INTERNATIONAL BESTSELLER

THINK AND GROW RICH

का हिंदी अनुवाद

नेपोलियन हिल

अपनी सोच से अमीर बनिए

अपनी सोच से अमीर बनिए

नेपोलियन हिल

प्रभात प्रकाशन, दिल्ली
ISO 9001:2008 प्रकाशक

श्री गणेशाय नमः

दुनिया के सबसे सफल लोगो की श्रेणी में शामिल होने के लिए जरूरी निर्देश

'सोचे और दौलतमंद बने' एक विश्व प्रसिद्ध और दुनिया भर के पाठको द्वारा सराही गई लाभदायक पुस्तक है।

नेपोलियन हिल, डेल कार्नेगी के समकालीन व्यक्ति है। उनकी यह पुस्तक सबसे पहले 1937 में प्रकाशित हुई थी, हिल के दौलत कमाने के रहस्य आज भी उतने ही कारगर है, जितने कि उस वक्त थे और ये रहस्य आज भी आपकी जिंदगी हमेशा हमेशा के लिए बदल सकने में सक्षम है। अपने समय के पाँच सौ से अधिक सफल पुरुषो और महिलाओ के साक्षाकार लेने के पश्चात्, नेपोलियन हिल ने दौलतमंद बनने के रहस्यो का परदाफाश किया, जिससे हम इन रहस्यो को सीखकर दौलतमंद तथा सफल बन सके। उन्होंने कदमो का एक साधारण और शक्तिशाली फॉर्मूला बनाया जिससे—

— अपने लक्ष्य को पहचान सके

— सत्य और स्थाई सफलता के रहस्यो के मालिक बन सके

— वह सब कुछ हासिल सके, जो आप चाहते है

— अधिकतम सफल लोगो की श्रेणी में शामिल हो सके

यह रोमांचक, अपडेटेड और संसोधित किया हुआ संस्करण है, जिसमे उन हाल ही में सफल व्यक्तियों के उदाहरण दिए गए है, जिन्होंने हिल के सिद्धांतों को सही सिद्ध किया। इनमे उन अति सफल लोगो की कहानियाँ भी है जैसे बिल गेट्स और स्टीवन स्पीलबर्ग। इन सब से यह सिद्ध होता है कि नेपोलियन हिल के सिद्धांत आज भी उतने ही खरे है, जितने उस वक्त जब यह पुस्तक लिखी गई थी।

अपने सपनो को साकार करना चाहते है? तो नेपोलियन हिल के इन तेरह अमृतवाणी का अनुसरण कीजिए।

मूल संस्करण के लिए लेखक की प्रस्तावना

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने के ऐसे रहस्य बताए गए है, जिन्हें 500 से अधिक अति दौलतमंद लोगो की जिंदगी को सावधानीपूर्वक काफी वक्त तक विश्लेषण करने के बाद खोजा गया है।

इन रहस्यो का ज्ञान आज से पच्चीस वर्ष पूर्व एंड्रू कार्नेगी के माध्यम से ज्ञात हुए थे। जब मैं एक लड़का था, तब कन्नी नामक उस वृद्ध व्यक्ति ने इन रहस्यो के बारे में मुझे बताया था। फिर वह कुरसी में बैठ गए और अपनी चमचमाती हुई आँखों से यह देखने लगे कि मेरे अंदर पर्याप्त दिमाग है या नहीं? मैं उनकी बातो को समझ पा रहा हूँ या नहीं?

जब उन्होंने देखा कि मैं उनकी बातो को समझ चूका हूँ, तो उन्होंने मुझसे पूछा कि क्या मैं अगले 20 वर्ष हाँ बीस वर्ष या फिर इससे अधिक उन पुरुषो, महिलाओ और संपूर्ण विश्व को देने के लिए तैयार हूँ या नहीं? जो इन रहस्यो के अभाव में असफल जीवन व्यतीत कर रहे है। मैंने सहमति में सर हिला दिया और मिस्टर कार्नेगी के सहयोग द्वारा मैंने अपने इस वादे को पूरा किया।

इस पुस्तक में वे रहस्य है, जो हजारो सफल लोगो के जीवन के हर पहलू को देखकर ज्ञात हुए है। एंड्रू कार्नेगी का वह जादूभरा सूत्र, जिसने उनका भाग्य बदल दिया, हर उस व्यक्ति तक पहुँचना चाहिए, जिसके पास यह खोजने या फिर जानने के लिए वक्त नहीं है कि कोई व्यक्ति दौलतमंद कैसे बनता है। उन्होंने सोचा कि शायद वह इन नियमो की जाँच पड़ताल करके लोगो तक इस रहस्य पहुँचा सकेंगे, जिन्हें इसकी सख्त जरुरत है। उन्हें इस बात का विश्वास था कि इन रहस्यो को स्कूल और कॉलेजो में पढ़ाया जा सकता है और अगर इस ज्ञान को अच्छे तरह से पढ़ाया जाए तथा स्कूल की शिक्षा में सम्मलित कर लिया जाए तो स्कूल में विद्यार्थियों को कम समय बिताना पड़ेगा।

चार्ल्स एम् स्वाब और उनके जैसे कई नौजवानों के साथ उनके अनुभवो ने, मिस्टर कार्नेगी की इस बात को पुख्ता कर दिया कि स्कूलों में जो कुछ भी पढ़ाया जाता है, उसका व्यापार और संपत्ति कमाने से दूर दूर तक कोई लेना देना नहीं है। अंत में वह एक निर्णय पर पहुँचे कि अगर इन रहस्यो को लोगो तक पहुँचाया जाए तो अन्य लोग भी उतने ही सफल हो सकते है। उनकी इस कोचिंग ने कई लोगो के भाग्य बदल दिए।

विश्वासवाले अध्याय में वह तरीका अमल में लाया गया है, जिसने यूनाइटेड स्टेट्स स्टील कारपोरेशन की वह आश्चर्यचकित करनेवाली कहानी लिखी गई है। इस कल्पना को वास्तविक रूप में रूपांतरण एक नौजवान व्यक्ति ने किया, जिसके द्वारा कार्नेगी ने सिद्ध किया कि यह फार्मूला हर किसी पर सामान रूप से काम करता है। इस रहस्य का एक एप्लीकेशन नौजवान चार्ल्स एम् स्वाब के लिए बहुत बड़ा भाग्य बदलनेवाला कराक साबित हुआ —दोनों ही मामलो में। वह चाहे पैसा हो या फिर अवसर। अगर ऊपरी तौर पर बात की जाए तो इस एप्लीकेशन के फॉर्मूले ने 600 मिलियन डॉलर का फायदा किया।

ये तथ्य—हाँ, इसे तथ्य ही कहेंगे, मिस्टर कार्नेगी के करीब हर व्यक्ति को पता था। आपको यह जानना जरुरी है कि यह पुस्तक तब आपको बहुत फायदे दे सकती है, जब आपको पता हो कि जिंदगी में आपको क्या चाहिए?

बीस वर्ष के प्रैक्टिकल टेस्ट के बाद इन रहस्यो को 1 लाख से ज्यादा महिला और पुरुषो ने अपने निजी लाभो के लिए उपयोग किया। कइयों ने अपने भाग्य बदल लिए जबकि कई अपनी घर में खुशियाँ और सामंजस्य पाने में

सफल हो गए।

उस रहस्य को मैंने इस पुस्तक में कम-से-कम सौ बार दोहराया है। इसे सीधे तौर पे नाम न लेकर, इसे सफल कार्यों के द्वारा दर्शाया गया है। जो लोग तैयार है और इसकी खोज में लगे है, वे तुरंत इसे पहचान सकते है। इसीलिए मिस्टर कार्नेगी ने इसे बड़ी शांतिपूर्वक बिना कोई नाम दिए मुझे बतलाया है।

अगर आप इसे प्रयोग करने के लिए तैयार है तो आप इस रहस्य को हर अध्याय में कम-से-कम एक बार जरूर पहचान जाएँगे। काश मैं तुम्हे बता सकता कि आप कब तैयार है? आप स्वयं से ही इसे खुद पहचान लेंगे कि आप कब इन रहस्यो को स्वीकार करने के लिए तैयार है?

जब मैं इस पुस्तक को लिख रहा था, मेरा बेटा, जो उस समय कॉलेज के अंतिम वर्ष में था। उसकी कहानी अध्याय दो में है, जिसने अपने लिए वह रहस्य खोजा, जिससे उसने अपनी दुनिया ही बदल ली। उसे ध्यान से पढ़े। उसने इस जानकारी का उपयोग कुछ इस तरह किया कि वह इस स्थिति में पहुँच गया जहाँ से उसने एक आम आदमी के एवरेज वेतन से अधिक वेतन पर नौकरी करना प्रारंभ किया। उसकी यह कहानी विधिवत अध्याय दो में बताई गई है। अगर आप हताश है, आपके पास कठिनाईयाँ है, आप फैल हो गए है, आप अपंग है, तो एंड्रू कार्नेगी द्वारा बताए गए रहस्य, मेरे बेटे की कहानी द्वारा आपकी उम्मीदों में एक बार फिर से जान डाल देंगे। आपको वह सब हासिल हो जाएगा, जिसकी आप खोजकर रहे है।

यह रहस्य राष्ट्रपति वुडरो विल्सन के द्वारा प्रथम विश्व युद्ध के समय बड़े पैमाने पर प्रयोग किया गया। यह विचार युद्ध के समय ट्रेनिंग के माध्यम से हर सैनिक को बताया किया गया था। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया था कि यह धन जुटाने में काफी बड़ा कारक सिद्ध हुआ।

बीसवी सदी के शुरुआत में मैनुएल एल. कुएजन (उस समय फिलिप्पीन द्वीप समूह के आयुक्त थे) लोगो को स्वतंत्र कराने के लिए उन्होंने इस रहस्य का उपयोग किया।

इस रहस्य की सबसे खास बात यह है कि जो इस रहस्य को पहचान लेते है, वे सफलता की राह में चल पड़ते है, और कभी हार के सामने समर्पण नहीं करते है। अगर आपको इस बात के लिए कोई भी संदेह है तो आप उन लोगो के नाम और रिकॉर्ड पढ़ लीजिए जिन्होंने इस रहस्य को अमल में लाकर सफलता की ऊँचाइयाँ छू ली है।

