात है, तो नई आदतें थीं, चॉकलेट और कुकीज को कम करना और दिन में थोड़ी-

थोड़ी मात्रा में कई बार खाना। सोचिए, परिणाम क्या हुआ होगा? मैंने दो महीने में सोलह पौंड वजन कम कर लिया और मेरे ट्राइग्लिसराइड्स एवं बी.एम.आई. इंडेक्स भी कम हो गए थे।

मेरी ऊर्जा काफी बढ़ गई। मैं अब ज्यादा एकाग्र और इस बात को लेकर अधिक आत्मविश्वास में रहता हूँ कि कुछ सुधार के साथ मैंने अपनी सेहत पर अच्छी तरह नियंत्रण पा लिया। क्या मीठे ड्रिंक्स और चॉकलेट को छोड़ना सच में मुश्किल था? आपको आश्चर्य होगा कि ऐसा नहीं था, भले ही मैं अब भी कभी-कभी कुकीज खा लेता हूँ। मेरा मतलब है, जीवन का आनंद उठाना चाहिए, है न?

मेरे लिए बड़ी बात यह थी कि मुझे अपने जीवन के महत्वपूर्ण पहलुओं को लेकर लापरवाह नहीं होना चाहिए। लापरवाही के बाद खतरनाक नतीजे मिलते हैं। सावधान रहिए!

इस कहानी में मुद्दे की बात यह है कि कैसे जीवन हमेशा ही आपके कार्यों का परिणाम आपको देता रहेगा? इसलिए, किसी खास दिशा में जाने से पहले सामने देखिए। आप नकारात्मक नतीजे बनाने जा रहे हैं या अच्छे परिणाम? अपनी सोच स्पष्ट रखिए, थोड़ा रिसर्च कीजिए। किसी नई आदत की शुरुआत से पहले प्रश्न पूछिए। यदि आप ऐसा करेंगे तो आप जीवन का ज्यादा आनंद उठा पाएँगे और अपने दर्द को कम करने के लिए मॉर्फिन नहीं माँगते फिरेंगे!

अब आपने यह समझ लिया है कि आदतें कैसे काम करती हैं और उनकी पहचान कैसे करें। तो सबसे महत्वपूर्ण हिस्से के साथ समापन करते हैं—अपनी आदतों को स्थायी रूप से कैसे बदलें? साथ ही, आपकी बुरी आदतों की सूची बनाने के लिए, आपकी सोच को सक्रिय बनाने के लिए यहाँ कुछ प्रश्न दिए जा रहे हैं—

● क्या मेरी वित्तीय आदतें मुझे अपने सबसे महत्वपूर्ण वित्तीय लक्ष्यों तक ले जाने में सहायक हैं?

उदाहरण के लिए—पैसों की तंगी से आजादी, मतलब यह विकल्प होना कि जो चाहें, करें और कीमत की चिंता न करनी पड़े।

● क्या स्वास्थ्य संबंधी मेरी कोई भी मौजूदा आदत भविष्य में मेरे स्वास्थ्य के लिए खतरा पैदा कर रही है?

उदाहरण के लिए—व्यायाम न करना और ज्यादा कैलोरीवाला भोजन करना।

● मुझे संवाद की किन आदतों में सुधार लाना चाहिए?

उदाहरण के लिए—ध्यान से सुनना, साफ बोलना, सहानुभूति रखना, निरंकुश न होना।

● मेरी ऐसी कौन सी आदतें हैं, जो मेरे पारिवारिक संबंधों को नुकसान पहुँचा रही हैं?

उदाहरण के लिए—ध्यान न देना, आत्म-केंद्रित रहना, पूर्णतावाद।

प्रिय पाठक, यदि आप भी खुद को इसी नाव पर सवार देख रहे हैं तो निराश मत होइए। इसका एक आसान-सा उपाय है। जहाँ तक मेरी बात है, तो नई आदतें थीं, चॉकलेट और कुकीज को कम करना और दिन में थोड़ी-थोड़ी मात्रा में कई बार खाना। सोचिए, परिणाम क्या हुआ होगा? मैंने दो महीने में सोलह पौंड वजन कम कर लिया और मेरे ट्राइग्लिसराइड्स एवं बी.एम.आई. इंडेक्स भी कम हो गए थे।

## सफल आदतों का फॉर्मूला

यह बेहतर आदतें बनाने की कदम-दर-कदम पद्धति है। यह कारगर है, क्योंकि यह सरल है। आपको जटिल रणनीतियों की आवश्यकता नहीं है। इस प्रारूप को आपके जीवन, व्यवसाय या किसी भी व्यक्तिगत पहलू में लागू किया जा सकता है। यदि इसे निरंतर रूप से लागू किया गया तो यह आपको उन सारी चीजों को हासिल करने में मदद करेगा, जिन्हें आप चाहते हैं। इसके लिए तीन आसान मौलिक कदम हैं—

● **मुझे संवाद की किन आदतों में सुधार लाना चाहिए? उदाहरण के लिए— ध्यान से सुनना, साफ बोलना, सहानुभूति रखना, निरंकुश न होना।**

● **मेरी ऐसी कौन सी आदतें हैं, जो मेरे पारिवारिक संबंधों को नुकसान पहुँचा रही हैं?**

### 1. अपनी बुरी या अनुत्पादक आदतों को स्पष्ट रूप से जानें

यह जरूरी है कि आप सच में इस पर विचार करें कि आपकी बुरी आदतों का भविष्य में नतीजा क्या होगा? इसके परिणाम कल, अगले हफ्ते या अगले महीने नहीं दिखेंगे। सही नतीजा बरसों बाद दिख सकता है। आप जब एक दिन में किसी एक बुरी आदत पर नजर डालेंगे तो यह इतना बुरा नहीं लगेगा। सिगरेट पीनेवाले कहते हैं, “आज कुछ सिगरेट पी लीं तो भी क्या हो गया? इससे मुझे राहत मिलती है। न मुझे खरखराहट है, न ही खाँसी।” लेकिन दिन जुड़ते जाते हैं और बीस साल बाद डॉक्टर के ऑफिस में एक्स-रे नतीजे दिखा देता है। इस पर गौर कीजिए—यदि आप बीस वर्षों तक हर दिन 10 सिगरेट पीते हैं तो मतलब हुआ, 73,000 सिगरेट! क्या आपको लगता है कि 73,000 सिगरेट आपके फेफड़ों पर असर डाल सकती हैं? बिल्कुल डाल सकती हैं। सच कहें तो नतीजे जानलेवा हो सकते हैं। इसलिए जब आप अपनी बुरी आदतों की जाँच करें तो दूरगामी परिणामों पर विचार करें। पूरी ईमानदारी बरतें। आपका जीवन दाँव पर लगा हो सकता है।

### 2. अपनी नई सफल आदत को परिभाषित करें <sup>1</sup>

आमतौर पर यह आपकी बुरी आदतों का ठीक उलटा होता है। सिगरेट पीनेवालों के उदाहरण में यह होगा, “धूम्रपान बंद करो।” आप सही मायने में क्या करेंगे? अपना मनोबल बढ़ाने के लिए, अपनी नई सफल आदतों को अपनाने के लिए सभी फायदों के बारे में सोचिए। इससे आपको एक साफ तसवीर दिखेगी कि इस नई आदत से आपको क्या मिलेगा। आप फायदों को जितना स्पष्ट रूप से बता पाएँगे, उतनी अधिक संभावना है कि आप कारगरवाई करेंगे।

### 3. तीन हिस्सों वाली कार्य योजना बनाएँ

यहाँ से आप अपनी योजना को लागू करने निकलते हैं। सिगरेट पीने के उदाहरण में कई तरह के विकल्प हैं। सिगरेट कैसे छोड़ें, इस पर लेख पढ़िए। सम्मोहन चिकित्सा शुरू कीजिए। जब सिगरेट की तलब लगे तो कोई विकल्प अपनाइए। अपने दोस्त से शर्त लगाइए, जो आपको सही रास्ते पर ले जाए। ताजा हवा में व्यायाम करना शुरू कीजिए। निकोटीन पैच ट्रीटमेंट का इस्तेमाल कीजिए। सिगरेट पीनेवालों से दूर रहें। जरूरी यह है कि आप यह निर्णय लें कि आप किन विशेष उपायों को लागू करने वाले हैं।

आपको हर हाल में काररवाई करनी चाहिए। किसी एक आदत से शुरू कीजिए, जिसे आप वास्तव में बदलना चाहते हैं। इसे आप अपने जीवन के किसी भी क्षेत्र में लागू कर सकते हैं। आप अपनी काररवाई के तत्काल तीन कदमों पर ध्यान लगाइए और उन्हें लागू कीजिए। याद रखिए, कुछ नहीं बदलेगा, जब तक आप उसे नहीं बदलते।

## सहज ज्ञान

हम जैसे-जैसे बड़े होते जाते हैं, यह दुनिया भी विकसित होती जाती है और इन सबके साथ हमारी आदतें भी बदलती जाती हैं। ये हैं कुछ वर्तमान आदतें, जो पूरी दुनिया में रोजाना के सामान्य व्यवहार का हिस्सा बन गई हैं—टेक्स्ट मेसेज भेजना, ऑनलाइन शॉपिंग, म्यूजिक और मूवी डाउनलोड करना तथा हमें जो कुछ भी चाहिए, उसके लिए ऐप।

*अपना मनोबल बढ़ाने के लिए, अपनी नई सफल आदतों को अपनाने के लिए सभी फायदों के बारे में सोचिए। इससे आपको एक साफ तसवीर दिखेगी कि इस नई आदत से आपको क्या मिलेगा। आप फायदों को जितना स्पष्ट रूप से बता पाएँगे, उतनी अधिक संभावना है कि आप काररवाई करेंगे।*

हालाँकि, हमने देखा है कि इलेक्ट्रॉनिक रूप से हम जितना ज्यादा जुड़े रहते हैं, उतना ही शारीरिक व भावनात्मक रूप से जुड़ाव कम होता है। इसके कुछ गंभीर नतीजे होते हैं, जब तक कि हम इतने होशियार नहीं होते कि सच्चाई को देख सकें। अपने कैरियर के दौरान हमने यह जाना है कि जीवन के सबसे महत्वपूर्ण कौशलों में से एक होता है—संवाद। बेहतरीन संवाद की आदत व्यवसायों और व्यक्तियों के फलने-फूलने के लिए अनिवार्य होती है। भले ही ग्रुप कॉन्फ्रेंस कॉल एवं वीडियो मीटिंग निस्संदेह रूप से यात्रा पर होनेवाले बड़े खर्च को कम करते हैं और टीमों के बीच त्वरित काररवाई को संभव बनाते हैं, लेकिन वे आमने-सामने होनेवाली बातचीत का पूर्ण विकल्प कभी नहीं बन सकेंगे। यह विशेष रूप से तब साबित होता है, जब आप अपने उत्पाद या अपनी सेवा को पहली बार पेश कर रहे होते हैं। कई सारी बारीकियाँ होती हैं, जिन्हें किसी वीडियो स्क्रीन पर नहीं दिखाया जा सकता है।

*अपने कैरियर के दौरान हमने यह जाना है कि जीवन के सबसे महत्वपूर्ण कौशलों में से एक होता है—संवाद। बेहतरीन संवाद की आदत व्यवसायों और व्यक्तियों के फलने-फूलने के लिए अनिवार्य होती है। भले ही ग्रुप कॉन्फ्रेंस कॉल एवं वीडियो मीटिंग निस्संदेह रूप से यात्रा पर होनेवाले बड़े खर्च को कम करते हैं और टीमों के बीच त्वरित काररवाई को संभव बनाते हैं, लेकिन वे आमने-सामने होनेवाली बातचीत का पूर्ण विकल्प कभी नहीं बन सकेंगे।*

आमने-सामने की बातचीत में प्रस्तुत करनेवाले के पास सीधे भावनात्मक ऊर्जा के उपयोग का लाभ होता है। अप्रत्याशित आपत्तियों पर तुरंत एवं विश्वास के साथ जवाब देने की क्षमता और आखिर में बिक्री को संपन्न करना अकसर उस गत्यात्मक ऊर्जा से संबंधित होता है, जो उस कमरे में 'लाइव' पैदा होती है। क्या आपने

तकनीक के भ्रामक आयाम पर व्यक्तिगत प्रस्तुतियों की क्षमता को भुला दिया है? यह विशेष रूप से तब कारगर होती है, जब आप किसी बड़े सौदे या प्रभावशाली जन-प्रतिनिधि के साथ संबंध बना रहे होते हैं।

घरेलू मोरचे पर, आँकड़े साबित करते हैं कि जिन परिवारों में हमेशा साथ खाने की आदत होती है, खासतौर पर रात के समय, उनके बीच संवाद बेहतर और रिश्ते गहरे होते हैं। वैसे परिवार, जो बिखरे होते हैं और अपने-अपने में खोए रहते हैं, उनकी आदतें विपरीत होती हैं। वे अकसर अकेले खाते हैं और इलेक्ट्रॉनिक उपकरणों को प्राथमिकता देते हैं। कई बच्चे परिवार की बातचीत में शामिल होने के बजाय वीडियो गेम खेलना पसंद करते हैं। इस बुरी आदत के भविष्य में दुष्परिणामों का अंदाजा आप लगा सकते हैं। जैसा कि हमने पहले कहा है, सफल लोगों और परिवारों में सफल आदतें होती हैं।

**आपके दिमाग में एक बात जरूर स्पष्ट होनी चाहिए कि आप चाहे किसी चीज में सुधार लाना चाहते हों, अपनी सेहत, संबंध या अपने गोल्फ गेम में भी, तो आपको इसके लिए माप में आसान और कारगर आदतों की जरूरत पड़ेगी। आप जो नतीजा चाहते हैं, वह जब स्पष्ट होता है तो बात बस संकल्प लेने और हर हफ्ते अपनी सबसे अच्छी कार्रवाइयों को आगे बढ़ाने की होती है, जब तक कि वे आपका दूसरा स्वभाव न बन जाएँ।**

क्या इसका समय आ गया है कि आप अपनी कुछ आदतों को बदलें, विशेष रूप से उन्हें, जो आपके सबसे महत्वपूर्ण संबंधों में दरार पैदा कर रही हैं? आपके दिमाग में एक बात जरूर स्पष्ट होनी चाहिए कि आप चाहे किसी चीज में सुधार लाना चाहते हों, अपनी सेहत, संबंध या अपने गोल्फ गेम में भी, तो आपको इसके लिए माप में आसान और कारगर आदतों की जरूरत पड़ेगी। आप जो नतीजा चाहते हैं, वह जब स्पष्ट होता है तो बात बस संकल्प लेने और हर हफ्ते अपनी सबसे अच्छी कार्रवाइयों को आगे बढ़ाने की होती है, जब तक कि वे आपका दूसरा स्वभाव न बन जाएँ। हम चाहते हैं कि आप अपने नतीजों और अपनी जीवन-शैली में एक परिवर्तन को महसूस करें। अगला अध्याय यह बताएगा कि आदतों के विषय में आपने क्या सीखा है! सबकुछ आपकी अपनी क्षमता पर फोकस करने पर निर्भर करता है।

कुछ बड़ी कामयाबियों की उम्मीद कीजिए।

“शक्ति कदम उठाने का हिस्सा या क्षमता है, किसी चीज को हासिल करने की क्षमता और बल। यह विकल्प चुनने और निर्णय लेने की महत्वपूर्ण ऊर्जा है। इसमें जड़ें जमा चुकी आदतों को बदलने और उच्चतर तथा अधिक प्रभावी आदतों को बनाने की क्षमता भी शामिल रहती है।”

— स्टीफन आर. कोवी

## कार्रवाई के कदम

सफल लोग, जिनका मैं इंटरव्यू करना चाहता हूँ

## सफल आदतों का फॉर्मूला

### (क) सफल लोग, जिनका मैं इंटरव्यू करना चाहता हूँ

आप जिन लोगों का आदर करते हैं, जिन्होंने पहले ही काफी अच्छा किया है, उनकी एक सूची बना लीजिए। लक्ष्य निर्धारित कीजिए कि उनमें से हर एक को नाश्ते पर या लंच पर बुलाएँगे, या उनसे उनके ऑफिस जाकर मिलने का समय लेंगे। उनके बेहतरीन उपायों को याद रखने के लिए एक नोटबुक या रिकॉर्ड ले जाना मत भूलिएगा।

नाम	फोन	इंटरव्यू की तारीख
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
3. _____	_____	_____
4. _____	_____	_____
5. _____	_____	_____

### (ख) सफल आदतों का फॉर्मूला

आगे के उदाहरणों को देखिए! तीन खंड हैं—क, ख और ग। खंड 'क' में अनुत्पादक आदतों को लिखिए, जो आपको पीछे ले जा रही हैं। बिल्कुल स्पष्ट रहें।

यदि आप इस व्यवहार को बार-बार करते हैं तो नतीजों पर विचार कीजिए। आप जो भी करते हैं, उसके परिणाम मिलते हैं। बुरी आदतों (नकारात्मक व्यवहार) से नकारात्मक नतीजे मिलते हैं। सफल आदतों (सकारात्मक व्यवहार) से फायदे और लाभ मिलते हैं।

खंड 'ख' में अपनी सफल आदतों को लिखिए। आमतौर पर यहाँ आपको बस इतना करना है कि खंड 'क' में जो लिखा था, उसका उलटा लिखना है। यदि आपकी बुरी आदत सप्ताहांत में दफ्तर का बहुत ज्यादा काम घर ले जाने की थी तो आपकी नई आदत सप्ताहांत को मस्ती और परिवार के लिए रखने की हो सकती है। खंड 'ग' में काररवाई के उन तीन चरणों को लिखें, जिनसे आप नई आदत को हकीकत में बदलेंगे। एकदम स्पष्ट रहिए। शुरू करने की तारीख चुनिए और शुरू हो जाइए—

(क) आदत, जो मुझे पीछे रख रही है।

उदाहरण— वीकेंड पर ढेर सारा काम घर ले जाना।



**नतीजे—** परिवार के लिए सीमित समय, अपराध-बोध की भावना, महत्वपूर्ण संबंध उपेक्षित रहते हैं, शादी टूट जाती है।

**(ख) नई सफल आदत।**

**उदाहरण—** सप्ताहांत को काम से पूरी तरह मुक्त रखें।

**नतीजे—** अधिक निश्चित, तरोताजा और मानसिक तौर पर ताजगी, तनाव का घटता स्तर, अनोखे पारिवारिक अनुभवों का सृजन।

**मेरी नई आदत की धमाकेदार शुरुआत के लिए तीन चरणों की कार्य-योजना—**

1. जरूरत से ज्यादा वादा कर अपने काम की बेहतर रूपरेखा तय करना।
2. अपने समय को खाली रखने के लिए कम महत्व के काम स्टाफ को देना।
3. अपने परिवार के प्रति जवाबदेह रहना। अगर मैं ऐसा नहीं करता तो गोल्फ नहीं खेलूंगा।

**शुरुआत की तारीख—** 3 फरवरी।

**आदत, जो मुझे पीछे रख रही है।**

**उदाहरण—** निवेश के गलत फैसले करना, जैसे तुरंत अमीर बनने की योजनाएँ या हद से ज्यादा जोखिम वाले शेयर।

**नतीजे—** शर्मिंदगी, दौलत में कमी, बढ़ता पारिवारिक तनाव, नुकसान की भरपाई के लिए अधिक देर तक काम करना।

**नई सफल आदत।**

**उदाहरण—** उन क्षेत्रों में बुद्धिमानी से निवेश, जिन्हें मैं अच्छी तरह जानता हूँ।

**नतीजे—** मन की शांति, सुरक्षा, आत्मविश्वास की वापसी, बेहतर एकाग्रता, अच्छी जमा-पूँजी, भविष्य की निश्चितता।

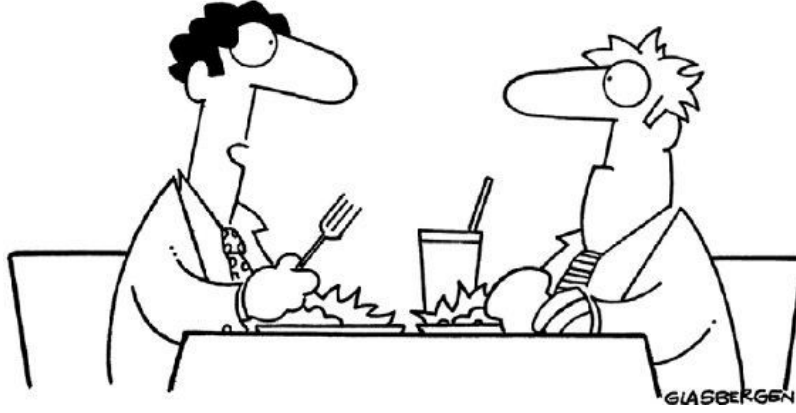
**मेरी नई आदत की जबरदस्त शुरुआत के लिए तीन चरणों की कार्य योजना—**

1. एक शानदार वित्तीय मार्गदर्शक ढूँढ़ना, जिसकी सलाह पर मैं भरोसा कर सकूँ।
2. ठोस वित्तीय योजना तैयार करना, जो मेरे जोखिम सहने के नए स्तर के अनुरूप हो।
3. ऑटो डेबिट प्लान चुनना, जिससे मेरी मासिक आय के 10 प्रतिशत की बचत हो सके।

**शुरुआत की तारीख—** सोमवार, 19 मार्च।

**किसी अलग कागज पर उसी प्रारूप का इस्तेमाल अपनी नई आदत का पता लगाने के लिए करें।**

**इसे अभी करें।**



“तुम ठीक कहते हो, मुझे किस्मत से सफलता मिली है। मेरी किस्मत अच्छी है कि मेरा अलार्म क्लॉक सुबह 5 बजे बजता है, ताकि मैं दिन में 12 घंटे काम कर सकूँ। मेरी किस्मत अच्छी है कि मेरी कार में एक स्टीरियो है, जिसमें मैं सफर के दौरान आत्म-सुधार के टेप सुन सकता हूँ। मैं खुशकिस्मत हूँ कि मेरी सड़क के किनारे फुटपाथ है, जिस पर मैं सप्ताह में तीन दिन दौड़ सकता हूँ। मैं खुशकिस्मत हूँ कि...”

उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक काररवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तसवीर दिख रही है ?

यह कोई थोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

*आपने पहला चरण पार कर लिया है—शाबाश!*

## ध्यान की रणनीति-2 यह कोई धोखा नहीं,

### सबकुछ फोकस पर निर्भर है

*“बड़ी और छोटी बातों के बीच अंतर करना सीखिए।*

*अधिकांश लोग इस कारण अच्छा नहीं कर पाते,*

*क्योंकि वे छोटी चीजों में बड़ा काम करते हैं।”*

—जिम रॉन

### उद्यमी की उलझन।

यदि आपका अपना व्यवसाय है या भविष्य में शुरू करने की योजना बना रहे हैं तो उद्यमियों की उलझन से सावधान रहें।

(यदि आप प्रबंधन या किसी भी प्रकार की निगरानी की भूमिका में हैं तो इसे अपना सकते हैं।) यहाँ वह स्थिति है—आपके पास एक नए उत्पाद को बेचने का या किसी अनोखी सेवा का जबरदस्त आइडिया है। आप किसी और की तुलना में इसे काफी अच्छी तरह करने की चीज सामने देख रहे हैं और बेशक, आप ढेर सारे पैसे कमा सकते हैं।

शुरुआत में, किसी व्यवसाय का मुख्य उद्देश्य नए ग्राहक ढूँढ़ना और जो पहले से हैं, उन्हें बनाए रखना होता है तथा दूसरा, ठीक-ठाक मुनाफा कमाना होता है। शुरुआत में, कई छोटे व्यावसायिक उद्यमों की पूँजी कम होती है। इसके चलते उद्यमी को काफी कुछ करना पड़ता है, खासतौर पर पहले साल में दिन-रात मेहनत करनी पड़ती है, जिसमें आराम करने का ज्यादा समय नहीं मिलता। हालाँकि सौदे करने, संभावित ग्राहकों से मिलने और उत्पाद या सेवा में सुधार करते हुए काफी दिलचस्प समय बीतता है।

जब बुनियाद मजबूत हो जाती है तो लोगों और व्यवस्था को स्थायित्व बनाने के लिए लगा दिया जाता है। धीरे-धीरे उद्यमी रोजाना के काम और प्रशासनिक काम में ज्यादा व्यस्त हो जाता है। जो दिलचस्प व्यवसाय के रूप में शुरू हुआ था, वह रोजाना का एक रूटीन बन जाता है, जिसमें ज्यादातर समय समस्या को दूर करने, लोगों की समस्याओं से जूझने, टैक्स की समस्याओं और पूरे महीने में कैश की आवक बनाए रखने में बीतता है। क्या यह आपको सुना-सुना-सा लगता है? खैर, आप अकेले नहीं हैं। हमारे 109 वर्ष के इकट्ठा व्यावसायिक अनुभव में यह काफी आम परिस्थिति है। यह उलझन और बढ़ जाती है, क्योंकि अनेक उद्यमी (और प्रबंधक) नियंत्रक होते हैं। वे चीजों को छोड़ने, दूसरे लोगों को बोझ उठाने नहीं देते। काम का बँटवारा उनकी ताकत नहीं

होता और इसमें शक नहीं कि वे अपने व्यवसाय से भावनात्मक रूप से जुड़े रहते हैं। वैसे भी, उन्होंने इसे पैदा किया, पाला-पोसा और आगे बढ़ाया। वे हर बात को विस्तार से जानते हैं और उनकी सोच के मुताबिक हर दिन के जरूरी काम को उनके जितना अच्छी तरह से कोई और नहीं कर सकता है। यह गजब की उलझन होती है। आपके सामने कई अवसर और बड़े-बड़े सौदे होते हैं, जिन्हें आप कर सकते हैं। लेकिन आप उन तक पहुँच नहीं पाते, क्योंकि रोजाना के रूटीन में फँसे रहते हैं। यह खीज पैदा करता है। इसलिए आप सोचते हैं, 'अगर मैं ज्यादा मेहनत करूँ और समय के प्रबंधन का कोर्स कर लूँ तो सारी चीजें कर सकता हूँ।' इससे कोई फायदा नहीं होगा।



लंबे समय तक कठिन परिश्रम करने से आपकी उलझन कम नहीं होगी। हमारी बात मानिए, हम ऐसी परिस्थिति में कई बार फँस चुके हैं। तो फिर इसका उपाय क्या है? यह रहा बस, एक वाक्य में—आपको हर हफ्ते उस काम में सबसे ज्यादा समय लगाना चाहिए, जिसे आप सबसे अच्छी तरह कर सकते हैं और दूसरों को वह करने दें, जिन्हें वे सबसे अच्छी तरह कर सकते हैं।

यह सार संक्षेप है।

उन गतिविधियों पर ध्यान केंद्रित कीजिए, जिन्हें आप बेहतरीन ढंग से करते हैं और जिनसे आप असाधारण नतीजे प्राप्त करते हैं। यदि आप ऐसा नहीं करते तो शायद तनाव को ज्यादा बढ़ा लेंगे और आखिर में पस्त हो जाएँगे। यह अच्छी स्थिति नहीं होगी। आप अगर उस काम को करें, जिसे सबसे अच्छी तरह करते हैं तो आपको ऊर्जा मिलती है, आप उत्साह में रहते हैं और नए अवसरों के पीछे भागने के लिए आप मुक्त रहते हैं।

लेकिन आप शायद यह सोचते हैं कि उन सारी चीजों से कैसे निपटें, जिन्होंने आपको पीछे रोक रखा है? आप सही सोच रहे हैं। वे अपने आप गायब नहीं हो जाएँगी। इस अध्याय में आगे चलकर आपको विशेष रूप से यह पता चलेगा कि उन बंदरों से कैसे निपटें और अपनी पीठ से उन्हें कैसे उतारें!

## अपनी स्वाभाविक प्रतिभा पर फोकस करें

इसे समझना आपके लिए बेहद महत्वपूर्ण है। आपको समझाने के लिए चलिए, रॉक एंड रोल म्यूजिक पर ध्यान लगानेवाली दुनिया पर एक नजर डालते हैं।

‘द रोलिंग स्टोन्स’ रॉक एंड रोल बैंड के इतिहास में सबसे शानदार और स्थायी नाम है। अब तक उनका कैरियर लगभग पचास वर्षों का हो चुका है। मिक जैगर एवं उनके तीन दोस्त अब साठ की उम्र के हैं और अब भी वे दुनिया भर में खचाखच भरे स्टेडियमों में कार्यक्रम पेश करने का आनंद लेते हैं। आपको बेशक उनका संगीत पसंद न हो, लेकिन उनकी सफलता से इनकार करना कठिन है।

चलिए, उनके कंसर्ट की शुरुआत से पहले की तसवीरों पर गौर करते हैं। स्टेज तैयार है। उस विशालकाय स्टेज को 200 से भी अधिक लोगों ने बनाया है, जिसकी ऊँचाई कई मंजिला इमारत जितनी और लंबाई किसी फुटबॉल के मैदान के आधी है। पिछली जगह से यहाँ तक इसे लाने में बीस से अधिक छोटे ट्रैलर लगे थे। एक से दूसरे शहर तक दो निजी विमानों में महत्वपूर्ण लोग उड़ान भरते हैं, जिनमें बैंड के लोग शामिल रहते हैं। यह बहुत बड़ा काम होता है। एक वर्ल्ड टूर के दौरान 8 करोड़ से भी अधिक मुनाफा मिलता है, इसलिए इतनी कोशिश का फायदा भी मिलता है!

*उन गतिविधियों पर ध्यान केंद्रित कीजिए, जिन्हें आप बेहतरीन ढंग से करते हैं और जिनसे आप असाधारण नतीजे प्राप्त करते हैं। यदि आप ऐसा नहीं करते तो शायद तनाव को ज्यादा बढ़ा लेंगे और आखिर में पस्त हो जाएँगे। यह अच्छी स्थिति नहीं होगी। आप अगर उस काम को करें, जिसे सबसे अच्छी तरह करते हैं तो आपको ऊर्जा मिलती है, आप उत्साह में रहते हैं और नए अवसरों के पीछे भागने के लिए आप मुक्त रहते हैं।*

एक लिमोसिन स्टेज के पीछे आकर रुकती है। बैंड के चार सदस्य बाहर निकलते हैं और अपने बुलाए जाने की आवाज का इंतजार करते हैं। उनके नाम जब पुकारे जाते हैं तो उसे सुनकर 70,000 लोग कान फाड़ देने जितना शोर करते हैं और तब उनके चेहरे पर घबराहट के साथ जोश का मिला-जुला भाव होता है। स्टोन्स स्टेज पर आते हैं और अपने-अपने वाद्य यंत्र उठाते हैं। अगले दो घंटे तक वे बेहतर पेशकश करते हैं, जिससे उनके चाहनेवालों की भीड़ खुश और संतुष्ट होकर घर जाती है। आखिरी पेशकश के बाद वे हाथ हिलाकर ‘गुड बाय’ कहते हैं, फिर इंतजार कर रही लिमोसिन में बैठते हैं और स्टेडियम को छोड़ देते हैं। प्राथमिकता से ध्यान लगाने की आदत में उन्हें महारत हासिल है। इसका मतलब है कि वे केवल वही करते हैं, जिसमें शानदार हैं—रिकॉर्डिंग और स्टेज पर पेशकश, बस!

इस पर गौर कीजिए। शुरुआती योजना बनाने के बाद वे उपकरणों को ले जाने, यात्रा के उलझाऊ ब्योरे, स्टेज बनाने या सैकड़ों अन्य कामों में शामिल नहीं होते थे, जिन्हें दौरे को सुचारु बनाने के लिए करना पड़ता था और आखिर में वे फायदेमंद साबित होते थे। अन्य कुशल लोग विस्तार से सारी बातों को देखते थे। स्टोन्स बस, उसी पर ध्यान लगाते थे, जिसे वे सबसे अच्छा कर सकते थे और वह था—गाना एवं परफॉर्म करना।

प्रिय पाठक, यहाँ आपके लिए एक बहुत जबरदस्त संदेश है और वह यह रहा—आपका ध्यान जब ज्यादातर उन कामों पर समय और ऊर्जा खर्च करने पर लगता है, जिनमें आप वास्तव में शानदार हैं तो आखिरकार आपको काफी फायदा मिलता है। यह एक बुनियादी सच है और यह भविष्य में आपकी सफलता के लिए महत्वपूर्ण है।

*प्रिय पाठक, यहाँ आपके लिए एक बहुत जबरदस्त संदेश है और वह यह रहा—आपका ध्यान जब ज्यादातर उन कामों पर समय और ऊर्जा खर्च करने पर लगता है, जिनमें आप वास्तव में शानदार हैं तो आखिरकार आपको काफी फायदा मिलता है। यह एक बुनियादी सच है और यह भविष्य में आपकी सफलता के लिए महत्वपूर्ण है।*

## अभ्यास, अभ्यास, अभ्यास

चलिए, कुछ अन्य उदाहरणों पर नजर डालते हैं। खेल एक अच्छा उदाहरण है। हर चैंपियन एथलीट अपनी अनोखी प्रतिभा पर फोकस करता या करती है और अपने प्रदर्शन को बेहतर करते जाने के लिए वे लगातार अपने आप में सुधार लाते रहते हैं। आप चाहे किसी भी खेल को चुन लें, सारे बड़े विजेताओं में एक बात समान होती है, वे अपना अधिकांश समय अपनी ताकत पर फोकस करने में लगाते हैं—उन चीजों पर, जिनमें वे स्वाभाविक रूप से अच्छे हैं। वे अनुत्पादक गतिविधियों पर समय न के बराबर बरबाद करते हैं और वे अभ्यास, अभ्यास एवं अभ्यास करते हैं, जो अकसर हर दिन कई घंटे तक उनके कौशल को बढ़ाने के लिए चलता रहता है।

लेब्रोन जेम्स एनबीए में 9,000 प्वाइंट्स बनानेवाले अब तक के सबसे युवा खिलाड़ी हैं, जिन्होंने अपने पेशेवर कैरियर में कई अवार्ड प्राप्त किए हैं। लेब्रोन हर दिन सैकड़ों जंप शॉट लगाते हैं, जो उनका रूटीन है। बार्सिलोना के फुटबॉल स्टार लियोनेल मेसी, जो वर्तमान में दुनिया के सबसे अच्छे खिलाड़ी हैं, अपनी ड्रिबलिंग तकनीक का अभ्यास निरंतर करते हैं। उनकी लंबाई कम है, लेकिन उन्होंने अपनी तकनीक को इतना परफेक्ट बना लिया है कि आपको लगेगा, जैसे वह जब दौड़ते हैं तो गेंद उनके पैरों से चिपक गई है। जब गोल दागने का मौका आता है तो जरा सा मौका मिलते ही वह उस काम को कर जाते हैं और वह एकदम आसान-सा दिखता है। चौबीस साल की उम्र में उन्होंने सारे प्रमुख क्लब ट्रॉफी जीतीं और उन्हें लगातार तीन वर्षों तक 'वर्ल्ड फुटबॉलर' वोट किया गया था।

स्वाभाविक उत्कृष्टता और हर दिन लगातार अपने कौशल को तराशने का अनुशासन इन सुपर स्टार एथलीटों को दूसरों से अलग करता है। इस पर गौर कीजिए कि कैसे ये चोटी के खिलाड़ी अपनी कमजोरियों पर बेहद कम समय खर्च करते हैं। हमारे स्कूल की कई प्रणालियाँ इनसे सीख सकती हैं। अकसर बच्चों से कहा जाता है

कि उन्हें कमजोर विषयों पर ध्यान देना चाहिए और उन पर ज्यादा समय खर्च नहीं करना चाहिए, जिनमें वे अच्छे हैं। इसके पीछे तर्क यह होता है कि कुछ एक विषयों पर ध्यान देने की बजाय अनेक विषयों में क्षमता का स्तर व्यापक बनाया जाए। गलत! जैसा कि बिजनेस कोच डैन सुलीवान कहते हैं, “यदि आप अपनी कमजोरियों पर जरूरत से ज्यादा समय खर्च करेंगे तो आखिर में आपको ढेर सारी मजबूत कमजोरियाँ मिलेंगी!” इससे आपको बाजार में प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त या पद नहीं मिलेगा, जिससे आप दौलतमंद हो जाएँ। यह बस, आपको औसत बनाए रखता है। दरअसल, छोटी-छोटी चीजों में बढ़ा करने की सीख आपकी निष्ठा का घोर अपमान है।

यह जरूरी है कि आपकी उत्कृष्टता के क्षेत्रों को आपकी कमजोरियों से स्पष्ट रूप से अलग किया जाए। आप शायद कई चीजों में अच्छे, यहाँ तक कि कुछ में बेहतरीन हैं। दूसरों में आप सक्षम हैं और अगर आप ईमानदार हैं तो कुछ चीजें ऐसी हैं, जिन्हें करने में आप पूरी तरह से बेकार हैं। एक से दस के पैमाने पर आप अपनी सभी प्रकार की प्रतिभा को रख सकते हैं, जिनमें से एक सबसे कमजोर और दस आपकी सबसे बेहतरीन प्रतिभा होगी। आपके जीवन के सारे बड़े इनाम आपको उन क्षेत्रों में आपकी ओर से पर्याप्त समय खर्च करने पर मिलेंगे, जिनमें प्रतिभा के पैमाने पर आपका स्कोर 10 है।

अपनी उत्कृष्टता के क्षेत्र को स्पष्ट रूप से परिभाषित करने के लिए अपने आप से कुछ सवाल कीजिए। ऐसा कौन सा काम है, जिसे आप बिना खूब पढ़े या तैयारी के आराम से कर सकते हैं? और आप ऐसा क्या कर सकते हैं, जो दूसरे लोगों को मुश्किल लगता है? वे आपकी क्षमता को बस, देखते रह जाते हैं और मुकाबला करने पर उसके करीब भी नहीं आ सकते। आपकी उत्कृष्टता के क्षेत्र के लिए आज के बाजार में किस प्रकार के अवसर उपलब्ध हैं? अपने अनोखे हुनर का उपयोग कर आप किसी चीज को बना सकते हैं?

**कुछ लोग कभी भी समझ नहीं पाते कि वास्तव में उनकी सबसे बड़ी प्रतिभा क्या है? इसका परिणाम उनके असंतुष्ट जीवन के रूप में सामने आता है। इस प्रकार के लोग संघर्ष करते रहते हैं, क्योंकि वे अपना ज्यादातर समय ऐसी नौकरी या व्यवसाय में खर्च कर देते हैं, जो उनकी क्षमताओं के अनुकूल नहीं होते। यह वैसा ही होता है, जैसे किसी गोल सुराख में वर्गाकार टुकड़े को बलपूर्वक डाला जाए।**

## **अपनी उत्कृष्टता की खोज कीजिए**

हम सभी को ईश्वर की ओर से प्रतिभाओं का आशीर्वाद मिला है। आपके जीवन का एक बड़ा हिस्सा इस खोज में निकल जाता है कि वे क्या हैं और फिर आप उनका उपयोग अपनी भरपूर क्षमता के साथ करते हैं। कुछ लोग कभी भी समझ नहीं पाते कि वास्तव में उनकी सबसे बड़ी प्रतिभा क्या है? इसका परिणाम उनके असंतुष्ट जीवन के रूप में सामने आता है। इस प्रकार के लोग संघर्ष करते रहते हैं, क्योंकि वे अपना ज्यादातर समय ऐसी नौकरी या व्यवसाय में खर्च कर देते हैं, जो उनकी क्षमताओं के अनुकूल नहीं होते। यह वैसा ही होता है, जैसे किसी गोल सुराख में वर्गाकार टुकड़े को बलपूर्वक डाला जाए। यह कारगर नहीं होता और इससे काफी तनाव और हताशा झेलनी पड़ती है। कुछ अन्य लोगों के मामले में, खोज की इस प्रक्रिया में वर्षों लग जाते हैं, तब जाकर उन्हें अपनी उत्कृष्टता का पता चलता है।



**बिजनेस कोच डैन सुलीवान कहते हैं, “यदि आप अपनी कमजोरियों पर जरूरत से ज्यादा समय खर्च करेंगे तो आखिर में आपको ढेर सारी मजबूत कमजोरियाँ मिलेंगी!” इससे आपको बाजार में प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त या पद नहीं मिलेगा, जिससे आप दौलतमंद हो जाएँ। यह बस, आपको औसत बनाए रखता है। दरअसल, छोटी-छोटी चीजों में बढ़ा करने की सीख आपकी निष्ठा का घोर अपमान है।**

गॉर्ड वाइब इस वर्ग में पूरी तरह फिट बैठते हैं। वर्ष 1977 में गॉर्ड ने मैनिटोबा के विनिपेग में रेल यार्ड की अपनी नौकरी छोड़ दी और एक नया जीवन शुरू करने के लिए पश्चिम का रुख कर लिया। उस समय तक वह अपनी सच्ची प्रतिभा और क्षमताओं की खोज नहीं कर सके थे। अट्ठावन वर्ष की आयु में गॉर्ड एक राष्ट्रीय निर्माण व्यवसाय में प्रमुख शेयरधारक हैं, जिसका राजस्व पिछले साल 19 करोड़ डॉलर तक पहुँच गया था। आखिर यह आश्चर्यजनक कार्यापलट कैसे हुआ?

पहली बात, यह उनके चाचा हैरी के सहयोग और उनकी ओर से उपलब्ध कराए गए अवसर से हुआ, जो एक महान् गुरु थे। वह खिड़की के व्यवसाय में कई वर्षों से काम कर रहे थे। हैरी एक जोशीले उद्यमी थे और उन्होंने अपनी ही आवासीय खिड़की बनानेवाली कंपनी शुरू करने का फैसला किया। उस समय गॉर्ड बीस-इक्कीस वर्ष के थे और उन्होंने बताया कि इस व्यवसाय में उनका प्रशिक्षण नाम मात्र का भी नहीं है; लेकिन उन्होंने बेचने के कुछ कौशल सीखे और उन्हें दक्षिणी अलबर्टा में सफर करना, लोगों से आमने-सामने जाकर बात करना अच्छा लगता था। कंपनी फलने-फूलने लगी, हालाँकि कारोबार की शुरुआती योजना काफी हद तक ‘भाग्य भरोसे’ ही चल रही थी। फिर भी, जैसा कि युवा गॉर्ड ने पाया, शौक गति को तय करता है और गति से बिक्री बढ़ती है। इसके साथ ही ‘सबसे पहले ग्राहक’ के फोकस ने प्रसन्न ग्राहकों का एक मजबूत आधार तैयार किया। एक प्रगतिशील और प्रतिभावान् वाइस प्रेसिडेंट की बहाली के साथ उन्हें बहुत कुछ सीखने को मिला, जिसे उन्होंने जीवन के हिस्से के तौर पर देखा। अब उनके भीतर एक आकर्षण पैदा हो रहा था, जिसके चलते वह चाहते थे कि उनकी नई-नवेली कंपनी अपने सबसे बड़े प्रतिस्पर्धी को खरीद ले, जिसने वर्षों तक खिड़की के व्यवसाय पर अपना एकाधिकार जमा रखा था। यह लड़ाई जारी थी और गॉर्ड को चुनौतियों से खेलने में आनंद आ रहा था। उनकी सच्ची प्रतिभा अब सामने आ रही थी। ज्यादा-से-ज्यादा ऑफिस खोले गए, ज्यादा-से-ज्यादा लोग रखे गए और एक नया हलका वाणिज्यिक विभाग बनाया गया, जो उनके आवासीय व्यवसाय की जरूरत को पूरी कर सके। प्रतिस्पर्धा में आगे बने रहने के लिए अनोखी तकनीक का उपयोग करनेवाली कंपनी ‘ऑल वेदर विंडोज’ (allweather windows.com) अब अपने क्षेत्र की बड़ी कंपनी बन चुकी थी।

रेल की पटरी के जीवन को बहुत पीछे छोड़ चुके गॉर्ड वाइब कहते हैं कि तीन प्रमुख मूल्यों का उनकी इस सफलता में सबसे अधिक योगदान है—

1. ईश्वर में अगाध आस्था।
2. इस व्यवसाय के प्रति लगातार जारी आकर्षण।
3. इसके साथ खड़े रहने के प्रति पूरा संकल्प, चाहे कितने ही उतार-चढ़ाव आएँ, जैसा कि हर व्यवसाय के साथ होता है।

एक हजार से भी अधिक लोगों की अपनी टीम और इस तट से उस तट तक ऑफिस के साथ सही लोगों को नौकरी पर रखना एक महत्वपूर्ण रणनीति बन गई। “नौकरी पर रखते समय जो पहली बात हम देखते हैं, वह है—क्या इस व्यक्ति में उस काम के प्रति उत्साह है, जिसे वे कर रहे हैं? आपको तुरंत पता चल जाता है कि किसी में उत्साह है या नहीं।”

उद्योग जगत् में चौंतीस वर्ष बाद भी गॉर्ड वाइब को जो बात उत्साहित करती है, वह है—इस व्यवसाय को अगली पीढ़ी के हाथों में सौंपना। बेशक उन्हें गुरु की भूमिका निभाने में आनंद आ रहा है, जब उनके पास वह जानकारी है, जिससे उनके प्यारे चाचा ने कभी उनके जीवन को बदल डाला था, जब उन्हें उसकी सख्त जरूरत थी। और इस प्रक्रिया में वह इस खोज को पूरा कर सके कि अपने भीतर की प्रतिभा को कैसे सामने लाया जाए, जो बरसों से उनके पास ही थी। उन्हें बस एक अवसर की जरूरत थी, जब वह उसे सामने ला सकें।

क्या आप अपनी ताकत और शौक को उस काम के साथ जोड़ते हैं, जिसे आप कर रहे हैं? इससे ही सबसे ज्यादा ध्यान देने की स्थिति पैदा होती है। इसे अपने हर दिन की योजना का हिस्सा बनाइए और आपको अपनी उत्पादकता एवं आय में आश्चर्यजनक वृद्धि दिखेगी। हमारे पास इसे आपके लिए आसान बनाने का एक व्यावहारिक तरीका है और यह आपकी अनोखी प्रतिभा को भी स्पष्ट कर देगा। इसे ‘प्राथमिकता ध्यान कार्यशाला’ कहते हैं और इसे आगे विस्तार से बताया गया है। आपको इस बारे में एकदम स्पष्ट होना चाहिए कि आपके चिर-परिचित सप्ताह के दौरान क्या चल रहा होता है! आमतौर पर सच का यह सामना कई रहस्य खोल देता है। मूल रूप से एक विशेष सप्ताह के दौरान आप जो कुछ भी करते हैं, उन सभी की एक सूची बना लें। अधिकांश लोग जब अपने कुल काम को जोड़ते हैं तो उनका स्कोर 10 और 20 के बीच होता है। हमारे एक क्लाइंट ने 79 का स्कोर बना लिया! यह समझने के लिए किसी जीनियस के दिमाग की जरूरत नहीं कि आप हर हफ्ते 79 काम कर लें और सही मायने में ध्यान को एकाग्र रख सकें। यहाँ तक कि बीस काम भी कुछ ज्यादा ही हैं। आप चारों तरफ भागते फिरेंगे और बार-बार दखल व ध्यान भंग होने की समस्या आएगी।

कई लोग तो यह देखकर सदमे में आ जाते हैं कि उनके सप्ताह का काफी हिस्सा बिखरा हुआ था। हमें अकसर ‘हालत खराब हो गई’, ‘कुछ भी काबू में नहीं’ और ‘बुरी तरह थक गया हूँ’ जैसी बातें सुनने को मिलती हैं। हालाँकि इस अध्याय के आखिर में प्राथमिकता ध्यान कार्यशाला को पूरा करना शुरुआत का अच्छा बिंदु हो सकता है। कम-से-कम आप यह तो जान ही जाएँगे कि आपका समय वास्तव में कहाँ जाता है? इस कार्यशाला को पूरा करने के बाद अगला कदम उन तीन कामों की सूची बनाने का है, जिन्हें अपने व्यवसाय में करने में आप बेहतरीन हैं। बेहतरीन होने की परिभाषा याद है न? ये ऐसी गतिविधियाँ हैं, जिन्हें आप बड़ी आसानी से करते हैं, जिनसे आपको ऊर्जा मिलती है और जो आपके व्यवसाय के लिए सबसे अच्छे नतीजे तथा आय को सुनिश्चित करते हैं। वैसे भी, अगर आप आमदनी से सीधे तौर पर जुड़े नहीं हैं तो फिर कौन है? क्या वे इसमें बेहतरीन काम कर रहे हैं? यदि नहीं तो भविष्य में आपको कुछ बड़े फैसले करने होंगे। यह कभी मत भूलिए कि राजस्व बिक्री से आता है।

अब यहाँ अगला महत्वपूर्ण प्रश्न आता है—किसी विशेष सप्ताह में आप अपनी बेहतरीन गतिविधियों में कितने प्रतिशत समय खर्च करते हैं? सच-सच बताइएगा। अकसर उत्तर 15 से 25 प्रतिशत होता है। अगर

आपके समय का 60 से 70 प्रतिशत हिस्सा भी फायदे के लिए इस्तेमाल हो रहा है, तब भी सुधार की काफी गुंजाइश है। अगर आप इसे सुधारकर 80 या 90 प्रतिशत कर दें तो? याद रखिए, आपकी वास्तविक आय समय की उस मात्रा से सीधे जुड़ी है, जिसे आप अपने उत्कृष्ट क्षेत्र पर खर्च करते हैं।

*एक हजार से भी अधिक लोगों की अपनी टीम और इस तट से उस तट तक ऑफिस के साथ सही लोगों को नौकरी पर रखना एक महत्वपूर्ण रणनीति बन गई। “नौकरी पर रखते समय जो पहली बात हम देखते हैं, वह है— क्या इस व्यक्ति में उस काम के प्रति उत्साह है, जिसे वे कर रहे हैं? आपको तुरंत पता चल जाता है कि किसी में उत्साह है या नहीं।”*

अपने प्राकृतिक उपहारों का अधिकतम उपयोग करें।



वे भविष्य में आपकी सफलता के उत्प्रेरक हैं।

अगला चरण अपनी साप्ताहिक गतिविधियों की सूची पर गौर करना और तीन चीजों को चुनना है, जिन्हें करना आपको अच्छा नहीं लगता या उससे बचना चाहते हैं अथवा अच्छी तरह नहीं कर पाते हैं। इसे स्वीकार करने में कोई शर्म नहीं होनी चाहिए कि आपकी कुछ कमजोरियाँ हैं। यहाँ सबसे सामान्य उत्तर कागजी काम, हिसाब-पुस्तक रखना, मुलाकात तय करना या काम करवाने के लिए फोन करना जैसे होते हैं। किसी परियोजना को पूरा करने के लिए जितनी छोटी-छोटी जानकारियों की जरूरत होती है, वे इस सूची में मिलती हैं। बेशक, इन्हें करने की जरूरत होती है, लेकिन जरूरी नहीं कि आप ही करें।

*कई लोग तो यह देखकर सदमे में आ जाते हैं कि उनके सप्ताह का काफी हिस्सा बिखरा हुआ था। हमें अक्सर ‘हालत खराब हो गई’, ‘कुछ भी काबू में नहीं’ और ‘बुरी तरह थक गया हूँ’ जैसी बातें सुनने को मिलती हैं। हालाँकि इस अध्याय के आखिर में प्राथमिकता ध्यान कार्यशाला को पूरा करना शुरुआत का अच्छा बिंदु हो सकता है। कम-से-कम आप यह तो जान ही जाएँगे कि आपका समय वास्तव में कहाँ जाता है?*

क्या आपने गौर किया है कि इन गतिविधियों से आपकी ऊर्जा बढ़ने की बजाय कैसे कम हो जाती है? यदि यह बात आपके लिए सच है तो जाग जाइए। आप जिस काम को नापसंद करते हैं, उन्हें करते जाएँगे तो आपको अपने आप को यह याद दिलाना होगा कि यह व्यर्थ है। जैसा कि विख्यात वक्ता रोजीटा पेरेज ने कहा था, “जब घोड़ा मर जाए तो उतर जाओ!” खुद पर चाबुक चलाना बंद कीजिए। बेहतर विकल्प मौजूद हैं।

**आप नवीन हैं या प्रवीण?**

इस बात पर विचार करने का यह अच्छा समय है कि क्यों आप कुछ चीजों को करना पसंद करते हैं, जबकि दूसरों को नहीं करते? अपने आप से यह पूछिए—‘मैं नवीन हूँ या प्रवीण?’ आप शायद दोनों को ही कुछ हद तक करते हैं। लेकिन आप किसे ज्यादा करते हैं? यदि आप शुरुआत करने वाले हैं तो नई परियोजनाएँ, उत्पादों और विचारों को बनाना अच्छा लगता है, जिससे चीजें अच्छी तरह काम करती हैं। शुरुआत करनेवालों के साथ समस्या यह होती है कि वे काम को पूरा करने में बहुत अच्छे नहीं होते। क्या हमने इन सारी छोटी-छोटी बातों के बारे में पहले बात की है? यह शुरुआत करनेवालों के लिए उबाऊ होती है। अधिकांश उद्यमी बेहतरीन शुरुआत करनेवाले होते हैं। लेकिन एक बार उनका काम चल पड़ा तो वे उसे छोड़ देते हैं और कुछ नया करने लगते हैं। और अकसर जिसे वे पीछे छोड़ जाते हैं, वह कूड़ा हो जाता है। उसकी सफाई के लिए दूसरे लोगों की जरूरत पड़ती है। उन्हें ‘प्रवीण’ कहते हैं। जो प्रवीण होते हैं, उन्हें परियोजनाओं को पूरा करने में आनंद आता है। अकसर वे उस परियोजना को शुरू करने में अच्छे नहीं होते (नवीन उसे बेहतरीन ढंग से करते हैं), फिर भी वे किए जानेवाले काम को संगठित करने और उसे सुनिश्चित करने में शानदार होते हैं कि विस्तृत बातों पर अमल कुशलता से किया जाए।

इसलिए अपने आप को पहचानिए! यह जानिए कि आपकी ऐसी कौन सी प्राकृतिक बातें हैं, जो वास्तव में सहायक हैं। यदि आप नवीन हैं तो उस अपराध-बोध को छोड़ सकते हैं कि आपने कभी चीजों को पूरा नहीं किया। यहाँ वह मूल मंत्र है—व्यापक बातों को पूरा करने के लिए एक बेहतरीन प्रवीण व्यक्ति को ढूँढ़िए और इस बीच आप कई परियोजनाओं को शुरू तथा पूरा कर सकेंगे।

चलिए, आपको एक व्यावहारिक उदाहरण देते हैं। आप जिस पुस्तक को अभी पढ़ रहे हैं, वह एक विचार के रूप में शुरू हुई थी। पुस्तक को लिखना, अध्यायों को बाँटना, सामग्री को बढ़ाना और सारी चीजों को सुगम बनाना अनिवार्य रूप से किसी शुरुआत करनेवाले का काम है। तीनों सह-लेखकों में से हर एक ने इस महत्वपूर्ण भूमिका को निभाया। हालाँकि, किसी उत्पाद को तैयार करने में—संपादन, प्रकाशन और वितरण के चैनल बनाने के लिए कई लोगों की जरूरत पड़ती है, जो काम पूरा करने में दक्ष होते हैं। उनके बिना मूल लेख बरसों तक कहीं धूल खाता रहेगा। इसलिए यहाँ वह अगला प्रश्न आता है, जिस पर विचार करना होगा—आपको जिस काम को पूरा करने में आनंद नहीं आता, उसे कौन पूरा करेगा?

उदाहरण के लिए, आपको हिसाब-पुस्तक लिखने में आनंद नहीं आता तो एक बेहतरीन बहीखाता लिखनेवाला रख लीजिए। अगर आपको मुलाकातें तय करने में आनंद नहीं आता तो एक अनुभवी सहायक आपकी मदद कर सकता है। आपको बेचना अच्छा नहीं लगता या लोगों को ‘प्रेरित करना’ अच्छा नहीं लगता तो शायद आपको एक अच्छा सेल्स मैनेजर चाहिए, जो हर हफ्ते सेल्स टीम की भरती, प्रशिक्षण और उनके नतीजों का हिसाब-पुस्तक रख सके। अगर टैक्स पर समय देने से आपको हताशा होती है तो किसी शानदार टैक्स स्पेशलिस्ट की सेवाओं का उपयोग कीजिए।

इससे पहले कि आप यह सोचना शुरू करें, ‘मैं इतने लोगों के पैसे नहीं दे सकता, इनका खर्च बहुत ज्यादा आएगा’, तो फिर से सोचिए। आपको जो काम अच्छा नहीं लगता, उसे दूसरों को सौंपकर आपका कितना समय बच जाएगा? या तो अपना काम दूसरों को सौंपिए या जहाँ हैं, वहीं उलझे रहिए। आप इस मदद को

कुछ चरणों में धीरे-धीरे लेने की योजना बना सकते हैं या अपना बोझ कम करने के लिए पार्ट-टाइम सेवाओं की जिम्मेदारी सौंप सकते हैं।

*आपको एक व्यावहारिक उदाहरण देते हैं। आप जिस पुस्तक को अभी पढ़ रहे हैं, वह एक विचार के रूप में शुरू हुई थी। पुस्तक को लिखना, अध्यायों को बाँटना, सामग्री को बढ़ाना और सारी चीजों को सुगम बनाना अनिवार्य रूप से किसी शुरुआत करनेवाले का काम है। तीनों सह-लेखकों में से हर एक ने इस महत्वपूर्ण भूमिका को निभाया। हालाँकि, किसी उत्पाद को तैयार करने में—संपादन, प्रकाशन और वितरण के चैनल बनाने के लिए कई लोगों की जरूरत पड़ती है, जो काम पूरा करने में दक्ष होते हैं।*

हमारी एक क्लाइंट, जिनका घर से चलनेवाला कारोबार फल-फूल रहा है, उन्होंने एक अनोखा संगम ढूँढ़ निकाला है। उन्होंने अपने बहीखाते का हिसाब रखने के लिए एक महिला को काम पर रखा, जिसे वे बुधवार की सुबह बुलाती हैं। फिर वही महिला दोपहर में उनके घर की सफाई करती है। उसे दोनों काम करने में आनंद आता था और वह हमेशा बेहतरीन काम किया करती थी। इसमें उसे पैसे की बचत भी हो रही थी।

## **आप काम के दलदल में फँस गए हैं तो मदद माँगिए अपने जीवन में उस 'चीज' को जाने देना सीखिए**

यदि आप ऐसी परिस्थिति में हैं, जहाँ आपका व्यवसाय फैल रहा है और कंपनी में आपकी भूमिका ऐसी है कि आपको ज्यादा ध्यान देने की जरूरत है तो बड़े हुए काम के बोझ से निपटने का एक शानदार तरीका निजी सहायक को बहाल करना है। यदि आपको सही व्यक्ति मिल गया तो आपका जीवन आश्चर्यजनक रूप से बदल जाएगा, इसकी गारंटी है। इसलिए इस महत्वपूर्ण रणनीति पर गौर से गौर करते हैं। पहले तो एक निजी सहायक कोई रिसेप्शनिस्ट, सेक्रेटरी या ऐसा नहीं होता, जिससे आप दो या तीन लोगों के काम करवाते हैं। एक सही निजी सहायक वह होता है, जो पूरी तरह से आपके प्रति समर्पित हो। वह पुरुष या स्त्री उन कामों को करने में बेहतरीन होता या होती है, जिन्हें आप पसंद नहीं करते या आपको उन्हें करना ही नहीं चाहिए। इस व्यक्ति की मुख्य भूमिका आपको सभी प्रकार के दुनियावी कामों और चीजों से मुक्त करना है, जो आपको पूरे सप्ताह उलझाए रखते हैं। उनकी भूमिका आपको सुरक्षित रखने की है, ताकि आप पूरी तरह से सबसे बेहतरीन कामों पर ध्यान लगा सकें।

इस महत्वपूर्ण व्यक्ति का सावधानी से चुनाव आपके भविष्य की सेहत के लिए महत्वपूर्ण होता है। सही व्यक्ति को चुनिए और आपका जीवन काफी आसान हो जाएगा। आपके तनाव का स्तर काफी हद तक कम हो जाएगा और आप काफी मजे में काम कर सकेंगे। गलत आदमी को चुनिए और देखिए, कैसे आप अपनी मौजूदा समस्याओं को और भी गंभीर बना लेते हैं।

यहाँ कुछ टिप्स दिए जा रहे हैं। सबसे पहले एक सूची तैयार कीजिए, जिसमें ऐसे सारे कामों को लिखिए, जिनके लिए आप अपने सहायक को 100 प्रतिशत जिम्मेदार बनाना चाहते हैं। इनमें से ज्यादातर गतिविधियाँ ऐसी

होती हैं, जिन्हें आप अपनी साप्ताहिक सूची से हटाना चाहते हैं। आप जब इंटरव्यू लेते हैं तो तीन सबसे अच्छे आवेदकों की व्यक्तिगत प्रोफाइल का पूरा मूल्यांकन कीजिए। बाजार में कई अच्छे प्रोफाइल मूल्यांकन उपलब्ध हैं।

इससे पहले कि आप चयन के अपने अभियान को शुरू करें, आप आदर्श उम्मीदवार की प्रोफाइल बना सकते हैं। अपने सबसे अच्छे तीन इंटरव्यू पर प्रोफाइल को चलाइए और उनकी तुलना आदर्श उम्मीदवार प्रोफाइल से कीजिए। आमतौर पर जो व्यक्ति आपके आदर्श प्रोफाइल के सबसे करीब होता है, वह सबसे अच्छा काम करता है। बेशक, आप अन्य कारकों, जैसे—सोच, ईमानदारी, निष्ठा, पिछला ट्रैक रिकॉर्ड और अन्य चीजों को ध्यान में रख सकते हैं।

इस बात का ध्यान रखिए कि आप अपने जैसे ही किसी का चुनाव न कर लें। याद रखिए, आप चाहते हैं कि यह व्यक्ति आपके कौशल की कमी को पूरा करे। आपकी ही तरह की पसंद और नापसंद वाले को नौकरी पर रखना शायद बहुत बड़ा संकट पैदा कर देगा।

कुछ और जरूरी बातें हैं, जो नोट करने लायक हैं। यदि आप सबकुछ नियंत्रण में रखनेवाले हैं, जो आसानी से चीजों को नहीं जाने देते तो यह अनिवार्य है कि आप अपने निजी सहायक के आगे समर्पण कर दें! इससे पहले कि आप 'समर्पण' शब्द से भयभीत हों, थोड़ा करीब से देखिए। नियंत्रकों की एक विशेष मनोदशा होती है, जो कहती है कि इस काम को उनके जितना अच्छा कोई नहीं कर सकता है। यह बात सही हो सकती है। पर आपका सहायक यदि इनमें से 75 प्रतिशत काम भी शुरुआत में उतनी ही अच्छी तरह से कर दे तो? हर हफ्ते उचित प्रशिक्षण और अच्छे संवाद के साथ आपका अच्छी तरह चुना गया सहायक उन कामों को आपके जितना ही अच्छी तरह करने लगेगा और उनमें से कई में आपको पीछे छोड़ देगा। इसलिए पूर्ण नियंत्रण करना छोड़ दीजिए—यह आपको पीछे रोककर रखता है। खुशी-खुशी किसी ऐसे के प्रति समर्पण कर दीजिए, जिसमें बेहतर संगठन क्षमता और विस्तार से जानकारी का शौक है।



DILBERT reprinted by permission of United Feature Syndicate, Inc.

अगर कहीं आप अब भी इस धारणा के साथ चिपके हैं कि आप सारे काम खुद ही कर लेंगे तो अपने आप से पूछिए, “मेरी हर घंटे की कीमत क्या है?” यदि आपने पहले कभी ऐसा नहीं किया है तो अब कीजिए। नीचे के चार्ट को देखिए।

## वास्तव में आपकी कीमत क्या है?

आपकी आय: \$50,000

आय प्रति घंटा: \$25

आपकी आय: \$140,000

आय प्रति घंटा: \$70

आपकी आय: \$60,000

आय प्रति घंटा: \$30

आपकी आय: \$150,000

आय प्रति घंटा: \$75

आपकी आय: \$70,000

आय प्रति घंटा: \$35

आपकी आय: \$160,000

आय प्रति घंटा: \$80

आपकी आय: \$80,000

आय प्रति घंटा: \$40

आपकी आय: \$170,000

आय प्रति घंटा: \$85

आपकी आय: \$90,000

आय प्रति घंटा: \$45

आपकी आय: \$180,000

आय प्रति घंटा: \$90

आपकी आय: \$100,000

आय प्रति घंटा: \$50

आपकी आय: \$190,000

आय प्रति घंटा: \$95

आपकी आय: \$110,000

आय प्रति घंटा: \$55

आपकी आय: \$200,000

आय प्रति घंटा: \$100

आपकी आय: \$120,000

आय प्रति घंटा: \$60

आपकी आय: \$500,000

आय प्रति घंटा: \$250

आपकी आय: \$130,000

आय प्रति घंटा: \$65

आपकी आय: \$1 मिलियन

आय प्रति घंटा: \$500

*(प्रतिवर्ष 250 दिन, प्रतिदिन आठ घंटे काम करने पर आधारित।)*

उम्मीद है, आपके डॉलर का आँकड़ा अधिक होगा। तो फिर आप कम आय वाले काम करने के पीछे क्यों भाग रहे हैं? छोड़ दीजिए उन्हें।

**निजी सहायकों पर आखिरी टिप्पणी—** यह पूर्णतया अनिवार्य है कि आप हर दिन अपने समय को निर्धारित करें या सप्ताह में कम-से-कम एक बार अपने एजेंडा पर अपने निजी सहायक से बात करें। बात करें, बात करें, बात करें! इस प्रकार के बेहतरीन और दमदार रिश्ते टूटते हैं तो इसकी वजह सिर्फ संवाद की कमी होती है। आपके सहायक को यह मालूम होना चाहिए कि आप अपना समय किस पर खर्च करना चाहते हैं।

साथ ही, अपने नए पार्टनर को अपनी व्यवस्था को सीखने का सही समय दें। उन महत्वपूर्ण लोगों के बारे में बता दीजिए, जिनके साथ आप समय बिताना चाहेंगे। अपने सहायक के साथ छँटाई का तरीका बनाइए, जिससे कि आप सारे संभावित विकर्षणों और खलल से बच सकें और जो सबसे अच्छा कर सकते हैं, उस पर ध्यान



लगा सकें। सारी जानकारी और प्रतिक्रिया को खुले मन से स्वीकार करें। अकसर आपका सहायक आपके ऑफिस की व्यवस्था को बेहतर तरीके से चलाने के इंतजाम करेगा। यदि ऐसा होता है तो खुशी मनाइए, आपको एक सच्चा विजेता मिल गया है।

चलिए, आप इस पर विचार करें कि आप अपने निजी जीवन में प्राथमिक ध्यान की आदत को कैसे लागू कर सकते हैं, जिससे कि आपके पास परिवार या दोस्तों के साथ आराम करने या फिर किसी विशेष हॉबी अथवा खेल के लिए अधिक समय हो! आप चाहे कहीं भी रहते हों, घर को फर्स्ट क्लास हालत में रखने के लिए देख-रेख की जरूरत पड़ती है। यदि आपके बच्चे हैं तो समस्या तीन या चार गुना बढ़ जाती है और यह उनकी उम्र तथा तोड़-फोड़ करने की क्षमता पर निर्भर करता है! किसी विशेष सप्ताह में जितना समय खाना पकाने और सफाई करने, धुलाई, चीजें सही करने, घास काटने, कार की सर्विसिंग, छोटे-मोटे काम वगैरह में लगता है, उस पर विचार कीजिए। क्या आपने गौर किया है कि इनका कोई अंत नहीं? इस तरह की गतिविधियाँ निरंतर रूप से चलती रहती हैं। यह जीवन में चलती रहनेवाली चीजें हैं। अपने मूड के अनुसार आप इनका आनंद उठाते हैं, सहते हैं या कोसते हैं। यदि आपको इन्हें कम-से-कम करने या उससे भी कहीं अच्छा हो कि समाप्त करने का कोई तरीका मिल जाए तो? आपको कैसा लगेगा? मुक्त, अधिक सुकून में और जिन्हें पसंद करते हैं, उन्हें करने में आनंद आएगा? बिल्कुल!

**कुछ एक और जरूरी बातें हैं, जो नोट करने लायक हैं। यदि आप सबकुछ नियंत्रण में रखनेवाले हैं, जो आसानी से चीजों को नहीं जाने देते तो यह अनिवार्य है कि आप अपने निजी सहायक के आगे समर्पण कर दें! इससे पहले कि आप 'समर्पण' शब्द से भयभीत हों, थोड़ा करीब से देखिए। नियंत्रकों की एक विशेष मनोदशा होती है, जो कहती है कि इस काम को उनके जितना अच्छा कोई नहीं कर सकता है। यह बात सही हो सकती है।**

अगले कुछ मिनटों में आप जो पढ़ने जा रहे हैं, उसके लिए नए तरीके की सोच, कुछ हद तक विश्वास की एक छलाँग जरूरी हो सकती है। हालाँकि, शुरुआती खर्च की बजाय इनाम और लाभ पर ध्यान दीजिए। वे आपकी ओर से किए गए किसी भी निवेश पर कहीं ज्यादा भारी पड़ेंगे। इसे सरल शब्दों में कहें तो यदि आप अपना समय खाली रखना चाहते हैं तो मदद लीजिए। हर तरह की अच्छी मदद उपलब्ध हैं। आप ज्यादातर जैसी मदद चाहते हैं, वह पार्ट टाइम होगी। उदाहरण के लिए, हफ्ते में एक बार या हर दो हफ्ते में एक बार घर की सफाई के लिए किसी को काम पर रख लीजिए।

**लेस—**

मेरी पत्नी फ्रैन को लगता था कि मैं प्लंबर हूँ। अगर किचन का नल ठीक करना हो तो वह मुझसे उसे ठीक करने के लिए कह देती। दो घंटे बाद पूरा फर्श पानी-पानी हो जाता, पाइप के टुकड़े हर तरफ बिखर जाते और ऐसी भाषा निकलती थी, जिसे इस पुस्तक में प्रकाशित करना सही नहीं होगा। और तब उसे लगता था कि उसने गलती कर दी। अब हम इसके लिए उन लोगों को बुलाते हैं, जो इन कामों को अच्छी तरह जानते हैं और उन्हें काम के बदले पैसे दे देते हैं।

क्या आपके पड़ोस में कोई हर फन का उस्ताद है, जो आधा रिटायर्ड हो और उसे चीजें दुरुस्त करना पसंद हो? कई अनुभवी बुजुर्गों में गजब का कौशल होता है और वे अपने आप को व्यस्त रखने के लिए छोटे-छोटे पार्ट-टाइम काम की तलाश करते रहते हैं। इन कामों से उन्हें संतुष्टि मिलती है। आमतौर पर पैसा उनकी प्राथमिक जरूरत नहीं होता।

घर की ऐसी चीजों की सूची बना लीजिए, जिनकी सर्विसिंग, मरम्मत या सुधार जरूरी है। आप जानते हैं, ऐसे सारे काम कभी नहीं हो पाते, क्योंकि आपके पास समय नहीं होता। अपना तनाव दूर कीजिए और किसी को काम पर रख लीजिए।

कोई दूसरा अपने कौशल का उपयोग कर सके, इसके लिए आप एक योगदान करेंगे। और आप हताशा भरे कई घंटे के समय को समाप्त कर सकते हैं, जिन्हें आप ऐसे कामों को निपटाने में खर्च करते हैं, जिन्हें आप नहीं जानते और जिनके लिए आपके पास औजार तक नहीं हैं। शायद आपको प्लंबर, इलेक्ट्रीशियन, कारपेंटर और हर फन का उस्ताद नहीं बनना था।

घर के बाहर के काम कौन करेगा—घास काटना, खरपतवार निकालना, पौधों और झाड़ियों को पानी देना, घास-फूस हटाना। यहाँ आपके सामने बहुत बड़ा अवसर है। अपने आस-पड़ोस में तलाश कीजिए। किसी ऐसे होशियार लड़के या लड़की का पता लगाइए, जो थोड़े पैसे कमाना चाहता या चाहती है, ताकि वह नई बाइक, वीडियो गेम या एकदम नया आईपैड खरीद सके। आम धारणा के विपरीत ऐसे कई युवा हैं, जो कड़ी मेहनत करते हैं और अच्छा काम करते हैं। ऐसे किसी को ढूँढ़िए। आप उन्हें अच्छा काम करने का अवसर दे रहे हैं। और कंजूस मत बनिए। अच्छा काम अच्छी कीमत का हकदार होता है।

*किसी विशेष सप्ताह में जितना समय खाना पकाने और सफाई करने, धुलाई, चीजें सही करने, घास काटने, कार की सर्विसिंग, छोटे-मोटे काम वगैरह में लगता है, उस पर विचार कीजिए। क्या आपने गौर किया है कि इनका कोई अंत नहीं? इस तरह की गतिविधियाँ निरंतर रूप से चलती रहती हैं। यह जीवन में चलती रहनेवाली चीजें हैं। अपने मूड के अनुसार आप इनका आनंद उठाते हैं, सहते हैं या कोसते हैं। यदि आपको इन्हें कम-से-कम करने या उससे भी कहीं अच्छा हो कि समाप्त करने का कोई तरीका मिल जाए तो? आपको कैसा लगेगा? मुक्त, अधिक सुकून में और जिन्हें पसंद करते हैं, उन्हें करने में आनंद आएगा? बिल्कुल!*

अगर आप मानसिक तौर पर इस विचार को रोक रहे हैं तो फिर से सोचिए। सोचिए, आपके पास कितना अतिरिक्त समय होगा? आप उन कीमती घंटों को अपने सबसे अच्छे पैसे कमाने के समय में लगा सकेंगे या आराम करने तथा अपने परिवार व दोस्तों के साथ समय बिताकर तरोताजा होने में लगा सकेंगे। शायद सप्ताह भर के काम से मिली यह नई आजादी आपको उस हॉबी को आगे बढ़ाने का समय दे जाए, जिसे आप अकसर करना चाहते थे या खेल का लुत्फ उठाने का मौका मिल जाए। और कृपया ऐसा बिना अपराध-बोध की भावना के साथ कीजिए। वैसे भी, आपको छुट्टी तो मिलनी चाहिए, है कि नहीं?

याद रखिए, हर सप्ताह आपके पास उतना ही समय रहता है। जीवन तब और आनंद उठाने के लायक बनता है, जब आप एक उच्च स्तर के दक्ष, कम खर्च वाले कार्यक्रम के अनुसार चलते हैं। अब अगर आपको इनमें से घर के कुछ कामों को करने में आनंद आता है (और आपको यह बात ईमानदारी से कहनी होगी) तो उन्हें कीजिए। लेकिन तभी, जब यह आपको सच में आराम देता है या संतुष्टि का एहसास कराता है।

## 4-डी सॉल्यूशन

यह बेहद जरूरी है कि आप तथाकथित अति आवश्यक कामों को अपनी पहली महत्वपूर्ण प्राथमिकताओं से सही ढंग से अलग करें। अपने दफ्तर में हर दिन अफरा-तफरी का माहौल बनाए रखना, समय का प्रबंधन करने में एक्सपर्ट हैरॉल्ड टेलर के अनुसार, “अति आवश्यक के जुल्म के आगे हथियार डालना है।” इसका मतलब है कि जब भी किसी टेलीफोन की घंटी बजती है तो आप उछल पड़ते हैं। आपके कंप्यूटर पर जब कोई ई-मेल दिखता है तो आप उस अनुरोध पर तुरंत प्रतिक्रिया करते हैं, भले ही उसका जवाब तुरंत देना आवश्यक नहीं होता।

इनकी बजाय अपनी प्राथमिकताओं पर ध्यान दीजिए। जब भी किसी काम को करने या नहीं करने का विकल्प चुनना हो तो 4-डी फॉर्मूले की मदद से अपनी प्राथमिकता तय कीजिए। आप चार विकल्पों में से चुन सकते हैं

---

### 1. उसे छोड़ दें

यह कहना सीखिए, “नहीं, मैं इसे नहीं करूंगा।” अडिग रहिए।

### 2. दूसरों को सौंप दें

ये ऐसे काम होते हैं, जिन्हें करना है; लेकिन आप वह व्यक्ति नहीं, जो उसे करेगा। उसे बिना किसी पछतावे या अपराध-बोध के किसी और को सौंप दीजिए। बस, इतना पूछिए, “इसे और कौन कर सकता है?”

*कोई दूसरा अपने कौशल का उपयोग कर सके, इसके लिए आप एक योगदान करेंगे। और आप हताशा भरे कई घंटे के समय को समाप्त कर सकते हैं, जिन्हें आप ऐसे कामों को निपटाने में खर्च करते हैं, जिन्हें आप नहीं जानते और जिनके लिए आपके पास औजार तक नहीं हैं। शायद आपको प्लंबर, इलेक्ट्रीशियन, कारपेंटर और हर फन का उस्ताद नहीं बनना था।*

### 3. टाल दीजिए

ये ऐसे काम होते हैं, जिन्हें आपको करना है, लेकिन तुरंत नहीं। उन्हें उचित ढंग से टाला जा सकता है। आगे की किसी तारीख पर ऐसे काम के लिए विशेष समय निर्धारित करें।

अपने दफ्तर में हर दिन अफरा-तफरी का माहौल बनाए रखना, समय का प्रबंधन करने में एक्सपर्ट हैरॉल्ड टेलर के अनुसार, “अति आवश्यक के जुल्म के आगे हथियार डालना है।” इसका मतलब है कि जब भी किसी टेलीफोन की घंटी बजती है तो आप उछल पड़ते हैं। आपके कंप्यूटर पर जब कोई इ-मेल दिखता है तो आप उस अनुरोध पर तुरंत प्रतिक्रिया करते हैं, भले ही उसका जवाब तुरंत देना आवश्यक नहीं होता।

## 4. कर डालिए

अब कर डालिए। महत्वपूर्ण कामों पर आपको तुरंत ध्यान देने की आवश्यकता होती है, इसलिए आज ही शुरू हो जाइए। आगे बढ़िए और इन परियोजनाओं को पूरा करने के लिए खुद को पुरस्कृत कीजिए। कोई बहाने मत बनाइए। याद रखिए, यदि आप तुरंत कार्रवाई नहीं करेंगे तो आप उन सारे खतरनाक परिणामों को भुगतेंगे। यह ठीक नहीं होगा।

## ‘नहीं’ की शक्ति

ध्यानमग्न रहने के लिए एक निश्चित दैनिक अनुशासन की आवश्यकता होती है। इसका मतलब होता है, आप जिन कार्यों पर हर दिन समय खर्च करने का लक्ष्य बनाते हैं, उनके प्रति ज्यादा सजग रहना। अपने ध्यान से भटकना नहीं और बीच-बीच में स्वयं से यह प्रश्न करना, “क्या अभी जो मैं कर रहा हूँ, उससे मुझे अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने में मदद मिलेगी?” इसके लिए अभ्यास की आवश्यकता होती है। इसका मतलब कई बातों में ‘नहीं’ कहना भी है। तीन क्षेत्र हैं, जिनकी समीक्षा की जानी चाहिए—

### 1. आप स्वयं

हर दिन की सबसे बड़ी लड़ाई आपके अपने कानों के बीच चल रही होती है। हम अपने आप को लगातार परिस्थितियों के भीतर और बाहर देखते हैं। इसे बंद कर दीजिए। आपके दिमाग के कोने की वह हलकी सी नकारात्मक आवाज ध्यान खींचती है और आपकी सोच के मुख्य हिस्से में आना चाहती है तो थोड़ा ठहर जाइए। तुरंत अपने आप से सख्त लहजे में बात कीजिए। अपनी प्राथमिकताओं पर अटल रहने के लाभ एवं पुरस्कार पर ध्यान लगाइए और अपने आप को याद दिलाइए कि ऐसा नहीं करने पर कैसे नकारात्मक परिणाम मिलेंगे।

### 2. दूसरे लोग

विभिन्न प्रकार के दूसरे लोग आपके ध्यान को भंग करना चाहेंगे। कभी-कभी वे आपके ऑफिस में गप लड़ाने के लिए घुस आएँगे, क्योंकि आप अपना दरवाजा खुला रखने की नीति अपनाते हैं। इसे इस तरह ठीक कीजिए—अपनी नीति बदल डालिए। अपने दरवाजे दिन के उस हिस्से के लिए बंद कर दीजिए, जब आप अकेला छोड़ दिया जाना चाहते हैं, ताकि अगली बड़ी परियोजना पर ध्यान लगा सकें। अगर यह कारगर नहीं होता तो आप

एक संदेश लगा सकते हैं, जो कहता है, “काम में खलल पैदा न करें। अनावश्यक प्रवेश पर निष्कासित किया जाएगा।”

**मार्क—**

मैंने अपने आप को एकाग्रचित्त रखने के लिए एक सबसे अच्छा काम किया है कि मैं लिख लेता हूँ कि मुझे क्या करना है! आपके भीतर किए जानेवाले काम को लेकर जितनी स्पष्टता रहेगी और सही मायने में आप जितना समर्पित रहेंगे, आप उतने ही अधिक ध्यानमग्न होंगे। मुझे लगता है कि ईश्वर इन सारे अच्छे, बेहद दिलचस्प, रोमांचक रूप से प्रासंगिक विकर्षणों को केवल यह देखने के लिए भेजता है कि हम अपने उद्देश्य में जुटे हैं या नहीं, जिसे मैं शौक से उद्देश्य में भिड़े रहना कहता हूँ। लेकिन आप हर किसी की बात सुनकर इस तरह का प्रयास नहीं कर सकते। मैं ज्यादातर समय अभी ‘नहीं’ कहकर बिताता हूँ, क्योंकि लोग मुझे ‘डॉक्टर यस’ के नाम से जानते थे। मैं ज्यादातर बैठकों को ‘ना’ कहता हूँ, जब तक कि वे उससे जुड़े नहीं होते, जिस पर मेरा ध्यान अभी टिका हुआ है।

आप एक सच्चे अवसर से जुड़े जिस उद्देश्य पर भिड़े हुए हैं और जो एक चमकती व दमकती वस्तु है, जो महज समय की बरबादी है, उनके बीच अंतर करना कठिन हो सकता है। मैं इसका निर्णय इस आधार पर लेता हूँ कि मेरे पास आने से पहले उन लोगों ने किस प्रकार का परिणाम हासिल किया है! दूसरे शब्दों में, मैं उनका ट्रैक रिकॉर्ड जानना चाहता हूँ। उनकी उपलब्धि क्या रही है? वे बातूनी हैं या काम करनेवाले हैं? क्या वे लगातार चीजें करते हैं? क्या उनकी सोच बड़ी है? अगर उनका ट्रैक रिकॉर्ड लचर है तो मैं उनसे नहीं मिलना चाहता।

ऐसे कितने ही बेहद प्रतिभावान् युवा हैं, जो आपकी मदद कर सकते हैं और जब आपका धंधा मंदा पड़ जाए तो आपको एक नई ऊर्जा दे सकते हैं।

*आपके दिमाग के कोने की वह हलकी सी नकारात्मक आवाज ध्यान खींचती है और आपकी सोच के मुख्य हिस्से में आना चाहती है तो थोड़ा ठहर जाइए। तुरंत अपने आप से सख्त लहजे में बात कीजिए। अपनी प्राथमिकताओं पर अटल रहने के लाभ एवं पुरस्कार पर ध्यान लगाइए और अपने आप को याद दिलाइए कि ऐसा नहीं करने पर कैसे नकारात्मक परिणाम मिलेंगे।*

*आप एक सच्चे अवसर से जुड़े जिस उद्देश्य पर भिड़े हुए हैं और जो एक चमकती व दमकती वस्तु है, जो महज समय की बरबादी है, उनके बीच अंतर करना कठिन हो सकता है। मैं इसका निर्णय इस आधार पर लेता हूँ कि मेरे पास आने से पहले उन लोगों ने किस प्रकार का परिणाम हासिल किया है! दूसरे शब्दों में, मैं उनका ट्रैक रिकॉर्ड जानना चाहता हूँ। उनकी उपलब्धि क्या रही है? वे बातूनी हैं या काम करनेवाले हैं? क्या वे लगातार चीजें करते हैं? क्या उनकी सोच बड़ी है? अगर उनका ट्रैक रिकॉर्ड लचर है तो मैं उनसे नहीं मिलना चाहता।*

### 3. टेलीफोन

शायद आज की तारीख में सबसे कपटी घुसपैठिया है आपका पीडीए। क्या यह आश्चर्य में नहीं डालता कि लोग हार्डवेयर के इस छोटे से टुकड़े को अपने दिन पर काबू करने देते हैं? अगर आपको बिना खलल के दो घंटे का समय चाहिए तो अपने आईफोन, ब्लैकबेरी या जो कुछ भी आपकी पसंद का है, उसे बंद कर दीजिए। अपने तकनीकी उपकरणों का इस्तेमाल बुद्धिमानी से कीजिए। बेशक, ऐसे समय भी होते हैं, जब आपका उपलब्ध होना जरूरी रहता है। अपनी मुलाकातों को किसी डॉक्टर की तरह पूर्व-निर्धारित करें—दोपहर 2 बजे से शाम 5 बजे सोमवार को, सुबह 9 बजे से 12 बजे तक मंगलवार को। फिर फोन करने के लिए सबसे उत्पादक समय को चुनिए, जैसे सुबह 8 बजे से सुबह 10 बजे तक। अगर आपको बेहतर नतीजे चाहिए तो ऐसे समय होते हैं, जब आपको बाहरी दुनिया से अलग होना पड़ता है। जब भी फोन बजे तो हर बार उसे अपने आप ही उठाने की आदत छोड़ दीजिए। ‘नहीं’ कहिए और घर में भी इस पर नियंत्रण रखिए।

समय का प्रबंधन करने में माहिर हमारे दोस्त हैरॉल्ड टेलर उन दिनों की एक घटना को याद दिलाते हैं, जब उन्हें बजते फोन की लत थी। यह उस समय की बात है, जब सेलफोन लोकप्रिय नहीं हुए थे। एक दिन वह घर पहुँचे तो फोन बज रहा था। उसके बंद होने से पहले वहाँ तक पहुँचने की जल्दी में उन्होंने स्क्रीन डोर को तोड़ दिया, जिसके चलते उनके पैर में गहरी चोट लगी। इससे भी उन्हें फर्क नहीं पड़ा और यह जानने के लिए कि किसका फोन है, उन्होंने कई कुर्सियों व टेबल को इधर-उधर फेंक दिया। आखिरी रिंग से ठीक पहले उन्होंने हाँफते हुए रिसीवर उठाया और कहा, “हैलो!”

एक विनम्र आवाज ने पूछा, “क्या आप ग्लोब एंड मेल पढ़ते हैं?”

यहाँ एक और सुझाव है—इन टेली मार्केटिंग कॉल्स से बचने के लिए भोजन के समय अपने घर के फोन बंद कर दीजिए; क्योंकि वे ज्यादातर उस समय ही फोन नहीं करते? आपका परिवार इन चिढ़ पैदा करनेवाली खलल की बजाय बातचीत के सही अवसर को ज्यादा पसंद करेगा। बार-बार के खलल को अपने मन की शांति और बेहतर भविष्य के आड़े मत आने दीजिए। आप जब ऐसी चीजें करने लगते हैं, जो आपके हित में नहीं हैं तो विचारपूर्वक अपने आप को रोक लीजिए। आज के बाद वैसे फिजूल के काम दायरे से बाहर हैं। आप अब उधर कभी नहीं जाएँगे।

पुरानी आदतों से सावधान रहें, जो आपको आपके फोकस से दूर ले जाती हैं। उदाहरण के लिए, हद से ज्यादा टी.वी. देखना। अगर आपको हर रात तीन घंटे तक सोफे पर लेटने की आदत है और व्यायाम के नाम पर आप रिमोट कंट्रोल के बटन दबाते हैं तो आप इस पर गौर करना चाहेंगे। कुछ माता-पिता इसके नतीजों को समझते हैं और अपने बच्चों के टी.वी. देखने के समय को हफ्ते के अंत में कुछ घंटे तक सीमित कर देते हैं। आप भी अपने लिए ऐसा ही क्यों नहीं करते? यहाँ आपके लिए एक चुनौती है। पूरे एक हफ्ते तक टी.वी. देखना बंद कर दीजिए और देखिए, आप कितने काम कर लेते हैं! आप हैरत में पड़ जाएँगे।

**जैक—**

मुझे जो सबसे बड़ा ज्ञान मिला, वह था कि मैं यह समझने लगा था कि मैं इतना व्याकुल क्यों रहता था और उसके कारण ही मैं अच्छी तरह ‘ना’ नहीं कह पाता था। मेरे लिए यह एहसास काफी महत्व रखता था कि मैं जितनी चीजों को लेकर ‘ना’ नहीं कहता था और फिर भी उन्हें नहीं करता था, वे मेरे लिए बोझ बन रहे थे। जैसे

जिन पुस्तकों को पढ़ने का मैं वादा करता, जिन चिट्ठियों का जवाब देने का वादा करता वगैरह। मैंने यह देखने का प्रयास किया कि मैं कमरे में खुद को कहाँ देखता हूँ, जहाँ कागज का हर टुकड़ा दो आँखों की तरह मुझे देखकर कह रहा था, “प्लीज, मेरी तरफ देखो!” मुझे यह एहसास हुआ कि मैं साल में 20,000 आग्रहों पर ध्यान नहीं दे सकता। यह संभव ही नहीं है। अब सबकुछ काफी अच्छा हो गया है। मैं इससे पूरी तरह नहीं निकल पाया हूँ। लेकिन मैंने एहसास किया है कि मेरे भीतर यह इच्छा थी कि मुझे एक अच्छे व्यक्ति की तरह देखा जाए। सच्चाई यह है कि मैं एक अच्छा व्यक्ति हूँ। मुझे यह किसी के सामने साबित करने की जरूरत नहीं और मैंने कई मामलों में ‘नहीं’ कहना सीख लिया है तथा मेरे भीतर जरूरत से ज्यादा चीजें तय करने के भीतर सीमित चीजों पर निर्णय लेने की क्षमता आ गई है। मैं अब अपने परिवार, स्वयं अपने स्वास्थ्य, अपनी मस्ती और अपने व्यायाम के लिए ज्यादा समय निकालता हूँ। पहले कई महीने हो जाते थे, जब मैं कसरत करता ही नहीं था, क्योंकि मैं हर दिन सुबह 5 बजे उठ जाता था और रात 11 बजे सोने जाता था और पूरे दिन बस, काम ही करता रहता था। अब मैं हर सुबह कम-से-कम एक घंटे व्यायाम करता हूँ।

*पुरानी आदतों से सावधान रहें, जो आपको आपके फोकस से दूर ले जाती हैं। उदाहरण के लिए, हृद से ज्यादा टी.वी. देखना। अगर आपको हर रात तीन घंटे तक सोफे पर लेटने की आदत है और व्यायाम के नाम पर आप रिमोट कंट्रोल के बटन दबाते हैं तो आप इस पर गौर करना चाहेंगे। कुछ माता-पिता इसके नतीजों को समझते हैं और अपने बच्चों के टी.वी. देखने के समय को हफ्ते के अंत में कुछ घंटे तक सीमित कर देते हैं।*

## कोई जादुई फॉर्मूला नहीं होता

हमें उम्मीद है कि आप इस बात को समझ पा रहे हैं कि जीवन में आप जो कुछ हासिल करना चाहते हैं, उसके लिए जादुई फॉर्मूले या गुप्त उपायों की जरूरत नहीं पड़ती है। इसमें बस जो कारगर है, उस पर फोकस करना है; जबकि जो नहीं है, उस पर नहीं करना है। हालाँकि कई लोग गलत चीजों पर ध्यान देते हैं। वे लोग जो हर महीने वेतन पर निर्भर हैं, उन्होंने यह अध्ययन नहीं किया है कि वित्तीय विवेक कैसे प्राप्त करें? उन्होंने भविष्य में मजबूत पूँजी आधार प्राप्त करने की बजाय खर्च करने पर ज्यादा ध्यान दिया है।

कई लोग ऐसी नौकरी या कैरियर में फँस जाते हैं, जिन्हें वे पसंद नहीं करते; क्योंकि उन्होंने अपनी उत्कृष्टता के क्षेत्रों को विकसित करने पर ध्यान नहीं दिया है। स्वास्थ्य की समस्याओं को लेकर भी इसी तरह की जागरूकता की कमी है। हाल ही में अमेरिकन मेडिकल एसोसिएशन ने यह घोषित किया है कि 63 प्रतिशत अमेरिकी पुरुष और 55 प्रतिशत अमेरिकी महिलाएँ, जो पच्चीस वर्ष से अधिक उम्र की हैं, उनका वजन जरूरत से ज्यादा है। इसमें भी अधिक चिंता की बात यह है—एक-तिहाई अमेरिकी वयस्क मोटापे के शिकार हैं, जिसका मतलब है कि उनका बॉडी मास इंडेक्स (बी.एम.आई.) तीस या उससे अधिक है। हालाँकि, बच्चे और युवा चिंता का मुख्य विषय हैं, क्योंकि दो से उन्नीस वर्ष के 1.25 करोड़ (17 प्रतिशत) बच्चे और युवा मोटापे के शिकार हैं। बेशक, ऐसे कई लोग हैं, जो ज्यादा खाने और बहुत कम व्यायाम करने पर ध्यान देते हैं।

हमें उम्मीद है कि आप इस बात को समझ पा रहे हैं कि जीवन में आप जो कुछ हासिल करना चाहते हैं, उसके लिए जादुई फॉर्मूले या गुप्त उपायों की जरूरत नहीं पड़ती है। इसमें बस जो कारगर है, उस पर फोकस करना है; जबकि जो नहीं है, उस पर नहीं करना है। हालाँकि कई लोग गलत चीजों पर ध्यान देते हैं। वे लोग जो हर महीने वेतन पर निर्भर हैं, उन्होंने यह अध्ययन नहीं किया है कि वित्तीय विवेक कैसे प्राप्त करें? उन्होंने भविष्य में मजबूत पूँजी आधार प्राप्त करने की बजाय खर्च करने पर ज्यादा ध्यान दिया है।

समझनेवाली बात यह है कि आपके जीवन में क्या कारगर है और क्या नहीं, इसका अध्ययन ध्यानपूर्वक कीजिए। आपकी सबसे बड़ी जीत किससे होती है?

आप किन बातों पर फोकस कर रहे हैं, जो आपको खराब नतीजे दे रहे हैं? इसके लिए स्पष्ट रूप से सोचने की आवश्यकता है।

यदि आप तेज नतीजे और

कम तनाव चाहते हैं तो अपने फोकस को बदलिए



## सहज ज्ञान

इस पुस्तक के मौलिक संस्करण में हमने एक बड़ी बात कही थी कि लोग जो चाहते हैं, उसे न पाने का पहला कारण ध्यान का अभाव है। क्या आपने इस बात पर गौर किया है कि वही बात 'द पावर ऑफ फोकस' के इस संशोधित संस्करण में ज्यों-का-त्यों है? मुझे लगता है, आपको बात समझ में आ गई! इस पर विचार कीजिए—आप जब किसी विशेष लक्ष्य को प्राप्त करने का प्रयास करते हैं तो क्या आपके लिए इसे पाने की संभावना तब अधिक होती है, जब आपका मन, शरीर, उत्साह और संसाधन पूरी तरह से परिणाम पर टिके होते हैं या जब आप अस्त-व्यस्त और अपने ध्यान को विभिन्न दिशाओं में बाँट देते हैं? यह बताना मुश्किल नहीं, सही कहा न? फिर भी, हम यह देखते हैं कि कंपनी का नेतृत्व करनेवालों का एक बड़ा हिस्सा—जिनमें सी.ई.ओ., उद्यमी, पेशेवर, प्रबंधक और सेल्स के लोग शामिल रहते हैं—हर हफ्ते अपनी शीर्ष प्राथमिकताओं पर ध्यान लगाने के लिए संघर्ष करते हैं। भले ही प्रौद्योगिकी ने हमें खलल और विकर्षणों से बचानेवाले कई बेहतर साधन दिए हैं, फिर भी हम ध्यान के निम्न स्तर पर ही जूझ रहे हैं। यदि आप इससे जूझ रहे हैं तो इस अध्याय को काफी ध्यान से पढ़िए। इससे भी कहीं अधिक महत्वपूर्ण रूप से, अध्याय के आखिर में दिए गए काररवाई के उपयुक्त कदम को पूरा करें। यदि आपको अधिक प्रमाण चाहिए तो उन लोगों और टीमों पर करीब से गौर कीजिए, जो लगातार सफल हैं। खेल ध्यान और अनुशासन के बेहतरीन उदाहरण प्रस्तुत करता है। फुटबॉल का खेल, जो दुनिया का सबसे लोकप्रिय खेल है, उसमें हाल ही में इंग्लैंड में मैनचेस्टर यूनाइटेड वर्ष 2010-11 में



अपना उन्नीसवाँ लीग खिताब जीतकर सबसे सफल टीम बन गई है। बीते कई वर्षों में उन्होंने न जाने कितनी ट्रॉफियाँ जीती हैं, लेकिन एक खूबी एकदम अलग ही दिखती है, जिसे उनके विख्यात मैनेजर सर एलेक्स फर्गुसन ने बड़ी खूबसूरती से बताया है।

अब अपने सत्तरवें वर्ष में भी 'फर्जी' में वही युवाओं जैसा उत्साह, एकाग्रता और इच्छा है, जिसके साथ उन्होंने पिछले पच्चीस वर्षों से यूनाइटेड के लिए काम किया है। वे कहते हैं—“हर साल हमारा ध्यान एक ही बात पर केंद्रित रहता है—हमें ट्रॉफियाँ जीतनी हैं।”

*आप जब किसी विशेष लक्ष्य को प्राप्त करने का प्रयास करते हैं तो क्या आपके लिए इसे पाने की संभावना तब अधिक होती है, जब आपका मन, शरीर, उत्साह और संसाधन पूरी तरह से परिणाम पर टिके होते हैं या जब आप अस्त-व्यस्त और अपने ध्यान को विभिन्न दिशाओं में बाँट देते हैं? यह बताना मुश्किल नहीं, सही कहा न? फिर भी, हम यह देखते हैं कि कंपनी का नेतृत्व करनेवालों का एक बड़ा हिस्सा—जिनमें सी.ई.ओ., उद्यमी, पेशेवर, प्रबंधक और सेल्स के लोग शामिल रहते हैं—हर हफ्ते अपनी शीर्ष प्राथमिकताओं पर ध्यान लगाने के लिए संघर्ष करते हैं।*

अगले अध्याय में हम एक-एक चरण कर आपको दिखाएँगे कि हम जिसे असाधारण स्पष्टता कहते हैं, उसे कैसे विकसित किया जाए! आप 'बड़ी तसवीर' वाले लक्ष्य निर्धारित करना भी सीखेंगे। फिर हम आपको अनोखी ध्यान प्रणाली से लैस करेंगे, ताकि आप उन्हें प्राप्त कर सकें। इस प्रकार की रणनीतियों ने हमारे लिए बेहतरीन ढंग से काम किया है। वे आपके लिए भी उतनी ही कारगर होंगी।

*“ध्यान लगाइए और उसे आगे बढ़ाइए या फिर बाद में पछताने का भयंकर अनुभव कीजिए।”*

**—लेस हेविट**

## काररवाई के कदम प्राथमिक ध्यान कार्यशाला

### प्राथमिक ध्यान कार्यशाला

आपके समय और आपकी उत्पादकता को अधिकतम करनेवाला छह कदमों का व्यावहारिक मार्गदर्शक।

(क) काम के समय सारी व्यावसायिक गतिविधियों की सूची, जो आपका समय नष्ट करती हैं। उदाहरण के लिए— फोन कॉल, मीटिंग, कागजी काम, परियोजना, बिक्री, आगे की प्रक्रिया। फोन कॉल और मीटिंग जैसे बड़े वर्गों को छोटे हिस्सों में बाँट दीजिए। सबकुछ शामिल कर लीजिए, यहाँ तक कि पाँच मिनट के भी काम को। विषय से संबद्ध, स्पष्ट और संक्षिप्त रहें। यदि आपकी दस से अधिक गतिविधियाँ हों तो अतिरिक्त पेपर ले लीजिए—

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

(ख) उन तीन बातों को बताइए, जिन्हें काम के दौरान आप बेहतरीन ढंग से करते हैं—

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

(ग) उन तीन सबसे महत्वपूर्ण गतिविधियों को बताएँ, जो आपके व्यवसाय के लिए आमदनी पैदा करती हैं—

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

(घ) तीन सबसे महत्वपूर्ण गतिविधियों को बताएँ, जिन्हें आप करना नहीं चाहते या करने में कमजोर हैं—

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

(ङ) आपके बदले इन्हें कौन कर सकता है?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

(च) आप समय की खपत करनेवाली किस एक गतिविधि को 'ना' कहेंगे या उसे तुरंत दूसरों को सौंप देंगे?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

इन प्रश्नों के आपने जो उत्तर दिए, उन पर समय निकालकर विचार कीजिए। फिर कुछ व्यावहारिक निर्णय लीजिए, जिनसे उस काम के लिए समय निकलेगा, जिसे आप बेहतरीन ढंग से करते हैं।

उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तस्वीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

*आपने पहला चरण पार कर लिया है—शाबाश !*



## ध्यान की रणनीति-3

### क्या आप बड़ी तसवीर देख पा रहे हैं?

*“यह भविष्य उनका है, जो अपने सपनों की खूबसूरती पर विश्वास करते हैं।”*

**—इलेनोर रूजवेल्ट**

पीटर डैनियल्स एक अलग ही किस्म के व्यक्ति हैं, जिनका जीवन होराशियो एल्गर की किसी कहानी के जैसा है।

ऑस्ट्रेलिया में जनमे एल्गर के माता-पिता तीसरी पीढ़ी के गरीब थे, जो कल्याणकारी सहायता लिया करते थे। पीटर ने एडिलेड के प्राथमिक स्कूल में पढ़ाई की। सीखने की एक अक्षमता के कारण उनके लिए शब्दों को समझना और लिखना मुश्किल था। नतीजा यह हुआ कि शिक्षकों ने उन्हें मूर्ख करार दे दिया, जो या तो कुछ ज्यादा ही व्यस्त थे या उन्हें यह जानने की परवाह नहीं थी कि उन्हें सीखने में इतनी कठिनाई क्यों हो रही है! खासतौर पर एक शिक्षिका मिस फिलिप्स तो पीटर को क्लास के सामने खड़ा कर देती थीं और उन्हें यह कहते हुए नीचा दिखाती थीं, “पीटर डैनियल्स, तुम एक बुरे लड़के हो और कभी कुछ नहीं कर पाओगे।”

जाहिर है, इससे उनके स्वाभिमान को चोट पहुँचती थी। नतीजा यह कि वह अपने स्कूल के हर ग्रेड में फेल होते गए। अपने कैरियर में सबसे पहले वह राजगीर बनना चाहते थे। कुछ वर्षों बाद उन्होंने शादी कर ली और अपना व्यवसाय करने का फैसला किया। पहला उद्यम बुरी तरह विफल रहा और एक साल के भीतर ही वह कंगाल हो गए। पर उन्होंने हौसला नहीं खोया और एक नए अवसर को देखते हुए उसे सफल बनाने में अपनी सारी ऊर्जा लगा दी। इस बार भी उनकी किस्मत धोखा दे गई और अठारह महीने के भीतर वह कंगाल हो गए। इन विफलताओं से उबरने का कठोर इरादा करते हुए पीटर ने एक बार फिर से अपने आप को व्यवसाय के प्रतिस्पर्धात्मक जगत् में उतारा, लेकिन इसका अंत तीसरी बार भी लुट जाने के रूप में ही हुआ। अब उनका रिकॉर्ड पाँच साल में तीन बार दिवालिया होने का बन गया था, जिस पर यकीन करना मुश्किल था।

अधिकांश लोग इस मोड़ तक आते-आते हार मान लेते, लेकिन पीटर डैनियल्स उनमें से नहीं थे। उनकी सोच थी, ‘मैं सीख रहा हूँ और मैंने एक ही गलती दोबारा नहीं की है। यह अनुभव शानदार है।’ अपनी पत्नी रोबेना से एक बार और मदद माँगते हुए उन्होंने आवासीय और व्यावसायिक जायदाद की बिक्री में हाथ आजमाने का फैसला किया। पीटर ने पिछले कई वर्षों के दौरान एक हुनर को खूब तराशा था। यह खूबी थी किसी को मनाने की। स्वाभाविक रूप से वह एक अच्छे प्रचारक थे। इनमें से काफी कुछ उन्होंने देनदारों को समझाने-बुझाने के दौरान सीखा था, जो अपना कर्ज वापस माँग रहे थे। अगले दस वर्षों में पीटर डैनियल्स का नाम आवासीय और व्यावसायिक जायदाद के क्षेत्र का पर्याय बन गया। सावधानी से चुनाव और सधी हुई सौदेबाजी से उन्होंने अपनी दौलत को कई लाख डॉलर तक पहुँचा दिया।

आज पीटर डैनियल्स अंतरराष्ट्रीय ख्याति-प्राप्त व्यवसायी हैं, जिन्होंने दुनिया के कई देशों में सफल उद्यम लगाए हैं। उनके दोस्तों में शाही परिवार, राष्ट्राध्यक्ष और व्यवसाय जगत् की कई नामी-गिरामी हस्तियाँ हैं। वह

एक परोपकारी व्यक्ति भी हैं, जिन्हें दूसरों की मदद करने का शौक है और जिनकी उदारता ने अनेक ईसाई प्रयासों के लिए धन उपलब्ध कराया है।

उनसे जब यह पूछा गया कि तीन-तीन बार कर्ज के बोझ तले दबने से लेकर इस अभूतपूर्व सफलता तक अपने जीवन को बदलने का काम उन्होंने कैसे किया तो उनका जवाब था, “मैंने सोचने के लिए समय निर्धारित किया। वास्तव में, मेरे कैलेंडर में हफ्ते में एक दिन सिर्फ सोचने के लिए होता है। मेरे सारे शानदार उपायों, अवसरों और पैसे कमाने के उद्यमों की शुरुआत ऐसे दिन से हुई, जिसे मैंने सोचने के लिए चुना था। मैं अपने आप को अपने कमरे में बंद कर लेता था और अपने परिवार को सख्त निर्देश देता था कि किसी भी हालत में मेरे चिंतन में व्यवधान न डाला जाए।” यही रणनीति आइंस्टीन के लिए कारगर सिद्ध हुई थी, जो अपनी एक खास सोचनेवाली कुरसी पर बैठकर चिंतन किया करते थे।

और इसने पीटर डैनियल्स के जीवन को स्कूली विफलता के दिनों से अरबपति बनने तक पहुँचा दिया। वैसे, पीटर अब तक कई पुस्तकें लिख चुके हैं, जो बेहद लोकप्रिय हुईं, जिनमें से एक थी—‘मिस फिलिप्स, यू वर रॉन्ग’, जो उनकी पुरानी शिक्षिका को नसीहत है कि अपने छात्रों को लेकर उन्हें इतनी जल्दी हार नहीं माननी चाहिए थी।

## असाधारण स्पष्टता पैदा करना

पीटर डैनियल्स की लगातार सफलता का एक और राज भविष्य को लेकर उनमें एक सुहानी तसवीर बनाने की है। अधिकांश लोगों के मन में स्पष्ट तसवीर नहीं होती कि वे क्या करना चाहते हैं? अकसर वह धुँधली होती है। आपकी तसवीर कैसी है?

क्या आपने अपने बेहतर भविष्य के विषय में सोचने का समय निर्धारित किया है? आप यह कह सकते हैं, “पीटर डैनियल्स के पास वक्त रहा होगा, लेकिन मुझे हफ्ते में एक भी दिन सोचने की फुरसत नहीं मिली। मुझे तो अभी के काम के लिए ही हफ्ते में एक दिन अलग से चाहिए।”

अच्छी बात है। क्या आप पाँच मिनट से शुरुआत कर सकते हैं, जिसे धीरे-धीरे एक घंटे तक ले जाएँ? क्या यह आपके समय का अच्छा उपयोग नहीं होगा, जिसमें हर हफ्ते 60 मिनट आपके भविष्य की तसवीर शानदार बनाने पर खर्च किया जाए? अधिकांश लोग अपने जीवन को सही दिशा देने और विशेष रूप से वित्तीय भविष्य को बनाने से कहीं ज्यादा वक्त दो हफ्ते की छुट्टी की योजना बनाने पर खर्च कर देते हैं।

यहाँ एक वादा है—यदि आप असाधारण स्पष्टता की आदत पैदा करने का प्रयास करेंगे तो आगे चलकर आपको उसका जबरदस्त लाभ मिलेगा। चाहे आपकी इच्छा कर्ज-मुक्त होने की है, मौज-मस्ती के लिए ज्यादा समय निकालने की, शानदार प्यार भरे रिश्ते बनाने की या किसी सार्थक प्रयास में योगदान करने की, आप यह सबकुछ और इससे भी कहीं अधिक प्राप्त कर सकते हैं, बशर्ते आप जो करना चाहते हैं, उसकी स्पष्ट तसवीर आपके सामने हो।

अगले कुछ पन्नों में आपको एक पूरी रणनीति का पता चलेगा, जो आपको अपने आनेवाले वर्षों की तसवीर एक ‘बड़े परदे’ पर दिखाएगी। आनेवाले अध्यायों में आप भविष्य की इस दृष्टि को विशेष मार्गदर्शिकाओं की

मदद से शक्ति और सहारा देना भी सीखेंगे। वास्तव में आप सहयोग का एक मजबूत किला बना लेंगे, जो नकारात्मकता और शंका के विरुद्ध आपको अभेद्य बना देगा।

तो शुरू हो जाइए!