यह कोई ऐसी जादू की छड़ी नहीं है, जिससे बिना कुछ किए आपको कुछ भी प्राप्त हो जाए।

मैं जिस रहस्य के बारे में बता रहा हूँ, वे बिना मूल्य के नही प्राप्त होंगे, जबकि सच बताऊँ तो उसका मूल्य वास्तविक मूल्य से बहुत कम है। जो लोग इस रहस्य को नहीं खोज रहे है, वे चाहे जितना ही धन खर्च कर दे, उन्हें यह रहस्य प्राप्त नहीं हो सकता। इस रहस्य को धन से नहीं प्राप्त किया जा सकता है क्योंकि यह दो भागो में आता है। एक भाग तभी प्राप्त होगा, जब आप उसे हासिल करने के लिए तैयार होंगे।

यह रहस्य उन लोगो को सामान रूप से मद्द करता है, जो इसके लिए तैयार है। शिक्षा का इससे कोई लेना देना नहीं है। जब मेरा जन्म हुआ था, तकरीबन उसी समय थॉमस अल्वा एडिसन ने इस नियम को इतनी बुद्धिमत्तापूर्वक पालन किया कि वह विश्व के अग्रिम अविष्कारक बन गए जबकि विद्यालय में उनकी शिक्षा मात्र तीन महीनों की ही थी।

फिर इस रहस्य को मिस्टर एडिसन के बिजनस पार्टनर को बताया गया और उसने इसके सहारे भविष्य का निर्माण कर लिया, जबकि उस समय वह मात्र 12 हजार डॉलर प्रति वर्ष कमाता था। आप उसकी कहानी को इस अध्याय के शुरुआत में ही पढ़ेंगे। आप इस कहानी के माध्यम से यह सीख सकते है कि दौलतमंद लोग आपकी पहुँच से अधिक दूर नहीं। अगर आप चाहे तो आप भी उन तक पहुँच सकते है। आप हर वह चीज हाँसिल कर

सकते है, जो आप चाहते है चाहे वह धन हो, प्रसिद्धि हो या फिर खुशियाँ हो।

अब आपके मन में यह प्रश्न आ रहा होगा कि मुझे ये सब कैसे पता चला? इसका जवाब पुस्तक खत्म करने के पहले ही प्राप्त हो जाएँगे। आपको यह अंत से पहले अध्याय में पढ़ने को मिलेगा।

जब मैं इन रहस्यो के बीस वर्ष के टेस्ट के दौर से गुजर रहा था तो मैंने सैकड़ो पुरुषो और महिलाओ का परीक्षण किया, जिन्होंने इस बात को स्वीकार किया कि उन्हें सफलता कार्नेगी के रहस्यो से प्राप्त हुई है।

हेनरी फोर्ड, थेडोर रूजवेल्ट, विलियम रिंग्ले, जॉन वनमेकर, जेम्स जे. हिल, विलबबुर राईट, विलियम जेंनिंग्स ब्रायन, वुडरो विल्सन, इल्लियाँ होवार्ड टाफ्ट, एल्बर्ट एच. गैरी, किंग जिलेट, एलेग्जेंडर ग्रैहम बेल्ल, जॉन डी. रॉकफेलर, थॉमस ए. एडिशन, ऍफ. डब्लू. वूलवर्थ, क्लारेंस डरो

ये नाम उन सैकड़ो जाने माने लोगो में से कुछ नामो को ही दर्शा रहे है। अमेरिकी लोग, जिनकी उपलब्धियाँ चाहे वे आर्थिक हो या फिर कोई और उपलब्धि। उन व्यक्तियों ने इस बात को सिद्ध किया है कि वे इन नियमो को समझकर, अमल में लाकर, ऊँचाइयों को छूते है। मैं जिन सफल लोगो को जानता हूँ, सभी ने इस रहस्य को अमल में लाकर सफलता को अपने द्वार पर बुलाया है। मैंने कभी ऐसे सफल व्यक्ति को नहीं देखा, जो इन रहस्यो को जाने बिना दौलतमंद बन गया हो। इन बातो को ध्यान में रखकर मैं इस निर्णय पर पहुँचा कि ये रहस्य उससे कहीं ज्यादा महत्वपूर्ण है, जिसे लोकप्रिय रूप से शिक्षा कहा जाता है।

अच्छा एक बात बताए शिक्षा क्या है? जहाँ तक शिक्षा का सवाल है, स्कूल की शिक्षा इन सभी लोगो ने कम ही अर्जित की थी। जॉन वनमेकर ने एक बार बताया था कि उन्हें स्कूली शिक्षा इतनी ही हासिल हुई है, जितना स्वचालित यंत्र को पानी की आवश्यकता होती है। हेनरी फोर्ड ने तो दसवी तक पढ़ाई नहीं की। मैं शिक्षा के महत्व को घटा नहीं रहा हूँ। बस मैं इतना कहना चाह रहा हूँ अगर आपने अधिक शिक्षा हासिल नहीं की है तो भी ये रहस्य आपको उन उपब्धियों तक पहुँचा सकते है और आपको धनवान बना सकते है।

मैं जिस रहस्य की बात कर रहा हूँ, वह किसी अध्याय में उभरकर सामने आ जाएगा। यह तभी होगा जब आप उन्हें प्राप्त करने के लिए तैयार है। जैसे ही वे आपके सामने आए, चाहे वह पहला अध्याय हो या फिर अंतिम। थोड़ी देर ठहरिए और उस वक्त का आनंद लीजिए।

अध्याय एक में उस व्यक्ति की कहानी है जो मेरा मित्र है। उसने इस रहस्य को अमल में लाकर बहुत व्यावसायिक उपलब्धियाँ हाँसिल की। जो इस रहस्य को पुख्ता करने के लिए काफी है।

यह याद रखें कि इस पुस्तक की बाते और कहानियाँ तथ्यों पर आधारित है न कि कल्पनाओ पर। इस पुस्तक को लिखने का उद्देश्य उन महान सार्वभौमिक नियमो को उन लोगो तक पहुँचाना है, जो लोग इसे प्राप्त करने के लिए तैयार है, सिर्फ बताना ही नहीं बल्कि यह भी बताया जाएगा कि क्या करना है और कैसे करना है, जिससे आप सफलतम शुरुआत कर सके।

अंत में मैं आपको एक छोटा सा सुझाव देना चाहूँगा, जो आपको कार्नेगी के रहस्य को पहचानने में मद्द करेगा। वह यह है—सभी उपब्धियाँ, सभी दौलतमंद लोग, सिर्फ एक विचार से ही शुरुआत किए है। अगर आप इन रहस्यो को पकड़ने के लिए तैयार है तो आपने इस रहस्य के आधे भाग को प्राप्त कर लिया है। अब आपको बस आधे भाग को पहचानने की जरुरत होगी।

—नेपोलियन हिल, 1937

वर्तमान संस्करण के लिए प्रस्तावना

जब 'सोचे और दौलतमंद बने' पहली बार 1937 में प्रकाशित हुई तो इसे उस वक्त की सबसे बड़ी हिट साबित हुई। डेल कार्नेगी की किताब *'How to win friends and Influence people'* और नार्मन विंसेंट पील की पुस्तक *'The Power of positive Thinking'* के साथ यह किताब भी उन पुरुषो और महिलाओ के एक जरुरी किताब बन गई, जिन्हें जीवन और अपने कैरियर में सफलता चाहिए।

15 मिलियन से अधिक किताबो की बिक्री हो चुकी है। यह पुस्तक लाखो लोगो को गरीबी, हताशा, निराशा से निकलकर समृद्धि की ओर जाने के रास्ता दिखानेवाली रौशनी साबित हुई।

आपके मन में यह प्रश्न जरूर आता होगा कि ये नेपोलियन हिल कौन है और इनकी फिलॉसफी का स्त्रोत क्या है? मैं बताता हूँ, नेपोलियन हिल का जन्म वर्जिनिया के एक बीहड़ गाँव एक गरीब परिवार में सन 1883 में हुआ था। वह 12 वर्ष की आयु में अनाथ हो गए थे और उनके रिश्तेदारो ने उनकी देख रेख की। गरीबी की वजह से उन्हें शिक्षा प्राप्त करने में कठिनाई हुई। फिर भी गरीबी से निकलकर वे अपने समय के सबसे बड़े व्यवहारिक विद्यवानो में से एक थे।

13 वर्ष की आयु में उन्होंने लेखन करियर की शुरुआत कसबे के समाचारपत्र में स्ट्रिंगर के रूप में की। स्ट्रिंगर?? एक रिपोर्टर, जो पैसे के हिसाब से अपने आस-पास की खबरों को समाचारपत्र पर में लिखता है। गरीबी से निकलने के उनके संघर्ष के बाद उन्हें इस बात को जानने की जिद्द पड़ गई कि लोग संपत्ति कमाने और अपनी जिंदगी में खुशियाँ पाने से दूर क्यों रह जाते है?

अपनी जिंदगी को सही गति से आगे बढ़ाने के लिए उन्होंने कानून और पत्रकारिता दोनों को पढ़ाई की। रिपोर्टर के रूप में उनके करियर ने उन्हें कानून की पढ़ाई करने में मद्द की। उन्हें उम्दा ब्रेक तब मिला, जब उन्हें प्रसिद्ध व्यक्तियों की सफलतम कहानी लिखने का मौका मिला।

उन्होंने उन सफलतम व्यक्तियों में से एक साक्षात्कार विश्वास प्रसिद्ध स्टील मैगनेट, मिस्टर कार्नेगी को लिया। कार्नेगी इस पत्रकार द्वारा इतना प्रभावित हुए कि उन्होंने इस पत्रकार को इतना कमिशन का ऑफर कर दिया जिससे उनकी जिंदगी के पच्चीस वर्ष कट सकते थे। यह प्रोजेक्ट था - उन्हें दुनिया के 500 सफलतम लोगो के साक्षात्कार लेने थे। जिससे यह पता लगाया जा सके कि ऐसा कोई सफलता का सूत्र निकलकर आये जिसे एक आम इनसान भी उपयोग कर सके और सफल हो सके।

उन व्यक्तियों में उस वक्त के सबसे सफलतम और रईस लोग शामिल थे। उनमे थॉमस अल्वा एडिसन, एलेग्जेंडर ग्राहम बेल्ल, हेनरी फोर्ड, चार्ल्स एम्. स्वाब, थियोडोर रोसवैल्ट, विलियम रिंगली जूनियर, जॉन वनमेकर, विलियम जेंनिंग्स ब्रायन, जॉर्ज ईस्टमैन, वुडरो विल्सन, विलियम एच. टाफ्ट, जॉन डी. रॉकफेलर, ऍफ. डब्लू वूलवर्थ और भी कई ऐसे लोग जो आज इतने प्रसिद्ध नहीं है। इस दौरान एंड्रू कार्नेगी हिल के मेंटर बन गए, उन्हें उस सफलता के फॉर्मूला को ढूंढने में मद्द करने लगे।