आज पीटर डैनियल्स अंतरराष्ट्रीय ख्याति-प्राप्त व्यवसायी हैं, जिन्होंने दुनिया के कई देशों में सफल उद्यम लगाए हैं। उनके दोस्तों में शाही परिवार, राष्ट्राध्यक्ष और व्यवसाय जगत् की कई नामी-गिरामी हस्तियाँ हैं। वे एक परोपकारी व्यक्ति भी हैं, जिन्हें दूसरों की मदद करने का शौक है और जिनकी उदारता ने अनेक ईसाई प्रयासों के लिए धन उपलब्ध कराया है।

**वैसे आपने कभी यह देखा कि बच्चों में असामान्य स्पष्टता होती है ? यहाँ कुछ प्रमाण हैं :**



“मैंने सीखा कि आप एक ही समय में चार लड़कियों के साथ प्यार कर सकते हो।”

—आयु नौ वर्ष



“मैंने सीखा कि जिस तरह मैं अपने कमरे को पसंद करता हूँ, तभी माँ उसे साफ कर देती है।”

—आयु तेरह वर्ष



“मैंने सीखा कि आप एक गिलास दूध में ब्रोकली के एक टुकड़े को नहीं छिपा सकते हो।”

—आयु सात वर्ष

स्रोत : लिप एंड लर्न एंड पास इट ऑन — जैकसन ब्राउन जूनियर

**लक्ष्यों का उद्देश्य**



क्या आप एक सजग लक्ष्य-निर्धारक हैं? यदि हैं तो बड़ी अच्छी बात है। फिर भी, हम जो जानकारी साझा करने जा रहे हैं, उसे कृपया पढ़ लें। इस बात की संभावना है कि आपको फिर से दोहरा लेने से फायदा होगा, साथ-ही-साथ लक्ष्यों को निर्धारित करने की यह विस्तृत दृष्टि आपको नए अंतर्ज्ञान देगी। यदि आप सजग होकर लक्ष्यों को निर्धारित नहीं करते, आपके पास लिखित योजना नहीं होती या आनेवाले सप्ताहों, महीनों और वर्षों के लिए निश्चित लक्ष्य नहीं होते तो इस जानकारी पर अच्छी तरह ध्यान दीजिए। यह आपके जीवन में आश्चर्यजनक सुधार लाएगी।

पहली बात, लक्ष्य की परिभाषा क्या है? यदि आप इसके विषय में स्पष्ट नहीं हैं तो शुरुआत से पहले ही आप भटक जाएँगे। पिछले कई वर्षों में हमने इसके कई जवाब सुने हैं। उनमें से पहला यह रहा—

*यदि आप असाधारण स्पष्टता की आदत पैदा करने का प्रयास करेंगे तो आगे चलकर आपको उसका जबरदस्त लाभ मिलेगा। चाहे आपकी इच्छा कर्ज-मुक्त होने की है, मौज-मस्ती के लिए ज्यादा समय निकालने की, शानदार प्यार भरे रिश्ते बनाने की या किसी सार्थक प्रयास में योगदान करने की, आप यह सबकुछ और इससे भी कहीं अधिक प्राप्त कर सकते हैं, बशर्ते आप जो करना चाहते हैं, उसकी स्पष्ट तसवीर आपके सामने हो।*

**कोई लक्ष्य किसी सार्थक उद्देश्य के लिए**

**तब तक जारी रहनेवाला प्रयास होता है,**

**जब तक कि उसे प्राप्त न कर लिया जाए**

इस वाक्य को बनानेवाले अलग-अलग शब्दों पर विचार कीजिए। ‘जारी’ का मतलब है—यह एक प्रक्रिया है, क्योंकि लक्ष्यों में समय लगता है। ‘प्रयास’ का मतलब है कि पीछा करने की जरूरत है। कुछ रुकावटें और बाधाएँ आ सकती हैं, जिन्हें पार करना होगा। ‘सार्थक’ यह संकेत देता है कि प्रयास सार्थक होगा और आखिर में इतना इनाम मिलेगा, जो मुश्किल वक्त से लड़ने में मदद करेगा।

‘जब तक प्राप्त न कर लिया जाए’ बताता है कि आप उस काम को पूरा करने के लिए जो भी हो सकेगा, करेंगे। ऐसा हमेशा आसान नहीं होता, बल्कि अनिवार्य होता है, अगर असाधारण उपलब्धियों से भरा जीवन चाहते हैं।

लक्ष्यों को निर्धारित करना और लक्ष्यों को प्राप्त करना आपके जीवन की प्रगति को मापने और अद्भुत स्पष्टता पैदा करने के सबसे अच्छे तरीकों में से एक होता है। इस विकल्प पर विचार कीजिए—इस उम्मीद में निरुद्देश्य भटकते रहना कि एक दिन अच्छी किस्मत आपकी ओर से मामूली या बिना किसी प्रयास के ही आपकी गोद में गिर जाएगी। जाग जाइए! इस बात की संभावना आपके लिए अधिक है कि आपको रेतीले तट पर चीनी का एक दाना मिल जाए।

## शीर्ष 10 लक्ष्यों की चेक लिस्ट

टॉक शो के होस्ट डेविड लेटरमैन ने शीर्ष 10 लक्ष्यों की सूची तैयार की, जिनके लिए लोगों ने पैसे तक दिए। यह रही एक सूची, जिसका काफी महत्त्व है—एक चेकलिस्ट है, जो यह सुनिश्चित करती है कि आप लक्ष्यों को निर्धारित करने के लिए एक सफल ढाँचे का उपयोग कर रहे हैं। यह कई चीजों का एक मेल होता है। इसलिए उसे चुनिए, जो आपके बिल्कुल उपयुक्त हैं और उसका इस्तेमाल कीजिए।

### 1. आपके सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य आपके अपने होने चाहिए

*लक्ष्यों को निर्धारित करना और लक्ष्यों को प्राप्त करना आपके जीवन की प्रगति को मापने और अद्भुत स्पष्टता पैदा करने के सबसे अच्छे तरीकों में से एक होता है। इस विकल्प पर विचार कीजिए—इस उम्मीद में निरुद्देश्य भटकते रहना कि एक दिन अच्छी किस्मत आपकी ओर से मामूली या बिना किसी प्रयास के ही आपकी गोद में गिर जाएगी। जाग जाइए! इस बात की संभावना आपके लिए अधिक है कि आपको रेतीले तट पर चीनी का एक दाना मिल जाए।*

यह स्वाभाविक सी बात लगती है। फिर भी, हजारों लोग यह गलती आमतौर पर करते हैं कि वे अपने प्रमुख लक्ष्यों को निर्धारित करने का काम किसी और को करने देते हैं। यह आपकी कंपनी, आपका उद्योग, आपका बॉस, बैंक या गिरवी रखनेवाली कंपनी या आपके दोस्त और पड़ोसी हो सकते हैं।

अपनी कार्यशाला में हम लोगों से खुद से एक सवाल करने को कहते हैं—

“वास्तव में मैं क्या चाहता हूँ?” इनमें से एक सत्र के समापन पर एक व्यक्ति हमारे पास आया और कहा, “मैं एक डेंटिस्ट हूँ। मैं केवल इस कारण इस पेशे में आया, क्योंकि मेरी माँ ऐसा चाहती थीं। मुझे इससे नफरत थी। एक दिन मैंने एक मरीज के मुँह के किनारे की तरफ छेद किया और आखिर में मुझे उसे 4,75,000 डॉलर चुकाने पड़े।”

मुद्दे की बात यह बात है कि आप जब दूसरे लोगों या समाज को सफलता की अपनी परिभाषा तय करने देते हैं तो आप अपने भविष्य को बरबाद कर रहे होते हैं। इसलिए ऐसा करना अभी से बंद कर दीजिए। इस पर पल भर के लिए विचार कीजिए। निर्णय लेने के मामले में मीडिया का आप पर काफी बड़ा प्रभाव होता है और ज्यादातर लोग इस प्रभाव में आ जाते हैं। वास्तव में, अगर आप काफी बड़े शहर में रहते हैं तो आप पर हर दिन कम-से-कम 2,700 विज्ञापन के संदेशों की बमबारी होती है। रेडियो और टी.वी. के विज्ञापन लगातार चलते रहते हैं, साथ ही विज्ञापन की पट्टियाँ, अखबार और पत्रिकाओं का इस हमले में योगदान रहता है। हमारी सोच को बिना अवरोध के चेतन और अवचेतन रूप से प्रभावित किया जाना जारी रहता है। मीडिया सफलता को उन कपड़ों के रूप में परिभाषित करती है, जिन्हें हम पहनते हैं, जैसी कार चलाते हैं, जैसे घरों में रहते हैं और जिस तरह की छुट्टियाँ मनाते हैं। आप इन वर्गों में किस प्रकार का प्रदर्शन करते हैं, उससे आपको सफल या विफल करार दे दिया जाता है।

निर्णय लेने के मामले में मीडिया का आप पर काफी बड़ा प्रभाव होता है और ज्यादातर लोग इस प्रभाव में आ जाते हैं। वास्तव में, अगर आप काफी बड़े शहर में रहते हैं तो आप पर हर दिन कम-से-कम 2,700 विज्ञापन के संदेशों की बमबारी होती है। रेडियो और टी.वी. के विज्ञापन लगातार चलते रहते हैं, साथ ही विज्ञापन की पट्टियाँ, अखबार और पत्रिकाओं का इस हमले में योगदान रहता है। हमारी सोच को बिना अवरोध के चेतन और अवचेतन रूप से प्रभावित किया जाना जारी रहता है।

क्या आपको और भी प्रमाण चाहिए? अधिकांश लोकप्रिय पत्रिकाओं के मुख पृष्ठ पर क्या होता है? एक कवर गर्ल—ऐसी, जिसकी आकर्षक काया और केश-सज्जा एकदम शानदार होती है और झुर्रियों का नामोनिशान नहीं होता। या एक हट्टा-कट्टा पुरुष, जिसका मांसल धड़ महज हर दिन पाँच मिनट किसी अद्भुत मशीन पर कसरत करने से नहीं बना था। इसका क्या संदेश मिलता है? अगर आप ऐसे नहीं दिखते तो आप विफल हैं। क्या इसमें कोई आश्चर्य रह गया है कि अनेक किशोर आहार से जुड़ी बीमारियों, जैसे कि आवश्यकता से अधिक भूख और अरुचि से जूझते हैं, जब उनके साथी किसी भी ऐसे को बरदाश्त नहीं करते, जो बेडौल हो या औसत दिखनेवाला हो। यह हास्यास्पद है!

अभी तय कर लीजिए कि सफलता की आपकी परिभाषा क्या होगी और इसकी चिंता छोड़ दीजिए कि दुनिया क्या सोचती है! इतिहास में अब तक के सबसे सफल रिटेल चेन स्टोर 'वॉल-मार्ट' के संस्थापक सैम वाल्टन दुलाई के काम आनेवाले फोर्ड के पुराने ट्रक को मजे से चलाते रहे, जबकि वह देश के सबसे अमीर लोगों में से एक थे। जब उनसे पूछा गया कि वह कोई ऐसी गाड़ी क्यों नहीं चलाते, जो उनकी हैसियत के मुताबिक हो तो उनका कहना था, “बस, मुझे अपना पुराना ट्रक अच्छा लगता है।” इसलिए इमेज की परवाह करना भूल जाइए और बस, ऐसे लक्ष्य निर्धारित कीजिए, जो आपके लिए सही हैं।

वैसे, यदि आप वास्तव में लगजरी कार चलाना चाहते हैं या एक सुंदर से घर में रहना चाहते हैं अथवा रोमांचक जीवन-शैली बनाना चाहते हैं तो उस दिशा में अभी ही बढ़ जाइए! बस, इस बात का खयाल रखिए कि आप उसे वास्तव में चाहते हैं और आप उसे सही वजहों से कर रहे हैं।

## 2. आपके लक्ष्य सार्थक होने चाहिए

प्रेरणादायी वक्ता चार्ली 'ट्रेमेंडस' जोन्स अपने कैरियर के शुरुआती दिनों को याद करते हुए कहते हैं, “मुझे याद है, जब मैं अपने व्यवसाय को आगे बढ़ाने के लिए संघर्ष कर रहा था। ऑफिस में देर रात तक काम करने के बाद मैं अपनी जैकेट को मोड़कर उसका तकिया बनाता था और अपनी डेस्क पर कुछ घंटे के लिए सो जाता था।”

चार्ली के लक्ष्य इतने सार्थक थे कि उन्होंने वह सबकुछ किया, जिससे उनका व्यवसाय आगे बढ़ सकता था। अगर उसके लिए कुछ रात ऑफिस में सोने की जरूरत थी तो वह भी सही। इसे ही पूर्ण समर्पण कहते हैं, जो तब बेहद जरूरी होता है, जब आप सर्वोत्तम बनना चाहते हैं।

तीसवें वर्ष के आसपास चार्ली ने बीमा विक्रय का एक ऐसा व्यवसाय खड़ा कर लिया, जिससे हर साल लगभग 10 करोड़ डॉलर की कमाई होने लगी। और यह उस समय की बात है, जब 10 करोड़ डॉलर का मतलब ढेर सारा पैसा होता था। आज की सरकारें तो खबरों में बात करती हैं!

आप जब अपने भविष्य के लक्ष्यों को लिखने बैठें तो अपने आप से एक सवाल करें, “मेरे लिए क्या महत्व रखता है? इसे करने का उद्देश्य क्या है? इसे संभव बनाने के लिए मैं क्या छोड़ने के लिए तैयार हूँ?” सोचने की यह प्रक्रिया आपकी स्पष्टता को बढ़ा देगी। आपके लिए ऐसा करना बेहद महत्वपूर्ण है। किसी नई दिशा में आगे बढ़ने के पीछे की जो वजह आपके पास है, वही सुबह-सुबह आपके भीतर जोश और ऊर्जा भरती है। ऐसा उन दिनों में भी होता है, जब आपका जागने का मन नहीं होता।

**चार्ली के लक्ष्य इतने सार्थक थे कि उन्होंने वह सबकुछ किया, जिससे उनका व्यवसाय आगे बढ़ सकता था। अगर उसके लिए कुछ रात ऑफिस में सोने की जरूरत थी तो वह भी सही। इसे ही पूर्ण समर्पण कहते हैं, जो तब बेहद जरूरी होता है, जब आप सर्वोत्तम बनना चाहते हैं।**

स्वयं से पूछिए, “इस नए अनुशासन से क्या-क्या लाभ मिलेंगे?” निरंतर काम करते रहने के प्रति समर्पित रहने से जो नई रोमांचक जीवन-शैली मिलेगी, उस पर ध्यान लगाइए। अगर यह आपके भीतर जोश नहीं भरता तो विकल्प की कल्पना कीजिए। यदि आप एक ही चीज हमेशा करते रहेंगे, जिसे आप करते चले आए हैं तो आज से पाँच साल बाद, दस साल बाद, बीस साल बाद आपकी जीवन-शैली कैसी होगी? अगर आप कोई बदलाव नहीं करते तो आपकी वित्तीय स्थिति को बताने के लिए किन शब्दों का इस्तेमाल किया जाएगा? आपके स्वास्थ्य, संबंधों और समय निकालकर मौज-मस्ती करने का क्या होगा? क्या आपको कहीं ज्यादा आजादी का आनंद मिलेगा या फिर आप तब भी हर हफ्ते कई घंटे तक काम करते रहेंगे?

**यह जो ‘काश, ऐसा होता!’ वाली बीमारी है, उससे बचिए।**

प्रसिद्ध दार्शनिक जिम रॉन ने बड़ी समझदारी के साथ गौर किया कि जीवन में दो बड़े कष्ट होते हैं—एक कष्ट होता है अनुशासन का, दूसरा पछतावे का। अनुशासन का वजन औंस में होता है, लेकिन जब आप अपने जीवन को असंतुष्टि की दिशा में जाने के लिए छोड़ देते हैं तो कई टन भारी पछतावा होता है। आप भी नहीं चाहते हैं कि बरसों बाद पीछे मुड़कर देखें और कहें, “काश, मैं उस व्यवसाय के मौके को हाथ से जाने नहीं देता! काश, मैंने नियमित रूप से बचत और निवेश किया होता! काश, मैं अपने परिवार के साथ ज्यादा समय बिताता! काश, मैं अपनी सेहत की देखभाल करता!” याद रखिए, फैसला आप ही को करना है। आप जो भी विकल्प चुनते हैं, अंत में उसकी जिम्मेदारी आप पर ही आएगी, इसलिए बुद्धिमानी एवं सावधानी से चुनिए।

अपने आप को उन लक्ष्यों को तय करने के प्रति समर्पित कीजिए, जो भविष्य में आपकी सफलता और शांति की गारंटी दें।

### 3. आपके लक्ष्य निश्चित और मापे जाने योग्य हों

यहीं कई लोग मार खा जाते हैं। यह एक बड़ा कारण होता है कि कई लोग उस चीज को कभी हासिल नहीं कर पाते, जिसके वे काबिल होते हैं। वे कभी सटीक ढंग से परिभाषित ही नहीं करते कि वे चाहते क्या हैं? भ्रम में उलझी सामान्य बातें और हवा-हवाई बयान ठीक नहीं होते। उदाहरण के लिए, यदि कोई कहता है, 'मैं वित्तीय रूप से स्वतंत्र होना चाहता हूँ' तो इसका मतलब क्या है? कुछ लोगों के लिए वित्तीय रूप से स्वतंत्र होने का मतलब 5 करोड़ की सुरक्षित संपत्ति होती है। दूसरों के लिए हर साल 1,00,000 डॉलर की कमाई। कुछ अन्य लोगों के लिए कर्ज से मुक्त होना। आपके लिए यह क्या है? आपका आँकड़ा क्या है? यदि यह आपके लिए एक महत्वपूर्ण लक्ष्य है तो इसे तय करने के लिए समय निकालिए। खुशी की आपकी परिभाषा में ऐसी ही जाँच-परख होनी चाहिए। केवल यह कहने से काम नहीं चलता कि "मैं परिवार के साथ थोड़ा और वक्त बिताना चाहता हूँ।" कितना समय, कब, कितनी बार, आप उसका क्या करेंगे, किसके साथ बिताएँगे? ये तीन शब्द हैं, जो आपको और स्पष्टता देंगे।

ज्यादा स्पष्ट रहें।

लेस—

'द पावर ऑफ फोकस' के प्रशिक्षण कार्यक्रम के हमारे एक ग्राहक ने बताया कि अच्छे स्वास्थ्य के लिए उनका लक्ष्य है—वह व्यायाम शुरू करेंगे। वह आलसी होते जा रहे थे और चाहते थे कि थोड़ी और ऊर्जा मिल जाए। इस लक्ष्य के लिए 'व्यायाम शुरू कर दो' काफी लचर परिभाषा है। यह बेहद सामान्य सी बात है। इसका कोई पैमाना नहीं है। इसलिए हमने कहा, "ज्यादा स्पष्ट रहें।" उसने फिर कहा, "मैं हफ्ते में चार बार रोज 30 मिनट व्यायाम करना चाहता हूँ।" सोचिए, हमने इसके बाद क्या कहा होगा? आपने ठीक कहा, "ज्यादा स्पष्ट रहें।" इस सवाल को कई बार दोहराने के बाद उनके स्वास्थ्य का लक्ष्य इस प्रकार फिर से परिभाषित किया गया—सप्ताह में चार बार : सोमवार, बुधवार, शुक्रवार और शनिवार को हर दिन सुबह 7 बजे से 7.30 बजे तक आधा घंटा व्यायाम करना। उनकी दिनचर्या में दस मिनट की स्ट्रेचिंग और बीस मिनट साइकिल पर किया जानेवाला व्यायाम शामिल है। एकदम अलग ही तसवीर है यह! अब हम उनकी प्रगति पर आसानी से नजर रख सकते हैं। अगर हम तय समय पर यह देखने पहुँच गए कि वह क्या कर रहे हैं तो या तो वह अपने कहे अनुसार उसे कर रहे होंगे या नहीं कर रहे होंगे। अब वह नतीजों के लिए जवाबदेह हैं।

यहाँ मुद्दे की बात है—आप जब किसी लक्ष्य को तय करते हैं तो अपने आप को इन शब्दों से चुनौती दीजिए, 'ज्यादा स्पष्ट रहें।' इसे तब तक दोहराएँ, जब तक कि आपका लक्ष्य आइने की तरह साफ और मापने योग्य न हो जाए। ऐसा करने से आप जिस नतीजे को पाना चाहते हैं, उसकी संभावना को जबरदस्त रूप से बढ़ा लेंगे।

प्रसिद्ध दार्शनिक जिम रॉन ने बड़ी समझदारी के साथ गौर किया कि जीवन में दो बड़े कष्ट होते हैं—एक कष्ट होता है अनुशासन का, दूसरा पछतावे का। अनुशासन का वजन औंस में होता है, लेकिन जब आप अपने जीवन को असंतुष्टि की दिशा में जाने के लिए छोड़ देते हैं तो कई टन भारी पछतावा होता है। आप भी नहीं चाहते हैं कि बरसों बाद पीछे मुड़कर देखें और कहें, “काश, मैं उस व्यवसाय के मौके को हाथ से जाने नहीं देता! काश, मैंने नियमित रूप से बचत और निवेश किया होता! काश, मैं अपने परिवार के साथ ज्यादा समय बिताता! काश, मैं अपनी सेहत की देखभाल करता!”

याद रखिए, जो लक्ष्य मापा न जा सके, वह खयाली पुलाव ही होता है।



‘द पावर ऑफ फोकस’ के प्रशिक्षण कार्यक्रम के हमारे एक ग्राहक ने बताया कि अच्छे स्वास्थ्य के लिए उनका लक्ष्य है—वह व्यायाम शुरू करेंगे। वह आलसी होते जा रहे थे और चाहते थे कि थोड़ी और ऊर्जा मिल जाए। इस लक्ष्य के लिए ‘व्यायाम शुरू कर दो’ काफी लचर परिभाषा है। यह बेहद सामान्य सी बात है। इसका कोई पैमाना नहीं है। इसलिए हमने कहा, “ज्यादा स्पष्ट रहें।”

## 4. आपके लक्ष्य लचीले होने चाहिए

ऐसा क्या जरूरी है? इसके दो कारण हैं। पहला, आप ऐसी व्यवस्था नहीं बनाना चाहते, जो इतनी सख्त और पत्थर की लकीर हो कि आपका दम घुटने लग जाए। उदाहरण के लिए, अगर आप बेहतर स्वास्थ्य के लिए व्यायाम का कार्यक्रम बना रहे हैं और अगर आप सप्ताह के दौरान समय में और किए जानेवाले व्यायाम में फेर-बदल करना चाहें तो उसे कर सकें, ताकि वह उबाऊ न हो जाए। एक अनुभवी निजी फिटनेस कोच एक ऐसा कार्यक्रम बनाने में आपकी मदद कर सकता है, जिसमें आनंद आए, जिसमें काफी विविधता हो और इसके बाद भी वैसे नतीजे देता हो, जैसा आप चाहते हैं।

यह है दूसरी वजह—एक लचीले कार्यक्रम में यह संभावना रहती है कि अगर उस दौरान आपको एक अच्छा अवसर मिलता है, जो इतना अच्छा है कि आप पागल ही होंगे कि उसे छोड़ दें तो आपके पास राह बदलने की स्वतंत्रता होती है। इसका मतलब यह नहीं कि आप हर उस अवसर के पीछे भागने लगें, जो आपके सामने आता है। उद्यमी ध्यान भंग होने और दूसरी चीजों पर ध्यान लगा देने के लिए मशहूर हैं। याद रखिए, जरूरी नहीं कि आप हर नए उपाय में जुट जाएँ—एक या दो पर ध्यान लगाकर आप खुश और धनी बन सकते हैं।



## 5. आपका लक्ष्य चुनौतीपूर्ण और दिलचस्प होना चाहिए

किसी नए उद्यम की शुरुआत के बाद कई व्यवसायी कुछ वर्षों बाद 'स्थिरता' के शिकार हो जाते हैं। उनमें पहले वाला जोश नहीं रह जाता, जो अनिश्चितता और बाजार में अपने उत्पाद या सेवा को उतारने में शामिल जोखिम के कारण शुरुआत में चरम पर था। वे ऑपरेटर एवं प्रशासक बन जाते हैं और उनके अधिकांश काम दोहराए जाने लगते हैं तथा उनमें उत्साह नहीं रहता।

आप जब ऐसे लक्ष्यों को तय करते हैं, जो रोमांचक और चुनौतीपूर्ण होते हैं तो आपको एक बढ़त मिल जाती है, जो आपको उबाऊ जीवन स्वीकार करने से रोकती है। ऐसा करने के लिए सबसे पहले आपको अपने आरामदेह क्षेत्र से कूद पड़ने के लिए मजबूर करना होगा। यह थोड़ा डरावना हो सकता है, क्योंकि आपको पता

नहीं होता कि आप अपने पैरों के बल गिरेंगे भी या नहीं! आपको धक्का देने की यह एक अच्छी वजह हो सकती है। जब आप कष्ट में होते हैं, तब जीवन के विषय में सीखने और सफल होने की क्षमता आपमें अधिक होती है। अक्सर आप जब भय से दुबके रहते हैं, तभी बहुत बड़ी कामयाबी मिलती है।

प्रसिद्ध खोजकर्ता और साहसिक यात्री जॉन गोडार्ड, जिन्हें 'रीडर्स डाइजेस्ट' ने 'रियल इंडियाना जोन्स' कहा था, वह इस अवधारणा के शानदार रोल मॉडल हैं। पंद्रह साल की नाजुक उम्र में वह बैठे और जीवन के 127 चुनौतीपूर्ण लक्ष्यों की सूची बनाई, जिन्हें वह प्राप्त करना चाहते थे। उनमें से कुछ हैं—दुनिया की आठ बड़ी नदियों की यात्रा, जिनमें नील, आमेजन और कॉन्गो शामिल हैं; सोलह सबसे ऊँचे पर्वतों पर चढ़ना, जिनमें माउंट एवरेस्ट, माउंट केन्या और मैटरहॉर्न शामिल हैं; विमान उड़ाना सीखना, दुनिया का चक्कर लगाना (उन्होंने ऐसा चार बार किया), उत्तरी व दक्षिणी ध्रुव पर जाना, 'बाइबिल' के पन्ने-पन्ने को पढ़ना, बाँसुरी एवं वायलिन बजाना तथा बाहर देशों की आदिम सभ्यताओं का अध्ययन करना, जिनमें बोर्नियो, सूडान और ब्राजील शामिल हैं। पचास वर्ष का होने तक उन्होंने अपनी सूची के सौ से भी ज्यादा लक्ष्यों को पूरा कर लिया था।

*एक लचीले कार्यक्रम में यह संभावना रहती है कि अगर उस दौरान आपको एक अच्छा अवसर मिलता है, जो इतना अच्छा है कि आप पागल ही होंगे कि उसे छोड़ दें तो आपके पास राह बदलने की स्वतंत्रता होती है। इसका मतलब यह नहीं कि आप हर उस अवसर के पीछे भागने लगें, जो आपके सामने आता है। उद्यमी ध्यान भंग होने और दूसरी चीजों पर ध्यान लगा देने के लिए मशहूर हैं।*

उनसे जब पूछा गया कि उन्होंने इतनी जबरदस्त सूची तैयार कैसे की, तो उनका कहना था, “इसके दो कारण थे—पहला, मैं बड़ों से यह सुनते-सुनते तंग आ गया था कि मुझे अपने जीवन के साथ क्या करना चाहिए और क्या नहीं! दूसरा, मैं पचास साल का हो जाने पर यह एहसास नहीं करना चाहता था कि मैंने कुछ भी हासिल नहीं किया।”

जॉन गोडार्ड ने जिस प्रकार की चुनौती ली, उसे आप नहीं लेना चाहते होंगे; लेकिन औसत दर्जे का बने रहने पर समझौता मत कीजिए। बड़ा सोचिए। ऐसे लक्ष्य तय कीजिए, जो आपके भीतर इतना जोश पैदा कर दें कि आप रातों को भी सो न पाएँ। जीवन के पास देने को बहुत कुछ है। आप उसमें से अपना हिस्सा क्यों नहीं लेते?

## 6. आपके लक्ष्य हर हाल में आपके मूल्यों के अनुरूप हों

‘सक्रियता’ और ‘प्रवाह’ दो ऐसे शब्द हैं, जो किसी भी प्रक्रिया के आसानी से आगे बढ़ने और पूरा होने की व्याख्या करते हैं। आपके लक्ष्य जब आपके मौलिक मूल्यों के अनुरूप होते हैं तो इसके लिए व्यवस्था शांति के साथ आगे बढ़ने लगती है। आपके मौलिक मूल्य क्या हैं? ऐसा कुछ भी, जो आपको एहसास दिलाता है कि वह भीतर तक गूँज रहा है। ये ऐसी मौलिक धारणाएँ होती हैं, जो पूर्ण विकसित होती हैं और जिन्होंने बरसों तक आपके चरित्र को ढाला है। उदाहरण के लिए, ईमानदारी और निष्ठा। आप जब कुछ ऐसा करते हैं, जो इन मूल्यों के विपरीत होता है तो आपका सहज ज्ञान या अंदर की भावना आपको याद दिलाती है कि कुछ गड़बड़ है।



मान लीजिए कि आप पर भारी कर्ज है और आपके ऊपर उसे चुकाने का जबरदस्त दबाव है। वास्तव में, यह स्थिति लगभग असहनीय बन चुकी है। एक दिन एक दोस्त आपके पास आता है और कहता है, “मुझे एक ऐसा उपाय मिला है, जिससे हम दोनों आसानी से पैसे कमा सकते हैं। हमें बस, एक बैंक को लूटना है! महीने की सबसे अधिक राशि कल जमा हो रही है। मेरे पास फुलप्रूफ प्लान तैयार है। हम बीस मिनट के भीतर अंदर जाएँगे और बाहर निकल आएँगे।” अब आपके सामने एक दिलचस्प उलझन है। एक तरफ आपके भीतर कर्ज का बोझ कम करने की प्रबल इच्छा है और ढेर सारा पैसा हाथ में आने की बात आपको आकर्षित कर रही है। हालाँकि आपके भीतर ईमानदारी का मूल्य ताकतवर है तो आप बैंक नहीं लूटेंगे, क्योंकि आप जानते हैं कि यह कार्य ठीक नहीं है। आपके ‘दोस्त’ ने अगर अपने उपाय को शानदार ढंग से बेचा है और लूट के लिए आपको सहमत कर लिया है, तब भी बाद में आपके भीतर उथल-पुथल मच जाएगी। यहाँ आपके भीतर ईमानदारी की धारणा काम कर रही होती है। पाप का बोध आपको हमेशा धिक्कारता रहेगा।

आप जब अपने मौलिक मूल्यों का उपयोग सकारात्मक, दिलचस्प, सार्थक लक्ष्यों के लिए करते हैं तो निर्णय लेना आसान हो जाता है। आपके अंदर आपको रोकनेवाला संघर्ष नहीं होता है। इससे ऐसी ऊर्जा पैदा होती है, जो आपको सफलता की जबरदस्त ऊँचाई तक ले जाती है।

*मान लीजिए कि आप पर भारी कर्ज है और आपके ऊपर उसे चुकाने का जबरदस्त दबाव है। वास्तव में, यह स्थिति लगभग असहनीय बन चुकी है। एक दिन एक दोस्त आपके पास आता है और कहता है, “मुझे एक ऐसा उपाय मिला है, जिससे हम दोनों आसानी से पैसे कमा*

*सकते हैं। हमें बस, एक बैंक को लूटना है! महीने की सबसे अधिक राशि कल जमा हो रही है। मेरे पास फुलप्रूफ प्लान तैयार है। हम बीस मिनट के भीतर अंदर जाएँगे और बाहर निकल आएँगे।”*

## 7. आपके लक्ष्य अच्छी तरह संतुलित व संपूर्ण होने चाहिए

यदि आपको यह जीवन फिर से मिले तो आप क्या अलग करेंगे? जब अस्सी के पड़ाव तक पहुँच चुके लोगों से यह पूछा जाता है तो वे यह कभी नहीं कहते, “मैं दफ्तर में अधिक समय बिताऊँगा।” या “मैं बोर्ड की बैठकों में ज्यादा-से-ज्यादा जाऊँगा।”

नहीं, इसकी बजाय वे स्पष्ट रूप से कहते हैं कि वे ज्यादा यात्रा करेंगे, अपने परिवार के साथ अधिक समय बिताएँगे और ढेर सारी मौज-मस्ती करेंगे। इसलिए आप जब लक्ष्य तय कर रहे हों तो उन क्षेत्रों को शामिल करना न भूलें, जो आपको आराम करने और जीवन की अच्छी चीजों का आनंद उठाने का समय देते हैं। हर हफ्ते अपने आप को काम से बुरी तरह से थका देने का तरीका निष्क्रिय करने और सेहत खराब करने का पक्का रास्ता है। अच्छी चीजों का आनंद उठाने के लिए यह जीवन काफी छोटा है।

आप जब ऐसे लक्ष्यों को तय करते हैं, जो रोमांचक और चुनौतीपूर्ण होते हैं तो आपको एक बढ़त मिल जाती है, जो आपको उबाऊ जीवन स्वीकार करने से रोकती है। ऐसा करने के लिए सबसे पहले आपको अपने आरामदेह क्षेत्र से कूद पड़ने के लिए मजबूर करना होगा। यह थोड़ा डरावना हो सकता है, क्योंकि आपको पता नहीं होता कि आप अपने पैरों के बल गिरेंगे भी या नहीं! आपको धक्का देने की यह एक अच्छी वजह हो सकती है।

## 8. आपके लक्ष्य वास्तविक होने चाहिए

पहली नजर में यह पिछली टिप्पणियों का विरोधाभासी लगता है कि हमें बड़ा सोचना चाहिए। फिर भी, कुछ हद तक वास्तविक रहने से आपको बेहतर नतीजे मिलेंगे। अपने लक्ष्यों को पूरा होने में लगनेवाले समय को लेकर अधिकांश लोग वास्तविकता से परे चले जाते हैं। इस महत्वपूर्ण वाक्य को हमेशा याद रखिए—

**अवास्तविक लक्ष्यों जैसी कोई चीज नहीं होती।**

**बस, समय-सीमा अवास्तविक होती है।**



यदि आप साल में 30,000 डॉलर कमाते हैं और आपका लक्ष्य तीन महीने में करोड़पति बनना है तो निश्चित रूप से यह अवास्तविक है। बात जब व्यवसाय के नए उद्यमों की होती है तो एक सटीक नियम है कि शुरुआती कारोबार के चलने के लिए जरूरी समय को दोगुना कर दीजिए। आमतौर पर कानूनी अड़चनें, सरकारी लालफीताशाही, वित्तीय संकट और दुनिया भर की दूसरी चीजें होती हैं, जो आपकी रफ्तार को धीमा कर देती हैं।

कभी-कभी लोग ऐसे लक्ष्य तय कर लेते हैं, जो विशुद्ध कल्पना होती है। अगर आप चार फीट लंबे हैं तो शायद आप कभी पेशेवर बास्केट बॉल नहीं सीख सकेंगे। इसलिए हर तरह से बड़ा सोचिए और भविष्य की एक दिलचस्प तसवीर बनाइए। बस, इस बात का ध्यान रखिए कि आपकी योजना असंभव न हो और उसे पूरा करने के लिए आप वास्तविक समय देने के लिए तैयार हैं।

## 9. आपके लक्ष्यों में योगदान होना ही चाहिए

‘बाइबिल’ का एक जाना-माना मुहावरा है, “व्यक्ति जो बोता है, वही काटता है।” (गैलाटियन्स 6:7) यह एक बुनियादी सच है। ऐसा लगता है कि अगर आप अच्छी चीजें देते हैं और लगातार अच्छी चीजें बोते हैं तो आपको इनाम मिलने की गारंटी है। यह सौदा काफी अच्छा है। है कि नहीं? दुर्भाग्य से कई लोग, जो ऐसी सफलता के लिए संघर्ष करते हैं, जिसे पैसों और चीजों के रूप में परिभाषित किया जाता है, अकसर मौका चूक जाते हैं। उनके जीवन में समाज को कुछ भी लौटाने का न तो समय रहता है, न ही गुंजाइश। सरल शब्दों में कहें तो वे

लेनेवाले हैं, देनेवाले नहीं। और अगर आप हमेशा लेते रहते हैं तो आगे चलकर आपका पराजित होना निश्चित है।

योगदान कई रूपों में हो सकता है। आप अपना समय, अपना अनुभव और बेशक, पैसों के रूप में योगदान दे सकते हैं। इसलिए इसे अपने लक्ष्यों के कार्यक्रम का एक हिस्सा बना लीजिए और इसे बिना शर्त कीजिए। तुरंत लाभ की उम्मीद मत कीजिए। इसमें शक नहीं कि वह समय के साथ आएगा और अकसर अप्रत्याशित रूप से।

*कभी-कभी लोग ऐसे लक्ष्य तय कर लेते हैं, जो विशुद्ध कल्पना होती है। अगर आप चार फीट लंबे हैं तो शायद आप कभी पेशेवर बास्केट बॉल नहीं सीख सकेंगे। इसलिए हर तरह से बड़ा सोचिए और भविष्य की एक दिलचस्प तसवीर बनाइए। बस, इस बात का ध्यान रखिए कि आपकी योजना असंभव न हो और उसे पूरा करने के लिए आप वास्तविक समय देने के लिए तैयार हैं।*

## 10. आपके लक्ष्यों को सहारे की जरूरत होती है

आपके लक्ष्यों की चेकलिस्ट का यह आखिरी हिस्सा विवादित है। तीन प्रकार के दृष्टिकोण होते हैं। कुछ लोग होते हैं, जो पूरी दुनिया को बताने की हिमायत करते हैं कि वे क्या कर रहे हैं। वे इसे यह कहते हुए सही ठहराते हैं कि इससे उनकी जवाबदेही और बढ़ जाती है। जब पूरी दुनिया देख रही होती है कि आपने जो कहा था, उसे करते हैं या नहीं तो पीछे हटना बड़ा मुश्किल हो जाता है। आप जब इस रणनीति को अपनाते हैं तो काफी दबाव रहता है और कुछ लोग इसमें अच्छा कर जाते हैं।

डॉ. रॉबर्ट एच. शुलर इसका एक अच्छा उदाहरण हैं। उन्होंने दुनिया को बताया कि वह कैलिफोर्निया के गार्डन ग्रोव में एक सुंदर क्रिस्टल कैथेड्रल का निर्माण करवाने जा रहे हैं। उस समय परियोजना का संभावित खर्च 2 करोड़ डॉलर से भी अधिक था। कई लोगों ने उनकी इस बात को मजाक में लिया और यह कहकर खिल्ली उड़ाई कि वह ऐसा नहीं कर सकेंगे। खैर, वह आगे बढ़े और उन्होंने कर दिखाया। क्रिस्टल कैथेड्रल बिना कर्ज लिये पूरा कर लिया गया। और खर्च? 3 करोड़ डॉलर से थोड़ा कम।

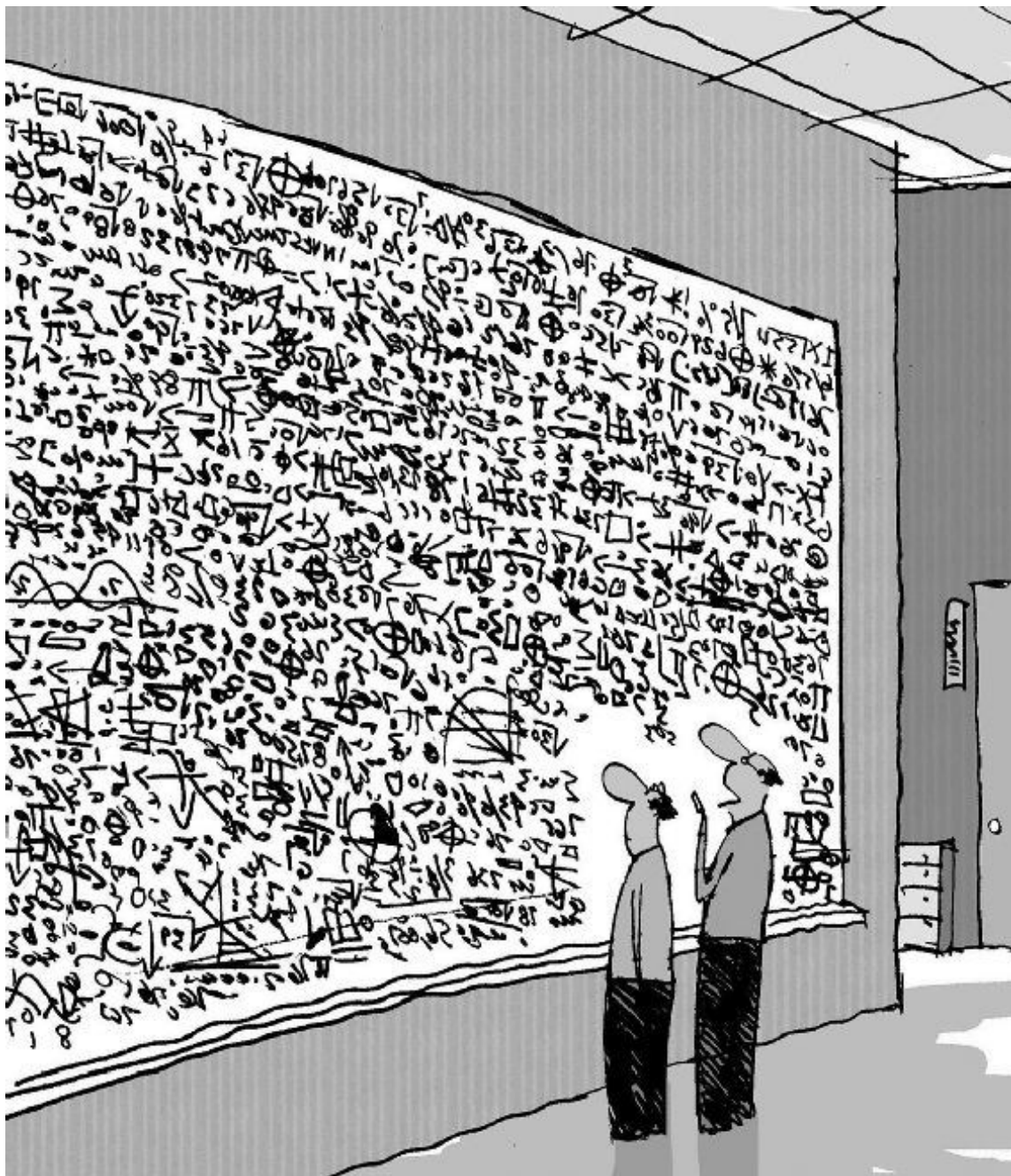
शुलर की इस एक टिप्पणी ने सबकुछ कह दिया था, “मुझे लगता है कि जब आपके सपने बड़े होते हैं, तब आप दूसरे बड़े सपने देखनेवालों को आकर्षित करते हैं।” और उन्होंने ऐसा किया भी। दरअसल, कई लोग ऐसे थे, जिन्होंने अपनी तरफ से परियोजना को सफल बनाने के लिए 10 लाख डॉलर से भी अधिक का दान दिया।

यह है दूसरा विकल्प। अपने लक्ष्य निर्धारित कीजिए, उसे अपने तक ही रखिए और काम करते रहिए। काम शब्दों से ज्यादा बोलता है और आप कई लोगों को चौंका सकते हैं।

तीसरा और यह सबसे समझदारी भरी रणनीति हो सकती है। अपने सपनों को कुछ चुनिंदा लोगों के साथ साझा कीजिए, जिन पर आप भरोसा करते हैं। ये सावधानी से चुने गए सहायक लोग होते हैं, जो उस वक्त आपको सहारा देंगे और हौसला बढ़ाएँगे, जब आप मुश्किलों से घिर जाएँगे। और आपकी योजनाएँ बड़ी हैं तो

आपको उनकी सहायता की जरूरत पड़ेगी, क्योंकि सफर के दौरान आपका कुछ मुश्किलों में फँसना निश्चित है।

*cartoonresource.com की अनुमति से पुनर्मुद्रित।*



“... और संक्षेप में, यह मेरी मार्केटिंग की योजना है। कोई सवाल?”

**नोट—** यह कार्टून वास्तव में कुछ लोगों की मार्केटिंग की योजनाओं की एकदम सटीक तसवीर है। सच में, इस तरह के लोग पूरी दुनिया में फैले हैं। यही बात लक्ष्यों को निर्धारित करने पर लागू होती है। हमने व्यवसाय से जुड़े कई लोगों को देखा है, जिनके लक्ष्य नोटपैड और कागज के टुकड़ों पर इस तरह लिखे होते हैं कि पढ़ना संभव नहीं होता। वे किसी भी विचार को लिख लेते हैं, जो उनके दिमाग में आता है। कोई प्रणाली नहीं होती, कोई स्पष्ट परिभाषा नहीं होती कि वे वास्तव में चाहते क्या हैं? फिर हमारे पास ऐसे लोग होते हैं, जो एकदम नए माइंड-मैपिंग सॉफ्टवेयर से खेलना पसंद करते हैं। उन्हें एक घंटे का समय दीजिए और वे ‘अस्थि-पंजर’ का ऐसा ढेर बना देंगे, जो स्क्रीन पर रेंगने लगेगा। जैसा कि कार्टून में दिखता है, सबकुछ भारी गड्ढमड्ड होता है। आपके सपनों को इससे ज्यादा ध्यान और योजना के साथ तैयार किए जाने का हक है। आप इससे सहमत नहीं?

आपका मास्टर प्लान

अब, जब कि हम शुरुआती काम कर चुके हैं तो आपके अपने ही मास्टर प्लान पर आगे बढ़ने का समय आ गया है। यह दिलचस्प हिस्सा है—जब आप सच में बेहतर भविष्य का निर्माण करते हैं और इसमें स्पष्टता होती है। यह आपकी बड़ी तसवीर है। छह बड़े कदम होते हैं। हम कहेंगे कि पहले आप सभी छह को पढ़ें और फिर हर रणनीति को लागू करने लिए अलग समय निश्चित करें।

*आपके लक्ष्यों की चेकलिस्ट का यह आखिरी हिस्सा विवादित है। तीन प्रकार के दृष्टिकोण होते हैं। कुछ लोग होते हैं, जो पूरी दुनिया को बताने की हिमायत करते हैं कि वे क्या कर रहे हैं। वे इसे यह कहते हुए सही ठहराते हैं कि इससे उनकी जवाबदेही और बढ़ जाती है। जब पूरी दुनिया देख रही होती है कि आपने जो कहा था, उसे करते हैं या नहीं तो पीछे हटना बड़ा मुश्किल हो जाता है। आप जब इस रणनीति को अपनाते हैं तो काफी दबाव रहता है और कुछ लोग इसमें अच्छा कर जाते हैं।*

## 1. शीर्ष 10 लक्ष्यों की चेकलिस्ट की समीक्षा करें

आप जब अपने वास्तविक लक्ष्यों को तैयार करने बैठें तो इस चेकलिस्ट का इस्तेमाल अपने संदर्भ के दायरे के रूप में करें। यह बिल्कुल स्पष्ट तसवीर तैयार करने में आपकी मदद करेगा। इसका संक्षेप पृष्ठ 105 पर दिया गया है।

## 2. आप क्या पाना चाहते हैं और क्यों, इसे तय करें

अपने अंदर के जज्बे को बढ़ाने के लिए उन सारी चीजों की सूची बनाएँ, जिन्हें आप अगले पाँच वर्षों में हासिल करना चाहते हैं। उनका आनंद लीजिए और सारी संभावनाओं के प्रति अपने दिमाग को खुला रखिए। बाल-सुलभ उत्साह पैदा कीजिए, अपनी सोच पर कोई लगाम मत लगाइए। स्पष्ट रहिए और अपनी सूची को व्यक्तिगत बना लीजिए, जब आपके हर वाक्य की शुरुआत ‘मैं हूँ’ या ‘मैं करूँगा’ से होनी चाहिए। उदाहरण के लिए—‘मैं हर साल छह हफ्ते छुट्टी पर रहता हूँ।’ या ‘मैं हर महीने अपनी कुल आय का 10 प्रतिशत बचाऊँगा’

या निवेश करूँगा।' आपकी सहायता के लिए यहाँ कुछ महत्वपूर्ण प्रश्न दिए जा रहे हैं, जो ध्यान लगाने में आपकी मदद करेंगे—

- मैं क्या करना चाहता हूँ?
- मैं क्या पाना चाहता हूँ?
- मैं कहाँ जाना चाहता हूँ?
- मैं क्या योगदान करना चाहता हूँ?
- मैं क्या बनना चाहता हूँ?
- मैं क्या सीखना चाहता हूँ?
- मैं किस काम पर अपना समय खर्च करना चाहता हूँ?
- मैं कितना कमाना, बचाना और निवेश करना चाहता हूँ?
- मैं मजे करने के लिए कितना खाली समय चाहता हूँ?
- सर्वोत्तम स्वास्थ्य के लिए मैं क्या करूँगा?

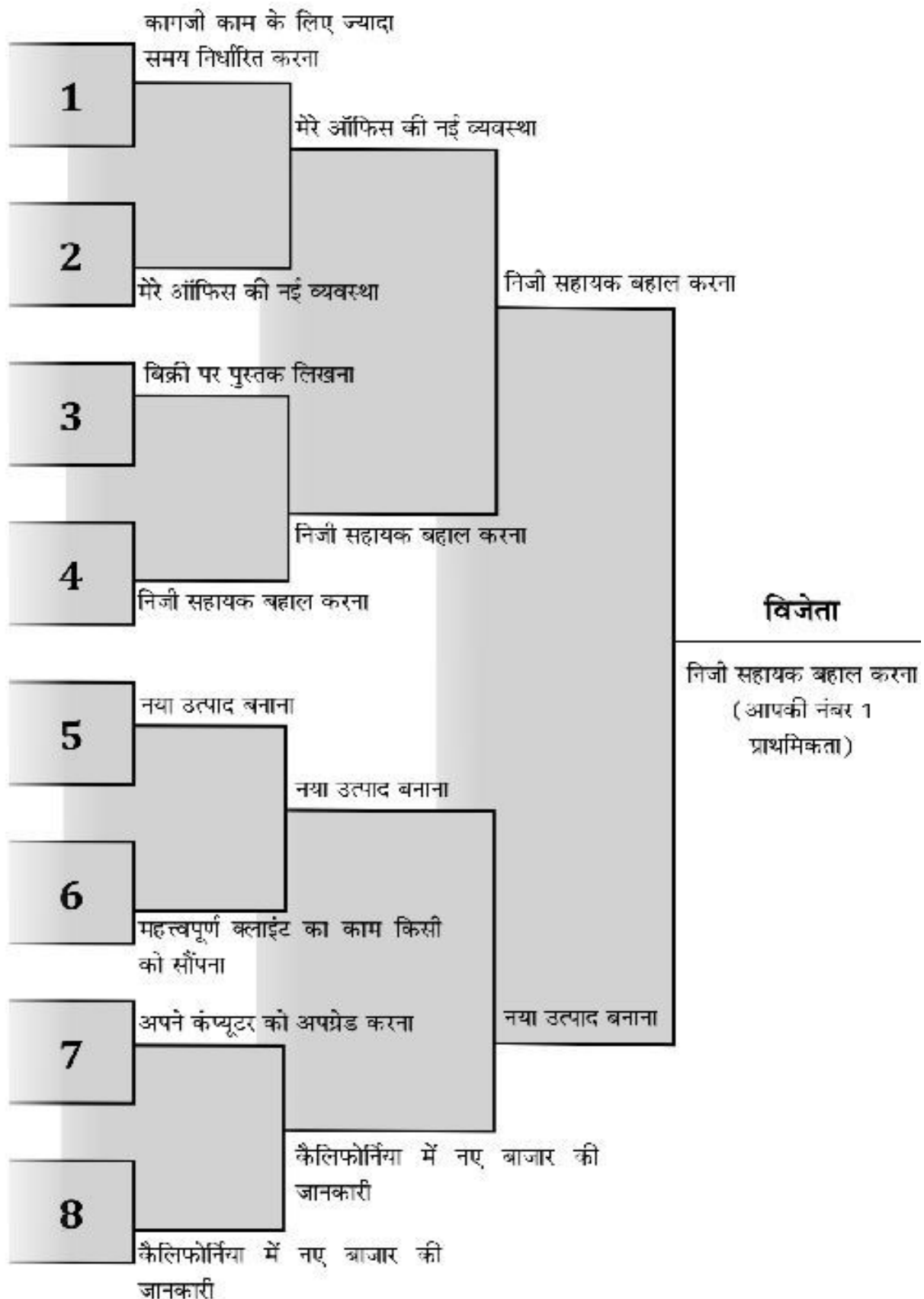
आप एक स्वस्थ एकीकृत जीवन का आनंद उठा सकें, इसे सुनिश्चित करने के लिए इनमें से हर क्षेत्र में कुछ लक्ष्यों को चुनिए—कैरियर और व्यवसाय, वित्तीय, आनंद का समय, स्वास्थ्य, संबंध, व्यक्तिगत तथा योगदान, साथ ही अन्य कोई भी क्षेत्र, जो आपके लिए महत्व रखते हैं।

*आप एक स्वस्थ एकीकृत जीवन का आनंद उठा सकें, इसे सुनिश्चित करने के लिए इनमें से हर क्षेत्र में कुछ लक्ष्यों को चुनिए—कैरियर और व्यवसाय, वित्तीय, आनंद का समय, स्वास्थ्य, संबंध, व्यक्तिगत तथा योगदान, साथ ही अन्य कोई भी क्षेत्र, जो आपके लिए महत्व रखते हैं।*

## आपकी सूची की प्राथमिकता तय करना

चूँकि आपने अब अपनी कल्पना को विस्तार दे दिया है, इसलिए अगला कदम प्राथमिकता तय करना है। अपने प्रत्येक लक्ष्य पर गौर कीजिए और उन्हें पूरा करने के लिए एक वास्तविक समय-सीमा निर्धारित कीजिए। प्रत्येक लक्ष्य के साथ एक संख्या लिखिए—एक, तीन या पाँच साल। इससे आपको काम करने का एक सामान्य ढाँचा मिल जाएगा। अपनी प्रसिद्ध पुस्तक 'द ऑन-पर्पज पर्सन' में लेखक केविन डब्ल्यू. मैकार्थी प्राथमिकता तय करने में आपकी मदद के लिए एक शानदार तकनीक बताते हैं। वह इसे 'टूर्नामेंट ड्रॉ' कहते हैं। यह एक ऐसा फॉर्मेट है, जिसका उपयोग सभी प्रकार की प्रतियोगिताओं के लिए किया जाता है—स्पेलिंग बी से लेकर टेनिस और सुपर बाउल तक। अपने एक साल, तीन साल और पाँच साल के लक्ष्यों के लिए अलग ड्रॉ शीट बनाकर अपनी पसंद की प्राथमिकता तय कीजिए।

मुख्य ड्रॉ <sup>2</sup>



## मुख्य ड्राँ

अपने एक वर्ष के प्रत्येक लक्ष्य को कागज के बाईं ओर लिखें। ड्राँ के पेपर को इतना बड़ा बनाएँ कि उसमें आपकी सूची के सारे विषय आ जाएँ। उदाहरण के लिए, वह सोलह या तेईस पंक्ति लंबा हो। (हम यह मान रहे हैं कि आपके आठ से अधिक एक वर्षीय लक्ष्य होंगे।) यह शुरूआती ड्राँ है। अब आप यह तय करें कि सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य कौन से हैं, यानी उनमें से कौन से अगले राउंड में जाएँगे। इस प्रक्रिया को तब तक दोहराते जाएँ, जब तक कि आप अंतिम आठ में न पहुँच जाएँ। ये अब आपके मुख्य ड्राँ बन गए हैं। फिर, आपको यह चुनना होगा कि इनमें से कौन से आठ अधिक महत्वपूर्ण हैं, जो अंतिम विजेता होने तक चले जाएँगे। यह आपकी एकमात्र सबसे महत्वपूर्ण प्राथमिकता होगी। चुनने में सहायता के लिए आपको अपने अंदर की आवाज को सुनना चाहिए। आपका सहज ज्ञान शायद ही कभी गलत साबित होता है। यह साधारण प्रणाली आपको यह चुनने पर विवश कर देती है कि आपके लिए क्या सबसे सार्थक है और क्या कम महत्वपूर्ण। बेशक, आप अगर चाहें तो कम महत्वपूर्ण लक्ष्यों को बाद में पूरा कर सकते हैं। अब इसे अपने तीन और पाँच साल के लक्ष्यों के लिए दोहराएँ। हम जानते हैं कि इन दीर्घकालिक लक्ष्यों को तय करना कहीं अधिक कठिन होता है। हालाँकि, अतिरिक्त प्रयास बेकार नहीं जाता। आनेवाले साल इतनी तेजी से आपके सामने आते चले जाएँगे कि आपको यकीन नहीं होगा! यकीन करें कि आपके पास कम-से-कम तीन वर्षीय एक योजना हो।

*चुनने में सहायता के लिए आपको अपने अंदर की आवाज को सुनना चाहिए। आपका सहज ज्ञान शायद ही कभी गलत साबित होता है। यह साधारण प्रणाली आपको यह चुनने पर विवश कर देती है कि आपके लिए क्या सबसे सार्थक है और क्या कम महत्वपूर्ण। बेशक, आप अगर चाहें तो कम महत्वपूर्ण लक्ष्यों को बाद में पूरा कर सकते हैं। अब इसे अपने तीन और पाँच साल के लक्ष्यों के लिए दोहराएँ।*

यहाँ एक और महत्वपूर्ण सुझाव भी है—प्राथमिकता तय करने से पहले उस सबसे महत्वपूर्ण कारण को लिखिए, जिसके चलते आप किसी भी लक्ष्य को प्राप्त करना चाहते हैं और वह सबसे बड़ा लाभ, जो आपको उसके पूरा होने पर मिलेगा। जैसा कि हमने पहले जिक्र किया था, बड़े कारण ऐसी प्रेरक शक्ति होते हैं, जो मुश्किल वक्त में आपको आगे बढ़ाते रहते हैं। यह आपके समय का सदुपयोग है कि आप शुरू करने से पहले अपने कारणों की स्पष्ट पहचान कर लें। इससे यह सुनिश्चित होगा कि आपके मुख्य ड्राँ के लक्ष्य वास्तव में आपकी सूची के सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य हैं।

### 3. प्रेरक तसवीरें बनाएँ

आप जैसी नई जीवन-शैली चाहते हैं, उस पर अपने ध्यान में सुधार लाने के लिए अपने सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्यों की प्रेरक तसवीरें बनाएँ। यह एक मजेदार प्रक्रिया है और इसमें पूरा परिवार शामिल हो सकता है। इंटरनेट पर इतनी तसवीरें हैं कि आप अपनी तसवीरें आराम से ढूँढ़ सकते हैं। [gettyimages.com](https://www.gettyimages.com) जैसी वेबसाइटों पर आपको हजारों तसवीरें मिल जाएँगी। आप जैसी तसवीर चाहते हैं, उन्हें बस, गूगल करें और जो आपके लायक



हैं, उन्हें चुन लीजिए। उदाहरण के लिए, अगर ऑस्ट्रेलिया और न्यूजीलैंड घूमने जाना आपके 'जरूर करना है' लक्ष्यों में शामिल हैं तो आप जो देखना चाहते हैं और जैसी गतिविधियों का आनंद लेना चाहते हैं, उनकी बेहतरीन तसवीरें निकालें। अपने कंप्यूटर या एप्पल पर 'कीनोट' की सहायता से अपने लिए सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्यों के सभी वर्गों का इस्तेमाल करते हुए पावर प्वाइंट तैयार करें। अपनी तसवीरों पर और बल देने के लिए आप उनके साथ सकारात्मक कथनों को भी जोड़ सकते हैं, जैसे—“मैं अपने परिवार के साथ ऑस्ट्रेलिया और न्यूजीलैंड में एक महीने की छुट्टी का आनंद ले रहा हूँ।” आप जिस तारीख को जाना चाहते हैं, उसे शामिल कीजिए। अपने अवचेतन मन को लगाने के लिए बार-बार अपनी तसवीरों को देखिए। सारी भावनाओं और जितनी खुशी जुटा सकते हैं, उनके साथ यह विश्वास करें कि आपके लक्ष्य प्राप्त हो जाएंगे।

## इसे देखिए—इस पर विश्वास कीजिए—

### इसे हासिल कर लीजिए!

#### मार्क—

आपकी कल्पना को आगे बढ़ाने के विषय को लेकर मैं ऐसे कई लोगों से मिला, जिन्होंने इसे मेरे दिल के सबसे करीब की परियोजनाओं में से एक 'द रिचेस्ट किड्स इन अमेरिका' के माध्यम से किया है। मैंने 101 योग्य, मुनाफा कमाने वाले युवा उद्यमियों का इंटरव्यू किया है, जिन्होंने सफलता की अपनी राह बनाई है। वे सभी आत्मविश्वासी, भविष्योन्मुखी लक्ष्य-निर्धारक हैं, जिनका उद्यमिता के संसार पर गहरा प्रभाव है। एक उदाहरण यह रहा—चाउंसी सीमोन होलोमैन एक कवि और गीतकार हैं, जिन्होंने वर्ष 2003 में पंद्रह वर्ष की उम्र में 'हार्लेम लिрикस् एलएलसी' नाम की अपनी कंपनी बनाई। आज उनका व्यवसाय 12 लाख डॉलर का है।

चाउंसी कहती हैं, “अनोखे ग्रीटिंग कार्ड्स का आइडिया मेरे दिमाग में उस समय आया, जब मैं अपनी सबसे अच्छी दोस्त के लिए एक ग्रीटिंग कार्ड खरीद रही थी। मैं उसके लिए सबसे खास कार्ड लेना चाहती थी, क्योंकि वह सोलह वर्ष की होने वाली थी और वह मेरे लिए कितना मायने रखती है और मेरे कितना करीब है, इसे मैं सटीक शब्दों में कहना चाहती थी। मैंने कई कार्ड देखे और वे या तो काफी वयस्क मानसिकतावाले, बहुत परिपक्व थे या बेहद बचकाना थे। इसलिए उस रात मैंने अपनी माँ को बताया कि ग्रीटिंग कार्ड्स में समय का कितना बड़ा अंतर है! किशोरों के लिए विशेष ग्रीटिंग कार्ड्स नहीं थे और शहरी किशोरों के लिए तो कार्ड्स मिलना और भी मुश्किल था। माँ ने कहा कि यह एक आइडिया और अच्छी अवधारणा के जैसा लग रहा है। उन्होंने मुझसे कहा कि मैं उन्हें एक बिजनेस प्लान बनाकर दूँ। उस समय मैं पंद्रह वर्ष की थी, इसलिए मुझे पता ही नहीं था कि बिजनेस प्लान क्या होता है। लेकिन मैंने उसकी परिभाषा देखी और फिर उसे तैयार कर माँ को सौंप दिया। हार्लेम लिрикस् की शुरुआत इसी तरह हुई।”

'हार्लेम लिрикस्' को यह बताने के लिए बनाया गया कि किशोर दुनिया को किस नजरिए से देखते हैं। इसके कार्ड्स में आज के युवाओं की आवाज या देसी भाषा के लोकप्रिय शब्दों को सँजोया गया है, जो चलन में हैं। चाउंसी कहती हैं, “मेरा यह सपना है कि अपने किरदारों की आवाजों के जरिए हम ज्यादा-से-ज्यादा लड़कियों को अपनी आवाज की खोज के लिए प्रेरित और सशक्त कर सकें।” चाउंसी ने पाँच किशोर किरदारों को बनाया, जिनकी आवाज में मुख्यधारा के शहरी युवाओं के व्यक्तित्व की गूँज सुनाई देती है।

वह कहती हैं, “हार्लेम लिрикस् का नाम हार्लेम रिनेसाँ एरा से मिला, जिसने काले अमेरिका की ‘आवाज’ को दुनिया के सामने उठाया। गीतों के बोल हिप-हॉप युग की रचनाओं से लिये गए, जो आज भी हमारे अपने बारे में, दूसरों के विषय में और संबंधों को लेकर हमारे विचारों की भावना को बताते हैं। अपनी विषय-वस्तु और उनकी प्रस्तुति से हम आप तक हिप-हॉप की बेजोड़ इठलाती चाल को लेकर आते हैं।”

अरकंसास की इस कंपनी की शुरुआत अफ्रीका-केंद्रित ग्रीटिंग कंपनी के रूप में हुई। आज यह गिफ्ट, फैशन और मनोरंजन के व्यवसाय से जुड़ी एक ऐसी कंपनी बन गई है, जिसका ध्यान चलन में रहनेवाले शहरी विषयों पर उत्पाद तैयार करने पर है। अपनी भड़कदार रंगीन वेबसाइट ( [officialharlemlyrics.com](http://officialharlemlyrics.com) ) से लेकर व्यवसाय के स्पष्ट सिद्धांतों और रणनीतियों तक चाउंसी एक ऐसी युवती है, जो जानती है कि वह क्या चाहती है और उसे कर दिखा रही है। उसका मूल मंत्र है—“बिंदास रहो! खुद को अभिव्यक्त करो। पता करो कि भगवान् का दिया कौन सा हुनर तुम्हारे पास है और उसे लाभप्रद बनाओ।”

चाउंसी के सामने जब यह अवसर आया, तब वह उस बड़ी तसवीर को देख सकी थी। एक ग्राहक के रूप में वह जो चाहती थी, वह उसे नहीं मिल रहा था। यह समस्या उसके साथ हुई और उसने देखा कि दूसरे किशोरों के सामने भी यही मुश्किल है। इसका हल निकालने के नजरिए से उसे अपना वह चमत्कारिक पल मिल गया। वह खुद ही इसका समाधान बन गई। जब किसी नई समस्या का समाधान देनेवाली कोई अवधारणा, उत्पाद या व्यवसाय सामने आता है तो मैंने कई लोगों को यह कहते सुना है, “मेरे दिमाग में भी यही आइडिया था।” और मैं हमेशा कहता हूँ, “बेशक रहा होगा; लेकिन आपने इसे एक समस्या बने रहने दिया। ऐसा क्यों किया?” अधिकांश लोग तमाम तरह के बहाने बनाने लगते हैं और मैं बस, अंदर-ही-अंदर मंद-मंद मुसकराता रहता हूँ; क्योंकि मैं अच्छी तरह जानता हूँ कि एक कुशाग्र विचारक और समाधानकर्ता बनने के लिए क्या चाहिए?

अब बाकी की तीन बची रणनीतियाँ इस प्रकार हैं, जो असाधारण स्पष्टता लाने में आपकी मदद करेंगी—

*चाउंसी कहती हैं, “अनोखे ग्रीटिंग कार्ड्स का आइडिया मेरे दिमाग में उस समय आया, जब मैं अपनी सबसे अच्छी दोस्त के लिए एक ग्रीटिंग कार्ड खरीद रही थी। मैं उसके लिए सबसे खास कार्ड लेना चाहती थी, क्योंकि वह सोलह वर्ष की होने वाली थी और वह मेरे लिए कितना मायने रखती है और मेरे कितना करीब है, इसे मैं सटीक शब्दों में कहना चाहती थी। मैंने कई कार्ड देखे और वे या तो काफी वयस्क मानसिकतावाले, बहुत परिपक्व थे या बेहद बचकाना थे। इसलिए उस रात मैंने अपनी माँ को बताया कि ग्रीटिंग कार्ड्स में समय का कितना बड़ा अंतर है!*

अरकंसास की इस कंपनी की शुरुआत अफ्रीका-केंद्रित ग्रीटिंग कंपनी के रूप में हुई। आज यह गिफ्ट, फैशन और मनोरंजन के व्यवसाय से जुड़ी एक ऐसी कंपनी बन गई है, जिसका ध्यान चलन में रहनेवाले शहरी विषयों पर उत्पाद तैयार करने पर है। अपनी भड़कदार रंगीन वेबसाइट ( [officialharlemlyrics.com](http://officialharlemlyrics.com) ) से लेकर व्यवसाय के स्पष्ट सिद्धांतों और रणनीतियों तक चाउंसी एक ऐसी युवती है, जो जानती है कि वह क्या चाहती है और उसे कर दिखा रही है।

## 4. अपने श्रेष्ठ विचारों पर अमल करें

अपने लैपटॉप, टैबलेट या स्मार्ट फोन में एक खास फाइल बनाएँ, जहाँ आप अपने सबसे अच्छे विचारों और उपायों को जमा करते जाएँ। वर्जिन समूह की कंपनियों के संस्थापक रिचर्ड ब्रैनसन अपने विचारों को संक्षेप में लिखने के लिए एक छोटी सी नोटबुक रखते हैं। अपनी जागरूकता को बढ़ाने का यह एक शक्तिशाली तरीका है। क्या आधी रात को आपको कभी कोई बहुत अच्छा आइडिया आया है? आप बिस्तर से उठकर बैठ जाते हैं और आपका दिमाग तेजी से दौड़ने लगता है। आमतौर पर आपके पास उस आइडिया को गुम होने से बचाने के लिए कुछ सेकंड ही होते हैं, नहीं तो आपका शरीर कहने लगता है, 'सो जाओ, अभी सुबह के तीन ही बजे हैं।' असल में, आप फिर से नींद में चले जा सकते हैं और फिर कई घंटे बाद उठते हैं, जब उस जबरदस्त आइडिया को आप भूल चुके होते हैं।

**एक्शन के बिना एक श्रेष्ठ विचार वैसा ही है,**

**जैसे रोजर फेडरर <sup>2</sup> <sup>3</sup> बिना रैकेट टेनिस खेलें!**

यही कारण है कि विचार पर अमल करना इतना महत्वपूर्ण है। अपने श्रेष्ठ विचारों को दर्ज करने के बाद आप कभी अपनी याददाश्त पर आश्रित नहीं रहेंगे। आप अपने विचारों पर जब चाहें, गौर कर सकते हैं। इसे बिजनेस आइडिया, सेल्स टिप्स, प्रजेंटेशन के कौशल तथा पैसे बनाने की योजनाओं के लिए इस्तेमाल कीजिए। आपने जिन उक्तियों या कहानियों को पढ़ा है, वे अच्छी तरह व्याख्या करने में आपकी सहायता करेंगे। बस, अपनी आँख व कान हर दिन खुले रखिए और अपने अंदर की आवाज को सुनिए।

उदाहरण के लिए, आपने अभी-अभी किसी बड़ी विक्रय प्रस्तुति को समाप्त किया है, जहाँ सबकुछ योजना के मुताबिक हुआ और आप एक बड़ा सौदा करने में कामयाब रहे तो अपने सबसे अच्छे विचारों को कब्जे में ले लीजिए। आपने ऐसा क्या कहा, जिसने इतना अच्छा असर दिखाया? शायद आपने कोई खास सवाल किया हो, जिससे खरीदारी का फैसला कर लिया गया हो या आपने उसके लाभों और अपनी सेवाओं को आपने अच्छी तरह समझाया हो। अपने दिमाग में प्रजेंटेशन को रिप्ले कीजिए और उसे गाँठ बाँध लीजिए, जिसने काम किया हो।

अपने प्रजेंटेशन को रिकॉर्ड करना या वीडियो बनाना भी फायदेमंद रहता है। किसी ऐसे को बुलाइए, जो आपके साथ तन्मयता से उसे देखे और फिर आप मंथन कर सकते हैं कि इसे बेहतर कैसे बनाया जाए! लगातार अभ्यास करते रहिए। फिल्म स्टार रॉबिन विलियम्स औसत रूप से हर सीन के लिए तीन टेक लेते हैं। वह ऐसा तब तक करते हैं, जब तक वह खुद और उनका निर्देशक उनकी परफॉर्मेंस से संतुष्ट नहीं हो जाते।

क्या आपने कभी कोई महत्वपूर्ण प्रस्तुति में बेहद खराब प्रदर्शन किया है? वह भी आपके विचारों को दर्ज करने का अच्छा समय होता है कि आपसे गलती कहाँ हुई। आप उसे याद रखेंगे और कहेंगे, "इसे फिर कभी नहीं कहूँगा!" दोनों ही उदाहरणों में, अपने विचारों को उस वक्त लिख लेने से, जब वे आपके दिमाग में ताजा हैं, आप यह पक्का कर लेते हैं कि क्या कारगर रहा और क्या नहीं! इससे आपको अविश्वसनीय स्पष्टता मिलती है।

आपकी जागरूकता को बढ़ाने का यहाँ एक और महत्वपूर्ण सुझाव है—

सुबह-सुबह सबसे पहले पाँच मिनट तक अपने विचारों को दर्ज कीजिए। भावनाओं को बतानेवाले शब्दों में घबराहट, उदासी, खुशी, उत्साह, ऊब, गुस्सा, जोश, हताशा, ऊर्जा शामिल हैं। इन्हें वर्तमान काल में लिखें, जैसे आप अपने आप से बात कर रहे हों। ‘मैं’ की भाषा का इस्तेमाल कीजिए—“मुझे आज घबराहट हो रही है, क्योंकि मेरी बेटी पहली बार खुद कार चलाने जा रही है।” या “मुझे खुशी है कि आज मैं नई नौकरी पर जा रहा हूँ।” आप जब लगातार अपनी भावनाओं के संपर्क में रहते हैं तो आपको लगता है कि आप हर दिन की परिस्थितियों से ज्यादा जुड़े हैं और इस बात से ज्यादा जागरूक रहते हैं कि आपके जीवन में क्या चल रहा है।

*अपने श्रेष्ठ विचारों को दर्ज करने के बाद आप कभी अपनी याददाश्त पर आश्रित नहीं रहेंगे। आप अपने विचारों पर जब चाहें, गौर कर सकते हैं। इसे बिजनेस आइडिया, सेल्स टिप्स, प्रजेंटेशन के कौशल तथा पैसे बनाने की योजनाओं के लिए इस्तेमाल कीजिए। आपने जिन उक्तियों या कहानियों को पढ़ा है, वे अच्छी तरह व्याख्या करने में आपकी सहायता करेंगे। बस, अपनी आँख व कान हर दिन खुले रखिए और अपने अंदर की आवाज को सुनिए।*

## 5. कल्पना कीजिए, सोचिए, चिंतन कीजिए और समीक्षा कीजिए

खेलों में कल्पना की शक्ति को अकसर देखा जाता है। ओलंपिक के एथलीट अपने प्रदर्शन से ठीक पहले अपने दिमाग में ही कई बार दौड़ लगा लेते हैं। वे पूरी तरह से सकारात्मक नतीजे पर फोकस करते हैं। कनाडा के ओलंपिक स्वर्ण पदक विजेता मार्क टेव्क्सबरी, जिन्होंने सन् 1992 में स्पेन के बार्सिलोना ओलंपिक खेलों में 200 मीटर की बैकस्ट्रोक तैराकी में जीत दर्ज की थी, रेस से पहले वास्तव में विजेताओं की पीठिका पर चढ़ गए थे और पिछड़ने के बाद जीत दर्ज करने की कल्पना की थी। उन्होंने भीड़ को खुशी से चीखते सुना था। वह देख पा रहे थे कि स्टैंड्स में उनका परिवार कहाँ बैठा था और अपने आप को जीत के बाद स्वर्ण पदक स्वीकार करते देख रहे थे। अगले दिन उन्होंने रेस में ठीक वैसी ही तैराकी की, जैसा उन्होंने सोचा था और बेहद मामूली अंतर से जीत गए थे!

याद रखिए, यदि आप चैंपियनों की तकनीक पर चलेंगे तो आप भी चैंपियन बन सकते हैं। जीत की ऐसी तसवीरों को बनाने के लिए अपनी सकारात्मक कल्पना का इस्तेमाल कीजिए। इस प्रकार की तसवीरें जितनी साफ होंगी और आपकी भावना जितनी प्रबल होगी, आपके लिए इच्छित नतीजे पाने की संभावना उतनी ही अधिक होगी। यह एक दमदार प्रक्रिया है। इसलिए इस पर अमल कीजिए और आप पाएँगे कि दुनिया के बीच आपको एक अलग ही बढ़त हासिल है।

## 6. मार्गदर्शक बनाइए

आपकी उत्पादकता और कल्पना में भारी सुधार का एक और बेहतरीन तरीका उन लोगों की मदद लेना है, जिनके पास उन क्षेत्रों का गहरा अनुभव है, जहाँ आपको सबसे अधिक सहायता की जरूरत है।

आप जब अपने आसपास सावधानी से चुने गए जानकारों की एक टीम खड़ी कर लेते हैं तो आपके सीखने की क्षमता काफी तेजी से बढ़ जाती है। कुछ लोग ही इसे लगातार करते हैं। और फिर, यदि आप अलग होने का साहस रखते हैं तो आपको उसके फायदे भी जल्दी ही मिल जाएँगे। यहाँ दूसरा विकल्प यह है कि आप गलती करने के बाद सीखें और सारी बातों को खुद समझ लें। यह आगे बढ़ने का धीमा तरीका है, क्योंकि आप कई बार उलझनों में फँस जाते हैं व भटक जाते हैं। दूसरी तरफ, खास किस्म के मार्गदर्शकों से मिले सुझावों व उपायों से आप नतीजों की दिशा में तेजी से बढ़ते हैं। इसके विषय में आप सारी बातें 'बेहतरीन संबंधों का निर्माण' शीर्षक अध्याय 5 में जानेंगे।

*खेलों में कल्पना की शक्ति को अकसर देखा जाता है। ओलंपिक के एथलीट अपने प्रदर्शन से ठीक पहले अपने दिमाग में ही कई बार दौड़ लगा लेते हैं। वे पूरी तरह से सकारात्मक नतीजे पर फोकस करते हैं। कनाडा के ओलंपिक स्वर्ण पदक विजेता मार्क टेव्सबरी, जिन्होंने सन् 1992 में स्पेन के बार्सिलोना ओलंपिक खेलों में 200 मीटर की बैकस्ट्रोक तैराकी में जीत दर्ज की थी, रेस से पहले वास्तव में विजेताओं की पीठिका पर चढ़ गए थे और पिछड़ने के बाद जीत दर्ज करने की कल्पना की थी।*

*हम आज भी जीवन के विभिन्न क्षेत्रों के उन तमाम लोगों को देखकर हैरान हैं, जो अपने भविष्य को तय करने में थोड़ा-बहुत या बिल्कुल भी समय खर्च नहीं करते। ज्यादा सही ढंग से कहें तो कई लोग जानते ही नहीं कि ऐसा कैसे करना है। उनके पास राह दिखानेवाली कोई प्रक्रिया या प्रणाली नहीं है। वे अपने व्यवसाय का बहाना बनाकर कहते हैं कि उनके पास यह सीखने का वक्त ही नहीं कि भविष्य की योजना कैसे बनाई जाए। अगर कोई पिछड़ापन है तो वह इसी तरह की सोच है!*

## अंतर्ज्ञान

हम आज भी जीवन के विभिन्न क्षेत्रों के उन तमाम लोगों को देखकर हैरान हैं, जो अपने भविष्य को तय करने में थोड़ा-बहुत या बिल्कुल भी समय खर्च नहीं करते। ज्यादा सही ढंग से कहें तो कई लोग जानते ही नहीं कि ऐसा कैसे करना है। उनके पास राह दिखानेवाली कोई प्रक्रिया या प्रणाली नहीं है। वे अपने व्यवसाय का बहाना बनाकर कहते हैं कि उनके पास यह सीखने का वक्त ही नहीं कि भविष्य की योजना कैसे बनाई जाए। अगर कोई पिछड़ापन है तो वह इसी तरह की सोच है!

हालाँकि, हमने हाल ही में इस सच्चाई को देखा है कि जो लोग स्पष्ट लक्ष्य निर्धारित नहीं करते, उनमें जब बात आगे बढ़ने की होती है तो पर्याप्त इच्छा, प्रेरणा और निरंतरता नहीं रहती। सच्चाई यह है कि उन महत्वपूर्ण गुणों के सामने आने के लिए हमारा प्रेरित होना आवश्यक है। जैसा कि डॉ. वेन डायर कहते हैं, “प्रेरणा तब मिलती है, जब एक विचार आप पर हावी हो जाता है और आपको वहाँ ले जाता है, जहाँ आपको होना चाहिए।

प्रेरणा तब मिलती है, जब आपके पास कोई विचार है और आपका स्वाभिमान आपको उस लक्ष्य को प्राप्त करने की दिशा में बढ़ाता है।” यह काफी महत्वपूर्ण, लेकिन सूक्ष्म अंतर है।

आप जब सही मायने में प्रेरित रहते हैं तो आपकी ऊर्जा लगभग बिना प्रयास ही प्रवाहित होती रहती है। इस चुनौती में और उस काम को करने में आपको खुशी मिलेगी। बाधाएँ अकसर दूर हो जाती हैं। सही लोग आपको रास्ता दिखाने और सफर के दौरान मदद करने के लिए आगे आएँगे। प्रेरणा हासिल करने का एक महत्वपूर्ण पहलू शांत समय की व्यवस्था करना है। जैसा कि लेखक फ्रैन हेवित ने महिलाओं के प्रति समर्पित अपनी पुस्तक ‘द ईगो एंड द स्पिरिट’ में लिखा है—“हमारा अंदरूनी मार्गदर्शक इस इंतजार में खामोश बैठा रहता है कि हम शोर को कब कम करेंगे! अपने पूर्णतावादी अहंकार को सुनने की बजाय उसे सुनिए, जो आपकी अंतरात्मा कहती है।”

चाहे आपको अपने कैरियर या बिजनेस में अगले स्तर तक पहुँचने के लिए प्रेरणा की जरूरत है या आप एक बेहतर जीवनसाथी, दोस्त अथवा माता-पिता बनना चाहते हैं, अपने अनुभवों से हम जानते हैं कि योजनाओं का सबसे मूल्यवान् स्रोत हमारे भीतर ही होता है, जब हम उस धुन में होते हैं और उसे ग्रहण करने के लिए सजग रहते हैं। शोर को बंद कर शांत हो जाने से यह प्रक्रिया तेज हो जाती है।

जागरूकता की इस नई अवस्था को जब प्रयोग में लाया जाता है तो आपको ऐसी चमक या अंतर्ज्ञान मिलेंगे, जो महत्वपूर्ण हैं। इन पर तुरंत कार्रवाई करनी पड़ती है, क्योंकि आप जो चाहते हैं, उसे पाने की दिशा में वे महत्वपूर्ण कदम होते हैं। उदाहरण के लिए, आपके भीतर अपने सबसे अच्छे दोस्त को फोन करने की जबरदस्त इच्छा होती है और आप ऐसा करते हैं; लेकिन आपको पता चलता है कि वह एक गंभीर कार दुर्घटना का शिकार हुई थी और आपकी आवाज सुनकर उसे बहुत सुकून मिला या आपके भीतर किसी ऐसे क्लाइंट से संपर्क करने की इच्छा होती है, जिससे पिछले छह महीने से आपकी कोई बात नहीं हुई और वे आपकी कंपनी को एक बड़ा ऑर्डर देने के लिए तैयार रहते हैं। आपकी अंतरात्मा जब भी इस तरह का संकेत दे तो उसे सुनने में संकोच मत कीजिए। वे स्पष्टता के अनोखे पल होते हैं और जितनी तेजी से आते हैं, उतनी ही तेजी से गायब भी हो जाते हैं। इसे आसान बनाने के लिए हर हफ्ते अपने जीवन में दखलअंदाजी करनेवाले शोर को कम करने की आदत डाल लीजिए। ध्यान लगाने, चिंतन करने या बस, खामोशी से चुपचाप बैठे रहने का समय निर्धारित कर लीजिए।

*आपके भीतर अपने सबसे अच्छे दोस्त को फोन करने की जबरदस्त इच्छा होती है और आप ऐसा करते हैं; लेकिन आपको पता चलता है कि वह एक गंभीर कार दुर्घटना का शिकार हुई थी और आपकी आवाज सुनकर उसे बहुत सुकून मिला या आपके भीतर किसी ऐसे क्लाइंट से संपर्क करने की इच्छा होती है, जिससे पिछले छह महीने से आपकी कोई बात नहीं हुई और वे आपकी कंपनी को एक बड़ा ऑर्डर देने के लिए तैयार रहते हैं। आपकी अंतरात्मा जब भी इस तरह का संकेत दे तो उसे सुनने में संकोच मत कीजिए। वे स्पष्टता के अनोखे पल होते हैं और जितनी तेजी से आते हैं, उतनी ही तेजी से गायब भी हो जाते हैं।*

**“यदि आप अपने लक्ष्यों के लिए काम करेंगे**

तो आपके लक्ष्य आपके लिए काम करेंगे।  
यदि आप अपनी योजना पर काम करेंगे  
तो आपकी योजना आपके लिए काम करेगी।  
हम जो भी अच्छी चीजें बनाते हैं,  
वे अंत में हमें बना देती हैं।”

— जिम रॉन

## काररवाई के कदम

शीर्ष 10 लक्ष्यों की चेकलिस्ट

जानिए कि आप क्या चाहते हैं और क्यों?

अपने श्रेष्ठ विचारों को सहेजकर रखें!

अपने परिणामों को अधिकतम करने के लिए याद रखिए कि आपके लक्ष्य होने चाहिए—

1. आपके
2. सार्थक
3. स्पष्ट और मापने योग्य
4. लचीले
5. चुनौतीपूर्ण और आकर्षक
6. आपके मौलिक मूल्यों के अनुरूप
7. संतुलित और एकीकृत
8. समाज में योगदान करनेवाले
9. यथार्थवादी
10. समर्थित

अपने मौलिक मूल्यों को नीचे सूची में लिखें—

जैसे ईमानदारी, निष्ठा, सशक्त परिवार, विश्वास, रचनात्मकता, स्वतंत्रता।

जहाँ तक संभव हो, अपने लक्ष्यों को अपने मौलिक मूल्यों के अनुरूप रखें।

---

---

---

---

## जानिए, आप क्या चाहते हैं और क्यों?

नीचे लिखे प्रश्नों का उपयोग कर, अपने लक्ष्यों को स्पष्ट कर उनकी प्राथमिकता तय करें—

- मैं क्या करना चाहता हूँ?
- मैं क्या पाना चाहता हूँ?
- मैं कहाँ जाना चाहता हूँ?
- मैं क्या योगदान करना चाहता हूँ?
- मैं क्या बनना चाहता हूँ?
- मैं क्या सीखना चाहता हूँ?
- मैं किसके साथ समय बिताना चाहता हूँ?
- मैं कितना कमाना, बचाना और निवेश करना चाहता हूँ?
- मुझे मौज-मस्ती के लिए कितना समय चाहिए?
- मैं सर्वोत्तम स्वास्थ्य के लिए क्या करूँगा?

इस बात को सुनिश्चित करने के लिए आप एक स्वस्थ एकीकृत जीवन जिएँ, कैरियर/व्यवसाय, वित्तीय, मौज-मस्ती का समय, स्वास्थ्य/तंदुरुस्ती, संबंध, व्यक्तिगत और योगदान तथा विशेष महत्व वाले अन्य क्षेत्रों में से हर एक क्षेत्र में कुछ लक्ष्य चुनिए।

हमारी विशेष सलाह है कि आप काररवाई के इस बेहद महत्वपूर्ण कदम को पूरा करने के लिए कम-से-कम एक पूरा दिन निर्धारित कीजिए।

## अपने श्रेष्ठ विचारों पर अमल कीजिए

चौथे कदम की समीक्षा कीजिए। ऐसा करने के लिए अपने पीडीए, लैपटॉप, नोटबुक या किसी विस्तृत उत्कीर्ण पत्रिका का उपयोग कीजिए। अपने सर्वोत्तम उपायों, विचारों और अंतर्ज्ञान को सुरक्षित करने की आदत डालिए। यह 'प्रिय डायरी' नहीं है। इसका उपयोग व्यवसाय की रणनीतियों, पैसे बनाने के विचारों तथा कहानियों के लिए कीजिए, जो किसी तर्क, मार्केटिंग की अवधारणाओं और ऐसी किसी भी बात को विस्तार से बताते हैं, जो आपके लिए महत्वपूर्ण है। यदि आपको संरचना पसंद है तो विशेष विषयों के लिए टैब बनाइए। हालाँकि सबसे महत्वपूर्ण बात अपने आप को लिखने की शुरुआत करने के लिए प्रशिक्षित करने की है। इसी सप्ताह शुरू कर दीजिए।



उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तसवीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

आपने ठोस बुनियाद बना ली है—शाबाश !



## ध्यान की रणनीति-4

### विफलताओं से उबरना

*“आप एक विजेता हैं। जीवन की परीक्षाएँ आपको तोड़ने के लिए नहीं, बल्कि बनाने के लिए हैं।”*

— नॉर्मन विंसेंट पील

क्या आपने कभी भविष्य में अचानक या अप्रत्याशित उलट-फेर का अनुभव किया है?

उदाहरण के लिए, अचानक आपके पास किसी टैक्स का बिल आ गया हो, जिसने पूरे साल के आपके मुनाफे को छीन लिया हो या बैंक ने आपका कर्ज वापस ले लिया, क्योंकि आपने कुछ भुगतान नहीं किए, जिससे वे घबरा गए। कम-से-कम आपकी कहानी ऐसी ही है!

और कभी रातोंरात शेयर बाजार धड़ाम हुआ और आपकी कुल संपत्ति का 25 प्रतिशत गायब हो गया। व्यवसाय में हम सभी ने कभी-न-कभी असफलताओं का सामना किया है। लंबे दौर में यह महज खेल का हिस्सा है। बाजार ऊपर चढ़ते हैं और नीचे गिरते हैं। मंदी आती और जाती है। हम उनके पिछले एक साल के इतिहास के बारे में विस्तार से जान सकते हैं।

इस अध्याय में आप सीखेंगे कि क्यों कुछ लोग असफलताओं से सफलतापूर्वक निपट लेते हैं, जबकि दूसरे अक्सर हार मान लेते हैं! हम ध्यान के विभिन्न पहलुओं पर और भी गहराई से जानेंगे और देखेंगे कि जब आप किसी विफलता का सामना कर रहे होंगे, तब वे आपको और भी मुश्किल में डालेंगे। और स्पष्ट रूप से हम अपने कुछ व्यक्तिगत अनुभवों की चर्चा उन उद्यमियों के अनुभवों के साथ करेंगे, जिन्होंने अपनी विफलताओं को जबरदस्त जीत में बदल दिया।

किसी असफलता या संकट का सामना करते समय ऐसे दो विपरीत और ध्रुवीय विकल्प हैं, जिन्हें आप चुन सकते हैं—

1. चुनौती का सामना ‘आने दो उसे’ की सोच के साथ करें।
2. अपने सिर को इस उम्मीद के साथ रेत में गाड़ लेना कि सारी मुश्किलें दूर हो जाएँगी।

पहले विकल्प को चुननेवाले लोग वास्तव में चुनौतियों का सामना मजे से करते हैं, जब उन पर दबाव पड़ता है और वे अपनी क्षमता को परखते हैं। दूसरे लोग जब किसी संकट का सामना करते हैं तो बस, उसका सबसे अधिक लाभ उठाना चाहते हैं, भले ही उनके पास सारे जवाब न हों या कोई कार्य योजना न हो। इसमें एक बार में एक कदम लिया जाता है और फिर देखा जाता है कि अगला कदम कहाँ ले जाएगा! दूसरा तरीका उन लोगों के लिए सुरक्षित है, जो किसी भी चुनौती पर साधारणतया कोई प्रतिक्रिया नहीं करते और दुर्भाग्य से आगे जाकर भुगतते हैं।

प्रसिद्ध सैन फ्रांसिस्को केबल कार में ग्रीप मैन की नौकरी कर रहे हमारे युवा और मस्तमौला मित्र डब्ल्यू. मिशेल को निश्चित रूप से ऐसी उम्मीद नहीं थी कि उनका जीवन आश्चर्यजनक रूप से बदल जाएगा। अट्ठाईस वर्ष की उम्र में वह सुंदर दिखनेवाले एक अविवाहित व्यक्ति थे, जो पर्यटकों से रोज होनेवाली बातचीत का आनंद ले रहे थे। मिशेल के दो खास लक्ष्य थे, जिन पर वह काम कर रहे थे। पहला था—अपना पायलट का लाइसेंस प्राप्त करना और दूसरा था—एक सुंदर बड़ी होंडा मोटरसाइकिल खरीदना। अंत में वह ऐसे मोड़ पर पहुँच गए, जहाँ दोनों ही लक्ष्य एक यादगार दिन पर फलीभूत होने को आ गए।

उस दिन उड़ान के कई सबकों को पूरा करने के बाद ऐसा दिन आया था, जब वह अकेले उड़ान भरने वाले थे—कोई प्रशिक्षक नहीं, बस वह खुद, उनका विमान और खोज करने को एक बड़ा आसमान। मिशेल ने अपनी उड़ान पूरी की। कोई समस्या नहीं हुई और सफल लैंडिंग के बाद वे खुशी से झूम रहे थे। फिर वह अपनी नई चमचमाती मोटरसाइकिल पर सवार होकर शहर में घूमने निकले। वह कितना शानदार दिन साबित हो रहा था! एक चौराहे पर हरी बत्ती को पार करते समय मिशेल ने लाउंड्री के ट्रक को नहीं देखा और उसने उन्हें जबरदस्त टक्कर मार दी। वह हवा में उछले और उनकी मोटरसाइकिल उस ट्रक के नीचे चली गई। कुछ सेकंडों के भीतर पेट्रोल की टंकी का ढक्कन खुल गया और तेल के साथ गरमी के मिल जाने से मिशेल आग के गोले की तरह जलने लगे। उनकी मौत हो जाती, अगर एक सेल्समैन ने, जो कोने में खड़ा था, बहादुरी दिखाते हुए उनकी तरफ लपका न होता! वह अपनी डीलरशिप से एक अग्निशामक लेकर बेतहाशा दौड़ा और उसने आग को बुझा दिया। मिशेल गंभीर रूप से घायल हो गए और उन्हें फौरन अस्पताल ले जाया गया। उनका चेहरा झुलस गया था और उनके हाथ टूट की तरह हो गए थे। एक ऐसा जीवन, जो संभावनाओं से भरा था, उसे कुछ सेकंड में ही मसल दिया गया। मिशेल को कई महीनों तक असहनीय दर्द को झेलना पड़ा और राहत की बेहद धीमी प्रक्रिया से गुजरना पड़ा। उनके चेहरे को फिर से आकार देने के लिए प्लास्टिक सर्जरी की आवश्यकता थी। उनके शरीर में झुलसने से बने घाव इतने गंभीर थे कि किसी भी तरह के कपड़े पहनना उनकी संवेदनशील त्वचा पर अत्याचार था। लेकिन इन सबके बावजूद मिशेल जीवित थे। कई अन्य प्रकार की मुश्किलें थीं, जैसे वह जब स्कूल के रास्ते से गुजरते थे तो स्कूली बच्चे उन्हें 'राक्षस! राक्षस!' कहकर चिढ़ाते थे। मिशेल का जीवन एकदम नया और उनके पुराने सपनों व इच्छाओं से एकदम अलग हो गया था। वह कोलोराडो के एक छोटे से शहर में चले गए, जिसे 'क्रेस्टेड ब्यूट' कहा जाता था और सिर्फ अपनी प्रतिबद्धता के बलबूते उन्होंने अपने निजी पायलट के लाइसेंस को फिर से हासिल किया। इसलिए जीवन बेहतर हो रहा था। मिशेल ने दो दोस्तों के साथ मिलकर व्यवसाय शुरू किया। उन्होंने 'वरमोंट कास्टिंग्स' की शुरुआत की, जो विडंबनात्मक रूप से लकड़ी से जलनेवाले स्टोव की कंपनी थी! वह व्यवसाय चल निकला और मिशेल बोर्ड के चेयरमैन बन गए। सैन फ्रांसिस्को में आग के उस भयानक हादसे के साढ़े चार साल बाद कड़के की सर्दियों वाले एक दिन मिशेल कुछ दोस्तों को विमान में घुमाने ले गए। हालाँकि विमान जैसे ही हवा में ऊपर उठा, मिशेल समझ गए, कुछ गड़बड़ है। विमान ठीक से नहीं उड़ पा रहा था। वह रुक गया, मतलब पंखों ने घूमना बंद कर दिया था और इससे पहले कि मिशेल विमान की क्रैश लैंडिंग करा पाते, वह रनवे पर गिर पड़ा। उन्हें डर था कि आग लगेगी, इसलिए उन्होंने यात्रियों से तुरंत बाहर निकल जाने को कहा। उन्होंने वैसा ही किया। लेकिन मिशेल की पीठ के दर्द ने उन्हें बाहर नहीं निकलने दिया। पता चला कि उन्हें लकवा मार गया था और उन्हें यह बताया गया कि वह

दोबारा कभी नहीं चल सकेंगे! अगर आप मिशेल जैसी परिस्थिति में होते तो क्या करते? क्या यह जायज है? एक भयंकर हादसा ही काफी होता है; लेकिन एक और पंगु बना देनेवाले अनुभव का थोपा जाना ज्यादातर लोगों के होश गुम कर देगा। मिशेल कहते हैं कि यह मुश्किल से भी कहीं ज्यादा था। उस घटना के बाद क्या हुआ, देखिए! डब्ल्यू. मिशेल 'क्रेस्टेड ब्यूट' के मेयर निर्वाचित हुए। अभियान को लेकर उनके लेबल पर लिखा था—'महज सुंदर मुखड़ा ही नहीं!' फिर उन्होंने दुनिया की सबसे बड़ी खनन कंपनी पर विजय पाई, जिसे दुनिया जानती है। उन्होंने एक सुंदर पहाड़ को बरबाद करने से रोक लिया। उसी पहाड़ के आगे वह शहर बसा था। डब्ल्यू. मिशेल ने अपना ही रेडियो शो होस्ट किया और अब दुनिया भर में घूम-घूमकर दर्शकों को अपने प्रेरक व कालातीत संदेश से प्रेरित करते हैं—

## **“बात यह नहीं कि आपको क्या हुआ, मायने यह रखता है कि आपने उसके बारे में क्या किया?”**

इसी शीर्षक वाली उनकी पुस्तक अवश्य पढ़ने लायक है। यह आपको [www.wmitchell.com](http://www.wmitchell.com) पर मिलेगी। ओह, अगर आप यह सोच रहे हैं कि शुरुआती 'W' का मतलब क्या है तो मिशेल कहते हैं—“वंडरफुल!”

*मिशेल का जीवन एकदम नया और उनके पुराने सपनों व इच्छाओं से एकदम अलग हो गया था। वह कोलोराडो के एक छोटे से शहर में चले गए, जिसे 'क्रेस्टेड ब्यूट' कहा जाता था और सिर्फ अपनी प्रतिबद्धता के बलबूते उन्होंने अपने निजी पायलट के लाइसेंस को फिर से हासिल किया। इसलिए जीवन बेहतर हो रहा था। मिशेल ने दो दोस्तों के साथ मिलकर व्यवसाय शुरू किया।*

*अट्ठाईस वर्ष की उम्र में वह सुंदर दिखनेवाले एक अविवाहित व्यक्ति थे, जो पर्यटकों से रोज होनेवाली बातचीत का आनंद ले रहे थे। मिशेल के दो खास लक्ष्य थे, जिन पर वह काम कर रहे थे। पहला था—अपना पायलट का लाइसेंस प्राप्त करना और दूसरा था—एक सुंदर बड़ी होंडा मोटरसाइकिल खरीदना। अंत में वह ऐसे मोड़ पर पहुँच गए, जहाँ दोनों ही लक्ष्य एक यादगार दिन पर फलीभूत होने को आ गए।*

## **चैंपियन जैसी मानसिकता रखिए**

जैसा कि मिशेल की अविश्वसनीय कहानी साबित करती है, आप अपने जीवन को जीने का दूसरा तरीका ढूँढ़ सकते हैं, तब भी, जब आपको लगता है कि आपको धराशायी कर दिया गया है। मिशेल ने जीवन को इस तरीके से देखा—“मेरे साथ हुए हादसे से पहले मैं 10,000 चीजें किया करता था। अब मैं केवल 9,000 ही कर सकता हूँ। मैंने उन 9,000 पर ध्यान लगाया, जिन्हें मैं अब भी कर सकता हूँ और उन 1,000 को छोड़ देता हूँ, जो अब मेरे वश की बात नहीं है।” कई लोग इससे कम झटकों के बाद ही उलटा करने लग जाएँगे। वे बरसों इस बात का रोना रोने में बिता देंगे कि उन्होंने क्या खो दिया और इस बात को भूल जाएँगे कि उनके पास दूसरे विकल्प भी थे! दूसरे लोग बिक्री में अपनी प्रगति को तेज करने के लिए अप्रत्याशित घटना का इस्तेमाल करते हैं।

लेस—

एक बार मैं जायदाद की खरीद-बिक्री करानेवाले एक ऐसे युवा एजेंट से बात कर रहा था, जिसने महीने के आखिर तक दो बड़ी अच्छी बिक्री लगभग तय कर ली थीं। असल में, उसे लेन-देन पूरा हो जाने का इतना विश्वास था कि उसने कागजात पर दस्तखत होने से पहले ही पूर्वानुमान के आधार पर कमीशन भी तय कर लिया था। यह कोई अच्छी योजना नहीं थी! दोनों ही सौदे रद्द हो गए। मैंने उससे पूछा कि इस झटके से उबरने में उसे कितना वक्त लगा? उसका जवाब सुनकर मैं दंग रह गया। उसने कहा, “लगभग पूरा महीना।”

*एक बार मैं जायदाद की खरीद-बिक्री करानेवाले एक ऐसे युवा एजेंट से बात कर रहा था, जिसने महीने के आखिर तक दो बड़ी अच्छी बिक्री लगभग तय कर ली थीं। असल में, उसे लेन-देन पूरा हो जाने का इतना विश्वास था कि उसने कागजात पर दस्तखत होने से पहले ही पूर्वानुमान के आधार पर कमीशन भी तय कर लिया था। यह कोई अच्छी योजना नहीं थी!*

दूसरी तरफ, मैंने जायदाद का काम करनेवाले उसी ऑफिस के नंबर पर एक एजेंट से बात की, जिसने लगातार दो वर्षों तक उस उपलब्धि को बनाए रखा था। मैंने जब उसे दो-दो सौदे गँवा देने की बात बताई और पूछा कि इससे उबरने में उसे कितना वक्त लगेगा तो उसका जवाब था—“स्वाभाविक रूप से मुझे निराशा होती, लेकिन चौबीस घंटे के भीतर मैं फिर से फोन मिलाना शुरू कर देता।” कितना बड़ा अंतर है!

आप जब ऐसी परिस्थिति का सामना करते हैं, तब आपके प्रतिक्रिया करने का खास समय कितना होता है? बहुत ज्यादा? या फिर आप तेजी से अपने पैरों पर फिर से खड़े हो जाते हैं? आपके तुरंत वापसी करने की क्षमता का भविष्य में आपकी सफलता से गहरा संबंध होता है। एक बात हम निश्चित तौर पर जानते हैं। यदि आपके सपने और लक्ष्य बड़े हैं तो आपके सामने कुछ बड़ी रुकावटें आएँगी। जबरदस्त वापसी करने की क्षमता रखनेवाले लोगों में चैंपियन जैसी मानसिकता होती है। दूसरे शब्दों में, औसत प्रदर्शन करनेवालों की तुलना में वे अलग किस्म से सोचते हैं। और जब बात नतीजों की आती है तो वे औसत प्रदर्शन करनेवालों को बहुत पीछे छोड़ देते हैं।

तो फिर आप चैंपियन जैसी मानसिकता कैसे रखेंगे? जैसा कि पिछले अध्याय में हमने बताया था, सफल होने के लिए आपके पास बड़े कारण होने चाहिए। लक्ष्यों को तय करना जरूरी है, लेकिन जब उन्हें पूरा करने की बात आती है तो यह बात काफी मायने रखती है कि कैसे लक्ष्य आपके लिए इतने अहम क्यों हैं?

पेशेवर साइकिलिस्ट लांस आर्मस्ट्रॉन्ग पर गौर कीजिए, जो कैसर को मात देने में सफल रहे और जिन्होंने उसके बाद ‘टूर डे फ्रांस’ की प्रतियोगिता में सात बार जीत दर्ज की; जबकि दुनिया भर की साइकिलिंग प्रतियोगिता में वह सबसे कठोर और प्रतिस्पर्धात्मक प्रतियोगिता है। आज तक उस रिकॉर्ड को तोड़ा नहीं जा सका है और शायद कभी तोड़ा नहीं जा सकेगा। जब उनसे यह पूछा गया कि क्या वह कैसर से जंग जीतनेवाले के रूप में लोकप्रिय होना चाहेंगे या फिर रिकॉर्ड बनानेवाले एथलीट के रूप में तो लांस ने बताया कि तेजी से फैलते कैसर पर उनकी जीत कहीं अधिक मायने रखती है।

पेशेवर साइकिलिस्ट लांस आर्मस्ट्रॉन्ग पर गौर कीजिए, जो कैसर को मात देने में सफल रहे और जिन्होंने उसके बाद 'टूर डे फ्रांस' की प्रतियोगिता में सात बार जीत दर्ज की; जबकि दुनिया भर की साइकिलिंग प्रतियोगिता में वह सबसे कठोर और प्रतिस्पर्धात्मक प्रतियोगिता है। आज तक उस रिकॉर्ड को तोड़ा नहीं जा सका है और शायद कभी तोड़ा नहीं जा सकेगा। जब उनसे यह पूछा गया कि क्या वह कैसर से जंग जीतनेवाले के रूप में लोकप्रिय होना चाहेंगे या फिर रिकॉर्ड बनानेवाले एथलीट के रूप में तो लांस ने बताया कि तेजी से फैलते कैसर पर उनकी जीत कहीं अधिक मायने रखती है।

उनका 'क्यों' दुनिया को यह दिखाने के लिए था कि अनुशासन, संकल्प और निष्ठा के साथ आप जीवन में सामने आनेवाली सबसे बड़ी मुश्किलों से भी जीत सकते हैं और ऐसा करते हुए संभवतः दूसरों को भी उनकी जीत दर्ज करने की प्रेरणा दे सकते हैं। यह एक बड़ा 'क्यों' है!

जैसा कि पादरी एंडी स्टेनली कहते हैं, "आपकी सोच जब स्पष्ट होती है, तब आप अपने विकल्प सीमित करते हैं और निर्णय करना आपके लिए आसान होता है।" दूसरे शब्दों में, आपके पास आगे बढ़ने और आखिर में सफल होने के सिवाय कोई चारा नहीं रहता। आपकी मानसिकता जब चैंपियन जैसी होती है, तब विफलता का सामना करने पर निर्णय आसानी से लिये जाते हैं; क्योंकि आप अपने लक्ष्य को छोड़ नहीं पाते। चैंपियन कठिनाइयों को किसी स्पर्धा की तरह लेते हैं, जिसे जीतने की बात वह ठान चुके हो ते हैं।

## मंदी की बीमारी से उबरना

विफलता कई रूपों में सामने आती है। वह आपके स्वास्थ्य, संबंधों, आपकी वित्तीय सुरक्षा और बेशक, आपके कैरियर या व्यवसाय को खतरे में डाल सकती है। अक्सर गंभीर मंदी एक बड़ी समस्या के रूप में सामने आती है। अर्थव्यवस्था धराशायी हो जाती है और अचानक नौकरियों, जायदाद एवं कम पूँजीवाले व्यवसायों पर सुनामी जैसा हमला होता है, जिसमें पूरी ताकत होती है! और हैरानी होती है कि कुछ लोग ही चेतावनी के संकेत समझ पाते हैं।

इस पुस्तक के लेखकों और जोखिम उठानेवाले उद्यमी होने के नाते हम सभी ने कुछ गलत फैसले किए हैं। और कभी-कभी अर्थव्यवस्था ने हमें धूल चटाने वाला घूँसा जड़ा है, जिसे हम अपनी तरफ आते भी देख नहीं पाते।

### लेस—

वर्ष 1980 में मैं प्रत्यक्ष बिक्री करनेवाली एक अंतरराष्ट्रीय कंपनी के स्वतंत्र वितरक के रूप में जबरदस्त काम कर रहा था। मैंने कंपनी के बिक्री के रिकॉर्ड तोड़ दिए थे और लगातार तीन महीने तक देश में उस कंपनी का नंबर वन वितरक बना रहा। इसके फलस्वरूप, मैंने और मेरी पत्नी फ्रैन ने फ्रांस, बहामास एवं कैलिफोर्निया के विदेशी स्थलों पर जाने के लिए अनेक ट्रिप जीते। और वह पैसा किसी वरदान की तरह था—मेरी आय पिछले अठारह महीने में आसमान छूने लगी थी। कुल मिलाकर जीवन बहुत अच्छा चल रहा था।

मैं जिस कंपनी के लिए काम कर रहा था, वह दो साल बाद मुश्किलों से घिर गई। अर्थव्यवस्था को एक और मंदी ने झकझोर दिया था, जिसके बाद साल के अंत तक ब्याज की दर 22 प्रतिशत पर जा पहुँची। मुझे अपना ऑफिस बंद करना पड़ा, भले ही चार साल की लीज बाकी थी। मकान मालिक बिना पैसे चुकाए मुझे वहाँ से जाने नहीं देना चाहता था। इस कठिनाई को दूर करने के लिए तरह-तरह के मुश्किल काम करने के बाद मैं एक एक्जीक्यूटिव सर्च कंपनी में बतौर कमीशन सलाहकार के रूप में काम करने लगा। किंतु छह महीने के भीतर वह कंपनी कंगाल हो गई और मैं सड़क पर आ गया। मेरी नौकरी जा चुकी थी। मेरी पत्नी भी काम नहीं कर रही थी। हमारी तीन साल की एक बेटी थी और तीन महीने का एक बेटा, जिनकी हमें अच्छी देखभाल करनी थी। आपकी दुनिया जब बिखर जाती है, तब आप क्या करते हैं? चिंता से बीमार पड़ने और नकारात्मक भावनाओं से लगातार जूझने की बजाय आप व्यावहारिक समाधान पर ध्यान देते हैं। चिंता से और अधिक तनाव पैदा होता है और उससे वह रचनात्मकता कभी नहीं मिलती, जिसकी जरूरत फिर से उठ खड़े होने के लिए पड़ती है।

मैं इससे निपट लूँगा। मुझे एक साँप  
ने निगल लिया है, लेकिन मैं  
अपने जीवन को आगे बढ़ाता रहूँगा। मैं ठीक हूँ!

**मैं जिस कंपनी के लिए काम कर रहा था, वह दो साल बाद मुश्किलों से घिर गई। अर्थव्यवस्था को एक और मंदी ने झकझोर दिया था, जिसके बाद साल के अंत तक ब्याज की दर 22 प्रतिशत पर जा पहुँची। मुझे अपना ऑफिस बंद करना पड़ा, भले ही चार साल की लीज बाकी थी। मकान मालिक बिना पैसे चुकाए मुझे वहाँ से जाने नहीं देना चाहता था। इस कठिनाई को दूर करने के लिए तरह-तरह के मुश्किल काम करने के बाद मैं एक एक्जीक्यूटिव सर्च कंपनी में बतौर कमीशन सलाहकार के रूप में काम करने लगा। किंतु छह महीने के भीतर वह कंपनी कंगाल हो गई और मैं सड़क पर आ गया।**

वर्षों तक मुझे जबरदस्त सलाह देनेवाले मेरे महान् मार्गदर्शक, जिम रॉन ने एक ऐसी रणनीति बताई, जो जीवन को बदल देने वाली थी। उन्होंने कहा, “अपनी स्थिति को बेहतर बनानेवाले दस विकल्पों की एक सूची बना लो। अपने आप को विवश करो कि दस पूरे हो जाएँ और उन्हें लिख लो। पहले दो या तीन ऐसे होंगे, जिन्हें तुम करना न चाहो। फिर भी लिखते जाओ और हो सकता है कि जब तुम आठ या नौ तक पहुँचो तो तुम्हें एक शानदार उपाय सूझ जाए।”

मैंने जिम की सलाह को माना और एक रात लगभग दो घंटे तक अपने दिमाग को कसरत कराते हुए अपनी सूची तैयार की। जैसा कि उन्होंने कहा था, ठीक उसी के अनुसार एक बहुत अच्छा उपाय मेरी सूची के पूरा होने तक सूझ गया। यह एक व्यवसाय था, जिसे ‘अचीवर्स कनाडा’ कहते हैं और हताशा के उस पल से वह विचार फलने-फूलने लगा तथा मैं देश की एक सबसे बड़ी सेमिनार कंपनी बना सका। इससे मुझे और मेरे परिवार को पैसे कमाने के अनेक स्रोत मिले तथा ज्ञान का ऐसा भंडार मिला, जो उस काम की दिशा में एक बड़ा कदम था, जिसे मैं आज कर रहा हूँ। अपने दस सर्वोत्तम विकल्पों की सूची तैयार करने के लिए इस अध्याय के अंत में



काररवाई के कदम खंड का उपयोग करें। मैंने जो सीखा, वह यही है। हमारे भीतर टिके रहने और तरक्की करने की इतनी बड़ी क्षमता होती है कि आप सोच नहीं सकते। कठिन समय आपको चुनौती देता है कि आप आगे बढ़ें और अपने अंदर की ताकत को खँगालें, जहाँ नए-नए विचार इस इंतजार में रहते हैं कि आप उन्हें जीवन में लागू करेंगे। कुछ बाधाओं को उस जीवन की रचना करने के आड़े मत आने दीजिए, जिस जीवन के आप हकदार हैं। इस चुनौती का सामना कीजिए और उसके चीथड़े उड़ाते हुए आगे बढ़ जाइए।

Off the mark.com कार्टूनिस्ट मार्क पैरिसी



मंदी चेतावनी के संकेत

● शेयर बाजार कुछ ज्यादा ही समय तक उछाल पर रहा है, जिसके चलते कई कंपनियों का कागजी मूल्य जबरदस्त हो गया है, लेकिन वास्तविक मुनाफा इतना नहीं है। हिसाब-पुस्तक बराबर होना निश्चित है। वर्ष 2000-2001 के डॉट कॉम बुलबुले को याद कीजिए।

● आप और आपकी टीम निश्चित हो गई है और झूठी सुरक्षा की भावना ने आपको शिथिल बना दिया है। आपको पैरों तले खिसकती बदलाव की रेत का अंदाजा नहीं है, जो आपके उत्पाद या सेवा को गर्त में ले जा सकता है। याद कीजिए, कैसे डिजिटल तकनीक ने वीडियो टेप और डी.वी.डी. उद्योग को निगल लिया था।

● व्यापार और निजी घरों के कर्ज का बोझ बेहिसाब ढंग से अधिक है। कर्ज के प्रबंधन में अव्यवस्था ने ग्रीस, इटली, आयरलैंड और अमेरिका तक को घुटनों के बल ला दिया है।

● सरकारें बढ़ते कर्ज के संकट को चेतावनियों के बावजूद अनदेखा करती रहती हैं। जब अरब-खरब मुख्यधारा के शब्द बन जाएँ तो सँभल जाइए! अगर आप तीस साल के होते और आपको कोई हर सेकंड 1 डॉलर दे रहा होता तो भी आपको 1 ट्रिलियन डॉलर तक पहुँचने में बावन वर्ष लग जाते। है न होश उड़ानेवाली बात!

● जब बड़े-बड़े निगमों के भीतर लालच समा जाता है तो नतीजे अनुमान के अनुसार ही होते हैं। हेलो, लेमैन ब्रदर्स, वर्ल्डकॉम, एनरॉन तथा ऐसी ही कई कंपनियों का अंत कॉर्पोरेट कब्रिस्तान में हुआ। दुर्भाग्य से इनके शिकार आम कर-दाता होते हैं, जिनकी इस मामले में थोड़ी-बहुत या बिल्कुल भी नहीं चलती।

आप इन सारी बातों पर जब मंथन करेंगे तो यह स्पष्ट हो जाएगा कि किसी भी मंदी के मूल में ध्यान की कमी होती है। आपका ध्यान जब गलत बातों पर केंद्रित होता है, जैसे—अहंकार, राजनीति और अपनी ही जेब को भरने पर तो अपने आप ही बत्ती बुझानेवाला स्विच दबा बैठते हैं; जबकि आपको उसी पर ध्यान देना था कि कैसे उन लोगों के मूल्य को उत्कृष्ट उत्पादों और सेवाओं के रूप में सही मायने में बढ़ाएँ, जिनकी आप सेवा करते हैं।

*सरकारें बढ़ते कर्ज के संकट को चेतावनियों के बावजूद अनदेखा करती रहती हैं। जब अरब-खरब मुख्यधारा के शब्द बन जाएँ तो सँभल जाइए! अगर आप तीस साल के होते और आपको कोई हर सेकंड 1 डॉलर दे रहा होता तो भी आपको 1 ट्रिलियन डॉलर तक पहुँचने में बावन वर्ष लग जाते। है न होश उड़ानेवाली बात!*

## मंदी को तोड़नेवाले

यहाँ तूफान में सुरक्षित रखनेवाली कुछ रणनीतियाँ बताई जा रही हैं, जो आपको अगली मंदी के लिए बेहतर ढंग से तैयार करेंगी। हाँ, एक और मंदी आने वाली है, अपने इतिहास को खँगाल लीजिए।

*आप जब तूफान में फँसे हैं और वित्तीय स्थिति की आपकी नाव मँझधार में डगमगा रही हो तो इसका मतलब शायद यही है कि आपने उन सबकों को सीखने पर ध्यान नहीं दिया, जिन्हें आपको सीख लेना चाहिए था। इसलिए, अपने सबक सीख लीजिए और गलतियों को मत दोहराइए।*

## • सुरक्षित कोष बनाइए

बेहिसाब संपन्नता या सुखाड़ की स्थिति बनाकर मत रखिए। आप इससे कहीं अधिक होशियार हैं! ऐसे लोग, जो मंदियों के तूफान को झेल जाते हैं, उन्होंने अपने मुनाफे के 20 प्रतिशत या उससे अधिक की बचत या निवेश की एक अच्छी आदत डाल ली है। अध्याय 3 में पीटर डैनियल की कहानी याद है? पाँच वर्षों में वह तीन बार कंगाल हुए। वह कोई कम नहीं था। उनके अंतरराष्ट्रीय कारोबार के किले का एक बड़ा आधार ठोस सुरक्षित कोष है। आप भी ऐसा ही कीजिए।

• आप जब तूफान में फँसे हैं और वित्तीय स्थिति की आपकी नाव मँझधार में डगमगा रही हो तो इसका मतलब शायद यही है कि आपने उन सबकों को सीखने पर ध्यान नहीं दिया, जिन्हें आपको सीख लेना चाहिए था। इसलिए, अपने सबक सीख लीजिए और गलतियों को मत दोहराइए। आप बस, किसी तरह टिके रहना चाहते हैं। समझा जा सकता है। हालाँकि, बाद में कभी यह जरूर सोचिएगा कि आप और अच्छा क्या कर सकते थे और उसका उपयोग अच्छी तरह कैसे कर सकते थे?

## • सतर्क रहिए

जहाज के कप्तान की तरह आपको हमेशा संकट के किसी भी संकेत पर नजर रखना चाहिए। वर्ष 1912 में अपने पहले समुद्री सफर पर 'टाइटैनिक' के डूबने का एक कारण यह था कि उस व्यक्ति के पास दूरबीन नहीं थी, जिससे कि वह बर्फ की चट्टानों को देख सके। बिना तैयारी के मत रहिए। अनुभवी लोगों से बात कीजिए। अपने उद्योग से संबंधित लेख पढ़िए। ट्रेंड पर चर्चा कीजिए। व्यापार में कारोबारी भविष्य का अनुमान सटीक ढंग से लगाने की अपनी क्षमता के कारण डूबते या तैरते हैं।

## • नकारात्मक खबरों से बचिए

मीडिया और कुछ न करनेवाले नकारात्मक खबरों से प्रेम करते हैं। उनके लिए मंदी किसी भोज में जाने जैसा होता है, जहाँ बेहिसाब खाना मिलता है। इस कतार में शामिल न हों। मंदी पर ध्यान लगाने से मंदी और बढ़ जाती है। इसकी बजाय इसमें शामिल न होने पर ध्यान लगाइए।

## • अपने सहज ज्ञान पर भरोसा कीजिए

कभी-कभी हद से ज्यादा आम सहमति विचारों को इस हद तक बाँट देती है कि या तो खराब फैसला किया जाता है या कोई फैसला हो ही नहीं पाता। यह अच्छी बात नहीं है। आपको जब सही रास्ता चुनना हो, विशेष तौर पर जब आपको ही फैसला करना हो तो अपने मन की आवाज को सुनिए। यदि आपको निर्णय लेनेवाले को मनाना हो तो भावुक अंदाज में विवश कर देनेवाले तरीके से अपनी बात रखिए, जिसमें अकाट्य प्रमाण हों।

## • अपनी दक्षता के काम में जुटे रहें—चमकीली आकर्षक चीजों से बचें!

आप जब तेजी से अपना दायरा बढ़ाते हैं या अलग-अलग काम करते हैं तो आपके संसाधन इतने दबाव में आ जाते हैं कि उथल-पुथल भरी अर्थव्यवस्था में उनके लिए कुछ ज्यादा ही खतरा पैदा हो जाता है। वारेन बफेट और दूसरे दिग्गजों को याद कीजिए, जो उसी काम को करते हैं, जिसे सबसे अच्छी तरह जानते हैं। आपको हर उस मौके पर कूद पड़ने की जरूरत नहीं है, जो सामने आता है। उद्यमियों के लिए इससे बचना मुश्किल होता है, क्योंकि मुनाफेवाले उबाऊ कारोबार में रोमांच खत्म हो जाता है। हम सभी को रोमांच पसंद होता है—खतरे में जीना, भले ही बाद में हमें भारी कीमत चुकानी पड़ती है। अब से इसे 'न' कह दीजिए!

आपको हर उस मौके पर कूद पड़ने की जरूरत नहीं है, जो सामने आता है। उद्यमियों के लिए इससे बचना मुश्किल होता है, क्योंकि मुनाफेवाले उबाऊ कारोबार में रोमांच खत्म हो जाता है। हम सभी को रोमांच पसंद होता है—खतरे में जीना, भले ही बाद में हमें भारी कीमत चुकानी पड़ती है। अब से इसे 'न' कह दीजिए!

## अमेरिका में काम से जुड़े डिप्रेशन,

### तनाव और चिंता के कारण हर वर्ष 1 करोड़ 35 लाख दिनों के काम का नुकसान होता है।

सतही तौर पर यह आसानी से दिख जाता है कि मंदी से तनाव क्यों होता है। हालाँकि इसके गहरे कारण भी हो सकते हैं।

#### जैक —

उथल-पुथल भरी अर्थव्यवस्था का अनुभव करना तनावपूर्ण होता है। मैं जानता हूँ। मैंने ऐसे कई बार भुगता है—सच में बेहद तनावपूर्ण होता है।

इससे जो मानसिक तनाव पैदा होता है, उसके पीछे अकसर नकारात्मक धारणाएँ होती हैं। आमतौर पर ये 'होना चाहिए' या 'नहीं होना चाहिए' के रूप में होती हैं, जो आपकी ऊर्जा के स्वाभाविक प्रवाह को रोकती हैं और यह तनावपूर्ण हो जाता है। मैं आपको एक उदाहरण देता हूँ। मेरी एक छात्रा थी, जिसने बचपन में अपने पिता को यह कहते सुना था कि हालात कितने मुश्किल हैं और वे परिवार के सभी बच्चों को खाना भी नहीं खिला सकेंगे, क्योंकि इंग्लैंड में उस समय मंदी थी। छह साल की उम्र में ही उसने तय किया कि वह भूखी नहीं सोएगी। उसके पिता बस, वैसे ही कह रहे थे। लेकिन उसने उनकी बात को सुना और उसके छोटे मस्तिष्क ने कहा, 'हे भगवान्! अगर वह सारे बच्चों को खिला नहीं सकते तो मैं उनमें से एक रहूँ, जिसे भोजन मिल जाए।' इसलिए वह पूरी तरह से अनुकरणीय बच्ची बन गई। उसे स्कूल में 'ए' ग्रेड मिलते थे। हाई स्कूल में वह पढ़ाई के अलावा भी सारी गतिविधियों में हिस्सा लेती थी। वह स्कूल की स्टुडेंट प्रेसिडेंट बनी, स्वयंसेवा से काम करती थी, अपना बिस्तार ठीक करती थी, किचन की सफाई करती थी, अच्छी तरह कपड़े पहनती थी; लेकिन इन सबके बीच अंदर से वह बेहद घबराई रहती थी। वह हमेशा डरी रहती थी कि अगर वह अच्छी नहीं बनी रही तो कुछ बुरा हो जाएगा।

कुछ समय पहले जब मैं उसके साथ विचार-विमर्श कर रहा था, तब मैंने पूछा, "इस कोचिंग प्रोग्राम से तुम क्या हासिल करना चाहती हो?" और उसने बताया, "मैं और ज्यादा काम होते देखना चाहती हूँ।" मैंने कहा, "मुझे बताओ कि अभी तुम्हारा जीवन कैसा है?" उसने बताया कि उसके पास तीन अलग-अलग काम हैं और वह पाँच बोर्ड्स के डायरेक्टर पद पर है। मैंने कहा, "तुम्हारे लिए मेरे पास ऐसी संभावना हो, जो तुम्हें चौंका देगी। मुझे नहीं लगता कि तुम्हारा जीवन ज्यादा काम होते देखने के लिए है। मुझे लगता है कि तुम्हें सबसे पहले

यह सोचना चाहिए कि तुम्हें इतने सारे काम क्यों करवाने हैं और शायद इनमें से कुछ तुम्हें छोड़ देना चाहिए, ताकि तुम जिंदगी को थोड़ा जी सको।”

हमने उम्र में पीछे लौटने की तकनीक का इस्तेमाल किया, जिसके जरिए वह छह साल की उम्र में लौटी और मंदी के दौरान अपने माता-पिता के साथ बिताए दिनों को याद किया। उसे यह समझ आया कि छह साल की उम्र में किया गया वह फैसला कितना गलत था! फिर उसने एक नया फैसला किया कि दुनिया में सफल होने के लिए उसे परफेक्ट होने की जरूरत नहीं है। उसने तीन बोर्ड्स से इस्तीफा दे दिया और अपनी एक नौकरी छोड़ दी। अब वह पहले से कहीं ज्यादा खुश और बहुत ज्यादा शांत है।

सीमित करनेवाली उन धारणाओं को छोड़ना जरूरी है कि आपको क्या होना चाहिए या क्या नहीं! कभी-कभी हमारे माता-पिता द्वारा यह थोपा जाता है कि हमें किस तरह का होना चाहिए। कभी-कभी यह अंदरूनी फैसला होता है, जिसे आप अपने आप ही लेते हैं। इस समय दुनिया में बहुत ज्यादा तनाव है। अर्थव्यवस्था जब धीमी पड़ती है, तब हमें यह दिखता है। हम इसे रोड रेज में देखते हैं। हम अति आबादी में इसे देखते हैं।

दो साल पहले मैं न्यूयॉर्क गया था। मैं वहाँ तीन दिनों तक रुका और वहाँ दिन-रात बजते हॉर्न तथा एक-दूसरे पर चीखते लोगों को देखकर लगा, जैसे मैं पागल हो जाऊँगा। आप टैक्सी में सवार हो जाते हैं, लेकिन वह आगे ही नहीं बढ़ती। आपको सेल्स की मीटिंग के लिए देरी होती रहती है, जबकि हर सौदा जरूरी होता है। तीसरे दिन मैं योग की क्लास में गया। अंत में, हमने दस मिनट के लिए ध्यान लगाया। मैं जब बाहर निकला, तब भी हॉर्न बज रहे थे; लेकिन मेरे लिए वह दूर से सुनाई देती आवाज थी। मैं इतना आराम महसूस कर रहा था कि जी चाहा, बस ड्राइवर को गले लगा लूँ। इसलिए तनाव यह नहीं देता—इस पर हमारी प्रतिक्रिया तनाव देती है। यह सोचना तनाव देता है कि हमें वहाँ समय पर पहुँचना है, नहीं तो कुछ बुरा हो जाएगा। हमें इस तनावपूर्ण सोच को छोड़ने की जरूरत है। ब्रायन कैटी की पुस्तक ‘लिविंग व्हाट इज’ सच में मददगार साबित होती है। आप उनकी वेबसाइट [www.thework.com](http://www.thework.com) से वर्कशीट मुफ्त में डाउनलोड कर सकते हैं।

यदि आपके जीवन में उथल-पुथल कुछ ज्यादा ही है तो ठहरिए, साँस लीजिए, रुकिए और इसे पढ़िए—

## उलटे क्रम में जीना

जीवन कठिन है।

इसमें काफी समय लगता है, आपके सारे सप्ताहांत और उसके आखिर में आपको क्या मिलता है?

*हमने उम्र में पीछे लौटने की तकनीक का इस्तेमाल किया, जिसके जरिए वह छह साल की उम्र में लौटी और मंदी के दौरान अपने माता-पिता के साथ बिताए दिनों को याद किया। उसे यह समझ आया कि छह साल की उम्र में किया गया वह फैसला कितना गलत था! फिर उसने एक नया फैसला किया कि दुनिया में सफल होने के लिए उसे परफेक्ट होने की जरूरत नहीं है। उसने तीन बोर्ड्स से इस्तीफा दे दिया और अपनी एक नौकरी छोड़ दी। अब वह पहले से कहीं ज्यादा खुश और बहुत ज्यादा शांत है।*

... मृत्यु, एक महान् पुरस्कार।

मुझे लगता है कि जीवन-चक्र पीछे की तरफ घूमता है।

पहले आपको मरना चाहिए। इससे बाहर निकलना चाहिए।

फिर आपको बीस वर्षों तक किसी वृद्ध आश्रम में रहना चाहिए।

आप जब जवान होते ही हैं कि आपको लात मारकर बाहर निकाल दिया जाता है।

आपको सोने की घड़ी मिलती है, आप काम पर जाते हैं।

आप चालीस वर्षों तक काम करते रहते हैं,

जब तक कि रिटायरमेंट का आनंद लेने लायक जवान नहीं रह जाते।

आप कॉलेज जाते हैं। आप तब तक पार्टी करते हैं,

जब तक कि हाई स्कूल के लिए तैयार नहीं हो जाते।

आप एक छोटे बच्चे बन जाते हैं। आप खेलते हैं,

आप पर कोई जिम्मेदारी नहीं होती। आप एक छोटे लड़के या लड़की बन जाते हैं।

आप गर्भ में लौट जाते हैं। आप अपने आखिरी नौ महीने तैरते हुए बिताते हैं।

और आप किसी की आँखों में एक चमक के साथ अपना जीवन समाप्त करते हैं।

— नॉर्मन ग्लास

स्रोत : चिकन सूप फॉर द कॉलेज सोल

आप अब मुसकरा रहे हैं? अरे, मुसकरा दीजिए, थोड़ा सा ही सही। अपने जीवन में थोड़ा विनोद भरिए और आपका तनाव घुलना शुरू हो जाएगा।

**विशेष नोट—** इस बात को समझिए कि चेतावनी के ऐसे संकेत और रणनीतियाँ आपको समस्या से दूर रखने के लिए हैं, जो आपके व्यक्तिगत व पारिवारिक जीवन के साथ-साथ आपके व्यवसाय या कैरियर पर भी लागू होते हैं। सारे मोरचों पर सतर्क रहिए।

**मार्क—**

कई लोग वर्ष 2008 की जबरदस्त मंदी का कारण पूछते हैं। इस पर मेरा मानना है कि उन लोगों ने न कोई जवाबदेही दिखाई, न जिम्मेदारी, जो पैसों के कॉरपोरेट पेड़ के शीर्ष पर बैठकर बस, अपने ही हितों को साधने में जुटे थे। इस विषय पर ऐसी दो फिल्में, जो वास्तव में हमारी आँखें खोल देंगी और जिन्हें देखा जाना चाहिए, वे हैं —‘इनसाइड जॉब’ और ‘टू बिग टु फेल’। मुझे लगता कि इस आर्थिक उथल-पुथल के प्रभाव से कुछ अच्छी चीजें हुई हैं। आखिरकार लोगों को यह एहसास होने लगा है कि यदि आपका दम कर्ज से घुट रहा है और वह आपके सिर से ऊपर जा चुका है तो वह आपकी तबाही का रास्ता है। जैसे कि मेरे मित्र पीटर डैनियल्स कहते हैं, “हानिकारक कर्ज लोगों को बाँध देते हैं और पहले को नष्ट कर देते हैं।” इसलिए जिम्मेदारी लीजिए। अपने

आप को वित्तीय रूप से शिक्षित कीजिए। अपनी नकदी के प्रवाह को सँभालना सीखिए। नौसिखिए लोगों से गलत सलाह लेकर खराब फैसलों में मत फँसिए।



नोट : श्वाप्पिन को [cartoonstock.com](http://cartoonstock.com) से अनुमति के बाद पुनः प्रकाशित किया गया है

## दूसरा रास्ता ढूँढ़िए

कभी-कभी विफलता किसी अजेय पर्वत के समान लगती है और आपके पास चढ़ाई शुरू करने के लिए न तो औजार होते हैं, न साहस। उदाहरण के लिए, आपकी कंपनी बंद हो जाती है या अचानक आपकी नौकरी चली जाती है तथा कई महीने बाद भी आप बेरोजगार रहते हैं। फँसे रहना आसान होता है। बड़ा खतरा यह होता है कि भावनात्मक तनाव बढ़ जाता है और अपने मोल को समझने की समस्या सामने आ जाती है। घर में तनाव बढ़ जाता है, बहस होने लगती है और कोई रास्ता न दिखने के कारण जीवन बेहद दयनीय हो जाता है। इन समस्याओं को बैंक से आया घर की नीलामी का नोटिस और गंभीर बना देता है तथा जीवन पूरी तरह से अन्यायपूर्ण लगने लगता है। यहीं पर असंतोष और क्रोध समाधान-आधारित सोच को समाप्त कर सकता है। आप थक चुके होते हैं। सब गलत हो रहा होता है। आप सोचते हैं, मेरे साथ ही क्यों?

**आखिरकार लोगों को यह एहसास होने लगा है कि यदि आपका दम कर्ज से घुट रहा है और वह आपके सिर से ऊपर जा चुका है तो वह आपकी तबाही का रास्ता है। जैसे कि मेरे मित्र पीटर डैनियल्स कहते हैं, “हानिकारक कर्ज लोगों को बाँध देते हैं और पहले को नष्ट कर देते हैं।” इसलिए जिम्मेदारी लीजिए। अपने आप को वित्तीय रूप से शिक्षित कीजिए। अपनी नकदी के**

**प्रवाह को सँभालना सीखिए। नौसिखिए लोगों से गलत सलाह लेकर खराब फैसलों में मत फँसिए।**

ऐसी स्थिति में, सच तो यही होता है कि आपको दूसरा रास्ता तलाशने की जरूरत होती है। पीछे हटिए, सोचिए, फिर से ध्यान लगाइए और जरूरी हो तो दूसरे अवसर के लिए फिर से ट्रेनिंग लीजिए। इस बात को समझिए कि किसी नई दिशा में आगे बढ़ने के लिए आपको तीन कदम पीछे लेने पड़ सकते हैं। जैसा कि पहले बताया गया था, दस संभव विकल्पों पर गौर कीजिए। यहाँ से शुरुआत करना अच्छा होगा। एक और भी तकनीक है, जिसका इस्तेमाल हमने विफलताओं पर सफलता से विजय पाने के लिए किया है।

## **समाधानकर्ता**

यह तार्किक क्रम में दस कदमों वाली एक प्रक्रिया है, जिसकी शुरुआत आपकी कठिनाई को स्पष्ट परिभाषित करने से होती है और अंत विजय के उल्लास के साथ होता है। इस कारण ही हम इतने विश्वास के साथ कह रहे हैं कि समाधानकर्ता जो कहता है, वास्तव में वह करता है।

सारे कदम इस अध्याय के आखिर में काररवाई के कदम में बताए गए हैं, जिन पर आपको काम करना है। इस पुस्तक को लिखने का मुख्य कारण आपको व्यावहारिक साधन उपलब्ध कराना था, जिन्हें कारोबार और दैनिक जीवन के वास्तविक जगत् में परखा गया है। गलती करके सीखने के पूरे अभियान पर निकलने की बजाय कृपया स्वयं उन्हें परख लीजिए, नहीं तो अपने पर्वत पर चढ़ने की बजाय आप चक्कर काटते रह जाएँगे। हम सभी पहले इस खेल को खेल चुके हैं। जैसा कि अध्याय 5 में आप सीखेंगे। चीजों को कराने के होशियारी भरे तरीके हैं। दूसरे लोगों के अनुभव का लाभ उठाना उनमें से एक है।

## **किसी बड़ी ताकत के आगे समर्पण कर दें**

**लेस—**

सर्जन के चेहरे के हाव-भाव सबकुछ कह दे रहे थे। नजरें चुराते हुए उसने धीरे से कहा, “मुझे लगता है, यह कैसर है। और इतनी सारी गाँठों के पॉजिटिव होने के बाद आगे का इलाज भी मुश्किल है—ज्यादा-से-ज्यादा दो से पाँच साल।” मुझे अपने कानों पर यकीन नहीं हुआ। मेरी तैंतीस साल की अच्छी पत्नी फ्रैन को अभी-अभी मौत की सजा सुनाई गई थी। बायोप्सी के नतीजों ने सच बता दिया था। इससे इनकार नहीं किया जा सकता था। हमने इस बारे में कभी सोचा ही नहीं था। मेरा डगमगाता सेमिनार का बिजनेस अभी बढ़ना शुरू ही हुआ था, हमारे बच्चे तीन एवं छह साल के थे और हमें आगे बहुत कुछ करना था। अब क्या करें? अगर आप ऐसी परिस्थिति में रह चुके हैं तो आप जानते हैं कि भय बहुत तेजी से आपको अपनी चपेट में ले लेता है। हम क्या करेंगे? कौन मदद करेगा? सच में ऐसा हो रहा है?

**बड़ा खतरा यह होता है कि भावनात्मक तनाव बढ़ जाता है और अपने मोल को समझने की समस्या सामने आ जाती है। घर में तनाव बढ़ जाता है, बहस होने लगती है और कोई रास्ता न**



**दिखने के कारण जीवन बेहद दयनीय हो जाता है। इन समस्याओं को बैंक से आया घर की नीलामी का नोटिस और गंभीर बना देता है तथा जीवन पूरी तरह से अन्यायपूर्ण लगने लगता है।**

अगले कुछ महीनों में फ्रैन ने साबित किया कि वह एक चैंपियन है। उसने इस चुनौती को स्वीकार किया, वैकल्पिक इलाज के बारे में शोध किया, रेडिएशन और कीमोथेरेपी कराती रही, मानसिक राक्षसों से लड़ती रही, जो उसकी उम्मीद को बुझाने की कोशिश कर रहे थे। एक दिन सबकुछ सहनशीलता की सीमा को पार कर गया। अपने बेडरूम में जब वह झपकी लेने का प्रयास कर रही थी, तब उसने बताया कि क्या हुआ—

“अपने परिवार को छोड़कर जाने की बात सोचते हुए मैं भय से सच में काँप रही थी। मेरी आँखें बंद थीं, लेकिन मैं पूरे होशो-हवास में थी। मैंने ईश्वर से प्रार्थना करना शुरू किया और मदद माँगी कि कम-से-कम मेरे परिवार पर लंबी व मुश्किल बीमारी का बोझ न पड़े। पाँच मिनट के भीतर मुझमें एक जबरदस्त स्पंदन हुआ, जैसे कोई मुझे एक गरम सुरक्षित कंबल में लपेट रहा हो, जिसकी शुरुआत पैरों से होते हुए पूरे शरीर तक धीरे-धीरे बढ़ रही थी। फिर एक अद्भुत शांति मुझमें आई और मैं अपने आप को ताकतवर महसूस करने लगी। ऐसा लगा, मानो किसी ने धीरे से कान में कहा हो, ‘ठीक है, तुम बिल्कुल ठीक हो जाओगी। अपना जीवन जियो।’ और मैं जीने लगी।”

**सर्जन के चेहरे के हाव-भाव सबकुछ कह दे रहे थे। नजरें चुराते हुए उसने धीरे से कहा, “मुझे लगता है, यह कैंसर है। और इतनी सारी गाँठों के पॉजिटिव होने के बाद आगे का इलाज भी मुश्किल है—ज्यादा-से-ज्यादा दो से पाँच साल।” मुझे अपने कानों पर यकीन नहीं हुआ। मेरी तैंतीस साल की अच्छी पत्नी फ्रैन को अभी-अभी मौत की सजा सुनाई गई थी। बायोप्सी के नतीजों ने सच बता दिया था। इससे इनकार नहीं किया जा सकता था।**

धार्मिक लोग इसे ‘दैवी हस्तक्षेप’ कहते हैं। मैं बस, इतना जानता हूँ कि चमत्कार होते हैं और उस समय खुशकिस्मती से उसका लाभ हमें मिला। यह पच्चीस साल पहले की बात है और हम दोनों ही हर नए दिन के लिए शुक्रगुजार हैं।

## **तैयार रहो!**

ब्वाय स्कॉट्स का यह लोकप्रिय मूल मंत्र ऐसे हर व्यक्ति को एक बड़ा संदेश देता है, जो व्यापारिक, व्यक्तिगत या वित्तीय संकट की कगार पर खड़े हो सकते हैं। यहाँ दो वास्तविकताएँ हैं। स्पष्टता के लिए चलिए, एक एयरलाइन पायलट को लेते हैं। सभी पायलटों को उड़ान भरने से पहले या उड़ान के दौरान मौसम संबंधी चेतावनी मिलती है। अगर आप अकसर उड़ान भरते हैं तो कई बार आपने पायलट की ओर से दिए जानेवाले इस संदेश को सुना होगा, “बाहर का मौसम खराब होने की वजह से उड़ान के दौरान आपको असुविधा हो सकती है, इसलिए कृपया अपनी सीट बेल्ट बाँध लें और अपनी ट्रे टेबल को बंद कर दें, जब तक कि सीट बेल्ट खोलने का संकेत दोबारा बंद नहीं कर दिया जाता है।”

यात्रियों की तरह ही हमें थोड़ी असुविधा के लिए तैयार रहना चाहिए। आमतौर पर यह इतना बुरा नहीं होता और कभी-कभी हम कोई फर्क महसूस नहीं करते, क्योंकि पायलट बाद में यह बताता या बताती है कि उसने कुछ उपाय किए थे, जिससे विमान तूफानी बादलों से ऊपर उठ गया या उनके किनारे से निकल गया। यदि कोई बड़ा तूफान सामने से आ रहा था तो आप उस पायलट का शुक्रिया अदा करते हैं, जिसने खतरे को अपनी तेज सोच से टाल दिया। ऐसी परिस्थितियों पर पायलट नियंत्रण रखता है। क्या आप आसमान में उड़ान भरते उन पायलटों जितना ही तैयार हैं? क्या आप हर हफ्ते रुककर यह देखते हैं कि आप सही रास्ते पर हैं या नहीं? और इतनी देर ठहरकर पता करते हैं कि घर पर या नौकरी में आगे कहीं तूफानी बादल तो नहीं, ताकि आप जरूरी सुधार को समय रहते कर सकें? अपने व्यापार को अपनी सुरक्षा को कमजोर करने या अपनी सजगता को कम करने मत दीजिए। तैयार रहिए!

दूसरी सच्चाई यह है कि कभी-कभी जीवन में हमें कोई चेतावनी नहीं मिलती। हमारा कोई नियंत्रण नहीं रहता। क्या आप कभी किसी विमान पर सवार रहे हैं, जो अचानक तीस फीट नीचे आ गया हो? दहशत हो गई हो? क्या विमान के इंजन बंद हो गए? क्या हम नीचे जा रहे हैं? और आप कुछ भी नहीं कर सकते। इसका संदेश यह रहा—

*अगर आप अकसर उड़ान भरते हैं तो कई बार आपने पायलट की ओर से दिए जानेवाले इस संदेश को सुना होगा, “बाहर का मौसम खराब होने की वजह से उड़ान के दौरान आपको असुविधा हो सकती है, इसलिए कृपया अपनी सीट बेल्ट बाँध लें और अपनी ट्रे टेबल को बंद कर दें, जब तक कि सीट बेल्ट खोलने का संकेत दोबारा बंद नहीं कर दिया जाता है।”*

## अनहोनी की भी उम्मीद कीजिए

**इस पर गौर कीजिए कि आप किस पर नियंत्रण कर सकते हैं और स्वीकार कीजिए कि क्या वह आपके नियंत्रण से बाहर है**

कारोबार में हम ऐसे कई लोगों को देखते हैं, जो उन बातों पर भी दुःखी होते रहते हैं, जिन्हें वे रोक नहीं सकते। इससे वाटर कूलर के इर्द-गिर्द ढेर सारी बातें होती हैं। अपना समय और अपनी ऊर्जा बरबाद मत कीजिए। यदि आप बॉस नहीं हैं और हेड ऑफिस ऐसे बदलाव करता रहता है, जो आपको पसंद नहीं तो या तो इसे सहते रहिए या बेहतर माहौल वाला कोई दूसरा अवसर देखिए। कभी-कभी ऐसी शांत करनेवाली परिस्थिति पैदा होती है, जब लोगों को पुराने नियमों को बदल डालने की प्रेरणा मिलती है।

लुआन मिशेल—जिनका उन डब्ल्यू. मिशेल से कोई संबंध नहीं, जिनके बारे में आप पहले पढ़ चुके हैं—एक कमाल की महिला हैं, जिन्होंने कई विफलताओं का सामना किया है।

पाँच बच्चों में सबसे छोटी लुआन का अपने सबसे बड़े भाई या बहन से उन्नीस वर्ष का फासला था। बारह साल की उम्र में लुआन ने अपनी माँ के रेस्टोरेंट में वेटर का काम शुरू कर दिया। बाद में वह प्रतियोगिता में हिस्सा लेनेवाली जिमनास्ट बनीं और बीस-इक्कीस साल की उम्र में सौंदर्य प्रतियोगिता में जीत दर्ज करने के

साथ-साथ चर्च के आयोजनों में सूप किचन में स्वयंसेवा के तौर पर अपने समुदाय के साथ मिलकर काम करने लगीं।

**कारोबार में हम ऐसे कई लोगों को देखते हैं, जो उन बातों पर भी दुःखी होते रहते हैं, जिन्हें वे रोक नहीं सकते। इससे वाटर कूलर के इर्द-गिर्द ढेर सारी बातें होती हैं। अपना समय और अपनी ऊर्जा बरबाद मत कीजिए। यदि आप बॉस नहीं हैं और हेड ऑफिस ऐसे बदलाव करता रहता है, जो आपको पसंद नहीं तो या तो इसे सहते रहिए या बेहतर माहौल वाला कोई दूसरा अवसर देखिए। कभी-कभी ऐसी शांत करनेवाली परिस्थिति पैदा होती है, जब लोगों को पुराने नियमों को बदल डालने की प्रेरणा मिलती है।**

लुआन की मुलाकात एक व्यापारी फ्रेड मिशेल से हुई, जो मीट पैकिंग के अपने पारिवारिक कारोबार को चलाते थे। फ्रेड उनसे चौदह साल बड़े थे, लेकिन दोनों ने शादी कर ली। फ्रेड अपनी कंपनी को बहुत आगे बढ़ाने के सपने देख रहे थे, लेकिन शादी से ठीक पहले फ्रेड को सिस्टिक फाइब्रोसिस नामक बीमारी का पता चला, जिससे अक्सर कम उम्र में ही वयस्कों की मौत हो जाती है। यह खबर तबाही मचानेवाली थी और इससे भी बड़ी मायूसी इस बात से हुई कि शायद वे कभी संतान पैदा नहीं कर सकेंगे। इसके साथ ही फ्रेड का अपने बिजनेस का सी.ई.ओ. बने रहना भी कुछ दिनों की ही बात थी। फ्रेड के परिवार में इसने एक तूफान खड़ा कर दिया। यदि फ्रेड की मृत्यु हुई तो क्या होगा? क्या बाहर से आई अनुभवहीन लुआन कंपनी चला पाएगी?

विवाह से पहले लुआन ने एक अनुबंध पर दस्तखत किए थे, जिसके कारण कारोबार से उसका रिश्ता टूट गया था। वैवाहिक जीवन की यह कोई अच्छी शुरुआत नहीं थी। उनका हनीमून अस्पताल में बीता। फ्रेड की सेहत तेजी से बिगड़ने लगी। उम्मीद की एक किरण तब दिखी, जब लुआन नौ पौंड के एक सेहतमंद लड़के की माँ बनीं तथा बाद में उनके दो बच्चे और भी हुए। वे हर दिन देखभाल की जिम्मेदारी सँभालने लगीं और उस थेरेपी को अच्छी तरह सीख लिया, जिसकी सहायता से दिन में तीन या चार बार फ्रेड के फेफड़ों को साफ किया जाता था। एक रात जब वह बिस्तर पर लेटकर अपने बच्चे को दूध पिला रही थीं, तब उन्हें अपने दाएँ कंधे पर कुछ गरम-सा महसूस हुआ। यह खून था। उन्होंने पलटकर देखा तो पाया कि फ्रेड की नाक से खून बह रहा है। अस्पताल में वहाँ के स्टाफ ने हाथ खड़े कर दिए और कहा, “यह अब बच नहीं पाएँगे।” और फ्रेड ने कहा या यों कहें कि घुरघुराकर कहा, “मैं कहीं नहीं जा रहा। मुझे कई सारे काम करने हैं!” उनके संकल्प ने लुआन का जीवन बदल दिया।

एक चमत्कार ही हुआ कि फ्रेड के हृदय और फेफड़ों का दोहरा प्रत्यारोपण हुआ। उसने अपने स्वस्थ हृदय को बावन साल की एक महिला को यह कहते हुए दे दिया कि लुआन दुनिया की एकमात्र ऐसी महिला है, जिसने सच में अपने दिल को किसी दूसरी महिला को देने की इजाजत दी! इस विनोदी स्वभाव और इच्छा-शक्ति ने फ्रेड व लुआन को बेहद कठिन लड़ाई में जीत दिलाई।

**एक चमत्कार ही हुआ कि फ्रेड के हृदय और फेफड़ों का दोहरा प्रत्यारोपण हुआ। उसने अपने स्वस्थ हृदय को बावन साल की एक महिला को यह कहते हुए दे दिया कि लुआन दुनिया की**

**एकमात्र ऐसी महिला है, जिसने सच में अपने दिल को किसी दूसरी महिला को देने की इजाजत दी! इस विनोदी स्वभाव और इच्छा-शक्ति ने फ्रेड व लुआन को बेहद कठिन लड़ाई में जीत दिलाई।**

इन सबके बीच परिवार में व्यवसाय पर नियंत्रण की एक और लड़ाई चल रही थी। उसने एक बदसूरत कानूनी लड़ाई का रूप ले लिया, जो दो वर्षों तक चली। पहले साल के अंत में फ्रेड भले ही अपने पैरों पर खड़े हो गए, लेकिन वह कंगाल हो चुके थे और उनके पास नौकरी भी नहीं थी। वह अपने परिवार के साथ अपनी वैन में एक शहर से दूसरे शहर तक इस उम्मीद में चलते गए कि कहीं कोई काम मिल जाए। आखिर में, कानूनी समझौते के बाद फ्रेड को आधी कंपनी मिली और उन्होंने तुरंत ही लुआन को बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स में शामिल कर लिया। कंपनी दिवालिया होने के कगार पर थी। फ्रेड ने फिर से उसे खड़ा करने का निश्चय कर लिया था और तब एक और झटका बिना किसी चेतावनी के आ पहुँचा, जब बैंक ने अपना 3.30 करोड़ डॉलर का कर्ज वापस माँग लिया।

यहाँ एक मिनट के लिए रुकिए। इस परिस्थिति में आप क्या करते? फ्रेड की सेहत अब भी एक गंभीर समस्या थी और लुआन के पास व्यवसाय का कोई अनुभव नहीं था। और भेड़िए अब अपना हिस्सा नोचने के लिए दरवाजे पर खड़े थे।

जो कुछ हुआ, वह लुआन के शब्दों में कुछ इस प्रकार था—

“हम दर-दर की ठोकें खाते गए और हर उस संभावित निवेशक को अपना हाल सुनाया, जो हम पर यकीन कर सकता था। एक दिन बैंकर आया और उसने ताले में चाबी घुमाकर कंपनी को बंद कर दिया। उन्होंने अपनी वित्तीय बंदूक हम पर और हमारे मेहनतकश कर्मचारियों पर तान दी थी। खैर, उन्हें अपनी चाबी तुरंत वापस निकालनी पड़ी, क्योंकि उन्हें चकित करते हुए हमने उनके सामने 3.30 करोड़ डॉलर का चेक रख दिया! फ्रेड को अर्नेस्ट और यंग की ओर से कायापलट करनेवाले उद्यमी का उस वर्ष का खिताब मिला। हम अवार्ड लेने जाने की तैयारी कर रहे थे और वह अपनी सेहत की जाँच के लिए चला गया। और उसकी मौत हो गई—अचानक ही वह मर गया! मैंने अपना मुक्का दीवार पर दे मारा। ऐसा लगा, जैसे किसी ने मुझे दोनों आँखों के बीच में पूरी ताकत से मारा है।”

अब क्या करें? क्या आप यहाँ हार माने लेते और घुटने टेक देते?

योद्धा कभी हार नहीं मानते। चाहे कुछ हो जाए, इसने लुआन में सफल होने के संकल्प को और मजबूत कर दिया। कारण और कुछ नहीं तो यही था कि फ्रेड ने कंपनी को लेकर जो सपना देखा था, उसे सच कर दिखाया जाए।

और दूसरी लड़ाइयाँ शुरू हो गईं। तीन बच्चों की जिम्मेदारी के साथ लुआन को शेयरधारकों का सामना करना था, जो किसी भी हाल में उसे व्यवसाय के पास फटकते देखना नहीं चाहते थे। समझे। फ्रेड की अंतिम विदाई के दिन सुबह के समय उन्होंने जानबूझकर बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स की मीटिंग बुलाई। लुआन, जो अभी तीसवें साल में ही थी और ज्यादातर शेयर उसके पास थे, ने जो कहा, वह इस प्रकार था—

उन्होंने अपनी वित्तीय बंदूक हम पर और हमारे मेहनतकश कर्मचारियों पर तान दी थी। खैर, उन्हें अपनी चाबी तुरंत वापस निकालनी पड़ी, क्योंकि उन्हें चकित करते हुए हमने उनके सामने 3.30 करोड़ डॉलर का चेक रख दिया! फ्रेड को अर्नेस्ट और यंग की ओर से कायापलट करनेवाले उद्यमी का उस वर्ष का खिताब मिला। हम अवार्ड लेने जाने की तैयारी कर रहे थे और वह अपनी सेहत की जाँच के लिए चला गया।

“अगर आप इस मीटिंग को करेंगे तो मैं अपने बच्चों को साथ लेकर आऊँगी। और अंत्येष्टि के बाद आपको सभी को यह बताना होगा कि मैं आपको इतनी डरावनी क्यों लगती हूँ? क्यों मुझे अपने बाल सँवारने और अपने बच्चों को उनके पिता की अंत्येष्टि के लिए अच्छे कपड़े पहनाने का समय नहीं मिला, क्योंकि तुम्हारे जैसे मूर्खों ने बोर्ड की मीटिंग बुला ली!”

मीटिंग रद्द कर दी गई।

शेयरधारकों की ओर से दबाव बनाया गया। कहा गया, “तुम्हारे जैसी पिद्दी सी महिला बूचड़खाने के साथ-साथ एक मीट पैकिंग कंपनी के बारे में जानती ही क्या है!” लेकिन लुआन डटी रही। उसने सारे कर्मचारियों का समर्थन हासिल किया और सब एकजुट होकर काम में लग गए। लुआन ने संयंत्र में 4.5 करोड़ डॉलर लगाकर उसका विस्तार किया और जापान तथा एशिया के तटीय देशों में नए बाजार की संभावना पैदा की।

कर्मचारियों की संख्या बढ़कर 2,000 हो गई और दिवालियापन से निकलते हुए कंपनी ने हलके-फुलके मुनाफे की दिशा में कदम बढ़ाया तथा ढाई साल के भीतर 50 करोड़ डॉलर का राजस्व कमा लिया। आज लुआन मिशेल को दुनिया की सबसे सफल महिलाओं में से एक माना जाता है। उसे प्रतिस्पर्धा में बने रहने तथा आज के चुनौतीपूर्ण व्यावसायिक माहौल में वैश्विक दबावों की काफी गहरी समझ है।

अपनी कारोबारी क्षमता के लिए उन्होंने कई तरह के पुरस्कार जीते हैं, जिनमें ‘प्रॉफिट’ और ‘चैटेलीन’ पत्रिकाओं की ओर से कनाडा की वर्ष की नंबर वन महिला उद्यमी का खिताब लगातार तीन साल तक जीतना भी शामिल है। वर्ष 2005 में अमेरिकन बायोग्राफिक इंस्टीट्यूट ने उन्हें ‘वुमन ऑफ द ईयर’ से नवाजा था। वह एक बेहद लोकप्रिय लेखिका भी हैं। अब दुनिया भर में उद्यमिता तथा वापसी करने की क्षमता जैसे विषयों पर संबोधनों के लिए लुआन की भारी माँग की जा रही है। उनकी छवि युवावस्था के दिनों में सौंदर्य प्रतियोगिता जीतनेवाली लड़की से एकदम अलग बन चुकी है।

अपनी कारोबारी क्षमता के लिए उन्होंने कई तरह के पुरस्कार जीते हैं, जिनमें ‘प्रॉफिट’ और ‘चैटेलीन’ पत्रिकाओं की ओर से कनाडा की वर्ष की नंबर वन महिला उद्यमी का खिताब लगातार तीन साल तक जीतना भी शामिल है। वर्ष 2005 में अमेरिकन बायोग्राफिक इंस्टीट्यूट ने उन्हें ‘वुमन ऑफ द ईयर’ से नवाजा था। वह एक बेहद लोकप्रिय लेखिका भी हैं। अब दुनिया भर में उद्यमिता तथा वापसी करने की क्षमता जैसे विषयों पर

संबोधनों के लिए लुआन की भारी माँग की जा रही है। उनकी छवि युवावस्था के दिनों में सौंदर्य प्रतियोगिता जीतनेवाली लड़की से एकदम अलग बन चुकी है।

उन्होंने हमें कुछ और भी सिखाया, जो इस प्रकार है—

- अपनी उम्र को अपनी फाँस मत बनने दीजिए।
- सीखिए, जीवन में इमरजेंसी ब्रेक के साथ आगे मत बढ़िए।
- आप जिस पर यकीन करते हैं, उस पर टिके रहिए, नहीं तो आप किसी भी अवसर को देखकर लड़खड़ा जाएँगे।

• इन सबसे कहीं ज्यादा अपने ऊपर और सफल होने की अपनी अविश्वसनीय क्षमता पर भरोसा कीजिए।

यदि आप इस कहानी को पढ़कर प्रभावित नहीं हुए तो हम हो गए हैं! पूरी पुस्तक में इस तरह के वास्तविक जीवन के उदाहरणों को आपको स्वीकार करना होगा, ताकि आप ऐसी रणनीतियाँ बना सकें, जो जीवन में आपके सफर को आसान बनाएँगी। याद रखिए, अच्छी तरह लागू किया गया एक उपाय आपकी जानकारी और सफलता की गति को काफी तेज कर सकता है। इसलिए देर मत कीजिए, अवसर को हाथोंहाथ लीजिए और नकारात्मक बातें सुनकर पीछे मत हटिए।

*जीवन खुलकर जीने का नाम है, गुफा में लौटने का नहीं। हालाँकि, सच यही है कि इनमें से कुछ बाधाएँ आपको भयभीत कर देती हैं, जब आपको लगता है कि सबकुछ बेकाबू हो गया है। इसे दोहराया जाना चाहिए। वे बस, छिटपुट घटनाएँ हैं। आपका पूरा जीवन ऐसा नहीं है। उथल-पुथल जब थम जाए, तब उस अनुभव से मिले सबक पर गौर कीजिए। वे ऐसे महत्वपूर्ण पल होते हैं, जो आपके चरित्र को सशक्त बनाते हैं और आपके भीतर बाद की बड़ी चुनौतियों का सामना करने की क्षमता और भी बढ़ जाती है।*

## अंतर्ज्ञान

आप सीख चुके हैं कि विफलताओं से उबरना एक सतत प्रक्रिया होती है। आप इस वास्तविकता से शायद तभी बच सकते हैं, जब आप संन्यासी बन जाएँ; लेकिन उसमें भी चुनौतियाँ कम नहीं हैं। जीवन खुलकर जीने का नाम है, गुफा में लौटने का नहीं। हालाँकि, सच यही है कि इनमें से कुछ बाधाएँ आपको भयभीत कर देती हैं, जब आपको लगता है कि सबकुछ बेकाबू हो गया है। इसे दोहराया जाना चाहिए। वे बस, छिटपुट घटनाएँ हैं। आपका पूरा जीवन ऐसा नहीं है। उथल-पुथल जब थम जाए, तब उस अनुभव से मिले सबक पर गौर कीजिए। वे ऐसे महत्वपूर्ण पल होते हैं, जो आपके चरित्र को सशक्त बनाते हैं और आपके भीतर बाद की बड़ी चुनौतियों का सामना करने की क्षमता और भी बढ़ जाती है। और इन सबसे कहीं अधिक यह समझिए कि जिस चीज पर आपका नियंत्रण होता है, वह है आपका रवैया। इस पर हर दिन विचार कीजिए। चैंपियन वाली सोच पैदा करने के लिए जो कुछ संभव है, कीजिए। अध्याय 6 में आपको अपने आत्मविश्वास को बढ़ाने के लिए ढेर सारी रणनीतियाँ मिलेंगी।

लेकिन सबसे पहले चलिए, आपको दिखाते हैं कि आप बेहतरीन रिश्ते कैसे बनाएँ और अपने आसपास सहयोग का एक अभेद्य किला कैसे खड़ा करें? जब आपके पीछे संख्या बल की ताकत होगी तो झटकों से निपटना और उन पर विजय पाना आसान हो जाता है। पढ़ते जाइए।

*“आलोचना से मत घबराइए। याद रखिए, कुछ लोग सफलता का स्वाद तभी चखते हैं, जब वे आपकी आलोचना करते हैं।”*

—जिग जिगलर

## काररवाई के कदम

दस सर्वोत्तम विकल्प

समाधानकर्ता

### दस सर्वोत्तम विकल्प

चाहे आपकी चुनौती कितनी ही कठिन क्यों न हो, अपने दस सर्वोत्तम विकल्पों की एक सूची नीचे बनाइए। पहले कुछ विकल्प भले ही ऐसे नहीं होंगे, जिन्हें आप चाहते हों, फिर भी उन्हें लिख लीजिए। रचनात्मक बनिए, हटकर सोचिए। स्वयं से ‘अगर ऐसा हो तो!’ जैसे कुछ प्रश्न कीजिए। अप्रत्याशित घटना की संभावना रखिए। अकसर कोई सर्वोत्तम विकल्प आपको बाद में मिले अंतर्ज्ञान से प्राप्त होगा। अपनी सूची की समीक्षा से पहले सभी दसों को पूरा कीजिए—

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

अब उस एक को चुनिए, जो सबसे फिट बैठता है और अपनी कार्य योजना बनाने की शुरुआत कीजिए।

### समाधानकर्ता

आपको जब कोई बड़ा झटका लगा हो तो नीचे दिए समाधानकर्ता के उपयोग से उसका हल निकालिए। यह दस प्रश्नों की एक शृंखला है, जो आपको कदम-दर-कदम उस नतीजे तक ले जाएगी, जो आप चाहते हैं। सर्वोत्तम परिणामों के लिए पूरी लिखित प्रक्रिया को पढ़ना जरूरी है। इसका उपयोग बार-बार करें। आप जब ऐसा करेंगे, तब निर्णय लेने की आपकी क्षमता में आश्चर्यजनक सुधार होगा।

**1. मेरी चुनौती क्या है?**

अपनी परिस्थिति की सटीक परिभाषा तय करें। स्पष्ट, संक्षिप्त और विशिष्ट होना मत भूलिए।

**2. समस्या का सामना कीजिए और उससे निपटिए।**

अपने भय से बाहर निकलने के लिए निर्णय लेना एक बड़ा कदम होता है। अपनी अच्छी सेहत और मन की शांति के लिए अभी निर्णय लें।

**3. मैं कैसा परिणाम चाहता हूँ?**

एक बार फिर इच्छित परिणाम को स्पष्ट रूप से परिभाषित करें। समापन की कल्पना करें और जब आपने इस विशेष झटके से निपट लिया है, तब बड़े फायदों की व्याख्या करें।

**4. एक शब्द में बताएँ कि जब आप इस झटके से सफलतापूर्वक उबर जाएँगे तो आपको कैसा लगेगा?**

**5. मुझे कैसी सूचना चाहिए, जिससे मदद मिलेगी?**

अनुबंधों या अन्य महत्वपूर्ण दस्तावेजों को पढ़कर समीक्षा करें और सीखें।

**6. मैं खुद क्या कर सकता हूँ?**

उन विशेष कार्यों की सूची बनाएँ, जिन्हें आप अच्छी तरह कर सकते हैं।

**7. मेरी मदद और कौन कर सकता है?**

किसी दूसरे की दक्षता पर विचार कीजिए, जिसकी आपको जरूरत तो है, लेकिन उसे करने का न तो आपके पास कौशल है, न अनुभव।

**8. अब कार्रवाई के किन विशेष कदमों को मैं उठाने जा रहा हूँ?**

यही आपका गेम प्लान है। समापन के लिए हर कदम पर विचार कीजिए—

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

**9. मैं कब शुरुआत करूँगा?**

तारीख : \_\_\_\_\_

इस समस्या का समाधान करने लिए व्यावहारिक समय-सीमा क्या होगी?

तारीख : \_\_\_\_\_



शुरू हो जाइए!

याद रखिए, डर के उस पार मन की शांति है।

10. अपने परिणामों की समीक्षा कीजिए और जश्न मनाइए।

उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तसवीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

*आपने लगभग आधा सफर तय कर लिया है—ध्यान लगाए रखें!*

## ध्यान की रणनीति-5

### बेहतरीन संबंधों का निर्माण

“यह समझने के लिए कि क्यों कुछ संबंध चलते हैं और कुछ नहीं, जीवन में काफी अनुभव चाहिए। लेकिन इससे पहले कि किसी खास संबंध की बात सूझे, हमें संकट का इंतजार नहीं करना चाहिए। हर छोटी घटना में हमारा व्यवहार हमें बहुत कुछ बता देता है।”

#### — एकनाथ ईश्वरन

क्रिस कीटिंग एक तेज-तरार तीस वर्षीय उद्यमी हैं, जो परिवारों के लिए यादगार कलाकृतियाँ बनाते हैं। पारिवारिक तसवीरों के लिए कैलगरी में ‘टाउनी फोटोग्राफी’ नाम की उनकी कंपनी सबसे अच्छी जगह है। बिजनेस और मार्केटिंग क्रिस की रगों में दौड़ते हैं। दस साल की उम्र में उनके मन में विचार आया कि स्कूल के मैदान में विश्राम का समय व्यर्थ ही बरबाद होता है। न कुछ करने को होता था, न धूल भरे बड़े मैदान में कुछ खेलने की ही सुविधा थी। इसलिए उन्होंने जीवन में रंग भरने के लिए ‘चेरी बॉम्ब्स’ नाम का एक गेम तैयार किया। क्रिस ने गौर किया था कि पास ही ओरिएंटल चेरी के पेड़ सर्दियों में जम जाते थे और गरमी होने पर पिघल जाते थे, जिससे वे अंदर से कोमल हो जाते थे और उनकी छाल पतली हो जाती थी। उन्होंने चेरी को बीनना और जिपलॉक बैगों में पैक करना शुरू किया तथा अपने दोस्तों को बेचने की कोशिश की। दस चेरी वाला एक बैग 25 सेंट का था। चेरी लोगों पर फेंकने के लिए एकदम सही थीं। और इस तरह पहले पेंटबॉल गेम्स का आविष्कार हुआ! बच्चों को यह खेल पसंद आया। इसमें आनंद था और ठीक-ठाक वर्जिश हो जाती थी, क्योंकि सब एक-दूसरे के पीछे या दूर भागते थे। चेरी का एक छोटा लाल दाग कपड़ों पर लगता था, लेकिन बच्चे उसकी परवाह नहीं करते थे।

क्रिस का वह छोटा सा फलता-फूलता कारोबार तब अचानक ठप पड़ गया, जब अभिभावकों ने चेरी के दाग को लेकर शिकायत की और क्रिस की माँ को उनके बिस्तर के नीचे से लकड़ी का एक बॉक्स मिला, जिसमें मुनाफे के तौर पर 150 डॉलर मिले, जो उस स्टार्टअप कारोबार से कमाए गए थे। उन्हें लगा कि ये गलत तरीके से जुटाए गए पैसे हैं। वह अपने दोस्तों से गलत काम के लिए पैसे ले रहे थे। बेशक उद्यमिता उनके माता-पिता के खून में नहीं थी, क्योंकि दोनों पेशेवर शिक्षक थे।

फिर भी, स्कूल में महज अच्छे ग्रेड लाना क्रिस के दिमाग में कभी नहीं रहा था। जैसा कि वह कहते हैं, “मुझे कभी उनका लाभ नहीं मिला।” स्कूल से निकलने के बाद उन्होंने एक पेट्रोलियम कंपनी में प्रयोगशाला के तकनीशियन की नौकरी कर ली। पहले तीन महीने तक उनका इस काम में मन लगता रहा, लेकिन उसके बाद यह उबाऊ हो गया। उन्हें इमेजिंग विभाग में भेज दिया गया, जहाँ उनका काम चट्टानों की तसवीरें खींचना था। इसलिए उन्होंने कैमरे के बारे में ज्यादा जानकारी के लिए अपने एक दोस्त से बात की। उनका पहला काम ‘अपनी दोस्त का बैग टाँगे रहना’ था, जबकि वह एक शादी में आधिकारिक फोटोग्राफर बनकर गए थे। एक

हफ्ते बाद वह उसकी ओर से आयोजित एक दिन के कोर्स में शामिल हुए, जिसकी ट्यूशन फीस के बदले 80 डॉलर चुकाए। उस प्रोग्राम के बाद क्रिस को यह समझ आ गया कि फोटोग्राफी ही वह काम है, जिसे वह जीवन भर करना चाहते थे।

अगले दिन वह बैंक गए और 500 डॉलर की लिमिट वाला एक क्रेडिट कार्ड लिया। उन्होंने 420 डॉलर की कीमत का कैमरा खरीदा और बाकी के 80 डॉलर अपना निजी बिजनेस कार्ड बनवाने पर खर्च किया। उनका धंधा शुरू हो चुका था। शुरुआती दिनों में संघर्ष के कुछ वर्षों बाद क्रिस को अपनी खूबी का पता चला, जिसने उन्हें प्रेरित किया—पारिवारिक तसवीर। दुर्भाग्य से, क्रिस जब महज दस वर्ष के थे और जब ‘चेरी बम’ की खुराफात कर रहे थे, तभी उनके माता-पिता का तलाक हो गया और उन्हें एक बिखरे परिवार का सदमा झेलना पड़ा। इसका उन पर गहरा असर पड़ा। उन्होंने खुद से पूछा, “मैं परिवारों के जीवन को बेहतर कैसे बना सकता हूँ? कैसे आपस में जुड़े रहनेवाले परिवार के महत्त्व और उसकी खुशियों को समझा सकता हूँ?” उस समय से ही परिवारों के लिए यादगार कृतियाँ बनाना उनका शौक बन गया।

क्रिस कहते हैं, “मुझे एक अनोखा लाभ यह मिलता है कि मैं किसी परिवार के साथ पहली मुलाकात में एक भावनात्मक जुड़ाव पैदा कर लेता हूँ।” निर्धारित मुलाकात में क्रिस की शुरुआत यह बताने के साथ होती है कि वह हर किसी के लिए एक यादगार अनुभव बनाना चाहते हैं और उन्हें सबके साथ जुड़ने के लिए उत्साहित करते हैं। यह आम तरीके से एकदम अलग होता है। इस तरह के सवाल कि “आपको बैकग्राउंड कैसे चाहिए?” कभी नहीं पूछे जाते हैं। क्रिस खुद को एक सक्षम कलाकार के रूप में देखते हैं और तुरंत ही इतना जबरदस्त भरोसा हासिल कर लेते हैं कि वह कुछ ऐसा कर दिखाएँगे कि परिवार उसे देखकर खुश हो जाएगा। और वह हर बार यह कमाल कर दिखाते हैं।

*शुरुआती दिनों में संघर्ष के कुछ वर्षों बाद क्रिस को अपनी खूबी का पता चला, जिसने उन्हें प्रेरित किया—पारिवारिक तसवीर। दुर्भाग्य से, क्रिस जब महज दस वर्ष के थे और जब ‘चेरी बम’ की खुराफात कर रहे थे, तभी उनके माता-पिता का तलाक हो गया और उन्हें एक बिखरे परिवार का सदमा झेलना पड़ा। इसका उन पर गहरा असर पड़ा। उन्होंने खुद से पूछा, “मैं परिवारों के जीवन को बेहतर कैसे बना सकता हूँ? कैसे आपस में जुड़े रहनेवाले परिवार के महत्त्व और उसकी खुशियों को समझा सकता हूँ?”*

उनकी फीस अब 2,000 से 15,000 डॉलर प्रति परिवार या उससे अधिक है, जो स्कूल के मैदान में उनकी ओर से 25 सेंट प्रति बैग चेरी बेचने के दिनों को बहुत पीछे छोड़ चुकी है! आज उनकी पहचान एक उद्योगपति के रूप में होती है। अपनी व्यावहारिक चीज और मनोरंजन करने की शैली के साथ वह पूरी दुनिया की सैर करते हैं, जहाँ पेशेवर फोटोग्राफर दर्शकों के रूप में उन्हें सुनते हैं।

क्रिस का प्रभाव अब गैर-पेशेवर कैमरा लेकर घूमनेवाले लोगों तक भी हो गया है। यह पंद्रह देशों और शहरों के दौरे से संभव हुआ है, जहाँ उनके फोटो वर्कशॉप की टिकट पहले ही बिक जाती है और उनकी प्रशंसा की जाती है। इसी क्रम में हवाना के क्यूबा में चार दिनों की फोटोग्राफी मौज-मस्ती हुई। अपने छात्रों के साथ वहाँ के अपने पहले दौरे में उन्हें सरकारी इमारतों की तसवीरें खींचने पर गिरफ्तार कर लिया गया था। लेकिन वह एक

अलग ही कहानी है। क्रिस का ध्यान अपने परिवार, खासतौर पर अपनी पत्नी कैरोलिन तथा अपने तीन छोटे लड़कों के लिए एक आदर्श बनने पर है। पिछले साल उन्होंने सोलह हफ्तों की छुट्टियों का आनंद लिया। एक सफल युवा उद्योगपति के तौर पर क्रिस विनम्र और अपने कलात्मक कार्य को लेकर उत्साहित रहे हैं। वह कहते हैं, “फोटोग्राफी इतनी आसान है कि विश्वास नहीं होता। आपको बस, अपना जीवन इसके प्रति समर्पित कर देना है।” उनकी अनोखी खुद से डिजाइन की गई वेबसाइट : [www.TownePhotography.com](http://www.TownePhotography.com) और [www.PhotographicResource.com](http://www.PhotographicResource.com) एक बार देखने के लायक है।

क्रिस की सफलता का एक बड़ा कारण उनमें अपने ग्राहकों के साथ जबरदस्त संबंध का निर्माण करने और इसे भविष्य में बार-बार मिलनेवाले अवसर में बदलने की क्षमता है। वह कहते हैं, “मैं पूरे दिल से उन लोगों को पसंद करता हूँ, जिनके जीवन में प्रवेश करने का मुझे सौभाग्य मिला और जो मुझे लंबे समय तक बनी रहनेवाली याद को सँजोने का अवसर देते हैं।”

व्यापार में बेहतरीन संबंधों का निर्माण एक अनिवार्य मूल रणनीति है, जैसा कि क्रिस भी बखूबी दिखाते हैं। चलिए, अब देखते हैं कि क्यों कुछ संबंध मजबूत बने रहते हैं, जबकि दूसरे पूरी तरह से धराशायी हो जाते हैं।

*क्रिस का ध्यान अपने परिवार, खासतौर पर अपनी पत्नी कैरोलिन तथा अपने तीन छोटे लड़कों के लिए एक आदर्श बनने पर है। पिछले साल उन्होंने सोलह हफ्तों की छुट्टियों का आनंद लिया। एक सफल युवा उद्योगपति के तौर पर क्रिस विनम्र और अपने कलात्मक कार्य को लेकर उत्साहित रहे हैं। वह कहते हैं, “फोटोग्राफी इतनी आसान है कि विश्वास नहीं होता। आपको बस, अपना जीवन इसके प्रति समर्पित कर देना है।”*

## दोहरा सर्पिल

रिश्ते काफी नाजुक हो सकते हैं। कई शादियाँ टूट जाती हैं, परिवार टूट जाते हैं और अक्सर बच्चों को माँ या पिता में से कोई एक ही पालता है। क्या कारण है कि जब इन रिश्तों की शुरुआत में इतनी खुशी और प्रेम होता है तो भी ये बिखर जाते हैं?

यदि आप अपने जीवन को किसी सर्पिल (सर्पाकार) की तरह देखेंगे तो समझना आसान होगा। कभी-कभी आप ऊपर की ओर सर्पाकार रहते हैं। यह तब होता है, जब चीजें ठीक होती हैं, आपका आत्मविश्वास ऊँचा रहता है और जीवन सबकुछ दे रहा होता है। आपके सबसे अहम रिश्ते अच्छे और पनपते चले जाते हैं। इसका उलटा होता है—नीचे की दिशा में सर्पिल हो जाना। यह तब होता है, जब चीजें उधड़नी शुरू हो जाती हैं, बातचीत कम होने लगती है, तनाव बढ़ जाता है और जीवन एक सतत संघर्ष बना जाता है। नीचे की ओर सर्पाकार की स्थिति में रिश्ते ध्रुवीय हो जाते हैं।

प्रकृति में इस तरह के सर्पिलों या सर्पाकारों के दिलचस्प रूप देखने को मिलते हैं। बवंडर इसका एक जबरदस्त उदाहरण है। आसमान से नीचे तक घूमती वह काली कुप्पी धरती से टकराती है और अपने रास्ते में आनेवाली हर चीज को निगलकर तबाह कर देती है। माइकल क्रिस्टन/स्टीवन स्पीलबर्ग की फिल्म ‘ट्रिस्टर’ इन सर्पिलों और उनमें मौजूद अविश्वसनीय ऊर्जा को करीब से दिखाती है।

भँवर नीचे की ओर सर्पिल का एक और उदाहरण है। भँवर के बाहरी किनारे पर पानी बहुत खतरनाक नहीं दिखता। यदि आपको इसके केंद्र में मौजूद ताकतवर शक्तियों का अंदाजा नहीं है तो आपको तुरंत नीचे खींच लिया जाएगा।

*प्रकृति में इस तरह के सर्पिलों या सर्पाकारों के दिलचस्प रूप देखने को मिलते हैं। बवंडर इसका एक जबरदस्त उदाहरण है। आसमान से नीचे तक घूमती वह काली कुप्पी धरती से टकराती है और अपने रास्ते में आनेवाली हर चीज को निगलकर तबाह कर देती है। माइकल क्रिस्टन/स्टीवन स्पीलबर्ग की फिल्म 'ट्रिस्टर' इन सर्पिलों और उनमें मौजूद अविश्वसनीय ऊर्जा को करीब से दिखाती है।*

## नीचे की ओर सर्पिल को समझना

चलिए, देखते हैं कि वास्तविक जीवन में नीचे की ओर सर्पिल कैसे सामने आता है! आपके मौजूदा और भविष्य के रिश्तों पर इसका कितना गहरा प्रभाव पड़ सकता है, इसे स्पष्ट रूप से समझने के लिए किसी ऐसे रिश्ते को याद कीजिए, जिसमें आप शामिल रहे, लेकिन वह चल नहीं पाया। आपको अपने दिमाग में उन सारे कदमों की फिर से रचना करनी होगी, जिनके चलते यह रिश्ता टूट गया। स्पष्ट कल्पना कीजिए कि क्या हुआ था!

जहाँ तक पीछे जा सकते हैं, जाइए और उसे फिर से जीकर देखिए। पहली चीज क्या हुई थी? उसके बाद क्या हुआ? फिर उसके बाद क्या हुआ? इसका पूरा प्रभाव समझने के लिए इस अध्याय के आखिर में दिए गए काररवाई के कदम को जरूर पूरा कीजिएगा। अपने नीचे की सर्पिल को उसके सबसे निचले बिंदु तक ले जाने के दौरान हर एक कदम को दर्ज करने से आपको पैटर्न समझ में आ जाएगा।

उदाहरण के लिए, किसी शादी में पति आत्म-केंद्रित हो जाता है और घर के किसी काम में मदद नहीं करता। वह दफ्तर में ज्यादा समय बिताता है, बच्चों के जागने से पहले ही निकल जाता है और देर रात को घर लौटता है। बातचीत व्यवसाय और पैसों तक सीमित रहती है। हो सकता है कि पैसों की तंगी हो और गिरवी रखे घर, कार का बकाया, बच्चों के डांस क्लास और दाँत के इलाज का खर्च पूरा न पड़ता हो। धीरे-धीरे तनाव पैदा होना शुरू हो जाता है। अकसर बहस होने लगती है और दोनों साथी हालात के लिए एक-दूसरे को दोषी ठहराते हैं। नीचे की ओर सर्पिल अब गति पकड़ने लगता है, ठीक वैसे ही जैसे भँवर में जाते समय होता है। उनमें से एक या दोनों शराब में सुकून ढूँढ़ सकते हैं, लड़कों (या लड़कियों) के साथ जाता है, जुआ खेलता है या बदतर स्थिति में एक-दूसरे के साथ मारपीट करता है अथवा मानसिक यातना देता है। यहाँ तक आते-आते यह संबंध निचुड़कर नीरस हो चुका होता है और नीचे की ओर सर्पिल सबसे निचले स्तर पर पहुँच जाता है। अकसर अलगाव पैदा होता है, जिसका अंत तलाक में होता है तथा एक और परिवार टूटे घरों की सूची में शामिल हो जाता है। यह ऐसा आँकड़ा होता है, जो हर साल बढ़ता दिख रहा है।

*आप जब ध्यान से सोचेंगे कि आखिर रिश्ते क्यों टूटते हैं, तभी उन्हें ठीक करने के कदम उठा सकते हैं। भले ही वह रिश्ता अब बचाया नहीं जा सकता, लेकिन आप अगले के लिए अच्छी तरह तैयार रहेंगे और उसी तौर-तरीके को आने से रोक सकेंगे। अकसर जानकारी तरक्की का पहला कदम होती है। इस सर्पिल तकनीक का इस्तेमाल आप अपने सबसे महत्वपूर्ण व्यापारिक रिश्तों की समीक्षा के लिए भी कर सकते हैं।*

आप जब ध्यान से सोचेंगे कि आखिर रिश्ते क्यों टूटते हैं, तभी उन्हें ठीक करने के कदम उठा सकते हैं। भले ही वह रिश्ता अब बचाया नहीं जा सकता, लेकिन आप अगले के लिए अच्छी तरह तैयार रहेंगे और उसी तौर-तरीके को आने से रोक सकेंगे। अकसर जानकारी तरक्की का पहला कदम होती है। इस सर्पिल तकनीक का इस्तेमाल आप अपने सबसे महत्वपूर्ण व्यापारिक रिश्तों की समीक्षा के लिए भी कर सकते हैं। यहाँ एक आम स्थिति दी जा रही है—

दो लोग साझेदारी करते हैं। उनके पास किसी नए उत्पाद या सेवा के लिए जबरदस्त आइडिया होता है और वे अपने नए काम में काफी समय व ऊर्जा लगा देते हैं। चूँकि वे उसे सफल बनाने में इतने व्यस्त रहते हैं कि कभी साझेदारी का कोई कानूनी दस्तावेज न तैयार होता है, न उस पर हस्ताक्षर होते हैं। वे अच्छे दोस्त रहते हैं और उसे आगे भी बनाए रखना चाहते हैं। इसके साथ ही, काम को स्पष्ट रूप से तय नहीं किया जाता या लाभ लेने का रूप तथा उसे बाँटने के तरीके भी बताए नहीं जाते। चलिए, कुछ साल बाद की स्थिति देखते हैं। वह साझेदारी संघर्ष करने लगती है, क्योंकि एक व्यक्ति नियंत्रणकारी हो जाता है और अपने साझीदार को अपनी इच्छा के बिना कोई फैसला करने नहीं देता। पैसों की स्थिति तंग होती है और हर हफ्ते पैसे खर्च करने पर किचकिच होती है। एक व्यक्ति अपनी कमाई को कंपनी में फिर से लगाना चाहता है, ताकि वह फल-फूल सके, जबकि दूसरे का रवैया 'पहले मुझे पैसे दो' वाला होता है। धीरे-धीरे बाकी का स्टाफ इस विवाद में फँस जाता है और दो अलग राजनीतिक खेमे सामने आ जाते हैं। एक संकट पैदा होता है और एक साझीदार व्यवसाय छोड़कर जाना चाहता है, लेकिन कोई लिखित विवरण नहीं होता और निश्चित रूप से कोई करार नहीं होता, जो स्थिति को आसान बना सके। दोनों साझीदार लड़ाई के मूड में आ जाते हैं और आखिर में अपने-अपने वकीलों की टीम तैयार कर लेते हैं। लड़ाई शुरू हो जाती है। अकसर ज्यादातर पैसे वकील खा जाते हैं, जबकि व्यापार धराशायी हो जाता है और ऐसे दो लोग और हो जाते हैं, जिन्हें कहते सुना जाता है, “साझेदारी कभी नहीं चलती!”

*यदि आप किसी व्यवसाय में शामिल हैं, जिसमें एक या अधिक साझीदार हैं या भविष्य में ऐसे व्यवसाय पर विचार कर रहे हैं तो इससे पहले कि आप कुछ ज्यादा ही व्यस्त हो जाएँ, पहले अपने बाहर निकलने की रणनीति तय करें। सुनिश्चित करें कि यह लिखित में हो। भावनाओं में बहने से सावधान रहिए।*

एक उपाय यह है—यदि आप किसी व्यवसाय में शामिल हैं, जिसमें एक या अधिक साझीदार हैं या भविष्य में ऐसे व्यवसाय पर विचार कर रहे हैं तो इससे पहले कि आप कुछ ज्यादा ही व्यस्त हो जाएँ, पहले अपने बाहर निकलने की रणनीति तय करें। सुनिश्चित करें कि यह लिखित में हो। भावनाओं में बहने से सावधान रहिए। यह

निर्विवादित तथ्य कि आपका नया साझीदार अच्छा व्यक्ति है या आपका सबसे अच्छा दोस्त है, लिखित अनुबंध को दरकिनार करने का कारण नहीं हो सकता। आज किसी भी अन्य की तुलना में दूरदर्शिता का अभाव ज्यादा-से-ज्यादा व्यवसायों को तबाह कर रहा है।

अब, जबकि आपने यह करीब से देख लिया है कि नीचे की ओर सर्पिल कैसे आपके जीवन में सामने आ सकता है तो इससे सीख लीजिए। चूँकि हम आदतों के कीड़े हैं, इसलिए इस बात की पूरी संभावना रहती है कि आप अगले अहम संबंध में इसी व्यवहार को फिर से दोहराएँगे। इसे सच में समझ लीजिए। यह भविष्य में आपकी सेहत और दौलत के लिए बेहद महत्वपूर्ण है। यदि आप अपने आप को उसी नीचे की ओर सर्पिल में जाते देखते हैं तो तुरंत इस पर विचार के लिए समय निकालिए। तौर-तरीकों पर स्पष्ट सोच से लगाम लगाइए और सकारात्मक सुधार कीजिए। अपने व्यवहार को बदलकर ही आप अलग नतीजे पा सकते हैं। यह ऐसे होगा—एक नया खाका इस्तेमाल कीजिए। मतलब यह कि अपने नीचे की ओर वाले उस सर्पिल पर बेहतरीन संबंधों के लिए ऊपर के सर्पिल को डाल दीजिए, जिसने आपके लिए इतनी समस्या खड़ी कर दी है।

*“जब किसी के साथ आपका विवाद होता है तो केवल एक ही पहलू होता है, जो आपके संबंध को खराब करने और मजबूत बनाने के बीच फर्क लाता है। वह पहलू है—रवैया।”*

**—विलियम जेम्स**

## **ऊपर की ओर के सर्पिल को समझिए**

चलिए, अब इस पर गौर करते हैं कि ऊपर की ओर का सर्पिल कैसे काम करता है, ताकि आप इसका लाभ जल्द-से-जल्द उठा सकें। प्रक्रिया को पहले की तरह ही दोहराएँ, सिवाय इसके कि इस बार आप किसी ऐसे संबंध पर ध्यान देने जा रहे हैं, जिसे आप तब तक धीरे-धीरे पुष्ट करने, विस्तार देने और समृद्ध करने जा रहे हैं, जब तक कि यह किसी शानदार दूरगामी मित्रता या व्यापारिक संबंध में न बदल जाए। अपने मन में ही पीछे लौटें और उन सारी घटनाओं को फिर से याद करें, जो पहली मुलाकात से लेकर तब तक हुईं, जब तक कि वह संबंध पूरी तरह परिपक्व नहीं हो गया। अधिकांश लोग ऐसा नहीं करते, इसलिए जब आप एक ऐसा ब्लूप्रिंट तैयार कर लेंगे, जिसे भविष्य में कई बार लागू कर सकें। तब इस दुनिया में आपके पास एक जबरदस्त लाभ की स्थिति रहेगी। सशक्त संबंध दमदार परिणाम सुनिश्चित करते हैं।

यहाँ एक सकारात्मक उदाहरण है, जो आपकी जीत में आपकी मदद कर सकता है। डेव इंजीनियरिंग का कारोबार चलाते हैं। वह ग्राहकों के मन की बात को समझते हैं और उन्हें नए उत्पाद में ढालते हैं। अनोखे डिजाइन और कुशल कारीगरी के मामले में डेव का जवाब नहीं। पिछले बाईस वर्षों से उन्होंने इस प्रकार के कौशल को तराशा है। इस दौरान उन्होंने लोगों के साथ सही व्यवहार करना भी सीखा है। उनके पास पक्के ग्राहकों का एक आधार है और वह छोटी-छोटी बातों, जैसे फोन कॉल्स का जवाब तुरंत देना और अपने ग्राहकों के अनुरोध पर तुरंत काम करने पर ध्यान देते हैं।

एक दिन जब एक ग्राहक उनके पास रबर को बाहर निकालनेवाले उत्पाद का आइडिया लेकर आया तो उन्होंने खुशी-खुशी उसकी मदद की। उस युवक की सोच काफी बड़ी थी। वह अपनी खुद की निर्माण कंपनी के



सपने देख रहा था, जहाँ से उसका अनोखा उत्पाद पूरी दुनिया में सबसे बड़ी मात्रा में भेजा जाए। डेव ने अपनी दक्षता से सहायता की और नमूने में कुछ सूक्ष्म बदलाव किए। इन सुधारों से उसकी लागत कम हुई और वह अधिक मजबूत हो गया। युवा उद्यमी और अनुभवी इंजीनियर के बीच का यह नया गठजोड़ अगले कुछ वर्षों में बढ़ता हुआ मजेदार और आपसी लाभ की मित्रता में बदल गया। दोनों ने अपने-अपने तरीके से एक-दूसरे को रचनात्मकता और उत्पादकता के नए स्तर तक पहुँचाया। आखिरकार उस युवा उद्यमी का सपना सच हुआ। अपनी दूरदर्शिता और निरंतर प्रयासों के कारण उसे कई लाख डॉलर के ठेके मिले। इस सबके बीच वह लगातार डेव से सलाह लेता रहा। उसके साथ-साथ डेव का कारोबार भी बढ़ता गया। एक दिन अपनी अविश्वसनीय सफलता पर विचार करते हुए उसने एक जरूरी फोन किया, जो उनके विशेष संबंध को और समृद्ध करने वाला था। उसने डेव को अपने भविष्य के मुनाफे का एक निश्चित प्रतिशत देने का प्रस्ताव दिया। यह उसका 'मुझ पर विश्वास करने, मेरी शुरुआत को संभव बनाने और मुश्किल वक्त में मेरा हौसला बढ़ाने के लिए तुम्हारा शुक्रिया' कहने का तरीका था। हर बेहतरीन संबंध का एक शुरुआती बिंदु होता है। अक्सर कुछ शुरुआती बातचीत आपको यादगार नहीं लगती। फिर भी, देखते-ही-देखते दूसरे व्यक्ति के बारे में आप एक अच्छी भावना विकसित कर लेते हैं। शायद यह उसकी निष्ठा, उत्साह, सकारात्मक सोच या बस, यह हो सकती है कि वह वही करता है, जो कहता है। एक जुड़ाव पैदा हो जाता है और हर नया कदम उस संबंध को और मजबूत बनाता है, जिससे वह और भी विशेष हो जाता है।

आपको कुछ समझ आया? आप जब विस्तार से समीक्षा करते हैं कि कैसे आपने अपने बेहतरीन संबंधों को विकसित किया तो यह भविष्य के संबंधों को बड़ा और बेहतर बनाने की एक अनोखी प्रक्रिया उपलब्ध कराता है। यह जानना कि क्या कारगर होता है और क्या नहीं, आपको उन भारी गलतियों से बचाएगा, जो नीचे की ओर का सर्पिल बनाते हैं। अच्छी खबर यह है कि आप इस प्रारूप को अपने जीवन के किसी भी क्षेत्र में बेहतरीन संबंधों को बनाने के लिए लागू कर सकते हैं। यह व्यक्तिगत और पारिवारिक तथा पेशेवर और व्यावसायिक संबंधों पर भी कारगर होता है।

अपने दोहरे सर्पिल की लगातार समीक्षा करते रहने की आदत डालिए—उनका उपयोग किसी भी नकारात्मक खिंचाव से खुद को बचाने और अपने आप को सकारात्मक तथा सही मायने में विशेष और स्नेहपूर्ण संबंधों की दिशा में ले जाने के लिए कीजिए।

**जैक—**

*एक दिन जब एक ग्राहक उनके पास रबर को बाहर निकालनेवाले उत्पाद का आइडिया लेकर आया तो उन्होंने खुशी-खुशी उसकी मदद की। उस युवक की सोच काफी बड़ी थी। वह अपनी खुद की निर्माण कंपनी के सपने देख रहा था, जहाँ से उसका अनोखा उत्पाद पूरी दुनिया में सबसे बड़ी मात्रा में भेजा जाए। डेव ने अपनी दक्षता से सहायता की और नमूने में कुछ सूक्ष्म बदलाव किए। इन सुधारों से उसकी लागत कम हुई और वह अधिक मजबूत हो गया।*

मैंने लेखक और वक्ता इवान मिसनर से व्यावसायिक संबंधों को बनाने के संबंध में बहुत कुछ सीखा। इवान ने 'नेटवर्किंग लाइक ए प्रो' नाम की पुस्तक लिखी। उन्होंने मुझे सिखाया कि दृश्यता, विश्वास और मुनाफा किसे कहते हैं। जब अधिकांश लोग व्यावसायिक संबंधों को बना रहे होते हैं, तब वे बहुत जल्दी उन्हें मुनाफेवाले संबंध में बदलना चाहते हैं। यह जान लेना जरूरी है कि पहले आपको एक ऐसी स्थिति में होना चाहिए, जहाँ आप लोगों से मिलते हैं। इस कारण ही नेटवर्किंग और संघों, क्लबों, वाणिज्य मंडलों की बैठकों तथा अन्य सामाजिक समारोहों में जाना आपके दिखते रहने के शानदार तरीके हैं।

**यह जानना कि क्या कारगर होता है और क्या नहीं, आपको उन भारी गलतियों से बचाएगा, जो नीचे की ओर का सर्पिल बनाते हैं। अच्छी खबर यह है कि आप इस प्रारूप को अपने जीवन के किसी भी क्षेत्र में बेहतरीन संबंधों को बनाने के लिए लागू कर सकते हैं। यह व्यक्तिगत और पारिवारिक तथा पेशेवर और व्यावसायिक संबंधों पर भी कारगर होता है।**

लैरी बेनेट ने मुझे यही सिखाया। वह संबंध बनाने में माहिर हैं। वह कहते हैं, “आप जब भी किसी से मिलें, चाहे वह कोई भी हो तो उससे पूछें, ‘आपके एक या दो सबसे महत्वपूर्ण प्रोजेक्ट कौन से हैं, जिन पर आप इस समय काम कर रहे हैं?’ (आप उनसे यह भी पूछ सकते हैं कि ऐसी कौन सी दो बड़ी पहलें वे कर रहे हैं या दो कौन सी चुनौतियाँ हैं, जिनका सामना वे कर रहे हैं।) ‘मैं आपकी मदद कैसे कर सकता हूँ?’ फिर वे कहते हैं कि आप सच में कुछ कर सकते हैं तो आगे बढ़िए और उसे कीजिए। उनके लिए एक लेख भेजिए। उनका संपर्क किसी से करवाइए, जो उनकी मदद कर सके। उन्हें सिखाने पर थोड़ा समय दीजिए या जो कुछ भी आप कर सकते हैं। अब आपने विश्वास पैदा कर लिया है। आप उनके जीवन के एक भरोसेमंद संसाधन हैं। यदि आप उस व्यक्ति से तीन महीने बाद बात करते हैं और उससे मदद माँगते हैं (क्या आप मेरी जान-पहचान किसी से करा सकते हैं? क्या आप मेरी सिफारिश कर सकते हैं? क्या आप मेरे सलाहकारों में शामिल हो सकते हैं?) तो एक संबंध पहले ही बन चुका होता है, जिसे आप आगे बढ़ा सकते हैं। मुझे नहीं लगता कि दस साल पहले मैं इस बात को जानता था। मेरा रवैया ऐसा रहता था, ‘हम सभी धंधा करने के धंधे में हैं तो उसे करते रहें।’ आपको सबसे एक संबंध बनाना चाहिए। मुझे लगता है, यह एक बड़ी बात है। कुछ प्रश्न पूछिए, ‘आप किस काम में जुटे हैं? मैं आपकी मदद कैसे कर सकता हूँ?’ और फिर, अच्छा काम कीजिए। यदि आप ऐसा नहीं कर रहे हैं तो जितनी जल्दी संभव हो, शुरू कर दीजिए। नहीं तो आप कुछ बेहतरीन व्यावसायिक मौके चूक सकते हैं।”

**नकारात्मक लोगों से बचिए! दुर्भाग्य से, कुछ ऐसे भी लोग हैं, जो इस दुनिया को एक बड़ी समस्या के रूप में देखते हैं और उनकी नजरों में आप उसके अंग हैं। आप इस तरह के लोगों को जानते हैं। चाहे सबकुछ कितना ही अच्छा क्यों न हो, वे छोटी-छोटी नकारात्मक बातों को ढूँढ़-ढूँढ़कर निकालेंगे। और वे ऐसा लगातार करते रहते हैं। यह एक ऐसी आदत है, जो संबंधों को पूरी तरह बिगाड़ देती है।**

**नकारात्मक लोगों को कहिए, ‘नहीं’**

इससे पहले कि हम आगे बढ़ें, कृपया इस महत्वपूर्ण सलाह को मानिए—नकारात्मक लोगों से बचिए! दुर्भाग्य से, कुछ ऐसे भी लोग हैं, जो इस दुनिया को एक बड़ी समस्या के रूप में देखते हैं और उनकी नजरों में आप उसके अंग हैं। आप इस तरह के लोगों को जानते हैं। चाहे सबकुछ कितना ही अच्छा क्यों न हो, वे छोटी-छोटी नकारात्मक बातों को ढूँढ़-ढूँढ़कर निकालेंगे। और वे ऐसा लगातार करते रहते हैं। यह एक ऐसी आदत है, जो संबंधों को पूरी तरह बिगाड़ देती है। उनके होंठों से निकला नकारात्मक ऊर्जा का एक विस्फोट आपके चेहरे की मुसकान को हमेशा के लिए मिटा देता है। अपने दायरे से उन्हें हमेशा बाहर रखने के लिए आपको लंबी रेंज का एंटीना चाहिए होता है।

आप इस बिंदु पर सोच रहे होंगे, 'कहना बड़ा आसान होता है, करना मुश्किल। आपका मतलब है कि अगर मेरा मित्र, जिसे मैं बरसों से जानता हूँ, वह हमेशा अपनी नौकरी के बारे में शिकायत करता है और कहता है कि पैसों की कितनी तंगी है और कोई उसकी मदद नहीं करना चाहता तो जब भी वह इस तरह की बातें करे तो मुझे बस, मुँह मोड़कर चल देना चाहिए?' नहीं, दौड़ जाना चाहिए। जितनी तेजी से संभव हो और जितना दूर तक आप भाग सकते हैं, भागना चाहिए। उसकी निरंतर बनी रहनेवाली नकारात्मकता आपकी जिंदगी छीन लेगी।

अब कृपया इसे समझें। हम उसकी बात नहीं कर रहे, जिसके सामने वास्तव में कठिनाई है और उसकी मदद की जानी चाहिए। हम उन रिरियाने वाले विकट लोगों की बात कर रहे हैं, जिन्हें मौका मिलते ही आपके सामने अपनी नकारात्मकता का टोकरा पलट देने में बड़ा आनंद आता है। निहायत बेतुकी सनक के साथ वे आपको यह भी बताते हैं कि 'आप ये नहीं कर सकते, वो नहीं कर सकते', खासतौर पर जब आपके पास सच में जबरदस्त युक्ति होती है। वे आपकी सकारात्मकता के सपने को तहस-नहस करने में खुशी हासिल करते हैं। यह उनके दिन की बड़ी उपलब्धि होती है। इसे और बरदाश्त मत कीजिए।

सच्ची ताकत यहाँ छिपी है—यह हमेशा आपकी पसंद होती है। अपने जीवन में आप कैसे लोगों को चाहते हैं, यह आपकी इच्छा होती है। और आप नए अवसरों को आगे बढ़ाने का फैसला कर सकते हैं। शायद आपको कुछ बेहतर चुनाव करने की जरूरत हो। यह बिल्कुल आसान है। अगर इसका मतलब कुछ लोगों को छोड़ देना है तो ठीक है, छोड़ दीजिए। वास्तव में, अपने वर्तमान संबंधों पर गहरी नजर डालिए। यदि कोई हमेशा आपको नीचे गिराता है तो फैसला कीजिए। उसे जाने दीजिए और आगे बढ़िए। यह एक दिलचस्प वॉइस-मेल संदेश है, जिसे हमने पादरी हेनरी शोर से सुना—

“कॉल करने के लिए धन्यवाद। मैं हमेशा अपने जीवन में परिवर्तन करता रहा हूँ। कृपया अपना संदेश छोड़ दें। अगर मैंने पलटकर फोन नहीं किया तो आप उन परिवर्तनों में से एक हैं। आपका दिन शुभ हो!”

## तीन बड़े प्रश्न

अब, जबकि आप अपने दोहरे सर्पिल को समझ चुके हैं और आपको अपने जीवन से नकारात्मक लोगों का सफाया करने का अवसर मिल चुका है तो यहाँ एक और जबरदस्त रणनीति आपके सामने है, जिससे आपको बेहिसाब लाभ मिलेगा। इसे तीन बड़े प्रश्न कहते हैं।

वारेन बफेट को आज पूरी दुनिया एक सबसे जाने-माने और सफल निवेशक के रूप में जानती है। उनकी कंपनी बर्कशायर-हैथवे की तरक्की कुछ ग्राहकों के साथ थोड़े-बहुत धन से शुरू हुई, जो कई अरब डॉलर का उपक्रम बन चुकी है। वारेन बफेट को गहन विश्लेषण करने और दूरगामी परियोजनाओं में निवेश के लिए जाना जाता है। निवेश करने के बाद वह अपने स्टॉक शायद ही कभी बेचते हैं। उनकी गहन तैयारी में आँकड़ों का संपूर्ण विश्लेषण शामिल रहता है, खासतौर पर निवेश की जानेवाली कंपनी की बैलेंस शीट। यदि यह सबकुछ उन्हें पसंद आया तो वह उस संगठन के प्रमुख लोगों से मिलने-जुलने के लिए काफी समय निकालते हैं, उनसे समझते हैं कि वे अपना व्यवसाय कैसे चलाते हैं। वह उनके दर्शन पर गौर करते हैं और देखते हैं कि वे अपने स्टाफ, आपूर्तिकर्ताओं तथा ग्राहकों के साथ कैसा व्यवहार करते हैं। वह जब इस काम को पूरा कर लेते हैं, जब बफेट संबंधित प्रमुख लोगों के विषय में स्वयं से तीन प्रश्न करते हैं—“क्या मुझे अच्छे लगे? क्या मैं उन पर विश्वास करता हूँ? क्या मैं उनका सम्मान करता हूँ?”

यदि इनमें से किसी भी सवाल का जवाब ‘नहीं’ है तो सौदा खत्म हो जाता है। फिर चाहे आँकड़े कितने ही आकर्षक या तरक्की की संभावना कितनी ही अधिक क्यों न हो! वारेन बफेट के संबंधों का आधार यही तीन प्रश्न होते हैं। आप भी इन्हें अपनाइए। अंत में यही तय करेंगे कि आप कितने अमीर बनते हैं!

कुछ वर्ष पहले बफेट अमेरिका के सबसे धनी व्यक्ति थे। हाल ही में यह उपलब्धि बिल गेट्स को मिली है, जो माइक्रोसॉफ्ट के संस्थापक हैं। यह एक दिलचस्प बात है कि अपनी उम्र में इतने बड़े अंतर के बाद भी जबरदस्त सफलता हासिल करनेवाले दोनों उद्यमी गहरे दोस्त हैं। इससे काफी फर्क पड़ता है कि आप किन लोगों के साथ रहते हैं।

*वारेन बफेट को आज पूरी दुनिया एक सबसे जाने-माने और सफल निवेशक के रूप में जानती है। उनकी कंपनी बर्कशायर-हैथवे की तरक्की कुछ ग्राहकों के साथ थोड़े-बहुत धन से शुरू हुई, जो कई अरब डॉलर का उपक्रम बन चुकी है। वारेन बफेट को गहन विश्लेषण करने और दूरगामी परियोजनाओं में निवेश के लिए जाना जाता है। निवेश करने के बाद वह अपने स्टॉक शायद ही कभी बेचते हैं। उनकी गहन तैयारी में आँकड़ों का संपूर्ण विश्लेषण शामिल रहता है, खासतौर पर निवेश की जानेवाली कंपनी की बैलेंस शीट।*

अगली बार जब आप किसी महत्वपूर्ण कारोबारी या व्यक्तिगत संबंध में ऐसे लोगों के साथ शामिल हों, जिन्हें आप अच्छी तरह नहीं जानते तो पहले अपना होमवर्क कर लीजिए। ऐसे संकेतों पर गौर कीजिए, जो उनकी निष्ठा, ईमानदारी और अनुभव को दिखाते हैं। देखिए कि दूसरे लोगों के साथ उनका व्यवहार कैसा है? अकसर छोटी-छोटी बातें अंदर की बड़ी बातें दिखा जाती हैं—क्या उन्हें ‘प्लीज’ और ‘थैंक यू’ कहने की आदत है, खासतौर पर जो लोग उन्हें सेवाएँ देते हैं; जैसे पुरुष वेटर या महिला वेटर, नौकर-चाकर और कैब ड्राइवर? क्या वे दूसरों के साथ स्वाभाविक ढंग से बात करते हैं या उनमें लोगों को प्रभावित करने की इच्छा दिखती है? अपनी तरफ से कोई वादा करने से पहले उनके व्यवहार को समझने में पूरा समय दीजिए और हमेशा तीन बड़े प्रश्नों की सहायता लीजिए। अपने मन की बात पर ध्यान दीजिए। आपके अंदर की भावना आपको राह दिखाएगी।

अपने दिल को दिमाग पर हावी मत होने दीजिए। हम जब कुछ ज्यादा ही भावनात्मक हो जाते हैं, तब अकसर गलत फैसले कर लेते हैं। किसी भी संबंध पर तुरंत मुहर लगाने से पहले अपने आप को सोचने का वक्त दीजिए। इस पर दूसरे तरीके से देखिए—आप उन लोगों के साथ संबंध क्यों बनाएँगे, जिन पर आप भरोसा न करते हों या पसंद न करते हों? जब आपका मन न कह रहा हो, तब भी आगे बढ़ना निराशा या फिर तबाही तक का भी फॉर्मूला है।

ऐसे कई बेहतरीन लोग मिल जाएँगे, जिनके साथ आप अपना मूल्यवान् समय बिता सकते हैं। इसलिए चाहे वह विवाह हो, कोई कारोबारी साथी या सेल्स टीम की बहाली, सही लोगों का चुनाव आपके भविष्य की दौलत और सेहत दोनों को तय करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। उन्हें ध्यान से चुनिए।

**जीवन में सच्ची खुशी उन लोगों के साथ  
समय बिताने से मिलती है, जो आपके मन को  
लगातार प्रेरित, पोषित और पूरित करते हैं।**

*अपने मन की बात पर ध्यान दीजिए। आपके अंदर की भावना आपको राह दिखाएगी। अपने दिल को दिमाग पर हावी मत होने दीजिए। हम जब कुछ ज्यादा ही भावनात्मक हो जाते हैं, तब अकसर गलत फैसले कर लेते हैं। किसी भी संबंध पर तुरंत मुहर लगाने से पहले अपने आप को सोचने का वक्त दीजिए। इस पर दूसरे तरीके से देखिए—आप उन लोगों के साथ संबंध क्यों बनाएँगे, जिन पर आप भरोसा न करते हों या पसंद न करते हों? जब आपका मन न कह रहा हो, तब भी आगे बढ़ना निराशा या फिर तबाही तक का भी फॉर्मूला है।*

## **मूल ग्राहक और दोहरी जीत**

बेहतरीन संबंधों की आदत को बढ़ाने की दिशा में अगला कदम यह सीखना है कि अपने सबसे मूल्यवान् संबंधों को ऐसे माहौल में कैसे बढ़ाएँ, जहाँ फायदे का सौदा हो! फायदे के सौदे के दर्शन के बारे में काफी कुछ लिखा और कहा गया है। हमारा अनुभव कहता है कि इनमें से ज्यादातर बातें सतही हैं। फायदे का सौदा असल में एक दर्शन है कि आप अपना जीवन कैसे जीते हैं? व्यापार में फायदे के सौदे का मतलब होता है—दूसरे व्यक्ति के बारे में एक सच्ची चिंता, यह सोचना कि उन्हें भी उतना ही फायदा हो, जितना कि आपको। चाहे बात बिक्री की हो, कर्मचारी के अनुबंध की, तोल-मोल या महत्वपूर्ण रणनीतिक गठजोड़ की।

अफसोस इस बात का है कि व्यापार में कई लोगों का रवैया हर परिस्थिति में एक-एक पैसा निचोड़ लेनेवाला बन गया है। इस तथाकथित गुरिल्ला वाली चाल से ही विश्वास में कमी, अविश्वास, अनैतिक सिद्धांतों के साथ बाजार में घबराहट का ऊँचा स्तर पैदा हो जाता है। नतीजा लाभ-हानि के रूप में सामने आता है। दूसरी तरफ, लाभ के सौदे का मतलब यह नहीं कि जब भी आप सौदा करें तो अपना सबकुछ दाँव पर लगा दें। यह जीतकर हारनेवाली बात है, जिसमें दूसरे व्यक्ति को बहुत कुछ मिल जाता है, जो अंत में आपको कारोबार से बाहर कर सकता है।

एक और श्रेणी भी है, जिसे घाटा-ही-घाटा कहते हैं। यह तब होता है, जब दोनों ही पक्ष इतने जिद्दी या मतांध हो जाते हैं कि लाभ की स्थिति बन ही नहीं पाती। इसका एक आम उदाहरण प्रबंधन और संघों के बीच अनुबंध को लेकर होनेवाली सौदेबाजी है। जब कोई गतिरोध पैदा हो जाता है तो इसका अंतिम परिणाम लंबे समय तक चलनेवाली हड़ताल होती है, जिससे किसी को भी फायदा नहीं होता।

**फायदे का सौदा असल में एक दर्शन है कि आप अपना जीवन कैसे जीते हैं? व्यापार में फायदे के सौदे का मतलब होता है—दूसरे व्यक्ति के बारे में एक सच्ची चिंता, यह सोचना कि उन्हें भी उतना ही फायदा हो, जितना कि आपको। चाहे बात बिक्री की हो, कर्मचारी के अनुबंध की, तोल-मोल या महत्वपूर्ण रणनीतिक गठजोड़ की।**

आपके व्यक्तिगत जीवन में लाभ का सौदा गहरे व स्नेहपूर्ण संबंधों का आधार होता है। इसमें एक पति अपनी पत्नी और अपने परिवार के लिए फायदे का सौदा तय करता है। वह भागीदार बनने और घर के दायित्वों को समान रूप से निभाने के साथ ही पढ़ाई के अलावा बच्चों की अन्य गतिविधियों में सहायता करने के लिए तैयार रहता है, खासतौर पर जब उसकी पत्नी भी पूरे दिन की नौकरी कर रही होती है। लाभ के सौदे का मतलब है कि एक पत्नी अपने पति का पूरा सहयोग करती है, जब वह किसी नए व्यवसाय को खड़ा करने या नया कैरियर शुरू करने में संघर्ष कर रहा होता है और इस दौरान वह कुछ चीजों को छोड़ने के लिए तैयार रहती है। लाभ का सौदा मतलब—अपने समुदाय के प्रति एक बेहतरीन पड़ोसी बनकर और थोड़ा कम आत्म-केंद्रित रहकर योगदान करना भी है। लाभ के सौदे को सही मायने में कारगर बनाने के लिए आपको इसे हर दिन लागू करना चाहिए। इसमें वक्त लगता है और इन महत्वपूर्ण संबंधों को बनाने के लिए आपके सामने गंभीरता से संकल्प करने की चुनौती होती है।

चलिए, अब आपके व्यवसाय को बढ़ाने के लिए एक और महत्वपूर्ण तत्व पर गौर करते हैं—बेहतरीन मूल ग्राहक संबंधों का निर्माण। आपके मूल ग्राहक वे लोग होते हैं, जो आपके व्यापार के केंद्र में रहते हैं। वे निरंतर आपसे खरीदारी करते हैं और उनसे ही प्रमुख रूप से आपको पैसा मिलता है। वे आपको नए व्यवसाय के लिए बेहतरीन संपर्क भी उपलब्ध कराते हैं, क्योंकि उन्हें आपके उत्पाद और बेहतरीन सेवा दोनों वास्तव में अच्छे लगते हैं।

आश्चर्य है कि कई लोग आज नहीं जानते कि उनके मूल ग्राहक कौन हैं? मूल ग्राहक भविष्य में आपकी तरक्की की गारंटी हैं। दुर्भाग्य से, इन महत्वपूर्ण संबंधों को अकसर हलके में लिया जाता है। रवैया कुछ ऐसा होता है, “वह तो हमेशा ही हर महीने दो हजार इकाई का ऑर्डर दिया करती है। अब हमें नए अवसर पर ध्यान देना होगा।”

**आपके व्यवसाय को बढ़ाने के लिए एक और महत्वपूर्ण तत्व पर गौर करते हैं—बेहतरीन मूल ग्राहक संबंधों का निर्माण। आपके मूल ग्राहक वे लोग होते हैं, जो आपके व्यापार के केंद्र में रहते हैं। वे निरंतर आपसे खरीदारी करते हैं और उनसे ही प्रमुख रूप से आपको पैसा मिलता है। वे**

आपको नए व्यवसाय के लिए बेहतरीन संपर्क भी उपलब्ध कराते हैं, क्योंकि उन्हें आपके उत्पाद और बेहतरीन सेवा दोनों वास्तव में अच्छे लगते हैं।

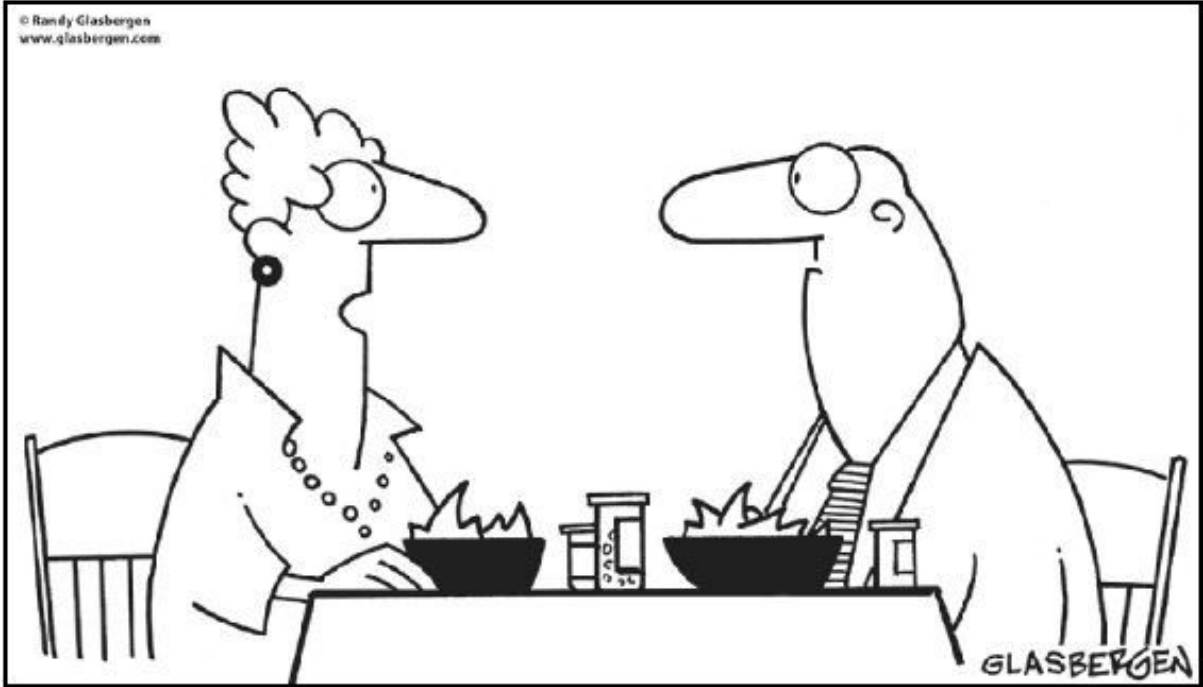
## हर सौदा सँजोकर रखने लायक नहीं होता

नया व्यवसाय महत्वपूर्ण होता है। अपने सबसे अच्छे ग्राहकों के साथ बने रहना अधिक महत्वपूर्ण होता है। नए ग्राहकों को ढूँढ़ना पुराने ग्राहकों को बनाए रखने और सेवा देने से कहीं अधिक कठिन होता है। साथ ही, जो गौण ग्राहक हैं, उन पर आप कितना समय खर्च करते हैं, इसका हिसाब भी लगाइए। गौण का मतलब होता है—किसी काम का नहीं। इसका मतलब होता है, जो बाहरी किनारे पर है, अनावश्यक है या जिसकी बात करना भी व्यर्थ है। एक और शब्द है—‘त्यागने योग्य’। क्या आपके व्यवसाय में गौण ग्राहक हैं? अगर आप पक्के तौर पर नहीं कह सकते तो आप उन्हें इस तरह पहचान सकते हैं। आमतौर पर वे आपका काफी समय और ऊर्जा जाया करते हैं तथा बदले में धंधे में थोड़ा सा ही लाभ देते हैं। कभी-कभी उनसे आपको कोई काम नहीं मिलता, लेकिन वे आपसे हर छोटी-छोटी बात पूछेंगे तथा आपसे ऐसी माँग करेंगे, जो सही नहीं है। बेशक, आप कारोबार के किसी भी अवसर को हाथ से जाने देना नहीं चाहेंगे। लेकिन समय और ऊर्जा की कीमत के बदले अगर मामूली लाभ मिल रहा हो तो फिर? कुछ सौदे ऐसे होते हैं, जिन पर ज्यादा मेहनत नहीं करनी चाहिए।

अपने मूल ग्राहकों पर फिर से नजर डालिए। आपको इन लोगों के बारे में एक महत्वपूर्ण बात समझ लेनी चाहिए। आप उन्हें कभी गँवाना नहीं चाहते। यहाँ एक बड़ा सवाल है। आप अपने सबसे महत्वपूर्ण मूल ग्राहकों के साथ कितना समय खर्च करना चाहते हैं?

इस पर अध्ययन करना सार्थक है। हमारी शोध यह संकेत देती है कि मूल ग्राहकों को काफी कम समय दिया जाता है। नतीजा यह होता है कि ऐसे संबंध कभी पूरी क्षमता तक पहुँच नहीं पाते। निचोड़ यह है कि काफी पैसा बरबाद हो जाता है।

अब आप जान चुके हैं कि ये महत्वपूर्ण लोग कौन हैं तो उन पर अधिक ध्यान दीजिए। इस प्रयास के दूरगामी परिणाम मिलते हैं। आपका व्यवसाय बढ़ जाता है और आपके लिए अपने प्रतिद्वंद्वियों के हाथों इनमें से किसी को भी गँवाने की आशंका कम-से-कम हो जाएगी।



“अगर तुम्हारे दिल में प्यार के लिए ज्यादा जगह होती तो कोलेस्ट्रॉल के लिए जगह नहीं बचती।”

चलिए, अब आपके सबसे महत्वपूर्ण व्यक्तिगत संबंधों पर एक नजर डालते हैं। इनमें परिवार और मित्र, मार्गदर्शक, आध्यात्मिक सलाहकार तथा ऐसे अन्य व्यक्ति शामिल रहते हैं, जो व्यवसाय की आपकी दुनिया से बाहर के जीवन में खास होते हैं। फिर ध्यानपूर्वक विचार कीजिए कि मूल लोगों की अनोखी सूची में शामिल होने की योग्यता कौन से लोग रखते हैं। फिर उनके नाम लिखिए। यदि आपका मन कह रहा है कि इस माथा-पच्ची को छोड़ दें तो रुकिए! टाल-मटोल आपका सबसे बड़ा दुश्मन होता है। अपने बेहतर भविष्य को मत टालिए। इस अध्याय को पढ़ लेने के तुरंत बाद ही प्रत्येक चरण को पूरा कीजिए। याद रखिए, इस पुस्तक का मतलब है —कार्य प्रगति पर है। आप जब तक इसे पूरा करेंगे, तब तक अनेक नई आदतों की जबरदस्त शुरुआत हो चुकी होगी। आपका जीवन अधिक समृद्ध और विशिष्ट रूप से अधिक संतुष्टि देनेवाला हो जाएगा। इस सूची को ध्यान से देखिए और इसका हिसाब लगाइए कि आप इन लोगों के साथ कितना समय बिताते हैं? क्या यह पर्याप्त है? क्या आपको फुरसत के पलों में या बस, टेलीफोन पर कुछ सेकंड की बातचीत में ही आनंद आ जाता है? और किन लोगों के साथ आप अपने निजी पल बिताते हैं? क्या वे आपसे उस समय को छीन रहे हैं, जिन्हें आप अपने मूल संबंधों को बेहतर बनाने पर खर्च कर सकते थे? यदि इस आखिरी प्रश्न पर आपका उत्तर ‘हाँ’ है तो आप इस विषय पर क्या करेंगे? शायद उन लोगों को ‘नहीं’ कहने का समय आ गया है, जो आपका ध्यान हर दिन भटकाते हैं। वे आपके सबसे महत्वपूर्ण लोगों की सूची में नहीं हैं तो फिर वे आपका समय क्यों चुरा रहे हैं? आज के बाद अपने परिवार तथा अपने लिए निकाले जानेवाले समय की रक्षा कीजिए। विनम्र, लेकिन दृढ़ रहिए।

**टाल-मटोल आपका सबसे बड़ा दुश्मन होता है। अपने बेहतर भविष्य को मत टालिए। इस अध्याय को पढ़ लेने के तुरंत बाद ही प्रत्येक चरण को पूरा कीजिए। याद रखिए, इस पुस्तक का**



**मतलब है—कार्य प्रगति पर है। आप जब तक इसे पूरा करेंगे, तब तक अनेक नई आदतों की जबरदस्त शुरुआत हो चुकी होगी। आपका जीवन अधिक समृद्ध और विशिष्ट रूप से अधिक संतुष्टि देनेवाला हो जाएगा।**

हमने फायदे के सौदे को संक्षेप में बताया, क्योंकि इसका संबंध आपके जीवन में शामिल लोगों से है। इसके मतलब को समझना सही मायने में जरूरी है। लोकप्रिय लेखक स्टीफन कोवी इसकी एक बड़ी अच्छी मिसाल देते हैं। वह कहते हैं—“आपको अपने सबसे महत्वपूर्ण संबंधों के साथ अपने बैंक खाते जैसा व्यवहार करना चाहिए। अपने मूल संबंधों के बैंक खाते में आप जितना निवेश करेंगे, इस तरह के संबंध उतने ही मजबूत होंगे। इस प्रक्रिया में आप उन लोगों के लिए और अधिक मूल्यवान् बन जाते हैं।”

सामान्य रूप से बैंक में आप पैसे ही जमा करते हैं। हालाँकि अपने मूल संबंधों में आप तरह-तरह की चीजें जमा कर सकते हैं। व्यवसाय में अपने मूल ग्राहकों के साथ शायद आप विशेष सेवाएँ देंगे और कुछ अलग से भी, जो आपको अनोखा बनाते हैं। इनमें गोल्फ खेलने जाना, डिनर या विशेष ट्रिप शामिल हो सकता है। जमा की जानेवाली अन्य बेहतर चीजों में विचारों को साझा करने पर खर्च किया गया समय या यह सलाह देना शामिल हो सकता है कि चुनौतियों का सामना कैसे किया जाए? शायद उनके व्यापार को बढ़ाने के लिए आप लगातार उन्हें अच्छे संपर्क उपलब्ध कराएँ। कभी-कभी उन्हें किसी जबरदस्त पुस्तक के बारे में बता सकते हैं या उनके पसंदीदा शौक से जुड़ा कोई लेख ई-मेल के जरिए भेज सकते हैं। आप उन्हें ऐसे लोगों से मिलवा सकते हैं, जिनके पास कोई अनोखी सेवा या उत्पाद है। अपने मूल ग्राहक की सूची में शामिल लोगों के बारे में आप जितना जानेंगे, उतना ही अधिक आप उनकी सहायता कर सकेंगे। और फायदे के सौदे की सच्ची भावना का मतलब है कि आप ऐसी चीजों को बिना शर्त जमा करते हैं। दूसरे शब्दों में, कुछ पाने के लिए कोई चीज मत दीजिए। बस, देने के आनंद का अनुभव कीजिए।

यदि आपके पास पहले से अपने हर एक मूल ग्राहक तथा मूल व्यक्तिगत संबंधों के विषय में कोई फाइल नहीं है तो सूचना की एक फाइल तैयार कर लीजिए। इन व्यक्तियों के बारे में जितनी जानकारी जुटा सकें, उन्हें जुटा लीजिए। उनके पसंद और नापसंद, पसंदीदा रेस्टोरेंट, जन्मदिन, सालगिरह, बच्चों के नाम, पसंदीदा शौक, खेल और मनोरंजन के बारे में जानकारी जुटाइए।

**अच्छे व सफल संबंधों को बनाने में काफी समय और मेहनत की जरूरत होती है। इसका मतलब है कि आपको अक्सर अधिक मेहनत करनी पड़ेगी। इस प्रकार जीना धीरे-धीरे आपका नया सामान्य व्यवहार बन जाता है। आप ऐसा सहज ही करने लगते हैं। जब फायदे के सौदे का व्यवहार सच में आपके दैनिक जीवन में रच-बस जाता है तो अवसरों के तमाम दरवाजे आपके लिए इस तरह खुल जाएँगे कि आपने कभी सोचा नहीं होगा। आप बिल्कुल अमीर हो जाएँगे—और हमारा मतलब सिर्फ पैसों के मामले में अमीर होने से नहीं है।**

मिनिसोटा स्थित 10 करोड़ डॉलर की मैके मिशेल एनवेलप कंपनी के संस्थापक और अध्यक्ष बिजनेस गुरु हार्वे मैके ने अपनी सूचना की फाइल को ‘मैके 66’ नाम दिया है, क्योंकि उसमें छियासठ प्रश्न हैं, जिन्हें उनकी

सेल्स टीम हर महत्वपूर्ण ग्राहक के बारे में गहरी जानकारी जुटाने के लिए पूछती है। अधिकांश लोग इस तरह की फाइल नहीं रखते, क्योंकि वे फायदे के सौदे को लेकर सही मायने में गंभीर नहीं रहते। अच्छे व सफल संबंधों को बनाने में काफी समय और मेहनत की जरूरत होती है। इसका मतलब है कि आपको अक्सर अधिक मेहनत करनी पड़ेगी। इस प्रकार जीना धीरे-धीरे आपका नया सामान्य व्यवहार बन जाता है। आप ऐसा सहज ही करने लगते हैं। जब फायदे के सौदे का व्यवहार सच में आपके दैनिक जीवन में रच-बस जाता है तो अवसरों के तमाम दरवाजे आपके लिए इस तरह खुल जाएंगे कि आपने कभी सोचा नहीं होगा। आप बिल्कुल अमीर हो जाएंगे—और हमारा मतलब सिर्फ पैसों के मामले में अमीर होने से नहीं है।

**लेस —**

यहाँ लाभ के सौदे पर एक हँसा देनेवाली कहानी है, जो दिखाती है कि तैयारी का लाभ मिलता है—

टेक्सास का एक अमीर व्यक्ति पहली बार आयरलैंड के डबलिन शहर में गया था और उसमें वहाँ के सामाजिक जीवन को जानने तथा कुछ दोस्त बनाने की इच्छा थी। शनिवार की शाम थी और वह कोने पर स्थित एक पब में चला गया, जहाँ काफी चहल-पहल थी। देखा तो जगह ठसाठस भरी थी और प्यासे स्थानीय लोग गटागट शराब को हलक से नीचे उतार रहे थे।

लोगों से बातचीत करने और उन्हें प्रभावित करने के लिए भी टेक्सास के व्यक्ति ने ऐलान किया कि जो भी व्यक्ति शराब के दस पेग एक के बाद एक सबसे पहले पी लेगा, वह उसे एक हजार यूरो देगा। किसी ने जवाब नहीं दिया। उसके साथ बैठा एक व्यक्ति तो पब से उठकर ही चला गया। टेक्सास का वह व्यक्ति हक्का-बक्का रह गया, क्योंकि वह जानता था कि आयरिश लोग शराब को पचाने के मामले में मशहूर हैं।

**मिकी ने दोनों हाथों को मला और अपने काम में जुट गया। एक, दो, तीन, चार, पाँच, छह, सात पेग—झट से साँस ली और आठ, नौ—उसे देखनेवाले अब उसका हौसला बढ़ा रहे थे, चीयर्स कर रहे थे, चीख रहे थे और अपने पैर पटक रहे थे। आखिर में दसवाँ पेग भी गटक लिया गया। उसने कर दिखाया था! भीड़ का शोर इतना ऊँचा था कि दो ब्लॉक दूर से सुनाई दे रहा था।**

लगभग पंद्रह मिनट तक बार में अकेले बैठे रहने के बाद किसी ने उसके कंधे पर थपकी दी। जब उसने पलटकर देखा तो नाटे कद का एक सत्तर वर्षीय आयरिश व्यक्ति खड़ा था, जिसने पूछा, “माफ कीजिएगा सर, क्या वह शर्त अब भी जारी है?” टेक्सास के व्यक्ति ने कहा, “बिल्कुल है।” पूरे बार में यह खबर कानोंकान फैल गई कि बूढ़े मिकी मैलोन ने शर्त कबूल कर ली है। बारमैन ने फटाफट शराब के दस पेग एक के बाद एक सजा दिए। मिकी ने दोनों हाथों को मला और अपने काम में जुट गया। एक, दो, तीन, चार, पाँच, छह, सात पेग—झट से साँस ली और आठ, नौ—उसे देखनेवाले अब उसका हौसला बढ़ा रहे थे, चीयर्स कर रहे थे, चीख रहे थे और अपने पैर पटक रहे थे। आखिर में दसवाँ पेग भी गटक लिया गया। उसने कर दिखाया था! भीड़ का शोर इतना ऊँचा था कि दो ब्लॉक दूर से सुनाई दे रहा था।

टेक्सास का व्यक्ति इससे प्रभावित हुआ और उसने सौ यूरो के दस कड़कड़ाते नोट निकाले। किंतु फिर कुछ सोचकर रुक गया।

“ये बताओ, क्या तुम वही नहीं हो, जो पब से चला गया था, जब मैंने शर्त का ऐलान किया था?”