सोचे और दौलतमंद बनने की सफलता ने उन्हें एक व्यावसायिक नेता, लेक्चरर और एक लेखक के तौर पर स्थापित कर दिया और हिल को करोड़ति बना दिया।

नेपोलियन हिल की मृत्यु एक बेहतरीन, सफल और लंबे करियर के बाद सन 1970 में हुई थी। उनके लेखन ने

सत्तर वर्षो तक लाखो लोगो का एक मार्गदर्शन का काम किया।

इस पुस्तक का मुख्य उद्देश्य कतई नहीं बदलेगा। यह नेपोलियन हिल की पुस्तक है न कि मेरी। मैंने आज के दौर के हिसाब से उन कहानियो को डिलीट कर दिया है, जो 1930 के काल में महत्वपूर्ण थी और उन पुरुषो और महिलाओ की कहानियो को उदाहरण के तौर पे जोड़ दिया है, जो 21 वीं सदी के हिसाब से उपयोगी है, जिन्होंने अभी हाल फिलहाल उन नियमो का पालन करके सफलता की ऊँचाइयाँ छुई है।

नेपोलियन हिल के सफलतम कहानियों के साथ आप उन व्यक्तियों से भी मिलेंगे, जिन्होंने आज के समय के उच्चतम उपब्धियाँ हासिल की है जैसे बिल गेट्स, मेरी के ऐश, अर्नाल्ड, रे क्रोच, माइकल जॉर्डन और अन्य।

नेपोलियन हिल के द्वारा सिद्ध किए गए दौलतमंद बनने के नियम भी आज के पाठको के लिए भी उतने ही उपयोगी एवं महत्त्वपूर्ण है। जो इन नियमो को समझ जाएँगे और इस फिलॉसफी को अमल में लाएँगे वे लोग सफलता और खुशियों को अधिक आकर्षित करेंगे, बजाय उन लोगो के जो लोग इन नियमो को स्वीकार करने से मना कर देंगे।

नेपोलियन के नियमो को पालन करने के लिए तैयार रहे, ये नियम आपकी जिंदगी की सोच में बहुत बदलाव ले आएँगे। इनसे आपको जिंदगी को मस्ती और खुशियों के साथ जीने में मद्द मिलेगी तथा आप उन दौलतमंद लोगो की श्रेणी में शामिल होने के लिए बढ़ निकलेंगे।

—डॉ. आर्थर आर. पील, 2004

1.

परिचय

एक व्यक्ति, जिसने थॉमस अल्वा एडिसन के साथ व्यावसायिक भागीदारी करने का सोचा।

विचारों में असीम शक्ति होती है। अगर इन विचारों में उद्देश्य, दृढ़ निश्चय और मजबूत इरादों का समावेश हो जाए तो आप दौलतमंद बन सकते है एवं वह सब कुछ हासिल कर सकते है, जो आपने सोचा हुआ है।

एडविन सी. बर्न्स ने यह खोज निकाला कि कैसे विचार शक्ति से धनवान बना जा सकता है। इस खोज में सफलता पहले प्रयास में नहीं हासिल हुई, बल्कि वह धीरे-धीरे प्राप्त हुई। इस महान रहस्य की खोज की शुरुआत, बर्न्स की उस चाहत से हुई, जो उसे महान एडिशन का व्यावसायिक भागीदार बनाने के लिए दृढ़ प्रतिज्ञ थी। बर्न्स की उस इच्छा शक्ति की सबसे बड़ी बात यह थी कि वह स्पष्ट थी कि उसे एडिसन के साथ काम करना है, न कि एडिशन के दफ्तर में काम करना है। आप बर्न्स की कहानी को ढंग से पढ़िए, उसकी सोच वास्तविकता में कैसे तब्दील हुई? फिर आपको वे 13 नियम बेहतर समझ आएँगे, जो आपको दौलतमंद बनाते है।

जब बर्न्स के मन में यह विचार कौंधा, तब वह इस हालत में नहीं था कि वह इस पर कोई कदम उठा सके। उसके रास्ते में दो चुनौतियाँ थी, पहली यह कि एडिशन से उसकी कभी मुलाकात नहीं हुई थी, न ही एडिशन उसे जानता था। दूसरा यह, उसके पास रेल का भाड़ा देने का इतना पैसा नहीं था कि वह ऑरेंज, न्यू जेर्सी तक पहुँच सके। ये चुनौतियाँ इतनी पर्याप्त तो थी कि अधिकतर व्यक्तियों के आत्मविश्वास को डगमगा दे और उनकी सोच यहीं पर दम तोड़ दे।

परंतु उसके इरादे इतने कमजोर नहीं थे। वह दृढ़ प्रतिज्ञ था। उसने हार नहीं मानी, बल्कि बिना टिकेट मालगाड़ी से यात्रा करके ईस्ट ऑरेंज पहुँच गया।

उसने एडिशन के प्रयोगशाला में खुद का परिचय दिया, और कहा कि वह इस अविष्कारक के साथ व्यवसाय करने आया हुआ है। काफी समय के पश्चात् एडिशन ने इस पहली मुलाकात का खुलासा कुछ इसप्रकार किया था, वह मेरे सामने एक सामान्य पर्यटक की तरह खड़ा था, परंतु उसके चेहरे का तेज देखकर यह पता चल गया था कि वह जिस कारणवश यहाँ आया है, उसके लिए दृढ़ प्रतिज्ञ है। इतने साल के अनुभव में मुझे यह ज्ञान हो गया था कि अगर किसी चीज को दिल से चाहो तो सारी कायनात तुम्हे उससे मिलाने की कोशिश में जुट जाती है। मैंने भी उसके मजबूत इरादों को भाँपकर उसे एक मौका दिया दे दिया था । और उसने इस बात को पूरी तरह से दिमाग में बैठा लिया था कि उसे इस सफलता को पाकर ही रहना है। धीरे-धीरे उसके कार्यों ने भी यह सिद्‌ध कर दिया कि मैंने उसको मौका देकर कोई गलती नहीं की थी। उस नौजवान बर्न्स ने उस वक्त एडिशन से क्या कहा यह उतना महत्त्वपूर्ण नहीं था, जितना कि उसने इस बारे में सोचा कि उसे एडिशन के साथ में काम करना है। इसबात पर एडिशन ने भी अपनी सहमति जताई थी।

अगर विचार शक्ति की यह बात हर पाठक तक पहुँच जाए तो उसे संपूर्ण किताब पढ़ने की कोई जरुरत नहीं है।

बर्न्स अपने पहले ही साक्षात्कार के बाद एडिशन के व्यवसाय में भागीदार नहीं बन गया था। बल्कि उसे एडिशन

के ऑफिस में बहुत ही कम मेहनताना में काम करने का अवसर प्राप्त हुआ था। यह कार्य ऐसा था, जो एडिशन के लिए बहुत कम उपयोगी था पर बर्न्स के लिए बहुत अधिक महत्त्वपूर्ण। इस अवसर ने बर्न्स को अपने होनेवाले भागीदार को अपनी व्यापार कुसलता दिखाने का मौका दिया था। उसका होनेवाला भागीदार वहाँ उसके काम को परख सकता था।

कई महीने बीत चुके थे, पर अपरोक्ष रूप से ऐसा कुछ भी घटित नहीं हो रहा था। जिससे बर्न्स अपने उस निश्चित लक्ष्य तक पहुँच सके, जो उसने अपने दिलो-दिमाग में संजो रखा है। पर उसके मन में कुछ ऐसी प्रक्रियाए चल रही थी, जिनका परिणाम बाद में निकला। पर तब तक वह अपने मनो-मष्तिष्क में एडिशन का व्यावसायिक पार्टनर बनने के अपने विचार पर और दृढ़ता पूर्वक सोचने लगा था।

मनोवैज्ञानिको ने यह सही कहा है 'जब कोई विचार दिमाग पर हावी हो जाए, तो वह वास्तविकता में आपके सामने प्रकट हो जाता है।' बर्न्स पूर्णतया एडिशन के साथ काम करने के लिए तैयार था और वह तब तक दृढ़प्रतिज्ञ होकर लगा रहा, जब तक उसने वह हासिल नहीं कर लिया, जिसे वह इतने समय से खोज रहा था।

उसने कभी इस बात के लिए नहीं विचार किया इतना परेशान होने की क्या जरुरत है। चलो, सेल्समैन की नौकरी असानी से मिल जायेगी। बल्कि उसने यह विचार किया, मैं यहाँ पर एडिशन के साथ व्यवसाय करने के लिए आया हूँ। मैं तब तक पीछे नहीं हटूँगा, जब तक मैं इस मकसद में जीत नहीं जाता हूँ, चाहे बची हुई सारी जिंदगी यहीं पर गुजारनी पड़े, यह सच ही है कि अगर आप एक उद्देश्य को लेकर पूरी जिंदगी जीते है तो आप एक अलग ही कहानी लिख सकते है।

शायद उस समय बर्न्स को यह बात न पता रही हो, परंतु उसकी मजबूत इच्छा शक्ति और दृढ़ता ने बड़ी-से-बड़ी बाधाओ को पार करके वह अवसर दिला दिया, जिसको वह तलास कर रहा था। अवसरों की एक खास बात होती है, ये बिल्कुल अलग अंदाज में हमारे सामने आते है। सिर्फ इतना ही नहीं जैसा आपने सोचा होता है, उससे बिल्कुल अलग दिशा से भी ये अवसर अवतरित होते है। ऐसा कह सकते है कि अवसरों की यह चालाकी होती है कि वे पिछले दरवाजे से आते है और कई दफा तो दुर्भाग्य तथा क्षणिक हार के रूप में भी सामने आ जाते है। शायद यही कारण है कि अधिक से अधिक लोग इन अवसरों को पहचानने में चूक जाते है।

उस समय एडिशन ने एक नई डिवाइस खोजी थी, जिसका नाम एडिशन डिस्टाटिंग मशीन था। बाद में उसे एडिफोन नाम से भी जाना गया। एडिशन के सेल्समेन उस मशीन के लिए अधिक उत्साही नहीं थे। उन्हें ऐसा लग रहा था कि इसे बेचने के लिए उन्हें कुछ अधिक ही प्रयास करना पड़ेगा। बर्न्स को इसी मौके की तो तलास थी। उसने इस अवसर का लाभ उठाया और तुरंत उस मशीन को बेचने की अपनी इच्छा जाहिर की। यह वह मशीन थी, जिसके लिए दुनिया में सिर्फ दो ही लोग उत्साहित थे, एक बर्न्स और दूसरा उस मशीन का अविष्कारक। उसने इतनी सफलता पूर्वक इस मशीन को बेचा कि एडिशन ने बर्न्स को उस मशीन को संपूर्ण देश के बाजार में वितरित करने का कॉन्ट्रैक्ट ही दे दिया। इस व्यवसाय की सफलता ने इसे एक नया स्लोगन दे दिया 'Made by Edison and installed by Barnes' (एडिशन ने बनाया और बर्न्स ने लगाया) यह व्यावसायिक संधि इतनी सफल हुई कि इसने बर्न्स को बहुत धनवान बना दिया। पर इससे अधिक उसने यह सिद्ध कर दिया कि अगर आप चाह ले तो आप भी अमीर बन सकते है।

असल में बर्न्स ने कितना धन कमाया, इसकी सही सही जानकारी तो नहीं है पर यह अनुमान हैं कि उस समय उसने 20 से 30 लाख डॉलर कमाए थे। जो भी यह संख्या रही हो, यह उस ज्ञान के सामने फीकी पड़ जाती है, जिन नियमो की मद्द से बर्न्स ने वह हासिल किया, जो वह असल में चाहता था।

बर्न्स ने तब यह सोच लिया था कि उसे एडिसन के साथ भागीदारी करनी है, जब उसके पास इसकी शुरुआत करने के लिए कुछ भी नहीं था। सिवाय इसके कि वह इस विचार को और दृढ़ता के साथ सोचे और इस पर पूरे इरादे के साथ अमल करे, जब तक वह उसे हासिल न कर ले।

उसके पास तनिक भी पैसा नहीं था। वह अधिक शिक्षित भी नहीं था। यहाँ तक कि उसके पास कोई पावर भी नहीं थी। पर उसके पास साहस था, विश्वास था और इच्छा शक्ति थी कि वह जीत सकता है। इन सभी ताकतों के साथ वह उस महानतम अविष्कारक का दायाँ हाथ बन बैठा।

आओ अब उस व्यक्ति की कहानी पढ़ते है, जिसके पास अमीर बनने के कई अवसर थे, पर उसने अपने लक्ष्य से मात्र तीन फीट की दूरी पर काम करना बंदकर दिया।

सोना, सिर्फ तीन फीट दूर था

एक अस्थायी हार पर प्रयास करना छोड़ देना, असफलता का सबसे आम कारण होता है। हर किसी को कभी-न-कभी इस गलती का एहसास जरूर होता है।

आर यूँ डर्बी जो बाद में देश के सफलतम बीमा एजेंट बने, वह अपने अंकल की यह कहानी बताते है कि उस समय सोना के पीछे लोग पागल थे, तब उनके अंकल को भी अन्य व्यक्तियों की तरह सोना का भूत सवार हो गया था और वह पश्चिम की तरफ सोना खोजने और अमीर बनने निकले। उन्होंने कभी यह नहीं सुना था कि दिमाग सबसे बड़ा सोना का निर्माता है न कि जमीन। वह खुदाई करने के लिए निकल पड़े। बेशक यह मुश्किल था पर सोना की उनकी भूख निश्चित थी।

कई हफ्तों के मजदूरी के बाद, उन्हें एक चमचमाता हुआ अयस्क प्राप्त हुआ। उन्हें इस अयस्क को बाहर निकालने के लिए मशीन की जरुरत पड़ी। जिसके लिए वह तुरंत अपने घर वीलियम्सबर्ग, मेरीलैंड वापस आ गए। अपने रिश्तेदारो और पड़ोसियों को इस सफलता के बारे में समझाया। उनकी बातो ने सबको सम्मोहित कर लिया तथा सभी ने मिलकर पैसा इकट्ठा किया और उस मशीन को खरीदकर, उसी खान में भेज दिया। डर्बी और उसके अंकल फिर से उसी खान में काम करने पहुँच गए।

जब उस चमचमाती धातु की पहली खेप गलाने और सुद्धीकरण के लिए भेजी गई तो उसका परिणाम देखकर उन्हें इस बात का विश्वास हो गया कि कोलार्डो की सबसे बड़ी खान उनके पास ही है।

उनकी उम्मीदे तूफान की तरह दिन प्रतिदिन बढ़ती जा रही थी। तभी अचानक कुछ ऐसा हो गया कि वह सोना की खान से सोना गायब ही हो गया। वे अवसाद और निराशा के चरम पर पहुँच गए। उन्हें उस खान में कहीं सोना दिखा ही नहीं। वह उस सिरा को पाने के पाने के लिए कुछ प्रयास किए पर सफलता हाथ न लगी।

अंतत: उन्होंने उस मशीन को बेच देने का निर्णय ले लिया। उन्होंने एक कबाड़ी को सिर्फ कुछ सौ डॉलर में उस मशीन को बेचकर घर वापस आ गए। सुना होगा कि कुछ कबाड़ी सच में बेवकूफ होते है पर वह व्यक्ति उनमे से एक नहीं था। उसने दिमाग लगाया और एक खनन इंजीनियर को उस खान दिखाने के लिए बुलाया। उसने यह देखकर अनुमान लगाया कि सोना का सिरा सिर्फ तीन फीट नीचे पाया जा सकता है, जहाँ से डर्बी और उसके अंकल ने खुदाई रोक दी थी। वास्तविकता में हुआ भी वही!

वह कबाड़ी उस खान से निकले अयस्क की वजह से करोड़पति बन गया था क्योंकि वह जानता था कि किसी कार्य को छोड़ने के पहले किसी विशेषज्ञ का मसविरा लेना जरुरी होता है। उस मशीन की खरीदने के लिए रिश्तेदारो और पड़ोसियों से पैसा लिया गया था। जिसका भुगतान डर्बी ने किया था क्योंकि उन लोगो को उस

नौजवान पर विश्वास था। डर्बी को उस मशीन का सारा भुगतान करने में कई वर्ष लग गए थे।

इतनी हानि होने के पश्चात् वह इस गम से तब निकल पाया, जब वह एक बीमा कंपनी में बीमा एजेंट बन गया और उसे पता लग गया कि इच्छा शक्ति के दम पर सोना बनाया जा सकता है।

वह उस घटना को भूला नहीं था, जिसने उसकी जिंदगी बदल दी। वह असीम दौलत से मात्र तीन फीट की दूरी पर प्रयास करना छोड़ दिया था।

डर्बी को उस अनुभव से बहुत लाभ हुआ, उसे पता चल गया था कि किसी की 'न' का मतलब 'न' हो यह जरुरी नहीं। उसने अपने कार्य को बीच में छोड़ने की आदत को हमेशा-हमेशा के लिए छोड़ दिया था। और उसने यह तय कर लिया था कि उसे कोशिश तब तक करनी है, जब तक सोना न निकल आए यानी जब तक व्यक्ति हाँ न कह दे।

सफलता का रास्ता कुछ अस्थाई असफलताओ से होकर गुजरता है। अधिकांश लोग काम को बीच में ही एक असफलता के बाद छोड़ देते है। उन्हें पता होना चाहिए कि असफलता सिर्फ एक विलंब है, हार नहीं।

लगभग 500 अमेरिका के सफलतम व्यक्तियों ने यह स्वीकार किया है कि उन्हें सफलता तब मिली, जब हार उनके बिल्कुल नजदीक थी।

असफलता इस मामले में बहुत चालाक है। वह लोगो के मन भटकाने के लिए अकसर तभी आती है, जब सफलता बहुत नजदीक होती है।

दृढ़ता का पचास सेंट पाठ

'हार्ड नॉक्स विश्वविद्यालय' से डिग्री लेने के कुछ दिनों बाद मिस्टर डर्बी ने बीमा एजेंट के रूप में कार्य करना प्रारंभ कर दिया क्योंकि उन्हें सोना की खानवाले कांड से यह पता लग गया था कि जरुरी नहीं की 'न' का अर्थ 'न' ही हो।

एक दोपहर वह अपने अंकल के गेहूँ पीसनेवाली पुरानी मशीन मिल में बैठे हुए थे। उनके अंकल के पास बहुत जमीन थी। जिसके आस-पास उन खेतो में काम करनेवाले मजदूर रहा करते थे। डर्बी को बैठे हुए कुछ देर ही हुए थे कि तभी, धीरे से दरवाजा खुला और एक मजदूर की छोटी सी बच्ची अंदर घुस आई तथा दरवाजे के ठीक बगल में खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी और देखा और बड़ी तेज गुर्राते हुए बोले तुझे क्या चाहिए?

उस बच्ची ने बड़ी मासूमियत से जवाब दिया, मेरी मम्मी ने अपने पचास सेंट मंगाए है।

'मैं नहीं दूंगा' अंकल ने चिल्लाते हुए जोड़ा 'दफा हो जाओ यहाँ से' 'ठीक है' उस लड़की ने जवाब दिया। पर वह कहीं नहीं गई।

फिर अंकल अपने काम पर लग गए। काम में इतना तल्लीन हो गए कि उन्हें पता ही न चला कि वह लड़की अभी भी खड़ी थी। कुछ देर जब उन्होंने पलटकर देखा तो उस बच्ची को खड़ा पाया। वह फिर से चिल्लाए जाती हो यहाँ से? या फिर मैं भगाऊँ?