मिकी ने उसकी तरफ देखा और थोड़ा शरमाते हुए कहा, “हाँ, सर।”

“तो बताओ, तुम क्यों गए थे?” उस पर्यटक ने पूछा।

“बस, सड़क के उस पार के पब में यह अंदाजा लगाने गया था कि मैं इसे सबसे पहले कर सकता हूँ या नहीं।”

## ... और फिर कुछ

लाभ का सौदा जीने का एक शानदार तरीका है। सच्ची दोस्ती परवान चढ़ने में वक्त लेती है। जो पहले हैं, उनका मोल समझिए तथा उन्हें और समृद्ध करने के लिए जो कुछ संभव हो, कीजिए। यहाँ एक दमदार रणनीति बताई जा रही है, जो इसे आसान बना देगी। इसे ‘और फिर कुछ तकनीक’ कहा जाता है।

मान लेते हैं कि आप अपने पति या पत्नी के साथ महत्वपूर्ण व्यक्तिगत संबंध बनाना चाहते हैं। यदि आप विवाहित नहीं हैं तो आप इस तकनीक को किसी भी सार्थक संबंध को बनाने के लिए लागू कर सकते हैं, इसलिए इसे अपना लीजिए। सही कहें तो किसी ऐसे को चुनिए, जिसके साथ आप गहरी दोस्ती का आनंद लेना चाहेंगे। आपको यह समझाने के लिए कि यह कैसे काम करती है, हम पति-पत्नी के उदाहरण का उपयोग करेंगे।

कल्पना कीजिए कि यह सप्ताह के अंत का समय है और डेविड, जो कि अच्छा पति है, काम से घर लौटता है। उसकी उतनी ही अच्छी पत्नी डायने ने डिनर तैयार कर रखा है और दोनों एक स्वादिष्ट भोजन का आनंद लेते हैं। डेविड उसकी प्रशंसा करता है और फिर यह प्रश्न पूछता है—

“डायने, एक से दस के पैमाने पर (एक बेहद बुरा और दस बेहतरीन है) पिछले सप्ताह पति के रूप में तुम मेरे प्रदर्शन का आकलन किस प्रकार करोगी?”

यह एक गंभीर प्रश्न था। डायने पल भर सोचती है और कहती है, “मैं तुम्हें आठ नंबर दूँगी।”

डेविड बिना कुछ कहे उस उत्तर को स्वीकार कर लेता है और तब ‘और फिर कुछ’ प्रश्न को पूछता है, “इसे दस करने के लिए मुझे क्या करना चाहिए था?”

डायने ने कहा, “अगर तुमने बुधवार को जॉन का होमवर्क कराने में मदद की होती तो मुझे सच में बड़ी खुशी होती। मैं शाम 7 बजे तक अपनी कंप्यूटर क्लास पहुँचने के दबाव में थी और उसे जैसे-तैसे छोड़कर जाने पर मुझे बहुत बुरा लग रहा था। और तुमने इस हफ्ते बाथरूम के नल को ठीक करने का वादा किया था। उससे अब भी पानी टपक रहा है। मैं चाहती हूँ कि तुम उसे ठीक कर दो, प्लीज!”

डेविड बस, इतना कहता है, “शुक्रिया, अगली बार मैं ज्यादा खयाल रखूँगा।”

और फिर रोल बदल जाता है। जब डायने डेविड से दस में से अपना अंक देने को कहती है तो डेविड उसे नौ अंक देता है। अब ‘और फिर कुछ’ प्रश्न पूछने की बारी डायने की है, “मैं दस नंबर कैसे ला सकती थी?”

डायने ने कहा, “अगर तुमने बुधवार को जॉन का होमवर्क कराने में मदद की होती तो मुझे सच में बड़ी खुशी होती। मैं शाम 7 बजे तक अपनी कंप्यूटर क्लास पहुँचने के दबाव में थी और उसे जैसे-तैसे छोड़कर जाने पर मुझे बहुत बुरा लग रहा था। और तुमने इस हफ्ते बाथरूम के नल को ठीक करने का वादा किया था।

डेविड उसे सच्ची प्रतिक्रिया देता है—“तुम तो कमाल की थीं, लेकिन एक छोटी सी बात रह गई। याद करो, तुमने वादा किया था कि सोमवार और मंगलवार को मैं बाहर रहूँगा तो तुम फुटबॉल मैच रिकॉर्ड करोगी? मैं जानता हूँ कि यह तुम्हारे दिमाग से निकल गया होगा; लेकिन मैं जब घर लौटा तो हाइलाइट्स देखने की कोशिश कर रहा था। मुझे बड़ी निराशा हुई।” डायने सुनती है, माफी माँगती है और वादा करती है कि इस तरह की बातों को वह अपने रोज के प्लानर में दर्ज किया करेगी। इससे पहले कि आप कहें, “यह सुनने में अच्छा लगता है, लेकिन मेरे लिए यह कभी काम नहीं करेगा।” तो ठहरिए और सोचिए। आप सही हैं, कुछ एक लोग ही ‘और फिर कुछ’ तकनीक का इस्तेमाल करते हैं और उससे भी कम लोग इसे हर हफ्ते करते हैं। सबसे आम बहाने होते हैं, “मैं काफी व्यस्त हूँ।” “यह बेहूदा है।” या “होश में आओ, मेरा पति (या पत्नी या दोस्त) इसके लिए कभी तैयार नहीं होगा।”

## प्रतिक्रिया को खुले मन से स्वीकार करें

असल में, ये धिसे-पिटे बहाने ये कह रहे होते हैं—“मैं और मेरे पति या पत्नी प्रतिक्रिया को खुले मन से स्वीकार नहीं करते हैं, क्योंकि हमारे संबंध उस स्तर तक परिपक्व नहीं हुए हैं।” नियमित रूप से सच्ची प्रतिक्रिया देना और लेना आपके विवाह, मित्रता या व्यवसाय के संबंधों को समृद्ध बनाने के सबसे अच्छे तरीकों में से एक है। यह उन मनुष्यों की विशिष्टता है, जिनमें उच्च स्तर की जागरूकता और दूसरों की जरूरतों के प्रति अनोखी संवेदनशीलता है। इस परिपक्वता के कारण वे अपने जीवन के सबसे महत्वपूर्ण लोगों के साथ ईमानदार, खुले और संतुष्टि देने वाले संबंध का आनंद उठाते हैं। इस तकनीक का उपयोग आप अपने बच्चों तथा परिवार के अन्य सदस्यों के साथ कर सकते हैं। आपके बच्चे आपको वास्तविक कहानी बताएँगे—वे आपसे कुछ भी नहीं छुपाएँगे। हर हफ्ते कुछ सामान्य से प्रश्न पूछकर आप उन लोगों से अपने बारे में ज्यादा जान सकते हैं, जो आपका इतना खयाल रखते हैं कि सच्ची प्रतिक्रिया दें। अधिकांश लोगों की तरह बचाव की मुद्रा में आने की बजाय उस सूचना को उपहार के रूप में स्वीकार कर सकें। इससे आपको अधिक उचित और विश्वसनीय बनने में मदद मिलेगी।

*नियमित रूप से सच्ची प्रतिक्रिया देना और लेना आपके विवाह, मित्रता या व्यवसाय के संबंधों को समृद्ध बनाने के सबसे अच्छे तरीकों में से एक है। यह उन मनुष्यों की विशिष्टता है, जिनमें उच्च स्तर की जागरूकता और दूसरों की जरूरतों के प्रति अनोखी संवेदनशीलता है। इस परिपक्वता के कारण वे अपने जीवन के सबसे महत्वपूर्ण लोगों के साथ ईमानदार, खुले और संतुष्टि देने वाले संबंध का आनंद उठाते हैं।*

‘और फिर कुछ’ का मतलब है कि आप अधिक सीखने, अधिक करने और संबंध में अधिक योगदान करने के लिए तैयार हैं; क्योंकि यह आपके लिए महत्त्व रखता है। इस प्रक्रिया में दोनों पक्षों को लाभ और बल मिलता है। ‘और फिर कुछ’ तकनीक को अपने पेशेवर जीवन में लागू करने के लाभों पर विचार कीजिए। यदि आप कंपनी के मालिक हैं तो अपने प्रमुख लोगों से पूछ सकते हैं, “एक से दस के पैमाने पर एक बॉस के रूप में आप सब मेरा क्या आकलन करते हैं? मैं बेहतर बनकर दस अंक पाने के लिए क्या कर सकता हूँ?” मैनेजर अपने सेल्स और प्रशासनिक टीमों के साथ ऐसा ही कर सकते हैं। अपने मूल ग्राहकों के बारे में आपका क्या विचार है? यहाँ अपने व्यापार के मजबूत पक्ष और कमजोरियों को समझने तथा उन पक्षों को मजबूत करने का शानदार अवसर है, जिनका प्रदर्शन अच्छा नहीं है। याद रखिए, आपके मूल ग्राहकों में आपूर्तिकर्ता या बाहरी सहयोग की टीम भी शामिल हो सकती है।

यदि यह तकनीक आपके लिए नई है तो पहले कुछ प्रयास विचित्र या तकलीफदेह हो सकते हैं। यह सामान्य सी बात है। किसी भी नई आदत को बनाने के लिए काफी अभ्यास और धैर्य की आवश्यकता होती है, तब जाकर यह कारगर होती है। उन लोगों से सच को सुन पाने में भी थोड़ा समय लगता है, जिनके प्रति आपके मन में सम्मान और प्रेम है। कभी-कभी सच्चाई कष्ट देती है। आपको भविष्य में भरपूर लाभ लेने से पहले अपने अहंकार को कई बार भूलना पड़ता है। यहाँ एक और बात कह दें—यदि आप कोई आलोचनात्मक प्रतिक्रिया दे रहे हैं तो हमेशा इसे अकेले में दें। दूसरी तरफ, प्रशंसा सार्वजनिक रूप से करें। लोगों को किसी भी तरह की वाजिब प्रशंसा की जरूरत होती है और उन्हें अच्छा लगता है। सरल शब्दों में कहें तो आलोचना अकेले में और प्रशंसा सबके सामने करें।

### मार्क—

पारिवारिक जीवन के संबंध में मैंने जो सीखा है, वह बताता हूँ और मैंने इसे काफी कठिनाई के बाद सीखा तथा नियमित रूप से लागू कर सका।

*आपको भविष्य में भरपूर लाभ लेने से पहले अपने अहंकार को कई बार भूलना पड़ता है। यहाँ एक और बात कह दें—यदि आप कोई आलोचनात्मक प्रतिक्रिया दे रहे हैं तो हमेशा इसे अकेले में दें। दूसरी तरफ, प्रशंसा सार्वजनिक रूप से करें। लोगों को किसी भी तरह की वाजिब प्रशंसा की जरूरत होती है और उन्हें अच्छा लगता है। सरल शब्दों में कहें तो आलोचना अकेले में और प्रशंसा सबके सामने करें।*

महत्वपूर्ण संबंधों को बिखरने से बचाने में साथ बैठना, नजर-से-नजर, दिल-से-दिल और मन-से-मन को मिलाने तथा साफ-साफ बात करने से मदद मिलती है। दोनों का खुले मन का होना जरूरी है। ऐसा न हो कि वे संबंध बनाने के इच्छुक न हों। उनमें इसमें बने रहने और इसे कामयाब बनाने की इच्छा होनी चाहिए। इसे ही निर्णायक शक्ति और कारगर बनाने का संकल्प कहते हैं। मेरी पिछली शादी में मुझे काम का जुनून सवार हो गया था और मैंने यह सोचना शुरू कर दिया था कि मैं इस दुनिया का सबसे महत्वपूर्ण व्यक्ति हूँ। सच कहूँ तो अब मैं जान गया हूँ कि मैं खास नहीं हूँ! मैं जान गया हूँ कि मैं महत्वपूर्ण नहीं हूँ। मेरा मतलब है कि मैं अपनी

मुट्ठी को बालटी में डाल सकता हूँ, निकाल सकता हूँ और पानी को पता भी नहीं चलेगा कि मेरी मुट्ठी उसमें गई थी! निश्चित कीजिए कि आपका अहंकार आपके दिल पर अपना राज न कायम कर ले। यह तरीका उन व्यापारिक संबंधों को दुरुस्त करने में भी काम करता है, जिन्हें सुधार की जरूरत है, खासतौर पर जहाँ साझेदारी की स्थिति होती है।

## याद रखिए, हालात बदलने के लिए

### आपको बदलना होगा।

अगले खंड में मैं एक दमदार फॉर्मूला देने जा रहा हूँ, जो आपके लिए जीवन को बदलने वाला हो सकता है। इस पुस्तक के लेखकों के रूप में हमारा सौभाग्य रहा है कि हमारा मार्गदर्शन महान् लोगों ने किया है, जिन्होंने व्यवसाय में हमारे सफर के दौरान हमें प्रेरित किया, सुधारा और उसके साथ ही हमारे व्यक्तिगत संबंधों को भी बेहतर बनाया।

**एक सफल जीवन के निर्माण की दिशा में आपके पास दो तरीके होते हैं—या तो आप अकेले जाने और नियंत्रणकारी व्यक्ति बनने का फैसला कर सकते हैं या फिर दूसरे लोगों की सहायता ले सकते हैं। पहले विकल्प के लिए कई बार गलती करना और सीखना पड़ता है।**

एक सफल जीवन के निर्माण की दिशा में आपके पास दो तरीके होते हैं—या तो आप अकेले जाने और नियंत्रणकारी व्यक्ति बनने का फैसला कर सकते हैं या फिर दूसरे लोगों की सहायता ले सकते हैं। पहले विकल्प के लिए कई बार गलती करना और सीखना पड़ता है।

आपको सीखने की कीमत चुकानी होगी। कई बार गिरेंगे-सँभलेंगे और शायद आप अंत में जो चाहते हैं, वह नहीं भी मिले।

दूसरा विकल्प यह है कि आप जीवन के अहम मोड़ पर सोच-समझकर सहायता लें, ताकि मुश्किलों को टाल सकें। यह कैसे होगा? ऐसे लोगों की तलाश करें, जो आपको शिक्षा देने के लिए तैयार हों। कई वर्षों के बाद मिली हमारी अपनी सफलता को भी कुछ शानदार लोगों की दक्षता ने रफ्तार दी। हम आपको इस बात के लिए उत्साहित कर रहे हैं कि आगे जो आप पढ़ने जा रहे हैं, उस पर खासा ध्यान दीजिए। यह आपको गलती करने और फिर सीखने में लगनेवाले वर्षों के समय से बचा सकता है।

**अपने जीवन के एक खास क्षेत्र को चुनिए, जिसमें आप सुधार लाना चाहते हैं। होने को तो कई हो सकते हैं, लेकिन शुरुआत के लिए एक को ही चुनिए। कुछ उपाय यहाँ दिए जा रहे हैं—अपने व्यवसाय, बिक्री व मार्केटिंग को बढ़ाना; बेहतरीन लोगों को बहाल करना, आर्थिक ब्योरे तैयार करना, नई तकनीक को सीखना, निवेश की रणनीतियाँ, दौलत इकट्ठा करना, कर्ज समाप्त**

**करना, बेहतरीन स्वास्थ्य के लिए भोजन और व्यायाम, अच्छे माता-पिता बनना या दमदार प्रस्तुति देना।**

## **श्रेष्ठ मार्गदर्शकों की तलाश कैसे करें?**

अच्छी तरह चुने गए मार्गदर्शकों को अपने आसपास जुटा लेने से आपका जीवन आश्चर्यजनक रूप से बदल सकता है। मार्गदर्शक वह होता है, जिसके पास व्यापक अनुभव और अनोखी योग्यता होती है, जो नियमित रूप से आपके साथ विचारों को साझा करने की इच्छा रखता है। इस महान् जानकारी को प्राप्त करनेवाले के रूप में आप पर उसका उपयोग अपने कैरियर तथा आर्थिक स्थिति को या फिर अपने व्यक्तिगत या पारिवारिक जीवन को बेहतर बनाने के लिए जिम्मेदारी से करने का दायित्व है। यह गुरु-शिष्य के जैसा संबंध होता है, सिवाय इसके कि आपके पास आमने-सामने सीख लेने का फायदा होता है। और एक बड़ा लाभ यह है कि आपको किसी सबक के लिए पैसे भी नहीं चुकाने पड़ते हैं। क्या बेहतरीन सौदा है!

यहाँ परामर्श से फायदा उठाने की सिद्ध हो चुकी तीन चरणोंवाली पद्धति बताई जा रही है—

### **1. लक्ष्य की पहचान करें**

अपने जीवन के एक खास क्षेत्र को चुनिए, जिसमें आप सुधार लाना चाहते हैं। होने को तो कई हो सकते हैं, लेकिन शुरुआत के लिए एक को ही चुनिए। कुछ उपाय यहाँ दिए जा रहे हैं—अपने व्यवसाय, बिक्री व मार्केटिंग को बढ़ाना; बेहतरीन लोगों को बहाल करना, आर्थिक ब्योरे तैयार करना, नई तकनीक को सीखना, निवेश की रणनीतियाँ, दौलत इकट्ठा करना, कर्ज समाप्त करना, बेहतरीन स्वास्थ्य के लिए भोजन और व्यायाम, अच्छे माता-पिता बनना या दमदार प्रस्तुति देना।

### **2. अपने मार्गदर्शक उम्मीदवारों को चुनें**

किसी ऐसे व्यक्ति पर विचार कीजिए, जो आपकी ओर से सुधार के लिए चुने गए क्षेत्र में असाधारण रूप से अनुभवी या योग्य है। हो सकता है, वह आपकी जान-पहचान का हो या आपके उद्योग का प्रमुख व्यक्ति हो।

शायद वह कोई ऐसा हो सकता है, जिसे इस विषय पर सबसे अधिक जानकार माना जाता है—कोई मशहूर लेखक, वक्ता या हस्ती। वह कोई भी हो, इस बात का ध्यान रखिए कि उसका ट्रैक रिकॉर्ड जाना-माना हो और वह वास्तव में सफल हो।

### **3. अपनी रणनीतिक योजना बनाएँ**

यदि आपको अपने प्रस्तावित मार्गदर्शक के बारे में जानकारी नहीं है कि वह कहाँ रहता है तो फिर आप इस अनोखे व्यक्ति का पता कैसे लगाएँगे? और जब आपको पता चल जाता है, तब उससे कैसे संपर्क करेंगे? समझनेवाली पहली बात यह है कि कभी भी आप जिस व्यक्ति से मिलना चाहते हैं, उससे छह लोगों से अधिक

दूर नहीं होते, जिनमें आपका नया मार्गदर्शक भी शामिल रहता है। यह जानकारी दिलचस्प है। इसे किसी खेल की तरह देखिए। सारी जानकारी तक पहुँचने से पहले हो सकता है कि आपको छह दरवाजे खोलने पड़ें। आपके लिए पहला दरवाजा कौन खोल सकता है? वहाँ से आगे बढ़ें और फिर पूछते रहें। आप यह देखकर हैरान रह जाएँगे कि आपने किसी से कहा नहीं कि दूसरे दरवाजे कितनी जल्दी खुल जाते हैं। आप अपने प्रस्तावित मार्गदर्शक के नाम पर विचार कर रहे होंगे और एक बार फिर इस तरह के विचारों से अंदाजा लगा रहे होंगे, जैसे —“मैं तो इसे जानता भी नहीं और निश्चित रूप से वह भी मुझे नहीं जानती होगी। और जानती भी हो तो शायद मुझे अपना कीमती समय नहीं देगी।” बस, यहीं रुक जाइए। आगे की कहानी इस बात का बड़ा सबूत है कि मार्गदर्शकों को ढूँढ़ना और उनसे संपर्क करना आपकी क्षमताओं के भीतर ही होता है।

लेस—

*हमारी एक ग्राहक, जो एक महत्वाकांक्षी सक्रिय युवा महिला है, जिसका नाम एश्ले मेस्जारोस है, वह अपने नए कारोबार में संघर्ष कर रही थी। उसने वी एन-सर कम्युनिकेशंस नाम की टेलीफोन आंसरिंग सर्विस शुरू की थी और जल्दी ही उसे यह समझ आ गया कि व्यवसाय को उसने जितना आसान समझा था, उसे चलाना उतना आसान नहीं था। पेशेवर उपकरणों में अच्छा-खासा वित्तीय निवेश करने के बाद भी उसके पास प्रशिक्षित स्टाफ नहीं था, न ही उसे खुद कभी बिक्री का अनुभव रहा था।*

हमारी एक ग्राहक, जो एक महत्वाकांक्षी सक्रिय युवा महिला है, जिसका नाम एश्ले मेस्जारोस है, वह अपने नए कारोबार में संघर्ष कर रही थी। उसने वी एन-सर कम्युनिकेशंस नाम की टेलीफोन आंसरिंग सर्विस शुरू की थी और जल्दी ही उसे यह समझ आ गया कि व्यवसाय को उसने जितना आसान समझा था, उसे चलाना उतना आसान नहीं था। पेशेवर उपकरणों में अच्छा-खासा वित्तीय निवेश करने के बाद भी उसके पास प्रशिक्षित स्टाफ नहीं था, न ही उसे खुद कभी बिक्री का अनुभव रहा था। उसका कहना था कि एक स्थानीय कंपनी में सेफ्टी ऑफिसर की उसकी नौकरी नीरस हो गई थी। उसने टेलीफोन के उपकरणों के लिए पैसे जुटाने के लिए अपने घर को फिर से गिरवी रख दिया था और उसके पति माइक भी कैरियर बदल रहे थे।

हालाँकि एश्ले कर गुजरनेवाली है और ज्यादा देर तक हाथ-पर-हाथ धरे नहीं बैठती। उसे एहसास हो गया कि उसे मदद की जरूरत है, जबकि कई उद्यमी किसी दूसरे की दक्षता के आगे घुटने टेकने की बात का पुरजोर विरोध करते हैं। उसके बाद ही उसने मुझे एक कार्यकारी कोच के रूप में काम पर रखा। मैंने उसे सलाह दी कि उसे एक मार्गदर्शक की तलाश करनी चाहिए, जो उसके उद्योग का हो और जो उसे अनावश्यक के ‘गलती करो, फिर सीखो’ से बचा सके। वह मेरी बात को तुरंत समझ गई, क्योंकि वह किसी ऐसे व्यक्ति को जानती थी, जो उसी तरह का कारोबार कर रहा था। इस व्यक्ति से संपर्क साधने के सबसे अच्छे तरीके पर थोड़ी जानकारी के बाद मैंने फोन करने के लिए उसका हौसला बढ़ाया। इस संभावित मार्गदर्शक ने कई वर्षों की मेहनत के बाद एक बेहद सफल कारोबार खड़ा कर लिया था और उसे अपनी कंपनी की तरक्की के दौरान हर संभव परिस्थिति का अनुभव था। वह एक हजार मील दूर रहती थी, इसलिए एक-दूसरे से होड़ की भी चिंता नहीं थी।



एश्ले ने जब उसे फोन किया तो उस महिला ने तुरंत कहा कि उसे मदद करने में खुशी होगी। उन्होंने तय किया कि वे हर महीने के पहले बुधवार को दोपहर 1.30 बजे फोन पर बात किया करेंगी। समय बरबाद न हो, इसलिए एश्ले ने फोन करने से कुछ दिन पहले उसे कुछ सवाल ई-मेल से भेज दिए। उसका प्रभाव तुरंत देखा गया। एश्ले कहती है, “पहले फोन के बाद मैं एक हफ्ते तक सो नहीं सकी। मुझे अपनी नई मार्गदर्शक से कई जबरदस्त सुझाव मिले। और मैंने उन सभी को आजमाया। उसने सच में बिक्री के गुर, पेश करने के तरीके, स्टाफ की बहाली, विशेष खाते खोलने, सही फीस की समयावली, मुश्किल ग्राहकों से निपटने तथा एक कुशल दफ्तर चलाने के अहम सुझाव दिए। और उसने मुझसे एक पैसा भी नहीं लिया!”

कई महीनों के दौरान उनका यह संबंध गहरा होता गया और एश्ले ने अपने भी कुछ उपाय बताए, जिनका स्वागत किया गया और जो मूल्यवान् साबित हुए। सही मायने में एक फायदे का सौदा वाली स्थिति बन गई।

यह सबकुछ उस एक फोन कॉल से शुरू हुआ। इसलिए अब यह देखते हैं कि आपको इसी तरह की सफलता कैसे मिल सकती है? सबसे महत्वपूर्ण बात है कि आप लगनशील रहें। लगनशील होने से आप जीवन में जो चाहते हैं, उसके लिए मदद मिल जाती है। जब एश्ले ने पहली बार फोन पर बात की तो उसने यह कहा था, “हैलो मिसेज आर्मस्ट्रॉन्ग (काल्पनिक नाम), क्या आप मेरी मार्गदर्शक बनने पर विचार करेंगी? इन सबका मतलब बस, महीने में एक बार फोन पर दस मिनट का समय निकालना होगा, ताकि मैं आपसे कुछ सवाल पूछ सकूँ। मैं सच में इसके लिए आभारी रहूँगी। क्या आप ऐसा कर सकेंगी?”

आप जब उस अंतिम प्रश्न को पूछेंगे तो जवाब आमतौर पर ‘हाँ’ या ‘नहीं’ में होगा। यदि वह ‘हाँ’ में है तो अपनी खुशी पर नियंत्रण रखिए और दूसरा प्रश्न पूछिए, “अगले कुछ हफ्तों में आपसे बात करने का सबसे सही समय क्या होगा?” फिर मार्गदर्शन के लिए पहली मुलाकात के निश्चित समय की पुष्टि कर दीजिए। इसके बाद उसी समय हाथ से लिखा ‘धन्यवाद’ बोल दीजिए।

यदि उत्तर ‘नहीं’ है तो उस व्यक्ति को विनम्रता के साथ ‘धन्यवाद’ कह दीजिए। इनकार कितनी दृढ़ता से किया गया, इसका अंदाजा लगाकर आप यह पूछ सकते हैं कि क्या दोबारा किसी सही समय पर फोन करना उचित होगा, ताकि आपके अनुरोध पर फिर से विचार किया जा सके? नहीं तो प्लान बी पर बढ़ जाइए—अपनी सूची में मौजूद दूसरे व्यक्ति से बात कीजिए।

**सबसे महत्वपूर्ण बात है कि आप लगनशील रहें। लगनशील होने से आप जीवन में जो चाहते हैं, उसके लिए मदद मिल जाती है। जब एश्ले ने पहली बार फोन पर बात की तो उसने यह कहा था, “हैलो मिसेज आर्मस्ट्रॉन्ग (काल्पनिक नाम), क्या आप मेरी मार्गदर्शक बनने पर विचार करेंगी? इन सबका मतलब बस, महीने में एक बार फोन पर दस मिनट का समय निकालना होगा, ताकि मैं आपसे कुछ सवाल पूछ सकूँ। मैं सच में इसके लिए आभारी रहूँगी। क्या आप ऐसा कर सकेंगी?”**

चलिए, अब उस फोन कॉल के प्रमुख तत्वों की समीक्षा करते हैं। पहली बात, सीधे मुद्दे पर आइए। व्यस्त लोग इसे पसंद करते हैं। दोस्ती मत गाँठिए। अच्छी तरह तैयार की गई स्क्रिप्ट पर ही चलिए और आराम से बात कीजिए। इसमें बस, एक मिनट लगता है। साथ ही बातचीत पर काबू रखना भी जरूरी है। आप जो कहना चाहते

हैं, उसे कहिए, अंतिम सवाल कीजिए और खामोश हो जाइए। इस मोड़ पर आप अपने संभावित नए मार्गदर्शक को बोलने का मौका देते हैं। यदि आप इस क्रम पर चलेंगे तो आपकी सफलता का औसत अधिक होगा। यह रहा क्यों—सबसे पहले, आप जब किसी से मार्गदर्शक बनने को कहते हैं तो वह अपने आप में ही बहुत बड़ा सम्मान होता है। दूसरा, उससे विरले ही ऐसा कहा जाता है। और आप इसे यदि पूरे मन से करेंगे, जिसमें उनकी शुरुआती मुश्किलों की उन्हें याद दिलाएँगे तो आपको हमेशा सकारात्मक जवाब मिलेगा।

इससे पहले कि आप फोन करें, जितनी जानकारी संभव हो, जुटा लें। यदि आप उस व्यक्ति को नहीं जानते तो इंटरनेट पर जाइए और थोड़ी रिसर्च कीजिए। कारोबार में उनकी भूमिका के बारे में पता कीजिए। अपनी खोज को आगे बढ़ाने के लिए सोशल मीडिया का इस्तेमाल कीजिए।

याद रखिए, आपके कई मार्गदर्शक हो सकते हैं। आप अपने जीवन के किसी भी क्षेत्र के लिए लोगों को चुन सकते हैं, जिन क्षेत्रों में आप सुधार लाना चाहते हैं। शायद वे दूसरे देश या शहर में रहते हों या वे आधे घंटे की दूरी पर रहते हों। तो शुरू हो जाइए और मजे लीजिए। इस प्रकार के अनोखे संबंध आपकी तरक्की में हैरान करनेवाली तेजी ला सकते हैं। गलतियों से सीखना अनुभव प्राप्त करने का एक तरीका होता है; लेकिन अपने दम पर सबकुछ कर लेना बेहद कठिन होता है। दूसरे लोगों के सफल फॉर्मूले से मदद लेना और उनके उपायों को अपनाना काफी चतुराई भरा होता है। आमतौर पर आप उसे जानते हैं, जो बड़े और बेहतर अवसरों के दरवाजे खोलता है। इसे 'बिंदुओं को मिलाओ' के खेल की तरह लीजिए। सफल लोग आपस में अच्छी तरह जुड़े रहते हैं। बस, उनके प्रयासों को देखते जाइए! आपकी और अधिक मदद के लिए इस अध्याय के आखिर में आप देखेंगे कि एक कदम-दर-कदम की कार्ययोजना है, जिससे कि मार्गदर्शक के संबंधों को विकसित किया जा सकता है।

*गलतियों से सीखना अनुभव प्राप्त करने का एक तरीका होता है; लेकिन अपने दम पर सबकुछ कर लेना बेहद कठिन होता है। दूसरे लोगों के सफल फॉर्मूले से मदद लेना और उनके उपायों को अपनाना काफी चतुराई भरा होता है। आमतौर पर आप उसे जानते हैं, जो बड़े और बेहतर अवसरों के दरवाजे खोलता है। इसे 'बिंदुओं को मिलाओ' के खेल की तरह लीजिए। सफल लोग आपस में अच्छी तरह जुड़े रहते हैं। बस, उनके प्रयासों को देखते जाइए!*

## आइए, आपको बुलेटप्रूफ बनाएँ

बेहतरीन बनाने की आदत को बढ़ाने के लिए अब हम आपको एक और महत्वपूर्ण पहलू की जानकारी देने जा रहे हैं। इसे कहते हैं, 'अपने खुद के किले का निर्माण करना'। किले की परिभाषा एक ऐसे ढाँचे के तौर पर दी जाती है, जो अभेद्य होता है; एक ऐसी शरण-स्थली, जहाँ सुरक्षित रहा जा सकता है। उस किले के भीतर आप व्यवसाय और जीवन के तूफानों से सुरक्षित रहते हैं। हम आपको बताते हैं कि ऐसा किला आप कैसे बना सकते हैं!

यह किसी चैंपियनशिप के लिए फुटबॉल या हॉकी टीम को खड़ा करने जैसा होता है। हर खिलाड़ी की एक भूमिका होती है और वह टीम उतनी ही अच्छी होती है, जितना कि उसका सबसे कमजोर खिलाड़ी। इस टीम को

कोच साँचे में ढालता है। वही उसकी गतिविधियों के केंद्र में होता या होती है। अनोखी प्रतिभा से संपन्न टीम के खिलाड़ियों के साथ एक ऐसे कोच को मिलाकर ही विजेता टीम बनती है, जो एक सफल योजना को बनाता है और उसे लागू करता है।

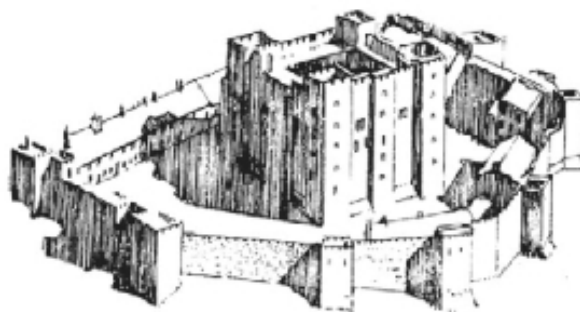
अपने आप को एक कोच मानिए। अपने जीवन के इस मोड़ पर आपको दो बड़े प्रश्नों के उत्तर देने पड़ते हैं, 'मेरी टीम में कौन-कौन है?' और 'क्या उनका प्रदर्शन उस स्तर का है, जो मेरे सपनों और लक्ष्यों को पूरा करने के लिए आवश्यक है?' इन सबका मतलब बेहद उच्च मानकों को स्थापित करना है, ताकि आप एक ऐसी जीवन-शैली का आनंद ले सकें, जो आपको पूरी आजादी, सतत समृद्धि और अपने मोल की अनोखी भावना का एहसास कराता है।

आपको जब सहायता की आवश्यकता होती है, तब बेहतरीन लोग आपकी मदद के लिए उपलब्ध रहेंगे। यह सतत जारी रहनेवाली प्रक्रिया है, कोई तुरत-फुरत का जुगाड़ नहीं है।

*आपको जब सहायता की आवश्यकता होती है, तब बेहतरीन लोग आपकी मदद के लिए उपलब्ध रहेंगे। यह सतत जारी रहनेवाली प्रक्रिया है, कोई तुरत-फुरत का जुगाड़ नहीं है।*

## आपका किला

### आपकी अनोखी पूर्ण सहयोग प्रणाली



निम्नलिखित श्रेणियों का उपयोग अपने किले के निर्माण में मार्गदर्शन के लिए करें। इन्हें महत्त्व के किसी विशेष क्रम के अनुसार श्रेणीबद्ध नहीं किया गया है।

- |  |   |
|--|---|
| 1. परिवार की इकाई।   | 6. मूल ग्राहक।  |
| 2. विशेष मार्गदर्शक और कोच।  | 7. व्यक्तिगत मास्टरमाइंड समूह।  |
| 3. स्वास्थ्य और फिटनेस टीम।  | 8. व्यक्तिगत विकास लाइब्रेरी।   |
| 4. व्यवसाय सहयोग टीम (आंतरिक)<br>(उदाहरण के लिए, प्रशासनिक स्टाफ, सेल्स और प्रबंधन टीम)। | 9. आध्यात्मिक सलाहकार।  |
| 5. व्यवसाय सहयोग टीम (बाह्य)<br>(उदाहरण के लिए—बैंकर, वकील, आपूर्तिकर्ता)।               | 10. अन्य रणनीतिक गठबंधन<br>(उदाहरण के लिए—नेटवर्किंग समूह, निष्क्रिय आय स्रोत)। |
|  | 11. शरण-स्थली (आपकी व्यक्तिगत आरामगाह या दूर जाकर तहरने की जगह)।                |

अब देखिए कि यह कैसे काम करता है। अपने महत्वपूर्ण संबंधों पर गौर कीजिए; ऐसे लोगों को करीब से देखिए, जो पूरे साल आपका समर्थन और मदद करते हैं।

उन्हें दो महत्वपूर्ण श्रेणियों में अलग-अलग कीजिए—व्यवसाय/करियर और व्यक्तिगत। इन महत्वपूर्ण लोगों की सूची तैयार कीजिए। अपने व्यवसाय/करियर की सूची में उदाहरण के तौर पर बैंकर, वकील, एकाउंटेंट, मुनीम, कर विशेषज्ञ, आपूर्तिकर्ता, वित्तीय सलाहकार, प्रबंधन स्टाफ, सेल्स टीम, प्रशासनिक स्टाफ, निजी सहायक और सचिव/रिसेप्सनिस्ट शामिल होंगे।

व्यक्तिगत श्रेणी में यह दायरा और व्यापक होता है—डॉक्टर, शरीर-विज्ञानी, चिकित्सा विशेषज्ञ, मसाज करनेवाला/फिजियोथेरेपिस्ट, व्यक्तिगत फिटनेस ट्रेनर, पोषाहार विशेषज्ञ, दंत चिकित्सक, चर्मरोग विशेषज्ञ, वित्तीय सलाहकार, हेयर स्टाइलिस्ट, ड्राई क्लीनर, प्लंबर, इलेक्ट्रिशियन, ट्रैवल एजेंट, भवन निर्माता, बीमा एजेंट, कार डीलर, दर्जी, माली, नौकर, नौकरानी और कोई भी, जिसकी दक्षता की आपको जरूरत होती है।

*व्यक्तिगत श्रेणी में यह दायरा और व्यापक होता है—डॉक्टर, शरीर-विज्ञानी, चिकित्सा विशेषज्ञ, मसाज करनेवाला/फिजियोथेरेपिस्ट, व्यक्तिगत फिटनेस ट्रेनर, पोषाहार विशेषज्ञ, दंत चिकित्सक, चर्मरोग विशेषज्ञ, वित्तीय सलाहकार, हेयर स्टाइलिस्ट, ड्राई क्लीनर, प्लंबर, इलेक्ट्रिशियन, ट्रैवल एजेंट, भवन निर्माता, बीमा एजेंट, कार डीलर, दर्जी, माली, नौकर, नौकरानी और कोई भी, जिसकी दक्षता की आपको जरूरत होती है।*

स्वाभाविक रूप से आप इन सभी लोगों से हर हफ्ते बातचीत नहीं करते। प्रश्न यह है कि जब आपको उनकी मदद की जरूरत पड़ती है, तब क्या वे आपके लिए लगातार शानदार काम करते हैं? कभी-कभी आप जिस व्यक्ति को चुनते हैं, वह बहुत अच्छा काम नहीं करता। इससे बचने के लिए समय निकालकर उस व्यक्ति का इतिहास जाँच लीजिए। बेहतरीन लोग बेहतरीन काम करते हैं। वे इसे समय पर करते हैं और लगातार करते हैं। इस प्रक्रिया में वे आपको बेहतर महसूस करने का मौका देते हैं और उसकी उचित कीमत लेते हैं। ये ऐसे लोग होते हैं, जिन पर आप सही काम के लिए हमेशा भरोसा कर सकते हैं।

आपकी टीम में ऐसे कितने लोग हैं, जो खराब प्रदर्शन के कारण आपकी टीम में होने के लायक नहीं हैं? सच-सच बताइएगा। आपकी टीम में कितनी कमियाँ हैं? यह पता लगाना आसान है। कभी-कभी ऐसा होता है, जब आप इस उम्मीद में इंटरनेट की तरफ भागते हैं कि आखिरी समय में कोई मिल जाए। अक्सर आप जिस व्यक्ति को चुनते हैं, वह बहुत अच्छा काम नहीं करता; क्योंकि आपके पास उसकी पृष्ठभूमि और संबंधों की जाँच करने का समय नहीं था।

आज के बाद 'दौड़ते-भागते' फैसले मत कीजिए और लापरवाही से किए गए काम, शिथिलता, बेहिसाब कीमत या किसी भी तरह के झंझट को स्वीकार मत कीजिए, जो आपके जीवन में तनाव को और बढ़ा देगा। आपको इसकी जरूरत नहीं है। रेफरेंस के लिए ऑनलाइन मदद लीजिए या अपने दोस्तों से पूछिए। अपनी तरफ से पूरी तैयारी कीजिए। धैर्य रखिए और धीरे-धीरे अपने आसपास लोगों की फर्स्ट क्लास टीम जुटाइए, जो आपके

जीवन को खुशियों भरा और इतना समृद्ध बना देंगे, जिसका अंदाजा नहीं लगाया जा सकता है। तो अभी से शुरू हो जाए।

आप यह देखकर हैरान रह जाएँगे कि इससे आपके संबंधों का किस प्रकार कायापलट होगा!

## अंतर्ज्ञान

व्यापार में हमने एक बात को अन्य किसी की तुलना में अच्छी तरह समझा है कि संबंधों के फलने-फूलने में समय लगता है। कई लोग इसे नहीं समझते। उनका ध्यान सौदा करने, बिक्री को पूरा करने और आगे बढ़ जाने पर होता है। व्यक्तित्व की समीक्षा में ऐसे लोगों को पोषक नहीं, शिकारी के वर्ग में रखा जाता है। शिकारियों का महत्त्व होता है। वे आगे बढ़ने और बिक्री को पक्का करने में जो कुछ संभव होता है, करते हैं; किंतु पोषक दूरगामी तरीका अपनाते हैं, क्योंकि वे लंबे समय तक का कारोबार निश्चित करना चाहते हैं। आदर्श स्थिति इन दोनों को मिलाकर बन सकती है। इस मामले में आप कैसी सोच रखते हैं? हमें आपके ध्यान को कहीं और लगाने या किसी अन्य सुधार को करने की जरूरत है?

व्यापार जगत् में 'चैंपियनों' को बनाने में वक्त लगता है। ये ऐसे लोग होते हैं, जो आपके लिए उन रास्तों को खोलनेवालों में सबसे अहम होते हैं, जिनसे आप चौंकानेवाले अवसरों को हासिल कर सकेंगे। धैर्य रखिए, उन्हें और मूल्यवान् बनाते रहिए, इनाम आखिरकार जरूर मिलेगा।

**संबंधों को तोड़ने वाले अभिशाप से हमेशा सावधान रहें। यह अभिशाप है लापरवाही! और अगर आपको और भी चेतावनी की जरूरत है तो सुनिए, आजकल तलाक बेहद महँगा हो गया है। कुछ लोग तो जीवन भर आर्थिक रूप से उबर नहीं पाते, भावनात्मक जख्म तो तकलीफ देता ही है।**

इस अध्याय में 'फायदे का सौदा' खंड को पढ़ना न भूलें। वही सिद्धांत घर में भी बेहतरीन संबंध बनाने पर लागू होते हैं। यहाँ एक सलाह है। यदि आप चाहते हैं कि आपका वैवाहिक जीवन सशक्त हो तो इसके लिए हर दिन प्रयास कीजिए। ऐसा करना और भी जरूरी है, क्योंकि संबंध पुराने हो जाते हैं। संबंधों को तोड़ने वाले अभिशाप से हमेशा सावधान रहें। यह अभिशाप है लापरवाही! और अगर आपको और भी चेतावनी की जरूरत है तो सुनिए, आजकल तलाक बेहद महँगा हो गया है। कुछ लोग तो जीवन भर आर्थिक रूप से उबर नहीं पाते, भावनात्मक जख्म तो तकलीफ देता ही है।

इन सबका सार यही है कि अपने जीवन के महत्वपूर्ण लोगों पर अधिक ध्यान दीजिए। नियमित रूप से उनके लिए समय निकालिए और उनकी जरूरतों व इच्छाओं के प्रति ईमानदारी से दिलचस्पी लीजिए। इससे बहुत बड़ा लाभ मिलता है और पैसे कमाना इसका काफी छोटा सा हिस्सा है। अगले अध्याय में आप उच्च स्तर के आत्मविश्वास के निर्माण और उसे बनाए रखने के बारे में सबकुछ जानेंगे, जो दूरगामी सफलता का एक अनिवार्य तत्त्व है।

**आज के बाद 'दौड़ते-भागते' फैसले मत कीजिए और लापरवाही से किए गए काम, शिथिलता, बेहिसाब कीमत या किसी भी तरह के झंझट को स्वीकार मत कीजिए, जो आपके जीवन में तनाव**

को और बढ़ा देगा। आपको इसकी जरूरत नहीं है। रेफरेंस के लिए ऑनलाइन मदद लीजिए या अपने दोस्तों से पूछिए। अपनी तरफ से पूरी तैयारी कीजिए। धैर्य रखिए और धीरे-धीरे अपने आसपास लोगों की फर्स्ट क्लास टीम जुटाइए, जो आपके जीवन को खुशियों भरा और इतना समृद्ध बना देंगे, जिसका अंदाजा नहीं लगाया जा सकता है। तो अभी से शुरू हो जाइए।

“विश्वास जीवन का सच्चा गोंद है।

प्रभावी संवाद और उन बुनियादी सिद्धांतों का यह सबसे महत्वपूर्ण तत्व है, जो सारे संबंधों को जोड़कर रखता है।”

—स्टीफन आर. कोवी

## काररवाई के कदम

दोहरा सर्पिल

अपने किले का निर्माण

मार्गदर्शक से संबंधों का विकास

आप इन अभ्यासों को निश्चित रूप से पूरा कीजिए। यदि आप इन्हें छोड़कर आगे निकल गए तो शायद आप बेहतरीन संबंध बनाने के बारे में गंभीर नहीं हैं। आधा-अधूरा प्रयास मत कीजिए। अपने बारे में जानने और उस प्रभाव को समझने का प्रयास कीजिए, जो आप लोगों पर डालते हैं।



### 1. दोहरा सर्पिल

**विफल संबंध—** मानसिक रूप से किसी ऐसे महत्वपूर्ण संबंध पर फिर से लौटिए, जो सफल नहीं हो सका था। नंबर एक से शुरू करते हुए इस प्रक्रिया में हर कदम की पहचान कीजिए, जिसके कारण संबंध टूट गया।

एकदम सटीक रहें।

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

**बेहतरीन संबंध—** मानसिक रूप से अपने सबसे अच्छे संबंध की ओर लौटिए। नंबर एक से शुरू करते हुए इस प्रक्रिया में हर कदम की पहचान कीजिए, जिसके कारण इस बेहतरीन संबंध का विस्तार हुआ।

5. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
1. \_\_\_\_\_

## 2. मूल ग्राहकों का पता लगाना

अपने दस सबसे महत्वपूर्ण व्यावसायिक संबंधों के नाम लिखिए। ये ऐसे लोग होते हैं, जिनके कारण आपकी सर्वाधिक बिक्री और आय होती है। ये आपके उत्पादों और आपकी सेवाओं को पसंद करते हैं। ये आपको फिर से काम देते हैं और आपको काम देने के लिए दूसरों से खुश होकर बात भी करते हैं। (नोट—यदि आप एक मैनेजर या सुपरवाइजर हैं तो आप जिस टीम की जिम्मेदारी सँभाल रहे हैं, वह आपके मूल ग्राहक की सूची का हिस्सा होगी।) इस पर पर्याप्त समय लेकर सोच-विचार कीजिए। ये लोग आपके बेहतर भविष्य की इमारत को खड़ा करने में ईंट का काम करते हैं। उनके साथ अच्छा व्यवहार कीजिए। आपके मूल ग्राहक सबसे महत्वपूर्ण लोग होते हैं। 'मूल' शब्द का अर्थ होता है—केंद्र, किसी भी मूल्यवान् वस्तु का हृदय या सार।

अब उस समय को दर्ज कीजिए, जिसे आप इनमें से प्रत्येक पर किसी भी महीने में खर्च करते हैं। यह क्या बताता है? आपको किस प्रकार के फेर-बदल करने की जरूरत है?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_  
9. \_\_\_\_\_  
10. \_\_\_\_\_

## मार्गदर्शक से संबंध बढ़ाना

आप दक्षता के किस विशेष क्षेत्र में सुधार करना चाहते हैं?

1. सबसे महत्वपूर्ण में सही का निशान लगाएँ—

- अपने व्यवसाय का विस्तार
- रणनीतिक गठबंधन बनाना
- सेल्स और मार्केटिंग
- कर्ज समाप्त करना
- स्वास्थ्य और योग्यता
- नई तकनीक
- बेहतरीन लोगों की बहाली
- परवरिश
- संतुलित जीवन-शैली
- अन्य \_\_\_\_\_
- वित्तीय रणनीतियाँ
- अन्य \_\_\_\_\_
- संवाद कौशल

2. उन प्रमुख तीन क्षेत्रों को लिखिए, जिनमें आप सुधार करना चाहते हैं और हर एक के लिए दो संभावित मार्गदर्शकों के नाम लिखिए—

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



---

3. ऊपर की सूची में से उस सबसे महत्वपूर्ण क्षेत्र को चुनिए, जिसमें आप अभी से सुधार चाहते हैं और अपने पसंदीदा मार्गदर्शक को।

---

---

4. कागज का एक पन्ना लीजिए और अपने पहले संपर्क के लिए अपनी स्क्रिप्ट लिखने के लिए पृष्ठ 156-157 में दिए गए उदाहरणों का उपयोग कीजिए। किसी मित्र के साथ फोन पर बात करने का अभ्यास कीजिए। तब तक अभ्यास कीजिए, जब तक कि उसमें प्रवाह न आ जाए।

### **अब फोन करने के लिए समय और तारीख चुनिए**

यदि आप सही व्यक्ति से तुरंत बात नहीं कर सके तो जब तक बात नहीं हो जाती, तब तक फोन मिलाते रहिए। लगातार प्रयासरत रहने का लाभ मिलता है। याद रखिए, बस, एक बेहतरीन मार्गदर्शक के संबंध से आप आत्मविश्वास और जानकारी के नए स्तर तक छलाँग लगा सकते हैं।

उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तसवीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

*आपने कर दिखाया, अब आगे बढ़ते जाइए !*

## ध्यान की रणनीति-6

### आत्मविश्वास का पहलू

*“मैं इस बात को मान गया हूँ कि पूरी मानवता कहीं अधिक प्रतिभा के साथ जनमी है, जितना कि हम जानते हैं।*

*कई जन्म से प्रतिभावान् होते हैं और बस, तेजी से अपनी मौलिकता को खो देते हैं।”*

**—बकमिंस्टर फुलर**

वर्ष 1999 में दक्षिण अफ्रीका के राष्ट्रपति नेल्सन मंडेला ने अपना अस्सीवाँ जन्मदिन मनाया था।

रंगभेद पर बेबाकी से अपनी बात रखने के कारण अपने जीवन के लगभग छब्बीस वर्षों तक वह जेल की कोठरी में बंद रहे। इस दौरान मंडेला के आत्मविश्वास की घोर परीक्षा ली गई होगी। यह उनके विश्वास और दृढ़ निश्चय का प्रतिफल ही है कि आखिरकार वह विजयी हुए और देश के सर्वोच्च पद के लिए चुने गए।

आत्मविश्वास एक ऐसी आदत है, जिसे हर दिन तराशा और मजबूत किया जा सकता है। इस प्रक्रिया के दौरान भय, चिंता और अनिश्चितता आपकी परीक्षा लेंगे। इन्हीं तत्वों से जीवन के उतार-चढ़ाव बने हैं। यह एक निरंतर संघर्ष है और जीवन को यदि संपन्न बनाना है तो मन के इस युद्धक्षेत्र में जीत हासिल करनी ही पड़ेगी।

शुरुआत करने के लिए नेल्सन मंडेला ने जो अपने पहले संबोधन में कहा था, उसे ध्यान से पढ़िए। यह एक ऐसे व्यक्ति की बातें हैं, जिसने चुनौती स्वीकार की और अंततः विजयी हुआ। इन वाक्यों को समझते हुए पढ़िए और उनका उपयोग अपनी उपलब्धि के अगले स्तर के मजबूत आधार के रूप में कीजिए—

*“हमारे भीतर बैठा सबसे बड़ा डर यह नहीं होता कि हम अपूर्ण हैं।*

*हमारे भीतर का सबसे बड़ा डर यह होता है कि हम बेहिसाब शक्तिशाली हैं।*

*यह हमारा प्रकाश है, हमारा अंधकार नहीं, जो हमें डराता है।*

*हम स्वयं से पूछते हैं—मैं हूँ कौन, जो बेहतरीन, आकर्षक, प्रतिभावान् और सबको चौंकानेवाला हो सकता हूँ?*

*असल में, हम कौन हैं, जो हो नहीं सकते?*

*आप ईश्वर की संतान हैं।*

*आपकी सीमित भूमिका से विश्व को लाभ नहीं मिलेगा।*

*इस कारण आपका सिमटना कोई प्रशंसा की बात नहीं कि इससे आपके आसपास के लोग असुरक्षित महसूस करेंगे।*

हमारा जन्म इस कारण हुआ है कि हम अपने अंदर ईश्वर के उस ऐश्वर्य को साकार कर सकें।

यह हम में से कुछ एक में ही नहीं है। यह हम सभी में है।

और हम जैसे-जैसे अपने प्रकाश को देदीप्यमान बनाते हैं, अचेतन रूप में ही दूसरे लोगों को भी ऐसा करने की अनुमति देते हैं।

हम जब अपने भय से मुक्त हो जाते हैं तो हमारी उपस्थिति दूसरों को अपने आप ही मुक्त कर देती है।”

स्रोत : मैरियाने विलियम्सन लिखित 'रिटर्न टू लव' (जैसा कि नेल्सन मंडेला ने वर्ष 1994 में अपने पहले संबोधन में उद्धृत किया था)।

इस अध्याय में अनेक व्यावहारिक रणनीतियाँ हैं, जो आपके आत्मविश्वास को अब तक की सबसे अधिक ऊँचाई पर ले जाएँगे। यह महत्वपूर्ण है कि आप इनका उपयोग हर दिन करें। आत्मविश्वास वह सबसे महत्वपूर्ण पहलू है, जिसकी जरूरत आपको नकारात्मकता के हर हमले से खुद को सुरक्षित रखने के लिए पड़ेगी। आत्मविश्वास के अभाव में भय और घबराहट आपको वश में करने के लिए तैयार रहते हैं। तरक्की रुक जाती है और गति पर विराम लग जाता है।

इसलिए नकारात्मक ताकतों को हमेशा-हमेशा के लिए समाप्त करने के लिए इस अनिवार्य आदत को पूरी उमंग और संकल्प के साथ आगे बढ़ाइए। सबसे पहले, आपको किसी भी अधूरे काम को समाप्त करना है, जिसे आपने रोक रखा था। वहीं से शुरुआत कीजिए।

## अधूरे काम को पूरा करना

अधूरा काम आपके जीवन के ऐसे सभी जी का जंजाल होते हैं, जिनका निपटारा आपने अभी तक नहीं किया है। अगर कुछ एक को गिनाएँ तो हो सकता है कि आप कानूनी, आर्थिक, किसी संबंध से, संगठनात्मक, स्वास्थ्य या कैरियर की समस्याओं से जूझ रहे हों। आप जब उन्हें बढ़ने देते हैं तो वे आपको अपने बोझ तले दबा सकते हैं। कई लोग इन अधूरे कामों को भय के कारण हाथ नहीं लगाते। भय से शंका पैदा होती है और शंका से आत्मविश्वास कम हो जाता है। यह एक कुचक्र होता है। यदि इसे रोका नहीं गया तो नीचे की ओर का सर्पिल शुरू हो जाता है, जो जल्दी ही रफ्तार पकड़ लेता है। अचानक जीवन नियंत्रण से बाहर हो जाता है। यह अतिरिक्त बोझ गले की फाँस बन जाता है। यह आपको नाकाम कर सकता है।

इसका परिणाम आपको पूरी तरह से ऊर्जा-विहीन करने के रूप में सामने आ सकता है। कुछ लोग बरसों तक अधूरे काम का अंबार खड़ा कर लेते हैं और लगता है, जैसे वे अपने साथ-साथ किसी हाथी को खींच रहे हैं। इससे निपटने के तीन तरीके हैं—

### 1. आप इनकार करने का खेल खेलें

कुछ लोग नाटक करते हैं कि यह हो ही नहीं रहा। उदाहरण के लिए, कर्ज के बोझ तले दबा कोई व्यक्ति इस उम्मीद में आँकड़ों को नहीं देखता कि शायद किसी तरीके से वे गायब हो जाएँगे। कमाई से ज्यादा खर्च करने जैसी बुरी आदतों को बदलने की बजाय उसे अपने कल्पना लोक में जीना ज्यादा अच्छा लगता है। इनकार आमतौर पर ऐसे बड़े दुष्परिणामों को सामने लाता है, जिन्हें देखना आप पसंद नहीं करें।

## 2. आप अनिश्चितता की स्थिति में जा सकते हैं

जीवन ठहर जाता है और आप हाथ-पैर मारते रहते हैं। आप डूबते नहीं, लेकिन आप आगे भी नहीं बढ़ पाते हैं। यह हताश करनेवाला होता है और इसमें शक नहीं कि अधूरा काम अब भी किसी समय निपटाए जाने का इंतजार कर रहा होता है। अनिश्चितता की स्थिति में आप फँसे रहते हैं।

## 3. आप समस्या का सीधा सामना कर सकते हैं

यह सबसे स्वाभाविक काररवाई होती है, फिर भी कई लोग पिछले दो विकल्पों को चुन लेते हैं। ऐसा क्यों? आमतौर पर हम आमना-सामना नहीं करना चाहते। यह असहज करनेवाला होता है और इसमें थोड़ा जोखिम भी रहता है। कभी-कभी यह कष्टदायी हो सकता है और आप जैसा चाहते हैं, वैसा शायद हो भी नहीं। यहाँ एक मुहावरा है, जो आपकी मदद करेगा—‘अपने भय से दो-दो हाथ कीजिए।’

*कर्ज के बोझ तले दबा कोई व्यक्ति इस उम्मीद में आँकड़ों को नहीं देखता कि शायद किसी तरीके से वे गायब हो जाएँगे। कमाई से ज्यादा खर्च करने जैसी बुरी आदतों को बदलने की बजाय उसे अपने कल्पना लोक में जीना ज्यादा अच्छा लगता है। इनकार आमतौर पर ऐसे बड़े दुष्परिणामों को सामने लाता है, जिन्हें देखना आप पसंद नहीं करें।*



अकसर भय केवल हमारे मन में बैठा होता है। हमारी कल्पना ताकतवर होती है। छोटे-छोटे मुद्दे अकसर बेहिसाब बड़े कर दिए जाते हैं और हम मन में ऐसी तसवीर बना लेते हैं, जो तथ्यों के सामने हास्यास्पद लगती है। अरिजोना के एक मित्र जॉर्ज अडेयर ने हमें एक अग्निशमन कर्मचारी के बारे में बताया, जो उनके एक आत्म-ज्ञान कार्यशाला में शामिल हुआ था।

उन्होंने कहा, “अग्निशमन दल के कर्मचारी जब भी किसी जलती इमारत में घुसने की तैयारी करते हैं तो वे डर से जूझते हैं। काररवाई शुरू करने से ठीक पहले उन्हें इसका अनुभव होता है—यह न जानने की अनिश्चितता कि वे जीवित रहेंगे या नहीं। जैसे ही वे इमारत में घुसते हैं, एक अविश्वसनीय परिवर्तन होता है। सच में, वे भय से दो-दो हाथ करते हैं, क्योंकि जब वे ऐसा करते हैं तो भय गायब हो जाता है। वे शत-प्रतिशत मौजूदा पल में जीते हैं। उसके बाद उनका ध्यान आग से लड़ने, लोगों को बाहर निकालने और उन सारी चीजों को करने पर टिक जाता है, जिसका प्रशिक्षण उन्हें मिला है। अपने भय का सामना कर वे तात्कालिक परिस्थिति पर ध्यान लगा सकते हैं और काम को पूरा करते हैं।”

एक और महत्वपूर्ण पहलू यह है कि आप जब भय में जीते हैं तो हृदय से अधिक ऊर्जा की खपत करते हैं। आपके लिए वैसी सारी शक्ति को बोतल में बंद रखना भारी पड़ सकता है। इससे आपकी क्षमता सीमित हो जाती है। यदि आप भरोसा हासिल करना चाहते हैं तो अपनी प्रगति को तेज कीजिए और अपनी ऊर्जा को अधिकतम रूप में वापस लाइए, ताकि आप हर हाल में भय का सामना कर सकें। इसी समय फैसला कीजिए कि आप अपने अधूरे काम को हमेशा-हमेशा के लिए निपटा देंगे। उसे निपटाने में पूरी ताकत लगाइए। उसे समाप्त कीजिए और आगे बढ़ जाइए।

इसे आदत बना लीजिए। इस बात को समझिए कि अधूरा काम जीवंत सच्चाई है। हर हफ्ते कुछ होगा, जिसे सुलझाना पड़ेगा। समस्याओं को बढ़ने मत दीजिए। उन्हें आत्मविश्वास के साथ तुरंत निपटाइए। आप जब ऐसा करेंगे तो आपका जीवन ताजगी से भरा, सरल और साफ हो जाएगा।

**सामान्य किस्म:** खराब स्वास्थ्य

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** सेहत की अच्छी आदतों, पोषण, व्यायाम और अपने आनुवंशिक गुणों के बारे में जानिए।

**सामान्य किस्म:** नौकरी जाने का डर

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** इतने मूल्यवान् बन जाइए कि आपको निकाला न जा सके। और यदि आपको निकाला गया तो आपका विशेष कौशल आपको नए अवसर उपलब्ध करा देगा। अपनी ताकतों को माँजते रहिए, अपनी प्रतिभा पर ध्यान दीजिए, बेहतरीन संबंध बनाइए।

**सामान्य किस्म:** अकेलापन

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** अपने आसपास सकारात्मक व सहयोगी लोग जुटाइए। देनेवाला बनिए, दोस्तों को आकर्षित करने के लिए दोस्त बनिए।

**सामान्य किस्म:** भविष्य को लेकर अनिश्चितता

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** भविष्य में पैदा होनेवाली कई नौकरियों का तो अब तक आविष्कार भी नहीं हुआ। अपनी सबसे बड़ी प्रतिभा को बढ़ाने पर ध्यान दीजिए। आकर्षक लक्ष्य तय कीजिए।

**सामान्य किस्म:** मरने का डर

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** यह हम सभी के साथ होता है। भरोसा रखें। हर दिन को जी भरकर जीएँ। आध्यात्मिक सच्चाइयों को जानें।

**सामान्य किस्म:** असफलता

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** आपका आध्यात्मिक पक्ष बताता है कि एक बहुत बड़ी योजना है। ईश्वर ने आपको प्रतिभा दी है। उसे बाहर लाइए। विजेताओं के बीच रहिए। विफलता सीखने का एक अवसर होता है। दूरगामी सफलता के लिए गलतियाँ करना जरूरी है।

**सामान्य किस्म:** बड़े फैसले करने में डर

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** कागजों पर पहले से सोच-विचार कीजिए। अच्छी सलाह लीजिए (देखिए, अध्याय 9—निर्णायक फैसले करना)।

**सामान्य किस्म:** खारिज किए जाने का डर

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** इसे व्यक्तिगत रूप से मत लीजिए, विशेष रूप से यदि आप बिक्री के क्षेत्र में हैं। हम सभी को हर हफ्ते किसी-न-किसी रूप में खारिज किया जाता है। चमड़ी मोटी कर लीजिए।

**सामान्य किस्म:** विवाद

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** भय से दो-दो हाथ कीजिए। फायदे की स्थिति की ताक में रहिए। इस बात को मानिए कि विवाद जीवन का एक अंग है। विवादों के निपटारे पर कोर्स कीजिए।

**सामान्य किस्म:** अज्ञानता/ज्ञान की कमी

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** हर दिन कुछ सीखने का अभ्यास कीजिए। पढ़िए, अध्ययन कीजिए, अधिक जागरूक बनिए। याद रखिए, ज्ञान का उपयोग आपकी सबसे बड़ी शक्ति है। अधिक सीखिए। आप जो सबसे अच्छा करते हैं, उसमें विशेषज्ञ बनिए।

**सामान्य किस्म:** परिवार को खो देने का डर

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** अपने सबसे महत्वपूर्ण संबंधों का पोषण लगातार करते रहें। सकारात्मक यादों का जीवन बनाएँ, जिसे आप हमेशा प्यार से देख सकें।

**सामान्य किस्म:** सार्वजनिक मंच पर बोलने का डर

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** टोस्ट मास्टर्स के साथ आइए, डेल कार्नेगी का कोर्स कीजिए, नेशनल स्पीकर्स एसोसिएशन (जानकारी के लिए रिसोर्स गाइड देखें), अच्छे मार्गदर्शक को चुनिए, अपने पसंदीदा विषय



पर दस मिनट की स्पीच लिखिए। अभ्यास कीजिए। जब मौका मिले, तब बोलने के अवसरों को स्वीकार कीजिए। स्पीच कोच रख लीजिए।

**सामान्य किस्म:** गरीबी का डर

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** पैसे के बारे में सीखिए और समझिए कि वह कैसे काम करता है। अपनी धारणाओं पर नजर डालिए। किसी बेहतरीन आर्थिक कोच को ढूँढ़िए। आप जो कुछ कमाते हैं, उसका एक हिस्सा बचाइए और निवेश कीजिए। (देखें अध्याय 9, 'निर्णायक कार्रवाई करना')

**सामान्य किस्म:** सफलता न मिलने की आशंका

**भय से निपटने की रणनीतिक योजना:** इस बात को मान लीजिए कि सफलता अध्ययन करने, कठिन परिश्रम, अच्छी योजना और जोखिम लेने से मिलती है। यदि आप इन सभी को करते हैं तो आप इसके हकदार हैं।

कॉपीराइट 'द पावर ऑफ फोकस' इंक.

**जैक—**

अपने आत्मविश्वास को बढ़ाने के लिए उस पर ध्यान देना बंद कीजिए, जो आपके पास नहीं है। उस पर ध्यान लगाइए, जिसे आप चाहते हैं। आपके दिमाग में अतीत पर, वर्तमान पर या भविष्य पर ध्यान लगाने की क्षमता होती है। आप जब ड्राइव कर रहे होते हैं, तब आपका ध्यान इस पर होना चाहिए कि आप किसी ट्रक से न टकरा जाएँ; लेकिन वास्तविक ध्यान इस पर होता है, 'मैं कहाँ जा रहा हूँ?' 'मैं कहाँ पहुँचना चाहता हूँ?'

कैप्टन चेस्ले सुलेनबर्जर अपने विमान को उस वक्त हडसन नदी में उतारने के बाद मशहूर हो गए थे, जब विमान के इंजन ने काम करना बंद कर दिया था। उन्होंने कहा था, "मेरे पास है ही क्या? मेरे पास पंखा अब भी है। मेरे पास डैने अब भी हैं। मेरे सामने नदी है। मेरे पास यही सबकुछ है। मैं इन सबका इस्तेमाल करने जा रहा हूँ।" वह जो चाहते थे, उस पर ध्यान लगाया, यानी विमान को सुरक्षित नीचे उतारने पर। उन्होंने क्रैश करने पर ध्यान नहीं लगाया। यदि आप उस पर फोकस करेंगे, जो आपके पास है तो आप अपने लिए एक बड़ी सोच पैदा कर सकते हैं, योजना बना सकते हैं और उसकी दिशा में बढ़ सकते हैं।

आकर्षण का नियम कहता है कि यदि मेरा ध्यान नौकरी न मिलने पर टिका है तो मुझे न जाने कब तक बेरोजगार रहना पड़ेगा। इस पर ध्यान लगाएँ, "अरे यार, मुझे नौकरी मिल जाएगी। बेहतरीन नौकरी मिलने वाली है। हो सकता है कि हमारे शहर में 20 प्रतिशत बेरोजगारी हो, क्योंकि फैक्टरी बंद हो गई; लेकिन 80 प्रतिशत लोग अब भी काम कर रहे हैं। शहर में हर किसी को नौकरी देने की चिंता मुझे नहीं करनी है। मेरा काम यह है कि मुझे नौकरी कैसे मिले? मुझे उस 80 प्रतिशत में से एक होना है।"

**एक और महत्वपूर्ण पहलू यह है कि आप जब भय में जीते हैं तो हृद से अधिक ऊर्जा की खपत करते हैं। आपके लिए वैसी सारी शक्ति को बोटल में बंद रखना भारी पड़ सकता है। इससे आपकी क्षमता सीमित हो जाती है। यदि आप भरोसा हासिल करना चाहते हैं तो अपनी प्रगति को**

**तेज कीजिए और अपनी ऊर्जा को अधिकतम रूप में वापस लाइए, ताकि आप हर हाल में भय का सामना कर सकें।**

## 25 सेंट की चुनौती

हमारे मित्र वेन टेस्की का एक मास्टरमाइंड ग्रुप है, जिसमें उनके चार अन्य कारोबारी दोस्त शामिल हैं। वे प्रगतिशील सोच रखनेवाले उद्यमी हैं, जो महीने में एक बार नए-नए विचारों को साझा करने और एक-दूसरे का सहयोग करने के लिए मिलते हैं। एक बैठक में उन सभी ने एक मत से कहा कि जीवन की चुनौतियाँ जैसे खत्म हो गई हैं। उनके अपने-अपने कारोबार अच्छा कर रहे थे; लेकिन उन्हें कुछ ऐसा चाहिए था, जो नया जोश भर दे। वे एक ऐसे विचार को लेकर आए, जो उनके आत्मविश्वास की परीक्षा लेगा और उनके चिर-परिचित आरामदायक क्षेत्र से बाहर आने के लिए भी विवश करेगा।

उनकी योजना थी कि वे अपनी-अपनी जेब में महज 25 सेंट और अपने गृह नगर एडमोंटन से तीन हजार मील दूर टोरंटो तक एक तरफ के ही टिकट लेकर उड़ान भरेंगे। लैंड करने के बाद उनके पास न क्रेडिट कार्ड होगा, न चेक और न ही कोई दोस्त, जो उनकी मदद कर सके। इसे और भी दिलचस्प बनाने के लिए वे इस बात पर सहमत हुए कि वे कम-से-कम तीन प्रकार के परिवहन का उपयोग करेंगे। दूसरे शब्दों में, यदि एक व्यक्ति घर वापस लौटने के लिए फ्लाइट का बंदोबस्त कर सका तो उस यात्रा को दो अन्य प्रकार के परिवहन से —ट्रेन, बस, कार, साइकिल या पैदल तय करना होगा। इसके साथ ही वे किसी को भी अपनी चुनौती के विषय में नहीं बताएँगे।

**हमारे मित्र वेन टेस्की का एक मास्टरमाइंड ग्रुप है, जिसमें उनके चार अन्य कारोबारी दोस्त शामिल हैं। वे प्रगतिशील सोच रखनेवाले उद्यमी हैं, जो महीने में एक बार नए-नए विचारों को साझा करने और एक-दूसरे का सहयोग करने के लिए मिलते हैं। एक बैठक में उन सभी ने एक मत से कहा कि जीवन की चुनौतियाँ जैसे खत्म हो गई हैं।**

अब जरा इस स्थिति में अपने आपको रखकर सोचिए। आप क्या करते? इसके लिए स्वाभाविक रूप से रचनात्मकता, नई पहल, साहस और अपनी क्षमता में एक दृढ़ विश्वास की आवश्यकता पड़ेगी; साथ ही पैसा भी चाहिए, ताकि आप सफलतापूर्वक घर-वापसी की यात्रा कर सकें।

इस नटखट समूह की जानकारी के बिना ही एक दोस्त ने एडमोंटन में स्थानीय मीडिया के साथ ही एक बड़े रेडियो स्टेशन तथा अखबारों को सूचित कर दिया था। टोरंटो पहुँचने के बाद फोटोग्राफरों और संवाददाताओं ने उन्हें घेर लिया और वे सभी इस रोमांचक यात्रा से हैरान थे। अब उन सभी पर कुछ कर दिखाने का सही मायने में बड़ा दबाव था।

उस ग्रुप को घर लौटने में लगभग एक सप्ताह लग गया और हर किसी ने अपने लक्ष्य को पूरा कर लिया था। इसमें कुछ दिलचस्प कहानियाँ भी थीं। एक व्यक्ति ने लिफ्ट लेकर लंबे रूट को चुना। वह मिनिपोलिस में

रुका, जहाँ उसने कसीनो में जुए की मेज के मालिक के रूप में काम किया। वह 700 डॉलर से भी अधिक के साथ घर लौटा।

अन्य दो सदस्यों ने बातचीत कर टोरंटो के सबसे अच्छे होटलों में से एक में बिना कोई पैसे दिए रहने का इंतजाम कर लिया। दूसरों ने छोटे-मोटे काम किए।

**आपको जो कुछ चाहिए,**

**वह डर के उस पार होता है**



वेन ने सड़क से गुजरते कुछ धनी कारोबारियों से दिलचस्प सवाल पूछकर मस्ती की, “क्या आपके पास पैसा है, जिसे आज खर्च करने की आपकी कोई योजना नहीं है?” उत्तर होता ‘हाँ’ तो वह चौड़ी मुसकान के साथ कहते, “क्या मैं उसमें से थोड़े पैसे ले सकता हूँ?” कुछ लोगों ने सच में दे भी दिए।

एडमोंटन लौटने के बाद यह कहानी पहले पन्ने पर छप गई। वास्तव में, उस ग्रुप को इतनी शोहरत मिली, जितना कि कई महँगे विज्ञापन अभियानों से भी नहीं मिली थी। ये ‘मास्टरमाइंड्स’, जिस नाम से अब लोग इन्हें प्यार से जानने लगे थे, एकमत से सहमत हुए कि यह यात्रा उनके लिए जीवन में सीखने के सबसे महान् अनुभवों में से एक थी। उन्हें यह पता चला कि चाहे उनके पास कितने ही कम पैसे क्यों न हों, न केवल जीवन चला पाना संभव है, बल्कि समृद्ध भी हुआ जा सकता है। उनके आत्मविश्वास का स्तर आसमान छूने लगा और उनकी 25 सेंट की चुनौती ने आनेवाले महीनों में बड़े और बेहतर कारोबारी अवसरों को संभव बनाया।

## माफ करो और भूल जाओ

आप में जीवन की सबसे बड़ी मुश्किलों पर विजय पाने की अद्भुत शक्ति और सामर्थ्य है। इस सच्चाई को स्वीकार कीजिए और जब अगली बार संकट पैदा हो तो इसका उपयोग कीजिए। वास्तव में, उच्चतर स्तर पर जाकर प्रदर्शन करने के अवसर का लाभ उठाइए। आप जब भय की दीवार को गिरा देते हैं तो उसके कई इनाम मिलते हैं। आप मन की शांति और सपने देखने तथा बिना चिंता और अपराध-बोध के एक रोमांचक भविष्य के निर्माण की क्षमता प्राप्त कर सकेंगे। आप जब अपने अधूरे काम को बीच-बीच में पूरा करते रहेंगे तो जीवन आसान और व्यवस्थित हो जाएगा। इससे आपके भीतर ऊर्जा का एक नया उफान आएगा।

इन सबसे आत्मविश्वास बढ़ता है। एक बात समझ लेना महत्वपूर्ण है—आत्मविश्वास सोचने से नहीं, करने से बढ़ता है। केवल कार्रवाई से ही परिणाम मिलता है। जैसा कि शेरिल क्रो गाती हैं, ‘ए चेंज विल डू यू गुड।’ अलग नतीजे के लिए आपको किसी चीज को बदलना होगा। सबकी शुरुआत आपसे ही होती है। जब तक आप नहीं बदलते, तब तक कुछ भी नहीं बदलेगा। टाल-मटोल फँसे रहने का एकतरफा टिकट होता है। यह काम न करने का बहाना होता है। यहाँ अधूरे काम के संबंध में एक बड़ी बात कही जा रही है। आपको वास्तव में इसे

समझना होगा, इसलिए ध्यान स्थिर रखिए। अपने आप को अतीत के बोझ से पूरी तरह मुक्त करने के लिए आपको माफ करना सीखना ही होगा। इसे फिर से पढ़िए—

*एडमॉन्टन लौटने के बाद यह कहानी पहले पन्ने पर छप गई। वास्तव में, उस ग्रुप को इतनी शोहरत मिली, जितना कि कई महँगे विज्ञापन अभियानों से भी नहीं मिली थी। ये 'मास्टरमाइंड्स', जिस नाम से अब लोग इन्हें प्यार से जानने लगे थे, एकमत से सहमत हुए कि यह यात्रा उनके लिए जीवन में सीखने के सबसे महान् अनुभवों में से एक थी। उन्हें यह पता चला कि चाहे उनके पास कितने ही कम पैसे क्यों न हों, न केवल जीवन चला पाना संभव है, बल्कि समृद्ध भी हुआ जा सकता है।*

आपको माफ करना सीखना ही होगा। इसके दो पहलू हैं—पहला, आपको उन लोगों को माफ करना होगा, जिन्होंने अतीत में आपको रोका—माता-पिता, दोस्त, रिश्तेदार या शिक्षक। असल में कोई भी, जिसने आपके आत्मविश्वास को कम आँका या उसके साथ मौखिक, शारीरिक अथवा मानसिक रूप से दुर्व्यवहार किया, चाहे वह अनुभव कितना ही कष्टदायी क्यों न रहा हो, मुक्त होने के लिए आपको माफ करना ही होगा। यह आसान नहीं हो सकता है; लेकिन आप यदि मन की शांति और सुखद भविष्य चाहते हैं तो ऐसा करना अनिवार्य है। आप ऐसा कैसे करेंगे? चिट्ठी लिखिए, फोन कीजिए, आमने-सामने बातचीत कीजिए, चाहे जो हो जाए; लेकिन यह काफी महत्त्व रखता है कि आप अपने अंदर के मुद्दे को हल कर लें। इसे बस, जाने दें और आगे बढ़ जाएँ।

दूसरा, अपने आप को माफ कर दें। पाप के उन नकारात्मक विचारों को हमेशा के लिए खामोश कर दें। आप उसे कभी बदल नहीं पाएँगे। इसकी बजाय इस सच्चाई को स्वीकार कीजिए कि आपने जो कुछ भी किया था, उसमें आपके विकल्प उस समय आपके ज्ञान और आपकी जानकारी पर आधारित थे। यही बात माता-पिता के लिए भी लागू होती है। अपनी परवरिश का दोष उन पर मत डालिए। उन परिस्थितियों, धारणाओं और माता-पिता की जिम्मेदारी निभाने की उनमें जितनी क्षमता थी, उन्होंने उसके मुताबिक किया।

माफी के लिए अंग्रेजी के forgiveness शब्द पर गौर कीजिए। उसके मध्य में give है। यानी मुक्त होने के लिए दीजिए। आपके पास देने के लिए सबसे अच्छा तोहफा होता है—प्यार। याद रखिए, आप वह नहीं दे सकते, जो आपके पास नहीं है। अगर आपके भीतर प्यार नहीं है तो आप उसे देंगे कैसे? इसकी शुरुआत अपने आप को माफ करने से होती है। आपको 'यह मेरी गलती नहीं है' से और 'मैं बेचारा' की बीमारी से आगे बढ़ना होगा, नहीं तो आपके हृदय में कभी प्यार की खुशी नहीं आएगी। इसके लिए खास तरीके की जागरूकता होनी चाहिए। इसका मतलब उच्च स्तर पर जीना है। ऐसा प्रभावी ढंग से करने के लिए आपको अपने जीवन के अतीत की घटनाओं से खुद को मुक्त कर लेना होगा, ताकि आप बिना शर्त माफ कर सकें।

कई लोग अपने भीतर के वास्तविक व्यक्ति को कभी खुलकर सामने नहीं आने देते। नतीजा यह होता है कि वे एक निष्क्रिय और अपूर्ण जीवन जीते हैं। अपने आप को गर्व के साथ आगे बढ़ाने और वे कुछ बन सकते हैं, उसकी चुनौती पेश करने की बजाय रोजाना की जिंदगी में लड़खड़ाते रह जाते हैं। आप अलग हो सकते हैं! इस

व्यर्थता से खुद को अलग करने का अभी फैसला कीजिए और आपको जो अनोखी खूबियाँ मिली हैं, उनका पता लगाइए। वे आपके ही भीतर हैं, बस, खुला छोड़े जाने का इंतजार कर रही हैं।

*असल में कोई भी, जिसने आपके आत्मविश्वास को कम आँका या उसके साथ मौखिक, शारीरिक अथवा मानसिक रूप से दुर्व्यवहार किया, चाहे वह अनुभव कितना ही कष्टदायी क्यों न रहा हो, मुक्त होने के लिए आपको माफ करना ही होगा। यह आसान नहीं हो सकता है; लेकिन आप यदि मन की शांति और सुखद भविष्य चाहते हैं तो ऐसा करना अनिवार्य है।*

लेस—

मेरी दोस्त और पुरस्कार विजेता लेखिका एनेट स्टैनविक को अपने जीवन के एक सबसे बड़े संकट का सामना उस वक्त करना पड़ा, जब उसे खबर मिली कि उसके भाई सोरेन की बेरहमी से हत्या कर दी गई है। शोक से घबराकर वह समझ नहीं पा रही थी कि उसके युवा भाई को उसकी जवानी में ही इतनी बेरहमी से क्यों मार दिया गया? हृदय को छलनी करनेवाली ऐसी ही एक जानकारी यह भी थी कि हत्यारे का पता नहीं चल सका था।

करीब दो साल बाद पुलिस ने आखिरकार बताया कि उसने हत्यारे को गिरफ्तार कर लिया है। इसके कुछ ही समय बाद एनेट से पूछा गया कि क्या वह सुनवाई के आखिर में मौखिक बयान देना चाहेगी? वह तैयार हो गई। कोर्टरूम में तनाव को उस वक्त महसूस किया जा सकता था, जब एनेट अपने भाई के हत्यारे के सामने अपना वक्तव्य रखने वाली थी। उसका नाम ट्रेविस था और एनेट ने देखा कि उसके सामने एक शांत व भयभीत युवक खड़ा था। साहस जुटाते हुए उसने एक भावुक, हृदय को छू लेनेवाला बयान दिया, जिससे ट्रेविस को यह अच्छी तरह समझ आया कि उसने एनेट और उसके परिवार में कितनी तबाही मचाई है!

*कई लोग अपने भीतर के वास्तविक व्यक्ति को कभी खुलकर सामने नहीं आने देते। नतीजा यह होता है कि वे एक निष्क्रिय और अपूर्ण जीवन जीते हैं। अपने आप को गर्व के साथ आगे बढ़ाने और वे कुछ बन सकते हैं, उसकी चुनौती पेश करने की बजाय रोजाना की जिंदगी में लड़खड़ाते रह जाते हैं। आप अलग हो सकते हैं! इस व्यर्थता से खुद को अलग करने का अभी फैसला कीजिए और आपको जो अनोखी खूबियाँ मिली हैं, उनका पता लगाइए। वे आपके ही भीतर हैं, बस, खुला छोड़े जाने का इंतजार कर रही हैं।*

उस दिन सबसे बड़ा बयान तब आया, जब कोर्टरूम में हर कोई यह सुनकर पूरी तरह हैरान रह गया, जब उसने ट्रेविस की आँखों में आँखें डालते हुए कहा, “तुमने जो किया, उसके लिए मैं तुम्हें माफ करती हूँ।” इसके लिए बहुत बड़े साहस की जरूरत थी। हालाँकि एनेट ने बाद में कहा कि उसके तुरंत बाद उसे मुक्ति का जो एहसास हुआ, वह जीवन को बदल देनेवाला था और उसने उसके जीवन में अनपेक्षित अवसरों को खोल दिया। उनमें से एक था—कई बंदी सुधार गृहों का दौरा करना और कैदियों को सलाह-मशविरा देना, जिन्हें उम्र कैद

की सजा सुनाई गई थी। उसकी पुस्तक 'फॉरगिवनेस : द मिस्ट्री एंड मिरेकल' ने हजारों लोगों को माफ करने और अपने दर्द को हलका करने की प्रेरणा दी है।

एनेट की कहानी इस बात को पुख्ता करती है कि कैसे कुछ हालात में हमारी प्रतिक्रिया नई ऊर्जा और अवसर को पाने के लिए उत्प्रेरक का काम करती है या फिर हम अपने दर्द के साथ जूझते रहते हैं। देखें—

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

## जीतने की प्रवृत्ति

प्रवृत्ति का आपकी सफलता और आप जो चाहते हैं, उसे पाने से काफी कुछ संबंध होता है। आप शायद इस बात को जानते होंगे कि प्रवृत्ति तुरंत बदल सकती है। वास्तव में, हर दिन आपकी प्रवृत्ति की गंभीर परीक्षा ली जाती है। आत्मविश्वास खो देने का एक सबसे बड़ा उदाहरण सन् 1996 में जॉर्जिया के ऑगस्टा में आयोजित मास्टर्स गोल्फ टूर्नामेंट के दौरान सामने आया। जाने-माने गोल्फर और चैंपियनशिप जीतने के प्रमुख दावेदारों में से एक ऑस्ट्रेलिया के ग्रेग नॉर्मन का प्रदर्शन बेहतरीन था। तीस दिनों बाद वह अपने निकटतम प्रतिद्वंद्वी से छह स्ट्रोक आगे थे और बस, एक राउंड और बाकी था। नॉर्मन अब इस बात को मान चुके थे कि रविवार की दोपहर हरे रंग की मशहूर जैकेट वही पहनेंगे, जिसे विजेता को पहनाया जाता है। उन्हें जीतने के लिए बस, औसत प्रदर्शन करने की जरूरत थी। हालाँकि उनका खेल आखिरी राउंड में ऐसा बिखरा कि कुछ समझ नहीं आया। चौबीस घंटे के भीतर उनके छह स्ट्रोक की लीड हवा हो गई और वह निक फाल्डो से पाँच स्ट्रोक से हार गए, जिन्होंने बड़ी खामोशी से नॉर्मन की अजेय लीड को समाप्त कर दिया था। बेशक, यह फाल्डो की दृढ़ता और आत्मविश्वास था, जिसके कारण यह उलट-फेर हुआ। असल में, फाल्डो ने पिछड़ने के बाद जीतने की आदत बना ली थी, जिन्होंने इसी तरीके से एक के बाद मास्टर्स (वर्ष 1989-90) जीता था। जब फाइनल राउंड चल रहा था, तब यह देखा जा सकता था कि नॉर्मन ग्रेग के तेवर ढीले पड़ने लगे। एक दिन पहले का आत्मविश्वास से भरा कदम झुके कंधों में बदल गया और उनकी आँखों में भाव-शून्यता थी, क्योंकि वह मास्टर्स चैंपियन बनने के अपने लंबे समय से पल रहे सपने को गायब होता देख रहे थे। उनका धराशायी होता नीचे का सर्पिल मार्मिक ढंग से याद दिला रहा था कि आत्मविश्वास कितना चंचल हो सकता है! एक दिन यह ताकतवर और सकारात्मक रहता है, अगले दिन पूरी तरह अस्त-व्यस्त हो जाता है। इससे लड़ने के लिए चलिए, कुछ व्यावहारिक रणनीतियों पर गौर करते हैं, जिनसे आपको आत्मविश्वास बढ़ाने में मदद मिलेगी।

*प्रवृत्ति का आपकी सफलता और आप जो चाहते हैं, उसे पाने से काफी कुछ संबंध होता है। आप शायद इस बात को जानते होंगे कि प्रवृत्ति तुरंत बदल सकती है। वास्तव में, हर दिन आपकी प्रवृत्ति की गंभीर परीक्षा ली जाती है। आत्मविश्वास खो देने का एक सबसे बड़ा उदाहरण सन् 1996 में जॉर्जिया के ऑगस्टा में आयोजित मास्टर्स गोल्फ टूर्नामेंट के दौरान सामने आया। जाने-माने गोल्फर और चैंपियनशिप जीतने के प्रमुख दावेदारों में से एक ऑस्ट्रेलिया के ग्रेग नॉर्मन का प्रदर्शन बेहतरीन था।*

## आत्मविश्वास बढ़ानेवाली छह रणनीतियाँ

### 1. प्रतिदिन अपने आप को याद दिलाइए कि आपने कुछ काम अच्छी तरह किए हैं

इस बात पर सोचने की बजाय कि क्या कारगर नहीं हुआ या आपने कौन से काम पूरे नहीं किए, इस बात पर ध्यान दीजिए कि आपने क्या हासिल किया! इन्हें मामूली मत समझिए। अपने आप से दिन की शुरुआत में और समाप्ति पर हौसला बढ़ानेवाली बात कहिए। अपने आप को इस प्रकार प्रशिक्षित कीजिए, जैसे आप किसी की कठिनाई से पार पाने में मदद करते हैं।

*इस बात पर सोचने की बजाय कि क्या कारगर नहीं हुआ या आपने कौन से काम पूरे नहीं किए, इस बात पर ध्यान दीजिए कि आपने क्या हासिल किया! इन्हें मामूली मत समझिए। अपने आप से दिन की शुरुआत*

*में और समाप्ति पर हौसला बढ़ानेवाली बात कहिए। अपने आप को इस प्रकार प्रशिक्षित कीजिए, जैसे आप किसी की कठिनाई से पार पाने में मदद करते हैं।*

### 2. प्रेरक जीवनियाँ और आत्मकथाएँ पढ़िए

हम इस बात को एक बार फिर से पुष्ट करना चाहते हैं। पुस्तकों, लेखों और पत्रिकाओं को पढ़िए। उन कहानियों की एक फाइल बनाइए, जिन्होंने आपको सबसे अधिक प्रेरित किया। वृत्तचित्रों, इ-बुक, ऑडियो व वीडियो डाउनलोड कीजिए। फिल्में देखिए—उनमें कई जबरदस्त कहानियाँ रहती हैं। उन लोगों के बारे में जानिए, जिन्होंने शून्य से शुरू किया या जिन्हें तबाही मचानेवाले झटके लगे और उसके बाद भी उन्होंने जीत का रास्ता ढूँढ़ लिया। याद रखिए, आपकी क्षमता आपके वर्तमान स्तर के प्रदर्शन से कहीं अधिक है। चुनौतियों के बिना जीवन एक भ्रम है। इस बात को स्वीकार कीजिए कि आपके जीवन में उतार-चढ़ाव आएँगे, जैसा कि सभी के साथ होता है। आपका आत्मविश्वास तब बढ़ता है, जब आप जीवन की चुनौतियों का सक्रियता से सामना करते हैं। आप उन सभी को नहीं जीत पाएँगे; लेकिन सही सोच के साथ आप बहुत कुछ जीत जाएँगे।

### 3. कृतज्ञ व आभारी रहें

चाहे आपके हालात कितने ही बुरे क्यों न हों, संभवतः कोई है, जो आपसे भी बुरी स्थिति में होगा। यदि आपको इस पर शक है तो समय निकालकर बच्चों के अस्पताल में झुलसने के बाद भरती बच्चों को देख आइए। चीजों के परिप्रेक्ष्य में रखिए। सारी वे बातों (और लोगों) पर विचार कीजिए, जिन्हें आप अपना अधिकार समझते हैं, जबकि वे दूसरे देशों में उपलब्ध तक नहीं हैं। आप जब हर दिन मिलने वाले फायदों को दिमाग में देखने की कोशिश करेंगे तो उसकी तुलना में आपकी सारी समस्याएँ कमजोर नजर आएँगी।



#### 4. अपने आसपास बेहतरीन सहयोग का निर्माण करें

यदि आपको ताकत की जरूरत हो तो बेहतरीन संबंधों का निर्माण, अध्याय 5 की समीक्षा कर अपनी याददाश्त को तरोताजा कर लीजिए।

#### 5. अल्पकालिक लक्ष्यों को प्राप्त करने की दिशा में खुद को बढ़ाइए

आत्मविश्वास बढ़ाने के लिए चीजों को संभव बनाने से बड़ा कोई तरीका नहीं है। हर हफ्ते उपलब्धि का माहौल बनाइए। अपने तीन सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्यों पर ध्यान स्थिर कीजिए। हर दिन कुछ ऐसा कीजिए, जो आपको किसी परियोजना को समाप्त करने, किसी बिक्री को पूरा करने या रिश्तों को विस्तार देने के करीब ले



जाए। अपना ध्यान भंग होने या उसमें व्यवधान पड़ने मत दीजिए। ऐसा कर आप पाप और असफलता की भावना को समाप्त कर देंगे। एक बार एक छोटा कदम ही उठाइए। निश्चित कीजिए कि ये छोटे लक्ष्य यथार्थवादी हों। अपने आप को धिक्कारने से आपका आत्मविश्वास चकनाचूर हो जाएगा। इसलिए जब सबकुछ योजना के मुताबिक न हो, तब अपनी धुनाई मत कीजिए। लचीला रुख अपनाइए। और जब दूसरे लोग आपको 'नहीं' कहें तो इसे व्यक्तिगत तौर पर न लें। इस तथ्य को स्वीकार कीजिए कि इससे पहले कि आप कुछ जीतें, कभी-कभी हारना पड़ता है।

*आत्मविश्वास बढ़ाने के लिए चीजों को संभव बनाने से बड़ा कोई तरीका नहीं है। हर हफ्ते उपलब्धि का माहौल बनाइए। अपने तीन सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्यों पर ध्यान स्थिर कीजिए। हर दिन कुछ ऐसा कीजिए, जो आपको किसी परियोजना को समाप्त करने, किसी बिक्री को पूरा करने या रिश्तों को विस्तार देने के करीब ले जाए। अपना ध्यान भंग होने या उसमें व्यवधान पड़ने मत दीजिए। ऐसा कर आप पाप और असफलता की भावना को समाप्त कर देंगे।*

## 6. अपने लिए हर हफ्ते कुछ अच्छा कीजिए

अपनी साप्ताहिक उपलब्धियों का उत्सव मनाने का तरीका ढूँढ़िए। क्या आप इसके हकदार हैं? यदि आपने कहा, 'नहीं' तो पहले कदम पर लौटिए और फिर से शुरू कीजिए।

**आत्मविश्वास का रास्ता साप्ताहिक जीतों से होकर जाता है।**

उनकी प्रशंसा करना सीखिए।

## अपनी क्षमता पर भरोसा कीजिए

आत्मविश्वास से भरा एक व्यक्ति होने का वास्तविक आधार आपके भीतर अपने आप पर विश्वास करने की क्षमता होती है। चलिए, अब इस पर थोड़ा विस्तार से नजर डालते हैं।

**जैक—**

हम में से कई लोगों में ऐसी धारणा होती है, जो हमारी सफलता को सीमित कर देती है—चाहे वे हमारी अपनी क्षमताओं से जुड़ी धारणाएँ होती हैं—धारणाएँ कि सफलता के लिए क्या चाहिए, धारणाएँ कि हम दूसरे लोगों से कैसे जुड़ें या सामान्य मिथ्या भी, कि आधुनिक युग के विज्ञान या अध्ययन को लंबे समय से झूठा बताया गया है। सफल होने के लिए अपने आप को सीमित करनेवाली धारणाओं से निकालना पहला महत्वपूर्ण कदम है।

आप यह जान सकते हैं कि ऐसी कौन सी धारणाएँ हैं, जो आपको सीमित कर रही हैं और फिर आप उन्हें उन सकारात्मक धारणाओं से बदल सकते हैं, जिनसे आपको सफल होने में मदद मिलती है।

*आज सीमित करनेवाली एक सबसे बड़ी धारणा हमारा यह मानना है कि हम अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लायक नहीं हैं। बेहतरीन शैक्षणिक सामग्रियों के उपलब्ध होने के बावजूद और किसी काम को पूरा करने के दशकों के दर्ज ज्ञान के*

*बाद भी हम यही कहते हैं, “मैं यह नहीं कर सकता। मुझे यह नहीं आता। मुझे कोई बतानेवाला नहीं। मैं इतना होशियार नहीं।” वगैरह-वगैरह।*

आज सीमित करनेवाली एक सबसे बड़ी धारणा हमारा यह मानना है कि हम अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लायक नहीं हैं। बेहतरीन शैक्षणिक सामग्रियों के उपलब्ध होने के बावजूद और किसी काम को पूरा करने के दशकों के दर्ज ज्ञान के बाद भी हम यही कहते हैं, “मैं यह नहीं कर सकता। मुझे यह नहीं आता। मुझे कोई बतानेवाला नहीं। मैं इतना होशियार नहीं।” वगैरह-वगैरह।

यह सब कहाँ से आता है? हम में से अधिकांश के लिए यह बचपन के दिनों की प्रोग्रामिंग का मामला है। चाहे वे जानते हों या नहीं, हमारे माता-पिता, दादा-दादी और अन्य वयस्क प्रेरक व्यक्तियों ने हमसे कहा, “नहीं, नहीं बच्चे। तुमसे वह नहीं हो पाएगा। लाओ, मैं कर देता हूँ। तुम इसे अगले साल करके देखना।”

काम को न कर पाने की इस भावना को हम बड़े होने तक ढोते हैं और फिर काम के दौरान होनेवाली गलतियों एवं अन्य विफलताओं से इनकी पुष्टि हो जाती है। लेकिन आप इसकी बजाय यह कहें, “मैं यह कर सकता हूँ। मैं लायक हूँ। अन्य लोगों ने इसे किया है। यदि मुझे जानकारी नहीं है तो कोई-न-कोई मुझे सिखा देगा।”

आप कुशलता और महारत की दिशा में जा सकते हैं। सोच में आया यह बदलाव ‘कर सकता था’ के जीवनकाल बनाम आप जो सच में जीवन में चाहते हैं, उसे पाने के बीच का अंतर हो सकता है।

## **जानिए कि आप प्यार किए जाने योग्य हैं**

यह विश्वास करना कि आप प्यार करने के योग्य हैं, का मतलब है कि आप यह मानते हैं कि आपके साथ सम्मान और मर्यादा के साथ अच्छा व्यवहार होना चाहिए। मैं इसका हकदार था कि कोई मुझे प्यार-दुलार करता। मैं एक अंतरंग और संतुष्टि देनेवाले संबंध के लायक हूँ। मैं जिसका हकदार हूँ, उससे कम पर समझौता नहीं करूँगा। अपने लिए मुझे जो भी करना होगा, मैं करूँगा।

*एल्विस स्टोजको का लक्ष्य सर्वोच्च स्तर पर प्रतिस्पर्धा में हिस्सा लेना और आखिरकार ओलंपिक खेलों में हिस्सा लेकर वर्ल्ड चैंपियन बनना था। उन्होंने अपने मार्शल आर्ट को अपने बर्फ पर होनेवाले प्रदर्शन में शामिल किया, जिसके चलते वह अपने अधिकांश प्रतिद्वंद्वियों से काफी आगे निकल गए। हालाँकि 1980 और 90 के दशक में फिगर स्केटिंग इतना विकसित नहीं हुआ*

**था और यह बात साफ तौर पर तब दिखती थी, जब किसी प्रदर्शन के बाद जजों को स्कोर देना होता था।**

ऐसे लोगों के अनगिनत उदाहरण हैं, जिन्हें उन बाहरी रुकावटों को ध्वस्त करना पड़ा, जो उन्हें उनके सबसे बड़े लक्ष्यों को प्राप्त करने में रोक रही थीं। उदाहरण के लिए—एल्विस स्टोजको। जन्म के समय एल्विस नाम दिया गया, क्योंकि उनके माता-पिता एल्विस प्रेस्ली के बहुत बड़े फैन थे। यह उन लोगों के लिए बड़ा कठिन हो सकता है, जिनमें आत्मविश्वास की कमी है। हालाँकि इसने फिगर स्केटर एल्विस स्टोजको के इरादों को कभी कमजोर नहीं किया। उन्होंने चार साल की उम्र से स्केटिंग करना शुरू किया और पहली ट्रॉफी तब जीती, जब वे केवल छह साल के थे। उन्होंने कराटे की शिक्षा ली और जब वे सोलह साल के थे, तब उन्हें ब्लैक बेल्ट मिल गया। यह आपका आत्मविश्वास बढ़ाएगा!

एल्विस स्टोजको का लक्ष्य सर्वोच्च स्तर पर प्रतिस्पर्धा में हिस्सा लेना और आखिरकार ओलंपिक खेलों में हिस्सा लेकर वर्ल्ड चैंपियन बनना था। उन्होंने अपने मार्शल आर्ट को अपने बर्फ पर होनेवाले प्रदर्शन में शामिल किया, जिसके चलते वह अपने अधिकांश प्रतिद्वंद्वियों से काफी आगे निकल गए। हालाँकि 1980 और 90 के दशक में फिगर स्केटिंग इतना विकसित नहीं हुआ था और यह बात साफ तौर पर तब दिखती थी, जब किसी प्रदर्शन के बाद जजों को स्कोर देना होता था। इनमें से कई एक्सपर्ट पारंपरिक शैली को ही पसंद करते थे, जिसमें पुरुषों की स्केटिंग में परिधानों को लहराना होता है; जबकि एल्विस मार्शल आर्ट जैसे परिधान को पहनकर आते थे। नतीजा यह होता था कि शानदार प्रदर्शन के बाद भी उन्हें कम अंक मिलते थे। और सिर्फ इस कारण नहीं कि वह क्या पहनते थे, उनकी कोरियोग्राफी भी परंपरा से हटकर थी, साथ ही वह संगीत भी, जिसे उन्होंने अपने प्रदर्शन के लिए चुना था।

ढर्रे पर चलने के लिए कहे जाने के बाद भी एल्विस ने अलग होने का फैसला किया। उन्होंने वर्ष 1994-95 में लगातार वर्ल्ड चैंपियनशिप में जीत दर्ज की और जापान के नेगानो में विंटर ओलंपिक में सिल्वर मेडल जीता, जबकि कमर में गंभीर चोट के बावजूद उन्हें परफॉर्म करना पड़ा था। जब उनसे पूछा गया कि उनकी सफलता का सबसे बड़ा कारण क्या था तो उन्होंने सरलता से जवाब दिया, “मैं अपने ऊपर विश्वास करता हूँ। हाँ, बस यही बात है। मैं बस, अपने ऊपर विश्वास करता हूँ।”

संदेश स्पष्ट है। अपनी क्षमता पर भरोसा कीजिए और आपका आत्मविश्वास ऐसे नतीजे देगा, जो सभी अविश्वासियों को चौंका देंगे।

## **आप जब पतन की स्थिति में हों तो क्या करें?**

### **1. मान लीजिए कि आप ऐसी स्थिति में हैं**

पुनर्विचार करने, फिर से ऊर्जावान् होने और दोबारा ध्यान लगाने का समय निकालिए। उन लोगों से बात कीजिए, जो आपका सबसे अच्छा सहारा हैं—आपका जीवनसाथी, मार्गदर्शक, दोस्त और परिवार।

## 2. अपने आप को किसी बड़ी उपलब्धि की याद दिलाइए

किसी यादगार जीत को सुनिए, जिसने आपको बहुत अच्छा एहसास कराया था। उसे अपने मन में स्पष्ट रूप से देखने की कोशिश कीजिए। उसके विषय में बात कीजिए। तसवीरों, उपलब्धि के स्मृति-चिह्नों या धन्यवाद के पत्रों को देखिए। सफलता का लेखा-जोखा रखिए। अपनी सबसे सकारात्मक यादों का एक एलबम रखिए। समझिए कि आपके पास प्रतिभा है। आपने इसे पहले साबित किया है और फिर से कर सकते हैं।



“कोई भी कारोबार कमाल नहीं कर रहा, हम बस साइन बोर्ड बना रहे हैं।”

## 3. मौलिकता की ओर लौटिए

एक प्रमुख कारण, जो परिणामों के मिलने से रोकता है, वह यह है कि आप मौलिक चीजों का प्रयोग नहीं करते। एक छोटा सी जाँच कीजिए। क्या आप उन गतिविधियों के बजाय, जो नतीजों की गारंटी देती हैं, आसान चीजों को करते हैं? यदि आप शारीरिक या मानसिक रूप से थक चुके हैं तो थोड़ा आराम कर लीजिए। दोबारा शुरू करने से पहले अपनी ऊर्जा को फिर से इकट्ठा कीजिए। इस बात को समझिए कि आप इससे अपना रास्ता निकाल सकते हैं। जीवन चक्रों से भरा है। वे हमेशा नहीं रहते, इसलिए एक बार में एक ही दिन की चिंता कीजिए। खुद को याद दिलाइए, ‘यह भी बीत जाएगा।’ धीरे-धीरे सूरज फिर से चमकने लगेगा।

जैसा कि हमने पहले बताया था, साहसिक यात्रा के लिए लोकप्रिय खोजकर्ता जॉन गोडार्ड दुनिया के सबसे महान् लक्ष्य-निर्धारक हैं। उन्होंने अपने जीवन में इतनी उपलब्धि हासिल कर ली है, जितना बीस लोग मिलकर कर सकते थे। उनसे जब पूछा गया कि वह रुकावटों को कैसे दूर करते हैं तो उनका कहना था, “मैं जब फँस जाता हूँ तो उस एक लक्ष्य पर ध्यान लगाकर अपने आप को फिर से शुरू करता हूँ, जिसे मैं अगले सात दिनों में पूरा कर सकता हूँ। यह थोड़ा आसान होता है। मैं कुछ और नहीं सोचता और आमतौर पर यहीं से मेरी रफ्तार बढ़नी शुरू हो जाती है।”

**जैक—**

दूसरी कठिन परिस्थिति तब आती है, जब आपका आत्मविश्वास रसातल में चला जाता है। शायद आपकी नौकरी चली गई हो, बैंक ने आपके घर का कर्ज वापस माँग लिया हो या आप दिवालिया हो गए हों। तब क्या करेंगे? अपने आत्मविश्वास को बढ़ाने के लिए अपने जीवन को पीछे मुड़कर देखिए और उन सारे कामों को लिखिए, जिन्हें आपने किया था और जो सफल रहे थे। शुरुआत के लिए—जब आपने चलना सीखा, पहले ग्रेड में कॉलेज की परीक्षा पास की, साइकिल चलाना सीखा, मोटरसाइकिल चलाना सीखा, कार चलाना सीखा, अपना ड्राइवर लाइसेंस प्राप्त किया, हाई स्कूल की परीक्षा पास की, मिसेज जोन्स की बायोलाजी की क्लास को झेला, कॉलेज की पढ़ाई पूरी की, मरीन कोर में सार्जेंट बने या और भी बहुत कुछ। समझिए कि आपने कई सफलताएँ प्राप्त की हैं।

फिर पीछे पलटकर देखिए और उन सारी बुरी चीजों पर नजर डालिए, जो आपके साथ हुईं और समझिए कि आपने उनमें से हर एक का सामना किया। आपने जिस किसी चीज के भी बारे में सोचा, वह प्रलय जैसा था, संसार की समाप्ति के जैसा और फिर भी आप यहीं हैं। यह समझिए, ‘अगर मैंने उन्हें झेल लिया तो इसे भी झेल सकता हूँ।’

रोजाना की सकारात्मक आदत को बनाने के लिए हर दिन के अंत में एक-दो मिनट का समय निकालकर लिखिए कि आपने क्या हासिल किया? अधिकांश लोग यह लिखेंगे कि वे क्या हासिल नहीं कर सके और उसका अफसोस करेंगे—“मैं वह नहीं कर सका, मैं वह नहीं कर सका।” अपनी रोजाना की उपलब्धियों पर ध्यान लगाने से ऐसे सकारात्मक मानसिक पायदान तैयार होंगे, जो आपके बड़े लक्ष्यों तक पहुँचने का रास्ता खोल देते हैं।

**जब आपको लगे, आप नहीं कर सकते**

अपनी कुछ सबसे बड़ी उपलब्धियों

को याद कीजिए!

अपने आत्मविश्वास को बढ़ाने के लिए अपने जीवन को पीछे मुड़कर देखिए और उन सारे कामों को लिखिए, जिन्हें आपने किया था और जो सफल रहे थे। शुरुआत के लिए— जब आपने चलना सीखा, पहले ग्रेड में कॉलेज की परीक्षा पास की, साइकिल चलाना सीखा, मोटरसाइकिल चलाना सीखा, कार चलाना सीखा, अपना ड्राइवर लाइसेंस प्राप्त किया, हाई स्कूल की परीक्षा पास की, मिसेज जोन्स की बायोलॉजी की क्लास को झेला, कॉलेज की पढ़ाई पूरी की, मरीन कोर में सार्जेंट बने या और भी बहुत कुछ। समझिए कि आपने कई सफलताएँ प्राप्त की हैं।

## अंतर्ज्ञान

जब आपको कुछ खास करने की प्रेरणा मिलती है, तब आपका आत्मविश्वास काफी बढ़ जाता है। जो कुछ हो रहा है, वह बस यह कि आपके मस्तिष्क में डोपामाइन का स्तर स्वाभाविक रूप से बढ़ जाता है, जो उच्च स्तर की ऊर्जा में बदल जाता है।

इसलिए अपने आपसे कुछ प्रमुख प्रश्न कीजिए—

- अगले कुछ महीनों या अगले कुछ वर्षों में कौन सी चीज मुझे सबसे अधिक प्रेरित करेगी?
- महत्वाकांक्षा की उस भावना को कौन भड़काएगा, जो कुछ समय से सोई पड़ी है?
- अतीत में मेरा उत्साह किसने बढ़ाया?
- क्या वह अब तक की सबसे बड़ी खरीद को पूरा करने का विचार था?
- क्या वह कोई अद्भुत सेवा थी, जो मैंने अप्रत्याशित रूप से किसी ग्राहक, व्यक्तिगत मित्र या परिवार के सदस्य को दी थी?