उस लड़की ने फिर से यह जवाब दिया 'ठीक है' पर उस जगह से हिली तक नहीं।

अंकल अनाज की बोरी को मिल में डालने जा रहे थे पर उन्होंने उसे रखकर एक लोहे का डंडा उठाया और उसे लेकर ऐसा भयानक चेहरा बनाकर चल दिए जैसे उसे आज मार ही डालेंगे।

डर्बी की साँसे रुक गई थी। उन्हें ऐसा महसूस हुआ जैसे वह आज अपने सामने एक बच्ची की हत्या देखने जा

रहे है। उन्हें पता था कि उनके अंकल बड़े गुस्सैल और निर्दयी व्यक्ति है। जैसे ही अंकल उस बच्ची के नजदीक पहुँचे। वह लड़की अपनी जगह से एक कदम आगे बढ़ आई और अंकल के नजरो से नजर मिलाते हुए दृढ़ता पूर्वक बोली वह पैसे मेरी मम्मी के है, उन्हें दे दो।

अंकल वहीं पर रुक गए, उस बच्ची को 1 मिनट तक घूरते रहे फिर धीरे से उस रॉड को नीचे जमीन पर फेंक दिया और अपने जेब में हाथ डालते हुए आधा डॉलर निकालकर उस बच्ची को पकड़ा दिया।

उस बच्ची ने वह पैसा लिया और बिना नजर हटाए जाने लगी।

उसके जाने के पश्चात अंकल एक बक्सा नुमा चबूतरे के ऊपर बैठ गए और खिड़की से आस-मान की तरफ दस मिनट तक निहारते रहे और शायद इस घटना के बारे में सोचते रहे।

मिस्टर डर्बी भी यही सोच रहे थे। उन्होंने पहली बार ऐसा देखा था कि खेतो में काम करनेवाले किसान की बेटी ने अपने से बहुत बड़े और ऊँचे व्यक्ति का इतने दृढ़ता पूर्वक या फिर साहस के साथ सामना किया। आखिर उसने ऐसा क्या कर दिया कि उनके अंकल का सूर्य के सामान क्रोध, चंद्रमा के समान शांत हो गया था? इस बच्ची के पास आखिर ऐसा कौन सा जादू था, जो उसने इतने बड़े व्यक्ति पर चला दिया। डर्बी का दिमाग इन्ही प्रश्न के चारो तरफ घूम रहा था पर उन्हें कोई ठीक ठीक जवाब नहीं मिल रहा था।

जानते हो, डर्बी ने उस असामान्य घटना के बारे में लेखक को उसी पुरानी मिल में ले जाकर बताया था। ठीक उसी जगह पर जहाँ उसके अंकल बैठकर खिड़की के बाहर झाँकते हुए आस-मान की तरफ देख रहे थे। हम लोग उसी पुरानी मिल में खड़े थे, जो अब किसी काम की नहीं रह गई थी और डर्बी ने फिर से उसी को दोहराते हुए प्रश्न कर बैठे आखिर उस बच्ची के पास ऐसे कौन सी विचित्र शक्ति थी, जिसने मेरे अंकल के इरादों को एकदम से बदल दिया?

इस प्रश्न का जवाब इसी किताब में एक सिद्धांत के रूप में बताया गया है। इसका जवाब विस्तृत और संपूर्ण देने की कोशिश की गई है। इस सिद्धांत में पूरी जानकारी है, जिसको ठीक उस बच्ची की तरह कोई भी व्यक्ति अमल में ला सकता है।

अपने दिमाग को चौकन्ना कर लीजिए और यह पढ़ने का प्रयास कीजिए कि आखिर वह कौन सी विचित्र शक्ति थी, जिसने उस बच्ची का बचाव किया था। अगले अध्याय में आपको इस असीम शक्ति की एक झलक दिखाई पड़ेगी। किताब में कहीं-न-कहीं आपको यह पता लग जाएगा कि इस असीम शक्ति का अपने लाभ और जरुरत के लिए कैसे प्रयोग करना है। इस शक्ति की जानकारी अगले अध्याय में भी हो सकती है या फिर उसके बादवाले में भी। यह एक अकेले विचार के रूप में भी आ सकता है या फिर किसी प्लान या फिर उद्देश्य के रूप में भी। फिर से आपको अपने भूतकाल में जाना पड़ सकता है, जब आपने कुछ खोया था, आप हताश हुए थे। अब इस शक्ति को जानने के बाद, वह वस्तु फिर से हासिल कर सकते है, जो आपने खोया था।

मैंने डर्बी को यह बताया कि उस बच्ची ने बेइरादतन उस शक्ति का इस्तेमान किया था। तभी श्रीमान डर्बी के मन में उनके तीस वर्ष की सफलतम बीमा एजेंट की राह एक एक कर फिल्म की भाँति चल पड़ी। उन्हें यह एहसास हो गया कि बीमा एजेंट की रूप में सफलता किसी कागज पर मिली डिग्री की वजह से नहीं थी बल्कि वह उस एक अमूल्य पाठ की वजह से थी, जो उस बच्ची से उस दिन उन्होंने सीखा हुआ था।

श्रीमान डर्बी ने यह बताया जब कभी कोई संभावना क्षीण होती नजर आती है या फिर मेरे बीमा करने की संभावना कम हो जाती है, तभी मेरे मन में उस बच्ची का चेहरा याद आता है जो अपने बचाव में डटी रही। फिर मेरा मन खुद कहता है असल में 'न' का अर्थ 'न' नहीं होता है। आपको नहीं पता होगा कि मेरे सबसे अधिक बीमा

खरीद्दार वही लोग है, जिन्होंने पहली दफा न कहा था।

उसने याद किया कि वह सोना प्राप्त करने से मात्र तीन फीट पहले ही रुक गया था। पर उस अनुभव ने उसे सफल होना सीखा दिया। उसने डर्बी को यह सीखा दिया कि सफलता उन्हें मिलती, जो सफलता के लिए प्रयास करते है बल्कि सफलता उन्हें मिलती है, जो सफलता पाने तक प्रयास करते है।

श्रीमान डर्बी और उनके अंकल, उस मजदूर की बेटी और सोना की खान, ये तीनो कहानिया नि:संदेह हर उस व्यक्ति को पढ़नी चाहिए, जो जीवन बीमा एजेंट के रूप में अपनी जिंदगी सवाँरना चाहते है। उन सभी के लिए लेखक श्रीमान डर्बी के वे दो अनुभव बताते है, जिन्होंने बीमा की वजह से हर वर्ष उन्हें दस लाख से अधिक डॉलर कमाने की ताकत दी थी।

जिंदगी विचित्र है और आसान भी। कभी उतार मिलता है कभी चढ़ाव, कभी सफलता हाथ लगती है और कभी असफलता, कभी प्रसन्नता मिलती है, कभी निराशा। पर इन सभी से हमें कुछ-न-कुछ सीखने को जरूर मिलता है। डर्बी को ही देख लीजिए, दो वाक्यो ने उनकी जिंदगी बदल दी। असल में उन्होंने उन असफलताओ को ऐसे ही नहीं जाने दिया बल्कि उनका अध्ययन किया और उसमे से उन्हें जीवन के कुछ रहस्य मिले। परंतु विडंबना यह है कि कोई असफलता चाहता ही नहीं है। लोगो पता होना चाहिए कि असफलता के अनुभव से ही सफलता का द्वार खुलता है। कई दफा असफलता ही हार को जीत में बदलने का अनुभव देती है, यही सिखाती है कि आखिर बाजीगर कैसे बना जाए।

इससे पहले कि हम उन 13 सिधांतो की ओर आगे बढे, आपको यह सुझाव बड़े ध्यान से पढ़ना चाहिए, जब लोग अमीर बनना शुरू करते है, तो वे इतनी तेज गति से आगे बढ़ते है कि लोग उन्हें देखते ही रह जाते है और मन में यह सोचते है कि इतने वर्ष यह कहाँ पर छुपा हुआ था। यह एक चौकानेवाला कथन लग सकता है क्योंकि हजारो वर्षो आम जनमानस का यह विश्वास बहुत गहरा रहा है कि पैसा कमाने के लिए बहुत अधिक मेहनत करनी पड़ती है।

जब आप विचार शक्ति से अमीर बनने के सिधांतो को जान लेंगे, तब आप उस मन:स्थिति में पहुँच जाएँगे जहाँ से अमीर बनने की शुरुआत होती है। जिनके पास भी निश्चित लक्ष्य होते है, वे कम या फिर नगण्य मेहनत में ही वह सब हासिल कर लेते है। आप और आपमें से कई लोग इस बात को जानने के इच्छुक होंगे कि किस तरह से उस मन:स्थिति को प्राप्त किया जाए जहाँ से अमीर बनने की राह की शुरुआत होती है। इसके रीसर्च में मेरी 25 वर्षो की मेहनत है, मैंने लगभग 25000 लोगो से बात की। आखिर मुझे भी जानकारी चाहिए थी कि इस तरह से व्यक्ति धनी कैसे बनता है।

एक बहुत ही जरुरी सत्य बताने जा रहा हूँ : 1929 में देश के व्यापार मंदी के दौर की शुरुआत हो गई थी और वह अब तक सबसे निचले स्तर पर पहुँच गई थी। कुछ समय बाद जैसे ही राष्ट्रपति रोसवैल्ट ने राष्ट्रपति भवन में शपथ ली और ऑफिस में काम करना प्रारंभ किया। सारा व्यापार फिर से इस तरह से गति पकड़ने लगा, जैसे कुछ हुआ ही न हो। राष्ट्रपति का आना ठीक वैसा ही था जैसे एक मोमबत्ती अँधेरे कमरे में धीरे-धीरे उजाला भर देती है और किसी को पता भी नहीं चलता। ठीक उसी तरह धीरे-धीरे मन के डर को विश्वास में भी बदला जा सकता है।

जैसे जैसे आप इन सिधांतो को जानकार, इन्हें अमल करना प्रारंभ करते है। आपकी आर्थिक स्थिति बेहतर होने लगती है और आप ठीक उस व्यक्ति की तरह हो जाएँगे, जो किसी भी वस्तु को छूता है तो वह सोना बन जाता है। यह आपको असंभव लग रहा है? मेरे लिए तो बिल्कुल नहीं।

हम मानव जाति की यह कमजोरी हैं कि एक आम इनसान 'असंभव' शब्द को बहुत तवज्जो देता है। वह इस

बात को पूरी तरह से मन में स्वीकार कर चूका है कि हर सिद्धांत सभी के लिए लागू नहीं होते। हर काम, हर कोई नहीं कर सकता। यह बुक उन लोगो को जरूर सफल बनाएगी, जो इन नियमो पर अपनी जिंदगी और अपना सबकुछ दाँव पर लगा देते है।

मैंने बचपन में एक शब्दकोष की किताब खरीदी और जानते हो सबसे पहला काम मैंने क्या किया? मैंने असंभव शब्द को उस डिक्शनरी से काट फेंका। ऐसा करने में कोई बुराई नजर नहीं आती, आप भी अपनी जिंदगी से असंभव शब्द को जड़ से उखाड़ फेंक सकते है।

सफलता उन्हें मिलती है, जिनका ध्यान सफलता पर होता है,

असफलता उन्हें मिलती है, जिनका ध्यान असफलता पर होता है।

यह पुस्तक उन लोगो के लिए सहायक होगी, जो अपने दिमाग के विचारों को असफलता के डर से हटाकर सफलता की ओर एकाग्र करना चाहते है।

हम सभी में एक और कमी यह पाई जाती है कि हम अपने अनुभव, अपनी असफलताओ और अपनी आदतों को देखकर हर किसी के बारे में राय बना लेते है। कुछ लोग इस किताब को पढ़ते हुए कह सकते है कि अमीर बनने का कोई सिद्धांत नहीं है। क्योंकि वे इस बात को जानते ही नहीं है कि अमीर लोगो की मन: स्थिति क्या होती है? आखिर उनकी पूरी जिंदगी गरीबी, कंजूसी और असफलताओ में गुजरी है।

लाखो लोग हेनरी फोर्ड की सफलता को मात्र सयोंग या फिर भाग्य मानते है। परंतु ऐसा नहीं है, हजार व्यक्तियों में से सिर्फ एक व्यक्ति को ही हेनरी फोर्ड की सफलता का रहस्य पता होता है। और वे लोग इस तरह की बात कहने की गलती नहीं करते। मैं हेनरी फोर्ड का एक वाक्य बताता हूँ, जो इस रहस्य को पूर्णतया उद्धाटित कर देगा।

जब फोर्ड ने उस प्रसिद्ध V-8 मोटर का निर्माण करने के बारे में सोचा था तो उन्होंने एक ऐसा इंजन बनाने के लिए तय किया था, जिसके एक ब्लॉक में आठ सिलिंडर हो। यह डिजाईन पेपर पर तो बन गई थी पर जब इसे प्रैक्टिकल में एक इंजन का रूप देने की बारी आई तो सभी इंजीनियर ने हाथ खड़े कर लिए। उन इंजीनियरो को मानना था कि ब्लॉक में आठ सिलिंडर रखकर यह इंजन नहीं बनाया जा सकता है।

फोर्ड ने कहा किसी भी तरह मुझे यह इंजन चाहिए

'यह तो असंभव है।' एक साथ सभी इंजीनियर्स का जवाब था

'आप काम करना शुरू कीजिए' फोर्ड ने आज्ञा दी 'चाहे जितना वक्त लग जाए, आप तब तक लगे रहिए, जब तक सफलता हाथ न लग जाए।'

इंजीनियरों ने काम प्रारंभ कर दिया, 6 महीने बीत गए, पर कुछ हाथ न लगा। छह महीने और बीत गए पर अभी भी कुछ हासिल नहीं हुआ। इंजीनियर्स ने हर वह पैतरा अपना लिया था पर सफलता उनसे कोसो दूर थी। लेकिन यहाँ पर एक गौर करनेवाली बात यह कि एक साल बाद भी सफलता कोसो दूर थी पर अब संभव नहीं रह गई थी।

साल के अंत में फोर्ड ने सभी इंजीनियरों को फिर से बुलाया और कार्य पर प्रगति पूछा। इस बार फिर से सभी इंजीनियरों ने एक साथ जवाब दिया, हमें प्रोजेक्ट को जारी रखने का कोई रास्ता नही मिल रहा है।

जाइए, फिर से काम पर लग जाइए। 'फोर्ड ने आज्ञा दी' हर हाल में मुझे यह इंजन चाहिए और मुझे विश्वास है कि आप इसमें सफल हो जाएँगे।

वे फिर से काम में लग गए। अब जादू चल गया था, क्योंकि फोर्ड ने इस रहस्य को पहचाना था। आखिर फोर्ड की दृढ़ता एक बार फिर से जीत गई। फोर्ड ने सिद्ध किया कि असंभव और दृढ़ता में जीत दृढ़ निश्चय की ही होती है। अब आपको भी फोर्ड की सफलता का रहस्य पता चल गया है, अब आप भी करोड़ो रुपए कमा सकते है।

हेनरी फोर्ड इसलिए सफल है कि उन्होंने सफलता के सिद्धांतों को समझा और उनको अमल में लाया। उनमे से एक है, किसी वस्तु को पाने की इच्छा। अगर आप फोर्ड की कहानी पढ़कर उन सिद्धांतों को अमल में लाते है तो आप भी उसी सफलतम पायदान पर पहुँच सकते है, जहाँ पर फोर्ड ने अपना झंडा गाड़ा था।

हेनरी फोर्ड का बीसवीं सदी के अंत में ठीक वही स्थान है, जो इस समय बिल गेट्स का। फोर्ड ने उस समय ऐसे कार बनाकर परिवहन क्षेत्र में क्रांति ला दी, जिससे हर किसी के पास अपनी खुद की कार हो। ठीक वही क्रांति बिल गेट्स ने भी तो कंप्यूटर इंडस्ट्री में सॉफ्टवेर डिजाईन करके फैलाई है। अब कंप्यूटर सिर्फ तकनिकी से जुड़े व्यक्तियों के लिए नहीं रह गया। अब यह हर किसी की ऑफिस में जरुरत हो गया है, विद्यालयों में भी पहुँच गया है। इतना ही नहीं सबके घरो में अपने अपने निजी लैपटॉप या कंप्यूटर हो गए है। ठीक हेनरी फोर्ड की तरह बिल गेट्स ने भी तो करोड़ो डॉलर की संपत्ति कमाई है।

उन्होंने कंप्यूटर में प्रोग्रामिंग की शुरुआत मात्रा 13 वर्ष की उम्र से ही प्रारंभ कर दी थी। 1973 में, उन्होंने हार्वर्ड यूनिवर्सिटी में दाखिला लिया और स्टीव बल्ल्मेर, जो कि माइक्रोसॉफ्ट के चीफ एग्जीक्यूटिव अफसर रह चुके है के साथ एक कमरे में रहते थे। हार्वर्ड में पढ़ते हुए बिल गेट्स ने सबसे पहले माइक्रोकंप्यूटर के लिए एक प्रोग्रामिंग लैंग्वेज बेसिक की खोज की।

गेट्स इस तरह से अपने सपनो को पूरा करने में लग गए कि उन्होंने हार्वर्ड विश्वविद्यालय को छोड़ दिया। अब वह पूरी ऊर्जा अपने सपनो को पूरा करने में लगाने लगे। इससे कुछ समय पहले ही उनके बचपन के मित्र पॉल एलन के साथ उन्होंने अपनी कंपनी शुरू की थी, जिसका नाम माइक्रोसॉफ्ट था। इस माइक्रोसॉफ्ट ने उनके सपनो में पहिए लगाए। उनका मानना था कि कंप्यूटर हर ऑफिस, हर स्कूल और हर घर की जरूरत बन सकती है। उनका यही निश्चित उद्देश्य माइक्रोसॉफ्ट की सफलता का मुख्य कारण बना।

अपना सबसे मुख्य लक्ष्य हासिल करने के बाद बिल-गेट्स रुके नहीं। वे लगातार कंप्यूटर और प्रोग्रामिंग में सुधार प्रति सुधार करते रहे। सबसे खास बात उन्होंने सिर्फ प्रोग्रामिंग के क्षेत्र में ही काम नहीं किया बल्कि वे विश्व की सबसे बड़ी दान पुण्य की संस्था भी चलाते है। जिसमे उनकी सहायक उनकी पत्नी मिलिंडा है।

आप अपने भाग्य के विधाता हो और अपने मन के राजा

जब अंग्रेजी कवि डब्लू सी हेनले ने लिखा था, मैं ही अपने भाग्य का विधाता हूँ और अपने मन का राजा उन्हें उसी समय हमें यह कहकर बताना चाहिए था कि हम ही अपने भाग्य का निर्माण करते है और अपने मन का संचालन क्योंकि हमारे पास ऐसी शक्ति है, जिससे हम अपने विचारों पर काबू पा सकते है।

उन्हें यह भी बताना चाहिए कि यह व्योम, पृथ्वी, चंद्रमा और इस पृथ्वी में रह रहे जीव जंतु या फिर चल रहे हम लोग। सभी वस्तुए ऊर्जा है, जो सबसे बड़ी ऊर्जा क्षेत्र से बंधी हुई है। जिसे हम असीम शक्ति कह शक्ति कह सकते है। वह असीम शक्ति हमारे दिमाग में चल रहे विचारों से से प्रभावित होता है और जो हम सोचते है, उसे हमारी जिंदगी में वास्तविक रूप में अवतरित करता है।

अगर कवि ने इस सत्य का ज्ञान उस समय करा दिया होता तो हमें पता चल जाता है कि हम अपने भाग्य के विधाता और मन के राजा क्यों है? उन्हें यह जोर देकर बताना चाहिए था कि ब्रह्मांड की असीम शक्ति इस बात को नहीं जानती कि आप जो सोच रहे है, वह अच्छा है या बुरा। वह उन विचार को वास्तविकता में लाती है, जो आप सोच रहे है। इससे उसे कोई लेना देना नहीं है कि वह आपके लिए बुरे है या अच्छे।

उन्हें यह भी बताना चाहिए था कि हमारे मन में जब कोई विचार हावी हो जाता है तो वह एक चुंबक की भाँति

काम करने लगता है और अपने से सामान परिस्थितियों, व्यक्तियों और वस्तुओं को अपनी और चुंबक की भाँति आकर्षित करता है।

उन्हें बताना चाहिए था कि इससे पहले कि हम अमीर बने, हमारे मन को चुंबक की भाँति कार्य करना प्रारंभ कर देना चाहिए। यह तभी संभव है, जब हमारे मन में अमीर बनने का विचार पूरी तरह से हावी हो जाए और हमारा मन सिर्फ अमीर बनने के बारे में सोचने लगे। तभी हमारे निश्चित प्लान सफल हो पाएँगे।

जैसा कि हेनली कवि थे न कि दार्शनिक। इस वजह से वह अपनी बात को सिर्फ कविता के अंदाज में कह पाए। उनका अनुसरण करनेवाले कुछ समझ पाए और कुछ नहीं। धीरे-धीरे समय बीतता गया और इस अटल सत्य में से परदा उठने लगा। इस पुस्तक में इन्ही सब सिद्धांतों का वर्णन है।

स्टीवन स्पीलबर्ग एक अन्य व्यक्ति जिन्होंने हम अपने भाग्य के विधाता है उद्धरण को सही सिद्ध करके एक नयी मिशाल दी। जो चलचित्र फिल्मो के सर्वकालिक महान निर्देशक साबित हुए। उन्होंने बचपन से ही फिल्म निर्देशन करने का सपना संजो लिया था। एक खास बात यह थी कि उन्होंने अपने सपने को मरने नहीं दिया और बचपन से ही एक पुराने कैमरा से शौकिया तौर पे फिल्मे बनाने लगे।