ऐसे संकेतों की तलाश कीजिए, जिनसे प्रेरणा पैदा होती है। हम सभी कभी-न-कभी प्रेरित हुए हैं। बड़ा सोचिए! हर तीन महीने पर आप वही पुराने लक्ष्य तक करेंगे तो प्रेरित रहना मुश्किल है। कुछ समय बाद वे आपकी प्रेरणा को समाप्त कर देंगे। फिर आप टाल-मटोल करने लगते हैं और हर तरह का इनकार करनेवाला खेल खेलने लग जाते हैं, जो अंततः आत्मविश्वास को बेहद कम कर देता है। एक और टिप्पणी, हर किसी के आत्मविश्वास में कभी-न-कभी कमी आई है। व्यवसाय की दुनिया में यह खेल का हिस्सा है। हर व्यक्ति को ऐसे सौदे का अनुभव होता है, जो टूट जाता है, नकदी की किल्लत होती है, बेहद बुरे समय में टीम के सदस्य छोड़ जाते हैं और आपके बेहतरीन प्रयासों के बाद भी ग्राहक आपकी प्रतिस्पर्धा में कूद पड़ते हैं। इसे ही सच्ची दुनिया कहते हैं! इस खेल को खेलने के लिए आपकी चमड़ी मोटी होनी चाहिए। इसलिए इस कड़वी सच्चाई को स्वीकार कीजिए, अपने आप को सँभालिए और फिर से काम में जुट जाइए! अपनी गलतियों से सीखिए। यह जान लेना कि अगली बार आप अधिक होशियार रहेंगे, आपके आत्मविश्वास को उच्च स्तर पर ले जाता है।

ऐसे संकेतों की तलाश कीजिए, जिनसे प्रेरणा पैदा होती है। हम सभी कभी-न-कभी प्रेरित हुए हैं। बड़ा सोचिए! हर तीन महीने पर आप वही पुराने लक्ष्य तक करेंगे तो प्रेरित रहना मुश्किल है। कुछ समय बाद वे आपकी प्रेरणा को समाप्त कर देंगे। फिर आप टाल-मटोल करने लगते हैं और हर

**तरह का इनकार करनेवाला खेल खेलने लग जाते हैं, जो अंततः आत्मविश्वास को बेहद कम कर देता है।**

जब कोई संकट आता है तो आत्मविश्वास तब सबसे अधिक बढ़ता है, जब उस घटना को परिप्रेक्ष्य में रखा जाता है। अक्सर हम मानसिक रूप से अपनी तबाहियों को बड़ा कर देते हैं, जबकि वास्तव में जीवन की बड़ी तसवीर की तुलना में वे काफी छोटी घटनाएँ होती हैं।

जैसा कि हमने आखिरी अध्याय में बताया, अपने आप को कुछ महान् लोगों के बीच रखिए, जिनका अनुभव आपको जरूरत पड़ने पर संकट से उबार देगा। अगला अध्याय आपके अभी-अभी बढ़े आत्मविश्वास का लाभ उठाने के लिए शानदार है। आप जो चाहते हैं, उसे माँगने के कई तरीके सीखेंगे और उसे हासिल कर लेंगे।

**“यदि आप अपने अंदर से आती आवाज को कहते सुनते हैं, ‘तुम पेंट नहीं कर सकते,’ तो सभी प्रकार से पेंट और वह आवाज खामोश कर दी जाएगी।”**

**—विंसेंट वान गोघ**

## **काररवाई के कदम**

### **अधूरे काम को सुलझाना**

आप जिन समस्याओं को सुलझाना चाहते हैं, उनकी एक सूची बनाइए। कम-से-कम तीन को लिखिए। फिर हर एक को सुलझाने का विशेष तरीका लिखिए। आपकी कार्य योजना क्या है, इसे स्पष्ट रूप से बताइए। आखिर में, उस तारीख को तय कीजिए, जिस पर आप इसे पूरा करेंगे। फिर शुरू हो जाइए।

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

इस अधूरे काम को हल कर लेने से खास फायदे।

बताएँ कि आपको कैसा लग रहा है?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

समापन के लिए कार्य योजना। विशेष रूप से आप क्या करने जा रहे हैं?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

पूरा करने की तारीख।

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

अपने भय से दो-दो हाथ कीजिए

पृष्ठ 171 से 173 पर सामान्य भय की सूची की समीक्षा कीजिए। उस एक भय को चुनिए, जो आपको पीछे रोककर रखता है। इस भय को मिटाने के लिए उपलब्ध कराए गए एक या अधिक रणनीतिक विकल्प को चुनिए।

**मेरा भय है—**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**मैं इस प्रकार काररवाई करूँगा—**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

मैं इस प्रक्रिया को \_\_\_\_\_ (तारीख) पर शुरू करूँगा और उस पर तब तक आगे

बढ़ूँगा, जब तक कि मेरे भय पर विजय प्राप्त नहीं कर ली गई है।

**बस, इसे कर डालो।**



जेरी वान एमेरिंगेन और क्रिएटर्स सिंडिकेट की अनुमति से पुनः प्रकाशित।



जेरी वान एमेरिंगेन

उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तस्वीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

## ध्यान की रणनीति-7

### आप जो चाहते हैं, उसे माँगिए

*“प्राप्त करने की शुरुआत माँगने से होती है। ध्यान रखिए कि समंदर के पास चम्मच लेकर मत जाइएगा। कम-से-कम एक बालटी ले लीजिए, ताकि आपके बच्चे आप पर न हँसें।”*

— जिम रॉन

### जून 2006 की बात है

सी-लेवल स्ट्रैटेजीस इंक. की सी.ई.ओ., लिसा पेट्रिली घर पर ही डायलिसिस करवा रही थीं, क्योंकि पिछली गरमियों में उनकी दोनों किडनियों ने काम करना बंद कर दिया था। हर रात लगभग 9 बजे वह सोने के लिए अपने बेडरूम में जाती थीं, अपने पेट तक जानेवाली एक नली को अपनी डायलिसिस मशीन से जोड़ देती थीं और सुबह 6 बजे तक वहीं रहती थीं। हर रात।

जब यह स्पष्ट हो गया था कि लिसा की किडनियाँ बेकार होने लगी थीं, तब उनके परिवार ने किसी किडनी दान करनेवाले की तलाश शुरू कर दी थी। लिसा के पिता ने हमेशा कहा था कि यदि उनकी दोनों में से किसी भी बेटी को किडनी की जरूरत पड़ी तो वह तुरंत उसे दे देंगे। लेकिन लिसा का दुर्भाग्य था कि उनका खून अलग समूह का था। इस हताश कर देनेवाली खबर के बाद परिवार के अन्य लोगों को भी आनुवंशिक कारणों से खारिज कर दिया गया। लिसा के दस दोस्त मदद के लिए आए। यह बात लिसा को चौंका रही थी कि ऐसे दस लोग, जो उनके रिश्तेदार भी नहीं थे, उसे किडनी दान करने के लिए तैयार थे। उनमें से एक ने जाँच के सारे पड़ाव पार कर लिये, लेकिन अंत में जाकर उसकी किडनी में पथरी निकल आई। बाकी सबको भी खारिज किया जा चुका था।

लिसा अब अपने हाल पर थी। वह जानती थी कि डायलिसिस पर रहना उसके शरीर के लिए बेहद मुश्किल था और जितनी जल्दी ट्रांसप्लांट हो जाए, उसके लिए उतना ही अच्छा होगा। उस समय शिकागो में, जहाँ वह रहती थी, किडनी के लिए छह साल तक इंतजार करना पड़ता था। इतने समय तक इंतजार नहीं किया जा सकता था और वह जानती थी कि इंतजार करते-करते कुछ लोगों की मौत हो गई थी।

लिसा भय से काँप उठी। उसे डायलिसिस पर एक साल हो चुके थे। इस समय वह जानती थी कि केवल एक ही विकल्प था, ऐसा विकल्प, जो भयंकर रूप से कष्टदायी था। लेकिन वह यह भी जानती थी कि जिस स्वस्थ जीवन और बेहतरीन भविष्य का सपना उसने देखा है, उसके लिए यही एक विकल्प था।

वह जब-तब अजनबी लोगों से पूछा करती थी कि क्या वे उसे एक किडनी देंगे? आप सोच सकते हैं कि इससे भी मुश्किल सवाल कोई हो सकता है? लिसा ने हिम्मत जुटाई और अपने चर्च के समाचार-पत्र को चिट्ठी लिखी, जिसमें उस इलाके के लोगों से पूछा गया था कि क्या वे उसे अपनी किडनी दे सकते हैं? किसी ने जवाब

नहीं दिया। बाद में एक रविवार के दिन लिसा को रोज नाम की महिला ने फोन किया। उसने कहा कि वह उस दिन सुबह के समय गाड़ी से चर्च जा रही थी और उसे एहसास हुआ कि चर्च से मिला समाचार-पत्र उस वक्त भी उसकी कार में रखा था, जिसे उसने पढ़ा भी नहीं था। वह उसे फैंकनेवाली थी कि तभी उसने फैसला किया कि वह उसे उलट-पुलटकर देखेगी, ताकि कहीं कोई जरूरी चीज छूट न जाए। उसने कहा, “मेरा O ब्लड ग्रुप है और अगर यह ग्रुप मैच करता है तो मुझे अपनी एक किडनी देने में खुशी होगी। मेरा काम एक से चल जाएगा।”

इस तरह यह संभव हुआ। 27 मार्च, 2007 को रोज ने अपनी किडनी दान की और उसके तथा लिसा के बीच एक ऐसी दोस्त बनी, जो फिर कभी नहीं टूटी। रोज मूल रूप से आयरलैंड की रहनेवाली थी। उसकी अपनी परिस्थिति भी दिलचस्प थी। लिसा से पहली बार मिलने से एक रात पहले रोज के साथ पहली बार कुछ हुआ। गैरी नाम के व्यक्ति के साथ वह डेट पर गई। उसने गैरी को बताया कि वह अपनी किडनी एक अजनबी महिला को दे रही है, जिससे वह बस, पंद्रह घंटे पहले ही मिली है। गैरी ने उसके फैसले में उसका साथ दिया। कुछ तो बात दोनों में रही होगी, क्योंकि जल्दी ही उनकी शादी हो गई और लिसा को उनकी शादी में मेहमान बनकर जाने का सौभाग्य भी मिला। जैसा कि लिसा कहती है, “वह हम सभी के जीवन के बेहद मार्मिक 24 घंटे थे, जब हम सभी के रास्ते पहली बार टकराए थे।”

डॉक्टरों ने लिसा को बताया कि रोज की किडनी उसकी तुलना में काफी बड़ी है। पाँच फीट की पतली-दुबली लिसा, जो खुद को ‘100 परसेंट इटैलियन’ कहती है, वह खुश है कि उसके भीतर थोड़ा सा आयरिश भी है। उसकी इस भावना को मजबूत बनाने के लिए रोज ने ट्रांसप्लांट के एक साल पूरा होने पर उसे सेंट पेट्रिक्स डे का कार्ड भी भेजा।

*27 मार्च, 2007 को रोज ने अपनी किडनी दान की और उसके तथा लिसा के बीच एक ऐसी दोस्त बनी, जो फिर कभी नहीं टूटी। रोज मूल रूप से आयरलैंड की रहनेवाली थी। उसकी अपनी परिस्थिति भी दिलचस्प थी। लिसा से पहली बार मिलने से एक रात पहले रोज के साथ पहली बार कुछ हुआ। गैरी नाम के व्यक्ति के साथ वह डेट पर गई। उसने गैरी को बताया कि वह अपनी किडनी एक अजनबी महिला को दे रही है, जिससे वह बस, पंद्रह घंटे पहले ही मिली है।*

दिल-ही-दिल में लोग सच्चे मन से दूसरों की मदद करना चाहते हैं। आपको कभी इस पर शक नहीं करना चाहिए। इससे फर्क नहीं पड़ता कि आपको कारोबार में कैसी मदद चाहिए या ऐसा करने से आप कितने असुरक्षित महसूस करते हैं, बस, मदद माँगिए। आमतौर पर लोग पाने से पहले देते हैं। लिसा पेट्रिली ने पहले कुछ दिए बिना ही बहुत बड़ी चीज माँग ली। और उसे जो उत्तर मिला, वह था—“हाँ, क्यों नहीं!”

बस, माँगिए। इस बारे में सोचिए। कोई आपकी बेहद महत्वपूर्ण आवश्यकता के लिए ‘हाँ’ कह सकता है और यह आपकी जिंदगी को बदल सकता है। लिसा की कंपनी— [www.LisaPetrilli.com](http://www.LisaPetrilli.com)—कारोबारी अधिकारियों को अपने संगठनों के लिए स्पष्ट व दमदार दृष्टि बनाने में सशक्त करने की अहम भूमिका निभाती है और इस दृष्टि को चार प्रमुख क्षेत्रों में परिणाम तक ले जाती है; जैसे—नेतृत्व, मार्केटिंग, व्यापार का विकास और सोशल मीडिया। लिसा को नए व्यवसाय की माँग करने में डर नहीं लगता। वे कहती हैं, “एक बार आपने किसी अजनबी से एक किडनी माँगी और जवाब मिला ‘हाँ’ तो आपको दोबारा कुछ भी माँगने में कभी डर नहीं लगता।”

## माँगिए और प्राप्त कीजिए

बरसों-बरस से यह उपहार इस धरती पर रहा है, जिसे 'माँगना' कहते हैं। असल में, जीवन की एक मौलिक सच्चाई कहती है, “माँगिए और आपको मिलेगा।” एकदम आसान है न? बिल्कुल है। अगर आप माता या पिता हैं तो आप जानते हैं कि बार-बार माँगने की बात है तो आपके बच्चे ही मालिक होते हैं। उनका फॉर्मूला होता है—तब तक माँगना, जब तक कि उन्हें वह न मिल जाए, जिसे वे चाहते हैं। वयस्क हो जाने पर हमारे भीतर माँगने की क्षमता कम हो जाती है। हम हर तरह के बहाने बनाते हैं और कारण ढूँढ़ते हैं, ताकि खारिज किए जाने की आशंका से बच सकें। बच्चों को इस तरह से नहीं बनाया गया है। वे वास्तव में यह मानते हैं कि वे जो भी माँगेंगे, उन्हें मिल जाएगा, चाहे 50 फीट का स्वीमिंग पूल हो या चॉकलेट आइसक्रीम कोन।

यहाँ आपको यह समझने की जरूरत है : संसार उनकी सुनता है, जो माँगते हैं—लिसा पेट्रिली ने इसे साबित किया है। यदि आप जो चाहते हैं, उसके करीब नहीं पहुँच रहे हैं तो आप शायद ठीक से माँग नहीं रहे हैं। सौभाग्य से, भविष्य में संपन्नता के लिए माँगने के कई तरीके हैं। अगले कुछ पृष्ठों में आप माँगने की कई तरह की रणनीतियों के बारे में जानेंगे, जिनसे आपको जबरदस्त सफलता मिलने की गारंटी है। ये कारोबार के साथ-साथ व्यक्तिगत जीवन के लिए भी कारगर हैं। यह एक उपयोगी परिवर्णी शब्द है, जो आपको माँगने की याद दिलाएगा—

**A**lways—सदैव

**S**eeking—माँगिए

**K**nowledge—ज्ञान

कुछ लोग कहते हैं कि ज्ञान ही शक्ति है। यह सच नहीं है! ज्ञान का उपयोग शक्ति है। आपके दिमाग में एक बात हमेशा के लिए छप जानी चाहिए। आप जब माँगते हैं तो आपको सभी प्रकार की सूचना, विचार, रणनीति, लोगों के नाम और उनका प्रभाव, यहाँ तक कि उनके पैसे के बारे में भी जानकारी मिलती है। माँगने के कई कारण हो सकते हैं और इसका फल भी अच्छा-खासा मिलता है। तो फिर जब लोगों के पास माँगने का अवसर होता है, तब वे लड़खड़ा क्यों जाते हैं? अनिवार्य रूप से इसके तीन कारण हैं—

1. उनकी ऐसी धारणा बनी होती है, जो कहती है कि माँगना अच्छी बात नहीं होती।

2. उनमें आत्मविश्वास की कमी होती है।

3. उन्हें खारिज किए जाने का डर होता है।

(माँगने के मामले में व्यक्तिगत बाधाओं को दूर करने की बात को गहराई से समझने के लिए पढ़ें—‘दि अलादीन फैक्टर’। रिसोर्स गाइड देखें।)

पुरातन और जड़ें जमाए बैठी धारणाएँ आपको पंगु बना सकती हैं। ‘बाइबिल’ कहता है, “माँगो और तुम्हें मिलेगा, ढूँढ़ो और तुम उसे पाओगे, दस्तक दो और वह तुम्हारे लिए खुल जाएगा।” यह बात इतनी बड़ी सत्ता की है, जिसके पास किसी भी पुरातनपंथी धारणा प्रणाली से अधिक शक्ति है, जिसे आपने बरसों पहले किसी बच्चे के रूप में ग्रहण किया होगा। यदि यही आपकी व्याख्या है तो आपको सीमित करनेवाली अपनी धारणा

प्रणाली का थोड़ा विश्लेषण करने की जरूरत है। मदद माँगिए। किसी भरोसेमंद दोस्त, सलाहकार या मार्गदर्शक से बात कीजिए। इसे हल कीजिए। इस बात को समझिए कि जीवन और परिस्थितियों को देखने के दूसरे तरीके भी हैं। आप चीजों को कैसे देखते हैं और आप किसे सच में मूल्यवान् समझते हैं, उसमें परिवर्तन करें। पुरानी सारी बातों को भूल जाएँ। इसने आपके भविष्य को रोक रखा है और आपकी माँगने की क्षमता का गला घोट रही है।

दूसरी वजह याद है? हाँ, यह अपने आप को पराजित करनेवाला वह पुराना आत्मविश्वास का लक्षण है, जिसकी चर्चा हमने पिछले अध्याय में की है। आत्मविश्वास का अभाव निश्चित रूप से आपके माँगने की इच्छा को अवरुद्ध कर देगा। और फिर, सबकुछ पुरानी बाधाओं को तोड़ने पर निर्भर है। एक कदम आगे बढ़ाइए। किसी भी स्थिति में माँगिए। सबसे बुरा यही होगा न कि आपको 'नहीं' सुनने को मिलेगा, जिसके बाद तीसरा कारण आता है—खारिज किया जाना। आपको जब नकारात्मक जवाब मिलता है तो क्या आपकी हालत और बदतर हो जाती है? ऐसा नहीं होता, जब तक कि आप इसे व्यक्तिगत रूप से न लें—जो पहला कारण होता है कि लोग इनकार से डरते हैं। कुछ लोग अपनी भावनाओं पर काबू नहीं रख पाते, तब भी, जब 'नहीं' शब्द निजी तौर पर नीचा दिखाने के लिए नहीं कहा गया होता है।

तो फिर आप माँगने के समय किस बात से डरते हैं? क्या आगे बढ़ने का आपको जब अवसर मिलता है तो इन तीन नकारात्मक शक्तियों में से कोई भय पैदा करती है? यदि ऐसा है तो आपको वहीं से शुरुआत करनी चाहिए।

इसे कहते हैं, भरोसे की छलाँग भरना। और इसका मतलब है—पुरानी धारणाओं को पीछे छोड़ना, अपने बारे में अच्छा महसूस करना और समझना कि जीवन संपूर्ण नहीं होता। यह अनुभव सामान्य है और रास्ते में कई बाधाएँ आती हैं।

*“जब भी कुछ गलत हो तो हमें खुद से पहले प्रश्न पूछना चाहिए—*

*‘क्या इस समस्या को टेप चिपकाकर ठीक किया जा सकता है?’ ”*

उस व्यक्ति की मदद ईमानदारी से करने पर ध्यान दीजिए, जिससे आप मिल रहे हैं। प्रश्न पूछिए, जिसकी शुरुआत 'कौन', 'क्यों', 'क्या', 'कहाँ', 'कब' और 'कैसे' जैसे शब्दों से हो। इसे 'खोज की प्रक्रिया' कहते हैं। मुकदमा लड़नेवाले वकील इसके एक्सपर्ट होते हैं। पता लगाने के क्रम में उन्हें लगभग हर सवाल पूछने की इजाजत होती है, जिससे कि वे अपना केस तैयार कर सकें। वे अटकलबाजी पर भरोसा नहीं करते। वे जब तथ्यों से लैस हो जाते हैं, तभी कोर्ट में अभियोग या बचाव का पुख्ता केस सामने रख सकते हैं।

पुरातन और जड़ें जमाए बैठी धारणाएँ आपको पंगु बना सकती हैं। 'बाइबिल' कहता है, “माँगो और तुम्हें मिलेगा, ढूँढ़ो और तुम उसे पाओगे, दस्तक दो और वह तुम्हारे लिए खुल जाएगा।” यह बात इतनी बड़ी सत्ता की है, जिसके पास किसी भी पुरातनपंथी धारणा प्रणाली से अधिक शक्ति

है, जिसे आपने बरसों पहले किसी बच्चे के रूप में ग्रहण किया होगा। यदि यही आपकी व्याख्या है तो आपको सीमित करनेवाली अपनी धारणा प्रणाली का थोड़ा विश्लेषण करने की जरूरत है।



“जब भी कुछ गलत हो तो हमें खुद से पहले प्रश्न पूछना चाहिए—  
‘क्या इस समस्या को टेप चिपकाकर ठीक किया जा सकता है?’ ”

**बस, माँगकर अपने कारोबार को**

**बढ़ाने के सात तरीके**

ये सात बड़े तरीके हैं, जिनसे यह सुनिश्चित होगा कि आपका कारोबार अधिक मुनाफेवाला बन जाए। इन्हें कीजिए और आपकी कमाई बढ़ जाएगी। अपनी सहायता के लिए आप काररवाई के कदम उठा सकते हैं, जिन्हें आप ‘कारोबार को बढ़ाने के सात तरीके’ कहते हैं।

## 1. सूचना माँगिए

नए संभावित ग्राहकों को पाने के लिए आपको पहले-पहल यह जानना होगा कि फिलहाल उनकी क्या समस्याएँ हैं? वे क्या पाना चाहते हैं और ऐसा करने की उनकी क्या योजना है? तभी आप अपने अनोखे उत्पाद या सेवा के फायदों को बता सकते हैं। आश्चर्य होता है कि कैसे कई लोग इस साधारण से तरीके की भी ऐसी की तैसी कर देते हैं! सेल्स से जुड़े लोग प्रस्तुति के इस अनिवार्य हिस्से को अनदेखा करने के लिए कुख्यात होते हैं। अक्सर उनकी आँखों में डॉलर चमकता रहता है, जो दिखाता है कि उनका पूरा ध्यान आपकी जेब को हलका करने पर है। हम उन्हें 'डायनोसोर' कहते हैं। यह बेहतर तरीका है—पहले अपने हित को पीछे रखिए। यह महत्वपूर्ण है। उस व्यक्ति की मदद ईमानदारी से करने पर ध्यान दीजिए, जिससे आप मिल रहे हैं। प्रश्न पूछिए, जिसकी शुरुआत 'कौन', 'क्यों', 'क्या', 'कहाँ', 'कब' और 'कैसे' जैसे शब्दों से हो। इसे 'खोज की प्रक्रिया' कहते हैं। मुकदमा लड़नेवाले वकील इसके एक्सपर्ट होते हैं। पता लगाने के क्रम में उन्हें लगभग हर सवाल पूछने की इजाजत होती है, जिससे कि वे अपना केस तैयार कर सकें। वे अटकलबाजी पर भरोसा नहीं करते। वे जब तथ्यों से लैस हो जाते हैं, तभी कोर्ट में अभियोग या बचाव का पुख्ता केस सामने रख सकते हैं।

कारोबार में भी ऐसा ही होता है। आप जब सही मायने में उन लोगों की जरूरतों को समझते और उनकी प्रशंसा करते हैं, जिनसे मिलते हैं, तभी आप कोई समाधान दे सकते हैं। और यदि सबकुछ सही बैठता है तो उनका समाधान ही आपका उत्पाद या आपकी सेवा होगी।

पता लगाने की इस प्रक्रिया में दो महत्वपूर्ण प्रश्न पूछे जाने चाहिए। पहला, "इस समय आपकी एकमात्र सबसे बड़ी समस्या क्या है?" हमने पाया है कि समझ विकसित करने के लिए यह सवाल सबसे अच्छा होता है। यह रही इसकी कुंजी—आप जब पूछें तो दिलचस्पी में ईमानदारी दिखनी चाहिए। अगर आप किसी पुराने जमाने में बिक्री करनेवाले धिसे-पिटे तरीके का इस्तेमाल करते दिखे तो आपको दिक्कत का अनुभव करना पड़ेगा। वह व्यक्ति जब उत्तर दे तो उसे ध्यान से सुनिए और दूसरा प्रश्न पूछिए, जो ऐसा हो, जिससे आपको और जानकारी मिले। इस प्रक्रिया को तब तक दोहराइए, जब तक कि आपने इस विषय को जरूरत के मुताबिक पूरी तरह जान नहीं लिया है। हम इसे 'प्याज का छिलका उतारना' कहते हैं। जब भी आप कोई नया सवाल करते हैं, आप एक और परत को हटाते हैं। ज्यादा परतों को हटाने से आप मूल मुद्दे तक पहुँच जाते हैं। अक्सर वहीं पर सबसे महत्वपूर्ण जानकारी रहती है। लेकिन उसका पता लगाने के लिए कुशलता से पूछताछ करनी पड़ती है। शादी-ब्याह का एक अच्छा सलाहकार या मनोचिकित्सक इसी तकनीक का इस्तेमाल संबंधों में दरार आने या घोर अवसाद की वजह जानने के लिए करता है। इसलिए सरल व सीधे सवाल पूछने का अभ्यास कीजिए। ध्यान को स्थिर रखिए। अच्छी तरह सुनिए और बातों के पीछे की बात को सुनिए। याद रखिए, वास्तविक मुद्दे आमतौर पर सतह के भीतर होते हैं।





“तुम उसे एक लाख रुपए के लिए मारो। मैं  
उससे पाँच रुपए के लिए पूछूँगा और वह  
सोचेगा कि उसका सौदा हो रहा है।”

बातचीत शुरू करने के लिए दूसरा महत्वपूर्ण प्रश्न होता है, “अगले कुछ वर्षों में आपके सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य और उद्देश्य क्या हैं?” अगर आपको लगता है कि लोग इस तरह के सवाल का जवाब नहीं देंगे तो दोबारा सोचिए। अगर आपने पहले दस मिनट में अच्छी समझ पैदा कर ली है, बेचने की अच्छी इच्छा को पीछे रखा है और उनके व्यापार में ईमानदारी से दिलचस्पी दिखाई है तो लोग आपको इतना कुछ बताएँगे कि आपने सोचा भी नहीं होगा।

आप जब सूचना ले रहे हों, तब एक और बात का खयाल रखिए। लगातार हिसाब-पुस्तक वाले सवालों की झड़ी मत लगाइए। अपने सवालों के बीच कुछ टिप्पणियाँ कीजिए, कोई उपाय बताइए या एक सहायता देनेवाला सुझाव दीजिए। दूसरा व्यक्ति जो कह रहा है, उससे जुड़िए और फिर प्यार से अपना अगला सवाल कीजिए। आप जितना अधिक जुड़ेंगे, आपकी संभावना उतनी ही अधिक सहज व सुखद होगी। यह उस जादुई तत्त्व को विकसित करता है, जिसे 'भरोसा' कहते हैं।

आप जब सूचना ले रहे हों, तब एक और बात का खयाल रखिए। लगातार हिसाब-पुस्तक वाले सवालों की झड़ी मत लगाइए। अपने सवालों के बीच कुछ टिप्पणियाँ कीजिए, कोई उपाय बताइए या एक सहायता देनेवाला सुझाव दीजिए। दूसरा व्यक्ति जो कह रहा है, उससे जुड़िए और फिर प्यार से अपना अगला सवाल कीजिए। आप जितना अधिक जुड़ेंगे, आपकी संभावना उतनी ही अधिक सहज व सुखद होगी। यह उस जादुई तत्त्व को विकसित करता है, जिसे 'भरोसा' कहते हैं। आप जब भरोसे को बना लेते हैं तो अवसर के लिए दरवाजे पूरी तरह खुल जाते हैं व आपका स्वागत दिल खोलकर किया जाता है। आखिरकार, आपको बड़ी रकम का चेक मिल जाता है। आप इसे अपने निजी जीवन में, परिवार और दोस्तों से इसी तरह के सवाल पूछकर आजमा सकते हैं। इसके नतीजे समान रूप से फायदेमंद होते हैं।

### जैक और मार्क—

हमारी दोस्त, मैरिलिन क्रेजेल ने हमें अपने बेटे ओटिस के बारे में एक कहानी सुनाई। वह और उसकी गर्लफ्रेंड गरमी की छुट्टियों के लिए कॉलेज से सैन फ्रांसिस्को लौटे थे। वे दोनों गरमियों के दौरान कोई नौकरी करना चाहते थे। दोनों के तरीके में अंतर ने माँगने की शक्ति को दिखाया। लड़की ने अपना बायोडाटा तैयार करना शुरू किया। उसने अगले दो दिन अपने कंप्यूटर पर माँगने के लिए तैयार होने में बिताए। ओटिस ने बस, फोन उठाया और लोगों से पूछना शुरू किया कि क्या उनके पास कोई नौकरी है? दो दिन बाद लड़की के पास आधा-अधूरा बायोडाटा था। ओटिस के पास नौकरी की छह अच्छी संभावनाएँ थीं, जिनमें से एक गरमियों के दौरान की नौकरी बन गया।

(स्रोत : दि अलादीन फैक्टर)

## 2. कारोबार माँगिए

एक चौंकानेवाला आँकड़ा देखिए—उनके उत्पाद या सेवा के फायदों के बारे में पूरा प्रेजेंटेशन देने के बाद 60 प्रतिशत से अधिक बार सेल्स के लोग कभी ऑर्डर की माँग नहीं करते। यह एक बुरी आदत है। ऐसी आदत, जो आखिरकार आपको ठप हुए व्यापार के ढेर पर ला खड़ा करेगी।

जैसा कि हमने पहले कहा, अगर आपको इसमें मदद चाहिए तो आपके सबसे अच्छे रोल मॉडल आपके बच्चे हैं। कुछ और प्रमाण देखिए—जुलाई की गरम चौधियानेवाली दोपहर में हम गोल्फ खेल रहे हैं। छठे होल पर टी-ऑफ एरिया परिधि बाड़ के करीब है। तार की बाड़ के दूसरी तरफ लकड़ी की टेबल पर छह साल की एक

लड़की बैठी है। टेबल पर दो बड़े प्लास्टिक जग हैं। एक आइस-टी से भरा है और दूसरा लेमोनेड से। हम चारों जब आगे के खिलाड़ियों के होल पूरा करने का इंतजार कर रहे थे, छोटी लड़की ने पूछा, “आप जब तक इंतजार कर रहे हैं, तब तक ठंडे ड्रिंक का आनंद लेना चाहेंगे?” वह वहाँ एक हाथ में कप लेकर मुसकराती हुई खड़ी थी। उसका नाम मेलानी है।

गरमी थी और हम सबका गला सूख रहा था, इसलिए हम बाड़ तक चले गए।

“आप क्या लेना पसंद करेंगे—आइस टी या लेमोनेड?” उसने पूछा।

हमने जब अपनी-अपनी पसंद बताई तो उसने ड्रिंक डाल दी, अपना हाथ आगे बढ़ाया और कहा, “एक की कीमत 55 सेंट है।” तार की जाली के बीच से हम एक-एक डॉलर के चार नोट उसकी तरफ बढ़ा देते हैं। उसने जब पैसे को अपने छोटे से पाउच में अच्छी तरह रख लिया तो बाड़ के छेद से ड्रिंक हमारी ओर बढ़ाया और कहा, “बहुत-बहुत शुक्रिया! आपका दिन शुभ रहे।” हम में से किसी को भी उसने खुल्ले पैसे नहीं लौटाए! और शिकायत भी कौन करता? वैसे भी, इतने शानदार ढंग से ड्रिंक पेश करने के बदले 45 प्रतिशत टिप तो बनती ही है।

*आपको क्या लगता है, वह कितनी बार माँगती होगी? बिल्कुल ठीक। जब भी छठे टी के पास उसे कोई दिखाई देता है। इस छोटी सी उद्यमी ने दस हफ्ते का सेल्स ट्रेनिंग कोर्स नहीं किया, बल्कि उसने स्वाभाविक रूप से यह सीखा। उसकी बेहतरीन रणनीति पर विचार कीजिए—यह धंधे का ऐसा सबक है, जिसका लाभ हम सभी उठा सकते हैं। पहला, उसने बेहतरीन जगह चुनी। उसने गरम दिन में एक मूल्यवान् सेवा दी, ‘आप आइस टी लेना पसंद करेंगे या लेमोनेड?’ साबित करता है कि उसे विकल्प के महत्त्व की जानकारी है।*

## यदि आपको काम चाहिए तो आपको हमेशा माँगना होगा

आपको क्या लगता है, वह कितनी बार माँगती होगी? बिल्कुल ठीक। जब भी छठे टी के पास उसे कोई दिखाई देता है। इस छोटी सी उद्यमी ने दस हफ्ते का सेल्स ट्रेनिंग कोर्स नहीं किया, बल्कि उसने स्वाभाविक रूप से यह सीखा। उसकी बेहतरीन रणनीति पर विचार कीजिए—यह धंधे का ऐसा सबक है, जिसका लाभ हम सभी उठा सकते हैं। पहला, उसने बेहतरीन जगह चुनी। उसने गरम दिन में एक मूल्यवान् सेवा दी, ‘आप आइस टी लेना पसंद करेंगे या लेमोनेड?’ साबित करता है कि उसे विकल्प के महत्त्व की जानकारी है। और उसके आत्मविश्वास का पक्ष इतना मजबूत था कि उसने मान लिया कि पैसे लौटाने की जरूरत नहीं है। हमने अंदाजा लगाया कि मेलानी रोजाना कम-से-कम 60 डॉलर कमा रही थी। निश्चित रूप से उसका कोई लक्ष्य होगा, शायद कोई नई बाइक या एकदम नया फोन। इस हिसाब से एक दिन वह विक्रय से संबंधित सेमिनारों में भाषण देती नजर आएगी।

मेलानी की तरह आपको भी व्यवसाय प्राप्त करने के लिए दमदार सवाल पूछना चाहिए। न भटकिए, न इधर-उधर की बात कीजिए, न ही यह गलती कीजिए कि सामनेवाला आपसे पूछे। यहाँ कुछ उदाहरण हैं, जो हमारे लिए कारगर साबित हुए—

“क्या आप एक बार आजमाना चाहेंगे?” इस सवाल में न तो दबाव है, न ही कोई धमकी। अगर आपने महत्त्व और लाभ से भरी प्रस्तुति दे दी है तो अधिकांश लोग सोचेंगे, ‘मेरा नुकसान ही क्या है? मैं आजमा ही लेता हूँ।’ हम जब अपने कोचिंग प्रोग्राम और सेमिनार को बेचते हैं तो हम सीधे पूछते हैं, “क्या आप अगले प्रोग्राम में शामिल होना चाहेंगे?” स्वर्गीय बार्नी जिक, जो एक महान् विक्रय सलाहकार थे, वह इसमें थोड़ा व्यंग्य घोल दिया करते थे। अगर आप अटक गए तो वह कहते थे कि बस, यही पूछ लो, “क्या आप एक खरीदेंगे?” मुद्दा है कि बस, पूछ लेना है। साथ ही, यह देखिए कि आपका आखिरी सवाल ‘हाँ’ या ‘ना’ का उत्तर लेनेवाला हो, न कि खोज की प्रक्रिया के पिछले सवालों की तरह, जहाँ आपको बस सूचना चाहिए होती है। इसलिए अपने पूछने की प्रक्रिया को पैना करें और अभ्यास करना शुरू कर दें। रंग जमने लगेगा।

### 3. लिखित सिफारिश की माँग कीजिए

अत्यधिक सम्मानजनक लोगों की ओर से अच्छी तरह लिखे गए परिणाम देनेवाले प्रमाण-पत्र काफी दमदार होते हैं। वे आपके काम की गुणवत्ता को ठोस बना देते हैं और आपको एक ऐसे व्यक्ति के रूप में आगे बढ़ाते हैं, जिसमें निष्ठा है, जो विश्वास करने लायक है और जो समय पर काम कर देता है।

एक बात बड़ी दिलचस्प है—व्यवसाय में अधिकांश लोग ऐसा नहीं करते। इससे आपको अपनी प्रतिस्पर्धा में काफी आगे बढ़ने का जबरदस्त अवसर मिलता है। आपको बस, पूछना होता है। सबसे अच्छा समय क्या होता है? आपने जब बेहतरीन सेवा दी है, बजट के भीतर किसी बड़ी परियोजना को पूरा किया है, दो कदम आगे बढ़कर मदद की है, उसके तुरंत बाद या किसी भी समय जब आपने अपने ग्राहक को सही मायने में खुश कर दिया है। इन परिस्थितियों में लोग आपके प्रयासों की प्रशंसा करेंगे। देखिए, इसे करना कैसे है—

*अत्यधिक सम्मानजनक लोगों की ओर से अच्छी तरह लिखे गए परिणाम देनेवाले प्रमाण-पत्र काफी दमदार होते हैं। वे आपके काम की गुणवत्ता को ठोस बना देते हैं और आपको एक ऐसे व्यक्ति के रूप में आगे बढ़ाते हैं, जिसमें निष्ठा है, जो विश्वास करने लायक है और जो समय पर काम कर देता है।*

बस, यह पूछिए कि क्या आपका ग्राहक आपके उत्पाद या सेवा के मूल्य पर एक प्रमाण-पत्र देना चाहेगा और उसके साथ ही अन्य कोई मदद देने लायक टिप्पणी करेगा? आसानी के लिए हमारा सुझाव है कि आप फोन पर कुछ सवाल करें और उन्हें अच्छी तरह नोट कर लें। अपने ग्राहक को स्पष्ट रूप से उसके फायदे बताएँ। उन खास नतीजों के बारे में पूछें, जो आपके काम के कारण मिले हैं।

उदाहरण के लिए, एक विक्रय प्रशिक्षक, जिसने अभी-अभी तेजी से बढ़ती कंपनी के पूरे विक्रय संगठन के साथ तीन महीने का कार्यक्रम समाप्त किया है, वह पूछ सकता है, “आपने पिछले साठ दिनों में किस प्रकार के नतीजे देखे हैं?” सेल्स मैनेजर कह सकता है, “जब से आपने हमारे साथ अपने विचार साझा किए हैं, हमारी बिक्री की मात्रा पिछले कुछ महीनों की तुलना में 35 प्रतिशत तक बढ़ गई है।”

यह एक बेहतरीन, विशेष, मापे जाने योग्य परिणाम है। सामान्य कथनों से बचिए, जैसे 'यह काफी अच्छा प्रोग्राम था—सबने खूब आनंद किया।' इस प्रकार के कथन का पाठक पर कोई प्रभाव नहीं पड़ता। लेकिन आपके पास यदि सेल्स टीम है, जिसे मदद की जरूरत है और आपने सेल्स में 35 प्रतिशत की बढ़ोतरी की बात पढ़ ली है तो आप जरूर सोचेंगे, "हमें इसी की जरूरत है। अगर यह उनके लिए कारगर साबित हुआ तो हमारे लिए भी होगा। हम इस सफल विक्रय प्रशिक्षक से संपर्क कैसे करें?"

**बेहतरीन प्रमाण-पत्र इकट्ठा करना अपनी आदत में शामिल करें। यदि आपके दफ्तर में कई सारे ग्राहक और संभावित ग्राहक आते हैं तो किसी अच्छी जगह पर एक प्लाज्मा स्क्रीन लगाने पर विचार कीजिए, जिसमें आपके प्रमाण-पत्र लगातार घूम-घूमकर आते रहें। स्पष्टता और प्रभाव के लिए तसवीरों व मोटी लिखावटों का उपयोग करें।**

आपने जब फोन पर अपना संक्षिप्त इंटरव्यू पूरा कर लिया हो तो खुद से प्रमाण-पत्र लिखने का प्रस्ताव दें। इससे आपके ग्राहक का समय बचेगा। ऐसा दो कारणों से महत्वपूर्ण है। पहला, इससे आपके ग्राहक से किसी भी प्रकार का दबाव हट जाएगा। वह दमदार प्रमाण-पत्र लिखने में इतना कुशल नहीं हो सकता या हो सकती है और इसमें समय भी लगता है। दूसरा, आपको शब्दों को इस प्रकार रखने के अवसर मिलते हैं, जिसका अधिकतम प्रभाव पड़ता है। अगर आप लिखने में बहुत अच्छे नहीं हैं तो किसी पेशेवर को रख लीजिए। उस पर खर्च बेकार नहीं जाता। आप जब इसे पूरा कर लें तो उसे अपने ग्राहक की स्वीकृति के लिए ई-मेल या टेक्स्ट करें। फिर उसे उनके लेटरहेड पर टाइप कराएँ और दस्तखत करवा लें। बेहतरीन प्रमाण-पत्र इकट्ठा करना अपनी आदत में शामिल करें। यदि आपके दफ्तर में कई सारे ग्राहक और संभावित ग्राहक आते हैं तो किसी अच्छी जगह पर एक प्लाज्मा स्क्रीन लगाने पर विचार कीजिए, जिसमें आपके प्रमाण-पत्र लगातार घूम-घूमकर आते रहें। स्पष्टता और प्रभाव के लिए तसवीरों व मोटी लिखावटों का उपयोग करें। नहीं तो उन्हें बस, रिसेप्शन की जगह पर कॉफी टेबल के ऊपर जिल्द में लगवाकर रख दें या जो बेहतरीन हैं, उन्हें फ्रेम में डलवाकर दीवार पर ऐसी जगह टाँगें, जहाँ हर कोई उन्हें पढ़ सके। जिल्द में सबसे महत्वपूर्ण कमेंट्स को हाइलाइट करें। आपके सभी प्रचार के साहित्य में कम-से-कम तीन बेहतरीन ढंग से लिखे गए प्रमाण-पत्र होने चाहिए।

एक और अच्छा विकल्प यह है कि दस अलग-अलग प्रमाण-पत्रों से सबसे दमदार वाक्यों को निकालें और अपने ग्राहकों के नाम के साथ उन्हें एक पेज पर डालें। इससे भी अच्छा यह रहेगा कि हर ग्राहक की छोटी सी कंधे से ऊपर तक की तसवीर शामिल कर दें। अगर आपका उत्पाद ऐसा है, जिसकी तसवीर खिंच सके, जैसे कार या फर्नीचर तो एक ऐक्शन फोटोग्राफ बनाएँ। उदाहरण के लिए, आपका नया ग्राहक कार में बैठा हो या अपना सुंदर डाइनिंग टेबल दिखा रहा हो।

आज तकनीक वीडियो सिफारिशों तक पहुँच गई है। हम एक फ्लिपकैम या पॉकेट के आकार का मिनी वीडियो रिकॉर्डर ले जाना पसंद करते हैं, जिसका इस्तेमाल आसान और सस्ता है। बेशक स्मार्टफोन से भी वीडियो बनाए जा सकते हैं, जिससे मौके पर ही सिफारिश प्राप्त करना आसान हो गया है। फिर आप इन्हें अपनी वेबसाइट पर डाउनलोड कर सकते हैं या उन्हें अपनी बिक्री प्रस्तुति के हिस्से के रूप में शामिल कर सकते हैं।

पहले बताए गए सवालों की प्रक्रिया का ही उपयोग कीजिए। अपने ग्राहक को, जहाँ तक संभव हो, आराम में रखिए। आपको एक सच्चा, विश्वसनीय, आँख-से-आँख मिलाकर दिया गया संदेश प्राप्त करना है। बाद में आप उसे एडिट कर सकते हैं। इस बात का ध्यान रखें कि कुछ यादगार टिप्पणियों को हासिल करने में आप पर्याप्त समय दें। इस तकनीक से आप तुरंत उच्च कोटि की सूचना को दुनिया के किसी भी कोने में संभावित ग्राहक को भेज सकते हैं। इसकी तुलना दस साल पूर्व की स्थिति से करें। कल्पना कीजिए, अगले दस साल में क्या-क्या मिलने वाला है—शायद आपको बस, सिर्फ सोचना है कि आप क्या कहना चाहते हैं और वह अपने आप ही किसी भी मनचाहे उपकरण पर छप जाएगा—और यह वास्तव में कमाल का होगा।

*इस बात का ध्यान रखें कि कुछ यादगार टिप्पणियों को हासिल करने में आप पर्याप्त समय दें। इस तकनीक से आप तुरंत उच्च कोटि की सूचना को दुनिया के किसी भी कोने में संभावित ग्राहक को भेज सकते हैं। इसकी तुलना दस साल पूर्व की स्थिति से करें। कल्पना कीजिए, अगले दस साल में क्या-क्या मिलने वाला है—शायद आपको बस, सिर्फ सोचना है कि आप क्या कहना चाहते हैं और वह अपने आप ही किसी भी मनचाहे उपकरण पर छप जाएगा—और यह वास्तव में कमाल का होगा।*

## अत्यधिक विश्वसनीय लोगों को सूची में शामिल कीजिए

यदि आपके पास कुछ जाने-माने स्थानीय लोगों की कुछ टिप्पणियाँ हैं तो संभावना है कि आपके संभावित ग्राहक उन्हें पहचानकर काफी प्रभावित होंगे।

यहाँ लिखित सिफारिशों का एक और महत्वपूर्ण पहलू है—

कुछ ऐसे लोगों को शामिल कीजिए, जो आपके ही उद्योग के साथी हैं। वे जितना स्थापित होंगे, उतना ही अच्छा। उदाहरण के लिए, इस पुस्तक के पहले कुछ पृष्ठों में ट्रेनिंग उद्योग और शीर्ष व्यावसायिक सफलता प्राप्त करनेवाले सितारों की टिप्पणियाँ हैं। क्या उनसे आप थोड़ा भी प्रभावित नहीं हुए? आप अपने प्रमाण-पत्रों को विशेष वर्ग में भी बाँट सकते हैं। यदि आपका उत्पाद या आपकी सेवा के कई फायदे हैं तो उन सभी को अलग शीर्षक, जैसे—बेहतरीन सेवा, कीमत, गुणवत्ता, उत्पाद की जानकारी और समय पर डिलीवरी के अंतर्गत रखें। यदि कोई संभावित ग्राहक किसी एक क्षेत्र को लेकर चिंतित है तो आप कई प्रमाण-पत्र दिखाकर साबित कर सकते हैं कि आप उस लिहाज से बेहतरीन हैं। ये साधारण रणनीतियाँ हैं, जिनसे आपको काफी व्यवसाय मिलेगा। इसलिए इनका लाभ उठाएँ और अब के बाद बेहद प्रभावशाली प्रमाण-पत्रों की माँग करें। यह ऐसी आदत है, जो बड़ा मुनाफा दिलाती है।

## 4. बेहतरीन संपर्क की माँग कीजिए

संभावित ग्राहकों की जानकारी कितनी अहम होती है, यह बात बिजनेस में हर कोई जानता है। सीधे कहें तो यह बाजार में आपकी तरक्की और सफलता को सुनिश्चित करने का सबसे आसान तथा सबके कम खर्चीला

तरीका है। हालाँकि सच्चाई यह भी है—आपके अनुभव के अनुसार, दस में से केवल एक कंपनी में संपर्क जुटाने की व्यवस्था है। इसका कारण आप क्या समझते हैं?

आपको बता दें कि यह वही पुरानी कहानी है—बुरी आदतें और उनके साथ-साथ बार-बार सामने आनेवाली बात, जो आप पढ़ते आए हैं—खारिज किए जाने का डर। बेहतरीन संबंध निर्माण के अध्याय 5 में हमने मूल ग्राहक तैयार करने के महत्त्व पर बात की थी। वे ऐसे लोग हैं, जो आपको सहर्ष संपर्क सूत्र देंगे, क्योंकि आपका व्यवहार उनसे काफी अच्छा रहा है। तो भी आप उनसे संपर्कों की माँग क्यों नहीं करते? शायद आपको अब भी उसके फायदे पर विश्वास नहीं है। एक उदाहरण है, जो आपको दोबारा सोचने पर सहमत कर लेगा—

हेलेन वित्तीय योजना तैयार करने की एक्सपर्ट है। वास्तव में, वह दो हजार प्रतिनिधियों के शीर्ष 5 प्रतिशत लोगों में से है, जो अपनी कंपनी की सेल्स टीम का हिस्सा हैं। पिछले कई वर्षों के दौरान हेलेन ने मूल ग्राहकों का एक आधार तैयार किया है। उसका टारगेट बाजार 50 से 60 साल की उम्र के लोग हैं, जिनके पास निवेश के खाते में कम-से-कम 2 लाख डॉलर रहते हैं। हाल ही में उसने अपने व्यवसाय को इस तरीके से बढ़ाया—शनिवार की एक सुबह उसने अपने मूल ग्राहकों को करीब के होटल में नाश्ते पर बुलाया। न्योते में यह सूचना दी गई थी कि उन्हें सरकार के नए नियमों के बारे में महत्वपूर्ण जानकारी दी जाएगी, जो भविष्य में उनकी संपन्नता से संबंधित है। न्योते में प्रत्येक मूल ग्राहक से यह आग्रह भी किया गया था कि वे अपने साथ तीन से चार ऐसे दोस्त लेकर आएँ, जो उनकी तरह की ही योग्यता रखते हों।

नतीजा? कुल मिलाकर 92 लोग नाश्ते पर जुटे, जिनमें से कई मेहमान थे। नाश्ते का खर्च प्रति व्यक्ति 12 डॉलर आया, जिस हेलेन ने खुशी-खुशी चुका दिया। अपने पैंतालीस मिनट के भाषण के बाद उसके कई मेहमानों ने और अधिक जानकारी माँगी। इससे दस नए ग्राहक बन गए और हेलेन को 22 हजार डॉलर कमीशन के तौर पर मिल गए। सुबह-सुबह इतना फायदा कम नहीं था।

जैसा कि चोटी के व्यवसायी जानते हैं, योग्य संपर्कों की माँग करना पूरी मार्केटिंग रणनीति का एक महत्वपूर्ण अंग है। यह एक ऐसी आदत है, जो चमत्कारिक रूप से आपकी आय को बढ़ा देगी। किसी अन्य आदत की तरह ही जरूरी है कि इसे आप बार-बार करें। फिर आगे जाकर यह आसान हो जाती है।

अच्छे संपर्क हासिल करना केवल आपके मूल ग्राहकों तक सीमित नहीं होता, भले ही वे आपके लिए दरवाजे खोलने का एक अलग ही लाभ लिये होते हैं, जबकि दूसरे तरीकों से वे दरवाजे बंद ही मिलेंगे। अवसर हर दिन मिलते हैं। आप जब किसी संभावित ग्राहक से मिलते हैं, जो आपकी सेवा या उत्पाद को नहीं लेना चाहता या उसे जरूरत नहीं होती तो भी आप उससे पूछ सकते हैं कि वह किसी को जानते हैं, जिसे इसकी जरूरत है? पूछने में आपका नुकसान ही क्या है?

*हर बिक्री के लिए संपर्क उपलब्ध कराने की शर्त बनाने पर विचार कीजिए। अधिकांश लोग ऐसा नहीं करते, इसलिए आपके पास उनकी कमी को अपने पक्ष में भुनाने का बेहतरीन अवसर है। उदाहरण के लिए, आप कह सकते हैं, “हम इतनी अच्छी कीमत इसलिए दे रहे हैं, क्योंकि हम तीन बेहतरीन संपर्क चाहते हैं। हम बस, इतना चाहते हैं कि यदि आप पूरी तरह से हमारे काम से*

**संतुष्ट हैं तो काम खत्म होने के बाद ऐसे संपर्क बता दें। इससे मार्केटिंग का हमारा बजट काफी कम हो जाता है, जिससे हम बचत को आप तक पहुँचाते हैं।”**

सबसे बुरी चीज यही हो सकती है कि वह ‘नहीं’ कहेगा। तो भी आपको नुकसान नहीं होता। और कई बार वह कह सकता है, “असल में, मैं किसी को जानता हूँ, जिसकी इसमें दिलचस्पी है।”

वैसे, आपके लिए अच्छे संभावित ग्राहक की परिभाषा क्या है, इसे विस्तार से बताइए। आप ऐसे नाम बिल्कुल नहीं चाहेंगे, जो उपयुक्त न हों। इससे केवल आपका और उनका ही समय खराब होगा। आपको जब कोई किसी का संपर्क दे तो दोबारा जाँच लीजिए। उस व्यक्ति के संबंध में तब तक सवाल कीजिए, जब तक कि आपको विश्वास न हो जाए कि वे योग्य हैं।

**हेलेन वित्तीय योजना तैयार करने की एक्सपर्ट है। वास्तव में, वह दो हजार प्रतिनिधियों के शीर्ष 5 प्रतिशत लोगों में से है, जो अपनी कंपनी की सेल्स टीम का हिस्सा हैं। पिछले कई वर्षों के दौरान हेलेन ने मूल ग्राहकों का एक आधार तैयार किया है। उसका टारगेट बाजार 50 से 60 साल की उम्र के लोग हैं, जिनके पास निवेश के खाते में कम-से-कम 2 लाख डॉलर रहते हैं।**

हमारे मित्र बार्नी जिक एक और होशियारी भरा काम यह करते थे कि हाथ के हाथ संपर्क पूछ लिया करते थे। असल में, हर बिक्री के लिए संपर्क उपलब्ध कराने की शर्त बनाने पर विचार कीजिए। अधिकांश लोग ऐसा नहीं करते, इसलिए आपके पास उनकी कमी को अपने पक्ष में भुनाने का बेहतरीन अवसर है। उदाहरण के लिए, आप कह सकते हैं, “हम इतनी अच्छी कीमत इसलिए दे रहे हैं, क्योंकि हम तीन बेहतरीन संपर्क चाहते हैं। हम बस, इतना चाहते हैं कि यदि आप पूरी तरह से हमारे काम से संतुष्ट हैं तो काम खत्म होने के बाद ऐसे संपर्क बता दें। इससे मार्केटिंग का हमारा बजट काफी कम हो जाता है, जिससे हम बचत को आप तक पहुँचाते हैं।”

इस मोड़ पर आप अन्य प्रसन्न ग्राहकों के बेहतरीन प्रमाण-पत्रों को साझा कर अपनी बात को पुख्ता कर सकते हैं। बार्नी के पूछने का एक और तरीका देखिए—“क्या आप मुझे कुछ ऐसे लोगों से मिलवा सकते हैं, जो आपके जितने ही अच्छे हैं?” इस प्रकार आप एक उचित तारीफ करते हैं और आपके ग्राहकों को यह सुनकर अच्छा लगता है। एक प्रश्न, जो अकसर पूछा जाता है, “क्या संपर्क उपलब्ध कराने के लिए मुझे लोगों को पैसे देने चाहिए?” यह पूरी तरह से आप पर निर्भर करता है, खासतौर पर आपके मूल ग्राहकों पर, जो बिना पैसे आपको संपर्क उपलब्ध कराते हैं। दूसरी तरफ, यदि संपर्क की फीस होती है, जैसे 10 प्रतिशत और इससे कोई हर महीने अच्छे संपर्क उपलब्ध कराता है तो दे दीजिए।

आप उन लोगों को ‘शुक्रिया’ कहने के लिए नए-नए तरीके ढूँढ़ सकते हैं, जो लगातार आपको संपर्क उपलब्ध कराते हैं। पता कीजिए कि उन्हें क्या पसंद है और अप्रत्याशित उपहार देकर उन्हें चौंका दीजिए। यह दो-चार मूवी पास, अनोखा कॉफी मग (जिस पर आपका लोगो हो), कोई विशेष फूड बास्केट या दो लोगों के लिए मशहूर रेस्टोरेंट में डिनर के रूप में हो सकता है। उपहार के आकार से ज्यादा महत्व उनके महत्व को मान्यता देने का होता है। और उनके संपर्क यदि आय में काफी इजाफा करते हैं तो आप इनाम को भी उसी अनुपात में बढ़ा सकते हैं।



आपको संपर्क मिलते रहें, इसे सुनिश्चित करने का एक तरीका और है कि पहले आप अपने ग्राहकों को संपर्क उपलब्ध कराएँ। साथ ही, कुछ अच्छे संपर्कों के बदले मुफ्त में सलाह या ट्रायल ऑफर देने पर विचार कीजिए। यह तब वास्तव में कारगर होता है, जब आप किसी नए उद्यम को शुरू कर रहे हैं या बाजार में लोगों से आपका परिचय नहीं है।

जैसा कि आप देख सकते हैं, नए व्यवसाय के सृजन के कई अवसर आते हैं, जो आपको मूल ग्राहकों तथा उन लोगों से जुड़कर मिलते हैं, जिनके संपर्क में अच्छे लोग हैं, जिनसे आप मिलना चाहेंगे। संपर्क बनाने के अपने सामान्य तरीकों में कुछ अलग करने का प्रयास कीजिए। बेहतर क्षमतावाले किसी ग्राहक से बात करने की योजना बनाइए या अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए हर बार संपर्कों की माँग कीजिए।

याद रखिए, नियमित रूप से बेहतरीन संपर्कों को बढ़ाने से आप अमीर बन सकते हैं। एक आखिरी बात—संपर्कों की बजाय ‘परिचय’ शब्द का इस्तेमाल करें। यह कम उकसानेवाला और अधिक उपयुक्त है। पहला कदम है—आपका परिचय किसी संभावित ग्राहक से कराना। कुछ लोगों का अनुभव खराब हो सकता है, क्योंकि जबरदस्ती करके सेल्समैन ने उन पर संपर्क उपलब्ध कराने का दबाव बनाया हो।

## 5. अधिक बिजनेस की माँग कीजिए

कई लोग बिक्री में हजारों डॉलर का नुकसान उठाते हैं, क्योंकि उनके पास शुरुआती बिक्री के बाद देने के लिए कुछ नहीं होता। अपने व्यवसाय में अन्य उत्पादों या सेवाओं को जोड़ने पर नजर डालिए। साथ ही, ऐसी व्यवस्था बनाइए, जिससे पता चले कि आपके ग्राहकों को आपके उत्पाद या सेवा की जरूरत फिर कब पड़ेगी। लोग साइकिल खरीदते हैं और आप जानते हैं कि इसकी जरूरत फिर कब होगी। सबसे आसान तरीका अपने ग्राहकों से यह पूछ लेना है कि आप दोबारा ऑर्डर के लिए उनसे कब संपर्क करें?

आपके लिए नए ग्राहकों की तलाश करने से कहीं अधिक आसान होता है—मौजूदा ग्राहकों को बेचना।

**लेस—**

यूनाइटेड किंगडम में एक प्रमुख कारोबार तथा व्यक्तिगत विकास के रणनीतिकार पीटर थॉमसन ने मुझे बिक्री बढ़ाने का एक बेहद आसान, लेकिन प्रभावी तरीका बताया। वह इसे ‘मैजिक मैट्रिक्स’ कहते हैं। मेरी सलाह है कि आप अगर बड़ा मुनाफा चाहते हैं तो इसका प्रयोग कीजिए। देखिए, यह कैसे काम करता है!

**जैसा कि आप देख सकते हैं, नए व्यवसाय के सृजन के कई अवसर आते हैं, जो आपको मूल ग्राहकों तथा उन लोगों से जुड़कर मिलते हैं, जिनके संपर्क में अच्छे लोग हैं, जिनसे आप मिलना चाहेंगे। संपर्क बनाने के अपने सामान्य तरीकों में कुछ अलग करने का प्रयास कीजिए। बेहतर क्षमतावाले किसी ग्राहक से बात करने की योजना बनाइए या अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए हर बार संपर्कों की माँग कीजिए।**

यह मैट्रिक्स एक ग्रिड है, जिसके बाईं ओर लंबवत् आपके ग्राहकों की सूची है। ग्रिड के सबसे ऊपर, क्षैतिज दिशा में, अपने सारे उत्पादों और सेवाओं की सूची बना लीजिए। फिर हर ग्राहक के लिए ग्रिड के हर बॉक्स में

उनकी ओर से खरीदे गए विशेष उत्पादों और सेवाओं के लिए 'x' लिखिए। आखिरी बार खरीदारी की तारीख को हर उत्पाद के साथ लिखना उपयोगी सिद्ध होता है।

*यह मैट्रिक्स एक ग्रिड है, जिसके बाईं ओर लंबवत् आपके ग्राहकों की सूची है। ग्रिड के सबसे ऊपर, क्षैतिज दिशा में, अपने सारे उत्पादों और सेवाओं की सूची बना लीजिए। फिर हर ग्राहक के लिए ग्रिड के हर बॉक्स में उनकी ओर से खरीदे गए विशेष उत्पादों और सेवाओं के लिए 'x' लिखिए। आखिरी बार खरीदारी की तारीख को हर उत्पाद के साथ लिखना उपयोगी सिद्ध होता है।*

फिर अपने ग्रिड के खाली बॉक्स पर नजर डालिए। वे आपके लिए अन्य उत्पादों को बेचने के अवसर हैं। पीटर कहते हैं, “विक्रय व्यवसाय के लोगों के पसंदीदा उत्पाद और सेवाएँ होती हैं, जिन पर वे प्रस्तुति के दौरान खास ध्यान देते हैं; लेकिन वे अपने संभावित ग्राहक या ग्राहक को अन्य उत्पादों और सेवाओं की जानकारी देने की बात को नजरअंदाज कर देते हैं। दूसरे शब्दों में, शुरुआती बिक्री के कई महीने बाद भी वे पूरी कहानी नहीं बताते। बहुत बड़ी गलती है यह!” पीटर के एक ग्राहक ने इस उपाय का इस्तेमाल कर अपनी सेल्स टीम का जोश बढ़ाया और अपनी सालाना बिक्री को 50 प्रतिशत तक बढ़ा लिया।

याद रखिए—आप जब माँगना बंद कर देते हैं तो व्यवसाय ठप पड़ जाता है। आप जब लगातार अधिक व्यवसाय की माँग करते हैं तो आपकी रफ्तार तेज हो जाती है।

बरसों पहले हैमबर्गर बेचनेवाले मैकडॉनल्ड्स ने लोगों से अधिक माँगने का एक अनोखा तरीका निकाला। उन्होंने अपने स्टाफ को ट्रेनिंग दी कि जब भी कोई ग्राहक हैमबर्गर और ड्रिंक ऑर्डर करे तो उससे एक और सवाल किया जाए। इस एक सवाल ने उनकी तिजोरी में 2 करोड़ डॉलर से भी अधिक भर दिए। सवाल था, “आप इसके साथ फ्राइज लेना भी पसंद करेंगे?” स्वाभाविक रूप से कई लोगों ने कहा, “हाँ, क्यों नहीं!”

यहाँ एक बात नोट करने लायक है—वे इस सवाल को कितनी बार पूछते हैं?

हर बार। इसके लिए अच्छे संवाद की आवश्यकता होती है और हर ग्राहक के साथ सारे स्टाफ को अलर्ट रहने की ट्रेनिंग दी जाती है। स्वाभाविक रूप से, इसके बड़े फायदे मिलते हैं।

आमतौर पर इसे ‘अप सेल’ के नाम से जाना जाता है। कार उद्योग में, एक बार अपने नई गाड़ी खरीद ली तो शायद आपसे कुछ सौ डॉलर के बदले एक्सटेंडेड वारंटी लेने को कहा जाएगा या परमा-कोट फिनिश, जिससे आपकी कार बरसों तक जंग और स्टोन चिप्स से सुरक्षित रहेगी।

आप जब व्यवसाय करते हैं तो और क्या पूछ सकते हैं? बिक्री के आखिर में एक और सवाल पूछकर आप अपनी आय को काफी बढ़ा सकते हैं। याद रखिए, अगर आप नहीं पूछेंगे तो कोई और पूछेगा।

## 6. फिर से सौदे पर बात करने को कहिए

व्यवसाय की नियमित गतिविधियों में मोल-भाव और फिर से बातचीत शामिल रहती है। कई लोग फँस जाते हैं, क्योंकि वे ऐसा नहीं कर पाते हैं। यह इस सवाल को पूछने का दूसरा तरीका है कि क्या आप काफी समय

और पैसे की बचत कर सकते हैं?

उदाहरण के लिए, आपके घर को गिरवी रखने का एग्रीमेंट नवीनीकरण होना है और ब्याज की दर लगातार 5 प्रतिशत पर है तो आप कह सकते हैं, “यह दर काफी अच्छी है। मैं तीन साल और इसे बढ़ा सकता हूँ।” लेकिन आप बैंक से मिलें और यह कह दें तो, “मैं रिनुअल के विकल्प देख रहा हूँ। दूसरे बैंक भी मेरे साथ व्यवसाय करना चाहते हैं। मैं आपके साथ बना रहूँगा, अगर आप इस दर को 4.5 प्रतिशत कर दें।” आप यह देखकर हैरत में पड़ जाएँगे कि अक्सर बैंक ऐसा कर देते हैं, क्योंकि वे जानते हैं कि इस प्रकार के कर्ज में गला-काट प्रतियोगिता है। वह अतिरिक्त छूट आपका काफी पैसा बचा सकती है और इसके लिए आपको बस, एक सवाल पूछना पड़ा।

दोबारा से मोल-भाव करने के अन्य अवसर पेमेंट को लंबे समय तक विस्तार देने के रूप में आते हैं। अगर आपको नकद की आमद में दिक्कत है तो बिना ब्याज तीस और दिनों की छूट (आप यह माँग भी सकते हैं) से आपकी आर्थिक स्थिति स्थिर हो सकती है।

सभी प्रकार के करारों में बस सवाल पूछकर मोल-भाव किया जा सकता है। जब तक आप इसे नैतिक रूप से और सबके हित में करेंगे, तब तक आपको काफी सुविधाएँ मिल सकती हैं। कुछ भी पत्थर की लकीर नहीं होता। अगर आपको हालात को बदलने की जरूरत है तो इसकी माँग कीजिए।

**लेस—**

एक सुबह मैं उद्यमियों के एक समूह के लिए ध्यान की शक्ति कार्यशाला के उद्देश्य से उड़ान भर रहा था। उस साल के सबसे बड़े बर्फ़ीले तूफान ने मेरे प्रस्थान में एक घंटे से अधिक की देरी कर दी थी। हम उस शहर के अंतरराष्ट्रीय हवाई अड्डे के बाहरी इलाके में लैंड करने वाले थे, तब तक सुबह के 8:30 बज चुके थे। मेरी कार्यशाला सुबह 9:30 बजे शुरू होने वाली थी। कप्तान ने हमें बताया कि हम धुंध की वजह से लैंड नहीं कर सकते, इसलिए हम म्यूनिसिपल एयरपोर्ट पर उतरेंगे, जो शहर के बीच में है। मैंने सोचा, ‘अच्छी बात है। यह तो उस जगह के काफी करीब है, जहाँ मैं जाना चाहता हूँ।’ और मैं उतरने की तैयारी करने लगा। उतरने पर कप्तान ने कहा, “यहाँ हमारे पास सामान उपलब्ध कराने की सुविधा नहीं है, इसलिए हम फिर से ईंधन लेंगे और तब तक प्रतीक्षा करेंगे, जब तक कि अंतरराष्ट्रीय हवाई अड्डे तक उड़ान भरने के लिए धुंध साफ नहीं हो जाती।” फिर उसने कहा, “जब तक धुंध नहीं छँटती, तब तक मुझे लगता है कि आप विमान में फँसे रहेंगे।” शब्दों का बड़ा दिलचस्प चयन था।

इसने मुझे माँगने का एक और शानदार अवसर दे दिया। मैंने फ्लाइट अटेंडेंट को बुलाया और बताया कि मेरे पास बस, अपने साथ लाया सामान है और मेरी मीटिंग पच्चीस मिनट बाद शुरू होने वाली है। वह कैप्टन से बात कर अपवाद के रूप में ही सही, लेकिन मुझे जाने की इजाजत दिलाए। कुछ मिनट बाद वह मुसकराती हुई लौटी, दरवाजा खोला और सीढ़ियों को नीचे कर दिया। उस समय तक विमान में कोई हिला तक नहीं था। मैंने पीछे मुड़कर देखा तो व्यवसाय से जुड़े कई लोग ऐसी ही गुजारिश कर रहे थे। उन्हें यह समझ ही नहीं आया कि संकट से उबरने के लिए उन्हें माँगना चाहिए।

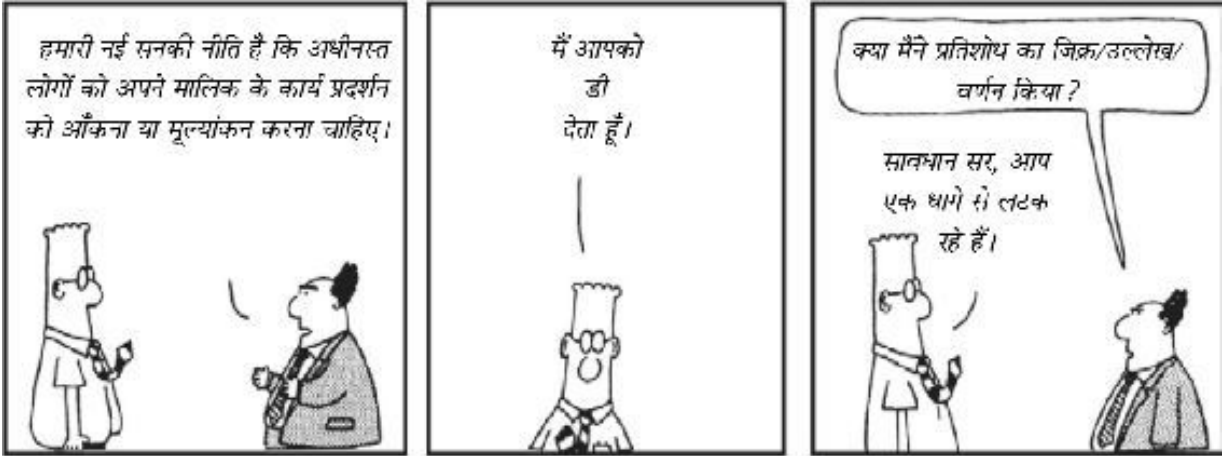
*दोबारा से मोल-भाव करने के अन्य अवसर पेमेंट को लंबे समय तक विस्तार देने के रूप में आते हैं। अगर आपको नकद की आमद में दिक्कत है तो बिना ब्याज तीस और दिनों की छूट (आप यह माँग भी सकते हैं) से आपकी आर्थिक स्थिति स्थिर हो सकती है।*

## 7. प्रतिक्रिया माँगें

माँगने का यह एक और महत्वपूर्ण अंग है, जिसे अकसर नजरअंदाज किया जाता है। आप यह कैसे जानते हैं कि आपका उत्पाद या आपकी सेवा आपके ग्राहकों की जरूरत को पूरा कर रही है? उनसे पूछिए, “हमारा प्रदर्शन कैसा है? हम आपको दी गई अपनी सेवा में सुधार के लिए क्या कर सकते हैं? आपको हमारे उत्पाद के विषय में क्या अच्छा लगा और क्या नहीं, हमें बताएँ।” नियमित रूप से ग्राहकों का सर्वे करें और अच्छे प्रश्न पूछें तथा मुश्किल सवाल शामिल करें। मासिक फोकस समूह पर विचार करें, जहाँ आप ग्राहकों से आमने-सामने मिल सकें। उन्हें लंच कराएँ और ढेर सारे सवाल पूछें। अपने व्यवसाय को चुस्त-दुरुस्त करने का यह जबरदस्त तरीका है।

यदि आप कुछ लोगों की टीम की देखरेख करते हैं या बड़ा संगठन चलाते हैं तो उन लोगों से राय माँगिए, जिनके साथ आप काम करते हैं। अकसर जब बात व्यवसाय को व्यावहारिक व सुचारु रूप से चलाने की आती है तो ये लोग ही सबसे अधिक जानकार होते हैं। अपने आपूर्तिकर्ताओं से भी बात कीजिए। बेहतर वितरण के साथ कुशलता में सुधार के तरीके हो सकते हैं या सही समय पर सामान उपलब्ध कराकर खर्च कम किया जा सकता है। आप चाहे किसी भी उद्योग के लिए काम क्यों न करते हों, आप उन लोगों से घिरे रहते हैं, जो आपको मूल्यवान् प्रतिक्रिया दे सकते हैं। आपको बस माँगना है। जैसा कि हमने पहले बताया, इस अध्याय के आखिर में एक मूल्यवान् कार्यशाला है, जो पूछने के इन सात तरीकों को लागू करने की कार्य योजना बनाने में आपकी मदद करेगी।

*माँगने का यह एक और महत्वपूर्ण अंग है, जिसे अकसर नजरअंदाज किया जाता है। आप यह कैसे जानते हैं कि आपका उत्पाद या आपकी सेवा आपके ग्राहकों की जरूरत को पूरा कर रही है? उनसे पूछिए, “हमारा प्रदर्शन कैसा है? हम आपको दी गई अपनी सेवा में सुधार के लिए क्या कर सकते हैं? आपको हमारे उत्पाद के विषय में क्या अच्छा लगा और क्या नहीं, हमें बताएँ।” नियमित रूप से ग्राहकों का सर्वे करें और अच्छे प्रश्न पूछें तथा मुश्किल सवाल शामिल करें।*



डिलबर्ट ने यूनाइटेड फीचर सिंडिकेट, इंक की अनुमति से पुनः प्रकाशित।

## कैसे माँगें?

कुछ लोग माँगने के फल का आनंद नहीं लेते, क्योंकि वे प्रभावी ढंग से नहीं माँगते। यदि आप अस्पष्ट तथा इधर-उधर की भाषा का इस्तेमाल करेंगे तो आपको कोई नहीं समझेगा। ये पाँच तरीके हैं, जो सुनिश्चित करेंगे कि माँगने पर आपको सही नतीजे मिलें।

### 1. स्पष्ट रूप से माँगें

विषय तक सीमित रहें। अपने आग्रह के विषय में स्पष्ट रूप से सोचें। तैयारी पर समय दें। ऐसे शब्द चुनें, जिनका सबसे अधिक प्रभाव हो। यह बेहद जरूरी है। शब्द शक्तिशाली होते हैं, इसलिए उन्हें ध्यान से चुनें। समझ न आने लायक बात करने से आपको लाभ नहीं मिलेगा। अगर जरूरत हो तो ऐसे लोग ढूँढ़िए, जो माँगने में अच्छे हैं और उनके दिमाग की मदद लीजिए, उनसे मदद लीजिए।

“वयस्क लोग अक्सर बच्चों से पूछते हैं कि बड़े होकर वे क्या बनेंगे, क्योंकि वे आइडिया की तलाश में रहते हैं।”

— पाउला पाउंडस्टोन

### 2. आत्मविश्वास के साथ माँगिए

जो लोग आत्मविश्वास के साथ माँगते हैं, वे जीवन में उन लोगों से अधिक पाते हैं, जो माँगने में संकोच करते हैं और अनिश्चित रहते हैं। अब आपने समझ लिया है कि जो चाहिए, उसे माँगना पड़ता है। इसलिए इसे निश्चित होकर, बेधड़क और आत्मविश्वास के साथ कीजिए। इसका मतलब ढीठ, अकड़ या घमंडी होना नहीं है। आत्मविश्वास एक मौन शक्ति भले हो, लेकिन आप जिनसे माँगते हैं, वे इसे देख लेते हैं। बस, एक ही नकारात्मक चीज हो सकती है कि आपके अनुरोध को ठुकरा दिया जाए। क्या इससे आप जिस स्थिति में पहले

थे, उससे भी बुरी स्थिति में पहुँच जाते हैं? बिल्कुल भी नहीं। इसका मतलब बस, यह है कि नतीजे हासिल करने का यह खास रास्ता बंद हो रहा है। अतः दूसरा रास्ता देखिए।

### 3. लगातार माँगिए

कुछ लोग बस, एक डरे-सहमे आग्रह के बाद बोरिया-बिस्तर समेट लेते हैं। वे जल्दी हार मान जाते हैं। यदि आप जीवन के सच्चे खजाने को पाना चाहते हैं तो आपको बहुत बार माँगना पड़ेगा। इसे एक खेल की तरह ही समझिए। जब तक आपको उत्तर न मिल जाए, तब तक पूछते रहिए। लगातार माँगिए। बिक्री में चार या पाँच ‘नहीं’ के बाद आपको एक ‘हाँ’ मिलता है। शीर्ष निर्माता इसे समझते हैं। यह सामान्य-सी बात है। और जब आपको कारगर तरीका मिल जाता है तो उसे आजमाते रहिए। और आपके पास कोई सपना पूरा करने को है तो उसे रोकिए मत, माँगना शुरू कीजिए।

**जैक—**

सफल होने के लिए आपको जोखिम लेना पड़ता है और उनमें से एक जोखिम टुकराए जाने के खतरे को लेने की इच्छा होती है। यह एक इ-मेल है, जो मुझे डोना हचरसन ने भेजा था, जिसने मुझे एरिजोना के स्कॉट्सडेल में अपनी कंपनी के कन्वेंशन में स्पीच देते सुना था—

*जो लोग आत्मविश्वास के साथ माँगते हैं, वे जीवन में उन लोगों से अधिक पाते हैं, जो माँगने में संकोच करते हैं और अनिश्चित रहते हैं। अब आपने समझ लिया है कि जो चाहिए, उसे माँगना पड़ता है। इसलिए इसे निश्चित होकर, बेधड़क और आत्मविश्वास के साथ कीजिए। इसका मतलब ढीठ, अकड़ या घमंडी होना नहीं है। आत्मविश्वास एक मौन शक्ति भले हो, लेकिन आप जिनसे माँगते हैं, वे इसे देख लेते हैं।*

“मेरे पति डेल और मैंने आपको जनवरी की शुरुआत में वेल्सवर्थ कन्वेंशन में सुना था—डेल एक जीवनसाथी के तौर पर लौटकर आया। वह आपकी इस बात से काफी प्रभावित था कि माँगने में कुछ नुकसान नहीं है। आपको सुनने के बाद उसने तय किया कि वह अपने जीवन के एक लक्ष्य (और अपने दिल की इच्छा)—फुटबॉल कोचिंग का हेड बनने को पूरा करने की दिशा में बढ़ेगा। उसने मेरे बिक्री के अंतर्गत आनेवाले क्षेत्र में नौकरी के लिए चार जगहों पर आवेदन किया और सेब्रिंग हाई स्कूल ने उसे अगले दिन फोन किया, जिसमें उससे ऑनलाइन आवेदन भरने के लिए कहा गया। उसने तुरंत ही आवेदन किया और उस रात उसे नींद भी नहीं आई। दो इंटरव्यू के बाद उसे इक्सट अन्य आवेदकों में से चुना गया। आज डेल ने फ्लोरिडा के सेब्रिंग में सेब्रिंग हाई स्कूल के हेड फुटबॉल कोच के पद को स्वीकार कर लिया है।”

ये एक दूसरे इ-मेल की कुछ पंक्तियाँ हैं, जिन्हें डोना ने मुझे पिछली गरमियों में भेजा था—

“एक ऐसी चुनौती का सामना करते हुए, जिसमें लगातार दो सीजन में एक जीत और नौ हार मिली थीं (और हार मान जाने की छवि बन गई थी)। डेल के नेतृत्व में टीम ने जीत का रिकॉर्ड कायम किया (जिनमें से चार में ‘पिछड़ने के बाद वापसी’ करते हुए जीत दर्ज की, वह भी आखिरी के तीन मिनट में)। काउंटी चैंपियनशिप जीती

और स्कूल के अठहत्तर वर्ष के इतिहास में केवल तीसरी बार प्लेऑफ तक पहुँची। उसे 'काउंटी कोच ऑफ द ईयर' तथा 'स्पोर्ट्स स्टोरी ऑफ द ईयर' का खिताब भी मिला। सबसे अहम यह है कि उसने ऐसे कई खिलाड़ियों, स्टाफ तथा छात्रों का जीवन बदल दिया, जिनके साथ उसे काम करने का अवसर मिला।”

स्रोत : द सक्सेस प्रिंसिपल्स

## 4. रचनात्मक रूप से माँगें

भीषण प्रतिस्पर्धा के इस युग में आपके माँगने की बात भीड़ में खो सकती है। आप जिन निर्णय करनेवालों तक पहुँचने की कोशिश में हैं, उन्हें सुनाई भी न पड़े, इसके लिए एक आसान तरीका है। अपनी पुस्तक 'डॉट वरी, मेक मनी' में लोकप्रिय लेखक रिचर्ड कार्लसन ने इस तकनीक 'परपल स्नोफ्लेक्स' (बैंगनी बर्फ के टुकड़े) नाम दिया है। इस रणनीति का उद्देश्य आपको भीड़ से अलग करना है। उदाहरण के लिए, यदि आपको किसी का ध्यान आकर्षित करना है तो केवल एक मामूली आग्रह मत कीजिए। अपनी रचनात्मकता का इस्तेमाल करते हुए प्रभावशाली परिचय दीजिए। 'द बेस्ट ऑफ बिट्स एंड पीसेज' का एक अच्छा उदाहरण है—

एक अमीर कंपनी के मुख्य खरीदकर्ता तक सेल्स के लोग पहुँच ही नहीं पाते थे। आप उसे फोन नहीं करते, बल्कि वह आपको फोन करता है। कई बार जब सेल्स के लोग उसके ऑफिस तक पहुँच जाते तो उन्हें लगभग धक्के मारकर बाहर कर दिया जाता था।

आखिरकार एक सेल्स वुमन ने उसकी सुरक्षा में सेंध लगा ही ली। उसने एक घरेलू कबूतर के पैर में अपना कार्ड संलग्न कर उसके घर भिजवाया। कार्ड पर उसने लिखा—'यदि आप हमारे उत्पाद के बारे में और जानकारी चाहते हैं तो हमारे प्रतिनिधि को बस खिड़की से बाहर फेंक दीजिए!'

यह 'बर्फ के बैंगनी टुकड़े' का एक अच्छा उदाहरण है। आप अपनी सबसे महत्वपूर्ण संभावना के संबंध में दमदार प्रभाव उत्पन्न करने के लिए क्या कर सकते हैं? इसे मजेदार बनाइए। अपनी टीम के साथ दिमाग लड़ाइए। 'बर्फ के बैंगनी टुकड़ों' के लिए हर महीने समय निर्धारित कीजिए और देखिएगा, कैसे अभेद्य दरवाजे खुल जाएँगे और आपका स्वागत करेंगे।

## 5. ईमानदारी से माँगिए

आपको जब वास्तव में मदद की जरूरत पड़ती है तो लोग मदद करें। ईमानदारी का मतलब होता है—सच्चा होना। इसका मतलब मुखौटा उतारना और वास्तविक स्थिति को दिखाते हुए अपनी इच्छा जताना होता है। हालात जैसे हैं, वैसा ही बताइए। चिंता मत कीजिए कि आप अपनी बात कैसे रख रहे हैं। बस, दिल से माँगिए। इसे आसान शब्दों में रखिए और लोग आपकी मदद करेंगे।

साथ ही, आप यदि स्पष्ट रूप से यह दिखाते हैं कि आपने काफी प्रयास किया है तो आपके अनुरोध पर सकारात्मक प्रतिक्रिया मिलेगी। उदाहरण के लिए, यदि युवाओं के एक परोपकारी संगठन को 1,000 डॉलर के अपने लक्ष्य तक पहुँचने के लिए केवल 50 डॉलर की आवश्यकता है और युवाओं ने यह दिखाया कि उन्होंने 950 डॉलर जुटाने के लिए क्या नहीं किया—कार धोया, बेकरी बेची, कूड़ा उठाया और बोतल साफ किए तो

आप बाकी का पैसा दान कर देंगे, खासतौर पर जब उनकी एक निर्धारित समय-सीमा हो और बस, कुछ ही घंटे शेष बचे हों।

आप जो चाहते हैं, उसे पाने के सारे रास्तों को तलाश चुके हों तो जब आप सहारा माँगते हैं, तब लोग आपकी मदद कहीं अधिक करने के लिए आगे आते हैं। जो लोग हमेशा मुफ्त में सवारी करना चाहते हैं, उन्हें शायद ही सफलता मिलेगी।

*भीषण प्रतिस्पर्धा के इस युग में आपके माँगने की बात भीड़ में खो सकती है। आप जिन निर्णय करनेवालों तक पहुँचने की कोशिश में हैं, उन्हें सुनाई भी न पड़े, इसके लिए एक आसान तरीका है। अपनी पुस्तक 'डॉट वरी, मेक मनी' में लोकप्रिय लेखक रिचर्ड कार्लसन ने इस तकनीक 'परपल स्नोफ्लेक्स' (बैंगनी बर्फ के टुकड़े) नाम दिया है। इस रणनीति का उद्देश्य आपको भीड़ से अलग करना है।*

## माँगने के कई तरीके हैं



उन सभी का उपयोग कीजिए!

### अंतर्ज्ञान

आपने अभी-अभी माँगने की रणनीतियों के बारे में जाना है, जो आपके जीवन के किसी भी क्षेत्र में चमत्कारिक सुधार ला सकते हैं। हमने अपने-अपने कारोबार में इसे बार-बार साबित किया है। बार-बार माँगने से 'चिकन सूप फॉर द सोल' को एक प्रकाशक मिल गया। व्यवसाय की माँग ने कई लाख डॉलर के अवसर पैदा किए और हमें दुनिया के कुछ बेहद प्रगतिशील, नए प्रयोग करनेवाले और प्रेरणादायी लोगों के साथ काम करने का मौका मिला। कभी-कभी हम यह सोचकर हैरान रह जाते हैं कि माँगने की इस आदत ने कितना अद्भुत सफर उपलब्ध कराया है।

अब आप भी यही कीजिए। हर हफ्ते अधिक माँगने का संकल्प लीजिए और आपको एक अनोखा फायदा मिलेगा, क्योंकि बिजनेस में ज्यादातर लोग माँगने में संकोच कर खराब प्रदर्शन करते हैं। नोट्रे डेम यूनिवर्सिटी के मार्केटिंग विशेषज्ञ हरबर्ट टू की ओर से किए गए शोध के कुछ आँखें खोल देनेवाले आँकड़े हैं। उन्होंने पाया कि

—

*आप जो चाहते हैं, उसे पाने के सारे रास्तों को तलाश चुके हों तो जब आप सहारा माँगते हैं, तब लोग आपकी मदद कहीं अधिक करने के लिए आगे आते हैं। जो लोग हमेशा मुफ्त में सवारी करना चाहते हैं, उन्हें शायद ही सफलता मिलेगी।*



- पहले फोन के बाद सेल्स के कुल लोगों में से 44 प्रतिशत प्रयास करना छोड़ देते हैं।
- 24 प्रतिशत दूसरे फोन के बाद छोड़ देते हैं।
- 14 प्रतिशत तीसरे फोन के बाद हार मान लेते हैं।
- 12 प्रतिशत चौथे फोन के बाद अपना उत्पाद बेचने की उम्मीद छोड़ देते हैं।

**विक्रय व्यवसाय के कुल लोगों में से 94 प्रतिशत चौथे फोन के बाद हार मान लेते हैं। लेकिन कुल बिक्री का 60 प्रतिशत चौथे फोन के बाद ही संभव होता है। सच से परदा उठानेवाला यह आँकड़ा दिखाता है कि 94 प्रतिशत सेल्स के लोग संभावित खरीदारों से सौदा करने का 60 प्रतिशत अवसर खुद को नहीं देते। आप में क्षमता हो सकती है, लेकिन आपके भीतर लगन भी होनी चाहिए। सफल होने के लिए आपको पूछना है; पूछिए, पूछिए, पूछिए!**

इसका मतलब है कि विक्रय व्यवसाय के कुल लोगों में से 94 प्रतिशत चौथे फोन के बाद हार मान लेते हैं। लेकिन कुल बिक्री का 60 प्रतिशत चौथे फोन के बाद ही संभव होता है। सच से परदा उठानेवाला यह आँकड़ा दिखाता है कि 94 प्रतिशत सेल्स के लोग संभावित खरीदारों से सौदा करने का 60 प्रतिशत अवसर खुद को नहीं देते। आप में क्षमता हो सकती है, लेकिन आपके भीतर लगन भी होनी चाहिए। सफल होने के लिए आपको पूछना है; पूछिए, पूछिए, पूछिए!

चलिए, अब हम ध्यान के आखिरी तीन क्षेत्र तक आ पहुँचे। आप आखिरी दौर में हैं। इसके साथ यहाँ तक जुड़े रहने के लिए बधाई। जहाँ तक परिणामों का संबंध है तो आखिरी की तीन रणनीतियाँ आपको तेजी से भगाएँगी। इसके लिए आपकी तरफ से एक बड़े प्रयास की आवश्यकता होगी। इसलिए, हम आपका परिचय जब निरंतर दृढ़ता, निर्णायक फैसले करना और उद्देश्य के साथ जीने से कराने जा रहे हैं तो ध्यान लगाए रखिए।

**“एक स्टॉक ब्रोकर ने मुझसे ऐसा स्टॉक खरीदने को कहा, जो हर साल तीन गुना वैल्यू का हो जाएगा। मैंने उससे कहा, इस उम्र में तो मैं हरे केले भी नहीं खरीदता।”**

**—क्लाउड पिपर**

## **काररवाई के कदम**

जो चाहिए, उसे माँगना

अपनी उत्पादकता और आय को तुरंत बढ़ाने के लिए कुछ समय निकालिए और माँगने की इस कार्य योजना को पूरा कीजिए। इन रणनीतियों को सफलतापूर्वक लागू करने से आपकी आय कम-से-कम 50 प्रतिशत बढ़ सकती है। अपनी विक्रय प्रबंधन टीम के साथ भी आप इस जबरदस्त अभ्यास को कर सकते हैं।

## 1. जानकारी माँगिए

आप जब जानकारी माँगते हैं तो एक सबसे अच्छा सुधार क्या हो सकता है?

---

---

---

---

## 2. व्यवसाय माँगिए

क्या व्यवसाय के लिए किया गया आखिरी प्रश्न आपको उस स्तर की सफलता दिला रहा है, जो आप चाहते हैं? यदि नहीं तो व्यवसाय माँगने के कम-से-कम दो नए तरीके ईजाद कीजिए। उन्हें आसान और संक्षिप्त रखिए —

(क) \_\_\_\_\_

(ख) \_\_\_\_\_

## 3. लिखित सिफारिश माँगिए

ऐसे पाँच लोगों के नाम लिखिए, जो आपको बेहतरीन प्रमाण-पत्र दे सकते हैं। इन लोगों को फोन करने का समय तय कीजिए और उसका पालन कीजिए।

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

## 4. बेहतरीन किस्म के परिचय माँगिए

अपने व्यवसाय में लगातार नए लोगों को शामिल करने की एक खास प्रणाली विकसित कीजिए। याद रखिए, प्रमुख शब्द हैं—लगातार, मतलब आप इसे हर हफ्ते कीजिए।

---

---

---

## 5. अधिक व्यवसाय माँगिए

ऐसे पाँच ग्राहकों के नाम लिखिए, जिनसे आप अधिक व्यवसाय माँगेंगे। वे आपसे और खरीदें, इसके लिए अच्छे कारण ढूँढ़िए—खास ऑफर, छूट या नए उत्पाद का लॉन्च।

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

## 6. फिर से तोल-मोल के लिए पूछिए

एक ऐसी स्थिति के बारे में बताइए, जिस पर आप अगले महीने फिर से तोल-मोल की बातचीत करेंगे। ब्याज की दरों, कर्ज की शर्तों, छूट, छुट्टी, वेतन, नौकरी आदि पर विचार कीजिए—

---

---

---

## 7. प्रतिक्रिया माँगिए

उन दो तरीकों के बारे में बताइए, जिनसे आप ग्राहकों से मिलनेवाली प्रतिक्रिया में सुधार ला सकते हैं।

प्रत्यक्ष फोन कॉल, ग्राहक फोकस समूह, ऑनलाइन प्रश्नावलियों या प्वाइंट ऑफ सेल कमेंट कार्ड पर विचार कीजिए।

(क)

---

---

(ख)

---

---

इन सात रणनीतियों के साथ ही लगातार यह देखने के लिए रुकिए कि क्या कुछ ऐसा है, जो आपने पूछना छोड़ दिया है?

ऐसी तीन चीजों की सूची बनाइए, जिन्हें आप ज्यादा चाहते हैं, लेकिन माँगना छोड़ दिया है—

(क)

---

---

(ख)

---

---

(ग)

---

---

उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तसवीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

## ध्यान की रणनीति-8

### निरंतर दृढ़ता

“सफल होने तक मैं अटल रहूँगा। सदैव अगला कदम बढ़ाऊँगा। यदि इसका लाभ न मिला तो मैं दूसरा कदम उठाऊँगा और फिर अगला कदम। सच में, एक बार में एक कदम अधिक कठिन नहीं होता। मैं जानता हूँ कि छोटे-छोटे कदमों को दोहराने से किसी भी काम को पूरा कर लूँगा।”

— ओग मैन्डिनो

यदि आप उन लोगों पर गौर करें, जो सच में अपने जीवन में सफल हैं तो आप उनके चरित्र में एक चीज पर्याप्त मात्रा में पाएँगे।

हम इसे ‘निरंतर दृढ़ता’ कहते हैं। पहली नजर में निरंतरता और दृढ़ता एक जैसे लगेंगे। यह सही है, वे ऐसे ही हैं। हमने उन दोनों को साथ इस कारण रखा है, ताकि इस आदत के महत्त्व पर जोर दे सकें। यदि आपकी इच्छा बिना सोच-विचार कर इसे छोड़ देने की हो रही है तो एक महत्वपूर्ण कथन है, जिसे आपको अपने एकदम भीतर तक बैठा लेना चाहिए—निरंतर और दृढ़ काररवाई के बिना आप कभी अपने जीवन में बड़े नतीजे हासिल नहीं कर सकेंगे।

इस अध्याय में आप यह जानेंगे कि कैसे निरंतर अच्छे विकल्पों को चुनें, जिससे कि आपके सपने और लक्ष्य दिलचस्प वास्तविकता में बदल जाएँ। आप यह भी जानेंगे कि उच्च स्तर की निरंतरता का क्या मतलब है और आप रोजाना इसे कैसे लागू कर सकते हैं। इसके साथ ही, हम आपको दिखाएँगे कि आप अपने मन की शक्ति को दृढ़ कैसे कर सकते हैं, ताकि जब कठिन समय और अप्रत्याशित चुनौतियाँ आएँ तो आप उनका सामना कर सकें।

कई संगठन इस कारण मुश्किल में पड़ जाते हैं, क्योंकि उन्हें चलानेवालों में निरंतरता की भारी कमी रहती है। ऐसे में, आपके लिए हमारे पास एक खबर है। कारोबारी संसार आज दस साल पहले की तुलना में काफी अलग है। प्रदर्शन का पैमाना नए स्तर तक बढ़ाया जा चुका है। अयोग्यता को बरदाश्त नहीं किया जाएगा। उदाहरण के लिए—आप किसी टीम को मीटिंग के लिए सोमवार सुबह 9 बजे बुलाते हैं। आपके बीस विक्रय प्रतिनिधियों में से हर एक को शामिल होना है। सुबह के 9.15 बजे तक केवल पंद्रह लोग आते हैं। सुबह 9.25 बजे दो और लोग टहलते हुए प्रकट होते हैं, जबकि बाकी आते ही नहीं। और हर हफ्ते लगभग ऐसी ही स्थिति रहती है।



(cartoonresource.com की अनुमति से जॉनी हॉकिंस का पुनर्मुद्रण)

निरंतरता का यह अभाव आपकी टीम की एकता को तबाह कर देगा। आमतौर पर कुछ एक उद्दंड प्रतिनिधि ही इसके मूल कारण होते हैं। कभी वे चले आते हैं, कभी नहीं आते। यह सच में हताश करनेवाला होता है। आज के संसार में इसका उत्तर आसान है—उन्हें दरवाजे के बाहर रहने दीजिए। यह सही है, सुबह 9 बजे मीटिंग रूम का दरवाजा लॉक कर दीजिए। संदेश साफ समझ आ जाएगा—‘यदि आपको हमारी टीम में रहना है तो आप में निरंतरता होनी चाहिए।’

## निरंतरता के फायदे

सबसे पहले आपको इसका अंदाजा देते हैं कि हम कहना क्या चाह रहे हैं। चलिए, एक बेहतरीन रोल मॉडल को देखते हैं। उन्हें ‘मि. निरंतर’ कहा जाता है—कैल (काल्विन) रिपकेन जूनियर।

यदि आप बेसबॉल फैन नहीं हैं तो बता दें कि कैल रिपकेन जूनियर बाल्टीमोर ओरिओल्स के लिए खेलते थे। अपनी अविश्वसनीय निरंतरता के कारण वह इस खेल के महान् खिलाड़ी बने। 6 सितंबर, 1995 को कैल ने बेसबॉल के प्रमुख लीग का अपना 2,131वाँ मैच खेला, वह भी लगातार। ऐसा करते हुए उन्होंने लोड गेहरिंग का 2,130 मैचों का रिकॉर्ड तोड़ा, जो छप्पन वर्षों से लगातार बना हुआ था।

अब इसे तुलनात्मक रूप से देखते हैं—कैल रिपकेन जूनियर की निरंतरता की बराबरी के लिए किसी ऐसे कर्मचारी को, जो हर दिन औसत रूप से आठ घंटे काम करता है, आठ वर्ष, एक महीना और आठ दिनों तक लगातार काम करना होगा और वह भी बिना बीमार पड़े। उन्हें ऐसे ही 'बेसबॉल का लौह पुरुष' नहीं कहा जाता। उन्होंने तेरह वर्षों से भी अधिक समय तक अपना हर एक मैच खेला। (उन्होंने जिस रात उस रिकॉर्ड को तोड़ा, उस समय लगातार खेलनेवालों में उनके सबसे करीब शिकागो व्हाइट सॉक्स के फ्रैंक थॉमस थे, जिन्होंने केवल 235 मैच खेले थे।)

हर मैच के लिए रिपकेन की उपलब्ध रहने की क्षमता ने सफलताओं की झड़ी लगा दी। इस दौरान उन्हें वर्ष 1983 और फिर 1991 में सबसे मूल्यवान् खिलाड़ी का पुरस्कार मिला। उन्होंने बारह ऑल-स्टार गेम्स भी लगातार खेले और किसी भी मेजर-लीग शॉर्टस्टॉप से अधिक होम रन लगाए। आर्थिक रूप से उनका जीवन निश्चित है; लेकिन पैसों से कहीं अधिक उनके भीतर उपलब्धि की जबरदस्त भावना है।

काम के प्रति उनका दर्शन एकदम सरल है। वह और कुछ नहीं, बस बेसबॉल खेलना चाहते थे, वह भी बाल्टीमोर के लिए और हर गेम में बेहतरीन प्रदर्शन करना चाहते थे।

यह जिम्मेदारी के प्रति एक गहरी समझ और काम के ऐसे सिद्धांत को दिखाता है, जो आज के जमाने में दुर्लभ है। हर मैच के लिए उपलब्ध रहने और अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करने भर से ही इनाम अपने आप मिलते चले गए। और इन सबके बीच रिपकेन ने विनम्र एवं स्वाभाविक व्यवहार को बनाए रखा।

**हर मैच के लिए रिपकेन की उपलब्ध रहने की क्षमता ने सफलताओं की झड़ी लगा दी। इस दौरान उन्हें वर्ष 1983 और फिर 1991 में सबसे मूल्यवान् खिलाड़ी का पुरस्कार मिला। उन्होंने बारह ऑल-स्टार गेम्स भी लगातार खेले और किसी भी मेजर-लीग शॉर्टस्टॉप से अधिक होम रन लगाए। आर्थिक रूप से उनका जीवन निश्चित है; लेकिन पैसों से कहीं अधिक उनके भीतर उपलब्धि की जबरदस्त भावना है।**

यह दिलचस्प है कि कैल रिपकेन जूनियर ने अपने पारिवारिक जीवन में भी इसी निरंतरता को बनाए रखा है। उनकी पत्नी और बच्चे उनके लिए महत्वपूर्ण हैं और यह दिखता भी है। इसकी तुलना में देखा जाए तो आजकल पेशेवर खेलों की दुनिया में उनसे कम परिपक्व एवं चरित्र की दृष्टि से कमजोर खिलाड़ी हर हफ्ते किसी-न-किसी स्कैंडल और अनुबंध के लिए बड़ी-बड़ी माँग को तूल देकर विवादों में रहते हैं।

इस कहानी का एक आखिरी महत्वपूर्ण संदेश और एक बड़ी बात, जिसे याद रखना चाहिए। आप जब किसी जिम्मेदारी को सँभालते हैं और बेहतरीन काम करते हैं, तब आप चोटी के लोगों को आकर्षित करते हैं और अपने लिए बहुत बड़े इनाम की गुंजाइश पैदा करते हैं। जिस रात कैल रिपकेन जूनियर ने रिकॉर्ड तोड़ा, उस रात दुनिया भर की मशहूर हस्तियों, मल्टीनेशनल कॉरपोरेशनों और यहाँ तक कि अमेरिका के राष्ट्रपति ने भी उनकी प्रशंसा की। उन पर तोहफों की बरसात हुई और कई बार खड़े होकर उनका सम्मान किया गया। कल्पना कीजिए! सबकुछ हर दिन मौजूद रहने और वह करने के लिए, जो उन्हें बेहद पसंद है।



यदि आप कारोबार और जीवन में सफल होना चाहते हैं तो प्रतिदिन चार प्रमुख क्षेत्रों में अनुशासन पर जोर देना होगा। ये हैं—दैनिक अनुशासन, कड़ी मेहनत, ठोस नैतिकता और निरंतरता। इन बातों को सरलता से लागू किए जाने से छोटे पैमाने के अपनी तरह के सैकड़ों बिजनेस मॉडल सामने आए हैं, जो दुनिया भर के सबसे गरीब देशों की मदद कर रहे हैं। आपको जब कुछ ऐसा मिल जाए, जो कारगर हो तो उसे करते रहिए। सभी प्रकार से अपनी प्रक्रिया को बेहतर बनाने का प्रयास कीजिए; लेकिन ध्यान रहे कि आपकी निरंतरता में बाधा न हो।

मार्क—

मैं प्रो. मोहम्मद यूनुस का बहुत बड़ा प्रशंसक हूँ। वह बेहतरीन नोबेल पुरस्कार विजेता, मानवतावादी और गरीबों के बैंक 'ग्रामीण बैंक' के संस्थापक हैं। उनका कहना है कि यदि आप कारोबार और जीवन में सफल होना चाहते हैं तो प्रतिदिन चार प्रमुख क्षेत्रों में अनुशासन पर जोर देना होगा। ये हैं—दैनिक अनुशासन, कड़ी मेहनत, ठोस नैतिकता और निरंतरता। इन बातों को सरलता से लागू किए जाने से छोटे पैमाने के अपनी तरह के सैकड़ों बिजनेस मॉडल सामने आए हैं, जो दुनिया भर के सबसे गरीब देशों की मदद कर रहे हैं। आपको जब कुछ ऐसा मिल जाए, जो कारगर हो तो उसे करते रहिए। सभी प्रकार से अपनी प्रक्रिया को बेहतर बनाने का प्रयास कीजिए; लेकिन ध्यान रहे कि आपकी निरंतरता में बाधा न हो।

अब अपने आप को पल भर के लिए माइक्रोस्कोप के भीतर रखिए। क्या आपका अनुशासन, काम करने की दर, नैतिकता और निरंतरता हर दिन सही मायने में दिखती है? या आप इधर-उधर उछल-कूद कर रहे हैं; कभी जीवन के इस अवसर पर तो कभी दूसरे की तरफ भाग रहे हैं? यदि आप बहुत अच्छा कर रहे हैं तो हम आपकी प्रशंसा करते हैं। लेकिन हम आपकी क्षमताओं को अगले स्तर पर ले जाते हैं—उस विशिष्ट माहौल में, जहाँ चुनौतियाँ बड़ी हैं और इनाम उससे भी अधिक लाभ देनेवाले।

## अपनी सबसे बड़ी शक्ति को धारण कीजिए

पिछले अध्यायों में हमने काररवाई के सभी कदमों को आखिर में रखा, ताकि आप उन पर अच्छी तरह ध्यान लगा सकें और जितना समय चाहिए, उतना ले सकें। यह बदलने वाला है। वास्तव में, हम चाहते हैं कि आप यहीं रुक जाएँ, दिमागी तौर पर तैयार हो जाएँ और आगे बढ़ने से पहले निम्नलिखित दो हिस्सों का अभ्यास करें। यदि आप पढ़ते जाने का फैसला करते हैं तो आप इस प्रभावशाली सबक के असर से अछूते रह जाएँगे।

निम्नलिखित वर्कशीट का उपयोग करते हुए उन छह चीजों की एक सूची बनाइए, जिन्हें आपको अगले दो महीने में निश्चित तौर पर करना है। वे ऐसी गतिविधियाँ होंगी, जिन्हें हर हाल में पूरा करना होगा, चाहे वजह कुछ भी हो। उनमें कुछ अल्पकालिक लक्ष्य होंगे, जिन्हें आपने पहले स्थापित किया होगा। अपने ब्योरे को संक्षिप्त रखें। हर उस कार्य को, जिसे आपने पूरा किया है, उसके दूसरी तरफ उस शब्द को लिखें, जो उसके विषय में आपकी भावना को व्यक्त करता है।

आप हर कार्य की जब कल्पना करते हैं तो सोचिए कि वास्तव में आपको कैसा महसूस होता है? आपकी मदद के लिए 'भावना' के शब्दों के कुछ उदाहरण दिए जा रहे हैं—क्रोध, उदासी, खुशी, रोमांच, क्षोभ, चिंता, हताशा, मस्त, प्रेम, आभार। ये सभी ऐसे शब्द हैं, जिनका संबंध सीधे भावनाओं से होता है। अपने 'करना है' की सूची में हर विषय पर आप कैसा महसूस करते हैं, उसके लिए अपने शब्द चुनें। यह वास्तव में जरूरी है कि आप इस अभ्यास को तुरंत पूरा करें, तभी सबसे अधिक लाभ मिलेगा। हमारे 'ध्यान की शक्ति' प्रशिक्षण कार्यक्रम में हमारे ग्राहकों के लिए यह सबसे बड़ी कामयाबी दिलानेवाली गतिविधियों में से एक है।

### करना है

मुझे जिन कार्यों को अगले दो महीने में करना है, यानी

उसके बाद नहीं \_\_\_\_\_ तारीख \_\_\_\_\_

### भावनाएँ

इन विशेष कार्यों को करने के लिए कौन सा शब्द आपकी भावनाओं को सबसे अच्छी तरह बताता है?

करना है	भावनाएँ
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____
5. _____	_____
6. _____	_____

शाबाश! चलिए, आपकी सूची की समीक्षा करते हैं। एक बार में एक कार्य को लेते हुए हर एक कार्य पर विचार करते हैं और हर कार्य के लिए एक लकीर खींचते हैं। बिल्कुल ठीक, इसे अपनी सूची से हटा दें।

क्यों—तो समझिए, आपको इनमें से कुछ भी नहीं करना है। नहीं, आपको बिल्कुल नहीं करना! हो सकता है, आप विरोध करें कि इनमें से कुछ चीजें तो हर हाल में की जानी चाहिए। उनसे बचा नहीं जा सकता—आप कहेंगे, टैक्स को देना ही पड़ेगा। नहीं, आपको टैक्स नहीं देना। आप जेल चल जाएँ या जुरमाना भर दें, लेकिन आपको टैक्स नहीं देना है। अगर आप नहीं चुकाते तो ये बस, उसके नतीजे हैं; लेकिन आपको चुकाना नहीं है। अगर आप इससे थोड़ा कन्फ्यूज हो गए तो एक आसान-सा साफ बयान देखिए—

**जीवन में कुछ नहीं,**

**जिसे आपको सच में करना ही है**

इसमें हर हफ्ते सत्तर घंटे काम करना या किसी नौकरी या रिश्ते में बने रहना शामिल है, जिसमें आपको आनंद नहीं आता।

एक बार अपनी सूची पर फिर से नजर डालिए—यदि दो महीने में आपने इन कार्यों को पूरा नहीं किया तो क्या आपकी दुनिया वास्तव में समाप्त हो जाएगी? बिल्कुल नहीं। यदि आप उन्हें पूरा नहीं करते तो आप खुश नहीं होंगे और पूरा नहीं करते तो गंभीर परिणाम हो सकते हैं। हम इसे समझते हैं। हम जो बड़ी बात कह रहे हैं, वह यह है कि आपको यह नहीं करना है।

चलिए, कुछ समय के लिए इससे थोड़ा हट जाते हैं। (अगर आप अब भी कन्फ्यूज हैं तो हमें बरदाश्त कीजिए। सबकुछ जल्दी ही आईने की तरह साफ हो जाएगा।) अपनी भावनाओं के लिए आपने जिन शब्दों को चुना है, उन पर गौर कीजिए। वर्षों के अनुभव के आधार पर हम अंदाजा लगा सकते हैं कि इनमें से कई शब्द नकारात्मक हैं, खासतौर पर अगर काम कुछ ऐसा है, जिसे आप काफी समय से टाल रहे थे या करना नहीं चाहते। ऐसी परिस्थितियों में चिंतित, परेशान या हताश महसूस करना सामान्य होता है। आपने जिन शब्दों का इस्तेमाल किया, उन पर फिर से नजर डालिए। इन 'भावना' वाले शब्दों से आपके भीतर किस प्रकार की ऊर्जा पैदा होती है—नकारात्मक या सकारात्मक? आप ठीक कह रहे हैं।

*अपनी भावनाओं के लिए आपने जिन शब्दों को चुना है, उन पर गौर कीजिए। वर्षों के अनुभव के आधार पर हम अंदाजा लगा सकते हैं कि इनमें से कई शब्द नकारात्मक हैं, खासतौर पर अगर काम कुछ ऐसा है, जिसे आप काफी समय से टाल रहे थे या करना नहीं चाहते। ऐसी परिस्थितियों में चिंतित, परेशान या हताश महसूस करना सामान्य होता है। आपने जिन शब्दों का इस्तेमाल किया, उन पर फिर से नजर डालिए।*

यदि भावना नकारात्मक है तो अपने आप ही आप नकारात्मक ऊर्जा पैदा करते हैं, जो उच्च स्तर के आपके प्रदर्शन की क्षमता को कम करता है।

ठीक है, चलिए, अब इस अभ्यास के दूसरे हिस्से की तरफ चलते हैं, जिसके लिए अगली वर्कशीट का उपयोग करेंगे। कम-से-कम छह ऐसी चीजों की सूची बनाइए, जिन्हें आप करना चाहते हैं या अगले दो महीने में करेंगे। यह सूची अलग होनी चाहिए। आप सच में क्या करना चाहते हैं? फिर, अपनी सूची के हर काम को पूरा करने के प्रति आप कैसा महसूस करते हैं, उसके लिए एक शब्द चुनें। पहले निम्नलिखित उदाहरणों को देखिए

—

*आप हर कार्य की जब कल्पना करते हैं तो सोचिए कि वास्तव में आपको कैसा महसूस होता है? आपकी मदद के लिए 'भावना' के शब्दों के कुछ उदाहरण दिए जा रहे हैं—क्रोध, उदासी, खुशी, रोमांच, क्षोभ, चिंता, हताशा, मस्त, प्रेम, आभार। ये सभी ऐसे शब्द हैं, जिनका संबंध सीधे भावनाओं से होता है। अपने 'करना है' की सूची में हर विषय पर आप कैसा महसूस करते हैं,*

उसके लिए अपने शब्द चुनें। यह वास्तव में जरूरी है कि आप इस अभ्यास को तुरंत पूरा करें, तभी सबसे अधिक लाभ मिलेगा।

इसका पूरा लाभ उठाने के लिए जरूरी है कि आप बैठें और पहले इस कार्य को पूरा करें।

## करना चाहूंगा

ऐसी चीजें, जो मैं अगले दो महीने में यानी उसके भीतर ही करना चाहूंगा (जैसे—सालगिरह का उत्सव, नए उत्पाद का लॉन्च, गिटार के लेसन)—

\_\_\_\_\_ तारीख \_\_\_\_\_

## भावनाएँ

इन कार्यों को पूरा करने की इच्छा के लिए कौन सा शब्द आपकी भावनाओं को सबसे अच्छी तरह बताता है?

करना है	भावनाएँ
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____
5. _____	_____
6. _____	_____

अब इन भावना वाले शब्दों पर गौर कीजिए। शायद वे आपके पहले के 'करना है' की सूची से कहीं अधिक सकारात्मक होंगे। यदि आपके काम सकारात्मक ऊर्जा पैदा कर रहे हैं तो आपके भीतर उन्हें पूरा करने की क्षमता और इच्छा अधिक होगी। क्या प्रसन्न और उत्साहित रहना चिंतित और हताश रहने से अच्छा नहीं है?