स्पीलबर्ग को यूनिवर्सल स्टूडियो की तरफ से मौका किस तरह मिला, इसकी भी बड़ी विचित्र कहानी है। एक गाडी में बैठाकर आगंतुको को यूनिवर्सल स्टूडियो का पूरा चक्कर घुमाया जाता था। स्पीलबर्ग उसी गाडी में छुपकर दो साउंड के बीच में बैठ जाते थे और पूरा चक्कर लगाकर वापस आते थे। जब वह वापस गेट के पास आ जाते तो उनकी यह आदत थी कि पहरेदार से दो चार गप्पे जरूर लड़ा लिया करते थे।

दिन प्रति दिन बीतता गया और वह लगातार तीन महीनों तक स्टूडियो जाते रहे। जाते समय पहरेदार से हाथ हिलाकर सलाम करते और वापस आते समय हाथ हिलाकर विदा हो जाते थे। वह हमेशा एक कोट पहनते थे और हाथ में एक सूटकेस लिए हुए होते थे। जिससे पहरेदारो को यह महसूस हो कि वह गर्मीयों की क्लास लेनेवाला छात्र है। अब तक उन्होंने कुछ निर्देशको, लेखको और संपादको से व्यव्हार भी बना लिया था। यहाँ तक कि उस बिल्डिंग में एक खाली कमरा मिलने पर उन्होंने अपना नाम चस्पा कर दिया था और वहाँ पर बैठने लगे थे।

इसी तरह से एक दिन उनकी वहाँ के उस समय प्रोडक्शन हेड सिड शींबर्ग से मुलाकात हो गई। उन्होंने शींबर्ग को कॉलेज के टाइम पर बनाई हुई फिल्म दिखाई। शींबर्ग उस फिल्म को देखकर इतना प्रभावित हुए कि उन्होंने उस नौजवान को स्टूडियो के लिए कॉन्ट्रैक्ट कर लिया।

उनकी पहली फिल्म, The Sugraland Express, ने बॉक्स ऑफिस पर अधिक व्यवसाय तो नहीं किया पर इसे आलोचकों का बहुत प्यार मिला। यहाँ तक कि कांन्स फिल्म समारोह में इस फिल्म को कई पुरष्कार भी मिले।

उनकी सबसे बड़ा ब्रेक तब मिला, जब कहीं से उन्हें Jaws पुस्तक प्राप्त हो गई। स्टूडियो उस पर फिल्म बनाने को तैयार था और उसके लिए उन्हें एक बेहतरीन निर्देशक भी मिल गया था।

स्पीलबर्ग इस फिल्म को खुद बनाना चाहते थे, इसके लिए प्रतिबद्ध थे, जबकि उनकी पिछली फिल्म The Sugraland Express, ने कोई खास व्यवसाय नहीं किया था। उनका आत्मविश्वास डगमगाया नहीं था, उन्होंने प्रोड्यूसर्स से अपनी बात रखी और उस निर्देशक को हटाकर, उन्हें फिल्म देने की मांग कर दी।

यह कोई आसान काम नहीं था। प्रारंभ से ही कुछ कठिनाईया थी। प्रोडक्शन कंगाली के दौर से गुजर रहा था। खैर, जब 1975 में Jaws रिलीज हुई तो इसे दोहरी सफलता प्राप्त हुई, इसने बॉक्स ऑफिस के सारे रिकॉर्ड तोड़ डाले और आलोचकों का बहुत प्यार पाया। रिलीज होने के एक महीना में ही इस फिल्म ने बॉक्स ऑफिस में 10 करोड़ डॉलर की कमाई कर डाली थी, जो उस समय की सबसे अधिक कमाई करनेवाली फिल्म बन गई थी।

उसके बाद स्पीलबर्ग ने कई फिल्मो का निर्देशन किया। उनमे इंडिआना जोंस सीरीज, पुरष्कृत द कलर पर्पल और एंपायर ऑफ द सन शामिल है।

कुछ समय पश्चात् स्पीलबर्ग ने जुरासिक पार्क नामक फिल्म निर्देशित की, जो उस समय के इतिहास की सबसे सफल फिल्म थी, यह स्पीलबर्ग की तीसरी फिल्म थी, जिसने सारे रिकाड्र्स तोड़े थे। इसने करोड़ डॉलर से अधिक की कमाई की थी।

स्पीलबर्ग यहीं नहीं रुके, वे अपने सपनो को लगातार पूरा करने की तरफ बढ़ते गए। जब वह और दो हॉलीवुड मुगलो नें अपना एक प्रोडक्शन हाउस खोल लिया। जिसका नाम 'ड्रीमवर्क्स' था। यह तो थी स्पीलबर्ग की कहानी।

अब हम सबसे पहले सिद्धांत को पढ़ने की ओर बढ़ रहे है। अपना दिमाग खुला रखिए। आपको याद रहे कि ये सिद्धांत किसी एक व्यक्ति के जिंदगी से नहीं बनाए गए है बल्कि 500 ऐसे अमीरो के अनुभवो से बनाए गए है, जो गरीबी में पले बढे और जिन्हें अधिक शिक्षा भी उपलब्ध नहीं हो पाई फिर भी उन्होंने विश्व में अपना परचम फहराया।

ये नियम बहुत कोई कठिन नहीं है, बहुत ही आसान है। हमें पता है कि आप अमल में ला सकते है।

इससे पहले कि हम अगले अध्याय की तरफ बढे, मैं बताना चाहूँगा कि इसमें दो ऐसे लोगो की जिंदगियों की कहानी है, जिन्होंने अपनी जिंदगी में बड़े विस्मयकारी बदलाव लाए।

मैं तुम्हे यह भी बताना चाहता हूँ कि ये दोनों व्यक्ति मुझसे काफी करीब है। एक मेरा ऐसा करीबी दोस्त है, जिसे मैं 25 सालो से जानता हूँ और दूसरा मेरा बेटा है। इन दो व्यक्तियों की अचंभित कर देनेवाली सफलता में अगले चैप्टर में बताए गए सिद्धांत का बड़ा योगदान रहा है।

❑

2.

इच्छाशक्ति

सफलता की ओर पहला कदम

दौलतमंद बनने की ओर पहला कदम

जब एडविन सी बर्न्स उस ऑरेंज न्यू जेर्सी में मालगाड़ी से उतर तो उसके दिमाग में यह कतई नहीं आया कि वह सिर्फ एक आगंतुक है बल्कि वह एक राजा की तरह महसूस कर रहा था। जब उसने थॉमस अल्वा एडिशन के दफ्तर की ओर रुख किया तो उसका मन काम पर लग गया था। उसने मन ही मन खुद को एडिशन के सामने खड़ा पाया। उसने यह पाया कि एडिशन उसे जिंदगी भर का जूनून एवं चाहत पूरा करने के लिए अपने साथ काम करने का मौका दे रहे है।

बर्न्स की चाहत सिर्फ एक उम्मीद नहीं थी, न ही सिर्फ एक साधारण सी इच्छा थी बल्कि वह इससे भी कहीं ज्यादा थी। यह एक ज्वलंत चाहत थी, जिसके लिए वह कुछ भी कर गुजरने को तैयार था। सबसे बड़ी बात यह थी कि उसने मन में यह निश्चचय कर लिया था कि उसे यह हासिल ही करना है। मतलब उसकी चाहत निश्चित थी। उसका उद्‌देश्य दृढ़ था।

जब वह एडिशन से मिला तो यह चाहत बर्न्स के लिए नई नहीं थी बल्कि यह उसके मन में लंबे समय से सबसे अधिक हावी इच्छा थी। हो सकता है कि शुरुआत में यह चाहत सिर्फ एक इच्छा ही रही हो पर जब वह एडिशन के सामने खड़ा हुआ तो वह सिर्फ एक इच्छा मात्र नहीं थी, बल्कि उससे भी कहीं मजबूत थी। कहीं दृढ़ थी।

कुछ वर्षो बाद, वह फिर से उसी दफ्तर में एडिशन के सामने खड़ा हुआ, जहाँ वह पहली बार मिला था।

इस बार उसकी चाहत वास्तविकता में तब्दील हो चुकी थी। वह एडिशन के साथ व्यवसाय करने लगा था। उसके मन में सबसे हावी सपना वास्तिवकता में तब्दील हो चूका था। आज जो लोग बर्न्स को जानते है और उनसे ईर्ष्या करते है। वह बस इसलिए कि उन्हें लगता है कि बर्न्स को भाग्य की बदौलत एडिशन के साथ काम करने का मौका मिला था। असल में उन लोगो ने बर्न्स को सफलता हासिल करने के बाद देखा हुआ था। सच कहूँ तो उन लोगो ने कभी उसके सफल होने के कारणों पर गौर ही नहीं किया।

एडिशन के ऑफिस में काम करते हुए पाँच वर्ष बीतने के बाद भी बर्न्स को सफल होने की कोई भी उम्मीद नहीं दिख रही थी। न ही ऐसा कुछ हुआ था, जिससे वह एडिशन के साथ व्यवसाय में भागीदार हो सके। हर किसी के लिए वह एडिशन के दफ्तर में काम करनेवाले सैकड़ो व्यक्तियों में से एक था पर वह अपने मन पहले दिन से ही एडिशन के व्यवसाय का पार्टनर बन चुका था।

बर्न्स की कहानी एक दृढ़ इच्छाशक्ति का बेहतरीन उदाहरण है। बर्न्स सफल इसलिए हुआ क्योंकि उसके मन में इससे बड़ी चाहत कोई नहीं थी कि उसे सिर्फ एडिशन के साथ काम करना है। उसने इसके लिए एक प्लान बनाया और अपने वे सारे रास्ते बंद कर दिए, जिनसे वह पीछे पलट कर वापस जा सके। वह अपनी चाहत के साथ खड़ा

रहा, जब तक कि उसकी चाहत मन में हावी न हो गई और फिर वास्तिवक रूप में न दिख गई।

जब वह पहली बार ऑरेंज, एडिशन के दफ्तर पहुँचा तो उसके मन में कतई इस तरह के ख्याल नहीं थे 'मैं एडिसन से उसके दफ्तर में काम करने के लिए मौका मांगूँगा।' बल्कि उसने यह कहा कि उसे एडिशन के साथ उसके व्यवसाय में साझीदार बनना है।