इस समय आप जरूर सोच रहे होंगे, 'वैसे, उन चीजों के बारे में तो अच्छा महसूस होता ही है, जिन्हें हम करना चाहते हैं, लेकिन जीवन हमेशा ऐसा नहीं होता। कई चीजें हैं, जिन्हें मैं नहीं करना चाहता, फिर भी मुझे करनी पड़ती हैं। होता तो यही है।'

नहीं, ऐसा नहीं होता। यहाँ बहुत बड़ी बात कही जा रही है—

**जीवन में सबकुछ चुना जा सकता है**

**साँस लेना एक अपवाद हो सकता है!**

**जैक—**

हाल ही में मैंने यह लक्ष्य तय किया कि मैं 100 पुशअप्स बिना रुके करूँगा। मैंने '100 पुशअप्स' नाम का एक प्रोग्राम, एक आईफोन एप तथा उस नाम की एक पुस्तक खरीदी और मैं शुरू हो गया। मैंने बड़ी जल्दी 20 से 50 पुशअप्स तक का रास्ता तय कर लिया। फिर मैं 65 तक और फिर 75 तक पहुँच गया, जहाँ जाकर स्थिर हो गया। मैं उससे आगे नहीं बढ़ सका। मेरी कलाई में दिक्कत होने लगी और कंधे दुखने लगे तथा मैं उससे भागने लगा। मेरा एक मन कह रहा था, 'यह मूर्खतापूर्ण लक्ष्य है। मैं क्या कर रहा हूँ? मैं लगभग 67 साल का हूँ।' मैंने सोचा, 'मुझे यह करने की जरूरत नहीं!' फिर मुझे अहसास हुआ, 'नहीं, मैंने इसका लक्ष्य तय किया है।' मैं उसे करना चाहता था, इसलिए फिर से उसकी तरफ लौटा और दर्द के बीच भी आगे बढ़ता गया। फिर मुझे एक व्यक्ति मिला, जो सच में वर्ल्ड पुशअप रिकॉर्ड बनाने जा रहा है और उसने मुझे कुछ व्यायाम बताए। फिर मैं कुछ और लोगों से मिला, ऑनलाइन शोध किया तथा कुछ और अध्ययन किया। इस तरह मैं इस पर फिर से लौट आया। एक-दो हफ्ते ऐसे रहे, जब मैंने सोचा, 'सुनो, मैं अब और नहीं करूँगा।' फिर मैंने कहा, 'नहीं, मैं इसे करके ही रहूँगा।' तुरंत हार मान लेने के कारण ही कई लोग अपने लक्ष्य को पूरा नहीं कर पाते। कभी-कभी आपको टिके रहना होता है और मेहनत से कर दिखाना होता है।

**सफल होने के लिए अपने बड़े कारण की साफ तसवीर, साथ ही काररवाई के ठोस कदम के रूप में रोजाना के अनुशासन की अच्छी खुराक एक ऐसा शक्तिशाली फॉर्मूला है, जो आपको अपने ऊपर शंका और नकारात्मकता से उबारने में मदद करेगा।**

बीते कई वर्षों के दौरान मुझसे कई लोगों ने पूछा, "जब मेरा मन न कहे, तब भी मैं कैसे काम करता रहूँ?" मैंने कहा कि आपको तय करना है कि आपका क्यों किया है? मेरा क्यों यह नहीं कि मैं अपने पुशअप्स को दिखा सकूँ? यह अंदरूनी ताकत पैदा करने के लिए, अपने ध्यान को स्थिर करने के लिए, व्यायाम करते रहने के लिए है, न कि कोई ट्रॉफी हासिल करनी है। स्वस्थ रहना, अपनी पत्नी के लिए अपने कपड़ों में सेक्सी व आकर्षक दिखना है, न कि अपनी छवि को देखूँ और कहूँ, "यह व्यक्ति सफलता का सबक सिखाता है और इसका वजन 30 पाउंड अधिक है। अब इसका क्या जवाब हो सकता है?"

सफल होने के लिए अपने बड़े कारण की साफ तसवीर, साथ ही काररवाई के ठोस कदम के रूप में रोजाना के अनुशासन की अच्छी खुराक एक ऐसा शक्तिशाली फॉर्मूला है, जो आपको अपने ऊपर शंका और नकारात्मकता से उबारने में मदद करेगा।

**वह व्यक्ति, जिसने कुछ नया करने के लिए अपना सबकुछ दाँव पर लगा दिया!**

कल्पना कीजिए कि आपने बेहतरीन कारोबार खड़ा करने में बरसों का समय लगाया, बेहद कामयाब उत्पाद बनाने के लिए उच्च कोटि का शोध किया और जिस सी.ई.ओ. को आपने खुद दो साल पहले बहाल किया था, वह अचानक आपको छोड़कर चला जाता है।

**आपको कैसा लगेगा?**

आपके मन में किस तरह की भावनाएँ उमड़ेंगी?

आप क्या करेंगे?

इससे भी बुरा हो जाए, जब आप अगले बारह वर्ष जैसे-तैसे दो नए उपक्रमों को चलाते रहने, कम बिक्री से जूझते हुए, नकद की अनिश्चित आमद और अपने भविष्य के बारे में अपने ही उद्योग के जानकारों से लगातार तबाही व बरबादी की भविष्यवाणियाँ सुनते हुए बिताएँ।

अधिकांश लोग इस तेजी से नीचे की दिशा में बढ़ते सर्पिल को झेल नहीं पाएँगे। वे हार मान लेंगे और हालात के आगे घुटने टेक देंगे।

स्टीव जॉब्स ने ऐसा नहीं किया। वह व्यक्ति, जिसका ध्येय था—‘भूखे रहो। मूर्ख रहो’, उसने निरंतर दृढ़ता की एक कसौटी तय कर दी। आपने कभी गौर किया है कि जब असंभव-सी दिखनेवाली विपरीत परिस्थितियाँ आती हैं तो दूरदर्शी स्त्री-पुरुष अपने अंतिम लक्ष्य की ओर ध्यान लगाए रहते हैं? वे अपनी प्रगति के नए रास्ते ढूँढ़ते हैं, माँद में चले जाते हैं या बस, अपनी राह की किसी भी बाधा को धमाके से उड़ा देते हैं।

जॉब्स ने अपना ध्यान ऐसे ‘टूल्स’ को बनाने की बड़ी तसवीर पर लगाए रखा, जो दुनिया बदलने वाले थे। इसका मतलब अकसर यह होता था कि न कहने वाले स्टाफ, जिनमें उनकी टीम के इंजीनियरिंग के धाकड़ लोग शामिल रहते थे, उन्हें भी जॉब्स के बेहिसाब क्रोध का सामना करना पड़ता था। संक्षेप में, उनके साथ काम करना बेहद मुश्किल था और उन्हें इस तरह के शब्द कभी पसंद नहीं थे, “यह नहीं हो सकता!”

व्यवस्था-विरोधी यह गुण स्टीव जॉब्स के जीवन की शुरुआत में ही सामने आया। एक सेमेस्टर के बाद कॉलेज की पढ़ाई पूरी करने का उनका प्रयास समाप्ति पर आ गया। '70 के दशक में वह हिप्पी होने का आनंद ले रहे थे। उनके उथल-पुथल भरे कैरियर में उन्हें जितनी सफलता मिलती, उतनी ही विफलता भी। आप समझे कुछ? अपनी राह में उन्हें जितनी विफलता मिली, उतनी ही सफलता भी मिली। इस बात को अपने दिमाग में कृपया बिठा लीजिए। निरंतर दृढ़ता के लिए जरूरी है कि आप कई बार ठोकर खाएँ। यह जीत के आपके संकल्प को सुदृढ़ करता है।

*“अरे नहीं, मैं वह नहीं, जो काबू खो दे। आप उस व्यक्ति के सामने हैं,  
जिसने इस दुनिया में खुद को ढूँढ़ लिया।”*

**—डेविड बोवी**

एप्पल इंक. को हाल ही में दुनिया की सफलतम कंपनी घोषित किया गया था, जिसने एक्सोन मोबिल और माइक्रोसॉफ्ट जैसी विश्व की कई दिग्गज रही कंपनियों को पीछे छोड़ दिया।

*व्यवस्था-विरोधी यह गुण स्टीव जॉब्स के जीवन की शुरुआत में ही सामने आया। एक सेमेस्टर के बाद कॉलेज की पढ़ाई पूरी करने का उनका प्रयास समाप्ति पर आ गया। '70 के दशक में वह हिप्पी होने का आनंद ले रहे थे। उनके उथल-पुथल भरे कैरियर में उन्हें जितनी सफलता मिलती, उतनी ही विफलता भी। आप समझे कुछ? अपनी राह में उन्हें जितनी विफलता मिली, उतनी ही*

**सफलता भी मिली। इस बात को अपने दिमाग में कृपया बिठा लीजिए। निरंतर दृढ़ता के लिए जरूरी है कि आप कई बार ठोकर खाएँ। यह जीत के आपके संकल्प को सुदृढ़ करता है।**

जॉब्स और उनके कुशल शिल्पकारों की टीम ने जो 'टूल्स' बनाए, उन्होंने दुनिया भर के करोड़ों लोगों को अभूतपूर्व ढंग से आकर्षित किया। आईपॉड, आईट्यून्, आईपैड और अत्याधुनिक एप्पल कंप्यूटर उनकी विरासत के महान् प्रतीक हैं।

धरती पर अपने आखिरी दशक में जॉब्स दुनिया की एक सबसे गंभीर बीमारी अग्न्याशय (पैंक्रियाज) के कैंसर से जूझ रहे थे। छप्पन साल की उम्र में दुर्भाग्यपूर्ण मृत्यु से पहले तक वह नए और बेहतर उपकरणों की योजना बना रहे थे, जिनसे हमारा जीवन और आसान व आनंदप्रद बन सके। हम सभी को आगे बढ़ते रहने का हौसला देनेवाला उनका एक सबसे सार्थक संदेश यह है—

**“इस बात को याद रखना कि आप मरने जा रहे हैं”**

**इस सोच से बचने का सबसे अच्छा तरीका है कि**

**आपको कोई नुकसान होने वाला है।”**

**—स्टीव जॉब्स**

हमें उम्मीद है कि अब तक आप इस बात से सहमत हो गए होंगे कि जीवन में चुनाव सबकुछ होता है। अपने आसपास के हर दिन के प्रमाण को देखिए। क्या आपने कभी गौर किया है कि कुछ लोग मध्यम स्तर का जीवन जीने का फैसला करते हैं? दुर्भाग्य है कि कुछ लोग उस अंतिम कदम को उठा लेते हैं—वे अपने ही प्राण ले लेते हैं।

इसके उलट, दूसरे लोग सबसे जबरदस्त झटकों को झेलकर भी आगे बढ़ते हैं और अपने लिए बेहतर स्थितियाँ पैदा करने का फैसला करते हैं। अकसर वे इसे शानदार ढंग से करते हैं। लाइब्रेरी ऐसे पुरुषों व स्त्रियों की जीवनियों और आत्मकथाओं से भरी हैं, जिन्होंने अपने जीवन का कायापलट करने के लिए निरंतर दृढ़ता की आदत बनाई। निर्णायक मोड़ तब आया, जब उन्हें अहसास हुआ कि वे एक अलग भविष्य चुन सकते हैं। स्टीव जॉब्स इसकी बेहतरीन मिसाल हैं।

इस बात को कृपया समझिए। अपने कैरियर में आप जितने भी परिणामों का अनुभव कर रहे हैं, वे आपके लिए बिल्कुल सही हैं। इसमें आपका कैरियर, निजी संबंध और आर्थिक स्थिति शामिल हैं। वैसे भी, यह कुछ और कैसे हो सकता है? जीवन में आप आज जहाँ हैं, उसका कारण यही है कि आपने अब तक उसके लिए ही सभी तरह के चुनाव किए हैं। दूसरे शब्दों में, आपके सकारात्मक चुनावों की निरंतरता या उनकी कमी ने आपको इस समय की जीवन-शैली दी है। आप जब इस सच्चाई की पूरी जिम्मेदारी स्वीकार करेंगे, तब मन की शांति पाने की सही राह पर आ जाएँगे। कई लोग हताशा से भरे जीवन को झेलते रहते हैं और 'करना है' में अटके रहते हैं।

आप जब ऐसा कहते हैं, “उसने मुझे गुस्सा दिला दिया।” तब सच यह होता है कि आपने गुस्सा होने का विकल्प चुना। आपको गुस्सा नहीं होना चाहिए था। आपने कुछ अलग चुनने की बजाय जवाब में गुस्सा होने का फैसला किया। कुछ अन्य टिप्पणियाँ आप अक्सर सुनते होंगे, “मैं इस संबंध में फँसकर रह गया हूँ।” दूसरे शब्दों में, मुझे फँसे रहना है। या “मैं इस नौकरी से नफरत करता हूँ। मैं सही मायने में स्वतंत्रता का आनंद लेने लायक पैसे कभी नहीं कमा सकूँगा।” जिसका वास्तविक अर्थ है—“मुझे इस कम वेतन वाली नौकरी में बने रहना है।” कितने दुःख की बात है!

**‘करना है’ आपको दबाव की स्थिति में डालता है,**

**जबकि ‘करना चाहता हूँ’ शक्ति की स्थिति में ले आता है।**

**बुद्धिमानी से चुनिए!**

आप जब अपना जीवन लगातार ‘करना है’ की स्थिति में जीते चले जाते हैं तो आप अपने आप को दबाव की स्थिति में डाल देते हैं। इससे विरोध और असंतोष पैदा होता है तथा आपके जीवन से ऊर्जा निकल जाती है।

आप जब अपने हर दिन को ‘करना चाहता हूँ’ की स्थिति में जीते हैं तो आप शक्ति की स्थिति में रहते हैं। आप अपने जीवन पर अधिक नियंत्रण की स्थिति को महसूस करते हैं।

*अपने कैरियर में आप जितने भी परिणामों का अनुभव कर रहे हैं, वे आपके लिए बिल्कुल सही हैं। इसमें आपका कैरियर, निजी संबंध और आर्थिक स्थिति शामिल हैं। वैसे भी, यह कुछ और कैसे हो सकता है? जीवन में आप आज जहाँ हैं, उसका कारण यही है कि आपने अब तक उसके लिए ही सभी तरह के चुनाव*

*किए हैं।*

इसके लिए आपको अपने हर दिन के फैसलों पर सोच-विचार करना होगा, भले ही वह बरतन धोने जैसा छोटा सा काम ही क्यों न हो। अपने आप से कहिए, “मैंने अभी बरतन धोने का फैसला किया है और अपना बेहतरीन काम कर दिखाऊँगा।” यह इससे तो अच्छा है, “बाप रे, मुझे बरतन भी धोने हैं! क्या मुसीबत है!” यदि आप सच में इस तरह के काम करना पसंद नहीं करते तो अभी एक ऐसी जीवन-शैली बनाने का फैसला कीजिए, जिसमें आपको इस तरह के काम नहीं करने पड़ेंगे। उन्हें किसी और को सौंप दीजिए या किसी को रख लीजिए।

*आप जब अपना जीवन लगातार ‘करना है’ की स्थिति में जीते चले जाते हैं तो आप अपने आप को दबाव की स्थिति में डाल देते हैं। इससे विरोध और असंतोष पैदा होता है तथा आपके जीवन से ऊर्जा निकल जाती है।*



**आप जब अपने हर दिन को 'करना चाहता हूँ' की स्थिति में जीते हैं तो आप शक्ति की स्थिति में रहते हैं। आप अपने जीवन पर अधिक नियंत्रण की स्थिति को महसूस करते हैं।**

यह नोट करनेवाली बात है कि 'करना है' वाले काम अकसर आपके भीतर टाल-मटोल की आदत पैदा कर देते हैं और आप जानते हैं कि उनका कितना नुकसान होता है। अपने ध्यान को अभी ही कहीं और लगाने का फैसला कीजिए। प्रतिदिन के काम को सोच-समझकर चुनिए। कोई 'करना है' की सूची नहीं होनी चाहिए। आज से शुरुआत करते हुए अपने शब्दकोश से उन शब्दों को निकाल दीजिए। अपनी शक्ति को फिर से हासिल कीजिए। अपनी ऊर्जा का विस्तार कीजिए और उस स्वतंत्रता का आनंद लीजिए, जो आपके जीवन में लगातार चुनाव से प्राप्त होती है।

यह एक अच्छा उदाहरण है—हमारे एक ग्राहक, जो पचास साल की उम्र के आसपास के हैं, सिगरेट न छोड़ पाने के कारण हताश थे। हमारी ध्यान की शक्ति की एक कार्यशाला में वह खड़े हुए और भावना से भरे स्वर में कहा, “मुझे सिगरेट छोड़ना है, नहीं तो मैं मर जाऊँगा—और मैं अभी मरना नहीं चाहता!” वह पूरी तरह से हताश लग रहे थे और अपने भविष्य को लेकर स्वाभाविक रूप से चिंतित थे।

हमने उनसे कहा कि वह अपनी स्थिति को फिर से तय करें, जिसमें 'करना है' की बजाय 'करना चाहूँगा' को चुनें। उन्होंने एक दमदार बात कही, “आज मैं चुनता हूँ कि मैं धूम्रपान के ऊपर जीत हासिल करूँगा।”

प्रतियोगी स्वभाव का होने के कारण उन्होंने अपनी सिगरेट पीने की लत को प्रतिद्वंद्वी की तरह देखना शुरू किया। यह एक लड़ाई थी, जिसे वह जीतने जा रहे थे। वह इस कथन को रोजाना दोहराते थे और दो महीने के भीतर उन्होंने सिगरेट पीना पूरी तरह छोड़ दिया। कहना चाहूँगा कि स्थिति को चुनकर उन्होंने अपने आप को नियंत्रण की स्थिति में डाला और जब अपने नए चुनाव पर चले तो उनका कोई मुकाबला नहीं था। उस जीत ने उनकी जीवन-शैली में कुछ अन्य बदलाव संभव किए, जिसमें नियमित व्यायाम और अच्छे खान-पान की आदतें शामिल थीं। जैसा कि आप देख सकते हैं, निरंतर बेहतर चुनाव करने से घटनाओं की आकर्षक श्रृंखला बनती है।

आप जब लगातार बेहतर चुनाव करते हैं, तब बेहतर आदतें पैदा करते हैं। इन बेहतर आदतों से चरित्र बेहतर होता है। बेहतर चरित्र के साथ आप संसार में मूल्यों को बेहतर बनाते हैं। आप जब अधिक मूल्यवान् बन जाते हैं, तब बड़े और बेहतर अवसरों को आकर्षित करते हैं। इससे आपको जीवन में अधिक योगदान का अवसर मिलता है। इसके बदले बड़ी और बेहतर उपलब्धियाँ प्राप्त होती हैं। जिन लोगों ने इस बात को समझ लिया है, वे समाज में शक्ति, दृष्टि और संकल्पवाले लोगों के रूप में अलग ही दिखते हैं।

हमारी एक और क्लाइंट तिहत्तर वर्षीय प्रफुल्लित महिला हैं, जिन्हें हमारी एक कार्यशाला में 'करना है' की सूची दी गई। जब उन्होंने उसे देखा, तब अपने दोनों हाथ जोड़ लिये और ऊँची आवाज में बोलीं, “मुझे कुछ नहीं करना है!” उन्होंने उसमें हिस्सा लेने से इनकार कर दिया। बाद में हमें पता चला कि उन्होंने अनेक सफल उपक्रम बनाए हैं और इस महत्वपूर्ण सबक को बरसों पहले ही सीख लिया था।

याद रखिए, आपके प्रभावी विचार आमतौर पर रोजाना के फैसलों में अकसर विजयी होते हैं। इस बात का ध्यान रखें कि आपके सोच-समझकर किए गए चुनाव आपको अपने सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्यों के करीब ले जा रहे हैं। यह समझ लेना भी जरूरी है कि कुछ न करने का फैसला लेना भी उचित स्थिति होती है। यदि कोई आपसे ऐसी समिति में शामिल होने को कहता है, जिसके लिए आपको हर हफ्ते दो दिन शाम का वक्त निकालना पड़ेगा और वह काम आपके हित में नहीं तो आप इनकार कर सकते हैं। अपने जीवन को संतुलित और नियंत्रण में बनाए रखने के लिए अकसर 'नहीं' अच्छी रणनीति होती है। यहाँ कुछ और विकल्प दिए जा रहे हैं, जिन पर आप विचार कर सकते हैं—

## 1. मैं यह फैसला करता हूँ कि हर रात तीन घंटे तक टी.वी. नहीं देखूँगा या वीडियो गेम नहीं खेलूँगा।

इसकी बजाय मैं एक घंटा बिजनेस, आर्थिक स्वतंत्रता, पब्लिक स्पीकिंग या ऐसी कई दिलचस्प गतिविधियों को जानने में खर्च करूँगा, जिससे मेरा ज्ञान और मेरी जागरूकता बढ़ेगी।

*आप जब लगातार बेहतर चुनाव करते हैं, तब बेहतर आदतें पैदा करते हैं। इन बेहतर आदतों से चरित्र बेहतर होता है। बेहतर चरित्र के साथ आप संसार में मूल्यों को बेहतर बनाते हैं। आप जब अधिक मूल्यवान् बन जाते हैं, तब बड़े और बेहतर अवसरों को आकर्षित करते हैं। इससे आपको जीवन में अधिक योगदान का अवसर मिलता है।*

## 2. मैं फैसला करता हूँ कि मैं अपना समय हर दिन सनसनीखेज अखबारों और फिजूल की पत्रिकाओं को पढ़कर बरबाद नहीं करूँगा।

इसकी बजाय मैं कोई प्रेरणादायी पुस्तक, जैसे 'चिकन सूप फॉर द सोल', कोई प्रेरणादायी आत्मकथा या आध्यात्मिक रूप से उद्धार करनेवाले संदेशों को पढ़ना शुरू करूँगा। वैसे, बता दें कि हम आपको जरूरी अखबारों या वेबसाइट्स को पढ़ने से नहीं रोक रहे हैं। बिजनेस में समसामयिक घटनाओं की जानकारी रखना जरूरी है। बस, सनसनीखेज पत्रिकाओं की बकवास से बचिए।

## 3. मैं काम का आदी नहीं बनूँगा।

इसकी बजाय मैं परिवार और दोस्तों के साथ हर हफ्ते निजी समय बिताने के साथ ही अपने लिए भी खास समय निकालूँगा, ताकि पाप से मुक्त होकर मजे कर सकूँ।

आपको बात समझ आ रही है? आप देख रहे हैं कि अपने हर दिन के विकल्पों को चुनकर आप कितने शक्तिशाली बन सकते हैं। आज के बाद जब आप सुनें, 'मुझे करना है' तो अपने दिमाग में कूद जाइए और चीखकर कहिए, "कैसिल, कैसिल। मैं अब और करना से अपने जीवन में दुःख नहीं भोगना चाहता।" यह बड़ा मजेदार होता है। शुरुआती चरणों में आपको अपने दिमाग के दरवाजे पर पहरा देना होगा कि दुष्ट छोटे-छोटे

‘करना है’ कहीं से घुस न जाएँ! इस मामले में एकदम निर्दयी बनें। तब तक उन्हें उखाड़ फेंकते रहें, जब तक कि आपकी नई ‘करना चाहूँगा’ की आदत अच्छे से जम न जाए।

**“मैं हमेशा से ही जीवन-रक्षक प्रणाली पर हूँ। मैंने तब तक सबसे मुक्त रहने का फैसला किया है, जब तक कि मेरा आकार कम होकर आठ न हो जाए।”**

**—हेनरिएट मॉटेल**

## **डबल-A फॉर्मूला**

अब चूँकि हमने विकल्पों को चुनने के महत्त्व को समझ लिया है तो उस एकमात्र रणनीति के लिए तैयार हो जाइए, जो आपको इस पूरी पुस्तक की एक सबसे महत्वपूर्ण रणनीति लगेगी। इसे पूरी तरह समझने के लिए आपको पूरी तरह से सजग रहना होगा। अगर आप लेना चाहें या ऊर्जा हासिल करने के लिए ब्रेक लेना चाहें तो अभी कर लें, ताकि बाद में सजग रहें। हमारी गारंटी है—यदि आपने इस अध्याय के बाकी हिस्से में जो कुछ सीखा है, उसका लगभग 100 प्रतिशत अपना लें तो आपका व्यावसायिक और व्यक्तिगत जीवन प्रदर्शन के एक नए स्तर तक छलाँग लगा देगा। हमारा अनुभव कहता है कि बेहद कम लोग इस रणनीति का उपयोग लगातार करते हैं। इसका नतीजा यह होता है कि उनका जीवन डोलता रहा है और अकसर उतार-चढ़ावों से भरा रहता है।

‘डबल-A फॉर्मूला’ का संबंध पूरी तरह आपसे है। इसका मतलब है—एग्रीमेंट और अकाउंटैबिलिटी (सहमति और जवाबदेही)।

इस बेहद महत्वपूर्ण फॉर्मूले का परिचय इस दिलचस्प कहानी से करते हुए आपको अपनी बात समझाते हैं।

**लेस—**

अपने कैरियर के एकदम शुरुआती दिनों में मैं सेल्स टीम और बिजनेस चलाने वालों को सेमिनार पैकेज बेचा करता था। पैसे बड़ी मुश्किल से आते थे और हर बिक्री महत्त्व रखती थी।

**आप देख रहे हैं कि अपने हर दिन के विकल्पों को चुनकर आप कितने शक्तिशाली बन सकते हैं। आज के बाद जब आप सुनें, ‘मुझे करना है’ तो अपने दिमाग में कूद जाइए और चीखकर कहिए, “कैसिल, कैसिल। मैं अब और करना से अपने जीवन में दुःख नहीं भोगना चाहता।” यह बड़ा मजेदार होता है।**

एक सुबह मैंने छह लोगों के अलावा कंपनी के मालिक को भी एक प्रेजेंटेशन दिया। वे लोग वेंडिंग मशीन बेचा करते थे। मेरा प्रेजेंटेशन अच्छा रहा और कंपनी का मालिक इस बात को जानकर खुश था कि मेरे ट्रेनिंग प्रोग्राम में जो बिजनेस एक्सपर्ट हैं, उनकी बातों से उसकी टीम को काफी फायदा होगा।

कंपनी का मालिक जब इस बात के लिए तैयार हो गया कि उसकी सारी टीम इसमें हिस्सा लेगी तो मैंने उसे यह भी बताया कि पाँच या अधिक लोगों के जुड़ने पर उसे 20 प्रतिशत की छूट भी मिलेगी। हमने हाथ मिलाया और मैंने उससे कहा कि 48 घंटे के भीतर उसे हमारा बिल और कार्यक्रम की विस्तार से जानकारी मिल जाएगी।

एक बार फिर वह सारी बातों पर सहमत हुआ और कहा कि उसकी टीम कार्यक्रम को लेकर उत्साह में है। तीन दिन बाद कंपनी के मालिक ने फोन किया और कहा कि उससे जो वादे किए गए थे, उसके अनुसार सबकुछ मिल गया था। हालाँकि मेरे लिए उसका एक अनुरोध था। उसने कहा, “मुझे 20 प्रतिशत से अधिक अच्छा सौदा चाहिए। मैं पूरी कीमत का एक-तिहाई हिस्सा चाहता हूँ।”

मेरे लिए फैसले की घड़ी थी! मेरा नया-नया धंधा अभी लड़खड़ा ही रहा था और मेरे लिए हर बिक्री मायने रखती थी। मैं इस बात को लेकर चिंतित था कि इतना वक्त और इतनी ऊर्जा लगाने के बाद भी हजारों डॉलर का नुकसान होगा। दूसरी तरफ, मैंने कई अनुबंधों पर दस्तखत कर दिए थे, जिनसे दस से पच्चीस लोग मेरे कार्यक्रम में शामिल होते थे और मुझे पैसे मिल जाते थे। उनमें से किसी भी कंपनी ने 20 प्रतिशत से अधिक की छूट नहीं माँगी थी।

मैं पूरी रात इस स्थिति से जूझता रहा और फिर वेंडिंग मशीन बनानेवाली छोटी कंपनी के मालिक को फोन किया। उसे बताया कि यदि उसे उन कंपनियों से अधिक छूट दी गई, जो मेरे पास उससे अधिक लोगों को भेजती हैं तो मेरी ईमानदारी पर सवाल उठेंगे। आप जानते हैं, उसका जवाब क्या था?

**“कभी किसी को पता चलेगा, तब न?”**

मैंने पल भर सोचा और जवाब दिया, “आपको पता है और मुझे पता है। माफ कीजिए, सौदा नहीं हो सकता।”

कभी-कभी व्यापार के नए अवसर को छोड़ना मुश्किल होता है। फिर भी, मुझे अनुभवी मार्गदर्शकों के बेहतरीन सुझावों का लाभ मिला था, जिन सभी ने कहा था, “अपने ग्राहकों के साथ भेदभावपूर्ण व्यवहार कर अपनी प्रतिष्ठा को कभी खतरे में मत डालिए। सुनी-सुनाई बातें जंगल की आग की तरह फैलती हैं। एक खराब अनुभव आपके व्यवसाय को कितना नुकसान पहुँचा सकता है, आप अनुमान भी नहीं लगा सकते।”

क्या आपने कभी कोई समझौता यह जानते हुआ किया कि सौदा किस प्रकार का है और फिर अप्रत्याशित ढंग से सबकुछ पलट गया हो? जब ऐसा हुआ, तब आपको कैसा लगा? शायद आप दुःखी, हताश, क्रोधित और निराश हुए होंगे, यहाँ तक कि होशियार न होने के लिए खुद को दोषी भी ठहराया होगा। हम यहाँ एक बड़ी बात आपको समझाना चाहते हैं—सारे टूट रिश्तों की जड़ ढूँढ़ने निकलेंगे तो उनके पीछे तोड़े गए करार ही मिलेंगे।

इसमें कारोबारी सौदे, विवाह, पारिवारिक हालात, आपका बैंकर, दोस्त, साझीदार और दो या अधिक लोगों के बीच का दोषपूर्ण संबंध शामिल होता है।

**हमारा अनुभव कहता है कि बेहद कम लोग इस रणनीति का उपयोग लगातार करते हैं। इसका नतीजा यह होता है कि उनका जीवन डोलता रहा है और अकसर उतार-चढ़ावों से भरा रहता है।**

**‘डबल- A फॉर्मूला’ का संबंध पूरी तरह आपसे है। इसका मतलब है—एग्रीमेंट और अकाउंटेबिलिटी (सहमति और जवाबदेही)।**

क्या आपने कभी गौर किया है कि इन दिनों विशेष रूप से पश्चिमी समाज में समझौतों को बनाए रखने में अधिक कठिनाई आ रही है? यदि आपको इसका प्रमाण चाहिए तो बस, इन सारे झमेलों को सुलझाने के लिए जिन वकीलों की जरूरत पड़ती है, उनकी हजारों की संख्या पर ही नजर डालिए। कई उद्योगों, विशेष रूप से चिकित्सा के पेशे में, मुकदमे का सामना करने का जबरदस्त भय व्याप्त है। यह विचित्र है। और फिर वर्ष 2008-09 की विश्व व्यापी आर्थिक मंदी के लिए सीधे तौर पर दुनिया भर के तोड़े गए उचित और नैतिक समझौतों को जिम्मेदार माना जा सकता है। यहाँ एक अच्छी खबर है। आपके पास अपनी ईमानदारी को बनाए रखकर सबसे अलग दिखने का अद्भुत अवसर है। आप यह सोच रहे होंगे, “लेकिन मैं अपनी ईमानदारी को निरंतर कैसे बनाए रखूँ?” तो इस बेहद अहम सवाल का जवाब यह है—

*कभी-कभी व्यापार के नए अवसर को छोड़ना मुश्किल होता है। फिर भी, मुझे अनुभवी मार्गदर्शकों के बेहतरीन सुझावों का लाभ मिला था, जिन सभी ने कहा था, “अपने ग्राहकों के साथ भेदभावपूर्ण व्यवहार कर अपनी प्रतिष्ठा को कभी खतरे में मत डालिए। सुनी-सुनाई बातें जंगल की आग की तरह फैलती हैं। एक खराब अनुभव आपके व्यवसाय को कितना नुकसान पहुँचा सकता है, आप अनुमान भी नहीं लगा सकते।”*

## अपने समझौतों का लगातार पालन करना ही

### सच्ची ईमानदारी की बुनियाद होती है

वास्तव में, इस बात को गाँठ बाँध लीजिए। यदि आप सही मायने में उच्च स्तर की नैतिकता के साथ जीना और बेहतर लाभ कमाना चाहते हैं तो आपकी निरंतरता की परीक्षा बार-बार ली जाएगी। इस पर विचार कीजिए—आप हर दिन करार करते हैं और हर दिन आप जो फैसले करते हैं, उनके बाद आपके व्यवहार के आधार पर आप पर राय बनती है। आम दिनों में समझौतों का पालन करने का आपका स्कोर कार्ड कैसा दिखता है? इसके लिए एक संकेत यह है—छोटा समझौता जैसा कुछ नहीं होता।

हमारे एक क्लाइंट ने एक बात कही और यह बात बहुत गहरी है। उदाहरण के लिए, बिक्री के क्षेत्र का एक व्यक्ति आपको फोन कर कल दोपहर 12:15 बजे लंच पर बुलाता है। आप समय पर पहुँच जाते हैं और वह पच्चीस मिनट की देरी से आता है; फिर भी न कोई कारण बताता है, न माफी माँगता है। सोचिए, आप उसका इंतजार कर रहे थे तो आपको कैसा लगेगा? क्या यह स्वीकार्य है? अगर कोई उचित कारण है, जैसे भारी ट्रैफिक या ऑफिस का छोटा सा संकट तो आप इसे अनदेखा कर देंगे। लेकिन ऐसा दूसरी या तीसरी बार भी हो तो? हमारे सामने तोड़े गए करार की एक सीरीज है। आप हमेशा समय पर होते हैं, लेकिन दूसरा व्यक्ति आदतन देरी से आता है। आज के बाजार में जहाँ इतनी होड़ है, इसे बरदाश्त नहीं किया जाएगा।

आप जब किसी समझौते को एक बार तोड़ते हैं तो शायद आपको दूसरा मौका दिया जा सकता है। आप जब लगातार समझौतों को तोड़ते हैं तो बाजार में आपकी प्रतिष्ठा एवं कीमत तेजी से गिरती है, लोग कहीं और चले जाते हैं। आप जब छोटे-छोटे समझौतों का पालन लगातार करने लगेंगे तो बड़े समझौतों की चिंता करने की

आपको जरूरत ही नहीं पड़ेगी। आप कैसा जीवन चाहते हैं, इसके लिए इसे एक दर्शन के रूप में अपनाएँ। आप जब ऐसा करेंगे तो आपको बेहिसाब फायदे मिलेंगे। सदियों से ऐसा होता आया है।

*आप सही मायने में उच्च स्तर की नैतिकता के साथ जीना और बेहतर लाभ कमाना चाहते हैं तो आपकी निरंतरता की परीक्षा बार-बार ली जाएगी। इस पर विचार कीजिए—आप हर दिन करार करते हैं और हर दिन आप जो फैसले करते हैं, उनके बाद आपके व्यवहार के आधार पर आप पर राय बनती है। आम दिनों में समझौतों का पालन करने का आपका स्कोर कार्ड कैसा दिखता है? इसके लिए एक संकेत यह है—छोटा समझौता जैसा कुछ नहीं होता।*

यहाँ इसका एक और उदाहरण है। यह विवाहित पुरुषों के लिए है, हालाँकि आप यदि एक महिला हैं, तब भी इस स्थिति से अपने आपको जोड़ सकेंगी। आपकी पत्नी आपसे घर के हॉल में लगे फ्यूज बल्ब को बदलने के लिए कहती है। आप कहते हैं, “ठीक है, लंच से पहले कर दूँगा।” रात के खाने तक उसे बदला नहीं गया। आपकी पत्नी फिर कहती है—इस बार विनम्रता से, लेकिन सख्त लहजे में। दो दिन बाद भी हॉल में रोशनी नहीं है। हताश होकर वह उस काम को खुद ही कर लेती है। आप इस छोटे से काम से बच निकलकर खुश हो सकते हैं और फिर इसे भूल जाते हैं; लेकिन यहाँ एक जरूरी बात है—आप जब वादा करते हैं कि कुछ करेंगे और फिर लगातार उसे नहीं करते तो आपकी छवि खराब हो जाती है। संबंध धीरे-धीरे बिगड़ने लगते हैं, क्योंकि बड़े-बड़े वादे भी नहीं निभाए जाते और कई मामलों में शादी आखिरकार टूट जाती है।

इसके विपरीत, आप जो कहते हैं, उसे लगातार करते हैं तो आपके नाम के साथ ‘भरोसेमंद’ व ‘विश्वासपात्र’ जैसे शब्द जुड़ जाते हैं। आप जब इसका पालन रोजाना करते हैं तो इसके कई फायदे होते हैं। उनमें विश्वास योग्य ग्राहक, बढ़ा मुनाफा, प्रेमपूर्ण संबंध और शायद इन सबसे कहीं अधिक जरूरी, आपको यह पता चल जाएगा कि आपको उच्च निष्ठावाला व्यक्ति माना जाता है। यह ऐसा तमगा होगा, जिसे आप अपने साथ लगाकर शान से घूमेंगे। सही मायने में यह आपके काफी काम आएगा।

आयरलैंड के सुदूर हिस्सों में किसानों के पास किसी अनुबंध को पक्का करने का एक पारंपरिक तरीका है। कुछ पशुओं की बिक्री के बाद वे अपने हाथों पर थूकते हैं, उन्हें साथ मिलाकर मलते हैं और गर्मजोशी से हाथ मिलाकर उसे पक्का कर देते हैं। उनकी जबान ही उनका अनुबंध है और वकील की जरूरत दूर-दूर तक नहीं होती। चरित्र की यह ताकत ही विश्वास और सम्मान पैदा करती है।

*आप जो कहते हैं, उसे लगातार करते हैं तो आपके नाम के साथ ‘भरोसेमंद’ व ‘विश्वासपात्र’ जैसे शब्द जुड़ जाते हैं। आप जब इसका पालन रोजाना करते हैं तो इसके कई फायदे होते हैं। उनमें विश्वास योग्य ग्राहक, बढ़ा मुनाफा, प्रेमपूर्ण संबंध और शायद इन सबसे कहीं अधिक जरूरी, आपको यह पता चल जाएगा कि आपको उच्च निष्ठावाला व्यक्ति माना जाता है। यह ऐसा तमगा होगा, जिसे आप अपने साथ लगाकर शान से घूमेंगे। सही मायने में यह आपके काफी काम आएगा।*

एक परिस्थिति ऐसी होती है, जिसमें आपका समझौते को तोड़ना ठीक होता है। इसे 'विवेकपूर्ण अवज्ञा' कहते हैं। मान लेते हैं कि आपके भीतर मूल्यों को लेकर ऐसी सोच है, जो मानती है कि किसी को शारीरिक चोट पहुँचाना गलत है। 'एक' आप घर आते हैं और किसी की चीख सुनते हैं। आप धीरे से दरवाजा खोलते हैं और देखते हैं कि एक आदमी बंदूक की नोक पर आपके परिवार को धमका रहा है। यह एक विस्फोटक स्थिति है। आप घुसपैठिए पर गोल्फ स्टिक से हमला करते हैं और घुटने के नीचे वार कर उसका हथियार छीन लेते हैं, जिससे हालात काबू में आ जाते हैं। अब आप समझ गए होंगे कि इसे 'विवेकपूर्ण अवज्ञा' क्यों कहते हैं!

एक और बात। याद रखिए, सामान्य परिस्थितियों में यदि समझौते का पालन करने में आपको दिक्कत हो तो उस पर फिर से बात की जा सकती है। अपनी निष्ठा को बनाए रखने के लिए इस विकल्प का उपयोग हमेशा कीजिए। यह कहने में कि 'मुझे पंद्रह मिनट की देरी हो रही है, आपको कोई समस्या तो नहीं?' बस, पल भर का समय लगता है। आप जब अपने कामों के लिए जिम्मेदार होने की आदत डाल लेते हैं तो आप एक अनोखे व्यक्ति के रूप में अलग ही दिखेंगे। आखिरकार, जब आपके जीवन पर पुस्तक लिखी जाएगी तो आपको इसके लिए याद नहीं रखा जाएगा कि आपने क्या कहा, बल्कि क्या किया! इसलिए अपने काम के प्रति जिम्मेदार बनिए। अपने कार्यों को मापे जाने योग्य रखिए। जैसा कि फिल्म निर्देशक बुडी एलन कहते हैं, "जीवन का एक बड़ा हिस्सा सामने दिख जाता है।"

## ईमानदारी का पहलू

आप पूरी ईमानदारी के साथ जिएँ, इसके लिए यहाँ तीन हिस्सों वाला फॉर्मूला दिया जा रहा है। यह आसान और प्रभावी है। हम आपको चुनौती देते हैं कि आप इसे आज ही शुरू कर दें—

1. आप जब हमेशा सच बोलते हैं, तब लोग आप पर विश्वास करते हैं।
2. आप जब कुछ कहते हैं और वादे के अनुसार उसे करते हैं तो लोग आपका सम्मान करते हैं।
3. आप जब दूसरों को खास महसूस कराते हैं तो लोग आपको पसंद करने लगते हैं।

दूसरे हिस्से में 'वादे के अनुसार' जैसे शब्द महत्वपूर्ण हैं। इनका उपयोग अपनी बातचीत में नियमित रूप से करें। इससे यह बात पुख्ता होगी कि आप वास्तव में अपनी बात पर कायम रहते हैं। यदि कोई ग्राहक आपसे किसी खास जानकारी को अगले चौबीस घंटे में इ-मेल करने को कहता है तो हमेशा संदेश की शुरुआत 'वादे के अनुसार' से करें। उदाहरण के लिए, "वादे के अनुसार, वह ब्योरा दे रहा हूँ, जो कल आपने माँगा था।" आप जब ऐसा करते हैं तो यह याद दिलाता है कि आप अपने वादे को सच में निभाते हैं और जो वादा किया, उसे पूरा करते हैं।

आपको तीन बड़े प्रश्न याद हैं, जिनकी चर्चा हमने अध्याय 5, 'बेहतरीन संबंधों का निर्माण' में की थी? आपके वे पसंद आए थे? आप उन पर विश्वास करते हैं? आप उनका सम्मान करते हैं? ईमानदारी का पहलू जवाबदेह होने और अपने समझौतों का पालन करने के सिद्धांतों के साथ जुड़ जाता है। यह एक शक्तिशाली फॉर्मूला है। इसके साथ जीना सीखिए। आप प्रतिदिन जिस प्रकार से काम करते हैं, उसका एक नया पैमाना अब तय कर लीजिए। यह आपको चोटी के 3 प्रतिशत सफल लोगों में शामिल करेगा। आपको इतने अवसर मिलेंगे,

जितने आपने कभी सोचे नहीं होंगे। आप जब ईमानदारी के पहलू का पालन करेंगे तो आपके ग्राहक खुशी-खुशी आपके बारे में दूसरों को भी बताएँगे। और इसका सीधा संबंध आपकी आमदनी को बढ़ाने से है।

*आप जब अपने कामों के लिए जिम्मेदार होने की आदत डाल लेते हैं तो आप एक अनोखे व्यक्ति के रूप में अलग ही दिखेंगे। आखिरकार, जब आपके जीवन पर पुस्तक लिखी जाएगी तो आपको इसके लिए याद नहीं रखा जाएगा कि आपने क्या कहा, बल्कि क्या किया! इसलिए अपने काम के प्रति जिम्मेदार बनिए। अपने कार्यों को मापे जाने योग्य रखिए। जैसा कि फिल्म निर्देशक वुडी एलन कहते हैं, “जीवन का एक बड़ा हिस्सा सामने दिख जाता है।”*

## अंतर्ज्ञान

आगे चलकर निरंतर दृढ़ता एक विकल्प बन जाती है। आपके सामने कारोबार में या घर पर टिके रहने, लड़ते रहने की मजबूरी नहीं होती। आपको स्वस्थ या धनी बनने के रास्ते पर ‘चलते नहीं रहना’ पड़ता। जब आप विफल होते हैं, तब दाँत पीसकर खुद सँभालने की जरूरत नहीं पड़ती। आपके सामने हार मान लेने और छोड़ देने का वैकल्पिक रास्ता होता है। और कभी-कभी जब निरंतर दृढ़ता जीवन के लिए खतरा बना जाती है या उसके लिए बहुत बड़ा बलिदान देना पड़ता है तो वह विकल्प ही हो जाता है। उदाहरण के लिए, क्या आपका कारोबार शादी को बचाने और परिवार को टूट जाने देने से भी ज्यादा महत्त्व रखता है? केवल आप ही इस तरह का फैसला कर सकते हैं।

हमें अपने मित्र और मार्गदर्शक जिम रॉन को उद्धृत करते हुए खुशी हो रही है। स्पष्टता और बेहतर विकल्प चुनने के मामले में वह सच में महारत रखते थे। जब कोई अपने लक्ष्यों को छोड़ने का मन बनाने लगता था, तब जिम रॉन चार आसान से सवाल पूछते थे। आप जब उन्हें पढ़ें तो अपने उत्तर पर भी विचार कीजिएगा—

*आगे चलकर निरंतर दृढ़ता एक विकल्प बन जाती है। आपके सामने कारोबार में या घर पर टिके रहने, लड़ते रहने की मजबूरी नहीं होती। आपको स्वस्थ या धनी बनने के रास्ते पर ‘चलते नहीं रहना’ पड़ता। जब आप विफल होते हैं, तब दाँत पीसकर खुद सँभालने की जरूरत नहीं पड़ती। आपके सामने हार मान लेने और छोड़ देने का वैकल्पिक रास्ता होता है। और कभी-कभी जब निरंतर दृढ़ता जीवन के लिए खतरा बना जाती है या उसके लिए बहुत बड़ा बलिदान देना पड़ता है तो वह विकल्प ही हो जाता है।*

## 1. क्यों?

क्यों परेशानी मोल लेना? क्यों इतनी मेहनत करना? क्यों इतना काम करना? क्यों खुद को इतनी मुश्किल में डालना? क्यों करते रहना? क्यों? अच्छा सवाल है!

## 2. क्यों नहीं?



क्यों नहीं वह बनें, जो आप बन सकते हैं? अपनी क्षमता को क्यों न परखें? क्यों सफल न हों? क्यों न खुलकर उन सबका आनंद लें, जिन्हें जीवन हमें दे रहा है। क्यों नहीं?

### 3. क्यों नहीं आप?

आप बेहतरीन जीवन-शैली का आनंद क्यों नहीं ले सकते? हजारों दूसरे लोग ऐसा कर रहे हैं। आप दुनिया क्यों नहीं घूमते और आकर्षक जगहों को क्यों नहीं देखते? आप क्यों आर्थिक स्वतंत्रता का आनंद नहीं लेते? आप सुंदर घर में क्यों नहीं रहते? क्यों नहीं आप हालात बेहतर करते और जरूरतमंद लोगों की मदद के उत्प्रेरक बनते हैं? क्यों नहीं आप ईमानदारी का जीवन जीते हैं, जबकि दूसरे लोग भटक जाते हैं? क्यों नहीं आप अपने सपनों को पूरा करते हैं? क्यों नहीं आप?

और आखिर में...

### 4. अभी क्यों नहीं?

इंतजार क्यों करना? रुकना क्यों? काम अभी शुरू कर दीजिए और करते रहिए। कल कभी लौटकर नहीं लाया जा सकता। आज तेजी से गायब हो रहा है। लेकिन आनेवाला कल तैयार है, आपका ध्यान खींचने और आगे बढ़ने के लिए आपका इंतजार कर रहा है। कोई समय इससे अच्छा नहीं होता। जल्दी ही साल निकल जाएंगे और आपकी यादें आपको खुश कर देंगी या हताश कर देंगी। चुनाव आपको करना है।

अगला अध्याय 'निर्णायक कार्रवाई करना' आपके जोश में उबाल लाने और ध्यानपूर्वक सफल कार्रवाई करने में आपकी मदद करेगा।

*“चलिए, मैं आपको बता देता हूँ कि अपने लक्ष्यों तक*

*पहुँचने का मेरा रहस्य क्या था—मेरी ताकत बस,*

*मेरी जिद में बसती है।”*

*—लुई पाश्चर*

### कार्रवाई के कदम

#### ईमानदारी का पहलू

इन प्रश्नों के उत्तर ईमानदारी से दीजिए। इनसे आपको कार्रवाई के नए रास्ते को तैयार करने में मदद मिलेगी। वे आपकी ईमानदारी और जवाबदेही के वर्तमान स्तर को भी स्पष्ट रूप से बताएँगे।

1. अपने जीवन के किन क्षेत्रों में मैं अपने समझौतों का पालन निरंतर रूप से नहीं करता?

---

---

---

2. यदि मैं नहीं बदला तो मुझे इसकी क्या कीमत चुकानी पड़ेगी? दूरगामी परिणामों पर विचार कीजिए।

---

---

---

3. ईमानदारी से भरा जीवन जीवन के लिए मुझे खासतौर पर क्या बदलने की जरूरत है?

---

---

---

4. ऐसे सुधारों से मुझे किस प्रकार के विशेष पुरस्कार और लाभ मिलेंगे?

---

---

---

अपने जीवन में ईमानदारी के महत्व को समझना एक बात है और उसे जीना बिल्कुल अलग बात है। अगला अध्याय आपको दिखाएगा कि ऐसा कैसे किया जाए!

उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तसवीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

अब आप समाप्ति के करीब हैं...  
दृढ़ता आपको आगे तक ले जाएगी।

## ध्यान की रणनीति-9

### निर्णायक काररवाई करना

*“वे लोग, जो समय के बदलने और संघर्ष से मुक्त सुखद स्थिति का इंतजार करते हैं, उन्होंने अपने इतिहास से नहीं सीखा है।”*

*— जॉन वालच स्कॉट*

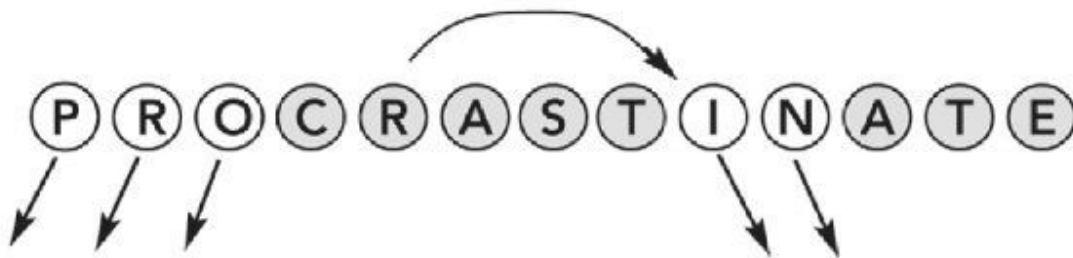
### क्या आपको चीजों को टालने की आदत है?

उदाहरण के लिए, आपको महीने के आखिर तक किसी रिपोर्ट को पूरा करना है; लेकिन इसे तीन आसान चरणों में पूरा करने की तैयारी करने की बजाय आप सबकुछ आखिरी के कुछ दिनों के लिए छोड़ देते हैं और फिर यह अफरा-तफरी पैदा कर देता है। दूसरे लोग भी आपकी ओर खड़े किए गए जंजाल में उलझ जाते हैं, जिससे और भी अधिक परेशानी व चिंता पैदा हो जाती है। किसी तरह आप इसे पूरा करते हैं और कसम खाते हैं, “फिर कभी ऐसा नहीं करूँगा। यह आखिरी बार था, जब मैंने चीजों को इस हद तक जाने दिया। इतना तनाव अच्छा नहीं होता।” लेकिन आप ऐसा ही रवैया बार-बार अपनाते हैं। है कि नहीं? क्यों? क्योंकि यह आपकी आदत है। मान लीजिए, स्वीकार कीजिए कि आप टाल-मटोल करते हैं। अगर इससे आराम मिलता है तो केवल आप ही ऐसे नहीं हैं। लगभग हर आदमी टाल-मटोल करता है। कभी-कभी यह अच्छा होता है, लेकिन अधिकांशतः यह नुकसानदेह एवं पुरानी बीमारी बन जाता है, जो आपके भविष्य को तबाह कर देगा।

इस अध्याय में हम हमेशा-हमेशा के लिए आपकी इस दुष्ट आदत से छुटकारा पाने में मदद करेंगे। हमने जितनी रणनीतियों पर चर्चा की है, उनमें से ‘निर्णायक काररवाई करने’ का आकलन आसानी से किया जा सकता है। यह बिल्कुल स्पष्ट होता है। इससे आप दुष्परिणामों को छिपा नहीं सकते। यह कमजोर और ताकतवर को, डरपोक व साहसी को तथा बातें करनेवालों में से काम करनेवालों को अलग करता है।

जीवन में आप जब आगे बढ़ते हैं, तब निर्णायक होना आपका सबसे बड़ा साथी होता है। आलस्य एक चोर होता है, जो वेश बदलकर आपकी उम्मीदों और सपनों को चुराने के इंतजार में रहता है। यदि आपको सबूत चाहिए तो गौर से देखिए।

Procrastinate (टाल-मटोल) शब्द के भीतर एक और शब्द छिपा है, जो आपको काररवाई न करने के खतरों से आगाह कर देगा। क्या वह आपको दिख रहा है?



कितना धूर्त शब्द है— P rocrastinate। यह असली शब्द castrate को छिपाए रहता है, जिसका अर्थ— कंगाल करना या निष्क्रिय करना भी होता है। अब बात समझ आई? आप जब टाल-मटोल करते हैं, तब वास्तव में आप अपने भविष्य को कंगाल बनाते हैं, उसे काट डालते हैं। ‘ईईईईई’ कितना दर्द होता है! आप ठीक कह रहे हैं, बहुत दर्द होता है। आज के बाद आप जब भी टाल-मटोल की स्थिति में जाएँ तो काटे जाने की इस दर्दनाक तसवीर को याद कीजिएगा, ताकि भय के मारे आप काम में जुट जाएँ।

डलास स्थित एगजीक्यूटिव डेवलपमेंट सिस्टम्स के अध्यक्ष एड फोरमैन ऐसे व्यक्ति हैं, जिन्हें काररवाई करने में आनंद आता है। छब्बीस साल की उम्र में उन्होंने 10 लाख डॉलर कमा लिये हैं। इसके बाद उन्होंने अनेक सफल व्यवसाय खड़े किए, जिनमें तेल व गैस, रेडीमेड कपड़े, सीमेंट, रेत और मिट्टी तथा पशुपालन शामिल है।

इन सबके बीच एड ने इतना समय निकाला कि अमेरिकी कांग्रेस के लिए दो बार अलग-अलग राज्यों से चुने गए। टेक्सास और न्यू मेक्सिको से तथा बीसवीं सदी में ऐसा करनेवाले वह इकलौते व्यक्ति थे।

अब वह अपना अधिकांश समय दुनिया भर के कॉरपोरेट अधिकारियों के साथ सकारात्मक काररवाई की रणनीतियाँ साझा करने में बिताते हैं। उनके भीतर ऐसी ऊर्जा और जीवन के प्रति उत्साह है कि दूसरे भी प्रभावित हो जाते हैं तथा उनके पास उन लोगों के लिए बिल्कुल भी वक्त नहीं, जो हाथ-पर-हाथ धरे बैठे रहते हैं और उन चीजों को लेकर शिकायत करते हैं, जो उनके पास नहीं है। वह उनकी बीमारी को ‘सम डे सिंड्रोम’ (किसी दिन वाला रोग) कहते हैं। यह खासतौर पर आलसी लोगों के लिए लिखा गया था और इसे आलसियों की जाति के नाम से जाना जाता है—

“किसी दिन मैं जब बड़ा हो जाऊँगा,  
खत्म होगी स्कूल की पढ़ाई और मिलेगी नौकरी,  
शुरू करूँगा अपनी मन-मरजी की जिंदगी ...  
किसी दिन जब कर्ज चुक जाएगा,  
आमदनी दुरुस्त हो जाएगी और जब  
बड़े हो जाएँगे बच्चे, मैं उस नई कार को चलाऊँगा

और करूँगा दुनिया की सैर ...  
किसी दिन, अब जब मैं रिटायर होने वाला हूँ,  
मैं उस खूबसूरत वाहन वाले घर को खरीदूँगा और  
करूँगा इस महान् देश की सैर, और  
वह सब देखूँगा, जो है देखने लायक ... किसी दिन।”

—एड फोरमैन

एक दिन ‘किसी दिन’ वाले खयालों और ‘किसी दिन’ वाले पछतावों के बाद इस तरह के आलसी अपने जीवन के आखिरी समय पर पहुँच जाते हैं। दुनिया को छोड़ जाने से पहले उनके खयालों पर जो एक वाक्य हावी हो जाता है, वह है, “काश, मैंने उन चीजों को किया होता, जिन्हें मैं वास्तव में करना चाहता था तो मेरा जीवन कितना अलग होता!” वे गँवाए गए सारे मौकों पर उदासी के साथ विचार करते हैं, ‘काश, मैंने हर महीने अपनी आय का 10 प्रतिशत निवेश किया होता! काश, मैंने अपनी सेहत का खयाल रखा होता! काश, मैंने सौ डॉलर का वह शेयर खरीदा होता, जब वह एक डॉलर का बिक रहा था! काश, मैंने उस मौके को आजमाते हुए अपना कारोबार शुरू किया होता!’ किंतु अफसोस, अब बहुत देर हो चुकी है। और फिर, एक और आलसी इस दुनिया से पछतावे, पाप और असंतुष्टि की भावना लिये चला जाता है या चली जाती है।

प्रिय पाठको, सावधान रहिएगा। यह ‘किसी दिन’ का रोग जानलेवा जाल होता है। जीवन इतना छोटा है कि इसका पूरी तरह आनंद भी नहीं ले पाते। अनिर्णय और अनिश्चितता आपको ‘काश’ की दुनिया तक सीमित कर देंगे। आप ऐसा बिल्कुल नहीं चाहते होंगे, है न? ठीक है तो फिर चलिए, हमले की एक शक्तिशाली योजना तैयार करते हैं, जो आपको सकारात्मक काररवाई तथा अनोखे यादगार अनुभवों से भरे जीवन की गारंटी देगा।



“10 से 11 तुम्हें टाल-मटोल करना है, 12 बजे तक दुविधा में रहना है,  
फिर पूरी दोपहर असमंजस में बिता देना है।”

### लेस—

कई बार मुझ पर आलसी होने का आरोप लगा है, खासतौर पर मेरी प्यारी पत्नी फ्रैन की तरफ से। यह अध्याय चूँकि निर्णायक फैसला करने के बारे में है, इसलिए ताजा जानकारी निश्चित रूप से जरूरी है। सीधे कहूँ तो मैं अब सुधर गया हूँ! हालाँकि, मैं अभी पूरी तरह से स्वस्थ नहीं हुआ हूँ। दरअसल, मैंने काफी महत्वपूर्ण अंतर्ज्ञान प्राप्त कर लिया है। काम करने की हर किसी की अपनी एक अलग प्रक्रिया होती है। मेरे लिए यह जबरदस्त अनुभूति नए विचारों पर केंद्रित थी। मुझे लगता है, इसका बीज मेरे दिमाग में पहली बार मेरे एक और परामर्शदाता डैन सुलिवान ने डाला था।

मेरे लिए यह इस तरह से काम करता है। मेरे दिमाग में जब अपने कारोबार के लिए कोई नया विचार प्रकट होता है, जैसा अकसर होता है तो मैं तुरंत कुछ शुरुआती विचारों को कागज पर लिख लेता हूँ। फिर मैं उसे एक-दो दिन तक वैसे ही रहने देता हूँ। मैं जब अपने नोट्स फिर से पढ़ता हूँ तो दो चीजें होती हैं—

मैं कागज को तोड़-मरोड़कर कहता हूँ, “बकवास, मैं यह क्या सोच रहा था?” और फिर उसे भूल जाता हूँ।

प्रिय पाठको, सावधान रहिएगा। यह 'किसी दिन' का रोग जानलेवा जाल होता है। जीवन इतना छोटा है कि इसका पूरी तरह आनंद भी नहीं ले पाते। अनिर्णय और अनिश्चितता आपको 'काश' की दुनिया तक सीमित कर देंगे। आप ऐसा बिल्कुल नहीं चाहते होंगे, है न? ठीक है तो फिर चलिए, हमले की एक शक्तिशाली योजना तैयार करते हैं, जो आपको सकारात्मक काररवाई तथा अनोखे यादगार अनुभवों से भरे जीवन की गारंटी देगा।

डलास स्थित एग्जीक्यूटिव डेवलपमेंट सिस्टम्स के अध्यक्ष एड फोरमैन ऐसे व्यक्ति हैं, जिन्हें काररवाई करने में आनंद आता है। छब्बीस साल की उम्र में उन्होंने 10 लाख डॉलर कमा लिये हैं। इसके बाद उन्होंने अनेक सफल व्यवसाय खड़े किए, जिनमें तेल व गैस, रेडीमेड कपड़े, सीमेंट, रेत और मिट्टी तथा पशुपालन शामिल है।

दूसरी परिस्थिति यह होती है कि मैं उस विचार को माँजने लगता हूँ।

यदि ऊर्जा का प्रवाह होने लगता है तो मैं आमतौर पर दो या तीन पन्ने का नोट लिखता हूँ और कार्य की एक विशेष योजना तैयार करता हूँ। कुछ सही मायने में अच्छे विचारों के साथ मुझे अपने भीतर उत्साह का अनुभव होता है। फिर मैं उस विचार को बस, पकने देता हूँ। मेरी अनोखी प्रक्रिया में यह कदम साल भर तक चल सकता है। पिछले कुछ वर्षों के दौरान इसे कई बार करने के बाद मैं जान गया हूँ कि पकने देने का यह समय काफी महत्वपूर्ण होता है। यह आलस्य नहीं है। आखिरकार, एक अवसर सामने आता है और मैं देखता हूँ कि मेरे विचार के साथ एक बड़ा अच्छा संबंध स्थापित हो जाता है। इसे किसी नए कारोबारी संबंध का आगमन तेज कर देता है। कोई ऐसा आता है, जिसके सपने बड़े हैं और जिसे मदद की जरूरत होती है। और मेरा नया विचार एकदम सही लगता है। फिर यह जादू हो जाता है। एक ज्वलनशील ऊर्जा शक्ति होती है, जो इस विचार को प्रज्वलित करती है और मैं पूरी ताकत के साथ काम में जुट जाता हूँ! वैसे, बता दूँ कि ऐसी परिस्थितियों में हमेशा मेरी जबरदस्त जीत नहीं होती; लेकिन अकसर मैं उपलब्धि के अगले स्तर तक छलाँग लगा पाता हूँ।

**कृपया नोट करें—** यह मेरी प्रक्रिया है। चीजों को कारगर ढंग से करने का अपना तरीका आपको खुद ढूँढ़ना है। अपनी प्रक्रिया के हर कदम पर गौर कीजिए और उनकी मदद लेते रहिए, खासतौर पर जब अपने भविष्य को लेकर आप जीवन के दोराहे पर खड़े हों। और सुन्न करनेवाले आलस्य, जो कि एक बहुत बुरी आदत है तथा एक सुपरिभाषित प्रक्रिया के बीच निश्चित रूप से अंतर करें, जिससे आखिरकार महत्वपूर्ण लाभ मिलता है।

## चार बड़े कारण,

### जिनके चलते आप टाल-मटोल करते हैं

सबसे पहले हम देखते हैं कि लोग टाल-मटोल क्यों करते हैं? फिर हम आपको दिखाएँगे कि इस बदमाश बंदर को अपनी पीठ से उतारना कैसे है? अगर आप आलसी नहीं हैं तो कृपया इस अध्याय के बाकी हिस्से को



पढ़ जाइए। कहीं बाद में आपको आलस्य न आ जाए। आप कुछ बेहतरीन तकनीक सीखेंगे, जो आपको अब के मुकाबले निर्णय लेने में और भी स्पष्ट बनाएँगे।

आपके टाल-मटोल करने के चार बड़े कारण हो सकते हैं—

*एक अवसर सामने आता है और मैं देखता हूँ कि मेरे विचार के साथ एक बड़ा अच्छा संबंध स्थापित हो जाता है। इसे किसी नए कारोबारी संबंध का आगमन तेज कर देता है। कोई ऐसा आता है, जिसके सपने बड़े हैं और जिसे मदद की जरूरत होती है। और मेरा नया विचार एकदम सही लगता है। फिर यह जादू हो जाता है।*

## 1. आप ऊब चुके हैं

यह जीवन की एक वास्तविकता है। समय-समय पर हम सभी के उत्साह में कमी हो जाती है। कभी-कभी हमारा काम एक जैसा हो जाता है और हम बस, उसको करते चले जाते हैं। जैसा कि हमने पहले बताया था, उद्यमियों में यह खूब देखने को मिलता है। किसी नए कारोबार की शुरुआत के समय का उत्साह ठंडा पड़ जाता है। उन्हें एक नई चुनौती की जरूरत पड़ती है, जो ऐसी हो, जो उनके उत्साह को बनाए रखे।

इस जड़त्व का मुकाबला आप कैसे करेंगे? इसके लिए कुछ सुझाव हैं—

सबसे पहले इस बात का पता लगाइए कि आप ऊब चुके हैं। अपनी भावनाओं, ऊर्जा के गिरते स्तर और अपने भीतर कार्यों को पूरा करने की इच्छा के अभाव को स्वीकार कीजिए। आप बहुत अधिक शारीरिक श्रम नहीं कर रहे हों, फिर भी थकान महसूस करते हों। (यदि आप असामान्य रूप से थकान महसूस करते हैं तो अपने डॉक्टर की सलाह लीजिए। शायद आपको स्वास्थ्य कारणों से सुस्ती या शिथिलता महसूस हो रही हो।)

खुद से कुछ सवाल कीजिए और पूरी ईमानदारी के साथ जवाब दीजिए। मैं जो कर रहा हूँ, क्या उससे ऊब गया हूँ? (इसका उत्तर 'हाँ' या 'नहीं' होगा।) मैं क्यों ऊब गया हूँ? किस काम से मुझे काफी ऊर्जा मिलेगी?

*सफल उद्यमी अपने जोश को लगातार नई-नई परियोजनाओं और बड़े अवसरों की दिशा में बढ़कर बनाए रखते हैं। वे उम्मीद के स्तर को बढ़ाते रहते हैं और रोजाना के काम से कभी संतुष्ट नहीं होते, जिनमें न कोई चुनौती होती है, न दिमागी कसरत। उनकी तरक्की नए जोखिम उठाने और इस संभावना के साथ जुड़ी रहती है कि वे कोई बड़ी कामयाबी हासिल कर लेंगे। इससे जुड़ी अनिश्चितता इसे और भी आकर्षक बना देती है।*

सफल उद्यमी अपने जोश को लगातार नई-नई परियोजनाओं और बड़े अवसरों की दिशा में बढ़कर बनाए रखते हैं। वे उम्मीद के स्तर को बढ़ाते रहते हैं और रोजाना के काम से कभी संतुष्ट नहीं होते, जिनमें न कोई चुनौती होती है, न दिमागी कसरत। उनकी तरक्की नए जोखिम उठाने और इस संभावना के साथ जुड़ी रहती है कि वे कोई बड़ी कामयाबी हासिल कर लेंगे। इससे जुड़ी अनिश्चितता इसे और भी आकर्षक बना देती है।

आपकी ऊर्जा के बहाव को फिर से तेज करने का एक रास्ता है, यह सोचना कि बड़े सौदे किए जाएँ और उतनी आमदनी के लिए क्या-क्या करना होगा? इसमें दो संभावनाएँ होती हैं। आप अपने उत्पाद या सेवा को मौजूदा ग्राहकों को ज्यादा-से-ज्यादा बेच सकते हैं या फिर बड़े ग्राहकों की तलाश कर सकते हैं। आपने अब तक जितने सौदे किए, उनके मुकाबले दो गुनी या तीन गुनी डील करने के विषय में कल्पना कीजिए। अपनी सोच को विस्तार दीजिए।

इसके लिए बेशक नए-नए संपर्क और संबंधों की जरूरत पड़ती है। आपको अधिक रचनात्मक और अनोखा होना पड़ेगा। रचनात्मकता ऊर्जा पैदा करती है और अनोखापन जोश को बढ़ाने लगता है। अचानक आप काफी बड़े लक्ष्य बनाने लगते हैं और ऑफिस में एक नया उत्साह नजर आने लगता है।

सावधान रहिएगा, यह छूत की तरह फैलता है! जल्दी ही आपकी टीम का हर सदस्य नए उत्साह और नई पहल के साथ तेजी से आगे बढ़ने लगता है। अचानक जीवन फिर से आनंददायी हो जाता है और आप उसका आनंद लेने लगते हैं। ऊब को अलविदा कहिए, बड़े लक्ष्यों और उससे भी बड़े लाभ का स्वागत कीजिए।

## 2. आप काम के बोझ तले दबे हैं

अकसर लोग आलस्य करते हैं, क्योंकि वे एक-एक कर काम को निपटाने की बजाय उसे इकट्ठा होने देते हैं। इसकी शुरुआत एक छोटी सी चीज से हो सकती है, क्योंकि समय ठीक नहीं था या बस, उसे करने का आपका मन नहीं था।

फिर कोई और काम आ जाता है और आप उसे भी टाल देते हैं। अब आपके पास दो काम हो जाते हैं। अकेले-अकेले दोनों को पूरा करना बहुत मुश्किल नहीं होता; लेकिन दोनों साथ मिलकर कठिनाई पैदा करते हैं। आप दोनों को ही टाल देते हैं। कुछ समय बाद आधा दर्जन काम ऐसे हो जाते हैं, जिन्हें टाला गया है और आलस्य अब अपना बदसूरत चेहरा दिखाने लगता है। यह आपको नियंत्रित करने लगता है। जल्दी ही इतने सारे काम इकट्ठा हो जाते हैं कि आप उन्हें शुरू करने से भी घबराते हैं और इस वजह से आप उन्हें करते ही नहीं। अगर आपका भी हाल ऐसा ही है तो हिम्मत रखिए। ऐसे कई तरीके हैं, जिनसे आप इस कठिनाई से बाहर निकल सकते हैं। इस अध्याय के समापन से पहले हम आपको उन तरीकों को बताएँगे।

*हम सभी को कुछ ऐसी चीजें करनी पड़ती हैं, जो हमें अच्छी नहीं लगतीं। अगर आप सफल होना चाहते हैं तो जान लें कि यह खेल का एक नियम है। आपको वह अच्छा न लगे, लेकिन करना तो पड़ता ही है। उदाहरण के लिए, आपको भले ही कागजी काम या बही-खाता लिखना अच्छा न लगता हो, लेकिन इन कामों को पूरी तरह टालना मुश्किल होता है, भले ही आप काम दूसरों को देने में माहिर हैं।*

## 3. आप ऐसा काम कर रहे हैं, जिसे आप पसंद नहीं करते

इस उलझन के दो पहलू हैं। पहला, हम सभी को कुछ ऐसी चीजें करनी पड़ती हैं, जो हमें अच्छी नहीं लगतीं। अगर आप सफल होना चाहते हैं तो जान लें कि यह खेल का एक नियम है। आपको वह अच्छा न लगे, लेकिन करना तो पड़ता ही है। उदाहरण के लिए, आपको भले ही कागजी काम या बही-खाता लिखना अच्छा न लगता हो, लेकिन इन कामों को पूरी तरह टालना मुश्किल होता है, भले ही आप काम दूसरों को देने में माहिर हैं। हमारे मित्र एड फोरमैन ने इस विषय पर कुछ अच्छी रिसर्च की है। उन्होंने जो पाया, वह है—सफल लोग ऐसी चीजें करते हैं, जिन्हें असफल लोग करना नहीं चाहते। वे भी इनमें से कुछ चीजों को करना पसंद नहीं करते, लेकिन वे किसी भी तरह उन्हें करते हैं। यह एक बुनियादी बात है, जिसे आपको अच्छी तरह समझना होगा।

इस सिक्के का दूसरा पहलू यह हो सकता है कि आप किसी औसत दर्जे की नौकरी या पेशे में फँस गए हैं, जो आपको आपकी सबसे बड़ी क्षमता का इस्तेमाल नहीं करने देता है। यदि यह सही है तो अपनी प्रतिभा को विस्तार देने के अवसर की तलाश कीजिए। जीवन इतना छोटा है कि आपको उस काम में फँसे रहने की आवश्यकता नहीं, जिसे आप पसंद नहीं करते। अधिकांशतया आप जिस प्रकार का कार्य करते हैं, वह ऐसा हो, जो आपको प्रेरित करे और ऊर्जा प्रदान करे। आखिर किसी ऐसे काम को करते रहने की जरूरत क्या है, जो ऊर्जा को नष्ट करे और संतुष्टि भी न दे?

कई लोग अपने काम को नहीं बदलते, क्योंकि उन्हें सुरक्षा की जरूरत होती है या कुछ अलग करने का खयाल उन्हें डराता है। बदलाव उनके आरामदेह क्षेत्र से बाहर की बात है और अकसर भयभीत करता है। चलिए, इसमें भी एक सच छिपा है—जीवन के सबसे बड़े पुरस्कार आपके आरामदेह क्षेत्र से बाहर ही पाए जाते हैं। उसके साथ जीना चाहिए। यदि आप सफलता और साहस का जीवन जीना चाहते हैं तो भय व जोखिम उसकी पूर्व शर्तें हैं।

*अपने आप को प्रेरित करने के मुख्य रूप से दो तरीके हैं—आप काररवाई न करने के परिणामों से भयभीत हो सकते हैं या आप पूरी तरह सक्रिय होने के पुरस्कार और लाभों के बारे में उत्साहित हो सकते हैं। आपको इन दो तसवीरों को अपने सामने और केंद्र में रखना होगा—एक नकारात्मक और दूसरी सकारात्मक। अपने आप से पूछिए, “मैं वास्तव में क्या चाहता हूँ—एक ऐसा भविष्य, जिसमें मैं हमेशा दो जून की रोटी जुटाने के लिए संघर्ष करता रहूँ या समृद्धि भरा, खुशहाल और संतुष्ट जीवन?” दोनों तसवीरें जितनी स्पष्ट होंगी, आप उतना ही निर्णायक बनेंगे।*

#### 4. आपका ध्यान आसानी से हट जाता है या आप बस, निहायत आलसी हैं

इस पर ज्यादा कुछ कहने की जरूरत नहीं है। एकदम बेबाक होने की जरूरत है। यदि आप कदम उठाने से इस कारण डरते हैं, क्योंकि आपका मन करता है कि टाँग चढ़ाकर आप हर रात टी.वी. पर बार-बार उन्हीं फिल्मों को देखें, जो देख चुके हैं तो इसकी संभावना न के बराबर है कि निकट भविष्य में आप संपन्न जीवन जी

सकेंगे। बड़ी बात क्या है? सफलता के लिए प्रयास और निरंतर ध्यान लगाकर कार्य करने की जरूरत पड़ती है। इसमें आलस्य का कोई काम नहीं। यह एक प्रतिबंधित पदार्थ है।

## निर्णय लेने की सक्रियता

सामान्य तौर पर कहें तो टाल-मटोल का मूल कारण प्रेरणा का अभाव है। निर्णायक काररवाई की बजाय चीजों को टालना आसान होता है। इस बात को समझना जरूरी है कि आप अकर्मण्यता के नीचे की ओर सर्पिल पर जा रहे हैं। आपको जब यह पता चल जाता है तो अपने आप से बात करें और चीजों को सुलझाने का रास्ता तलाशें।

अपने आप को प्रेरित करने के मुख्य रूप से दो तरीके हैं—आप काररवाई न करने के परिणामों से भयभीत हो सकते हैं या आप पूरी तरह सक्रिय होने के पुरस्कार और लाभों के बारे में उत्साहित हो सकते हैं। आपको इन दो तसवीरों को अपने सामने और केंद्र में रखना होगा—एक नकारात्मक और दूसरी सकारात्मक। अपने आप से पूछिए, “मैं वास्तव में क्या चाहता हूँ—एक ऐसा भविष्य, जिसमें मैं हमेशा दो जून की रोटी जुटाने के लिए संघर्ष करता रहूँ या समृद्धि भरा, खुशहाल और संतुष्ट जीवन?” दोनों तसवीरें जितनी स्पष्ट होंगी, आप उतना ही निर्णायक बनेंगे।

अपने आप को सुरक्षा की झूठी भावना के भुलावे में मत रहने दीजिए। आपको जब अपने दिमाग में वह छोटी सी विनाशकारी आवाज खुसफुसाती है, “कल तक, अगले हफ्ते, अगले महीने या अगले साल तक इसे छोड़ दीजिए।” तो अपने दिमाग की वीडियो स्क्रीन पर तुरंत इन दो तसवीरों को चला दीजिए। अगर आप तुरंत काम में नहीं जुटते तो तसवीर कैसी दिखती है? क्या आप अपने जीवन में पलटकर ‘काश, ऐसा होता’ की लंबी सूची को देखना चाहते हैं? बिल्कुल नहीं! इसे स्पष्ट रूप से समझिए और अपने बंध्याकरण की तकलीफ को महसूस कीजिए। (नहीं, यह गलती से नहीं छपा है!)

अब बटन दबाइए और दूसरी तसवीर पर नजर डालिए। इस बार उन सारे पुरस्कारों और लाभों को देखिए, जो सिर्फ इस कारण मिले, क्योंकि आपने काररवाई की और हाथ-पर-हाथ धरे नहीं बैठे रहे। इस तसवीर को पूरे चाव से देखिए। उपलब्धि की भावना को महसूस कीजिए। अपने आप को आपने उच्च स्तर के प्रदर्शन के लिए जिस प्रकार प्रेरित किया, उसके बारे में अच्छा महसूस कीजिए। हम जिस बारे में बात कर रहे हैं, उसके विषय में यहाँ एक अच्छा उदाहरण है।

### मार्क—

अब तक मैं जिस एक सबसे अच्छे कार्य करने में तत्पर व्यक्ति से मिला हूँ, वह कैमरॉन जॉनसन नाम का एक युवक है। इक्कीस साल का होने से पहले वह बारह व्यवसायों को शुरू कर चुका था, जिनमें से सभी इंटरनेट पर चल रहे थे। उसकी अद्भुत कहानी उसके शब्दों में ही पढ़िए—

“मैंने अपना पहला व्यवसाय तब शुरू किया, जब मैं नौ वर्ष का था। वह एक ‘चीयर्स एंड टीयर्स’ नाम की छोटी सी प्रिंटिंग कंपनी थी और मैं अपने कंप्यूटर व प्रिंटर से ग्रीटिंग कार्ड्स, स्टेशनरी या कुछ भी प्रिंट किया करता था। मैंने उस व्यवसाय को कई वर्षों तक चलाया।

“चेक के साथ मेरा पहला खाता तब खुला, जब मैं दस वर्ष का था। मेरे माता-पिता ने मुझे बचाने और पैसों का हिसाब-पुस्तक रखने की शिक्षा दी। और जब मैं बारह वर्ष का था, तब मैंने इंटरनेट पर ‘बेनी बेबीज’ बेचना शुरू किया। उस वर्ष मैंने अपने तेरहवें जन्मदिन पर बेनी बेबीज बेचनेवाली अपनी वेबसाइट तथा ईबे समेत अन्य वेबसाइट्स पर, जिन पर मैं उन्हें बेच सकता था, बिक्री से 50,000 डॉलर का मुनाफा कमाया। मैं ‘बेनी बेबीज’ का एक सबसे बड़ा ऑनलाइन खुदरा विक्रेता बन गया। मेरी वेबसाइट ‘बेनी होलसेल’ पूरे देश के खुदरा विक्रेताओं और दुनिया भर के ग्राहकों को मैं इसे बेचा करता था।

“बिक्री जब चरम पर थी, तब मैं रोजाना चालीस ऑर्डर भेजा करता था और अपने माता-पिता के घर के बेसमेंट के एक कमरे में (जिसका मैं हर महीने 75 डॉलर किराया दिया करता था) मैंने 5 हजार ‘बेनी बेबीज’ जमा कर रखे थे। और स्कूल के बाद प्रतिदिन मैं घर आता था और बीते दिन के सारे ऑर्डर लिया करता था। रात को सोने से पहले मैं सारे ऑर्डर को पूरा करता था और उन्हें बॉक्स में भरता था, लेबल प्रिंट करता था और सारे बिल्स तैयार करता था। मैं जब बारह व तेरह वर्ष का था, तब वही मेरा बिजनेस था।

**“मैंने अपना पहला व्यवसाय तब शुरू किया, जब मैं नौ वर्ष का था। वह एक ‘चीयर्स एंड टीयर्स’ नाम की छोटी सी प्रिंटिंग कंपनी थी और मैं अपने कंप्यूटर व प्रिंटर से ग्रीटिंग कार्ड्स, स्टेशनरी या कुछ भी प्रिंट किया करता था। मैंने उस व्यवसाय को कई वर्षों तक चलाया।**

“मैं जब पंद्रह वर्ष का हुआ, तब मैंने surfingprizes.com नाम की एक ऑनलाइन विज्ञापन कंपनी शुरू की, जो यूजर के वेब ब्राउजर विंडो के ऊपरी हिस्से में स्क्रॉल करनेवाले विज्ञापन उपलब्ध कराती थी। मैंने उसे दो अन्य किशोरों की मदद से शुरू किया। उसमें हमने कुछ अन्य ऑनलाइन विज्ञापन कंपनियों को भी साझीदार बनाया और अपने महज पहले छह महीने के परिचालन के दौरान हम 1.5 करोड़ विज्ञापन डाल रहे थे। हमारे पास 2,00,000 ग्राहक थे और वे रोज 15,000 डॉलर दे रहे थे। हमें कुल आमदनी में अपने हिस्से के हर महीने 3,00,000 से 4,00,000 डॉलर के चेक मिल रहे थे।

“मैं जब सत्रह वर्ष का था, तब मैं ‘एमेजिंग साइट्स’ नाम की एक इंटरनेट कंपनी का मालिक था। हम एक बड़ी वेब प्रॉपर्टी वाली कंपनी, जिसे InternetProfiles.com कहा जाता था, उसके लिए होल्डिंग कंपनी थे। उस समय हमारी एक वेब डिजाइन की फर्म थी, जहाँ हम अलग-अलग कंपनियों के लिए वेबसाइट बनाया करते थे। मैंने उसे कई साल तक चलाया और फिर आखिर में बंद कर दिया।

“फिर मैं वर्जीनिया टेक में कॉलेज की पढ़ाई करने चला गया। मैंने अपने पहले सेमेस्टर में ‘सर्टिफिकेट स्वैप’ नाम की एक कंपनी शुरू की। 80 प्रतिशत अमेरिकी या तो गिफ्ट कार्ड खरीदते हैं या प्राप्त करते हैं। मेरी सोच एक दुकान खोलने की थी, जहाँ आप उस गिफ्ट कार्ड से पीछा छुड़ा सकते हैं, जो आपको पसंद नहीं। CertificateSwap.com से लोग हमारी वेबसाइट पर आते थे और अपने गिफ्ट कार्ड बिक्री के लिए डाल देते थे। जैसे आपके पास एक कार्ड है, जिसका मूल्य 100 डॉलर है। आप उसे 85 डॉलर पर बेचना चाहते हैं। कोई उस 100 डॉलर के सर्टिफिकेट को 85 डॉलर में खुशी-खुशी खरीद लेता है और आप उसे 85 डॉलर कैश लेकर बेचने में खुश हैं, जिसे आप कहीं और खर्च कर सकते हैं। इसलिए हमने बस, खरीदारों और बेचनेवालों को जोड़ दिया, जैसा कि ईबे करता है। मैंने कॉलेज छोड़ा और उस कंपनी के लिए उद्यम पूँजी (वेंचर कैपिटल) जुटाया तथा किसी संकट की वजह से 1 करोड़ डॉलर के उद्यम पूँजी के प्रस्ताव को ठुकरा दिया। मैंने उसे छोड़ा

और मेरे पार्टनर तथा मैंने उस धंधे को बेच दिया। बस, कुछ महीने के काम में ही काफी अच्छी आमदनी जुटा ली। मैं जब उन्नीस वर्ष का था, तब वह मेरा कारोबार था। उसके अलावा भी कई और व्यवसाय थे।

**“मैं जब सत्रह वर्ष का था, तब मैं ‘एमेजिंग साइट्स’ नाम की एक इंटरनेट कंपनी का मालिक था।**

**हम एक बड़ी वेब प्रॉपर्टी वाली कंपनी, जिसे InternetProfiles.com कहा जाता था, उसके लिए होल्डिंग कंपनी थे। उस समय हमारी एक वेब डिजाइन की फर्म थी, जहाँ हम अलग-अलग कंपनियों के लिए वेबसाइट बनाया करते थे। मैंने उसे कई साल तक चलाया और फिर आखिर में बंद कर दिया।**

“आई.टी. की अच्छी बात यह है कि हम सभी एक समान स्तर पर प्रतिस्पर्धा करते हैं। सोचिए, सेल फोन के बिना हम कहाँ होते? सोचिए, उसने हमारे बिजनेस को कितनी तेज रफ्तार दे दी है? सोचिए कि ई-मेल ने कितना कमाल किया है? सोचिए कि कैसे आप अपनी कंपनी की कल्पना कर सकते हैं और कैसे आप 800 नंबर रख सकते हैं और वे 800 नंबर वॉइसमेल में रिंग करेंगे तथा उन वॉइसमेल्स को आपको ई-मेल पर भेजा जा सकता है! मैं इसी तरह काम करता हूँ। मेरे ऑफिस में 800 नंबर हैं और वॉइसमेल सीधे मेरे कंप्यूटर पर ई-मेल फाइल, ध्वनि की फाइल के तौर पर आता है, जिससे मैं कैनकुन के समुद्र-तट पर रहकर भी वॉइसमेल को सुन सकता हूँ, अपना बिजनेस चला सकता हूँ और मुझे ऑफिस बिल्डिंग का किराया भी नहीं देना पड़ता है। मुझे निर्माण करने की जरूरत नहीं पड़ती। मुझे किसी और चीज की जरूरत नहीं होती।

“इंटरनेट को लेकर जब भी मेरे मन में कोई विचार आता है तो मैं उसे लिख लेता हूँ और फिर उस आइडिया पर रिसर्च करता हूँ, ताकि यह देख सकूँ—(1) कि वह आइडिया पहले से तो नहीं है, (2) यदि नहीं है तो मैं उसे कैसे बना सकता हूँ और बाजार में लाकर उससे पैसे कमा सकता हूँ?

“और वह पहले से ही है तो क्या वह कंपनी पैसे कमा रही है? सिर्फ इस वजह से कि वह पहले से ही है, आपको आपके आइडिया को लेकर हतोत्साहित होने की जरूरत नहीं है। स्पर्धा अच्छी चीज होती है। इसलिए यदि कुछ पहले से ही है तो वह आपके आइडिया पर एक मुहर है। इसका मतलब है कि आप सच में कुछ कर रहे हैं और फिर एक रास्ता है, जिससे आप उसे बेहतर या सस्ता अथवा तेज या आसान बना सकते हैं।

**मैं हमेशा छोटे से शुरुआत करने पर यकीन करता हूँ। मैं हमेशा अपना धन निवेश करने पर यकीन रखता हूँ, न कि बाहर से निवेश कराने पर। सच कहूँ तो मैंने कभी-कभी 50 डॉलर से तो कभी 500 डॉलर से शुरुआत की है। कभी भी अपने बिजनेस को हजारों डॉलर से नहीं शुरू किया। इसलिए यह ऐसा है, जिसे अपनाया जा सकता है, क्योंकि मैंने पैसे भले ही कमाए और मुझे अपनी एक कंपनी के लिए उद्यम पूँजी का ऑफर भी दिया गया, लेकिन मैंने उसे ठुकरा दिया।**

“इनमें से कई इंटरनेट कंपनियों के बड़े-बड़े उद्यम होंगे या उनके करोड़ों यूजर्स होंगे, लेकिन वे सही मायने में मुनाफा नहीं कमाते। मेरे सारे कारोबार मुनाफा कमाने वाले थे; लेकिन इसका कारण यह था कि वे काफी छोटे थे। मैं हमेशा छोटे से शुरुआत करने पर यकीन करता हूँ। मैं हमेशा अपना धन निवेश करने पर यकीन रखता हूँ,

न कि बाहर से निवेश कराने पर। सच कहूँ तो मैंने कभी-कभी 50 डॉलर से तो कभी 500 डॉलर से शुरुआत की है। कभी भी अपने बिजनेस को हजारों डॉलर से नहीं शुरू किया। इसलिए यह ऐसा है, जिसे अपनाया जा सकता है, क्योंकि मैंने पैसे भले ही कमाए और मुझे अपनी एक कंपनी के लिए उद्यम पूँजी का ऑफर भी दिया गया, लेकिन मैंने उसे ठुकरा दिया।

“मैंने कभी करोड़ों डॉलर नहीं लिये, न ही कोई कर्ज लिया। मैंने कभी कोई कर्ज नहीं लिया, हमेशा थोड़े से शुरुआत की। हर बार एक नए सफर की शुरुआत की। हर कारोबार पिछले से थोड़ा बड़ा था और मुझे लगता है, उस कारण ही मैं सफल हुआ। और भले ही मैं आज चौबीस साल का हूँ, लेकिन मैं रातोंरात सफल नहीं हुआ। मैं इसे पंद्रह वर्षों से कर रहा हूँ, इसलिए मेरे जीवन का एक बड़ा हिस्सा मेरे व्यवसाय के प्रति समर्पित रहा और इस कारण ही मैं यहाँ तक आ सका हूँ।”

संदेश एकदम साफ है—आप चाहे किसी छोटी परियोजना पर काम कर रहे हों या बड़े लक्ष्य के लिए, उसके साथ बने रहिए, ताकि आप उसके पूरा होने की खुशी मना सकें। सुनिश्चित कीजिए कि आप उन हताश लोगों में से न हों, जो इस लेबल के साथ जीवन भर जीते हैं, अधूरा।

इस बात को सुनिश्चित करने के लिए कि आपके पास फैसले न कर पाने का बहाना न हो, हम एक आसान सिद्ध फॉर्मूला बताने जा रहे हैं, जो आपकी सहायता भविष्य में किसी भी ऐसी समस्या को सुलझाने में करेगा, जिसमें आपको कार्रवाई करने की जरूरत हो।

*चिंतन के लिए समय निकालना अनिवार्य है। चिंतनशील सोच आपको थोड़ा रुकने की इजाजत देती है, ताकि आप अपने सारे विकल्पों पर विचार कर सकें। ‘क्या यह मुझे अपने प्रमुख लक्ष्यों को प्राप्त करने में अधिक प्रभावी ढंग से मदद करेगा?’, ‘मैं इसे क्यों करना चाहता हूँ?’, ‘इस प्रकार कार्रवाई करने से मुझे किस प्रकार का लाभ मिलेगा?’, ‘यदि यह कारगर नहीं हुआ तो क्या नुकसान होगा?’, ‘यह सही मायने में कितना वक्त लेगा?’*

## टीए-डीए फॉर्मूला

भविष्य में जब भी आप अनसुलझे रास्तों पर भटकेंगे, तब यह सतर्क रहने में आपकी मदद करेगा। इससे पहले कि कोई बड़ा फैसला करें, हमारी पुरजोर सलाह है कि आप इस संक्षिप्त शब्द का उपयोग अपने मार्गदर्शन के लिए उसी प्रकार से करें, जैसा कि आगे बताया जा रहा है। अगर आप किसी फैसले को लेकर असमंजस में हैं तो बस, जोर से ‘टीए-डीए’ बोलें, ताकि आपकी अच्छी आदत सक्रिय हो जाए। यह सच में काम करता है।

### 1. थिंक, यानी विचार कीजिए

जैसी चर्चा हमने पहले की थी, चिंतन के लिए समय निकालना अनिवार्य है। चिंतनशील सोच आपको थोड़ा रुकने की इजाजत देती है, ताकि आप अपने सारे विकल्पों पर विचार कर सकें। ‘क्या यह मुझे अपने प्रमुख लक्ष्यों को प्राप्त करने में अधिक प्रभावी ढंग से मदद करेगा?’, ‘मैं इसे क्यों करना चाहता हूँ?’, ‘इस प्रकार

काररवाई करने से मुझे किस प्रकार का लाभ मिलेगा?', 'यदि यह कारगर नहीं हुआ तो क्या नुकसान होगा?', 'यह सही मायने में कितना वक्त लेगा?' आप किसी बड़े फैसले को करते समय जितना सतर्क रहेंगे, उसके साथ गफलत की गुंजाइश उतनी ही कम होगी। सोचने में वक्त लीजिए। किसी एयरलाइन के पायलट की तरह ही एक अचूक चेकलिस्ट तैयार कीजिए, जो हर बार आपको सही रास्ता दिखाए।

## 2. आस्क, यानी पूछिए

ऐसे प्रश्न पूछिए, जो विषय पर केंद्रित हों। आपको जो भी जरूरत है, जान लीजिए, ताकि विवेकपूर्ण और जानकारी से भरा फैसला करें। दूसरे लोगों से, अपने सलाहकारों से या उस क्षेत्र में विशेष ज्ञान और अनुभव रखनेवाले लोगों से बात करें। निर्णय जितना महत्वपूर्ण हो, आपको उससे जुड़ी हर जानकारी के लिए उतना ही समय लेना चाहिए। इसका मतलब यह नहीं कि विश्लेषण करते-करते उसकी इतिश्री हो जाए। जब आप विभिन्न स्रोतों से पर्याप्त जानकारी जुटा लेते हैं, तभी उस फॉर्मूले का अगला कदम उठाने के लिए तैयार हो पाते हैं।

## 3. डिसाइड, यानी निर्णय लीजिए

लाभ-हानि की एक सूची तैयार कीजिए। यदि आप फैसला नहीं कर पाते तो उसके नकारात्मक परिणामों को लिखिए। निर्णय लेने के सकारात्मक परिणामों से उसकी तुलना कीजिए। फिर आप जो करने वाले हैं, उस पर ठोस फैसला कीजिए। निर्णय लेकर आधी लड़ाई जीती जाती है। असाध्य रूप से टाल-मटोल करनेवाले असंतोष भरा जीवन जीते हैं, क्योंकि वे आगे बढ़नेवाला फैसला नहीं करते। कुछ समय बाद कुछ न करना परेशानी पैदा करने लगता है। अगर आप सावधान नहीं रहे तो फँसे रह जाएँगे। उससे बाहर नहीं निकल पाएँगे।

*कई लोग अपना जीवन 'रेडी-स्टीडी गो' की बजाय 'रेडी-स्टीडी' की तरह जीते हैं! आपको दौड़ना भी तो शुरू करना है। लक्ष्य की दिशा में अपने आप को तेजी से बढ़ाइए। बस, पहला कदम बढ़ाइए। धीरे-धीरे आपकी रफ्तार बढ़ जाएगी। जिस प्रकार ढलान पर दौड़ती गेंद चलती जाती है, उसी प्रकार उस शुरुआती धक्के के बाद आप रुकेंगे नहीं। याद रखिए, जीवन में बड़े लाभ तभी मिलते हैं, जब आप काम करना शुरू करते हैं।*

## 4. ऐक्ट, यानी काररवाई करें

आपने चूँकि अब चिंतनपूर्ण सोच-विचार कर लिया है, पूछकर ज्यादा जानकारी जुटा ली है और अंत में अपना निर्णय ले लिया है तो वक्त है काररवाई करने का। यह 'टीए-डीए फॉर्मूले' का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा है। कई लोग अपना जीवन 'रेडी-स्टीडी गो' की बजाय 'रेडी-स्टीडी' की तरह जीते हैं! आपको दौड़ना भी तो शुरू करना है। लक्ष्य की दिशा में अपने आप को तेजी से बढ़ाइए। बस, पहला कदम बढ़ाइए। धीरे-धीरे आपकी रफ्तार बढ़ जाएगी। जिस प्रकार ढलान पर दौड़ती गेंद चलती जाती है, उसी प्रकार उस शुरुआती धक्के के बाद आप रुकेंगे नहीं। याद रखिए, जीवन में बड़े लाभ तभी मिलते हैं, जब आप काम करना शुरू करते हैं।



## जैक—

एक दूरदर्शी के रूप में मैं अन्य किसी से भी पहले अवसरों और समाधानों को देख लेता हूँ।

मैं नहीं जानता कि यह एक प्रशिक्षण से प्राप्त प्रतिभा है या ईश्वर-प्रदत्त है, लेकिन मैं जिस भी संगठन या कंपनी में गया हूँ, वहाँ सुधार की संभावनाओं को देखा है। मुझे याद है, जब मैं कॉलेज में था, तब जनरल इलेक्ट्रिक प्लांट में काम किया करता था और एसेंबली लाइन में सुधार के मुझे दस तरीके दिख रहे थे। लेकिन मुझे लगता है कि मुख्य बात है, अपने आप से सही प्रश्न पूछना पड़ता है। आप जिस गुणवत्ता का प्रश्न पूछते हैं, उससे परिणाम की गुणवत्ता तथा आपकी जागरूकता की गुणवत्ता तय होती है। ऐसा करने के लिए लगातार पूछिए, “इसमें सुधार कैसे लाया जा सकता है?”

कई साल पहले मैंने एक महान् प्रश्न के बारे में जाना, जिसे मैं हर बार मुश्किल में पड़ने पर पूछता हूँ, “इस समस्या में किस प्रकार का अवसर है?” यह आगे बढ़ने या धैर्य बढ़ाने का अवसर हो सकता है। यह लगन को बढ़ाने का या ऐसी सेवा उपलब्ध कराने का अवसर हो सकता है, जो उस समय की माँग हो। चलन को लेकर तथा वे कहाँ जा रहे हैं, इसे लेकर सतर्क रहें। ध्यान दीजिए और तब आपको नए अवसर के बारे में पता चलेगा।

किसी ने एक बार मुझसे पूछा, “आपको ‘चिकन सूप’ का आइडिया कहाँ से आया?” वास्तव में यह मेरा आइडिया नहीं था। यह मुझे तब सूझा, जब लोग बार-बार पूछने लगे, “क्या वह कहानी पुस्तक में कहीं है?” मैंने बस, इतना किया कि इस बात पर गौर किया कि लोग किसी पुस्तक में ऐसी कहानियाँ पढ़ना चाहते हैं। मूल रूप से बस, जागरूक रहने और इन सवालों के बीच लगातार जीते रहने की बात है।



## पैसों की बात करें

अपने वित्तीय लक्ष्यों को हर वर्ष निश्चित रूप से पूरा करना स्पष्ट रूप से काफी महत्वपूर्ण है, विशेष रूप से यदि आप ऐसे समाज में रहते हैं, जहाँ हर चीज की कीमत बढ़ती जाती है। यदि आपका परिवार विकसित हो रहा है, जिसमें किशोर भी हैं तो आपको समझ आ जाएगा कि हमारा मतलब क्या है!

दुनिया के वित्तीय बाजारों में हाल में मचे उथल-पुथल के बाद भविष्य की समृद्धि सुनिश्चित करने के लिए और भी चतुराई की जरूरत है। पैसों और निवेश की रणनीतियों पर गहराई से विश्लेषण इस पुस्तक के दायरे से

बाहर की बात है। हमने सोचा कि अपने संभावित ग्राहकों के साथ कुछ बुनियादी एवं अनिवार्य बातों को साझा करना अच्छा रहेगा। यह सब निर्णय लेने के क्षेत्र में आपकी शिक्षा से संबंधित है।

## आपके लिए पैसे का मतलब क्या है?

पैसे को लेकर हर किसी की अपनी धारणा होती है। कुछ लोगों की सोच के विपरीत, पैसा सारी बुराइयों की जड़ नहीं है। यदि ऐसा होता तो लगभग हर गैर-मुनाफे वाले संगठन, चैरिटी और चर्चों का अस्तित्व समाप्त हो जाता। हालाँकि, सबकुछ छोड़ केवल पैसे से प्रेम से हर तरह की चिंता बढ़ जाती है।

*दुनिया के वित्तीय बाजारों में हाल में मचे उथल-पुथल के बाद भविष्य की समृद्धि सुनिश्चित करने के लिए और भी चतुराई की जरूरत है। पैसों और निवेश की रणनीतियों पर गहराई से विश्लेषण इस पुस्तक के दायरे से बाहर की बात है। हमने सोचा कि अपने संभावित ग्राहकों के साथ कुछ बुनियादी एवं अनिवार्य बातों को साझा करना अच्छा रहेगा। यह सब निर्णय लेने के क्षेत्र में आपकी शिक्षा से संबंधित है।*

## जीवन में मूल रूप से तीन चीजें हैं, जो आपको बरबाद कर सकती हैं—

1. **सत्ता**— इस दुनिया के तानाशाहों और सिरफिरे शासकों पर गौर कीजिए।
2. **सेक्स**— आमतौर पर कई लोगों के बीच; सबसे पहला उदाहरण राजनेता और प्रसिद्ध हस्तियाँ हैं।
3. **लालच**— किसी और को नुकसान पहुँचाकर हद से ज्यादा पैसे की भूख। बैंकों, तानाशाह सरकारों और कर्ज चुकाने में विफल रहे प्रसिद्ध लोगों पर विचार कीजिए।

यह समझने के लिए कि पैसे को लेकर आप क्या समझते हैं, अपने आप से कुछ आसान सवाल कीजिए। उदाहरण के लिए—क्या ढेर सारा पैसा होना अच्छा है? अब तक मेरे जीवन में पैसे को लेकर किस तरह की आदतें दिखी हैं? क्या मैं खुश होकर पैसे कमाता और इकट्ठा करता हूँ या जब चीजें अप्रत्याशित रूप से अच्छी होती हैं तो मैं अपने आप को बिगाड़ लेता हूँ?

इस अध्याय के अंत में हमने पैसों पर एक बेहतरीन क्विज को शामिल किया है, जो आपकी वित्तीय वास्तविकताओं की पहचान कराने में मदद करेगा। उसे जरूर पूरा कीजिएगा।

पैसे के संबंध में धारणाओं की प्रणाली से जुड़े कुछ और विचार यहाँ दिए जा रहे हैं। कुछ लोगों का लालन-पालन काफी मितव्ययी माहौल में हुआ था, इसलिए पाई-पाई बचाना उनके जीवन का स्वाभाविक तरीका था। कुछ अन्य लोगों को उनके माता-पिता और विभिन्न प्रभावशाली लोगों ने कहा कि पैसा 'गंदी' चीज होता है। क्या आपने कभी ऐसा सुना है? 'पैसे को मुँह में मत लगाओ, गंदा होता है!'

कुछ लोगों की किस्मत अच्छी थी और उनका पालन-पोषण ऐसे माहौल में हुआ, जहाँ कार्य की नैतिकता का सम्मान होता था और पैसे का खर्च एवं निवेश बुद्धिमानी से होता था। बहुत कंजूसी किए बिना थोड़ी मौज भी हो जाती थी।

पैसे के संबंध में धारणाओं की प्रणाली से जुड़े कुछ और विचार यहाँ दिए जा रहे हैं। कुछ लोगों का लालन-पालन काफी मितव्ययी माहौल में हुआ था, इसलिए पाई-पाई बचाना उनके जीवन का स्वाभाविक तरीका था। कुछ अन्य लोगों को उनके माता-पिता और विभिन्न प्रभावशाली लोगों ने कहा कि पैसा 'गंदी' चीज होता है। क्या आपने कभी ऐसा सुना है? 'पैसे को मुँह में मत लगाओ, गंदा होता है!'

## पैसा उनके पास आता है, जो उसे अपनी ओर खींचते हैं

हमारी राय में, पैसा सेवा के बदले मिलनेवाला इनाम होता है। यदि आप बेहतरीन सेवा देते हैं और अपने आसपास के लोगों के लिए महत्वपूर्ण मूल्य का निर्माण करते हैं तो पैसा आपके पास आएगा। इस कारण पैसे को आकर्षित करने के लिए आपको आकर्षक होना ही पड़ेगा। इस लिहाज से लोग आपके उत्पादों या सेवाओं को आपके प्रतिद्वंद्वियों के मुकाबले महत्व देंगे। मुद्दे की बात हमेशा अधिक मूल्य का निर्माण होती है। चाहे जो हो जाए, बाजार में ऐसी चीज दीजिए, जो सबसे बेहतरीन हो। पिछले अध्याय में बताई गई एप्पल.इंक की कहानी इस प्रकार के सोच की बेजोड़ मिसाल है।

यदि आपकी वित्तीय स्थिति डाँवाँडोल है या आप अपनी आर्थिक स्थिति को मजबूत करना चाहते हैं तो इसे समझिए—पैसे को लेकर आपकी आदतें आपकी वर्तमान वित्तीय स्थिति के लिए प्रमुख रूप से जिम्मेदार हैं। इसलिए यदि आपको कभी बचत या निवेश की आदत नहीं रही है तो आपको अब उसके नतीजे भुगतने पड़ रहे होंगे। यदि आप जितना कमाते हैं, लगातार उससे अधिक खर्च करते हैं तो निश्चित रूप से कभी-न-कभी इसके नतीजे भुगतने पड़ेंगे। जो लोग हर साल 50,000 डॉलर कमाते हैं, उनकी आदत 50,000 डॉलर की होती है। जो लोग हर साल 5,00,000 डॉलर कमाते हैं, उनकी आदत 5,00,000 डॉलर की होती है। और यह ऐसी सच्चाई है, जिसे बैंक से पता किया जा सकता है।

अपनी आदतों को बदलने के लिए सबसे पहले आपको अपनी वर्तमान वित्तीय सच्चाई को स्वीकार करना होगा। जो सामने है, उससे मुँह मोड़ने से काम नहीं चलेगा! यदि आप वित्तीय रूप से स्वतंत्र होना चाहते हैं तो आपका पहला कदम होगा—उसका अध्ययन करना। अपनी तैयारी कर लीजिए। जानिए कि पैसा कैसे आता-जाता है, कैसे विकसित होता व बढ़ता है तथा इन सबसे कहीं अधिक, कौन इसे आकर्षित करने में सच में माहिर होता है?

इसमें शक नहीं कि आपके आस-पड़ोस में या शहर में ऐसे लोग होंगे, जिन्होंने ढेर सारा पैसा कमाया होगा। पता कीजिए कि उन्होंने ऐसा कैसे किया? रचनात्मक बनिए, साहसी बनिए। इतने निर्भीक बनिए कि उनसे समय लेकर मिलिए। इसके साथ ही, आपके पास एक बेहतरीन वित्तीय मार्गदर्शक या सलाहकारों की टीम होनी चाहिए, जो आपकी मदद कर सके। पता कीजिए, आसपास पूछिए कि सबसे अच्छा कौन है? साथ ही अपनी तैयारी भी कीजिए। ध्यान लगाइए। अधिकांश लोग इस तरह का प्रयास नहीं करेंगे। हर रात टी.वी. के आगे बैठ जाना काफी आसान होता है, बजाय इसके कि वित्तीय रूप से एक ऐसे मजबूत भविष्य का निर्माण किया जाए, जिससे उनका परिवार खुशहाल हो और बुढ़ापे में आराम करना चाहे तो आराम कर सके।

अपनी आदतों को बदलने के लिए सबसे पहले आपको अपनी वर्तमान वित्तीय सच्चाई को स्वीकार करना होगा। जो सामने है, उससे मुँह मोड़ने से काम नहीं चलेगा! यदि आप वित्तीय रूप से स्वतंत्र होना चाहते हैं तो आपका पहला कदम होगा—उसका अध्ययन करना। अपनी तैयारी कर लीजिए। जानिए कि पैसा कैसे आता-जाता है, कैसे विकसित होता व बढ़ता है तथा इन सबसे कहीं अधिक, कौन इसे आकर्षित करने में सच में माहिर होता है?

## दौलत इकट्ठा करने के मौलिक नियम

अब हम आपका परिचय दो धनी दिग्गजों से करने जा रहे हैं—सर जॉन टेंपलटन और आर्ट लिंकलेटर—और यह बता रहे हैं कि किस प्रकार शीर्ष-10 बातों की मदद से उन्होंने बेहिसाब दौलत इकट्ठा की। हमने इन व्यक्तियों को धन इकट्ठा करने में उनकी ईमानदारी और क्षमता के कारण चुना। वे जिस निष्कर्ष पर पहुँचे, उनकी सरलता आपको चौंका सकती है। हर एक को ध्यानपूर्वक पढ़ें। उनका अंतर्ज्ञान दौलत कमाने में लगनेवाले आपके वर्षों के समय को कम कर सकता है।

सबसे पहले, 'टेंपलटन ग्रुप' के संस्थापक सर जॉन टेंपलटन के बारे में। वे एक विख्यात म्यूचुअल फंड मैनेजर थे। वित्तीय प्रबंधन में उनके अभूतपूर्व ज्ञान ने दुनिया भर के हजारों निवेशकों के लिए धन जुटाने का काम किया। निम्नलिखित दस सिद्धांत उनकी अविश्वसनीय सफलता की रीढ़ हैं—

1. सफलता प्राप्त करने के लिए न तो आशावादी बनें, न ही निराशावादी, बल्कि उम्मीद रखनेवाले स्वभाव के यथार्थवादी बनें।
2. अपने आप को और अपने पड़ोसियों को समृद्ध बनाने के लिए आशीर्वाद लें, पहले आध्यात्मिक और फिर वित्तीय।
3. चाहे व्यक्तिगत कर्ज हो या सामूहिक, भविष्य में निवेश की राह की बाधा नहीं बननी चाहिए। कर्ज से मुक्ति पाने का प्रयास कीजिए।
4. विभिन्न जगहों पर निवेश कीजिए—अधिक संख्या निश्चित रूप से सुरक्षा देती है।
5. आपका पैसा ऐसा हो, जो बढ़ने के अलावा भी बहुत कुछ करे।
6. याद रखिए कि धैर्य एक गुण है।
7. यदि आप समृद्धि चाहते हैं तो निवेश से पहले जाँच कर लें।
8. कभी मत भूलिए—अपने लिए दौलत जुटाने का रहस्य भी वही है, जो दूसरों के लिए दौलत जुटाता है।
9. नंबर एक की तलाश आपको नंबर एक नहीं बना देगी।
10. बस, एक शब्द से सफलता हासिल कीजिए—प्रेम।

(स्रोत : 'वित्तीय सफलता के दस सुनहरे नियम')

आर्ट लिंकलेटर संभवतः सबसे जाने-माने मनोरंजनकर्ता और शो बिजनेस की हस्ती थे। बचपन में उन्हें लावारिस छोड़ दिया गया था और फिर कनाडा के सस्केचेवान में मूस जॉ के चर्च के एक पादरी ने उन्हें गोद

लिया। सी.बी.एस. पर उनका मशहूर शो 'हाउस पार्टी' टेलीविजन पर सबसे लंबे समय तक चलनेवाला कार्यक्रम था। आर्ट लिंकलेटर काफी दक्ष व्यवसायी भी थे, जिन्होंने दर्जनों सफल उपक्रमों में प्रत्यक्ष निवेश कर रखा था। आर्ट ने दौलत कमाने और सफलता पर जो सबसे महत्वपूर्ण अंतर्ज्ञान प्राप्त किए, वे इस प्रकार हैं—

1. मैं वही काम करने जा रहा हूँ, जो मुझे अच्छा लगता है। आप एक बार ही जीते हैं। इसलिए वही कीजिए, जो अच्छा लगता है।
2. राह में कठिनाइयाँ, विफलताएँ और चुनौतियाँ हमेशा आएँगी।
3. जो अपेक्षा की जाती है, उसके लिए खर्च किए गए समय और प्रयास की दृष्टि से मध्यमता और सफलता के बीच का अंतर बेहद मामूली होता है।
4. जब भी मौका मिलेगा, मैं अवसर के दरवाजे खोल लूँगा; लेकिन जब मेरे लिए दरवाजे खोल दिए जाएँगे, तब मैं निश्चित रूप से काम करूँगा।
5. मैं अपनी कमजोरियों को पहचानूँगा और उनके प्रति सतर्क रहूँगा तथा उन चीजों में उत्कृष्ट करनेवाले लोगों का पता लगाऊँगा, जिनमें मैं विफल रहता हूँ।
6. मैं तुरंत मिलनेवाले पैसे और हालात से मामूली फायदा उठाने की बजाय आगे बढ़ने के अवसर को अधिक महत्व दूँगा।
7. मैं हमेशा अपनी क्षमताओं और लक्ष्यों को अपने सुखद क्षेत्र से सूझ-बूझ के साथ आगे बढ़ाऊँगा।
8. मैं अपनी विफलताओं से सीखूँगा और फिर उन्हें छोड़कर आगे बढ़ जाऊँगा।
9. मैं 'सुनहरे नियम' का पालन करूँगा। मैं ऐसा कोई सौदा नहीं करूँगा, जहाँ किसी और से झूठ, फरेब या लाभ उठाने का काम किया जाएगा।
10. मैं दूसरे लोगों के पैसे का उपयोग तभी करूँगा, जब मुझे लगेगा कि वह पैसा ब्याज की दरों से कहीं अधिक तेजी से बढ़ेगा। मैं लालची नहीं बनूँगा।

*आर्ट लिंकलेटर संभवतः सबसे जाने-माने मनोरंजनकर्ता और शो बिजनेस की हस्ती थे। बचपन में उन्हें लावारिस छोड़ दिया गया था और फिर कनाडा के सस्केचेवान में मूस जॉ के चर्च के एक पादरी ने उन्हें गोद लिया। सी.बी.एस. पर उनका मशहूर शो 'हाउस पार्टी' टेलीविजन पर सबसे लंबे समय तक चलनेवाला कार्यक्रम था। आर्ट लिंकलेटर काफी दक्ष व्यवसायी भी थे, जिन्होंने दर्जनों सफल उपक्रमों में प्रत्यक्ष निवेश कर रखा था।*

इसे समापन पर लाने के लिए हम भी अपना दावा ठोक देंगे। ये ऐसी सबसे महत्वपूर्ण रणनीतियाँ हैं, जिन पर हम अपना ध्यान केंद्रित करेंगे—

**जैक —**

- आपको जो अच्छा लगता है, उसे पूरे दिल से और उत्कृष्टता से करें। पैसा अपने आप आएगा।

- आप जो कुछ पढ़ सकते हैं, पढ़ें, सेमिनार में जाएँ, निर्देशात्मक ऑडियो सुनें और वीडियो देखें। आपने जो सीखा, उसे अमल में लाएँ।

- सफलता, समृद्धि तथा संपन्नता के सार्वभौमिक सिद्धांतों का अध्ययन करें।
- अपनी आय के दसवें हिस्से को चर्च तथा पसंदीदा परमार्थों में दान करें।
- आप जो भी कहते हैं, उसमें लगातार और अंतहीन सुधार का प्रयास हमेशा करें।

#### मार्क—

- वित्तीय रूप से स्वतंत्र होने का फैसला करें और आपका अवचेतन मन इसका बंदोबस्त कर देगा। इसे एक योजना के रूप में लिखें—‘मैं ... कमाऊंगा।’

- अपने स्मार्टफोन, आईपैड या स्क्रीनसेवर के लिए एक शपथ बनाएँ, जिसमें कहा गया हो, ‘मैं इतना खुश हूँ कि मैं...’ (करोड़पति बनने के रास्ते पर हूँ, हर साल 50 प्रतिशत की दर से आगे बढ़ रहा हूँ, हर दिन किसी नए ग्राहक या क्लाइंट से मिल रहा हूँ, हर दिन क या ख राशि की बिक्री कर रहा हूँ या जो भी आपका लक्ष्य हो।) इसे नाश्ते, दोपहर के खाने और रात के खाने तथा सोने जाने से ठीक पहले पढ़ें, ताकि यह विचार आपके मन में बैठ जाए और आखिरकार सच्चाई का रूप ले ले।

- अपने काम या उचित आजीविका से प्रेम करें तथा उसे भी अपने आप से प्रेम करने दें। मुझे बोलना, लिखना, रचना करना, विचार करना, प्रचार एवं मार्केटिंग करना अच्छा लगता है और चूँकि मैं इससे प्रेम करता हूँ, इसलिए यह फलता-फूलता है।

- समान सोच वाले सहयोगियों की एक ड्रीम टीम बनाएँ, जो आपके सपनों को सच करने में आपकी मदद करे।

- प्रेम तथा दिल में खुशी के साथ अच्छी सेवा दें।

#### लेस—

- आप जिसे सबसे अच्छी तरह करते हैं, उस पर ध्यान केंद्रित करें। अपनी दक्षता के क्षेत्र में माहिर बनने का प्रयास करें। मेरी प्रतिभा मार्गदर्शन करने, लिखने, बोलने तथा अपने विषय में जागरूकता पैदा करनेवाले उत्पाद और कार्यक्रम बनाने में है।

*खास अवसरों की तलाश कीजिए, जो आपकी सबसे बड़ी ताकत के अनुरूप हों और उन्हें बढ़ाएँ। मैंने उद्यमियों और प्रमुख लोगों के लिए ‘द पावर ऑफ फोकस’ प्रशिक्षण कार्यक्रम को तैयार किया, क्योंकि मैं उनकी चुनौतियों को अच्छी तरह समझता हूँ।*

- खास अवसरों की तलाश कीजिए, जो आपकी सबसे बड़ी ताकत के अनुरूप हों और उन्हें बढ़ाएँ। मैंने उद्यमियों और प्रमुख लोगों के लिए ‘द पावर ऑफ फोकस’ प्रशिक्षण कार्यक्रम को तैयार किया, क्योंकि मैं उनकी चुनौतियों को अच्छी तरह समझता हूँ।

● पहले अपने कारोबार में निवेश कीजिए। उन सौदों और उद्योगों से दूर रहिए, जिनके बारे में आप कुछ नहीं जानते। इस कारण ही वारेन बफेट इतना अच्छा कर सके हैं।

● अपने आसपास बेहतरीन वित्तीय मार्गदर्शकों को खड़ा कर लीजिए, जैसा कि पहले सुझाया गया था। आप किसे जानते हैं, यह उतना ही महत्व रखता है, जितना कि आप क्या जानते हैं?

● सरल वित्तीय आदतों को बनाइए और बढ़ाइए। अपनी आय का 10 प्रतिशत हर महीने निवेश कीजिए। आप जितना कमाते हैं, उससे अधिक की खपत मत कीजिए। जानिए कि आपका पैसा कहाँ जाता है? कर्ज से मुक्त होने का प्रयास कीजिए। उन संसाधनों का सही इस्तेमाल कीजिए, जिन्हें पाने का आपको सौभाग्य मिला है।

## भगवान् हर चिड़िया को दाना देता है,

लेकिन उसे उनके घोंसले में नहीं डालता!

## अध्ययन को अपनी दौलत बनाइए

आपकी और सहायता के लिए हम पैसे कमाने और दौलत जुटाने पर बेहतरीन पुस्तकों की सूची दे रहे हैं। उन सभी को पढ़ जाने का लक्ष्य तय कीजिए। सच कहें तो इस विषय पर सैकड़ों पुस्तकें हैं। वित्तीय विवेक की तलाश में इन्हें अपना पहला कदम बनाएँ।

1. 'द रिचेस्ट मैन इन बेबीलोन', लेखक जॉर्ज एस. क्लैसन (पेंग्विन बुक्स, 1989)।
2. 'द वेल्दी बारबर रिटर्न्स' <sup>4</sup> लेखक डेविड चिल्टन (फाइनेंशियल अवेयरनेस कॉरपोरेशन, 2011)।
3. 'द मिलियनायर नेक्स्ट डोर', लेखक थॉमस जे. स्टैनली और विलियम डी. डैको (लॉन्गस्ट्रीट प्रेस, इंक, 1996)।
4. 'टेन गोल्डन रूल्स फॉर फाइनेंशियल सक्सेस', लेखक गैरी मूर (जॉर्डरवान पब्लिशिंग हाउस, 1996)।
5. 'द वन मिनट मिलियनायर', लेखक मार्क विक्टर हैंसन और रॉबर्ट एलेन (हारमनी बुक्स, 2002)।
6. 'थिंक एंड ग्रो रिच', लेखक नेपोलियन हिल (फॉर्सेट क्रेस्ट बुक्स/सी.बी.एस. इंक., 1960)।
7. 'रिच डैड, पुअर डैड', लेखक शैरोन एल. लेश्चर और रॉबर्ट टी. कियोसाकी (टेकप्रेस इंक., 1997)।
8. 'द ग्रेटेस्ट सेल्समैन इन द वर्ल्ड', लेखक ओग मैन्डिनो (फ्री प्रेस, 2011)।
9. 'क्रश इट', लेखक गैरी वायनरचुक (हार्पर स्टूडियो, 2009)।
10. 'अलाउंसेस, डॉलर्स एंड सेंस : ए प्रोवेन सिस्टम फॉर टीचिंग योर किड्स अबाउट मनी', लेखक पॉल लेरमिटे (मैकग्रॉ-हिल रायरसन लि., 1999)।
11. 'द सक्सेस प्रिंसिपल्स', लेखक जैक कैनफील्ड (हार्पर कॉलिन्स, 2005)।
12. 'गेट रिच क्लिक!', लेखक मार्क ऑस्ट्रोफ्स्की (रेजर मीडिया ग्रुप, 2011)।

अब आपके पास ऐसे साधन हैं, जिनसे आप अपने वित्तीय मामलों में निर्णायक कार्रवाई कर सकते हैं। आखिर में हम क्या कहेंगे? आवश्यक कदम उठाइए। जहाँ तक पैसों की बात है तो समय काफी अहम होता है।

## अंतर्ज्ञान

चलिए, अब तो आप जान ही गए हैं कि टाल-मटोल करनेवाले सफल निर्णय लेनेवाले नहीं होते। महान् नेता ऐसे लोग होते हैं, जो हर दिन कई फैसले करते हैं।

इसलिए, इस अध्याय को समेटते हुए हमने सोचा कि आपके साथ नेतृत्व की अनिवार्य बातों की सूची साझा करना उपयोगी रहेगा। यदि आप नेतृत्व की भूमिका में हैं या नेतृत्व करना चाहते हैं तो नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और जो भी आपके मौजूदा कौशल के समूह से गायब हैं, उन पर सही का निशान लगा दें। यह आपको अपनी नेतृत्व क्षमता को विस्तार देने का एक बेहतरीन मंच उपलब्ध कराएगा। और इसमें कोई शक नहीं कि आप जान चुके हैं कि क्या करना है—काररवाई करने का फैसला करना है।

● **बेहतरीन संवाद करनेवाले**— सबसे अच्छा नेतृत्व करनेवाले संवाद में बेहतरीन होते हैं। वे जानते हैं कि अपनी सोच को कितनी लगन और स्पष्टता के साथ साझा करना है।

● **कुशल निर्देशन**— नेता इस उद्देश्य से कुशल निर्देशन और निरंतर सहयोग करते हैं, ताकि प्रत्येक परियोजना समय के साथ और बजट के अनुसार चलती रहे।

● **कौशल का दमदार मिश्रण**— नेताओं में विभिन्न प्रकार के कौशल का दमदार मिश्रण होना चाहिए, जिनमें काम को सही ढंग से दूसरों को सौंपना, परामर्श देना, प्रेरित करना और समस्याओं का सामना करना शामिल रहता है। जब कठिन फैसले करने पड़ते हैं तो वे करते हैं। इस प्रक्रिया में उन्हें लग सकता है कि मनाना, आलोचना करना और कड़ी प्रतिक्रिया देना आवश्यक है।

● **प्रशंसा**— नेतृत्व करनेवाले जानते हैं कि आलोचना अकेले में सबसे अच्छी तरह की जा सकती है और प्रशंसा सार्वजनिक रूप से करनी चाहिए, ताकि पहचान को अधिकतम किया जा सके।

● **सहयोग देना**— सफल नेतृत्व टीम के प्रमुख लोगों के साथ जुड़कर काम करता है, विभिन्न व्यक्तित्व शैलियों का आकलन करता है और उनसे संवाद के बेहतरीन तरीके को अपनाता है।

● **अपने सामर्थ्य पर ध्यान/कमजोरियाँ दूसरों के जिम्मे सौंपना**— रचनात्मक नेता अपने सामर्थ्य पर ध्यान केंद्रित करते हैं और अपने कमजोर पक्ष के काम दूसरों को सौंप देते हैं। बेहतरीन प्रदर्शन के लिए टीम के प्रत्येक सदस्य को भी इसी प्रकार से काम करना होगा।

● **केंद्रित काररवाई**— नेता केंद्रित काररवाई के महत्त्व तथा 100 प्रतिशत संकल्प को समझते हैं। वे यह भी सुनिश्चित करते हैं कि लोगों को थकान से बचाने के लिए तरोताजा होने का पर्याप्त अवकाश मिलना चाहिए।

● **संतुलन**— संतुलन को प्रोत्साहित किया जाता है और उसे सफलता की पहली आवश्यकता के रूप में देखा जाता है। लगातार हर दिन अठारह घंटे, सप्ताह में सात दिन काम करने को सही रूप में सफल नेता 'सम्मान का प्रतीक' नहीं मानता, जिसने इसे कड़ी चुनौतियों का सामना करते हुए सीखा है।

● **बेहतरीन रोल मॉडल**— एक सम्मानित नेता टीम के लिए बेहतरीन रोल मॉडल होता है। वह जो कहता या कहती है, वही करता या करती है। ईमानदारी उनके सर्वोच्च मूल्यों में से एक होती है।

● **सही लोग**— सही दृष्टिकोणवाले सही लोगों से टीम में एक अनोखी समझ विकसित होती है। प्रत्येक व्यक्ति को काम के प्रति उत्कृष्ट आचरण एवं व्यवहार का प्रदर्शन करना चाहिए तथा प्रत्येक परियोजना में अपनी अनोखी प्रतिभा और क्षमताओं का समावेश करना चाहिए। वे यह भी जानते हैं कि मौज-मस्ती और अपनी जीत का जश्न कैसे मनाते हैं?



● **सर्वोत्तम बनिए**— टीम के प्रत्येक सदस्य को व्यक्तिगत रूप से यह संकल्प करना चाहिए कि वह पेशेवर और निजी रूप से सबसे अच्छा बनेगा। उदाहरण के लिए, हर किसी की लगन में 10 प्रतिशत वृद्धि का एक महत्वपूर्ण फल मिलता है।

● **टीम की कमजोर कड़ी को मजबूत करके ही उसे अच्छा बना सकते हैं**— कोई भी टीम अपनी सबसे कमजोर कड़ी जितनी ही अच्छी होती है। उद्देश्य से भटका हुआ एक नकारात्मक सोचवाला व्यक्ति तथा काम के प्रति घटिया आचरण टीम के दूसरे सदस्यों के किए-कराए पर भी पानी फेर सकता है।

● **लोगों को जाने देने का सही समय जानें**— एक अच्छा नेतृत्वकर्ता जानता है कि पूरी टीम की ईमानदारी और लगन को बनाए रखने के लिए कुछ लोगों को जाने देने का सही समय क्या होता है!

## एक नेतृत्वकर्ता के रूप में आप अब तक कैसा करते रहे हैं?

हमारी ध्यान की रणनीति का संबंध उद्देश्य के साथ जीने और काम करने से होता है। हमारे कई ग्राहकों ने कहा कि इसने उनका जीवन बदल दिया और पहले जिन फैसलों को करना कठिन होता था, वे अब आसान हो गए हैं। अब आप खुद ही समझ सकते हैं।

*“लीडर फैसला करते हैं—हमेशा।*

*समर्थक सुझाव देते हैं।*

*सुझाव देना आसान है, क्योंकि इसमें न कार्य करना पड़ता है,*

*न विफलता का डर होता है।*

*निर्णय लेना कठिन होता है, क्योंकि हमेशा कुछ-न-कुछ दाँव पर*

*लगा होता है।”*

**—रुबेन गोंजालेस**

## काररवाई के कदम

टाल-मटोल को मिटाना

वित्तीय निश्चितता

1. नीचे टाल-मटोल की अपनी खास आदतों की सूची बनाएँ, जिनके कारण आपको हताशा होती है।

**उदाहरण**— मुलाकातों के लिए देरी से पहुँचना, वादे के अनुसार फोन का जवाब न देना, आखिरी समय तक काम को टालना, अफरा-तफरी मचा देना। अपनी सूची के साथ-साथ उन विशेष नतीजों को भी लिखिए, जो काम में आपकी देरी से सामने आते हैं। ईमानदारी से बताइए!

## टाल-मटोल की मेरी आदतें

## नतीजे


2. अपनी सूची से एक आदत को चुनिए और काररवाई के कदम तय कीजिए, जो आपको उस व्यवहार को छोड़ने के लिए प्रेरित करें।

टाल-मटोल की आदत, जिसे मैं समाप्त करना चाहता हूँ—


काररवाई के मेरे तीन कदम हैं—


अब उनका पालन कीजिए।

## वित्तीय निश्चितता की आदत

आपकी स्थिति को स्पष्ट करने के लिए धन के विषय पर एक क्विज—

1. आपके लिए धन का मतलब क्या है?


2. क्या आप ढेर सारे पैसे के हकदार हैं?

• हाँ

● नहीं

क्यों? क्या? क्यों नहीं?

---

---

---

3. वित्तीय स्वतंत्रता को उस रूप में परिभाषित कीजिए, जिसमें आप उसे लेते हैं।

---

---

---

4. क्या आप जानते हैं कि आप कितना खर्च करते हैं और सही में हर महीने कितना कमाते हैं? ● हाँ ● नहीं

5. क्या आप खपतोन्मुखी हैं या आपके पास बचत तथा निवेश का स्पष्ट कार्यक्रम है, जो प्राथमिकता रखता है?

---

---

---

6. क्या आपको सबसे पहले हर महीने अपने आप को वेतन देने की आदत है?

● हाँ ● नहीं

7. क्या आपके पास एक बेहतरीन वित्तीय सलाहकार या सलाहकारों की टीम है?

● हाँ ● नहीं

8. आप जैसी जीवन-शैली चाहते हैं, उसके लिए जब (और यदि) आप रिटायर होते हैं तो कितने पैसे की जरूरत पड़ेगी?

---

---

---

9. वर्तमान में आपको कितने पैसे की कमी है, यदि है तो?

---

---

---

10. क्या आप सही तरीके से धन कमाने के रास्ते पर हैं?

इसका मतलब है, आपके पास इतना पैसा होना चाहिए कि आप सही मायने में जिस प्रकार की जिंदगी बिताना चाहते हैं, उसे बिता सकें। आपके पास काम करने या न करने का विकल्प हो, क्योंकि आप ऐसा कर सकते हैं। यदि आप अब तक वित्तीय स्वतंत्रता के इस स्तर तक नहीं पहुँचे हैं तो आपको क्या बदलना होगा?

---

---

---

उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तसवीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

सिर्फ एक रणनीति बची है—आप लगभग पहुँच गए हैं।

## ध्यान की रणनीति-10

### उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

*“मैं अपने जीवन के अंत में जब ईश्वर के सामने खड़ी रहूँगी, तब उम्मीद करूँगी कि एक भी प्रतिभा मुझसे बची न हो और मैं कह सकूँगी—आपने मुझे जो दिया, मैंने उसमें हर एक का इस्तेमाल कर लिया।”*

**—एरमा बॉम्बेक**

हर एक दशक में हमारे सामने युवा वयस्कों की एक आबादी होती है, जिनमें से अधिकांश किसी कैरियर या नौकरी की तलाश करते हैं या कॉलेज अथवा यूनिवर्सिटी में आगे की ज्ञान-प्राप्ति के लिए निकल पड़ते हैं।

वयस्कों की दुनिया में इन नव-प्रशिक्षुओं की हमसे किस प्रकार की उम्मीदें और सपने हैं? पीछे पलटकर देखें तो विभिन्न प्रकार की आबादियों को दिलचस्प नाम दिए गए हैं—

1900-1924—जी.आई. जेनरेशन

1925-1945—साइलेंट जेनरेशन

1946-1964—बेबी बूमर्स

1965-1979—जेनरेशन X

1980-2000—मिलेनियल्स/जेनरेशन Y

2001-?—न्यू साइलेंट जेनरेशन/जेनरेशन Z

आज आपके पास कौन सा लेबल है? चूँकि आजकल जेनरेशन Y पर सबकी नज़रें टिकी हैं, इसलिए इन युवा उम्मीदों पर ध्यान केंद्रित करते हैं। रिसर्च से पता चला है कि जेनरेशन Y के पेशेवर तकनीक में बदलाव के साथ तालमेल आसानी से बिठा लेते हैं और जब किसी विषय के साथ वे मन से जुड़े रहते हैं तो अधिक उत्पादकता के साथ काम करते हैं। वे हमें तेजी से प्रगति करते माहौल में ध्यान को बनाए रखने तथा प्रभावशाली ढंग से काम करने को लेकर क्या सिखा सकते हैं?

छब्बीस साल के ऐरोन ट्रेनाउथ एक प्रतिभाशाली युवा हैं। उन्होंने यूनिवर्सिटी ऑफ लेथब्रिज से ग्रेजुएशन किया, जिस संस्थान से बड़े-बड़े कारोबारी निकले हैं। छोटे-छोटे क्लास और उद्यमी सोचवाले प्रोफेसर इस सफल फॉर्मूले का निर्माण करते हैं। जेनरेशन Y के युवा वयस्क के रूप में भविष्य को लेकर ऐरोन की सोच क्या है, यह उनके ही शब्दों में जानते हैं—

“जहाँ तक कैरियर की बात है तो आजकल कोई गारंटी नहीं। यदि आप किसी बड़ी कंपनी में अपना कैरियर बनाना चाहते हैं तो आप नीचे से शुरुआत करते हैं और अपना खर्च चलाते हैं। कुछ साल पहले तक, जब अर्थव्यवस्था उछाल पर थी, तब विश्वविद्यालय के स्नातकों की सोच अलग थी। उन्हें लगता था कि वे प्रबंधन में शुरुआत करने का हक रखते हैं, जहाँ ऑफिस के कोने पर उनकी जगह होगी और वार्षिक वेतन 80,000 डॉलर

की रेंज में मिलेगा। वे दिन अब न रहे! मैंने ऐसी कंपनी की तलाश की, जो विकासोन्मुखी हो, तुरंत प्रमोशन के बेहतरीन अवसर हों और जो बेहतरीन प्रशिक्षण देती हो। पैसे मेरे 'होना ही चाहिए' सूची के सबसे ऊपर नहीं हैं। मेरे कई दोस्तों का भी ऐसा ही खयाल है। मेरे लिए सबसे जरूरी चीज है कि मैं खुश रहूँ—जिसका मतलब है, एक खुशनुमा काम का माहौल। मैंने जब अपने काम के लिए संभावित कंपनियों को देखा तो उनकी ख्याति महत्व रखती थी। क्या वे वास्तव में अपने ग्राहकों और कर्मचारियों को मूल्य प्रदान कर रहे हैं? क्या उनका कारोबारी उद्देश्य सही है? क्या वहाँ काम करनेवाले लोग खुश हैं?

“मेरे लिए खुश होने का अर्थ है—सुबह सोकर उठना और काम पर जाने से पहले कोई भय न होना। और जब शाम को मैं घर लौटूँ तो तनाव न रहे। मेरे भीतर इतनी ऊर्जा बची हो कि मैं अपनी शाम का आनंद ले सकूँ और दूसरी चीजें कर सकूँ। मुझे चुनौती लेना भी अच्छा लगता है। कई लोग नौकरी में कुछ साल बिताने के बाद स्थिरता चाहते हैं। पहले वे आरामदेह स्थिति में आते हैं और फिर बेफिक्र हो जाते हैं। मैं इस तरह के रूटीन में नहीं फँसना चाहता।”

हजारों युवाओं की तरह ही ऐरोन ऐसा भविष्य चाहते हैं, जहाँ उम्मीद और अवसर हो तथा वह जो सेवा दे रहे हैं, उसके प्रति गर्व की भावना हो। ऐसा सोचना उचित भी है। तो उन्हें मिला क्या? ऐरोन ने एंटरप्राइज 'रेंट ए कार' के लिए काम करना पसंद किया, जो अमेरिका में किराए पर कार देनेवाली नंबर वन कंपनी है, जिसका कारोबार 6,000 से अधिक स्थानों तक फैला है, जिनमें कनाडा, ब्रिटेन, आयरलैंड और जर्मनी के अंतरराष्ट्रीय परिचालन भी शामिल हैं।

इस 9 अरब के पावर हाउस ने अपना व्यवसाय और अपनी प्रतिष्ठा बस, एक सरल उद्देश्य को लेकर खड़ा किया है—ग्राहकों की पूरी संतुष्टि।

चलिए, देखते हैं कि वे ऐरोन की उम्मीदों पर कितना खरा उतरते हैं।

वे उपक्रम के जिन चार शीर्ष क्षेत्रों में मूल्य-निर्माण करते हैं, वे हैं—

*“मेरे लिए खुश होने का अर्थ है—सुबह सोकर उठना और काम पर जाने से पहले कोई भय न होना। और जब शाम को मैं घर लौटूँ तो तनाव न रहे। मेरे भीतर इतनी ऊर्जा बची हो कि मैं अपनी शाम का आनंद ले सकूँ और दूसरी चीजें कर सकूँ। मुझे चुनौती लेना भी अच्छा लगता है। कई लोग नौकरी में कुछ साल बिताने के बाद स्थिरता चाहते हैं। पहले वे आरामदेह स्थिति में आते हैं और फिर बेफिक्र हो जाते हैं। मैं इस तरह के रूटीन में नहीं फँसना चाहता।”*

1. पूरी तरह से संतुष्ट ग्राहक।
2. कर्मचारी का विकास और सशक्तीकरण।
3. तरक्की।
4. मुनाफा।

आप भी अपने व्यवसाय के लिए कुछ उपयोगी उपाय कर सकें, इसके लिए मूल्य सृजन करनेवाले इन चारों को यहाँ विस्तार से बताया जा रहा है—

1. सबसे पहले अपने कर्मचारियों और ग्राहकों का, जहाँ तक संभव हो, खयाल रखें। मुनाफा अपने आप होगा।

2. ग्राहकों को संतुष्ट करने का प्रयास भर नहीं करें। उनसे ऐसा व्यवहार करें कि वे पूरी तरह संतुष्ट हो जाएँ।

3. तड़क-भड़क भरी अंदरूनी सजावट की बजाय व्यवसाय की अपनी जगह को ग्राहकों की सुविधा को अपने दिमाग में सबसे ऊपर रखते हुए व्यवस्थित करें।

4. बुनियादी औपचारिकताएँ मत भूलिए, जैसे—हाथ मिलाना और उन्हें उनका नाम लेकर नमस्कार करना, जिससे पहली बार आपकी गाड़ी किराए पर लेनेवाले (खरीदार या ग्राहक) जीवन भर के लिए आपके ग्राहक बन जाएँगे।

5. याद रखिए कि बार-बार का लेन-देन अहम होता है, क्योंकि मौजूदा ग्राहकों के मुकाबले नए ग्राहक बनाने में पाँच से छह गुना अधिक खर्च आता है।

6. अपने ग्राहकों को सबसे महत्वपूर्ण व्यक्ति मानिए, जो आपके दरवाजे पर आता है।

7. ग्राहक सेवा के प्रति पूर्ण समर्पण संगठन के सर्वोच्च स्तर पर शुरू होना चाहिए।

8. अपनी ईमानदारी से कभी समझौता मत कीजिए।

9. ग्राहकों से धोखा करनेवाले तौर-तरीकों से बचिए, भले ही आपके उद्योग में वह आम बात हो। गलत काम करने से भले ही थोड़े समय का फायदा हो जाए, लेकिन इससे लोग आपके साथ दोबारा लेन-देन नहीं करेंगे।

10. ऐसी छोटी-छोटी सेवाएँ, जिन पर आपका मामूली खर्च आता है या बिल्कुल भी नहीं आता, उनके पैसे वसूलने से बचें। खासतौर पर उन ग्राहकों से, जो आपके साथ नियमित लेन-देन करते हैं।

11. ऐसे अवसरों को ढूँढ़िए, जो आगे चलकर आपको बड़ा लाभ दिलाएँगे।

12. पहली बार में अच्छी छवि बनाने के लिए अधिक-से-अधिक प्रयास कीजिए।

13. अपने व्यवसाय में समान सोचवाले उद्यमी लोगों को इकट्ठा कीजिए और सुनिए कि उन्हें क्या कहना है!

14. संकट के समय काम करने और डटकर खड़े रहने के लिए तैयार रहें, भले ही जो सही हो, उसके लिए कुछ समय तक घाटा उठाने की नौबत क्यों न आए!

● बुनियादी औपचारिकताएँ मत भूलिए, जैसे—हाथ मिलाना और उन्हें उनका नाम लेकर नमस्कार करना, जिससे पहली बार आपकी गाड़ी किराए पर लेनेवाले (खरीदार या ग्राहक) जीवन भर के लिए आपके ग्राहक बन जाएँगे।

● याद रखिए कि बार-बार का लेन-देन अहम होता है, क्योंकि मौजूदा ग्राहकों के मुकाबले नए ग्राहक बनाने में पाँच से छह गुना अधिक खर्च आता है।

● अपने ग्राहकों को सबसे महत्वपूर्ण व्यक्ति मानिए, जो आपके दरवाजे पर आता है।



(स्रोत : एक्सीडिंग कस्टमर्स एक्सपेक्टेडेंस)

इंटरप्राइज में टीमवर्क पर भी बहुत अधिक जोर रहता है। उनका मिशन एक मजेदार और काम के अनुकूल जगह बनाने का रहता है, जहाँ टीमवर्क हावी रहता है। वे ऐसे युवा तथा स्मार्ट लोगों को नौकरी देकर, उन्हें अच्छी तरह प्रशिक्षित कर तथा उन लोगों को बढ़ावा देकर करते हैं, जो ग्राहकों की पूरी संतुष्टि के मामले में आगे रहते हैं। इन्हें बाहर की किसी निष्पक्ष एजेंसी की ओर से मापा जाता है।

ऐरोन ने चौदह महीने एक ट्रेनी मैनेजर के तौर पर शुरुआत की थी। आज वह एक स्टेशन मैनेजर है, जो दफ्तरों की देखरेख करता है, पंद्रह लोगों की एक टीम है तथा 270 गाड़ियों का समूह है, जिनकी कीमत 70 लाख डॉलर है। क्या गजब की शुरुआत है! ऐरोन नए-नए समाधानों को ढूँढ़ने की चुनौती का आनंद लेते हैं, जिनसे उनके ग्राहकों की पूरी संतुष्टि को सुनिश्चित किया जा सके। जैसा कि हर उस कारोबार में होता है, जहाँ हजारों ग्राहक होते हैं, कभी-कभी शुरुआती उम्मीद पूरी नहीं हो पाती है। हालाँकि, किसी नाखुश ग्राहक के जाने से पहले आनंद इसमें है कि उस स्थिति को बदला जाए और उनकी उम्मीद से बढ़कर काम किया जाए। और यह कारगर होता है।

*इंटरप्राइज में टीमवर्क पर भी बहुत अधिक जोर रहता है। उनका मिशन एक मजेदार और काम के अनुकूल जगह बनाने का रहता है, जहाँ टीमवर्क हावी रहता है। वे ऐसे युवा तथा स्मार्ट लोगों को नौकरी देकर, उन्हें अच्छी तरह प्रशिक्षित कर तथा उन लोगों को बढ़ावा देकर करते हैं, जो ग्राहकों की पूरी संतुष्टि के मामले में आगे रहते हैं। इन्हें बाहर की किसी निष्पक्ष एजेंसी की ओर से मापा जाता है।*

महीने में एक बार पूरे दिन का प्रशिक्षण सत्र ऐरोन के लिए व्यक्तिगत और व्यावसायिक तरक्की सुनिश्चित करता है। इंटरप्राइज का विस्तार फ्रांस और स्पेन में करने की संभावना के साथ विदेश में काम करना काफी आकर्षण पैदा कर रहा है। ऐरोन फरटिदार फ्रेंच बोलते हैं, इसलिए अपने कैरियर में उनके लिए इतनी जल्दी ठहराव आना तो दूर की बात है।

जैसा आपने अध्याय 5 में सीखा, 'सबकी जीत' के मंत्र से काम करने से अविश्वसनीय सफलता मिलती है। ऐसा लगता है, इंटरप्राइज ने इस मंत्र को समझ लिया है। ऐसा दिखता है कि जेन-वाई ग्रुप सबकी जीत की दिशा में ही है। भले ही पैसा जरूरी है, लेकिन आखिर में उनके लिए हमेशा बनी रहनेवाली उम्मीद तभी जगती है, जब आप खुश होते हैं। और सोद्देश्य काम करने से बड़ी छलाँग लगाने का मौका मिलता है।

*“युवाओं को कैरियर की सबसे अच्छी सलाह यह है कि पता करो कि आपको क्या करना सबसे अच्छा लगता है और किसी ऐसे को ढूँढ़ो, जो उसे करने के लिए आपको पैसे दे।”*

**— कैथरीन व्हाइलहेन**

## अपने उद्देश्य का पता लगाना

पूरी-की-पूरी पुस्तक सबको शामिल करनेवाले इस विषय पर लिखी गई है। हमने इसका सार मौलिक बातों में इकट्ठा किया है। कृपया नोट करें, यह आपके लिए अत्यधिक महत्वपूर्ण अध्याय है। आगे आनेवाले पन्नों में आपको यह पता चलेगा कि अपने जीवन के लिए आपका एक उद्देश्य होना कितना अनिवार्य है। हम एक स्पष्ट परिभाषा गढ़ने में भी आपकी मदद करेंगे। ज्यादातर लोगों को इस बारे में भनक तक नहीं होती। हम नहीं चाहते कि आप भीड़ की तरह हों, जो भटकते आम लोग हैं, जिन्हें पता ही नहीं कि वे क्या कर रहे हैं और क्यों कर रहे हैं?

फिर ऐसे भी लोग हैं, जो अपने जीवन में दोराहे पर आ जाते हैं—लगभग पैंतीस और पचपन की उम्र में, जहाँ जीवन के बीच का जाना-माना संकट सामने आ जाता है। अचानक 'क्या यही सबकुछ है?' जैसे गहरे सवाल सामने आ जाते हैं। काफी समय तक गंभीरता से सोच-विचार के बाद वे एक खालीपन को, एक अधूरेपन को महसूस करने लगते हैं। कुछ तो कमी रह गई है, लेकिन वे बता नहीं पाते कि क्या? धीरे-धीरे उन्हें यह अहसास होता है कि सांसारिक चीजों को इकट्ठा करना और कर्ज चुकाना उनके लिए कारगर नहीं हो रहा है।

## उद्देश्य के साथ जीना सीखना

क्या ऐसी स्थिति आपके लिए जानी-पहचानी-सी है? क्या आप परेशान हैं कि आपके जीवन में उद्देश्य की कमी है? इस अध्याय में सुझाई गई बातें उन रोजाना की खास आदतों से बहुत आगे की सोचती हैं, जिन पर आपने काम करना शुरू कर दिया है, हालाँकि ये महत्वपूर्ण हैं। किसी-न-किसी स्तर पर हम सभी में अपने जीवन के अर्थ को लेकर एक भूख होती है। हमें लगता है कि हम अंदर से महसूस करें कि हमारा महत्व है और हम एक अंतर ला रहे हैं।

एक ऐसी जीवन-शैली, जिसका एक उद्देश्य है, उसे अपनाकर आपको दूसरों को भी अपनी पद-छाप से लाभ पहुँचाने का अवसर मिलता है। उदाहरण के लिए, यदि आपके रोजाना का मंत्र है कि आप किसी को कुछ देंगे और तुरंत व्यक्तिगत लाभ की बात सोचे बिना आप दूसरों की मदद करने की आदत डाल लेते हैं तो आप उद्देश्य की भावना की शुरुआत को प्रदर्शित करते हैं। आप जब इस दर्शन को एक विस्तृत धरातल पर ले जाते हैं, तब आपका उद्देश्य एकदम साफ हो जाता है।

*लगभग पैंतीस और पचपन की उम्र में, जहाँ जीवन के बीच का जाना-माना संकट सामने आ जाता है। अचानक 'क्या यही सबकुछ है?' जैसे गहरे सवाल सामने आ जाते हैं। काफी समय तक गंभीरता से सोच-विचार के बाद वे एक खालीपन को, एक अधूरेपन को महसूस करने लगते हैं। कुछ तो कमी रह गई है, लेकिन वे बता नहीं पाते कि क्या? धीरे-धीरे उन्हें यह अहसास होता है कि सांसारिक चीजों को इकट्ठा करना और कर्ज चुकाना उनके लिए कारगर नहीं हो रहा है।*

जैक—

अपने उद्देश्य के करीब जाने का आपके पास एक तरीका यह है कि आप अपने जीवन को मुड़कर देखें और स्वयं से पूछें, “मेरे जीवन में दस या पंद्रह बार ऐसे अवसर कब आए, जब मुझे जीवन में सबसे अधिक खुशी मिली?” मैंने जूली लैपली नाम की एक महिला का इंटरव्यू किया, जो मिस यू.एस.ए. प्रतियोगिता में ‘मिस वर्जीनिया यू.एस.ए.’ थी। लेकिन वह खुश नहीं थी। वास्तव में, वह बहुत बुरे हालात में थी। वह जानवरों से प्रेम करती थी और इस कारण शाकाहारी बनने पर अध्ययन कर रही थी। फिर उसे लगा कि उसे जानवरों के साथ खेलना और उनका खयाल रखना अच्छा लगता है; लेकिन उसे बायोलॉजी, फिजियोलॉजी और बायोकेमेस्ट्री अच्छी नहीं लगती। इसलिए उसने शाकाहारी बनने का प्लान छोड़ दिया। फिर उसने खुद से पूछा, “मैं सबसे अधिक खुश कब हुई थी?” उसे याद आया कि जब वह नेतृत्व की भूमिका में थी और हाई स्कूल में नेतृत्व के बारे में पढ़ाया करती थी, तब सबसे ज्यादा खुश रहती थी। वह छात्र अध्यक्ष थी। वह ओहायो राज्य में होनेवाले छात्र नेतृत्व सम्मेलनों में जाया करती थी, जब सारे हाई स्कूल दो प्रतिनिधियों को भेजा करते थे। फिर जब वह ओहायो राज्य में थी, तब उन बच्चों की देखभाल की भूमिका निभाती थी, जो वहाँ पढ़ते थे। उसे पता लगा, ‘मैं जब नेतृत्व करती हूँ, तब सबसे अधिक खुश रहती हूँ।’ इसलिए उसने ओहायो राज्य से संपर्क किया और कहा, “मैं नेतृत्व में डिग्री से ग्रेजुएट बनना चाहती हूँ।” और उसने कहा, “हमारे पास ऐसी कोई चीज नहीं है।” उसने पूछा, “क्या हम एक अलग अध्ययन कर ऐसा प्रोग्राम तैयार कर सकते हैं?” उसने कहा, “हाँ।” उसे ग्रेजुएट होने में एक साल और लग गए। फिर पढ़ाई पूरी कर कॉलेज से बाहर निकलने में पाँच साल और लगे। उसने पत्रकारिता, मनोविज्ञान और पब्लिक स्पीकिंग में कोर्स किए तथा छब्बीस साल की उम्र में वह सेना के लिए पेंटागन में नेतृत्व प्रशिक्षण कार्यक्रम चला रही थी। वह खुश और संतुष्ट थी, क्योंकि उसने उम्मीद नहीं छोड़ी और अपने उद्देश्य पर सच्चाई के साथ डटी रही।

*मैंने जूली लैपली नाम की एक महिला का इंटरव्यू किया, जो मिस यू.एस.ए. प्रतियोगिता में ‘मिस वर्जीनिया यू.एस.ए.’ थी। लेकिन वह खुश नहीं थी। वास्तव में, वह बहुत बुरे हालात में थी। वह जानवरों से प्रेम करती थी और इस कारण शाकाहारी बनने पर अध्ययन कर रही थी। फिर उसे लगा कि उसे जानवरों के साथ खेलना और उनका खयाल रखना अच्छा लगता है; लेकिन उसे बायोलॉजी, फिजियोलॉजी और बायोकेमेस्ट्री अच्छी नहीं लगती।*

## उम्मीद का मैराथन

टेरी फॉक्स की यह अद्भुत कहानी है। वह जब अठारह साल के थे, तब उन्हें पता चला कि उन्हें कैंसर है। जाँच में ओस्टियोसार्कोमा निकलकर आया, जो तेजी से फैलनेवाला कैंसर होता है, जिसका हमला अकसर पैरों व हाथों पर होता है और वह फेफड़े, मस्तिष्क या लीवर तक फैल सकता है। इस नई सच्चाई के दर्द को जब उन्होंने थोड़ा पचा लिया, तब टेरी के पास बुनियादी तौर पर दो विकल्प थे—उम्मीद छोड़ देना और मौत का इंतजार करना या फिर कुछ ऐसा सार्थक ढूँढ़ना, जिसके लिए जिया जाए! उन्होंने दूसरा विकल्प चुना। कैंसर का मतलब था कि वह अपने पैर खो देंगे। वह अस्पताल के बिस्तर पर लेटे थे, तब उन्होंने कनाडा के आर-पार

दौड़ने का सपना देखा। उसी दिन उन्होंने संकल्प किया कि अपने इस सपने को सच कर दिखाएँगे। उनकी सोच अब आकार लेने लगी थी।

कैंसर के खिलाफ लड़ाई में कुछ अलग कर दिखाने पर अपने जीवन को समर्पित करें, उन्होंने एक सच्चा उद्देश्य बनाया। उनके एक पैर वाली दौड़ का उद्देश्य कैंसर के शोध के लिए 10 लाख डॉलर जुटाना था। उनकी इस दौड़ का नाम था—‘मैराथन ऑफ होप’ (उम्मीद का मैराथन)। आखिर में कुल मिलाकर उन्होंने 2,41,700 डॉलर जुटा लिये।

युवा टेरी ने इतना महान् उद्देश्य ढूँढ़ा, जिसने उन्हें हर दिन शारीरिक व मानसिक रूप से ऊँचाई दी। उद्देश्य की इस शक्ति ने उनके प्रदर्शन को उल्लेखनीय ऊँचाई दी। भले ही उनके पास एक ही स्वस्थ पैर था, लेकिन दूसरे पैर की ठूँठ से जुड़ा नकली पैर उन्हें दौड़ने के काबिल बनाता था। उनकी दौड़ काफी हद तक कूद लगाने जैसी होती थी। इससे हर कदम पर ऐसा दिखता था, जैसे वह अपने अँगूठे को गड़ा-गड़ाकर दौड़ रहे हैं। दौड़ते समय टेरी निकर पहनते थे। स्वाभाविक रूप से इससे उनका नकली पैर दिख जाता था, जिससे कई लोग विचलित हो जाते थे। टेरी का जवाब होता था, “यही तो मैं हूँ। इसे छिपाऊँ क्यों?” उनकी दौड़ 12 अप्रैल, 1980 को शुरू हुई। वह हर दिन मैराथन जितनी दूरी (26 मील) तय करते थे और सिर्फ 143 दिनों में उन्होंने 3,339 मील की दूरी तय कर ली, जो आश्चर्यजनक उपलब्धि है! ऐसा कर उन्होंने पूरी दुनिया में हजारों लोगों में उम्मीद जगाई। आप यहाँ यह पूछ सकते हैं, “मैं अपने जीवन में क्या कर रहा हूँ? मेरे जीवन में किए जानेवाले काम का उद्देश्य क्या है? मेरा समय जब पूरा होगा, तब मैं पीछे क्या छोड़ जाऊँगा?”

सवाल महत्वपूर्ण हैं, आपको नहीं लगता?

## चुनौती

दूसरों को मामूली जिंदगी जीने दो,  
तुम मत जियो।

दूसरों को छोटी-छोटी बातों पर लड़ने दो,  
तुम मत लड़ो।

दूसरों को मामूली चोट पर रोने दो,  
तुम मत रोओ।

दूसरों को अपना भविष्य किसी के हाथ में सौंपने  
दो,  
तुम मत सौंपना।

—जिम रॉन

## तीन महत्वपूर्ण बिंदु

चलिए, अब उन महत्वपूर्ण बिंदुओं पर गौर करते हैं, जिन्होंने टेरी फॉक्स के नए उद्देश्य को बनाने में उनकी मदद की। पहला, हमें लक्ष्य तय करने और एक उद्देश्य बनाने में अंतर को स्पष्ट करना होगा। आपका उद्देश्य आपके लक्ष्य से आगे जाता है। यह बड़ी तसवीर होती है, जैसे सबको समेट लेनेवाली छतरी। दूसरी तरफ, लक्ष्य ऐसे कदम होते हैं, जो आपको साथ लेकर चलते हैं। टेरी का उद्देश्य कैंसर को मिटाने में मदद करना था। हालाँकि, उनका खास लक्ष्य था—कैंसर शोध के लिए 10 लाख डॉलर इकट्ठा करने के लिए कनाडा के आर-

पार दौड़ना। आप जब अपने रोजाना के लक्ष्यों को किसी निश्चित उद्देश्य से जोड़ देते हैं, तब आपको मन की शांति मिलेगी और जीवंत होने का खूबसूरत अहसास होगा। इन दिनों यह एक दुर्लभ वस्तु है।

निम्नलिखित तीन बिंदु आपको आपके उद्देश्य को सक्रिय करने में मदद करेंगे—

*कैंसर के खिलाफ लड़ाई में कुछ अलग कर दिखाने पर अपने जीवन को समर्पित करें, उन्होंने एक सच्चा उद्देश्य बनाया। उनके एक पैर वाली दौड़ का उद्देश्य कैंसर के शोध के लिए 10 लाख डॉलर जुटाना था। उनकी इस दौड़ का नाम था—‘मैराथन ऑफ होप’ (उम्मीद का मैराथन)। आखिर में कुल मिलाकर उन्होंने 2,41,700 डॉलर जुटा लिये।*

## 1. अपने उद्देश्य को अपनी स्वाभाविक क्षमता के साथ जोड़िए

टेरी फॉक्स ने अपने उद्देश्य को उस चीज से जोड़ा, जिसमें उन्हें सच में आनंद आता था—एथलेटिक्स। वह दौड़ने में जबरदस्त थे, इसलिए देश के आर-पार दौड़ना उनके लिए अपने लक्ष्य को पूरा करने का स्वाभाविक साधन बन गया। हम सभी को ईश्वर ने स्वाभाविक प्रतिभा दी है। इनका पता लगाना ही तो जीवन है। अक्सर हम जिस काम में माहिर होते हैं, वह हमारे पेशे से जुड़ा नहीं होता। हमारे मूल्य और हमारा काम एक-दूसरे के खिलाफ हो सकते हैं। इस तरह के मिले-जुले संदेश ही आंतरिक संघर्ष और अनिश्चितता पैदा करते हैं।

*टेरी फॉक्स ने अपने उद्देश्य को उस चीज से जोड़ा, जिसमें उन्हें सच में आनंद आता था—एथलेटिक्स। वह दौड़ने में जबरदस्त थे, इसलिए देश के आर-पार दौड़ना उनके लिए अपने लक्ष्य को पूरा करने का स्वाभाविक साधन बन गया। हम सभी को ईश्वर ने स्वाभाविक प्रतिभा दी है। इनका पता लगाना ही तो जीवन है। अक्सर हम जिस काम में माहिर होते हैं, वह हमारे पेशे से जुड़ा नहीं होता। हमारे मूल्य और हमारा काम एक-दूसरे के खिलाफ हो सकते हैं। इस तरह के मिले-जुले संदेश ही आंतरिक संघर्ष और अनिश्चितता पैदा करते हैं।*

## 2. संकल्पित रहें

टेरी रोजाना अपने उद्देश्य पर खरा उतरे। बर्फबारी, बारिश और ओला-वृष्टि के बावजूद वह एक सैनिक की तरह लड़ते रहे। शुरुआत में मीडिया में उनकी कोई चर्चा नहीं थी और कभी-कभी तो उन्हें लगा कि वह अकेले हैं और कोई उन्हें समझनेवाला नहीं है। अपने उद्देश्य को अपने दिमाग में सबसे ऊपर रखकर वह इससे बाहर निकले। कई लोग जीवन में दिशा से भटक जाते हैं, क्योंकि दूसरे लोगों के कारण उनका ध्यान आसानी से भंग हो जाता है या वे उनसे प्रभावित हो जाते हैं। इसके फलस्वरूप, वे एक स्थिति से दूसरी स्थिति तक उसी तरह भटकते रहते हैं, जैसे पिनबॉल मशीन की बॉल हों।

अपने उद्देश्य के साथ जीने के लिए एकाकी सोच होनी चाहिए—एक संकल्प, कि चाहे जो हो जाए, डटे रहेंगे। यह कमजोरों से मजबूत लोगों को, आलसियों में से सच्चे समर्पितों को अलग करता है। यह एक गहरे लगाव की ज्वाला जगाता है और महत्वपूर्ण होने की भावना पैदा करता है। आपका उद्देश्य जब स्पष्ट होता है तो

आपका जीवन सार्थक होगा। आप रात को रोजाना के तनाव और खीज पैदा करनेवाली बातों को याद करने की बजाय संतुष्ट होकर सोएँगे।

### 3. विनम्र रवैया अपनाएँ

अपने अच्छे इरादों पर अपने बीमार अहंकार को हावी न होने दें। समाज पर जिन लोगों का सबसे अधिक और सबसे सकारात्मक प्रभाव पड़ता है, वे शोहरत और दौलत की चिंता नहीं करते। महात्मा गांधी, मदर टेरेसा और हजारों ऐसे लोग, जिन्हें कोई जानता तक नहीं था, बस, अपना काम करते रहते थे। लालच और सत्ता जीवन में उनके उद्देश्य का मंत्र नहीं था।

अपने 'मैराथन ऑफ होप' के बाद के चरणों में टेरी फॉक्स को देखने के लिए हर बड़े शहर में हजारों लोग जुटने लगे। उनका रवैया हमेशा ही ऐसा था, "मैं बस, एक मामूली आदमी हूँ, न किसी से अच्छा, न बुरा। इसके साथ और भी कई लोग जुड़े हैं और वे भी इस पहचान के हकदार हैं।" दूसरों के लिए विनम्रता की यह सोच और सच्ची फिक्र तथा 'विपरीत परिस्थितियों में संघर्ष के दौरान कभी हार नहीं मानूँगा' का इरादा ऐसा था, जिसने उन्हें करोड़ों लोगों का चहेता बना दिया। यहाँ तक कि जब कैंसर उनके फेफड़ों तक फैल गया, तब भी वह दौड़ते रहने के लिए संकल्पित थे। टेरी को अपनी वह दौड़ पूरी करने का मौका नहीं मिला। 28 जून, 1981 को उन्होंने अंतिम साँस ली। हालाँकि वह जिस विरासत को छोड़ गए, वह आज भी कैंसर के मरीजों की मदद कर रही है।

*दूसरों के लिए विनम्रता की यह सोच और सच्ची फिक्र तथा 'विपरीत परिस्थितियों में संघर्ष के दौरान कभी हार नहीं मानूँगा' का इरादा ऐसा था, जिसने उन्हें करोड़ों लोगों का चहेता बना दिया। यहाँ तक कि जब कैंसर उनके फेफड़ों तक फैल गया, तब भी वह दौड़ते रहने के लिए संकल्पित थे। टेरी को अपनी वह दौड़ पूरी करने का मौका नहीं मिला। 28 जून, 1981 को उन्होंने अंतिम साँस ली। हालाँकि वह जिस विरासत को छोड़ गए, वह आज भी कैंसर के मरीजों की मदद कर रही है।*

'टेरी फॉक्स रन' से कैंसर पर शोध के लिए सालाना 40 करोड़ डॉलर से भी अधिक इकट्ठा हो चुके हैं। यह आयोजन कम-से-कम पचास देशों में होता है और 20 लाख से भी अधिक लोग इसमें हिस्सा ले चुके हैं। यहाँ प्रस्तुत इस विचार पर ध्यान दें, "क्या गजब की कहानी है! लेकिन मैं दुनिया में बदलाव लाने का कोई भी कमाल नहीं कर रहा। मैं कोई सेलेब्रिटी नहीं हूँ। मेरी दौड़ तो बस, महीने के आखिर तक पहुँचने की होती है।"

इस वजह से ही तो आप अब तक जूझ रहे हैं, आपको यह अब तक नहीं मिला है। यानी उद्देश्य नहीं मिला है। यदि आपको मिल गया होता तो आप अपने जीवन को एक संघर्ष के रूप में नहीं देख रहे होते।

प्रशिक्षकों के रूप में हमारी सबसे बड़ी चुनौती लोगों को यह समझाने की है कि यह उनके भविष्य के लिए कितना महत्वपूर्ण है! कितना अच्छा होता, अगर आपके सिर के ऊपर 'उद्देश्य का बटन' लगा होता, जिसे आप

दबाते और तुरंत आपके जीवन का उद्देश्य आपके सामने आ जाता! बेशक यह इतना आसान नहीं है। इस अध्याय के बाकी बचे हिस्से में आप समझ जाएंगे कि यह कैसे संभव होगा?

आपके उद्देश्य को आपके सामने लाकर खड़ा करने का अगला कदम यह रहा।

*डेविड को इस मामले में माहिर माना जाता है कि अपने व्यक्तिगत और पेशेवर जीवन में जबरदस्त सफलता कैसे प्राप्त करें! उन्होंने बेहद महत्वपूर्ण दस सवालों वाला एक महत्वपूर्ण अभ्यास तैयार किया, जिसे 'अपने उद्देश्य को ढूँढ़ना और जीना' (देखें—काररवाई के कदम) नाम दिया गया। ये बेहद जरूरी प्रश्न हैं। इसलिए जल्दबाजी मत कीजिए। इस अभ्यास को पूरा करने के लिए समय निकालिए। यह आपको बहुत बड़ी सफलता दिला सकता है।*

## अपने उद्देश्य को ढूँढ़ना

हम पहले कह चुके हैं कि अधिकांश लोगों का एक सुपरिभाषित उद्देश्य नहीं होता। आप अपने उद्देश्य को जान लें, इसके लिए कुछ गहरे सवाल हैं। इनका जवाब देने से पहले आप अच्छी तरह सोच-समझ लीजिए। अगर आपको लगता है कि आप फँस गए हैं या किसी बड़े फेर-बदल से गुजर रहे हैं तो कुछ दिनों की छुट्टी लेकर किसी शांत स्थान पर चले जाएँ, जहाँ आप दो दिन सुकून से बिता सकें और इस बारे में सोच सकें कि आप अपने जीवन में वास्तव में क्या करना चाहते हैं। आप जब रोजाना की भागम-भाग में फँसे हों, तब बेहतरीन फैसले करना असंभव होता है। आप दौड़ते-भागते सोच नहीं सकते! यदि आपकी कोई अपनी खास जगह नहीं है तो आपके इलाके में शायद कुछ पर्यटक स्थल होंगे। इंटरनेट पर ढूँढ़िए या अपने स्थानीय प्रार्थना स्थलों की मदद लीजिए।

'इवन ईगल्स नीड ए पुश' और 'द ईगल्स सीक्रेट' के विख्यात लेखक डेविड मैकनेली ने टेरी फॉक्स पर एक शानदार पुरस्कृत वीडियो बनाया है। (अधिक जानकारी के लिए 'रिसोर्स गाइड' देखें!) यह सच में प्रेरणादायी है। डेविड को इस मामले में माहिर माना जाता है कि अपने व्यक्तिगत और पेशेवर जीवन में जबरदस्त सफलता कैसे प्राप्त करें! उन्होंने बेहद महत्वपूर्ण दस सवालों वाला एक महत्वपूर्ण अभ्यास तैयार किया, जिसे 'अपने उद्देश्य को ढूँढ़ना और जीना' (देखें—काररवाई के कदम) नाम दिया गया। ये बेहद जरूरी प्रश्न हैं। इसलिए जल्दबाजी मत कीजिए। इस अभ्यास को पूरा करने के लिए समय निकालिए। यह आपको बहुत बड़ी सफलता दिला सकता है। लेकिन पहले इस अध्याय को पढ़कर समाप्त कीजिए। ऐसा करने से आपको यह अच्छी तरह समझ आ जाएगा कि अपने उद्देश्य का पता कैसे लगाएँ? कुछ महत्वपूर्ण बातें इस प्रकार हैं—आपकी खोज आपके खास कौशल और विशेष योग्यताओं का पता लगाने से शुरू होती है। आप सबसे अच्छा क्या करते हैं? आपको क्या करना सच में अच्छा लगता है? अध्याय 2 में 'प्राथमिक ध्यान' ने इसका पता लगाने में आपकी मदद की थी। अधिकांश लोग अपनी नौकरियों में ठहर जाते हैं। वे ऊब जाते हैं, बस, काम करते चले जाते हैं। यह काफी हताश करनेवाला होता है। अक्सर इसका कारण किसी चुनौती का अभाव होता है। उस काम में उनकी क्षमता का उपयोग नहीं होता और वे ऐसे काम करते रहते हैं, जिससे किसी बेहतरीन योजना के प्रति उत्साह बढ़ने की बजाय उनकी ऊर्जा कम हो जाती है। क्या आपके साथ किसी प्रकार से ऐसा है?



उद्देश्य के साथ काम का अर्थ यह भी है कि आप किसी चीज के बारे में पूरे मन से सोचते हैं। आपको उसे करना बोज़ नहीं लगता, बल्कि आपको उसका शौक होता है। टेरी फॉक्स कम उम्र के कैसर-पीड़ितों को देखकर भावुक हो जाते थे। तमाम मुश्किलों के बीच इन तसवीरों ने उन्हें उत्साहित बनाए रखा।

आप जब उद्देश्य के लिए जीते हैं, तब आपको लगता है कि आप कुछ कर रहे हैं। और आपको प्रसिद्ध होने की जरूरत नहीं होती। आप अपने समुदाय में एक बड़ा प्रभाव डालते हैं। एक और महत्वपूर्ण पहलू आपके उत्साह के स्तर का है। यदि आपका ध्यान केवल पैसे बनाने पर है तो आपके जीवन का एक बड़ा हिस्सा आपके सामने से निकल जाएगा।

आपको यह बात पूरी तरह समझाने के लिए हमें एक छोटी सी लड़की की कहानी को शामिल करना पड़ा, जिसका उद्देश्य उस पर क्रूर तरीके से थोपा गया था।

दस साल की एना जारमिक्स ने अपने भाइयों और बहनों के पास लकड़ी के एक बक्से के भीतर धातु की किसी छोटी सी अंडाकार चीज को गिरते देखा। उसे लगा कि उसे इसका कुछ करना होगा। इसलिए उसने उसे उठाया और यह सोचकर दूर फेंकने का मन बनाया कि उसके भाई-बहनों को उससे नुकसान न हो। वह दौड़ने लगी और फिर अचानक फुटपाथ पर ठोकर खाकर गिर पड़ी। वह गिरी ही थी कि जिंदा हथगोला फट गया, जिससे उसके दोनों हाथ उड़ गए। यह सन् 1945 में युद्धग्रस्त हंगरी की बात है। वह ग्रेनेड वहाँ से गुजर रहे एक रूसी टैंक से उछाला गया था।

एना को झटपट तीन ब्लॉक दूर सेना के एक अस्पताल में पहुँचाया गया। वह होश में ही थी। डॉक्टरों ने तुरंत उसके दोनों हाथों को कलाई के नीचे से काट दिया। युद्ध का समय था और जरूरी सामान तक नहीं आ पाते थे। बेहोशी की दवा के बिना ही उसे ऑपरेशन के भयंकर दर्द को सहना पड़ा। घाव धीरे-धीरे भरा और उसने बेहिसाब दर्द दिया। उन दिनों पुनर्वास जैसी कोई व्यवस्था नहीं थी। कुल मिलाकर उसने अस्पताल में छह महीने बिताए।

एना अब छिहत्तर साल की हैं। उन्होंने दूसरों को प्रेरित करने में अपना उद्देश्यपूर्ण जीवन बिताया कि वे कमियों से कैसे लड़ें और जानें कि उनका जीवन क्या से क्या बन सकता है! अपनी बदकिस्मती पर न कभी उनका मन खट्टा हुआ, न कभी गुस्सा आया। असल में, उनकी डिक्शनरी में 'बदकिस्मती' शब्द था ही नहीं। अगर आप दस साल के होते और आपके हाथ न होते, तब आप क्या करते? आप स्कूल जाते और यह सीखते कि पेंसिल को कैसे पकड़ें! फिर, बिना उँगलियों और अँगूठों के आप किसी तरह लिखना सीखते। यह बेहद कठिन है और इसके लिए धैर्य चाहिए। लेकिन एना हार माननेवाली नहीं थीं। उन्होंने कभी हार नहीं मानी।

*एना को झटपट तीन ब्लॉक दूर सेना के एक अस्पताल में पहुँचाया गया। वह होश में ही थी। डॉक्टरों ने तुरंत उसके दोनों हाथों को कलाई के नीचे से काट दिया। युद्ध का समय था और जरूरी सामान तक नहीं आ पाते थे। बेहोशी की दवा के बिना ही उसे ऑपरेशन के भयंकर दर्द को सहना पड़ा। घाव धीरे-धीरे भरा और उसने बेहिसाब दर्द दिया। उन दिनों पुनर्वास जैसी कोई व्यवस्था नहीं थी। कुल मिलाकर उसने अस्पताल में छह महीने बिताए।*

सन् 1956 में वह इंग्लैंड चली आई। दफ्तरों में सफाई की नौकरी की, शादी की और उनके चार बच्चे हुए। दूसरा बड़ा संकट तब आया, जब उनका शराबी पति अचानक घर छोड़कर चला गया और जाते-जाते बैंक खाता भी खाली कर गया। अब एना के पास फूटी कौड़ी भी नहीं थी। वह बताती हैं, “मैं बस, काम करती रही और अपने बच्चों को जहाँ तक संभव था, अच्छे तरीके से पाला।” फिर उन्होंने कनाडा जाकर बसने का फैसला किया।

जब एना वहाँ पहुँचीं, तब वे खुद अपनी कार चलाना चाहती थीं। बिना हाथों के? असंभव! एना जारमिक्स की शब्दावली में ‘असंभव’ शब्द भी नहीं है। उन्होंने बताया कि ड्राइविंग टेस्ट के दिन उनका इंस्ट्रक्टर उनसे भी ज्यादा घबराया हुआ था। वह जब अपनी कार में बैठीं, तब ड्राइविंग स्कूल में जितने भी स्टाफ थे, सब खिड़कियों से देखने के लिए चिपक गए। वह जब लौटीं, तब सब खुशी से चीख रहे थे। उन्होंने पहली ही बार में टेस्ट पास कर लिया था।

वह जब स्थानीय अस्पताल में नौकरी के लिए गई, तब उन्होंने शक की नजर से देख रहे मानव संसाधन विभाग के एक व्यक्ति से कहा, “मैं आपको दिखाऊँगी कि मैं क्या कर सकती हूँ! मैं दो हफ्ते तक बिना पैसे लिये काम करूँगी, फिर आप मुझे वेतन का चेक देना शुरू कर सकते हैं।” उन्हें नौकरी मिल गई।

एना हमेशा नई चुनौतियों की तलाश में रहती हैं। उन्हें बदलाव पसंद है और वे जीवन को सकारात्मक अवसरों की श्रृंखला के रूप में देखती हैं। अपनी जीत की लंबी लिस्ट के बीच उनके पास ऐसी कई ट्रॉफियाँ भी हैं, जिन्हें उन्होंने टारगेट शूटिंग में जीता था। उन्होंने वाटर कलर की अपनी बेहतरीन चित्रकारी के लिए पहला, दूसरा एवं तीसरा पुरस्कार जीता और निकट भविष्य में वह एक प्रदर्शनी आयोजित करने पर विचार कर रही हैं। वह एक कुशल सुलेखक भी हैं। इस दौरान उनके सामने कई तरह की शारीरिक समस्याएँ भी आईं। सिव्यूरिटी गार्ड की नौकरी करते हुए एना की कमर टूट गई, जिसके बाद उन्हें दोबारा से अपने पैरों पर खड़ा होने के लिए दो बड़े ऑपरेशन कराने पड़े।

उनके गुणों की सूची में आप संकल्प को जोड़ सकते हैं। वह सबसे पहले आपको यही बताएँगी कि उनमें स्पर्धा की एक जबरदस्त ललक है और उनमें कर दिखानेवाली प्रवृत्ति है। वह कहती हैं, “मुझे कुछ भी मुश्किल नहीं लगता। मैं जो चाहूँ, उसे कर सकती हूँ।”

शायद सोने पर सुहागा की तरह ही उनका डार्ट्स के खेल से अट्ठाईस साल पुराना प्रेम है। इसकी शुरुआत अपने एक दोस्त को स्थानीय लेजियन हॉल में उस खेल को खेलते हुए देखने से अनजाने में ही हुई। दोस्त ने कहा, “तुम्हें इसे खेलना चाहिए।” वे खेलने लगीं। पहली ही बार में उन्होंने केंद्र में अचूक निशाना लगाया और उसके बाद से ही वे लगातार जीत रही हैं। असल में, कई पुरुष उनके साथ खेलना नहीं चाहते, क्योंकि वे अकसर उन्हें हरा देती हैं। उन्होंने कई प्रतियोगिताओं को जीता, जिनमें से एक ‘सीनियर ओलंपिक’ में एक बार डार्ट्स में मिला गोल्ड मेडल भी शामिल है।

*एना हमेशा नई चुनौतियों की तलाश में रहती हैं। उन्हें बदलाव पसंद है और वे जीवन को सकारात्मक अवसरों की श्रृंखला के रूप में देखती हैं। अपनी जीत की लंबी लिस्ट के बीच उनके पास ऐसी कई ट्रॉफियाँ भी हैं, जिन्हें उन्होंने टारगेट शूटिंग में जीता था। उन्होंने वाटर कलर की*

**अपनी बेहतरीन चित्रकारी के लिए पहला, दूसरा एवं तीसरा पुरस्कार जीता और निकट भविष्य में वह एक प्रदर्शनी आयोजित करने पर विचार कर रही हैं। वह एक कुशल सुलेखक भी हैं।**

जब एना से पूछा गया कि वह दूसरों को क्या सलाह देंगी, विशेष तौर पर उन्हें, जो बदलाव के कारण संघर्ष करते हैं तो वे कहती हैं, “जरूरी है कि आप अपने हिसाब से सोचें। कोई पत्रिका खरीदिए, अपने विचारों को लिखिए। अपने आप से सवाल कीजिए। क्या है, जो आपको सबसे ज्यादा परेशान करता है? क्यों करता है? आप उसके लिए क्या कर सकते हैं? पीछे जाइए और अपने नोट्स को पढ़िए। इससे आपकी सोच स्पष्ट होगी और फैसले करने में मदद मिलेगी।”

एना ने अपने शारीरिक कष्ट को गोलियाँ खाकर दूर करने की बजाय मन की शक्ति से दूर किया है। वह ध्यान लगाने का अभ्यास करती हैं और प्रार्थना की शक्ति पर उन्हें गहरा यकीन है—“मैं सबकुछ भगवान् पर छोड़ देती हूँ। मैं हमेशा कहती हूँ, ‘जो होना है, होगा।’ मैं बस, खुश रहती हूँ।”

एना के सामने सबसे नया काम स्थानीय वाई.डब्ल्यू.सी.ए. में नए प्रवासियों को संबोधित करना है। उनमें से कई लोगों को अपने भविष्य की चिंता सता रही है। एना की कहानी उनके मन से डर को निकालेगी और उन्हें यह विश्वास दिलाएगी कि वे सफल हो सकते हैं। वह कहती हैं, “इसने मुझे काफी खुशी दी है, क्योंकि मैं किसी को बता सकती हूँ कि उनका जीवन कैसे बेहतर हो सकता है। मैं कई काम में इस कारण सफल हुई हूँ, क्योंकि मैं सफल होना चाहती थी। मुझे किसी ने नहीं सिखाया कि इन कामों को कैसे करना है? सबकुछ मैंने खुद किया। मैं कभी हार नहीं मानती। मैंने न कभी हार मानी और न मानूँगी!” बेहद प्रेरणादायी महिला के प्रेरक शब्द, जिनका उद्देश्य आप उनके साथ कुछ मिनटों का समय बिताने के साथ ही समझ जाते हैं। वह दूसरों को राह दिखानेवाले उत्साह का प्रतीक बनना चाहती हैं, ताकि उनका उत्साह भी बढ़ जाए।

स्रोत : ‘द पावर ऑफ फोकस फॉर वीमेन’

**“फिर, जब आपको पता चल जाए कि आप क्या ढूँढ़ रहे हैं तो**

**बस, उसे सर्च इंजन पर टाइप कर दीजिए।”**



## उद्देश्य का कथन

कई व्यवसायों ने मिशन के कथनों को तैयार करने पर बहुत बड़ी राशि खर्च की है। आमतौर पर इस काम में कंपनी के प्रमुख लोग शामिल रहते हैं। कभी-कभी इस प्रक्रिया के लिए किसी प्रबंधन सलाहकार को रखा जाता है। आमतौर पर यह अर्थपूर्ण और घिसे-पिटे शब्दों का तीन या चार पैराग्राफ का कथन होता है। अक्सर इसे धातु के किसी सुंदर टुकड़े पर लिखा जाता है, जो ऑफिस के मुख्य प्रवेश स्थान पर शान से टँगा होता है। दुर्भाग्य से, कई कंपनियों के लिए बस, इसका अर्थ यहीं तक होता है। इससे भी अफसोसजनक बात यह है कि अक्सर पूछे जाने पर संगठन के अधिकांश लोग उस कथन को आपको सुना नहीं पाते। वह कभी कार्य-संस्कृति का हिस्सा नहीं बन पाता है। अक्सर यह बस, एक सपना होता है, जिसे कभी प्रबंधन ने देखा था और यह उस महीने भर का उत्साह बनकर रह जाता है।

**एना ने अपने शारीरिक कष्ट को गोलियाँ खाकर दूर करने की बजाय मन की शक्ति से दूर किया है। वह ध्यान लगाने का अभ्यास करती हैं और प्रार्थना की शक्ति पर उन्हें गहरा यकीन है—“मैं**

**सबकुछ भगवान् पर छोड़ देती हूँ। मैं हमेशा कहती हूँ, 'जो होना है, होगा।' मैं बस, खुश रहती हूँ।"**

**लेस—**

मुझे एक बड़े राष्ट्रीय फूड चेन के बोर्ड के सदस्यों को एक स्पीच देनी थी। मैं जानता था कि उनके मिशन का एक कथन है, जिसे वे बेहतर कर रहे थे। इसलिए मैंने वैसे ही उनके कई स्टोर्स में फोन घुमाया और फोन उठानेवाले से पूछा, “क्या आप बता सकते हैं कि आपकी कंपनी के मिशन का कथन क्या है?” एक भी व्यक्ति मेरे सवाल का जवाब नहीं दे पाया। एक मैनेजर ने कहा, “हमारे पास उसकी एक कॉपी पड़ी है कहीं। मैं अपनी अलमारी में देखूँगा।” तो यह है अपने मिशन के लिए जीना!

यदि आपका अपना कोई कारोबार है या आप नीति-निर्माता हैं तो इन सुझावों पर गौर कीजिए—सबसे पहले ‘मिशन का कथन’ को बदलकर ‘हमारा उद्देश्य’ कर दीजिए। आमतौर पर बात करें तो कर्मचारी इसे किसी मिशन से ज्यादा आसानी से समझते हैं। इसे संक्षिप्त और सरल रखें, ताकि ऑफिस का हर व्यक्ति इसे याद कर सके। आपके कारोबार को अलमारी में धूल खा रहे किसी लंबे-चौड़े कथन की बजाय एक दमदार वाक्य से अधिक लाभ होगा, जिसे हर कोई रोजाना अमल में लाता है।

इसका एक शानदार उदाहरण हैरी रोजेन मेन्स वियर है, जो महँगे कपड़ों की एक चेन है। उनका कथन इस प्रकार है—‘टू एक्सीड अवर कस्टमर्स एक्सपेक्टेडेंस’ (ग्राहकों की उम्मीद से कहीं ज्यादा)। यह सेल्स से जुड़े हर व्यक्ति के विजिटिंग कार्ड के पीछे छपा है और वहाँ काम करनेवाले हर व्यक्ति को याद है। प्रत्येक कर्मचारी के पास इस कथन को काररवाई में बदलने की क्षमता है। उदाहरण के लिए, यदि आपने एक पेंट खरीदी, जिसमें कुछ बदलाव की जरूरत है और इसे आपको अगले दिन वहाँ से लेना था, लेकिन आप नहीं ले पा रहे हैं तो सेल्स का व्यक्ति उसे आपके पास कूरियर से भिजवा देगा। कहीं कोई दिक्कत नहीं होगी। इसे कहते हैं—‘उम्मीद से बढ़कर काम करना’। हम तो यही कहेंगे कि आप भी उद्देश्य का अपना व्यक्तिगत कथन काम के एक वाक्य तक सीमित रखिए। इसे इतना साधारण रखिए कि आप हर दिन की तमाम परिस्थितियों में अपना उद्देश्य पूरा कर सकें।

**यदि आपका अपना कोई कारोबार है या आप नीति-निर्माता हैं तो इन सुझावों पर गौर कीजिए—  
सबसे पहले ‘मिशन का कथन’ को बदलकर ‘हमारा उद्देश्य’ कर दीजिए। आमतौर पर बात करें तो कर्मचारी इसे किसी मिशन से ज्यादा आसानी से समझते हैं। इसे संक्षिप्त और सरल रखें, ताकि ऑफिस का हर व्यक्ति इसे याद कर सके। आपके कारोबार को अलमारी में धूल खा रहे किसी लंबे-चौड़े कथन की बजाय एक दमदार वाक्य से अधिक लाभ होगा, जिसे हर कोई रोजाना अमल में लाता है।**

**लेस—**

उद्देश्य का मेरा कथन है—“अपनी ईश्वर-प्रदत्त योग्यताओं का प्रयोग अपने जीवनकाल में अधिक-से-अधिक लोगों पर इस प्रकार सकारात्मक प्रभाव डालने के लिए करूँ कि उनके जीवन में काफी सुधार आ जाए।” इससे

मुझे अनेकानेक अवसर मिलते हैं। हमारे ध्यान की शक्ति के प्रशिक्षण कार्यक्रमों से मैं व्यवसाय से जुड़े लोगों की सेवा कर सकता हूँ। मैं पुस्तकें और ब्लॉग लिखने तथा पत्रिकाओं में लेख लिखने के साथ-ही-साथ ऑडियो एवं वीडियो कार्यक्रम रिकॉर्ड कर अपने विचारों को साझा कर सकता हूँ। या फिर जिसे थोड़े उत्साहवर्धन की जरूरत है, उसे उत्साहित करनेवाले दो शब्द कह सकता हूँ, जैसे—एक महिला वेटर इस बात को लेकर तनाव में है कि रेस्टोरेंट में स्टाफ की कमी है या पार्किंग का कोई अटेंडेंट, जो विरले ही कभी किसी ग्राहक से बात कर पाता है, क्योंकि वे इतनी जल्दी में होते हैं कि शुभकामना के दो शब्द भी नहीं कहते।

**उद्देश्य का मेरा कथन है—“आविष्कारशीलता, रचनात्मकता और नवरचना का प्रयोग कर स्वच्छंद उद्यम तथा व्यावसायिक मुनाफे का आनंद लेने में सभी उम्र के बच्चों की मदद करना।”**

**जैक—**

उद्देश्य का मेरा कथन है—‘लोगों को प्रेम व खुशी के बीच अपनी सर्वोच्च सोच के साथ जीने के लिए प्रेरित और सशक्त करना, जो सभी की सर्वोच्च भलाई के अनुकूल हो।’ जैसा कि लेस ने ऊपर कहा, उसी के समान इसे प्राप्त करने के अनेक अवसर और अनेक मंच मिलते हैं।

मैं पुस्तकें लिख सकता हूँ, सेमिनार आयोजित कर सकता हूँ, संबोधित कर सकता हूँ, लेख लिख सकता हूँ, रेडियो व टी.वी. के शो पर आ सकता हूँ, अपने स्टाफ को प्रेरित व शिक्षित कर सकता हूँ, अन्य संगठनों को सलाह दे सकता हूँ, खतरनाक स्थिति तक पहुँचे लोगों एवं शहर के भीतर के हाई स्कूल के छात्रों के विकास का पाठ्यक्रम तैयार कर सकता हूँ या बस, किसी विमान में अपने बगल की सीट पर बैठे व्यक्ति को प्रेरित कर सकता हूँ।

**मार्क—**

उद्देश्य का मेरा कथन है—“आविष्कारशीलता, रचनात्मकता और नवरचना का प्रयोग कर स्वच्छंद उद्यम तथा व्यावसायिक मुनाफे का आनंद लेने में सभी उम्र के बच्चों की मदद करना।” मैं किसी सम्मेलन में सैकड़ों युवा उद्यमियों को संबोधित कर सकता हूँ या लेस और जैक की तरह किसी एक युवक के साथ दस मिनट की मुलाकात कर सकता हूँ। यह भी आश्चर्यजनक ही है कि कैसे उत्साह और सहयोग के कुछ अच्छी तरह चुने गए शब्दों से आप किसी के दिल को छू सकते हैं! कभी-कभी बस, एक पल में सकारात्मक परिवर्तन हो जाता है।

हमने अपने ‘चिकन सूप फॉर द सोल’ के लिए भी उद्देश्य का एक कथन तैयार किया है। यह इस प्रकार है

—

एक बार में एक जीवन में बदलाव से

पूरे संसार को बदलना है।

**डेव अल्बानो, जो शानदार**

**जीवन जीना चाहते हैं**

वह अच्छे कामों के लिए पैसे जुटाने के उद्देश्य के साथ भी जीते हैं। इसलिए जब वह कोई बड़ा व्यक्तिगत लक्ष्य तय करते हैं तो वह उसके साथ-साथ एक परोपकारी लक्ष्य भी निश्चित कर लेते हैं।

बाहर की गतिविधियों में बेहद दिलचस्पी रखनेवाले डेव ने हाल ही में अपनी क्षमता को सही मायने में परखने का फैसला किया है। तैंतालीस वर्ष की उम्र में वह इस समय सात शिखरों, यानी इस धरती के सात महाद्वीपों में से हर एक के सर्वोच्च पर्वत शिखर पर चढ़ने में जुटे हैं। ऐसी जादुई चोटियाँ, जिन पर 200 से भी कम लोगों के अनोखे 'दल' ने विजय प्राप्त की है। ये हैं—किलिमंजारो (अफ्रीका), डेनाली (उत्तरी अमेरिका), अकोंकागुआ (दक्षिण अमेरिका), कार्स्टेंज पिरामिड (ऑस्ट्रेलिया), विनसन (अंटार्कटिक), एवरेस्ट (एशिया) और एल्ब्रुस (यूरोप)। इस बहुवर्षीय लक्ष्य के लिए स्पष्ट रूप से जबरदस्त अनुशासन और ध्यान की तथा पर्याप्त संसाधनों की आवश्यकता है।

डेव ने हाल ही में किलिमंजारो पर विजय प्राप्त की है, जिसकी ऊँचाई 19,340 फीट है। उनका अनुभव संक्षेप में इस प्रकार रहा—

“अफ्रीका गरम था, मेरा मतलब है, होश उड़ा देने जितना गरम! मेरे साथी राल्फ ने मुझसे कहा था कि मैं उसकी 23 सदस्यीय टीम को किली, जैसा कि उस पर्वत को प्यार से कहते हैं, की चढ़ाई के लिए प्रशिक्षित करूँ। उनमें से अधिकांश कभी किसी पर्वत पर नहीं गए थे; लेकिन उनका मकसद मल्टीपल स्क्लेरोसिस (एम.एस.) के शोध के लिए पैसे जुटाना था, जो एक बहुत ही अच्छा प्रयास था।

“हमने उस पहाड़ की विशालकाय ढलानों पर पूरे पाँच दिन तक चढ़ाई की, जो बर्फ से ढके थे और दूर से दिखाई देते थे। हमारे अफ्रीकी गाइड हमें बार-बार अपने दैनिक स्वाहिली मंत्र—‘पोले’, ‘पोले’, यानी धीरे, धीरे की याद दिलाते थे। उस चोटी पर सफलता से चढ़ाई करने का मंत्र है सही अनुकूलन, जिसे एक कष्टदायी धीरे-धीरे की चढ़ाई से ही साधा जा सकता है।

“पाँचवें दिन के बाद जो रात आई, उसमें हमने चोटी की तरफ बढ़ना शुरू किया। इसकी शुरुआत उस सबसे अधिक ऊँचाई से हुई, जो उस समय तक की मेरी सबसे ऊँची चढ़ाई थी। हम जानते थे कि सारा खेल मन एवं तन की शक्ति का है, इसलिए हम पूरी तरह तैयार थे। वातावरण में ऑक्सीजन की कमी के बावजूद मैं खुद को ताकतवर और तरोताजा महसूस कर रहा था। मैं नहीं जानता था कि हालात किस हद तक बिगड़ सकते हैं। हम उनके पीछे-पीछे अँधेरे में चल रहे थे। हमारे हेडलैंप रास्ता दिखा रहे थे। छह घंटे बाद हम गिलमैन्स प्वाइंट के एक महत्वपूर्ण पड़ाव तक पहुँचे, जो 18,638 फीट की ऊँचाई पर क्रेटर की किनारी पर है। असली चोटी उहुरु पीक वहाँ से और भी दो घंटे की चढ़ाई के बाद 19,341 फीट पर थी, जो अफ्रीका का सबसे ऊँचा स्थान है।

“हर साल लगभग 15,000 लोग किली की चढ़ाई का प्रयास करते हैं, लेकिन केवल 30 प्रतिशत ही चोटी तक पहुँच पाते हैं और वास्तविकता यह भी है कि हर साल इस चढ़ाई के दौरान लगभग दस-बारह लोगों की मौत हो जाती है। किली पर एवरेस्ट से अधिक लोगों की मौत हो चुकी है, क्योंकि लोग इसे कमतर आँक लेते हैं। मैंने जानबूझकर कोई भी ऊँचाई पर भय पैदा करने की स्थिति में ली जानेवाली दवा नहीं ली, ताकि देख सकूँ कि मेरा शरीर शारीरिक रूप से कब थककर चूर हो जाता है। इसका पता मुझे जल्दी ही चल गया। सच कहूँ तो गिलमैन्स प्वाइंट के कुछ कदम बाद ही मुझे भयंकर सिरदर्द हुआ और उसके साथ उलटी भी हुई। मैंने क्रेटर की

किनारी पर ही अपना पेट खाली कर लिया। मैं अपने आप से कहता रहा, 'फोकस करो, डेव... फोकस करो।' मैं बस, पिछला पैर आगे रखता गया।

## योगदान

आप जान जाएँगे कि आप एक अंतर ला रहे हैं, जब—

- आपसे कोई अजनबी अपनी परेशानी साझा करे तो आपके पास उसे सुनने का वक्त हो।
- आपका बच्चा आपको विशेष रूप से तैयार कार्ड दे, जिस पर ऐसी पंक्तियाँ लिखी हों कि आपकी आँखें भर आएँ।
- लोग आपको सच्चा दाता बताएँ।
- साल-दर-साल आपके ग्राहक आपके पास आते रहें।
- किसी के लिए भी कुछ ज्यादा अपने स्वभाव के अनुसार ही करें।
- 'अचानक' अप्रत्याशित अवसर मिलें। इसे 'पे-बैक' कहते हैं।
- शरीर से आप भले ही थके हों, लेकिन दिन बीत जाने पर आपका हृदय गद्गद हो।

### —लेस हेविट

“जब हताशा आती है, तब आप हार मानने लगते हैं। मैं यकीन नहीं कर पा रहा था कि पहाड़ की भयंकर बीमारी मुझे इतनी बुरी तरह और तेजी के साथ अपने शिकंजे में ले लेगी। फिर भी, मैंने सोचा, 'मैं इतनी दूर तक अफ्रीका के दिल के पास लौटने के लिए नहीं आया हूँ।' इसके अलावा, बात मेरी नहीं, उससे कहीं अधिक बड़ी थी। मैंने इसी पल के लिए अपनी टीम को पूरी ट्रिप के दौरान प्रशिक्षित किया था। मैंने अपने देश में लोगों से वादा किया था कि मैं उनका ध्वज शिखर पर लहराकर आऊँगा। यदि मैं शिखर पर पहुँच गया तो मुझे प्रायोजक मिल जाएँगे, जो धन जुटा सकें। ध्यान लगाओ, आगे और ऊपर। हर एक कदम को बढ़ाने से पहले मुझे रुकना और तीन बार साँस लेनी पड़ती थी। कदम... साँस... साँस... साँस... कदम... साँस... साँस... साँस। ऐसा लग रहा था, जैसे यह अनंत काल तक चलता रहेगा। पूरे दो घंटे तक मैं इसी अवस्था में चलता रहा। पूरी तरह से पत्थर के उस टुकड़े, गंदगी और अपने सामने के बर्फ पर ध्यान टिकाकर चलता रहा, जिस पर मेरा पैर पड़ता था। आखिरकार, मैं खुद को किसी तरह शिखर तक ले आया था। अपने दिल में मैं ऐसा करनेवाला पहला व्यक्ति था और 'द पावर ऑफ फोकस' (ध्यान की शक्ति) से मैं उस ध्वज को लहरा सका, जिन पर वही शब्द लिखे थे, जिन्होंने शिखर तक पहुँचने के लिए मुझे प्रेरित किया था।

“मुझे जो खुशी और अद्भुत अहसास हुआ, उसे बताना मुश्किल है। केवल ठहरने से मैं तरोताजा हो गया। मैंने अफ्रीका की छत पर उस अनुभव का अहसास करते हुए, फिर से ऊर्जा प्राप्त करते हुए और जो सपना सच



हुआ था, उसका आनंद लेते हुए आधे घंटे का वक्त बिताया। मैं उसकी विशालता पर रो रहा था... क्योंकि मैं जानता था कि अभी मैं आधे रास्ते तक ही आया हूँ। वजह यह कि किसी भी शिखर की चढ़ाई को आधे सफर का बिंदु माना जाता है। सफल होने के लिए आपको नीचे तक आना होता है। अपने शरीर को वहाँ से हिलाने में मुझे जो प्रयास करना पड़ा, वह दिमाग को सुन्न कर देनेवाला था और मैं जानता था कि मेरी सारी मुसीबतों का हल जल्द-से-जल्द नीचे पहुँचना ही था।

“उस दिन हमारी पर्वतारोही टीम के 75 प्रतिशत लोग शिखर तक पहुँचे और हमने मिल-जुलकर एम.एस. के लिए 3,00,000 डॉलर से भी अधिक जुटा लिये। हिमालय की चोटियों के अलावा सबसे ऊँची चोटी अर्जेंटीना की माउंट अकोंकागुआ की चढ़ाई महीने भर बाद ही होने वाली थी। उसके बाद एवरेस्ट और दूसरी चोटियाँ भी थीं। प्रशिक्षण लेने के दौरान मैं खुद को आत्मविश्वास से भरपूर महसूस कर रहा हूँ, क्योंकि मैं जानता हूँ कि अन्य महान् कामों के लिए काफी पैसा इकट्ठा हो जाएगा। इन अनोखी रोमांचक यात्राओं के दौरान मैं जिन लोगों से मिलूँगा, उनसे मेरे विकास और अनुभव में काफी इजाफा होगा। जियो तो शान से!” (डेव की कहानी को अधिक जानने के लिए देखें— [www.DaveAlbano.com](http://www.DaveAlbano.com))।



## योगदान

आप जान जाएँगे कि आप एक अंतर ला रहे हैं, जब—

- आपसे कोई अजनबी अपनी परेशानी साझा करे तो आपके पास उसे सुनने का वक्त हो।
- आपका बच्चा आपको विशेष रूप से तैयार कार्ड दे, जिस पर ऐसी पंक्तियाँ लिखी हों कि आपकी आँखें भर आएँ।
- लोग आपको सच्चा दाता बताएँ।
- साल-दर-साल आपके ग्राहक आपके पास आते रहें।
- किसी के लिए भी कुछ ज्यादा अपने स्वभाव के अनुसार ही करें।
- 'अचानक' अप्रत्याशित अवसर मिलें। इसे 'पे-बैंक' कहते हैं।
- शरीर से आप भले ही थके हों, लेकिन दिन बीत जाने पर आपका हृदय गद्गद हो।

—लेस हेविट

## अंतर्ज्ञान

हमसे जो सबसे आम प्रश्न किया जाता है, वह है—“अपने जीवन को उद्देश्य के लिए जीने और हर साल नए लक्ष्य तय करने के बीच क्या अंतर है?” यह एक सार्थक प्रश्न है।

हर एक कदम को बढ़ाने से पहले मुझे रुकना और तीन बार साँस लेनी पड़ती थी। कदम ... साँस ... साँस ... साँस ... कदम ... साँस ... साँस ... साँस। ऐसा लग रहा था, जैसे यह अनंत काल तक चलता रहेगा। पूरे दो घंटे तक मैं इसी अवस्था में चलता रहा। पूरी तरह से पत्थर के उस टुकड़े, गंदगी और अपने सामने के बर्फ पर ध्यान टिकाकर चलता रहा, जिस पर मेरा पैर पड़ता था। आखिरकार, मैं खुद को किसी तरह शिखर तक ले आया था। अपने दिल में मैं ऐसा

*करनेवाला पहला व्यक्ति था और 'द पावर ऑफ फोकस' (ध्यान की शक्ति) से मैं उस ध्वाज को लहरा सका, जिन पर वही शब्द लिखे थे, जिन्होंने शिखर तक पहुँचने के लिए मुझे प्रेरित किया था।*

सबसे पहले, कुछ लोग अपने जीवन के उद्देश्य को शुरुआती दौर में ही जान लेते हैं, जबकि दूसरे लोग अपना सफर तय कर लेते हैं और कभी जान ही नहीं पाते। यह आज भी एक तरह का रहस्य है। आखिर क्यों टेरी फॉक्स जैसा एक युवक कनाडा में कैंसर को मिटाने के लिए दौड़ लगाने पर प्रेरित हुआ, जबकि एक धनी विख्यात रॉक स्टार (या कारोबारी) हेरोइन की लत के कारण अपनी जान गँवा देता है और जीवन को बेवजह ही बरबाद कर डालता है? ये एक विस्तृत धरातल के दो छोर हैं। हमारा मानना है कि अधिकांश लोगों में उद्देश्य की भावना पैदा होती है।

उद्देश्य के लिए जाना सीधे तौर पर देने से संबंधित है। मूल मंत्र है—लगातार दूसरों में मूल्य-संवर्धन। कुछ लोग शिक्षक, सलाहकार, पादरी, मिशनरी और कोच बनने के लिए ही होते हैं। कुछ का डॉक्टर, नर्स और सर्जन बनना ही प्रारब्ध होता है। कुछ अन्य लोगों में पैसे बनाने का गुण होता है। और इन सबके बीच कई प्रकार के पेशे हैं, जो सेवा-उन्मुख हैं। अपने आप से पूछिए—क्या अपनी मौजूदा नौकरी, कैरियर या व्यवसाय में आपको दूसरों का जीवन बेहतर बनाने की खुशी मिलती है?

उद्देश्य काफी व्यक्तिगत होता है। धर्म को माननेवाले कहें, “ईश्वर माध्यम के रूप में आपसे सेवा करवा रहा है। बस, उसके आदेश का पालन करते जाइए।”

फिर ऐसे व्यक्ति होते हैं, जिन पर अप्रत्याशित रूप से उद्देश्य की भावना थोप दी जाती है। इस अध्याय में टेरी फॉक्स और एना जारमिक्स की कहानी इसके उत्कृष्ट उदाहरण हैं। अभी आपने जीवन की शुरुआत की भी नहीं कि अचानक—धड़ाम! आप पर वज्रपात हो जाता है।

उद्देश्य निश्चित रूप से प्रेरणा से संबंधित होता है। जैसा कि लेखक बॉब बुफोर्ड अपनी पुस्तक ‘हाफ टाइम’ में कहते हैं, कुछ लोगों में यह सफलता से महत्त्व तक जाता है। अकसर धनी लोग अपनी वित्तीय सफलता के बावजूद खुश नहीं रहते। इस खालीपन को सरलतम जागरूकता से भरा जा सकता है। जिस प्रकार उस अरब-खरबपति का दोस्त उसे यूरोप के युद्धक्षेत्र में लेकर आया और उन दिव्यांग बच्चों को दिखाया, जिनके पास व्हीलचेयर तक नहीं थी। उपकार से धन्य हुए इन बच्चों के चेहरे पर खुशी देखकर उस कारोबारी का जीवन ही बदल गया, जो संतुष्टि से भरा होने की बजाय उबाऊ बन गया था।

*उद्देश्य और लक्ष्य भी आपस में जुड़े हैं। जब आपके उद्देश्य को जगाया जाता है तो लक्ष्य आपकी कार्य-योजना के अभिन्न अंग बन जाते हैं। आपकी दृष्टि को विस्तार मिलता है और उसके साथ ही मापने योग्य लक्ष्य आपको आपकी सोच के अनुसार जीने में सहायता करते हैं। ऐरोन ट्रेनॉथ जैसे नई पीढ़ी के लोगों में ऐसी जागरूकता पहले से ही है। यह काफी उत्साहजनक है।*

उद्देश्य और लक्ष्य भी आपस में जुड़े हैं। जब आपके उद्देश्य को जगाया जाता है तो लक्ष्य आपकी कार्य-योजना के अभिन्न अंग बन जाते हैं। आपकी दृष्टि को विस्तार मिलता है और उसके साथ ही मापने योग्य लक्ष्य आपको आपकी सोच के अनुसार जीने में सहायता करते हैं। ऐरोन ट्रेनॉथ जैसे नई पीढ़ी के लोगों में ऐसी जागरूकता पहले से ही है। यह काफी उत्साहजनक है।

इस अध्याय की समीक्षा ध्यानपूर्वक फिर से कीजिए और देखिए कि क्या आप अपने जीवन को निर्धारित करनेवाले पल का अनुभव एकाधिक बार करते हैं, जहाँ उद्देश्य का भाव आपसे कहता है कि आपको दिशा में बड़ा बदलाव करने की जरूरत है?

*“आप जब जान लेते हैं कि आप यहाँ क्यों आए हैं तो यह संसार आपके उद्देश्य को जादुई ढंग से प्रतिबिंबित करने लगता है। ऐसा लगता है, मानो आप खुद को किसी मंच पर, किसी नाटक में पाते हैं, जिसे स्पष्ट रूप से आपके लिए लिखा गया था।”*

—बेटी सू फ्लावर्स

## काररवाई के कदम

अपने उद्देश्य का पता

लगाना और अपने

उद्देश्य को जीना

नीचे के दस प्रश्नों को इस प्रकार तैयार किया गया है, जिनसे पता लगाया जा सके कि क्या आपका जीवन उद्देश्य के इर्द-गिर्द केंद्रित है? इस अध्याय के प्रमुख बिंदुओं को साथ मिलाने से वे उस उद्देश्य को परिभाषित करने में सहायक होंगे, जो आपके लिए कारगर है। जवाब देने से पहले हर प्रश्न पर विचार कीजिए और टिप्पणियों को पढ़िए। फिर बस, ‘हाँ’, ‘पता नहीं/पक्का नहीं’ या ‘नहीं’ पर सही का निशान लगाइए।

**1. क्या आप जानते हैं कि आप किस काम में अच्छे हैं और किससे आपको ऊर्जा मिलती है?**

● हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

कई लोगों को उनकी खूबी का पता कभी नहीं चलता, क्योंकि वे अपने कैरियर के उद्देश्यों का विश्लेषण नहीं करते। वे नौकरी में लग जाते हैं और खुद से कभी नहीं पूछते, “मैं किस काम को अच्छी तरह करता हूँ? मैं कैसा जीवन बिताना चाहता हूँ? किस प्रकार का काम मेरे लिए सकारात्मक ऊर्जा पैदा करता है?” आपके लिए यह जरूरी है कि आप अपने विशेष कौशल को जानें और उनका उपयोग करें।

**2. क्या आप अपने सबसे पसंदीदा कौशलों का उपयोग करते हैं?**

● हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

कई लोग नौकरी में ठहराव के शिकार हो जाते हैं। वे बहुत कुछ करने के काबिल होते हैं, फिर भी वे अपने आप को चुनौती में डालने से घबराते हैं। काम की अपेक्षाओं के चार अलग-अलग वर्ग होते हैं। दुर्भाग्य से, अधिकांश लोग पहले तीन में फँस जाते हैं।

(क) “यह बस, एक नौकरी है। जब तक वेतन अच्छा मिलता रहे और मैं काम के बाद अपना काम कर सकूँ, तब तक कोई भी नौकरी ठीक है।”

(ख) “काम नियमित होना चाहिए। मुझे फायदे, छुट्टियाँ और एक स्थिर नौकरी की सुरक्षा चाहिए।”

(ग) “मुझे पेशे, व्यापार या धंधे में कुछ दमदार चीज चाहिए। मैं अपनी योग्यताओं का उपयोग करना और चुनौती लेना चाहता हूँ।”

(घ) “काम पैसे से जुड़ा नहीं होता। काम और सीखने तथा व्यक्तिगत विकास का मार्ग है। काम मेरा ध्यान किसी ऐसी चीज पर लगाता है, जिसे मैं सच में इस संगठन, समुदाय या संसार के लिए करना चाहता हूँ।”

**3. क्या आपका काम किसी दिलचस्पी या विषय को और आगे बढ़ाता है, जिसके विषय में आप गहराई से सोचते हैं?**

● हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

खयाल रखना सभी उद्देश्यों का आधार है। इसके लिए आप में अपने आसपास की चीजों को लेकर पूरा खुलापन होना चाहिए। खयाल रखने के लिए आप में जागरूकता होनी चाहिए। आप कर्तव्य या दायित्व के बोझ तले दबे न हों। आप जब स्वाभाविक रूप से परवाह करते हैं तो कुछ होता है, जिसने आपको गहराई तक छुआ और प्रभावित किया है।

**4. क्या अपने काम से आपको लगता है कि आप इस संसार में कोई बदलाव ला रहे हैं?**

● हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

आज के समाज में हाथ-पर-हाथ धरकर बैठे रहना आम-सी बात हो गई है। ऐसा इसलिए है, क्योंकि ज्यादातर लोगों को काम बेकार की चीज लगती है। उनका उत्साह समाप्त हो चुका होता है। काम ऐसा हो, जिसमें पैसा और हैसियत से कुछ ज्यादा हो, जिससे आप कोई बदलाव ला सकें।

**5. क्या आप ज्यादातर दिनों को उत्साह की भावना से देखते हैं?**

● हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

आप जब अपने से बड़े किसी उद्देश्य को पूरा कर रहे हैं तो आप अधिक समर्पित महसूस करते हैं और अधिक उत्साहित हो जाते हैं। याद रखिए, साल तेजी से निकल जाते हैं, इसलिए हर दिन और हर काम को उत्साह के साथ लीजिए।

**6. क्या आपने जीवन और सफलता का अपना ही मंत्र विकसित किया है?**

● हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

हर किसी को जीवन के लिए कुछ सिद्धांतों की आवश्यकता होती है। हालाँकि कुछ लोग दूसरों के मूल्यों को स्वीकार करते हैं और अपने मूल्य कभी विकसित ही नहीं करते। वे अपने जीवन के बारे में पर्याप्त नहीं सोचते।

इसकी बजाय वे इस बारे में चिंतित रहते हैं कि दूसरे लोग क्या कहेंगे? असली ताकत अपने गहरे व्यक्तिगत मूल्यों के अनुसार काम करने से मिलती है।

### 7. क्या आप अपने दर्शन के अनुसार जीने के आवश्यक जोखिम को उठाने के लिए तैयार हैं?

- हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

कोई नहीं जानता कि उसे किस राह पर चलना चाहिए; लेकिन जिन लोगों में अपने ऊपर और अपने विचारों पर भरोसा करने का साहस होता है, जिसमें कुछ नुकसान की भी आशंका रहती है, वे सच्चे व्यक्ति होते हैं। आपको जोखिम उठाना ही चाहिए; जैसे हैं, वैसा करने का साहस रखना चाहिए।

### 8. क्या आप में अपने जीवन के अर्थ और उद्देश्य की भावना है?

- हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

टेरी फॉक्स ऐसे ही व्यक्तित्व के शानदार उदाहरण हैं, जिन्होंने अपने जीवन के उद्देश्य को बहुत गहराई तक महसूस किया। उनकी याद हमें प्रेरित करती है कि हम ऐसी अपेक्षा करें कि हम क्या कर सकते हैं? आप तय कर सकते हैं कि अपनी किस क्षमता पर ध्यान लगाएँ, जो आप में सबसे गहरे भाव जगाती है! आप ऐसे लोगों, प्रतिबद्धताओं, विचारों एवं चुनौतियों के साथ अपने समय और अपनी योग्यताओं को जोड़ सकते हैं, जो सोद्देश्य महसूस करते हैं।

### 9. क्या इस साल अपने उद्देश्य से संबंधित आपके सक्रिय लक्ष्य हैं?

- हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

उद्देश्य हमारे जीवन के रूप में प्रेरणा का काम करते हैं। लेकिन सही मायने में हमारे लक्ष्य होते हैं, जो रोजाना के आधार पर हमें प्रेरित करते हैं। यदि जीवन में ऐसा कुछ नहीं, जिसके लिए हमें संघर्ष करना हो तो जीवन खाली-सा लगता है। लक्ष्यों को भले ही हासिल करना हमेशा आसान नहीं होता, लेकिन वे उपलब्धि की संतुष्टि देते हैं, जो बदले में अपने महत्त्व की हमारी भावना को बढ़ाते हैं।

### 10. क्या आप इसकी उम्मीद करने के बजाय कि सबकुछ किसी दिन ठीक हो जाएगा, अपने जीवन को पूरी तरह से जी रहे हैं?

- हाँ ● पता नहीं/पक्का नहीं ● नहीं

*खयाल रखना सभी उद्देश्यों का आधार है। इसके लिए आप में अपने आसपास की चीजों को लेकर पूरा खुलापन होना चाहिए। खयाल रखने के लिए आप में जागरूकता होनी चाहिए। आप कर्तव्य या दायित्व के बोझ तले दबे न हों। आप जब स्वाभाविक रूप से परवाह करते हैं तो कुछ होता है, जिसने आपको गहराई तक छुआ और प्रभावित किया है।*

लॉटरी लगने का इंतजार क्यों करें? अपनी क्षमता को कब्र तक ले जाने का इंतजार क्यों करें? उनका इस्तेमाल कीजिए। अपने मूल्यों के दायरे में और उद्देश्य के साथ जीने का समय आ गया है।

अपने परिणामों को इस प्रकार अंक दें—

- प्रत्येक 'हाँ' के लिए खुद को 0 दें।
- 'पक्का नहीं' या 'पता नहीं' के लिए 1 दें।
- प्रत्येक 'नहीं' के लिए 2 अंक दें।

- प्रत्येक 'हाँ' के लिए खुद को 0 दें।
- 'पक्का नहीं' या 'पता नहीं' के लिए 1 दें।
- प्रत्येक 'नहीं' के लिए 2 अंक दें।

अब अपने अंकों को जोड़िए। चूँकि इस प्रकार के प्रश्न व्यक्तिपरक होते हैं, इसलिए कोई सही या गलत उत्तर नहीं हो सकता। फिर भी, अंक का विश्लेषण सामान्य दिशा-निर्देश के रूप में करें। यह इस प्रकार काम करता है

यदि आपने 0 से 7 के बीच अंक प्राप्त किए तो इसका अर्थ है—आपका जीवन काफी केंद्रित है, आपको दिशा का ज्ञान है और आप बदलाव लाने का इरादा रखते हैं।

यदि आपने 8 से 15 के बीच अंक हासिल किए तो इसका अर्थ है—आप में उद्देश्य की भावना है; लेकिन आपको अपने संकल्प को स्पष्ट करना होगा। क्या आप सही मायने में मूल्यों पर चल रहे हैं और हर दिन 'जो कहते हैं, वह करते हैं'?

यदि आपके अंक 16 से 20 के बीच हैं तो इसकी आशंका है कि आप अपनी क्षमता का उपयोग नहीं कर रहे, बस, अपना जीवन बरबाद कर रहे हैं। कृपया नोट करें—इस अधिक अंक का मतलब यह भी है कि आप किसी प्रकार के संकट या बड़े बदलाव से गुजर रहे हैं।

अब चूँकि आपके पास यह सोचने का अवसर है कि आपके लिए उद्देश्य का क्या मतलब है तो एक वाक्य का कथन बनाइए, जो जीवन में आपके उद्देश्य के सार को उस रूप में बताता है, जिस रूप में आप उसे अभी देख रहे हैं।

अपने शब्दों को ध्यान से चुनिए और हमेशा स्पष्ट रहिए।

---



---



---

*कोई नहीं जानता कि उसे किस राह पर चलना चाहिए; लेकिन जिन लोगों में अपने ऊपर और अपने विचारों पर भरोसा करने का साहस होता है, जिसमें कुछ नुकसान की भी आशंका रहती है,*

**वे सच्चे व्यक्ति होते हैं। आपको जोखिम उठाना ही चाहिए; जैसे हैं, वैसा करने का साहस रखना चाहिए।**

अपने उद्देश्य को सुदृढ़ करने के लिए इस कथन का उपयोग रोजाना कीजिए। किसी विशेष कार्ड पर इसे प्रिंट कीजिए, जिसे आप अपने साथ रख सकें। उद्देश्य के अपने कथन को तब तक फिर से पुख्ता करने की आदत डालिए, जब तक कि यह पूरी तरह से आपकी चेतना का हिस्सा न बन जाए। यह वह उत्प्रेरक है, जो आपके व्यवहार को बदल देगा और वास्तव में आपको उद्देश्य भरा जीवन जीने का आनंद दिलाएगा।

यदि इस प्रश्नावली के बाद आप कोई सार्थक कथन नहीं बना सके तो चिंता की बात नहीं। अक्सर इसे स्पष्ट करने में महीनों (कभी-कभी वर्षों) लग जाते हैं। मदद इससे मिलेगी कि आप ढूँढ़ते रहें और सोचते रहें कि आप क्या कर रहे हैं और क्यों? कभी-न-कभी उत्तर आपके सामने आ ही जाएगा।



उद्देश्य के साथ जीना और काम करना

निर्णायक कार्रवाई करना

निरंतर दृढ़ता

आपको जो चाहिए, माँगिए

आत्मविश्वास का पहलू

बेहतरीन संबंध बनाना

विफलता से उबरना

क्या आपको बड़ी तसवीर दिख रही है ?

यह कोई धोखा नहीं, सबकुछ फोकस पर निर्भर है

आपकी आदतें आपका भविष्य तय करेंगी

बधाई हो, आपने कर दिखाया !

अब इस विशेष बोनस अध्याय में दिए जा रहे विचारों पर टूट पड़िए।

## ध्यान की रणनीति-11

### आपको धनवान् बनानेवाले उपाय

“सामान्य धन चुराया जा सकता है, सच्चा धन नहीं।

आपकी आत्मा में बेशकीमती वस्तुएँ होती हैं,

जिन्हें आपसे छीना नहीं जा सकता है।”

—ऑस्कर वाइल्ड

इस अध्याय की संख्या के कारण जो नकारात्मक व्यावसायिक संकेत मिल रहा है, उसके बावजूद हमने सोचा कि ध्यान की शक्ति के हमारे पाँच ग्राहकों से आपका परिचय कराना आश्चर्य कराने के साथ ही विश्वास जगानेवाला होगा। हमारा सौभाग्य है कि हम इनके साथ पिछले कई वर्षों से काम कर रहे हैं।

इन लोगों ने आर्थिक उतार-चढ़ाव समेत कई प्रकार के झटकों को झेला है और ये सभी काफी धनवान् बन चुके हैं। हम इस बात पर जोर देना चाहते हैं कि वित्तीय संकट का बवंडर खड़ा करने और पूर्व के शक्तिशाली देशों को तबाह किए जाने से पैदा हुई चिंता, भय और अनिश्चितता के बावजूद तमाम किस्म के उद्योगों से जुड़े ऐसे व्यक्ति हैं, जिन्होंने धनवान् होने का निर्बाध मार्ग ढूँढ़ा है। आगे आनेवाले पृष्ठों में आप उनकी पृष्ठभूमि के विषय में थोड़ा-बहुत जानेंगे; लेकिन इससे अधिक महत्वपूर्ण यह है कि हमने उनसे गाढ़ी कमाई का राज खोलनेवाले प्रश्न पूछे हैं—

शब्दकोश बताता है कि ‘धनवान्’ शब्द का अर्थ है—‘ढेर सारा पैसा होना’, यानी पैसों से मालामाल होना। अन्य शब्द हैं—‘अत्यधिक मूल्यवान्’ और ‘संसाधनों से समृद्ध’। हमारा अनुभव कुछ इस प्रकार है। बाजार में आप जब अत्यधिक मूल्य उपलब्ध कराते हैं तो पैसों के मामले में आप मालामाल हो जाएँगे। इससे भी कहीं अधिक, व्यक्तिगत संसाधनों में धनवान् होकर ही सच्चे धन का आनंद लिया जा सकता है। आप जब भावना में समृद्ध होंगे, चरित्र से समृद्ध होंगे, संबंधों से समृद्ध होंगे, धर्म में समृद्ध होंगे, स्वास्थ्य में, देने में और बुद्धि में समृद्ध होंगे, तब आपको पता चलेगा कि समृद्धि का आनंद क्या होता है और इसकी समग्रता की खुशी क्या होती है!

ऐसी पाँच विशिष्ट रणनीतियाँ कौन सी हैं, जिनका योगदान आपकी सफलता में सबसे अधिक रहा है?

उनके उत्तरों में आपको कुछ बातें एक जैसी दिखेंगी। इसे समझना बहुत जरूरी है, क्योंकि यह इस बात को फिर से पुष्ट करता है कि टिकाऊ विकास के लिए बस, कुछ क्षेत्रों में ध्यान लगाने की आवश्यकता है।

इसलिए, आखिर में 'हुरें' करने से पहले हमें आपके साथ पच्चीस ऐसी रणनीतियों को साझा करने की प्रसन्नता है, जिनके कारण इन पाँच असाधारण उपलब्धि प्राप्तकर्ताओं का उदय उनके व्यवसाय के शीर्ष तक हो सका है। आपको हमारी सलाह यही है कि आप उनके ज्ञान का जमकर लाभ उठाएँ और उनका उपयोग करें, जो धनवान् होने के लिए आपका रास्ता बनाने में सबसे उपयुक्त हैं। इससे पहले कि हम पटाक्षेप करें, एक आखिरी बात— **धनवान् होने की सही परिभाषा को लेकर हम एकदम स्पष्ट हो जाएँ।**

शब्दकोश बताता है कि 'धनवान्' शब्द का अर्थ है—'ढेर सारा पैसा होना', यानी पैसों से मालामाल होना। अन्य शब्द हैं—'अत्यधिक मूल्यवान्' और 'संसाधनों से समृद्ध'। हमारा अनुभव कुछ इस प्रकार है। बाजार में आप जब अत्यधिक मूल्य उपलब्ध कराते हैं तो पैसों के मामले में आप मालामाल हो जाएँगे। इससे भी कहीं अधिक, व्यक्तिगत संसाधनों में धनवान् होकर ही सच्चे धन का आनंद लिया जा सकता है। आप जब भावना में समृद्ध होंगे, चरित्र से समृद्ध होंगे, संबंधों से समृद्ध होंगे, धर्म में समृद्ध होंगे, स्वास्थ्य में, देने में और बुद्धि में समृद्ध होंगे, तब आपको पता चलेगा कि समृद्धि का आनंद क्या होता है और इसकी समग्रता की खुशी क्या होती है!

इस दसवें वर्षगाँठ संस्करण को पूरा करने के लिए हमने एक और आखिरी बात को जोड़ा है। यह आपको भविष्य की झलक दिखाएगा। आप गेमचेंजर्स यानी बाजी पलटनेवाली बातें जानेंगे, रोमांचक समय से आगे चलनेवाली कंपनियों के बारे में जानेंगे, जिनकी अनोखी व्यावसायिक संस्कृति की ओर नई पीढ़ी के लोग खिंचे चले जा रहे हैं। ऐसी अग्रणी कंपनियाँ नए चलन बना रही हैं, पारंपरिक ज्ञान को गंभीर चुनौती दे रही हैं और सामाजिक रूप से जिम्मेदार होने के साथ ही मुनाफा कमाने पर ध्यान दे रही हैं।

तो चलिए, स्वागत करते हैं हमारे उन पाँच असाधारण सफलता प्राप्त करनेवालों का, जिनमें से हर एक अपने विशेष क्षेत्र में एक बड़ा प्रभाव डाल रहा है। हम उनकी उल्लेखनीय सफलता का बस, गर्व से थोड़ा सा श्रेय लेंगे। उनकी प्रत्येक पाँच सर्वोत्तम रणनीतियों के नीचे हमने एक सीधा सवाल किया है। अपना उत्तर देने से पहले समय निकालकर चिंतन कीजिए। शायद आपको अपने व्यवसाय में थोड़ी कमी दिखेगी। याद रखिए, सफलता पानेवाले इन लोगों के सुझाव को वर्षों के प्रयोग और गलती में से चुनकर निकाला गया है। लेकिन आज वे सभी धनवान् हैं। उनकी सलाह को नमूने के तौर पर लीजिए, आपका भी भविष्य उज्ज्वल हो सकता है।

## — 1 —

### सैम बेकफोर्ड

### छोटे कारोबार के लखपति



मिलनसार, विनम्र, उदार और बाजार को समझने में तीक्ष्ण बुद्धि के स्वामी जैसे शब्दों से सैम बेकफोर्ड को जाना जा सकता है। उनके जीवन में सशक्त पारिवारिक मूल्यों की भी एक बड़ी भूमिका है। फिर भी, एक उद्यमी के रूप में सैम का शुरुआती अनुभव इतना शानदार नहीं था। उनके ही शब्दों में उनकी कहानी इस प्रकार है—

“बिजनेस में स्नातक करने के बाद स्वाभाविक रूप से मैंने अपना कारोबार शुरू करने का फैसला किया। मुझे लगा कि मैं कारोबार के बारे में सारी जरूरी बातें जानता हूँ, इसलिए मैंने छलॉग लगा दी। पहला कारोबार साल भर के भीतर ही विफल हो गया। उसके बाद मैंने चार दूसरे व्यावसायिक उपक्रमों को आजमाया, जो सभी मामूली से भयंकर विफलता पर आकर समाप्त हुए। अपने सारे पैसे और जो पैसे परिवार एवं दोस्तों से उधार लिये थे, उन सभी को गँवाने के बाद मैंने नौकरी करने का फैसला किया। वह नौकरी छह महीने भी नहीं चल सकी और मुझे निकाल दिया गया। मेरी पत्नी एक यूनिवर्सिटी में पियानो सिखाती थी और हम एक म्यूजिक टीचिंग स्टूडियो शुरू करने पर विचार कर रहे थे। शुरुआत में मैंने इस विचार को इस कारण खारिज कर दिया, क्योंकि मुझे नहीं लगता था कि इस तरह के कारोबार से सही मायने में पैसा कमाया जा सकता है। फिर भी, हमने तय किया कि अगर इस कारोबार से थोड़ा-बहुत भी पैसा मिल जाए तो कम-से-कम बँधे-बँधे समय वाली नियमित नौकरी से तो अच्छा ही होगा।

“इस कारोबार की शुरुआत हमने 50 डॉलर खर्च कर फोटोकॉपी की गई परचियों से की, जिन्हें हम 3,000 घरों के दरवाजों पर गिराकर आए। हमारे पास दुकान को लीज पर लेने के लिए पैसा नहीं था, इसलिए हमने शाम के समय के लिए एक स्थानीय प्राइमरी स्कूल की जगह को किराए पर लिया। कुछ महीने बाद कारोबार थोड़ा-थोड़ा चलने लगा और हमारे पास करीब अस्सी छात्र हो गए। फिर हमने कारोबार के लिहाज से एक स्थायी जगह देखना शुरू किया। कमर्शियल प्लाजा के एक मालिक ने हमसे मुलाकात की और बताया कि वह हमें इस वजह से अपनी दुकान किराए पर नहीं दे सकता, क्योंकि उसे लगता था कि हमारा धंधा चल नहीं सकता। उसने हमसे कहा कि अगर हम सफल होना चाहते हैं तो कोई दूसरा व्यवसाय कर लें, जैसे कोई रेस्टोरेंट खोल लें।

**मेरी पत्नी एक यूनिवर्सिटी में पियानो सिखाती थी और हम एक म्यूजिक टीचिंग स्टूडियो शुरू करने पर विचार कर रहे थे। शुरुआत में मैंने इस विचार को इस कारण खारिज कर दिया, क्योंकि**

**मुझे नहीं लगता था कि इस तरह के कारोबार से सही मायने में पैसा कमाया जा सकता है। फिर भी, हमने तय किया कि अगर इस कारोबार से थोड़ा-बहुत भी पैसा मिल जाए तो कम-से-कम बँधे-बँधे समय वाली नियमित नौकरी से तो अच्छा ही होगा।**

“आखिरकार, हमें एक दूसरे पुराने प्लाजा की दूसरी मंजिल पर 600 वर्गफीट की सस्ती जगह मिल गई। हमने अपनी सारी ऊर्जा अपने छोटे से कारोबार को सफल बनाने पर लगा दी। मैंने हर हफ्ते कम-से-कम एक पुस्तक पढ़ना शुरू किया, जिससे कि छोटे कारोबार को सफल बनाने के बारे में सबकुछ सीख सकूँ। ‘द मिलियनेयर नेक्स्ट डोर’ नामक पुस्तक पढ़कर मैंने सीखा कि अधिकांश लखपतियों ने नीरस, उबाऊ, साधारण कारोबार को शुरू कर खूब पैसा कमाया। उस एक जानकारी ने मेरे अंदर यह विश्वास जगाया कि हम सफल हो सकते हैं और अपने छोटे कारोबार से एक दिन लखपति भी बन सकते हैं। अगले साल हमने एक और जगह पर अपना संस्थान खोला और म्यूजिक सिखाने के प्रोग्राम में डांस क्लास भी जोड़ा। हमने अंदाजा लगाया कि परिवार के लोग अगर क्लास में आते ही हैं तो क्यों न हम उन्हें कुछ और क्लासेज का ऑफर दें! हम अपने कारोबार को सफल बनाने के लिए लगातार सीखते, पढ़ते और ध्यान लगाते रहे।

“कुछ साल बाद हमने तीसरी जगह पर भी अपना व्यवसाय शुरू कर दिया। किराए पर जगह लेने की बजाय हमने एक छोटे से व्यावसायिक गोदाम को खरीद लिया। उस पहली खरीद के बाद हमें लगा कि हमारे स्टूडियो के लिए सही अवसर क्या है—वाणिज्यिक रियल एस्टेट का स्वामित्व। अगले दस वर्षों के दौरान हम विभिन्न रचनात्मक वित्तीय रणनीतियों का उपयोग कर 90 लाख डॉलर से भी अधिक की वाणिज्यिक संपत्ति हासिल कर चुके थे। यह इस बात को ध्यान में रखते हुए बहुत बड़ी छल्लाँग थी कि हमने जब अपनी पहली वाणिज्यिक संपत्ति खरीदी, तब तक अपना घर भी नहीं खरीद सके थे।

“साथ ही, अपने व्यवसाय को अधिक जगहों पर विस्तार देने के लिए फ्रेंचाइजी की बजाय हम अपने आइडिया को दूसरे डांस और म्यूजिक स्टूडियो के साथ शेयर करने लगे।

**“यह स्टूडियो बिजनेस से भी बड़ा बिजनेस साबित हुआ। उत्तरी अमेरिका में 22,000 से भी अधिक स्टूडियो हैं। उनमें से कई शिक्षित करने में बहुत अच्छे थे, लेकिन कारोबार करने में बेहद खराब। ऐसे आइडिया, जिनसे हमें मदद मिली थी, उन्हें शेयर करने से उन्हें भी मदद मिली और हमारा भी फायदा हुआ।**

“यह स्टूडियो बिजनेस से भी बड़ा बिजनेस साबित हुआ। उत्तरी अमेरिका में 22,000 से भी अधिक स्टूडियो हैं। उनमें से कई शिक्षित करने में बहुत अच्छे थे, लेकिन कारोबार करने में बेहद खराब। ऐसे आइडिया, जिनसे हमें मदद मिली थी, उन्हें शेयर करने से उन्हें भी मदद मिली और हमारा भी फायदा हुआ।

“वर्ष 2006 में हमने एक प्रॉपर्टी खरीदी और अपने सपनों का घर बनाया, जिसमें एक विशेष कोचिंग सेंटर भी था। मैंने उस प्रॉपर्टी को ‘क्रिएटर्स लैंडिंग’ नाम दिया है, जहाँ मैं लोगों को बताता हूँ कि अपने व्यवसाय को कैसे बढ़ाएँ, रियल एस्टेट खरीदें और अर्ध-सेवानिवृत्तों जैसी दिनचर्या के साथ जिएँ। अधिकांश सप्ताहों में मैं हर हफ्ते

औसत रूप से पंद्रह से बीस घंटे काम करता हूँ। बाकी का समय मैं बच्चों के साथ बिताता हूँ, जिन्हें मैं घर पर शिक्षा दिलाता हूँ, ताकि हम हर साल छह से सात बार घूमकर आ सकें।

“मुझे लगता है कि मेरी सफलता का मुख्य कारण उस अवसर पर ध्यान लगाने का फैसला था, जो मेरे सामने था। अधिकांश मामलों में सफलता आप जितना सोचते हैं, उससे बहुत अधिक करीब होती है।”

सैम अपनी अद्भुत सफलता पर आधारित एक पुस्तक रिलीज करने जा रहे हैं, जिसका शीर्षक है—‘द स्मॉल बिजनेस वेल्थ ट्राएंगल : द अल्टीमेट स्ट्रैटेजी टू सेमी-रिटायर फास्टर, रिचर एंड हैपियर’। (छोटे कारोबार का दौलत त्रिकोण : तेज अर्ध-सेवानिवृत्त, समृद्ध और खुशहाल की श्रेष्ठ रणनीति।)

इस त्रिकोण की तीन मुख्य बातें हैं—

1. **आपका प्राथमिक कारोबार**— अपने समय का कम-से-कम उपयोग कर कैसे इसे मुनाफे के साथ चलाएँ।

2. **आपका वैकल्पिक कारोबार**— जिसे आप मस्ती के लिए करते हैं, जो करने में आपको आनंद आता है और जो लाभप्रद भी हो सकता है।

3. **रियल एस्टेट**— उस इमारत या इमारतों का स्वामित्व, जिसमें आपका प्रमुख व्यवसाय चल रहा है।

सैम बेकफोर्ड अपने पैरों पर खड़े हुए एक सच्चे लखपति हैं, जो जीवन को भरपूर जीते हैं, कारोबार को आसान रखते हैं और अपनी सफलता को लेकर विनम्र हैं। व्यवसाय और जीवन को लेकर उनकी ईमानदार स्वाभाविक सोच लालच से प्रेरित उद्यमियों और राजनीतिज्ञों से भरे संसार में एक ताजगी भरा बदलाव है, जो आएदिन गलत कारणों से सुखियों में आते रहते हैं।

लगे रहो, सैम!

## सैम बेकफोर्ड की सफलता की

### 5 सर्वश्रेष्ठ रणनीतियाँ

प्रत्येक रणनीति के नीचे के प्रत्यक्ष प्रश्न पर विचार करें—

सैम बेकफोर्ड अपने पैरों पर खड़े हुए एक सच्चे लखपति हैं, जो जीवन को भरपूर जीते हैं, कारोबार को आसान रखते हैं और अपनी सफलता को लेकर विनम्र हैं। व्यवसाय और जीवन को लेकर उनकी ईमानदार स्वाभाविक सोच लालच से प्रेरित उद्यमियों और राजनीतिज्ञों से भरे संसार में एक ताजगी भरा बदलाव है, जो आएदिन गलत कारणों से सुखियों में आते रहते हैं।

### 1. बड़ा सोचें, लेकिन आज छोटे से शुरुआत करें

“बड़े सपने देखना अच्छी बात है; लेकिन आपके पास अभी ऐसा अवसर नहीं, जो आपके कदम को लागू करने के लायक छोटा नहीं तो आपके सपने—सपने ही रहेंगे। व्यवसाय में मेरी जिस सफलता ने धन का रूप

लिया, उसकी शुरुआत उस छोटे से धंधे के साथ आगे बढ़ने से हुई, जिसे मैंने 50 डॉलर से शुरू किया और जो 30 लाख डॉलर का उद्यम बन गया। मैंने कुछ बड़ा करने तक सबकुछ जुट जाने तक का इंतजार नहीं किया। मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ, जो हमेशा हसीन सपने देखते हैं या 'बड़ा हाथ मारने' की सोचते रहते हैं, लेकिन उस पर काम नहीं करते, जिसे वे आसानी से प्रारंभ, नियंत्रित और विकसित कर सकते हैं।

**प्रश्न—** क्या आप अल्पकालिक लक्ष्यों पर केंद्रित कार्रवाई कर रहे हैं और वे किसी बड़ी सोच के साथ जुड़े हैं?

## 2. हासिल करने से पहले उसे देने का फैसला कीजिए

“मैंने जिस साल अपने व्यवसाय से पहली बार बड़ा पैसा बनाया, उस साल चर्च और परोपकार के लिए 1,00,000 डॉलर दान करने का फैसला किया, जबकि मेरे पास उतने पैसे आए भी नहीं थे। उस साल ऐसा लगा, पैसा अपने आप ही मेरे पास आ रहा है। ऐसा क्यों? मुझमें अपराध-बोध नहीं था, सफलता का भय या पैसे की इच्छा को रखने को लेकर उसके लायक होने या न होने का मामला नहीं था। पैसा केवल मुझे अमीर बनाने के लिए नहीं कमाया जा रहा था, बल्कि दूसरों की मदद के लिए था। आप जब किसी लक्ष्य के प्रति संकल्प कर लेते हैं, जो आपसे बड़ा है तो पैसा आपके प्रयास के अनुसार आने लगता है।”

**प्रश्न—** क्या आप दूसरे जरूरतमंदों की मदद के लिए पर्याप्त योगदान कर रहे हैं?

“मैंने जिस साल अपने व्यवसाय से पहली बार बड़ा पैसा बनाया, उस साल चर्च और परोपकार के लिए 1,00,000 डॉलर दान करने का फैसला किया, जबकि मेरे पास उतने पैसे आए भी नहीं थे। उस साल ऐसा लगा, पैसा अपने आप ही मेरे पास आ रहा है। ऐसा क्यों? मुझमें अपराध-बोध नहीं था, सफलता का भय या पैसे की इच्छा को रखने को लेकर उसके लायक होने या न होने का मामला नहीं था। पैसा केवल मुझे अमीर बनाने के लिए नहीं कमाया जा रहा था, बल्कि दूसरों की मदद के लिए था।

## 3. अपने लक्ष्य का चुंबक बनाइए

“सफलता को लेकर मेरा पसंदीदा वाक्य है—‘आप जो चाहते हैं, उसे याद रखना अनुशासन है।’ हर दिन लक्ष्यों को लिखना और उनके बारे में सोचना आपको उनके करीब ले जाता है। मेरे पास जब ऐसी तीन गतिविधियों के विकल्प होते हैं, जिन्हें मैं कर सकता हूँ तो मैं खुद से पूछता हूँ—‘यह गतिविधि मुझे मेरे लक्ष्य के करीब ले जाएगी या नहीं?’ यदि आप खुद से यह प्रश्न रोज पूछते हैं तो आप उस वर्ष का समापन इतने अधिक लक्ष्यों को हासिल करते हुए करेंगे, जितना आपने सोचा भी नहीं होगा।”

**प्रश्न—** क्या आप अपने सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्यों को रोजाना पढ़ते हैं?

## 4. कमाई करना सीखिए

“यदि आप अपने साथियों से अधिक सीखना चाहते हैं तो आप कमाई में भी उन्हें पीछे छोड़ देंगे। मैं अपने क्षेत्र में किसी भी व्यवसायी को होड़ में पीछे छोड़ सकता हूँ, क्योंकि मैं उनसे अधिक सीखना चाहता हूँ। शिक्षा के मामले में बढ़त लेकर एक छोटी कंपनी उस बड़ी कंपनी को पीछे छोड़ सकती है, जिसके पास पैसों की कमी नहीं है। दस साल पहले जब मैंने अपना व्यवसाय शुरू किया और मैं काफी बड़ी, बड़े पैसेवाली कंपनी से प्रतिस्पर्धा में था तो मैंने तय किया कि मुझे अधिक जानकारी जुटाकर बढ़त लेनी है। मैंने व्यवसाय, बिक्री, मार्केटिंग और ऐसी हर चीज पर लगभग 700 पुस्तकें पढ़ीं, जिनसे मुझे उनसे अधिक जानकारी मिले। आज मेरी कंपनी आगे है और उनकी कंपनी उसी जगह पर खड़ी है, जहाँ दस साल पहले थी। मैं जिन पुस्तकों को पढ़ता था या जिस कोर्स को मैंने किया और जिन सेमिनारों में मैं शामिल हुआ, उन पर मेरा एकाधिकार नहीं था। मैंने बस, शिक्षा में निवेश करने का फैसला किया। ‘ग्रीन बे पैकर्स’ के मशहूर प्रशिक्षक विंस लोम्बार्डी ने एक बार कहा था, “जीत के लिए तैयार होने की इच्छा जीतने की इच्छा से अधिक महत्व रखती है।” अधिक प्रशिक्षण समय निकालने के लिए तैयार रहिए और व्यवसाय के क्षेत्र में आपकी और अधिक जीत होगी।”

**प्रश्न—** क्या आप प्रतिदिन 30 मिनट या उससे अधिक समय कुछ सार्थक या प्रेरक पढ़ने के लिए निकालते हैं?

*“जीवन में कुछ घटता ही रहता है। कई बार आप राह से भटक जाएँगे। कभी-कभी तो दिन में कई बार ऐसा होगा। जब कभी कोई अप्रत्याशित घटना आपकी गति को रोके, तब दोबारा से काम में झटपट लौटनेवाले विशेषज्ञ बनिए। जब कोई व्यवधान उत्पन्न हो, तब कभी मत सोचिए कि दिन ‘बरबाद’ हो गया। काम में दोबारा जुट जाइए और जब ऐसा लगे भी कि आप आगे नहीं बढ़ पा रहे हैं, तब भी अपने लक्ष्यों की दिशा में काम करते रहिए।”*

## 5. ‘राह पर लौटने’ के विशेषज्ञ बनिए

“जीवन में कुछ घटता ही रहता है। कई बार आप राह से भटक जाएँगे। कभी-कभी तो दिन में कई बार ऐसा होगा। जब कभी कोई अप्रत्याशित घटना आपकी गति को रोके, तब दोबारा से काम में झटपट लौटनेवाले विशेषज्ञ बनिए। जब कोई व्यवधान उत्पन्न हो, तब कभी मत सोचिए कि दिन ‘बरबाद’ हो गया। काम में दोबारा जुट जाइए और जब ऐसा लगे भी कि आप आगे नहीं बढ़ पा रहे हैं, तब भी अपने लक्ष्यों की दिशा में काम करते रहिए।”

**प्रश्न—** आपको जब भी झटका लगता है, तब आप कितनी तेजी से वापसी करते हैं? इसमें सुधार कैसे लाया जा सकता है?

अधिक जानकारी के लिए देखें— [www.creatorslanding.com](http://www.creatorslanding.com)

— 2 —

करेन स्टीवर्ट



## तलाक में उदाहरण योग्य परिवर्तन



करेन स्टीवर्ट के जीवन की दिशा को तय करनेवाला पल एक दिन सुबह अचानक आया, जब वह अपनी तीन महीने की बेटी के साथ बाथ टब में आराम कर रही थी।

उसके पति के अचानक घुस आने से परिवार का वह खुशनुमा पल एक भयानक, अनचाहे माहौल में बदल गया। अपनी पत्नी के सामने भाव-शून्य खड़े होकर उसने ऐलान किया, “करेन, मैं खुश नहीं हूँ। तुम्हारे साथ मेरा अब और रह पाना मुश्किल है। मैं शादी को खत्म करना चाहता हूँ।” करेन के लिए अगले पाँच साल उथल-पुथल, अपने ऊपर संदेह और भावनाओं के उतार-चढ़ाव से भरे थे। उस दौरान वह एक झकझोर देनेवाले तलाक से जूझ रही थी, जिसके कारण वकीलों की फीस चुकाने में उसके लगभग 5,00,000 डॉलर खर्च हो गए और उतने ही पैसों का उस पर कर्ज हो गया।

सात साल से अधिक की शादी और तीन बच्चों को पैदा करने के बाद करेन उस कानूनी व्यवस्था से खुद को ठगा हुआ महसूस कर रही थी, जिसने उसके सारे पैसे और उसकी सारी ऊर्जा को निचोड़ लिया था। हालाँकि एक खयाल उसके मन में आया था—‘इस दर्द, वेदना और कष्ट का कोई तो कारण होगा।’ कारण था। करेन यह सोचने लगी कि तलाक का एक नया उदाहरण योग्य रूप जैसा दिख सकता है? एक ऐसा रूप, जो सामान्य सोच-समझ पर आधारित हो, जिसमें लोगों के पैसे और समय की बचत के साथ ही तनाव न हो और जिसमें बच्चों को सुरक्षा मिले। वर्ष 2006 में उसने दंपतियों के लिए द फेयरवे प्रोसेस <sup>TM</sup> को तैयार करने के बाद ‘फेयरवे डिवोर्स सॉल्यूशंस’ की शुरुआत की। इस अनोखी व्यवस्था से दंपती अपने होशो-हवास, संपत्ति और बच्चों की सुरक्षा करते हुए एक साफ-सुथरे ढंग से तलाक ले सकते हैं। जो भी अलग होने या तलाक लेने के बारे में सोच रहे हैं, उन्हें करेन की पुस्तक ‘क्लीन ब्रेक’ जरूर पढ़नी चाहिए।

करेन एक योद्धा और ऐसी महिला हैं, जो बदतर हालात में भी अवसर को देखती हैं। एक इक्कीस वर्षीय महत्वाकांक्षी उद्यमी के रूप में उन्होंने मिशन स्टेटमेंट बनाने पर यूनिवर्सिटी के एक दस्तावेज को लिखा है। यह कहता है, “मेरा मिशन अधूरी इच्छा की पहचान कर एक व्यवसाय का निर्माण करना है।” उसने मैरी के सौंदर्य प्रसाधन बेचकर अपने कॉलेज का खर्च निकाला था। इस स्टार्टअप कारोबार की शुरुआत के लिए उसे 20 प्रतिशत ब्याज पर 2,000 डॉलर का बैंक ऋण लेना पड़ा था। उसका मूल मंत्र था—‘जोखिम उठाओ और अथक परिश्रम करो।’

अट्ठाईस वर्ष की उम्र में करेन ने अपनी पहली वित्तीय सेवा कंपनी शुरू की और अगले दो दशक से भी अधिक समय तक वह उस उद्योग में दक्ष हो गई, जहाँ उन्होंने कई वित्तीय कंपनियों को सफलतापूर्वक बनाया और बेचा। उसने जब पहली बार शुरुआत की, तब वह मानती है कि उसे कुछ नहीं पता था कि कैसे और क्या करना है। उसने माइलस्टोन एसेट मैनेजमेंट ग्रुप बनाया, जिसके पास 10 करोड़ डॉलर से अधिक की संपत्ति थी और जो अमीर ग्राहकों को उच्च कोटि का एकीकृत निवेश माध्यम उपलब्ध कराता था।

**करेन एक योद्धा और ऐसी महिला हैं, जो बदतर हालात में भी अवसर को देखती हैं। एक इक्कीस वर्षीय महत्वाकांक्षी उद्यमी के रूप में उन्होंने मिशन स्टेटमेंट बनाने पर यूनिवर्सिटी के एक दस्तावेज को लिखा है। यह कहता है, “मेरा मिशन अधूरी इच्छा की पहचान कर एक व्यवसाय का निर्माण करना है।”**

शुरुआत से ही करेन ने अपने कंपनी को पारंपरिक उद्योग मॉडल से एकदम अलग साँचे में ढालने का फैसला कर लिया था। उसके दो मौलिक मूल्य थे, जिन्हें उसने अपने व्यवसाय की संस्कृति में तुरंत शामिल कर लिया था। वे थे—

- (1) टीम के हर सदस्य को शत-प्रतिशत ग्राहकों पर ध्यान केंद्रित रखना होगा।
- (2) किसी भी कीमत पर ईमानदारी प्रदर्शित करनी होगी।

अपनी टीम को उसका निर्देश था कि वे ग्राहकों पर लेजर की तरह धारदार नजर रखें। इसका एक रास्ता था—उनकी वास्तविक जरूरतों का पता लगाना। करेन ने पाया कि अक्सर ग्राहकों को पता नहीं होता कि उनकी जरूरतें क्या हैं? इस व्यावसायिक मॉडल को ठोस रूप देने के लिए करेन देश में ऐसे लोगों में से पहली थीं, जिन्होंने मुफ्त सेवाओं की एक योजना शुरू की।

यह प्रदर्शन पर आधारित था—यदि ग्राहक को मुनाफा होता है तो हमें भी होगा। इससे उनकी टीम के हर सदस्य की जवाबदेही काफी हद तक पक्की हो गई। उस समय आदर्श व्यवसाय का मॉडल कमीशन से प्रेरित था, जिसमें जवाबदेही नहीं थी और ग्राहक को फायदा हो न हो, कंपनी को फायदा हो जाता था।

करेन ने अन्य नई बातों को प्रदर्शित किया, जैसे बही-खाता रखनेवाले व्यक्तिगत ब्रोकर नहीं रखे, न ही खुद कभी ऐसा किया। इसकी बजाय उसकी कंपनी प्रक्रिया-उन्मुख और टीम-केंद्रित थी। अब चूँकि कंपनी का मूल्य उसके संपूर्ण प्रदर्शन पर आधारित था, इसलिए यदि कंपनी का अधिग्रहण किया गया या उसे बेचा गया तो उसे

बेहतर कीमत मिल सकती थी। इसके साथ ही यह पारंपरिक तौर-तरीकों की तुलना में काफी अलग दृष्टिकोण था।

लोगों को बहाल करने पर करेन की सोच में भी एक अनोखा फायदा था। वित्तीय सेवाओं के क्षेत्र में अकसर लोगों को दूसरी कंपनियों से बहाल किया जाता था। माइलस्टोन ने अपना ध्यान उन प्रतिभावान् छात्रों पर स्थिर किया, जो यूनिवर्सिटी से स्नातक होकर निकलते थे। पढ़ाई पूरी कर एकदम ताजा-ताजा निकले उन छात्रों में उद्योग की कोई भी बुरी आदत नहीं होती थी, न ही वे किसी अन्य संस्कृति के अभ्यस्त थे कि करेन की बनाई व्यवस्था में शामिल होने में उन्हें कोई दिक्कत हो। युवा, तेज, महत्वाकांक्षी लोगों को सफलता के लिए बनी खास व्यवस्था में प्रशिक्षित करना माइलस्टोन की हैरान कर देनेवाली तरक्की का मूल मंत्र था।

**अपनी टीम को उसका निर्देश था कि वे ग्राहकों पर लेजर की तरह धारदार नजर रखें। इसका एक रास्ता था—उनकी वास्तविक जरूरतों का पता लगाना। करेन ने पाया कि अकसर ग्राहकों को पता नहीं होता कि उनकी जरूरतें क्या हैं? इस व्यावसायिक मॉडल को ठोस रूप देने के लिए करेन देश में ऐसे लोगों में से पहली थीं, जिन्होंने मुफ्त सेवाओं की एक योजना शुरू की।**

करेन के उत्साहवर्धक और कुशल नेतृत्व में कंपनी तेजी से आगे बढ़ी। यह जानना दिलचस्प है कि 'एंटरप्राइज रेंट ए कार' का मॉडल भी ऐसा ही है, जिसने ऐसी ही उल्लेखनीय तरक्की और मुनाफे को हासिल किया है। किसी व्यवसाय को खड़ा करते समय आपको नई चूहेदानी बनाने की जरूरत नहीं। बस, यह पता कीजिए कि सारे चूहे कौन पकड़ रहा है और ध्यान दीजिए कि वे ऐसा किस तरह कर रहे हैं?

करेन स्टीवर्ट की सफलता का एक महत्वपूर्ण कारण खुद को आईने में देखने और जब लगे कि जरूरी है, तब बदलाव करने की क्षमता है। आपके पास सही ब्रांड और सबसे अच्छा ग्राहक मॉडल हो सकता है; लेकिन आपकी संरचना में कुछ ऐसा है, जो जरूरत के अनुसार ठीक नहीं तो काररवाई कीजिए।

'फेयरवे डिवोर्स सॉल्यूशंस' में करेन ने संरचना में सुधार के लिए पहले ही अनेक महत्वपूर्ण फेर-बदल किए हैं। कई उद्योगों में जहाँ संस्कृति में अहंकार एवं निश्चितता की भावना आने लगती है और सबसे बड़े अवसर अकसर गँवा दिए जाते हैं, वहाँ तुरंत काररवाई करना विरले ही देखने को मिलता है। करेन ने जिस समय शुरुआत की, उस दौरान इस उद्योग में महिलाओं का व्यवसाय चलाना शायद ही देखने को मिलता था, जिससे करेन की उपलब्धियाँ और भी उल्लेखनीय हो जाती हैं। व्यवसाय और वित्त में उन्होंने जो विस्तृत अनुभव प्राप्त किया, उसने 'फेयरवे डिवोर्स सॉल्यूशंस' की शुरुआत के लिए एक ठोस आधार उपलब्ध कराया। कंपनी का विस्तार कनाडा व अमेरिका में तेजी से हुआ है और तलाक के निपटाने के क्षेत्र में यह बहुत बड़ी जरूरत को पूरा कर रही है। करेन की अपनी चौंकानेवाली कहानी पर देश के मीडिया का लगातार ध्यान जाता रहा और बड़े-बड़े सम्मेलनों में उनके लिए संबोधन के अवसर पैदा हुए। उनके अनुसार, अब उनका मिशन है—“तलाक जिस तरह होते हैं, उसे मैं बदलना चाहती हूँ।”

**करेन स्टीवर्ट की सफलता की**

## 5 सर्वश्रेष्ठ रणनीतियाँ

### 1. अपनी सफलता की कल्पना करें

“मुझमें छोटी उम्र से ही ऐसी कल्पना करने की क्षमता थी कि खासतौर पर मेरे लिए सफलता कैसी दिखती है। छोटी-छोटी बातें महत्व रखती हैं। अपने आप को नेतृत्व करनेवाली और एक उद्यमी के रूप में देखने की क्षमता से जहाँ मैं उन लोगों को मात्र दिशा दे सकी, जो मेरे लिए काम करते हैं, वहीं किसी चीज के तैयार होने से पहले ही मुझे उसके रंग, आकार आदि जैसी बातों का अंदाजा हो जाता था, जो मेरे लिए काफी अहम थी। मैं जानती थी कि यदि मैं उसे देख सकती हूँ तो मैं वैसा बन सकती हूँ।”

**प्रश्न—** क्या आप प्रतिदिन दस मिनट के लिए यह कल्पना कर पाते हैं कि आपके लक्ष्य पहले ही पूरे हो चुके हैं और तब आपको कैसा लगता है?

*‘फेयरवे डिवोर्स सॉल्यूशंस’ में करेन ने संरचना में सुधार के लिए पहले ही अनेक महत्वपूर्ण फेर-बदल किए हैं। कई उद्योगों में जहाँ संस्कृति में अहंकार एवं निश्चितता की भावना आने लगती है और सबसे बड़े अवसर अकसर गँवा दिए जाते हैं, वहाँ तुरंत कार्रवाई करना विरले ही देखने को मिलता है। करेन ने जिस समय शुरुआत की, उस दौरान इस उद्योग में महिलाओं का व्यवसाय चलाना शायद ही देखने को मिलता था, जिससे करेन की उपलब्धियाँ और भी उल्लेखनीय हो जाती हैं।*

### 2. जानिए कि आप क्या चाहते हैं

“लंबी अवधि और छोटी अवधि के लिए निरंतर लक्ष्यों को तय करना महत्वपूर्ण होता है। मैंने हमेशा 90 दिन के लक्ष्यों को तय किया है, जिन्हें मापा जा सकता है और बताया जा सकता है। मैं हर दिन, बिना भूले, उन्हें याद करती हूँ। मैं हर 90 दिन बाद अपने आप को अपने ऑफिस और रूटीन माहौल से अलग करती हूँ, ताकि अपने पिछले 90 दिनों का मूल्यांकन कर सकूँ और अगले तीन महीने के लिए लक्ष्यों को तय करने पर ध्यान लगा सकूँ।”

**प्रश्न—** क्या आप हर तीन महीने पर अपनी उपलब्धियों को मापने, फेर-बदल करने और अगले 90 दिनों की योजना बनाने के लिए योजना बनाने और समीक्षा का दिन निर्धारित करते हैं?

### 3. एक गैर-समझौतावादी मूल्य-प्रणाली बनाएँ

“आज के तेज और बेहद चुनौती भरे कारोबार तथा जीने के इस संसार में हमारे मूल्यों पर सवाल उठ सकते हैं और हमें समझौता करना पड़ सकता है। मेरी मूल्य-प्रणाली मेरी आंतरिक मार्गदर्शक है, जो यह सुनिश्चित करती है कि मेरे लिए, मेरे परिवार, मेरी निष्ठा, मेरे व्यवसाय, मेरे दोस्तों और सबसे अधिक मेरी आत्मा के लिए

जिन बातों का महत्व होता है, उनके साथ कभी समझौता न हो। मैं जानती हूँ कि मेरी प्राथमिकताएँ क्या हैं और इस कारण मेरे लिए जब जरूरी हो, तब 'नहीं' कहना आसान होता है।”

**प्रश्न—** क्या आप अपने सबसे महत्वपूर्ण पाँच मूल्य जानते हैं?

#### 4. संतुलन बनाएँ और मौजूदा पल में जिएँ

“मैं सही भोजन करती हूँ, व्यायाम करती हूँ, मैं आध्यात्मिक हूँ और लगभग रोजाना उसके विषय में अध्ययन करती हूँ। मैं मजे करती हूँ (भले ही बहुत ज्यादा नहीं) और सबसे महत्व की बात यह कि मेरा हृदय प्रेम से भरा है। लोग मेरे जीवन को देखते हैं और अकसर पूछते हैं कि मैं ऐसा कैसे कर पाती हूँ? यह आसान है। मैं वर्तमान में जीती हूँ। मैं व्यवस्थित हूँ। मैं काम दूसरों को सौंपती हूँ और अपने आप को बहुत अधिक गंभीरता से नहीं लेती।”

**प्रश्न—** अपने जीवन में बेहतर संतुलन के लिए आप ऐसी कौन सी एक चीज तुरंत कर सकते हैं?

#### 5. जीवन भर सीखनेवाला बनें

“मैं स्पंज की तरह हूँ। मैं हर साल पचास से भी अधिक पुस्तकें पढ़ती हूँ। मैंने सीखा है कि मायने यह नहीं रखता कि आप क्या जानते हैं, बल्कि यह कि आप क्या नहीं जानते! यह महत्व रखता है कि आप जानें कि आपको क्या पूछना है? अक्ल वह ज्ञान है, जो बताती है कि आप क्या नहीं जानते! मुझे बहुत कुछ सीखना है और मुझे यह अच्छा लगता है।”

**प्रश्न—** इस समय कौन सी पुस्तक आपकी सही मदद कर सकती है? जाइए, पता कीजिए।



## फिल कैरोल

### हाउसबोट से करोड़ों डॉलर की डील तक



आप जब फिल कैरोल से पहली बार मिलेंगे तो उनसे निकली सकारात्मक ऊर्जा आपको किसी चुंबकीय क्षेत्र में होने का अहसास कराएगी। आप जीवन के प्रति उनके उत्साह और लगन की क्षमता के वशीभूत हो जाएँगे। यह करिश्मा उनकी छह फीट की कद-काठी और एरिजोना के फीनिक्स में बीते दस वर्षों से रहने के कारण धूप से तपी उनकी त्वचा से और भी बढ़ जाता है।

फिल का तो जन्म ही जैसे उद्यमी बनने के लिए हुआ था। सुबह 5 बजे पड़ोस में अखबार बाँटनेवाले एक युवक के तौर पर काम की शुरुआत ने उन्हें सुबह-सुबह निकल पड़ने और तेज दौड़ लगाने के गुर सिखाए! वह बीस साल से कम के ही थे, जब उन्होंने फूलों की डिलीवरी का धंधा शुरू किया, जिसमें एक खास बाजार व अस्पतालों को चुना। वह फूल की कई दुकानों के लिए मनपसंद कैरियर वाले बन गए और अच्छा-खासा पैसा कमाने लगे। फिल कहते हैं कि उनकी तीन सबसे बड़ी ताकत हैं—बेचना, बेचना और बेचना!

“मैंने अपनी पत्नी को यह आइडिया बेचा कि उसे मुझसे शादी कर लेनी चाहिए, जो बिक्री का मेरा सबसे अच्छा काम साबित हुआ। पच्चीस साल बाद भी यह बहुत अच्छी तरह चल रहा है। मैं हमेशा ही निवेशकों को आइडिया बेच लेता हूँ और बड़ी पूँजी जुटाने तथा उसके प्रबंधन का काम सही तरीके से कर लेता हूँ। साथ ही, मैं बैंकों को भी सेवाएँ बेच लेता हूँ। बेचना हर कारोबार की जीवन-रेखा होती है—आपको यह बात कभी नहीं भूलनी चाहिए। कारोबार को चलाना और बाकी सबकुछ बिक्री के बाद ही होता है।”

फिल की ओर से की गई जो सबसे लोकप्रिय बिक्री में से एक थी, जिसने देश भर के मीडिया का ध्यान खींचा था, वह थी ‘श्री बॉयज हाउसबोट्स’ का गठन। उनके भाई रैंडी और सबसे अच्छे दोस्त डेव स्टीले इसके सह-संस्थापक थे। इन सबकी उम्र बीस-बाईस के आसपास ही थी। तीनों युवकों ने महज दो बोट के साथ बड़ी शुभ शुरुआत की। मार्केटिंग के नए तरीकों और बेहतरीन ढंग से बेचने की कला के कारण उनका स्टार्टअप कारोबार इतना चमका कि उनकी हाउसबोट कंपनी देश की सबसे बड़ी कंपनी बन गई, जिसमें निवेशकों ने नौ साल के दौरान हजारों बोट खरीदे। कंपनी बढ़ते हुए 400 कर्मचारियों और 3 करोड़ डॉलर की कमाई तक पहुँच गई तथा 50,000 से भी अधिक छुट्टी मनानेवाले इसके ग्राहक बने। कारोबार को और बढ़ाने के लिए फिल ने झीलों में

क्लब मेड का माहौल बनाया, जिसमें एक ऐसा स्वागत डेक बनाया गया, जहाँ केवल उनके ही हाउसबोट किनारे पर लग सकते थे। किसी-किसी रात को वे अपने डेक को झील के किनारे बहुत बड़ा स्क्रीन लगाकर मूवी थिएटर में बदल देते थे। कभी-कभी वह डांस फ्लोर भी बन जाता था। उनके प्रतिस्पर्धी हैरान थे, क्योंकि उनकी नावों को उनका इस्तेमाल नहीं करने दिया जाता था। 'श्री बॉयज' के बारे में चर्चा तेजी से फैली, जो बेहतरीन बिक्री कौशल का एक और उदाहरण था।

*फिल की ओर से की गई जो सबसे लोकप्रिय बिक्री में से एक थी, जिसने देश भर के मीडिया का ध्यान खींचा था, वह थी 'श्री बॉयज हाउसबोट्स' का गठन। उनके भाई रैंडी और सबसे अच्छे दोस्त डेव स्टीले इसके सह-संस्थापक थे। इन सबकी उम्र बीस-बाईस के आसपास ही थी। तीनों युवकों ने महज दो बोट के साथ बड़ी शुभ शुरुआत की।*

इस खास कारोबार का समापन तब हुआ, जब सरकार ने निवेशकों के लिए कर कानून बदल दिया और बैंक ने उन तरह बंदरगाहों के लिए कर्ज नहीं देना चाहते थे, जिन पर उनका स्वामित्व था। इस पर फिल के विचार इस प्रकार हैं—“मैं उनतीस साल का था। मैंने काफी कुछ सीखा, खासतौर पर वित्त और विशेष रूप से नकद आने के बारे में।” युवा उद्यमियों को उनकी सलाह है, कभी शॉर्टकट मत अपनाओ। अपने कारोबार को अच्छी तरह जानने में समय लगाओ। पिछले बीस वर्षों से फिल ने जमीन-जायदाद पर अपना ध्यान लगाया है और वह आवासीय परियोजनाओं के विशेषज्ञ हो गए हैं। लक्ष्य निर्धारित करने को लेकर फिल का तरीका पहले था—कुछ बड़ा करो या घर जाओ! विस्तृत अनुभव होने के कारण अब वह विस्तृत व्यवसाय योजना बनाने पर पूरा समय देते हैं। एक-एक बात पर विचार करते हैं और उन सारे लोगों को एक साथ लाते हैं, जिनकी जरूरत उन्हें परियोजना के लिए होगी। वह जिस काम को सबसे अच्छी तरह कर सकते हैं, उस पर ध्यान केंद्रित करते हैं—मार्केटिंग, सेल्स और वित्त। फिल अब उस '10,000 घंटे' के नियम से काफी आगे निकल चुके हैं, जिसे किसी खास दक्षता में माहिर होने का पैमाना माना जाता है। वह लगातार सीख रहे हैं और अपने व्यवसाय तथा अपने परिवार को लेकर उनमें सच्ची लगन है।

फिल की उम्र पचास वर्ष को पार कर चुकी है और उन्होंने निवेशकों के लिए एक बहुत जबरदस्त नया अवसर पेश किया है। पिछली मंदियों को झेलने और उनसे सीखने के बाद घर के कर्ज को समय से पहले बंद करने के बाजार के बारे में वे बहुत पहले ही भाँप लेते हैं। वर्ष 2010 में उन्होंने दि अमेरिका रेजिडेंशियल इन्कम फंड की स्थापना की, जिसका उद्देश्य अमेरिकी परिवारों को सस्ते आवास उपलब्ध कराना है। फीनिक्स स्थित यह कंपनी लास वेगास और दक्षिण कैलिफोर्निया में अपने पैर पसार रही है। अच्छे इलाकों में घरों को समय से पहले ट्रस्टी की ओर से कर्ज चुकाकर बेचे जाने पर खरीदा जाता है, फिर उनका कायाकल्प करवाकर परिवारों को लीज पर दिया जाता है। निवेशकों के लिए भी घरों को खरीदने का अवसर है, जहाँ कनाडा के निवेशकों के लिए अलग इन्कम ट्रस्ट स्थापित किया गया है।

हमेशा की तरह ही फिल के बिजनेस मॉडल को विस्तार से सोच-समझकर तैयार किया गया था और वह 1,000 घरों के लक्ष्य को प्राप्त करने के बेहद करीब हैं। बिजनेस के अलावा फिल को रोमांचक गतिविधियों में

दिलचस्पी है, जिनमें हेली-स्कीइंग, स्नोबोर्डिंग, हॉकी, हाइकिंग और ट्रिथल शामिल हैं। वह कार के भी जबरदस्त शौकीन हैं।

## फिल कैरोल की सफलता की

### 5 शीर्ष रणनीतियाँ

#### 1. अपने क्षेत्र को चुनें और उस पर कायम रहें

“मैंने इसे बड़ी मुश्किल से सीखा। उद्यमी के रूप में मेरे पास आइडिया की कमी नहीं थी और मैं हर उस चीज पर कूद पड़ता था, जो मुझे आकर्षक लगती और जो अंततः अपने मुख्य विषय से भटका देती थी। जमीन-जायदाद का व्यवसाय मेरी ताकत है—विशेष रूप से बड़ी-बड़ी आवासीय संपत्तियाँ बेचना। यह जरूरी है कि आप उस उद्योग को समझें, जिसमें आप हैं। उसके बारे में सबकुछ सीखें, उसके मुख्य लोग और उसका माहौल। अब मेरा ध्यान जब्त संपत्तियों को खरीदने पर है। मैं आज भी उन्हीं रणनीतियों का इस्तेमाल करता हूँ। आपको सबसे बड़े अवसरों को समय से पहले ही देख लेना चाहिए और जब वे आएँ तो उनके प्रति 100 प्रतिशत समर्पित हो जाना चाहिए।”

**प्रश्न—** क्या आपका ध्यान अपनी सबसे अच्छी योग्यता पर है या आप यहाँ-वहाँ भटकते रहते हैं?

*फिल की उम्र पचास वर्ष को पार कर चुकी है और उन्होंने निवेशकों के लिए एक बहुत जबरदस्त नया अवसर पेश किया है। पिछली मंदियों को झेलने और उनसे सीखने के बाद घर के कर्ज को समय से पहले बंद करने के बाजार के बारे में वे बहुत पहले ही भाँप लेते हैं। वर्ष 2010 में उन्होंने दि अमेरिका रेजिडेंशियल इन्कम फंड की स्थापना की, जिसका उद्देश्य अमेरिकी परिवारों को सस्ते आवास उपलब्ध कराना है।*

#### 2. समझौते की गुंजाइश रखें—जब जरूरी हो, तब अपने कारोबारी मॉडल के अनुसार ढल जाएँ

“वास्तव में, बाजार बदलते हैं, अर्थव्यवस्था बदलती है, यहाँ तक कि पूरे उद्योग तक बदल सकते हैं। आपको बदलाव के लिए तैयार रहना होगा। मेरे पहले कारोबारी उपक्रम निजी कंपनियों के रूप में स्थापित किए गए थे। फिर मुझे जब पैसों का हिसाब समझ में आया, तब मैंने सार्वजनिक कंपनियाँ बनाईं। मैं अब फिर से निजी उपक्रम चलाने लगा हूँ, जहाँ समर्पित लोगों की एक छोटी सी टीम है। यह मेरी जीवन-शैली के अनुसार है और मैं अपनी सबसे अधिक दक्षता के साथ काम कर सकता हूँ।”

**प्रश्न—** क्या आपका मौजूदा बिजनेस मॉडल जबरदस्त रूप से सफल है? यदि नहीं तो यह कैसे बेहतर हो सकता है?



### 3. अपने मूल्यों को न छोड़ें

“मेरे लिए संतुलन पहली प्राथमिकता है। मैं जब संतुलित नहीं रहता तो जीवन अधिक तनावपूर्ण हो जाता है और मेरा ध्यान भटक जाता है। जब पत्नी और बच्चों के साथ मेरे संबंध प्रेमपूर्ण होते हैं और मैं स्वस्थ रहता हूँ, तब मेरा व्यवसाय अच्छी तरह चलता है। मैं अपने परिवार के साथ नियमित रूप से छुट्टी लेकर समय बिताना नहीं भूलता। इससे मैं फिर से उत्साह से भर जाता हूँ। मैं जब फिर से काम पर लौटता हूँ तो मेरी ऊर्जा जबरदस्त होती है।

एक और अनमोल बात यह है कि अपने कारोबारी लेन-देन में हमेशा ईमानदार रहें। लोगों को न ठगें। लंबे समय के संबंध बनाने के लिए यह महत्वपूर्ण है। मैं वर्षों से उन्हीं प्रमुख लोगों के साथ काम कर रहा हूँ—बैंकर, रणनीतिक सहयोगी, यहाँ तक कि वैसे भी लोग, जिनके साथ अतीत में हमें जूझना पड़ा।”

**प्रश्न—** पिछले बारह महीनों में आपने कितना समय छुट्टी पर बिताया है?

### 4. हर सौदे में उत्साह बनाएँ

“सौदा जब आए, बढें तो अपनी ऊर्जा को बढ़ाएँ और सबकुछ फटाफट करते जाएँ। इस बात को सुनिश्चित करें कि आपका ध्यान आपके अपने साप्ताहिक लक्ष्यों पर है या नहीं और उन लोगों से जवाब माँगें, जिन्होंने अपना काम करने का वादा किया था।”

**प्रश्न—** क्या आप अपने और अपनी टीम में उत्साह भरने के आदी हैं?

### 5. अपनी जीत का जश्न हमेशा मनाएँ

“आप जब किसी बड़े लक्ष्य को हासिल करने के लिए पूरा प्रयास झोंक देते हैं, तब आपको अपनी टीम के साथ अपनी सफलता का जश्न भी मनाना चाहिए। मैं हमेशा अपने लिए कुछ खास खरीदता हूँ, जैसे कोई नई कार या कोई बड़ी पार्टी देता हूँ। आपको मौज-मस्ती करनी चाहिए और हम तो करते ही हैं।”

**प्रश्न—** क्या आपने अपने अगले जश्न की योजना बना ली है?

अधिक जानकारी के लिए देखें— [www.americanresidentialhomes.com](http://www.americanresidentialhomes.com)

— 4 —

डेबी रोटक्विच

ज्वैलरी क्वीन



शिकागो के दक्षिण हिस्से में जनमी और पली-बढ़ी डेबी रोटक्विच अपने माता-पिता की छह संतानों में सबसे बड़ी हैं। उनके पिता बीमा कारोबार में थे। उनके पास बहुत पैसा तो नहीं था, लेकिन परिवार में खूब आपसी प्रेम था। बारह साल की उम्र में एक सामान्य लड़की के रूप में डेबी का जीवन अचानक बदल गया। इस खबर ने पूरे परिवार को झकझोर कर रख दिया कि उनके पिता की हत्या कर दी गई है। उनकी माँ को दो-दो नौकरियाँ करनी पड़ीं। वह रोज सुबह 4 बजे जागती थीं। डेबी पर लंच बनाने के साथ ही दूसरे बच्चों को तैयार कर स्कूल भेजने की जिम्मेदारी थी।

पैसों की किल्लत थी और किसी को कुछ अधिक चाहिए होता था तो उसे इसके लिए काम करना पड़ता था। डेबी ने वेट्रेस का काम करना शुरू किया। एक किशोर के तौर पर स्कूल में उनका मन नहीं लगता था और अपने साथ पढ़नेवालों से वह कभी जुड़ नहीं पाई। अक्सर वह अपनी बातों से तरह-तरह की नौकरियाँ हासिल कर लेती थीं और चलता-पुर्जा-सी हो गई। जीवन को बेहतर बनाने की सोच उनके पास पहले से ही थी। उनके लिए एक बड़ी प्रेरणा यह थी कि वह एक दिन ऐसे घर में रहना चाहती थीं, जहाँ उनका अपना बाथरूम हो!

डेबी का पहला बड़ा निवेश अपनी बहन के साथ मिलकर फूलों की एक दुकान खोलना था। उन्होंने बैंक से 35,000 डॉलर का कर्ज लिया, जो उस समय में बहुत बड़ी राशि थी। डेबी का दृष्टिकोण था, “यदि किसी और के उद्यम में और खुद पर दौंव लगाने के बीच चुनना हो तो पहले मैं खुद पर दौंव लगाऊँगी।” डेबी को वास्तव में इस पर यकीन था कि यह ऐसा प्रयास था, जो उनके जीवन को बेहतर बना देगा।

फूलों के कारोबार ने उन्हें कई सबक सिखाए। उनका ध्येय था—हम अपने ग्राहकों के लिए जो भी कर सकते हैं, सब करेंगे। इसमें सजावटी प्रदर्शन मुफ्त में उधार पर देना और क्रिसमस में बो बाँधने के प्रशिक्षण शामिल थे। यह कारोबार पाँच साल तक चलता रहा, लेकिन सबकुछ के बाद पैसा आई.आर.एस. (IRS) वालों को ही मिल रहा था। कर्ज चुका दिया गया और दुकान बंद कर दी गई।

डेबी ने एक अच्छे व्यक्ति माइक से शादी कर ली, जो उनसे साढ़े आठ साल बड़े थे और स्टील उद्योग में उनका लंबा कैरियर था। उन्होंने परिवार भी बढ़ाया। लेकिन डेबी के मन में उठ रही इच्छा और ऊर्जा ने उन्हें प्रत्यक्ष बिक्री के धंधे में फिर से ला दिया। उन्होंने सीधे ग्राहकों को बिक्री करनेवाली कपड़ा कंपनी शुरू की, जिसमें कई स्तरों के माध्यम से सामान बेचे जाते थे और उनका बिजनेस मॉडल घर में होनेवाली पार्टियों पर आधारित था। इस कारोबार पर और इसकी आय पर उनका कितना नियंत्रण होगा, इस पर सोचने के बाद उनका कहना था, “मैं यह कर सकती हूँ; हाँ, कर सकती हूँ!” यह ऐसा युग था जब घरेलू पार्टियाँ बेहद लोकप्रिय हुईं।

दिलचस्प रूप से जब डेबी शाम की इन मित्र-मंडलियों में से कुछ एक में अपनी दोस्तों के साथ शामिल हुई तो उन्हें 'तंग कर देनेवाली' के तौर पर माना जाता था, जो प्रस्तुत करनेवाले और उत्पादों की किसी-न-किसी तरह से आलोचना किया करती थीं।

*डेबी का पहला बड़ा निवेश अपनी बहन के साथ मिलकर फूलों की एक दुकान खोलना था। उन्होंने बैंक से 35,000 डॉलर का कर्ज लिया, जो उस समय में बहुत बड़ी राशि थी। डेबी का दृष्टिकोण था, "यदि किसी और के उद्यम में और खुद पर दाँव लगाने के बीच चुनना हो तो पहले मैं खुद पर दाँव लगाऊँगी।" डेबी को वास्तव में इस पर यकीन था कि यह ऐसा प्रयास था, जो उनके जीवन को बेहतर बना देगा।*

अब वह इसके दूसरे छोर पर हैं, यानी बेचने की जिम्मेदारी सँभालती हैं। शुरुआत करनेवाले के तौर पर इस कारोबार में उन्हें एक प्रमुख कारण से सफलता मिली, जिसमें उन्हें अपने ऊपर वाले स्तर से मिलनेवाले प्रशिक्षण निर्देशों का पालन करना होता था। दुर्भाग्य से, वह कारोबार किसी और के हाथों में चला गया और डेबी ने देखा कि उत्पाद की गुणवत्ता बहुत तेजी से गिरने लगी। इसके साथ ही, कपड़े मॉल की दुकानों में सस्ती कीमत पर बिकने लगे। जल्दी ही वह धंधा भी बंद होने के कगार पर आ गया, जिसने उनके लिए अगला अवसर खोल दिया।

डेबी के उत्साह और 'मैं यह कर सकती हूँ' की सोच तथा इसके साथ ही अपनी सेल्स टीम को सफल बनाने में पूरे जतन और ईमानदारी से मेहनत ने एक वितरक का ध्यान खींचा, जो फैशन ज्वैलरी बेचा करती थी। लेकिन डेबी की उसमें दिलचस्पी नहीं थी। यह भी वही पार्टी वाला मॉडल था। वह अपने लक्ष्यों को हासिल करने के लिए कुछ और ढूँढ़ रही थीं।

हालाँकि, वह वितरक हार माननेवाली नहीं थीं। कई महीने तक लगभग हर दिन वह फोन करती रहीं—'आओ और मेरी ज्वैलरी देखो। बस, एक बार मेरी ज्वैलरी देख लो।' बस, यही उसका आग्रह रहता। एक दिन उस महिला से पीछा छुड़ाने के लिए डेबी ने 'हाँ' कर दी और उससे मुलाकात की। पहली नजर में उसकी ज्वैलरी कुछ खास नहीं लगी, लेकिन उसने दो महत्वपूर्ण सवाल किए—

(1) 'आप कितना कमीशन कमा लेती हैं?' (2) 'आप अपने माल को कितने दिनों में बदल देती हैं?' उत्तर था—(1) '40 प्रतिशत, जब आप एक टीम बना लेते हैं।' (2) 'साल में दो बार।'

यह कई स्तरों वाले कारोबार से काफी अच्छा था, जहाँ कमीशन कम मिलता था और कपड़ों के माल को हर छह हफ्ते में बदलना होता था। उनका आखिरी सवाल, जो एक अच्छा सवाल था—“कंपनी कितनी दमदार है और उनका पिछला रिकॉर्ड कैसा है?” उन्हें जब कंपनी की वार्षिक बैठक और सबसे अधिक बिक्री करनेवाले लोगों को मिले पुरस्कार व सम्मान की तसवीरें दिखाई गईं, तब डेबी 'हाँ' कहने से खुद को रोक नहीं सकीं। एक बार फिर मन-ही-मन उन्होंने कहा, 'मैं यह कर सकती हूँ। मैं जानती हूँ कि मैं इसे कर सकती हूँ!'

तो एक बार फिर 250 डॉलर के शुरुआती सामान से धंधा शुरू हुआ, जिसके लिए पैसा बड़ी मुश्किल से आया; लेकिन डेबी के कदम नहीं रुके। उस समय इस कंपनी का नाम 'लेडी रेमिंगटन' था, जिसे अब 'लिया

सोफिया' कहा जाता है। उन्हें यह पता ही नहीं था कि उनके साथ कौन जुड़ा है! डेबी रोटक्विच तेजी से शीर्ष पर पहुँचीं, जिनमें स्वाभाविक उत्साह और अपने तथा अपने परिवार के लिए बेहतर जीवन की गहरी इच्छा थी, जिनमें वह बाथरूम भी शामिल था, जिसका सपना वह अकसर देखा करती थीं।

*डेबी का काम काफी मुश्किल था; लेकिन उन्होंने अन्य कई उत्साहित महिलाओं को जोड़ा तथा कई वर्षों बाद आखिरकार उनकी अपनी आय भी छह अंकों तक पहुँच गई। धंधे में तेजी से लेन-देन बढ़ जाता है। कंपनी की अध्यक्ष की प्रेरणा से, जो ऐसा लक्ष्य निर्धारित करती थीं कि उनकी आय छह गुना बढ़ जाए, डेबी और उनकी टीम अब रुकने वाली नहीं थी।*

डेबी का काम काफी मुश्किल था; लेकिन उन्होंने अन्य कई उत्साहित महिलाओं को जोड़ा तथा कई वर्षों बाद आखिरकार उनकी अपनी आय भी छह अंकों तक पहुँच गई। धंधे में तेजी से लेन-देन बढ़ जाता है। कंपनी की अध्यक्ष की प्रेरणा से, जो ऐसा लक्ष्य निर्धारित करती थीं कि उनकी आय छह गुना बढ़ जाए, डेबी और उनकी टीम अब रुकने वाली नहीं थी।

वर्ष 2010 में उनका कारोबार लगभग 10,000 लोगों को शामिल कर चुका था और उनका कुल राजस्व 10 करोड़ डॉलर से भी अधिक था, जिससे मुख्य कंपनी की कमाई का एक-तिहाई हिस्सा आता था।

हर उद्यमी की तरह ही डेबी ने भी उतार-चढ़ाव देखा। कभी-कभी अपनी टीम के प्रमुख लोगों को जाते देखा तो कभी मंदी से जूझना पड़ा। उन्हें नॉन-हॉजकिंस लिम्फोमा नाम की गंभीर बीमारी का भी सामना करना पड़ा, जिसने उनकी प्रगति को रोकने का प्रयास किया। आपने इस पुस्तक में जिन चैंपियनों के बारे में पढ़ा है, उनकी तरह ही डेबी एक जुझारू योद्धा हैं। यदि आप बड़े लोगों के बीच सफल होना चाहते हैं तो यह एक आम लक्षण होता है। अपनी टीम को वह कुछ उल्लेखनीय सुझाव देती हैं, जो इस प्रकार हैं—

- आपकी तरक्की जब नेतृत्व के स्तर तक हो जाती है तो हाथ-पर-हाथ रखकर बैठिए। जिन कामों के चलते आप वहाँ पहुँचे हैं, उन कामों को करते रहिए।

- अपने पैसों को लेकर भी सोच-विचार किया कीजिए। डेबी अकसर अपने महीने की कमाई का 20 प्रतिशत बचा लिया करती हैं, जो एक ऐसी आदत है, जिसे उन्होंने उस समय सीखा था, जब उनका परिवार मुश्किल दौर से गुजर रहा था।

- आप जब संघर्ष कर फलते-फूलते हैं, तब आगे चलकर आपको पैसों की तंगी से आजादी मिल जाती है। शुरुआत में आपको अपने परिवार से थोड़ा समय दूर रहकर बिताना पड़ सकता है। यदि आप उद्यमी हैं तो जबरदस्त संतुलन जैसी कोई चीज नहीं होती। जो लोग अपराध-बोध लिये रहते हैं, उन्हें यह सुनकर सुकून होगा।

## डेबी रोटक्विच की सफलता की

### 5 शीर्ष रणनीतियाँ

## 1. 'कर सकता/सकती हूँ' की सोच रखें

“उद्यमी बनने की अपनी पूरी यात्रा के हर कदम पर मैं खुद से यही कहती रही, 'मैं यह कर सकती हूँ!' यह नोट करनेवाली बात है कि जब मेरा धंधा मंदा रहता था, तब पूरे संकल्प के साथ मैं यह कहा करती थी। उदाहरण के लिए, 'लिआ सोफिया ज्वैलरी' बिजनेस के शुरुआती दौर में ऐसे कई हफ्ते गुजरते थे, जब मेरे पास कोई भी शो नहीं होता था। कोई भी शो (पार्टियाँ) होने का अर्थ था—कोई धंधा न होना। 'मैं यह कर सकती हूँ!' अपनी मुलाकातों और बिक्री के अवसरों की व्यवस्था करने के लिए कोई आसान काम नहीं था, बल्कि इसकी सख्त जरूरत हम सभी को होती है।”

**प्रश्न—** आपका धंधा जब मंदा पड़ जाता है तो क्या आप खुद से कहते हैं, 'मैं यह कर सकता/सकती हूँ!'

## 2. पता लगाएँ कि आप अपने जैसे लोग कैसे बना सकते हैं?

“आपका व्यवसाय जब फैलता है, तब एक ऐसा समय आता है, जब आप सबकुछ नहीं कर सकते। छोड़ देना मुश्किल होता है, लेकिन अनिवार्य भी, खासतौर पर जब आपका व्यक्तित्व नियंत्रक जैसा है। ऐसे चैंपियनों की खोज पर ध्यान लगाएँ, जैसा कि मैंने इतने वर्षों में किया है। उन्हें अच्छी तरह प्रशिक्षित कीजिए। नेतृत्व करनेवाले मेरे कई लोग आज अपने प्रशिक्षण कार्यक्रम चला रहे हैं और जैसे-जैसे उनकी तरक्की हो रही है, वैसे-वैसे मेरा व्यवसाय भी बढ़ रहा है।”

**प्रश्न—** चैंपियन बनने के लिए आप और किसे प्रशिक्षित कर सकते हैं?

## 3. नेतृत्व से उदाहरण पेश करें

“मजबूत नेतृत्वकर्ता जब व्यवसाय में उच्च स्तर तक पहुँचते हैं, तब चुपचाप नहीं बैठते। आपकी जिम्मेदारी बदल जाएगी; लेकिन काम के अपने उसूलों को कमजोर पड़ने मत दीजिए। जब वक्त मुश्किल हो, तब इस संदेश को रोजाना स्पष्ट रूप से देना जरूरी होता है। याद रखिए, दूसरे लोगों की नजर हमेशा आप पर रहती है।”

**प्रश्न—** मुश्किल दौर में क्या आप स्पष्ट रणनीति के साथ जोर लगाते हैं, जिससे आप खुद को और दूसरों को आगे बढ़ने के लिए प्रेरित करते हैं?

## 4. अपने व्यवसाय में फिर से निवेश करें

“मेरे भीतर हमेशा से ही अपनी आय का एक अच्छा-खासा हिस्सा अपने व्यवसाय में फिर से डालने की आदत रही है। लालची मत बनिए। व्यवसाय में पैसा लगाने से मैं प्रशिक्षण और पहचान बनाने के अपने कार्यक्रमों को चला सकती हूँ, जिसमें 1,500 से अधिक लोग शामिल होते हैं। बिना फिर से निवेश किए आप व्यवसाय को बढ़ाकर 10 करोड़ डॉलर का नहीं बना सकते। यह असंभव है।”

**प्रश्न—** आप अपने व्यवसाय में कितना और कितनी बार दोबारा निवेश करते हैं?

## 5. आपकी टीम जो चाहती है, उसे हासिल करने में उसकी मदद करें

“व्यवसाय में बीस वर्ष बिताने के बाद मैं आज भी अपनी टीम के सदस्यों को उनके बढ़ते व्यवसाय का लाभ उठाते देखकर उत्साह में आ जाती हूँ। उनके चेहरों पर छाई खुशी और यह अहसास कि वे भी ऐसा कर सकते हैं, पूरी तरह से मन को संतुष्ट कर देता है। आपका अपने लोगों से लगाव होना चाहिए।”

**प्रश्न—** जो लोग आपकी तरक्की और सफलता में सहायता कर रहे हैं, क्या आप उनकी ईमानदारी और तत्परता से सहायता करते हैं?

अधिक जानकारी के लिए देखें— [www.rotkvichroup.com](http://www.rotkvichroup.com)

— 5 —

डॉन आर. कैपबेल

रियल एस्टेट में पैसे बनाना



डॉन आर. कैपबेल जब रियल एस्टेट को लेकर आपके महत्वपूर्ण सवालों के जवाब देने के लिए आपकी आँखों में झाँकते हैं तो आपको दो बातों का अहसास तुरंत हो जाता है। पहला, उनके तौर-तरीकों में विश्वसनीयता एवं शांत आत्मविश्वास है और दूसरा, आपके भीतर यह गहरी भावना पैदा होती है कि आपको जो उत्तर मिलेगा, वह ठोस और सटीक होगा।

यह व्यवसाय को बीस वर्षों से भी अधिक समय तक जानने के कारण पैदा होता है। क्या पिछली चार कहानियों को पढ़ने के बाद यह बात थोड़ी सुनी-सुनी-सी लगती है?

अपनी स्वाभाविक दिलचस्पियों और प्रतिभा को चरम पर ले जाने के लिए किसी एक उद्योग को चुनने के सिवाय कोई रास्ता नहीं होता। असल मुद्दा उसमें महारत हासिल करने का है और यहीं इस तरह की सफलता प्राप्त करनेवाले लोग एक अपवाद होते हैं, जिनमें डॉन कैपबेल भी शामिल हैं, जिन्होंने बड़ी जीत दर्ज की है। इन लोगों ने सीखने में समय लिया, अपने कौशल को हर दिन के व्यावहारिक अनुभव से तराशा और आगे

बढ़ाया। जैसा कि आपने पहले ही देखा है, जमीन पर काम करनेवालों ने सिद्धांतों और अवधारणाओं को सीधे दौरे पर पटखनी दी है।

डॉन ब्रिटिश कोलंबिया के छोटे से खूबसूरत शहर एबोट्सफोर्ड में रहते हैं। सन् 1985 में उन्होंने एक साझा उद्यम सहयोगी के साथ मिलकर पहली संपत्ति खरीदी, जब वह सीयर्स में पार्ट-टाइम नौकरी कर रहे थे और उन्हें अहसास हुआ कि इस तरह के धंधे में वह कभी रिटायर नहीं होंगे। रियल एस्टेट में उनकी दिलचस्पी इस बात से बढ़ी कि इस बाजार में उनके एक दोस्त के पिता बहुत अच्छी सफलता हासिल कर रहे थे। वह जैसा कर रहे थे, डॉन ने उनके ही मॉडल के आधार पर अपना निर्णय लिया। वह कहते हैं, “एक सफल रोल मॉडल को ढूँढ़ना सभी के लिए महत्वपूर्ण सबक है।”

इस क्षेत्र में आने के दौरान अधिकांश नए उद्यमों की तरह ही डॉन से कई सारी गलतियाँ हुईं। “मुझे बड़ी खराब शर्तों पर पैसे मिले और हमने उस क्षेत्र में खरीदारी नहीं की, जहाँ सारी बुनियादी चीजें थीं। हमने नई जगह पर सौदा किया। सच कहूँ तो हमने इसे विफल करने के लिए सबकुछ किया, फिर भी पैसे कमाए। हालाँकि मैंने अपनी गलतियों से सीखा और तय किया कि उन्हें दोहराऊँगा नहीं।” सुना-सुना-सा लगता है?

डॉन को अहसास हुआ कि रियल एस्टेट में काफी गुंजाइश होती है। आप जिस घर में रहते हैं, उसके अलावा एक भी अतिरिक्त संपत्ति अगर ढंग से खरीदी जाए तो आपके लिए अच्छा और लंबे समय में आय देनेवाला सौदा हो सकता है। रियल एस्टेट के निवेशक के रूप में सफल होने में डॉन के साथ तीन अनिवार्य बातें जुड़ी थीं

—

**डॉन ब्रिटिश कोलंबिया के छोटे से खूबसूरत शहर एबोट्सफोर्ड में रहते हैं। सन् 1985 में उन्होंने एक साझा उद्यम सहयोगी के साथ मिलकर पहली संपत्ति खरीदी, जब वह सीयर्स में पार्ट-टाइम नौकरी कर रहे थे और उन्हें अहसास हुआ कि इस तरह के धंधे में वह कभी रिटायर नहीं होंगे। रियल एस्टेट में उनकी दिलचस्पी इस बात से बढ़ी कि इस बाजार में उनके एक दोस्त के पिता बहुत अच्छी सफलता हासिल कर रहे थे। वह जैसा कर रहे थे, डॉन ने उनके ही मॉडल के आधार पर अपना निर्णय लिया। वह कहते हैं, “एक सफल रोल मॉडल को ढूँढ़ना सभी के लिए महत्वपूर्ण सबक है।”**

1. बैंक आपके सौदे को ‘हाँ’ कहें, इसके लिए आपके पास एक अच्छी व्यवस्था होनी चाहिए।
2. आपके संबंध बेहतरीन होने चाहिए। उदाहरण के लिए—गिरवी रखवाने वाले दलालों, वकीलों आदि के साथ।
3. सौदों को अंतिम रूप देने के लिए आपको पीछे पड़ने की जरूरत पड़ती है।

डॉन एक और जरूरी बात बताते हैं कि आपके दिमाग में यह तसवीर साफ होनी चाहिए कि रियल एस्टेट से आप क्या चाहते हैं? आपका रिटायरमेंट सुखद रहे या आप ऐसा व्यवसाय बनाना चाहते हैं, जो आपको दौलतमंद बनाए? उनकी सलाह है कि बेहतर अनुभव के लिए तीन साल का ‘प्रशिक्षण’ जरूरी है।

हालाँकि, वह जल्दी ही पलटकर कहते हैं कि रियल एस्टेट सबके वश की बात नहीं है। आपको लोगों से बात करना और बैंकरो, वेंडरों एवं बिल्डरों से बात करना और संबंध बनाना आना चाहिए। वह कहते हैं, “आपको लोगों को बरदाश्त करना आना चाहिए। जरूरी नहीं कि आप उन सभी से प्रेम करें, लेकिन आपको उन्हें झेलना होगा। पहला तरीका है कि आप अपने जैसे लोगों को अपने साथ रखें। साथ ही, आपको प्रचार और तुरंत अमीर बनानेवाली योजनाओं से दूर रहना होगा और निष्पक्ष रिसर्च की व्यवस्था करनी होगी। आपको यह जान लेना होगा कि सही सवाल कैसे करें?” सारी बातें किसी भी उद्योग में किसी भी धंधे के लिए लागू होती हैं।

बीते कई वर्षों के दौरान डॉन ने अपने रियल एस्टेट के कारोबार को लगातार आगे बढ़ाया है और उनके पास अब 286 से अधिक संपत्तियाँ हैं, जिनमें एकल परिवार, चार फ्लैट वाली इमारतें तथा कई फ्लैट वाली इमारतें शामिल हैं। उस समय उन्हें अपनी सफल व्यवस्था को दूसरे लोगों, खासतौर पर जो मुनाफा कमाने में संघर्ष कर रहे थे, उनके साथ साझा करने का शौक था। उनका रियल एस्टेट निवेश नेटवर्क, आर.ई.आई.एन. आज देश में सबसे विश्वसनीय व निष्पक्ष शैक्षिक सदस्यता कार्यक्रम है, जिसके 3,000 से अधिक सदस्य हैं।

वे खुद ही स्वीकार करते हैं कि जाँच-पड़ताल में उनकी गहरी दिलचस्पी है और वे थोड़े परफेक्शनिस्ट भी हैं। उन्हें सरकार की ताजा-तरीन घोषणाओं में नाक घुसेड़ने, शहर के विकास पर गिद्ध दृष्टि रखने और निवेश के लिहाज से बेहतरीन जगहों का पता लगाने में आनंद आता है। वह अपने निवेशकों को हर साल बस टूर पर ले जाते हैं, जब वे वास्वत में उन शहरों और इलाकों में घूमते हैं, जहाँ सबसे अच्छे अवसर सामने आ रहे होते हैं। दर्जनों स्कूल बसों को देखना बड़ा दिलचस्प होता है, जिन्हें वह एक दिन के लिए किराए पर लेते हैं, जो महत्वाकांक्षी उद्यमियों के साथ शहर के चक्कर लगाती हैं। उनके पास कनाडा, ब्रिटेन, अमेरिका और ऑस्ट्रेलिया से लोग कार्यक्रम में शामिल होने आते हैं। डॉन का ध्यान शोध और शिक्षा पर आधारित एक संगठन चलाने पर भी है। वह अपने सौदों में अपने सदस्यों को निवेश करने के लिए नहीं कहते, न ही वे उन्हें संपत्ति बेचते हैं। इससे दूसरे समूहों के मुकाबले उन्हें एक अनोखी बढ़त मिलती है, जो चिर-परिचित अंदाज में निवेश क्लब चलाते हैं या बहुत अधिक कीमतवाले ‘सफलता के पैकेज’ बेचते हैं।

अनेक विश्वसनीय व्यवसायियों की तरह डॉन भी एक परोपकारी हैं। उनका पहला योगदान (हैबिटेट फॉर ह्यूमेनिटी) मानवता के लिए आवास है, जो बेघरों या उन लोगों के लिए घर बनाता है, जिनके सिर पर अपनी छत नहीं है। अपनी कई सबसे अधिक बिकनेवाली पुस्तकों का मुनाफा डॉन दान में दे दिया करते हैं। वह और उनके सदस्यों ने जरूरतमंदों के लिए 8,00,000 डॉलर से अधिक की सहायता दी है। आज की तारीख तक आर.ई.आई.एन. के सदस्यों ने मिलकर 29,000 से अधिक संपत्तियाँ खरीदी हैं, जिनकी कीमत 3.3 अरब डॉलर से अधिक है, जिनमें 220 संपत्तियाँ हर महीने जुड़ जाती हैं।

इतने वर्षों में डॉन ऐसे व्यक्ति बन गए हैं, जिनके पास रियल एस्टेट से जुड़ी किसी चीज के लिए आँख बंद कर जाया जा सकता है। अर्थव्यवस्था को समझने तथा यह जानने के लिए कि बाजार कहाँ विस्तार कर रहा है या सिकुड़ रहा है, मीडिया उनके ज्ञानवर्धक इंटरव्यू के लिए लगातार उनसे संपर्क करता रहता है। हर महीने होनेवाली उनकी सदस्यता कार्यशाला से ताजा-तरीन शोध प्राप्त होता है, जो उनके छात्रों को आगे रखता है।



डॉन की कुछ अन्य उपयोगी सलाहें भी गौर करने लायक हैं और एक सफल व टिकाऊ व्यवसाय को बनाने के लिए अनिवार्य हैं—

- अपने क्षेत्र में गुरु बनें। मीडिया का चुनाव अच्छी तरह करें। उन्हें अपना दोस्त बनाएँ।
- नियंत्रण को छोड़ें। आप जो सबसे अच्छा करते हैं, उस पर ध्यान दें।  
(एक बार फिर सुना-सुना-सा लगता है न?)
- आपकी ख्याति और ईमानदारी आपकी दो सबसे महत्वपूर्ण संपत्तियाँ हैं।
- ईमानदारी से इतना मूल्य दें कि लोग आपकी ओर आकर्षित हो जाएँ।

डॉन को घूमने का शौक है और इंग्लैंड का लंदन उनकी पसंदीदा जगहों में से एक है। वह मैनचेस्टर यूनाइटेड सॉकर फैन (लेखक लेस हेविट की तरह ही) हैं और टेनिस तथा लंबी पैदल यात्रा के भी शौकीन हैं। एक जबरदस्त संगीत-प्रेमी के रूप में डॉन और उनकी पत्नी कोनी को कंसर्ट में जाना और आयरिश रॉकर्स, यू2 जैसे जबरदस्त बैंड को सुनना अच्छा लगता है।

डॉन ने अपने रियल एस्टेट के कारोबार को लगातार आगे बढ़ाया है और उनके पास अब 286 से अधिक संपत्तियाँ हैं, जिनमें एकल परिवार, चार फ्लैट वाली इमारतें तथा कई फ्लैट वाली इमारतें शामिल हैं। उस समय उन्हें अपनी सफल व्यवस्था को दूसरे लोगों, खासतौर पर जो मुनाफा कमाने में संघर्ष कर रहे थे, उनके साथ साझा करने का शौक था। उनका रियल एस्टेट निवेश नेटवर्क, आर.ई.आई.एन. आज देश में सबसे विश्वसनीय व निष्पक्ष शैक्षिक सदस्यता कार्यक्रम है, जिसके 3,000 से अधिक सदस्य हैं।

## डॉन कैपबेल की सफलता की

### 5 शीर्ष रणनीतियाँ

#### 1. अपने दोस्तों को बुद्धिमानी से चुनें

“समान सोचवाले लोगों का एक मास्टरमाइंड बनाएँ, जो आपसे अधिक सफल हैं। अपने आसपास सकारात्मक, दूरदेशी स्टाफ, दोस्तों और सहयोगियों को जुटाएँ।”

**प्रश्न—** क्या आपके पास शक्तिशाली मास्टरमाइंड ग्रुप है?

**नोट—** यदि नहीं है तो [info@thepoweroffocus.ca](mailto:info@thepoweroffocus.ca) पर ई-मेल करें, और हम आपको अपना मास्टरमाइंड ग्रुप बनाने पर एक मुफ्त ऑडियो भेजेंगे।

डॉन को घूमने का शौक है और इंग्लैंड का लंदन उनकी पसंदीदा जगहों में से एक है। वह मैनचेस्टर यूनाइटेड सॉकर फैन (लेखक लेस हेविट की तरह ही) हैं और टेनिस तथा लंबी पैदल

यात्रा के भी शौकीन हैं। एक जबरदस्त संगीत-प्रेमी के रूप में डॉन और उनकी पत्नी कोनी को कंसर्ट में जाना और आयरिश रॉक्स, यू2 जैसे जबरदस्त बैंड को सुनना अच्छा लगता है।

## 2. जड़ता से बचें

“आप जो भी करते हैं, उसमें अपने समक्ष चुनौती का निर्माण कर लगातार आगे बढ़ानेवाले सुधार करते रहें। इससे पहले कि आप कदम उठाएँ, सुधार की लंबी छलाँग का इंतजार करना आपको पीछे ले जाएगा। निरंतर बढ़ोतरीवाले सुधार आपको वहाँ तक ले जाएँगे, जहाँ आप जाना चाहते हैं। अगर बेसबॉल से तुलना की जाए तो लगातार सिंगल और डबल लेते रहें, जिससे कि अंत में आप ‘हॉल ऑफ फेम’ तक पहुँच जाएँगे। अगर आप हर बार होम रन के लिए बल्ला घुमाएँगे तो आप स्ट्राइक-आउट किंग बनकर रह जाएँगे। इसलिए बेहतर रास्ते को चुनिए।”

**प्रश्न—** क्या आप लगातार एक जैसा प्रदर्शन करते हैं या रुक-रुककर चलनेवाला खेल खेलते हैं?

## 3. कभी सामान्य बनकर न रहें

“आप जिस काम में दक्ष हैं, उस पर ध्यान लगाएँ। उस दक्षता में अनोखे और उपयोगी साधनों को जोड़ें, ताकि उनका अधिकतम लाभ मिले। आपका लक्षित बाजार जितना बड़ा होगा, आपको उतनी ही स्पर्धा का सामना करना पड़ेगा और आपके लिए भीड़ से अलग खड़ा होना उतना ही मुश्किल होगा।”

**प्रश्न—** क्या आपका अपने चुने हुए बाजार में वास्तव में वर्चस्व है या आप उस विशाल तालाब में एक छोटी सी मछली भर हैं?

## 4. दूरगामी दृष्टिकोण रखें

“दुर्भाग्य से, कई लोग ‘तुरंत अमीर बनने’ के सपने पर ध्यान लगाए रहते हैं। हमारे समाज का यही लक्षण है। हालाँकि सच्ची दौलत हर लेन-देन से एक-एक डॉलर चूसने से नहीं, बल्कि दूरगामी संबंधों पर ध्यान देने से मिलती है। अनिश्चित अर्थव्यवस्था में यह और भी महत्वपूर्ण हो जाता है।”

**प्रश्न—** क्या आप हमेशा तात्कालिक लाभ के फेर में रहते हैं या आप टिकाऊ, लाभप्रद भविष्य का निर्माण कर रहे हैं?

## 5. मजे कीजिए और गंभीर रहिए

“यह अपने आप में विरोधाभासी लगता है, लेकिन ऐसा है नहीं। ‘मजा’ भले ही कारोबारी पुस्तकों में कहीं चर्चा में नहीं दिखता, लेकिन इससे आपको मुश्किल वक्त में आसानी से आगे बढ़ने का एक जीवंत उत्साह देता है। मौज-मस्ती की इस भावना को आपके क्लाइंट और भविष्य के ग्राहक देखेंगे व सीखेंगे। आनंद करने का मतलब बेवकूफी करना नहीं है। इसका मतलब आराम से रहना और उस समय भी आसपास के माहौल को

खुशनुमा बनाए रहना है, जब आप गंभीर हों। आप जब अपनी दक्षता के साथ गंभीर जानकारी को अच्छे और मनोरंजक तरीके से पेश करेंगे तो आपके साथ लेन-देन करनेवालों की कतार खड़ी हो जाएगी। आप चाहे किसी भी धंधे में हों, औद्योगिक बिक्री से लेकर सॉफ्टवेयर विकसित करने तक मूल मंत्र यही है—ऐसा व्यक्ति बनें, जिसके प्रति लोग आकर्षित हों।”

**प्रश्न—** क्या आप इतने गंभीर, पहुँच से दूर, यहाँ तक कि कभी-कभी उबाऊ हो जाते हैं?

अधिक जानकारी के लिए देखें— [www.donrcampbell.com](http://www.donrcampbell.com)

यदि आप हमारे पाँच असाधारण उपलब्धि पानेवालों में से हर एक के साथ हमारी विस्तृत बातचीत को सुनना चाहते हैं तो कृपया हमें ई-मेल करें— [info@thepoweroffocus.ca](mailto:info@thepoweroffocus.ca) या कॉल करें 403.295.0500

## जेनरेशन- Y और सामाजिक उद्यमिता : आगे की राह

उनतीस वर्षीय एंड्रयू हेवित जेनरेशन Y यानी तकनीकी युग में पैदा हुए युवक हैं, जो उद्देश्य से प्रेरित हैं और खुद को सामाजिक उद्यमी बताते हैं। (यदि आप हैरान हैं तो हाँ, उनका संबंध लेखक लेस हेवित से है, जो उनके पिता हैं।)



एंड्रयू की सफलता का दौर तब शुरू हुआ, जब वह इक्कीस साल के थे। उन्होंने अपनी यूनिवर्सिटी के तमाम प्रतिभावान् दोस्तों को उच्च पद वाले कैरियर में सफलता के लिए प्रयास करते देखा था, जो आखिरकार भाव-शून्य होकर पत्थर-दिल निगमों में निरर्थक रूटीन के काम करते दिखे। इससे उदास होकर उन्होंने कई साल तक यह शोध किया कि क्यों 70 प्रतिशत ग्रेजुएट अपने काम से ग्रेजुएट होने के महज पाँच साल बाद ही असंतुष्ट हो जाते हैं! यह आँकड़ा हैरान करनेवाला है।

उन्होंने पता लगाया कि इन युवा स्त्री-पुरुषों के अपने काम से खुश न रहने का एक कारण यह था कि उनकी स्वाभाविक खूबी का उपयोग नहीं किया जा रहा था। वास्तव में, कई तो यही नहीं जानते थे कि उनकी वास्तविक ताकत क्या है? इसके साथ ही कई ने यह भी स्पष्ट नहीं सोचा था कि उनके सपनों का कैरियर आखिर होगा क्या? इसकी बजाय उनका ध्यान किसी भी कीमत पर एक डिग्री हासिल करने पर था। उनके लिए सुंदर-सा सर्टिफिकेट यह साबित करता है कि आप बुद्धिमान हैं और कुछ हद तक अनुशासित।

खुद एंड्रयू ने भी यूनिवर्सिटी में बिताए चार साल के दौरान लगभग यही गलती की। पहले दो साल पढ़ने और योग्य होने के प्रति समर्पित थे। जैसा कि वह कहते हैं, “मेरा पूरा ध्यान डिग्री पर था।” फिर पढ़ाई आधी होने पर उन्होंने गौर करना शुरू किया कि उनके लिए कई तरह के पढ़ाई से इतर काम भी उपलब्ध हैं। वह विभिन्न प्रकार के बिजनेस क्लब, क्षेत्रीय व राष्ट्रीय सम्मेलनों में जा सकते थे और विदेश में प्रशिक्षण के लिए स्कॉलरशिप के आवेदन दे सकते थे। यह बहुत बड़ा खुलासा था।

उनकी पढ़ाई के आखिरी दो साल ‘अनुभव-केंद्रित’ थे, जब उन्हें देश-विदेश में समान सोचवाले छात्रों से मिलने के लिए यात्रा का सुनहरा अवसर मिला। उन्हें कई सफल सी.ई.ओ. और कारोबारी मालिकों से मिलने का भी अवसर मिला, जिससे वह अपने ज्ञान व अनुभव को और विस्तार दे सके। इसका परिणाम इस रूप में सामने आया कि उन्हें इस बात की सटीक जानकारी हुई कि यूनिवर्सिटी की शिक्षा पूरी करने के बाद वह वास्तव में क्या करना चाहते हैं। उन्हें अहसास हुआ कि निश्चित रूप से वह एक चौकोर खाने में कैद होकर किसी बिना चेहरेवाले बड़े कॉर्पोरेशन के साथ काम नहीं करने वाले हैं!

इसकी बजाय वह कोस्ट रिका चले गए, क्योंकि उन्हें वहाँ की उष्णकटिबंधीय जलवायु और जीवन की धीमी रफ्तार अच्छी लगती थी। आज उनका उद्देश्य आईने की तरह साफ है—शिक्षा में उदाहरण स्थापित करनेवाला बदलाव। युवाओं में उनकी सबसे बड़ी ताकत को स्पष्ट करने तथा उनके सपनों के कैरियर का पता लगाने के लिए उनके बीच जानकारी के खालीपन को भरना इसका एक अभिन्न हिस्सा है। इस उद्देश्य के अनुसार, वह उन कंपनियों को मदद मुहैया कराते हैं, जो कारोबार को भलाई की ताकत के रूप में इस्तेमाल कर रहे हैं। वे मुनाफे की बजाय उद्देश्य-प्रेरित हैं, साथ ही सामाजिक और पर्यावरण की दृष्टि से भी संवेदनशील हैं।

इन कंपनियों को ‘गेमचेंजर’ कहा जाता है। वे नई पीढ़ी की हैं, जो कारोबार और दुनिया को देखे जाने के तौर-तरीकों में मिसाल कायम करनेवाले बदलाव कर रहे हैं। निरंकुश, कई स्तरों वाले, शेरधारक-प्रथम की शैली वाले अनेक निगमों की तुलना में इन नई जीवन्त कंपनियों के विभिन्न मूल्य और एकदम अलग मिशन हैं। सार्थक काम, मजेदार, काम के लचीलेपन वाले माहौल और सही मायने में समाज को कुछ वापस देने की इच्छा रखने के कारण वे कई युवाओं को आकर्षित कर रही हैं।

एंड्रयू ने हाल ही में इन संगठनों को अच्छी तरह परिभाषित करने और पहचाने जाने के लिए एक नई कंपनी लॉन्च की है। इसे ‘गेमचेंजर्स 500’ कहा जाता है। यदि बीसवीं सदी में ‘फॉर्च्यून 500’ सफलता की कसौटी थी तो ‘गेमचेंजर्स 500’ को इक्कीसवीं सदी की कसौटी बनाने का इरादा है। ये हृदय-केंद्रित संगठन हैं, जो न केवल पैसे बनाने में सफल हैं, बल्कि वे इस संसार को बेहतर स्थान बनाने पर भी केंद्रित हैं। ये ऐसी कंपनियाँ हैं, जो मस्ती, संतुष्टि और संपूर्ण जीवन में शुचिता पर आधारित व्यावसायिक नियमों को फिर परिभाषित कर रही हैं।

हमारे संसार में आज अनेक अद्भुत युवा हैं। हम निरंतर जैसी नकारात्मकता से घिरे हैं, जिसे राजनीतिज्ञ एवं न्यूज मीडिया और मुश्किल बनाते हैं, उसके बीच तेजी से बढ़ती एक नई चेतना है, जिसका आगाज युवा नेतृत्व की ओर से किया जा रहा है, जो अपने भविष्य को लेकर पूरी तरह से केंद्रित हैं और उत्साह में हैं। इस प्रक्रिया में कई पुराने निगम भी इसी प्रकार की सोच की दिशा में आकर्षित किए जा रहे हैं। निश्चित रूप से, उनमें से कुछ

चीख-चिल्ला रहे हैं, जबकि दूसरों को मजबूरी में ही सही, एक नई दृष्टि से नया जोश मिल रहा है। इसमें आश्चर्य नहीं कि दूसरे पहले ही किनारे लग चुके हैं। ऐसे रूढ़िवादी, जिन्होंने बदलावों पर गौर ही नहीं किया, दुर्भाग्य से वे पुराने रूटीन में ही संतुष्ट थे और निश्चितता के हाथों अपने भविष्य को तबाह होने दिया।

खुद एंड्रयू ने भी यूनिवर्सिटी में बिताए चार साल के दौरान लगभग यही गलती की। पहले दो साल पढ़ने और योग्य होने के प्रति समर्पित थे। जैसा कि वह कहते हैं, “मेरा पूरा ध्यान डिग्री पर था।” फिर पढ़ाई आधी होने पर उन्होंने गौर करना शुरू किया कि उनके लिए कई तरह के पढ़ाई से इतर काम भी उपलब्ध हैं। वह विभिन्न प्रकार के बिजनेस क्लब, क्षेत्रीय व राष्ट्रीय सम्मेलनों में जा सकते थे और विदेश में प्रशिक्षण के लिए स्कॉलरशिप के आवेदन दे सकते थे। यह बहुत बड़ा खुलासा था।

## सोते मत रहिए,

### भविष्य अभी है और यह तेजी से हो रहा है!

नीचे आपको कुछ सबसे आकर्षक गेमचेंजर कंपनियों की सूची मिलेगी।

उनकी अनोखी संस्कृतियों, जिस प्रकार के लोगों को वे बहाल करते हैं और वे जिस प्रकार सोच विकसित करना चाहते हैं, उन सबके बारे में जानने के लिए उनकी वेबसाइट जरूर देखें। एप्पल इंक और द वर्जिन कंपनियों का समूह ऐसे दो गेमचेंजर जॉयंट हैं, जिन्होंने स्टीव जॉब्स और रिचर्ड ब्रैंसन जैसे दूरदर्शियों के साथ अपना कदम आगे बढ़ाया है। ऐसे और भी कई होंगे, जो उनके नक्शे-कदम पर चलेंगे और जल्दी ही उनकी चर्चा घर-घर में होगी। उनसे सीखिए कि वे कैसे काम करते हैं? यदि आप पहले से नहीं हैं तो शायद आप गेमचेंजर के तहत अपना नाम दर्ज कराना चाहेंगे। आगे बढ़ें और ऊपर बढ़ें।

## गेमचेंजर कंपनियाँ

यह जानने के लिए कि आपका संगठन गेमचेंजर की योग्यता रखता है या नहीं या जिन्हें सूची में रखा गया है, उनकी व्यवस्था को समझने के लिए वेबसाइट [www.gamechangers500.com](http://www.gamechangers500.com) देखिए।

- खान एकेडमी
- ओकाबाशी
- कीवा
- आइडियो
- जैमी ओलिवर
- एलिवेट स्टूडियोज
- लुलु लेमन
- अचीवर्स (जो पहले ‘आई लव रिवाइर्स’ थी)

- होल फूड मार्केट्स
- बेटर वर्ल्ड बुक्स
- टेस्ला मोटर्स
- जैपोज
- माइंड वैली
- ब्लूम एनर्जी
- कैफे ग्रैटिट्यूड
- टॉम्स
- गूगल

इन पर अधिक जानकारी जुटाने के लिए आपको शुभकामनाएँ!

**माता-पिता के लिए नोट—** यदि आपके बच्चे हाई स्कूल या कॉलेज जाने की उम्र के हैं तो उन्हें इस गेमचेंजर की घटना की जानकारी दीजिए।



## आगे है खुश खबरी!

यहाँ हम अंदर की बात बता रहे हैं, जिससे युवा पीढ़ी को बढ़ावा मिलेगा, जिन्हें एक अच्छी नौकरी ढूँढ़ने की चिंता सता सकती है। अगले दो दशकों में जैसी नौकरियाँ मिलेंगी, उनका अभी तक आविष्कार भी नहीं हुआ है।

इस पर जरा विचार कीजिए। कंप्यूटर क्रांति की शुरुआत वास्तव में केवल चालीस साल पहले हुई। ऐसे सभी अविश्वसनीय आविष्कारों के बारे में सोचिए, जो अब तक हुए हैं और जिनके फलस्वरूप करोड़ों नौकरियाँ पैदा हुई। 1970 के दशक में हमारे पास फैक्स मशीन, सेलफोन या आईपैड नहीं थे। आज जिस प्रकार यह माहौल सुखियाँ बन रहा है और नए-नए कैरियर एवं अवसर लेकर आ रहा है, ऐसा पहले नहीं होता था। इलेक्ट्रिक कारों बच्चों के खिलौने तक ही सीमित थीं और तेज रफ्तार में जमीन तथा हवा में सफर कई लोगों के लिए सपना भर था।

मानव मन के विषय में एक बात है, यह उन चीजों को बनाने और होशियारी से करने के तरीकों को तय करने की असीम क्षमता रखता है, जिनसे हमारी दुनिया पर असर पड़ता है और इनसान की सोच सपनों तथा ऐसी इच्छाओं को पैदा करती है, जो बदलाव को होते देखना चाहता है। अच्छी खबर यह है कि इतिहास साबित करता है कि तमाम बड़ी आपदाओं और अनगिनत विफलताओं के बावजूद इसमें कभी कमी नहीं आई।

**तो कल के नेताओ, हौसला रखो—तुम्हारा भविष्य उज्ज्वल है।**

**बस, संकेतों पर चलते जाओ।**

**“तुम जिस सोच का गौरव अपने दिमाग में बढ़ाते हो, तुम जिस आदर्श को अपने दिल में बिठाते हो, उनसे अपना जीवन बनाओगे और तुम वही बनोगे।”**

**—जेम्स एलेन**

## **अंतर्ज्ञान**

लेखकों के रूप में यह हमारा सौभाग्य है कि हमें महान् शिक्षकों, आदर्शों और गुरुओं का सान्निध्य मिला। इसमें कोई शक नहीं कि इन लोगों की बुद्धिमत्ता का हमारी जानकारी, जीवन में हमारी सफलता और कठिन चुनौतियों को पार करने की हमारी क्षमता पर गहरा प्रभाव पड़ा।

**मानव मन के विषय में एक बात है, यह उन चीजों को बनाने और होशियारी से करने के तरीकों को तय करने की असीम क्षमता रखता है, जिनसे हमारी दुनिया पर असर पड़ता है और इनसान की सोच सपनों तथा ऐसी इच्छाओं को पैदा करती है, जो बदलाव को होते देखना चाहता है। अच्छी खबर यह है कि इतिहास साबित करता है कि तमाम**

**बड़ी आपदाओं और अनगिनत विफलताओं के बावजूद इसमें कभी कमी नहीं आई।**

आपने इस अध्याय में जिन पाँच असाधारण उपलब्धि प्राप्त करनेवाली हस्तियों के बारे में पढ़ा, उनमें से सभी की शुरुआत काफी साधारण थी। अपनी सोच, उत्साह और निरंतरता से वे न केवल आज अपनी मेहनत का फल चख रहे हैं, बल्कि उन सभी ने लोगों के जीवन में महत्वपूर्ण सुधार किया और आज भी कर रहे हैं। अपनी योग्यताओं और इस संसार को मूल्यवान् उत्पाद तथा सेवाएँ देने की क्षमता में महारत हासिल करते हुए

आपको सच्ची खुशी मिलेगी, जो संसार ऐसी कंपनियों और व्यक्तियों से भरा है, जिन्हें आपकी मदद की जरूरत है।

अच्छी बात यह है कि आप आगे चलकर गुरु की भूमिका में आते हैं और उस व्यक्ति से उच्च पद पर आते हैं, जिसे कभी शिक्षित किया गया था। सच कहें तो यह 'आगे बढ़ने का ऋण चुकाने' जैसा है। इसलिए इस सफर का आनंद लीजिए। ध्यान की शक्ति के इन पाँच जबरदस्त सितारों से मिले सबसे उपयुक्त सुझावों का उपयोग कीजिए, साथ ही अपने उपायों को भी अमल में लाइए, ताकि आप अपने अगले बड़े उद्देश्य को प्राप्त कर सकें। अगले दो पृष्ठों में हम आपको आखिर में कुछ बातें बताएँगे, जिससे आप अपनी राह पर चलना शुरू कर देंगे।

## काररवाई के कदम

धन कमाने की

पच्चीस रणनीतियाँ

हमारे असाधारण उपलब्धि प्राप्तकर्ताओं की पच्चीस रणनीतियों की ध्यानपूर्वक समीक्षा करें। अपने बेहतरीन विचारों को सामने लाने के लिए साथ में दिए गए प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

पच्चीस की सूची में से तीन को चुनें और उन्हें नीचे लिखें।

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

अपने व्यवसाय या कैरियर के लिए इनमें से प्रत्येक रणनीति को लागू करने के लिए मेरे अगले सबसे अच्छे कदम हैं—

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



अब ध्यान दीजिए और आगे बढ़िए!

## आखिरी शब्द

यह आपका जीवन है...

**चुनौती को स्वीकार कीजिए!**

*“वे खुश हैं, जो सपने देखते हैं और उन्हें सच कर दिखाने की कीमत अदा करने के लिए तैयार रहते हैं।”*

**—लियोन जे. सुनेस**

अपने नवीनतम उपायों और नई-नई कहानियों को आपके साथ ‘द पावर ऑफ फोकस’ के इस विशेष संशोधित संस्करण में साझा करना हमारा सौभाग्य है। हम आशा करते हैं कि इसने इस तथ्य की पुष्टि कर दी है कि आपके सामने अनगिनत अवसर उपलब्ध हैं। इस बात को समझिए कि ठोस जीवन के निर्माण के लिए कोई शॉर्टकट नहीं होता। यह एक सतत प्रक्रिया है। इसके लिए वक्त चाहिए, सच्ची मेहनत और यह इच्छा कि आप जो हैं, उससे अधिक बनना है। यह चुनौती लेने लायक है। हालाँकि, आपकी सबसे बड़ी चुनौती की शुरुआत कल होगी। इस पुस्तक में लिखी जिन बातों को आपने पढ़ा है, उन्हें लागू कैसे करेंगे? हमने आपको जितनी भी रणनीतियाँ बताई हैं, वे वास्तव में कारगर होती हैं। वे आपके जीवन में अद्भुत ढंग से सुधार ला सकती हैं। बस, आपको उनका इस्तेमाल करना है।

हम सभी को कड़े फैसले करने पड़ते हैं। यह मनुष्य की उलझन का हिस्सा होता है। आप किस रास्ते को चुनें, इसे या उसे? बात जब बेहतर भविष्य के लिए अपना रास्ता चुनने की आती है तो निश्चित रूप से उसकी कोई गारंटी नहीं दी जा सकती है। फिर भी, हमने जिन बुनियादी आदतों को आपके साथ इस पूरी पुस्तक में साझा किया है, वे इसे सुनिश्चित करने में दूरगामी प्रभाव डालती हैं कि आपका व्यावसायिक और व्यक्तिगत जीवन बेहिसाब खुशियों से भरा होगा। वे हमारे और हजारों दूसरे लोगों के लिए कारगर साबित हुए हैं। इसलिए इस चुनौती को स्वीकार कीजिए। अब फिर से ध्यान लगाने का फैसला कीजिए और जो भी बहुत अच्छा कर सकते हैं, वही कीजिए।

वक्त आ गया है कि आप कदम बढ़ाएँ और नजर में आएँ। दूसरा रास्ता यह है कि आप कहें, “यह जानकारी दिलचस्प थी।” और फिर इस पुस्तक को शेल्फ पर रखकर अपनी पुरानी आदतों को आगे बढ़ाएँ। यह दुःख की बात होगी, क्योंकि आपके जीवन में कुछ भी नहीं बदलेगा। और आपने यदि इस पुस्तक को पढ़ने का समय निकाला तो स्पष्ट रूप से आप कुछ चीजों को बेहतर बनाना चाहते हैं।

*आप इस बारे में अब अधिक जानते हैं कि जीवन कैसे चलता है, क्योंकि आपने अब काफी कुछ पढ़ लिया है। इसलिए आपके सामने भविष्य में विफलता का कोई बहाना तब तक नहीं है, जब*

**तक कि आप अपने आप को आवश्यक बदलाव करने की दिशा में नहीं बढ़ाते। बिल्कुल आपके ही जैसे हजारों लोग हैं, जिन्होंने अपने जीवन को बस, इस कारण सफलता की बेहतरीन कहानियों में बदला है, क्योंकि वे बदलने का फैसला कर चुके थे।**

आप इस बारे में अब अधिक जानते हैं कि जीवन कैसे चलता है, क्योंकि आपने अब काफी कुछ पढ़ लिया है। इसलिए आपके सामने भविष्य में विफलता का कोई बहाना तब तक नहीं है, जब तक कि आप अपने आप को आवश्यक बदलाव करने की दिशा में नहीं बढ़ाते। बिल्कुल आपके ही जैसे हजारों लोग हैं, जिन्होंने अपने जीवन को बस, इस कारण सफलता की बेहतरीन कहानियों में बदला है, क्योंकि वे बदलने का फैसला कर चुके थे।

आप भी ऐसा कर सकते हैं, सच में ऐसा कर सकते हैं। अपने ऊपर विश्वास रखिए। इन पन्नों में आपने जिन जानकारियों को पढ़ा है, उन्हें मन में बसा लीजिए और अगला कदम उठाने पर ध्यान दीजिए, चाहे वह कुछ भी हो। उसे प्राथमिकता बना लीजिए और फिर अगला कदम उठाइए। जल्दी ही आपका जीवन बदल जाएगा। हमारी गारंटी है। थोड़े अभ्यास और निरंतरता से नई आदतें आपका हिस्सा बन जाएँगी। आज से एक साल बाद आप कहेंगे, “देखो, मैं कितना बदल गया! और नतीजों को देखो—मुझे तो यकीन ही नहीं होता!”

जब भी जरूरत हो, इन रणनीतियों पर फिर से नजर डालें। अपनी सहायता के लिए उन्हें किसी भी समय उपलब्ध रहनेवाले मार्गदर्शक की तरह इस्तेमाल करें। और याद रखें, आप सच में इस संसार में बदलाव ला सकते हैं। ऐसा करना आपकी जिम्मेदारी है और यह आपका प्रारब्ध भी है। तो अब साहस और नई आशा के साथ आगे बढ़िए।

आपका भविष्य आपकी प्रतीक्षा में है—इसे निडर होकर मुट्ठी में कीजिए।

भवदीय,

जैक, मार्क और लेस



# लेखक परिचय

## जैक कैनफील्ड



जैक कैनफील्ड 'द न्यूयॉर्क टाइम्स' #1 सर्वाधिक बिकनेवाली 'चिकन सूप फॉर द सोल®' पुस्तक श्रृंखला के सह-निर्माता हैं, जिसकी फिलहाल 225 पुस्तकें हैं और 47 भाषाओं में 50 करोड़ से भी अधिक प्रतियाँ प्रिंट की जा चुकी हैं। वह 'द सक्सेस प्रिंसिपल्स', 'डेयर टु विन', 'द पावर ऑफ फोकस', 'द अलादीन फैक्टर' और 'यू हैव गॉट टु रीड दिस बुक' के भी सह-लेखक हैं।

वह कैनफील्ड ट्रेनिंग ग्रुप के संस्थापक और सी.ई.ओ. भी हैं, जो उद्यमियों, कॉर्पोरेट नेतृत्व करनेवालों, प्रबंधकों, सेल्स के पेशेवर लोगों को प्रशिक्षण देते हैं कि अपने व्यक्तिगत, पेशेवर और वित्तीय लक्ष्यों की प्राप्ति को गति कैसे दें।

जैक कैनफील्ड ने अपने 'द पावर ऑफ फोकस' के नोट्स तथा सफल सेमिनारों के आयोजनों में बीस देशों में 'द पावर ऑफ फोकस' की रणनीतियों को साझा किया है। उनके क्लाइंट्स में कैपबेल सूप कंपनी, क्लेयरोल, कोल्डवे बैंकर, जनरल इलेक्ट्रिक, आई.टी.टी., हार्टफोर्ड इंश्योरेंस, फेडरल एक्सप्रेस, जॉनसन एंड जॉनसन, एन.सी.आर., सोनी पिक्चर्स, टी.आर.डब्ल्यू. और वर्जिन रिकॉर्ड्स तथा द मिलियन डॉलर राउंड टेबल, द यंग प्रेसिडेंट्स ऑर्गेनाइजेशन, सी.ई.ओ. और द वर्ल्ड बिजनेस काउंसिल जैसे अन्य संगठन शामिल हैं।

जैक सी.एन.एन., पी.बी.एस., इनसाइड एडीशन, लैरी किंग लाइव, 20/20, आई.टु.आई., द टुडे शो, फॉक्स एंड फ्रेंड्स, मॉटेल और ओप्रा जैसे प्रतिष्ठित शो पर आ चुके हैं।

जैक ने छह अलग-अलग महादेशों में हजारों लोगों को लखपति-करोड़पति बनने में, कारोबारी नेतृत्व, सर्वाधिक लोकप्रिय लेखक, अव्वल सेल्स पेशेवर, सफल उद्यमी और विश्व स्तरीय एथलीट बनने के साथ ही संतुलित, संतुष्ट भरा और स्वस्थ जीवन बनाने में व्यक्तिगत रूप से सहायता दी है। जैक जोश भर देनेवाले वक्ता हैं और हाल ही में उन्हें नेशनल स्पीकर्स एसोसिएशन के 'हॉल ऑफ फेम' में शामिल किया गया है। वह हाल की हिट फिल्मों, 'द सीक्रेट', 'द मेटा सीक्रेट', 'द ओपस', 'डिस्कवर द गिफ्ट', 'बियॉंड बिलीफ', 'द टैपिंग सॉल्यूशन' और 'टैपिंग द सोर्स' में शिक्षक की विशेष भूमिका निभा चुके हैं।

जैक इन दमदार सिद्धांतों और सफलता की रणनीतियों को 38 वर्षों से 40 से अधिक देशों के निगमों, सरकारों और विश्वविद्यालयों में प्रस्तुत कर चुके हैं। जैक ' ट्रांसफॉर्मेशनल लीडरशिप काउंसिल' के संस्थापक हैं और उन्हें डॉक्टरेट की तीन मानद उपाधियाँ मिल चुकी हैं।

## मार्क विक्टर हैनसेन



**मार्क विक्टर हैनसेन** अत्यंत ऊर्जावान, उत्साही, विचारवान इस युग के प्रगतिशील और लोकप्रिय शिक्षक तथा वक्ता हैं।

‘ चिकन सूप फॉर द सोल ® ’ ऐसे अनेक विचारों में से बस एक है, जिसने मार्क को दुनिया भर में लोकप्रियता दिलाई और प्रमुख वक्ता, सबसे अधिक पढ़े जानेवाले लेखक और मार्केटिंग के जानकार के रूप में स्थापित किया। व्यापक अकादमिक पृष्ठभूमि के साथ ही उनकी ख्याति में उद्यमिता में अब तक के जीवन में मिली सफलता शामिल है। वह एक लोकप्रिय लेखक भी हैं, जिन्होंने ‘ द वन मिनट मिलियनेयर ’, ‘ द अलादीन फैक्टर ’, ‘ डेयर टु विन ’ तथा अन्य कई पुस्तकों को लिखा है। मार्क बड़ा सोचने, सेल्स की उपलब्धि, प्रकाशन में सफलता के साथ ही व्यक्तिगत तथा पेशेवर विकास पर जोर देते हैं।

मार्क ‘ मेगा बुक मार्केटिंग यूनिवर्सिटी’ और ‘ बिल्डिंग योर मेगा स्पीकिंग एंपायर’ के संस्थापक हैं। दोनों ही वार्षिक सम्मेलन हैं, जहाँ मार्क नए और लेखक बनने की इच्छा रखनेवालों, वक्ताओं तथा मुनाफा दिलानेवाले प्रकाशनों को खड़ा करने तथा वक्ता के रूप में कैरियर पर मार्गदर्शन और शिक्षण का काम करते हैं।

उन्हें एक परोपकारी तथा मानवतावादी के रूप में भी जाना जाता है, जो हैबिटेट फॉर ह्यूमेनिटी, अमेरिकन रेडक्रॉस, मार्च ऑफ डाइम्स तथा चाइल्ड हेल्प यू.एस.ए. समेत कई संगठनों के लिए दिन-रात काम करते हैं। सन् 2000 में प्रतिष्ठित अमेरिकियों के ‘ होराशियो एल्गर एसोसिएशन’ ने मार्क को ‘ होराशियो एल्गर पुरस्कार’ से सम्मानित किया। प्रत्येक वर्ष यह एसोसिएशन उन अमेरिकी हस्तियों को सम्मानित करता है, जो 19वीं सदी के अमेरिकी लेखक होराशियो एल्गर जूनियर द्वारा लिखित सफलता की कहानियों में बताए गए गुणों और सिद्धांतों को व्यक्तिगत जीवन में प्रदर्शित करते हैं। पुरस्कार विजेता के रूप में, मार्क के जीवन की असाधारण

उपलब्धियाँ इस बात का ठोस उदाहरण हैं कि मुफ्त उद्यम व्यवस्था आज भी सभी को अवसर उपलब्ध कराती है। सन् 2000 में नॉर्थवुड यूनिवर्सिटी ने उन्हें उस साल के असाधारण कारोबारी नेता के रूप में सम्मानित किया और ' मार्क विक्टर हैनसेन उद्यमिता उत्कृष्टता कोष' की स्थापना की, जो भविष्य के कारोबारी नेताओं का समुचित मार्गदर्शन करेगा और उन शिक्षकों के विकास में सहायता करेगा, जो उन्हें शिक्षा देंगे।

## लेस हेविट



अपने साथियों और क्लाइंट के बीच ' द फेमस कोच' के नाम से लोकप्रिय लेस हेविट कारोबार के वास्तविक जगत् और ध्यानमग्न रहने की कठिनाई को समझते हैं।

पिछले तीस वर्षों के दौरान उनके संगठन ने 900 से भी अधिक वर्कशॉप चलाए और प्रशिक्षण कार्यक्रमों का आयोजन किया, जिनका लाभ हजारों अधिकारियों, प्रबंधकों और सेल्स का नेतृत्व करनेवालों ने उठाया है। लेस ' द पावर ऑफ फोकस' कोचिंग प्रोग्राम के संस्थापक भी हैं, जो कारोबार के उन लोगों के लिए ध्यान लगाने की एक अनोखी प्रणाली है, जो अधिक मुनाफा, कम तनाव और छुट्टी के लिए अधिक समय चाहते हैं।

' द पावर ऑफ फोकस' ने कनाडा, अमेरिका, ऑस्ट्रेलिया, ब्रिटेन और आयरलैंड में 300 से भी अधिक कंपनियों के साथ काम किया है।

लेस एक अंतरराष्ट्रीय स्तर के बेहद लोकप्रिय लेखक हैं। जैक कैनफील्ड और मार्क विक्टर हैनसेन (चिकन सूप फॉर द सोल® के निर्माताओं) के साथ मिलकर लिखी गई उनकी पहली पुस्तक ' द पावर ऑफ फोकस ' की उत्तरी अमेरिका में 5 लाख से भी अधिक प्रतियाँ बिक चुकी हैं और यह बीस भाषाओं में उपलब्ध है। इस शृंखला में फिलहाल सात पुस्तकें प्रकाशित हैं।

लेस ने ट्रंप यूनिवर्सिटी के लिए ऑडियो बिजनेस सेमिनार बनाया है, जो घर पर पढ़ाई करानेवाला बिजनेस स्कूल है, जिसके मालिक अमेरिका के राष्ट्रपति डोनाल्ड ट्रंप हैं।

ऐसे ही कुछ आला दर्जे के क्लाइंट्स, जिनके लिए उन्होंने वक्ता की भूमिका निभाई है, उनमें वेल्स फारगो, द मिलियन डॉलर राउंड टेबल, द इन्वेस्टर्स ग्रुप, कैमेरॉन इंक तथा हैलिबर्टन शामिल हैं।

एक पेशेवर कोच के रूप में लेस अपने क्लाइंट को निरंतर सफलता के लिए आवश्यक बदलावों (खासतौर पर जिन बदलावों का वे विरोध कर रहे हैं!) को करने की दिशा में प्रेरित करते हैं, उन्हें चुनौती देते हैं और उनका

सहयोग करते हैं। उन्होंने व्यक्तिगत रूप से सैकड़ों कारोबारियों को असाधारण मुनाफा कमाने और उत्पादकता बढ़ाने में मदद की है।

उनका मूल मंत्र है—ध्यान लगाओ और बढ़ते जाओ!

□□□

# Notes

[←1]

तंबाकू मौत का ऐसा कारण है, जिसे टाला जा सकता है। औसत रूप से जो वयस्क सिगरेट पीते हैं, वे न पीनेवालों से चौदह साल पहले मर जाते हैं। स्रोत : सीडीसी

[[←2](#)]

मुख्यडोंकी अवधारणा—‘द ऑन-पर्सनर्स’, केविन डब्ल्यू. मैकार्थी, नवप्रेस की अनुमतिसे उपयोग। सर्वाधिकार सुरक्षित। 1-800-366-7788।



[←3]

2. पेशेवर टेनिस एसोसिएशन सर्किट में रोजर फेडरर के नाम फिलहाल सबसे अधिक खिताबी जीतें दर्ज हैं, जो कुल मिलाकर सोलह हैं।

[←4 ]

कनाडा के बाजार के लिए लिखा गया, लेकिन तमाम लोगों के लिए बेहतरीन सूचना।