उसने कभी यह नहीं कहा 'मैं कुछ महीने यहाँ काम करूँगा। अगर मुझे यहाँ कुछ उत्साहजनक मौके नहीं मिलते है तो मैं छोड़कर कोई और नौकरी की तलास करूँगा।' बल्कि उसने यह बात रखी 'मैं कहीं से भी शुरुआत करूँगा, आपके लिए सब कुछ करने को तैयार हूँ जो आप कहेंगे, जब तक कि मुझे आपके साथ व्यवसाय करने का मौका नहीं मिल जाता 'उसने यह नहीं बोला' अगर मैं एडिशन के इस संस्था में असफल हो जाता हूँ तो मैं दूसरे मौको की तलास करूँगा 'उसने बोला' मुझे जिंदगी में एक ही चाहत है कि मुझे महान थॉमस अल्वा एडिशन के साथ उनके व्यवसाय में भागीदार बनना है। इसलिए मैं पीछे लौटने के सारे रास्ते बंद करके अपने संपूर्ण भविष्य को इसे हासिल करने में लगा दूंगा।

बहुत पहले की बात है, एक महान योद्धा हुआ करता था। जिसे एक बार युद्ध क्षेत्र में विजय पाने के लिए कड़ा निर्णय लेना पड़ा। उसे अपनी सेना को शत्रु के साथ युद्ध पर लड़ने के लिए भेजना था, शत्रु की सेना संख्या में उसकी सेना से बहुत बड़ी थी। उसने अपने सैनिको को नावँ में बैठाकर नदी के उस पार भेजा और सभी सैनिको तथा औजारों के उतरने के बाद, उसने सभी नावों को आग लगाने की आज्ञा दे दी। फिर युद्ध होने से ठीक पहले उसने अपने सैनिको से कहा' आप देख रहे हो, सारी नावें जल रही है, अगर हम अपने शत्रुओ को मार नहीं देते तो अब हमारे पास वापस लौटने का कोई जरिया नहीं है। अब हमारे पास सिर्फ एक ही उपाय है या तो मिट जाओ या फिर अपने शत्रुओ का नाश कर दो। अंत में हुआ यूँ कि वे लोग जीत गए। ठीक उसी योद्धा की तरह हर व्यक्ति को वापस लौटनेवाली नावँ मिटा देना चाहिए, जला देना चाहिए, लौटने के सारे दरवाजे बंद कर देना चाहिए और चल पड़ना चाहिए अपनी मंजिल की ओर। जब जीत की चाहत जिंदगी के लिए जरुरत बन जाए तो सफलता निश्चित है।

उस भयावह शिकागो शहर का आग में झुलसने के अगले दिन, कुछ व्यवसायी शहर की एक गली में खड़े होकर राख बन पड़ी अपनी दुकानों को देख रहे थे। उन्होंने एक सभा आयोजित की, जहाँ वे यह निर्णय ले सके कि शिकागो शहर को फिर से बनाना चाहिए या फिर देश की किसी अन्य भू भाग में बेहतर आशाजनक जगह की खोज करनी चाहिए। हर कोई सिर्फ एक ही नतीजे पर पहुँचा कि उन्हें शिकागो शहर छोड़ देना चाहिए और किसी बेहतर जगह की तलास करनी चाहिए—सिर्फ एक व्यक्ति को छोड़कर।

वह व्यवसायी, जिसने रुकने और फिर से अपना स्टोर बनाने की हिम्मत जुटाई, उसने अपने साथी व्यवसायिओं से उंगली दिखाते हुए कहा प्रिय मित्रो, मैं ठीक इस जगह पर दुनिया का सबसे बड़ा स्टोर बनाऊँगा,चाहे जितनी दफा यह जल जाए पर मैं हार नहीं मानूँगा। वह स्टोर बना, यहाँ तक कि आज भी उस राज्य की सत्ता में वह सबसे ऊँचा स्मारक खड़ा हुआ है। उस समय मार्शल फील्ड के लिए सबसे आसान रास्ता यही होता कि वह अन्य व्यवसायिओं की तरह उनके साथ शामिल हो जाते। जब उसके साथियों ने बुरे होते हालातो और धूमिल होते भविष्य को देखकर वहाँ से भाग खड़े हुए और आसान रास्ते की तरफ बढ़ चले।

यही जो अंतर मार्शल फील्ड और अन्य व्यापारियों के बीच था, ठीक वही अंतर एडविन सी बर्न्स और अन्य उन कार्यकर्ताओ में था, जो एडिशन के दफ्तर में कार्यरत थे। ठीक यही अंतर हर सफल और अन्य असफल व्यक्तियों के बीच होता है। ठीक यही अंतर एक सफल नेता और असफल नेता के बीच होता है।

हर इनसान जिसे पैसो की जरुरत है, वह पैसो की इच्छा रखता है। सिर्फ इच्छा रखना आपको धनवान नहीं बना देता। लगातार अमीर बनने की चाहत जब तक जूनून न बन जाए और फिर उसके लिए निश्चित योजना बनाना एवं अमीर बनने के लिए दृढ़ प्रतिज्ञ रहना तथा असफल होने पर अपने योजना पर विश्वास रखना ही हमें अमीर बनने की ओर ले जाता।

इच्छाशक्ति के दम पर अमीर बनने के ये निम्नलिखत छह कदम है, जो आपको आपके सपनो तक पहुँचा सकते है—

1. आप जितना धन कामना चाहते है, उसे निश्चित कर ले। यह कहना पर्याप्त नहीं है 'मुझे ढेर सारा पैसा कामना है।' यह राशि बिल्कुल निश्चित होनी चाहिए, जैसे एक करोड़ रुपए। (इसके पीछे एक मनोवैज्ञानिक कारण है, जो आपको अगले अध्याय में बताया जाएगा।)
2. यह निर्धारित कर ले कि इतना धन कमाने के लिए आप क्या कुछ कर गुजरने को तैयार है। (ऐसा कोई भी नियम नहीं है, जिससे बिना कुछ किए ही बहुत कुछ हासिल किया जा सके)
3. एक निश्चित तारिख तय कर ले, आप कब तक वह धनराशि कामना चाहते है।
4. अपना धन कमाने की इच्छा के लिए एक योजना तैयार कर ले और अभी से शुरुआत कर दे। इससे फर्क नहीं पड़ता कि आप अभी तैयार है या नहीं।
5. एक कागज पर साफ तौर पर यह सब लिख ले कि आप कितना धन कमाना चाहते है, तारीख, इसके बदले आप क्या कर गुजरने को तैयार है और अपनी योजना को भी लिख ले, जिसके सहारे आप निश्चित धनराशि कामाने जा रहे है।
6. अपने लिखे हुए कथन को दिन में दो बार पढ़े, एक बार रात में सोने से पहले और एक बार सुबह जागने के बाद। जैसे जैसे आप पढ़े, उसे अपने नजरो के सामने देखे, महसूस करे और इस बात पर विश्वास करे कि वह निश्चित धनराशि आपको हासिल हो चुकी है।

ऊपर समझाए गए छह निर्देशो का आपको पालन करना है। खासतौर पर आपको छठवा निर्देश कुछ ध्यान से पढ़ना है और उसपे अमल करना है।

आप यह शिकायत कर सकते है कि खुद को ऐसे व्यक्ति के रूप में कैसे देख सकते है, जिसने वह धनराशि अर्जित कर ली है, जब तक आप उसे सच में हासिल न कर ले। इसी वक्त मजबूत इच्छाशक्ति की जरुरत होती है। मजबूत चाहत की जरुरत होती है। अगर आपको सच में उस धनराशि को पाने की चाहत है और वह आपका जूनून है तो आपको खुद को एक उस धनराशि को अर्जित कर लेनेवाले व्यक्ति के रूप में देखने में कोई कठिनाई नहीं होगी। लक्ष्य है धनराशि, बस आपको स्वयं स्वीकार करना है कि आपने वह धन अर्जित कर लिया है, फिर देख लेना प्रकृति आपको वह धनराशि अवश्य देगी।

जो लोग धन के प्रति जागरूक रहते है वही अमीर बनते है। धन के प्रति जागरूक रहने से तात्पर्य यह है कि जो लोग लगातार धन के बारे में सोचते रहते है और धन की चाहत रखते है, वही लोग खुद को अमीर बनने की स्थिति में तब ही देख पाते है, जब असल में वे नहीं होते है। जिन लोगो को इनसानी दिमाग के बारे में अधिक जानकारी नहीं है, वे लोग इन सिद्धांतों को अव्यवहारिक कह सकते है। पर ये 6 नियम हर किसी के जिंदगी में मद्द कर सकते है। ये जानकारी उस व्यक्ति एंड्रू कार्नेगी के द्वारा मिली थी, जिसने एक स्टील मिल में एक सामान्य मजदूर की तरह जिंदगी की शुरुआत की थी। पर इस सामान्य सी शुरुआत के बावजूद उसने इन सिद्धांतों को अमल में लाकर 10 करोड़ डॉलर से अधिक दौलत कमा ली।

ऊपर दिए छह कदमो को थॉमस अल्वा एडिशन ने भी जाँचा परखा और फिर इसे सत्यापित किया कि ये छह नियम सिर्फ धन कमाने में ही नहीं प्रयोग में लाए जा सकते बल्कि किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए प्रयोग किए जा सकते है। इन छह कदमो को प्रयोग में लाने के लिए कोई खास मेहनत की आवश्यकता नहीं होती, न ही किसी त्याग की जरुरत होती है, न ही इन्हें अमल में लाने के लिए कोई बहुत अधिक शिक्षा की जरुरत होती है। पर इन कदमो का सफल प्रयोग पर्याप्त कल्पना के माध्यम से ही संभव है। इस बात को जानने की जरुरत है कि धन भाग्य या फिर अच्छी तकदीर से नहीं प्राप्त होता बल्कि उसकी कल्पना करनी पड़ती है। जिस किसी ने भी अपनी बेहतरीन तकदीर का निर्माण किया है, उन सभी ने एक निश्चित मात्रा में सपने देखे है, उम्मीद की है, ज्वलंत इच्छा रखी है और योजना बनाई है, इससे पहले कि वह निश्चित धनराशि अर्जित कर पाते।

आपको यह भी पता होना चाहिए कि सभ्यता के प्रारंभ से ही जितने महान नेता हुए है, वे बहुत बड़े स्वप्नदर्शी थे। अगर आप महान अमीर लोगो की अपने मन में कल्पना नहीं कर सकते तो आप कभी अपने बैंक में उतना धन नहीं देख सकते। सच्चे स्वप्नदर्शियों के लिए जितने अवसर आज है, उतने अवसर इससे पहले कभी नहीं थे। इस भागती दौड़ती दुनिया में जो लोग अमीर बनना चाहते है, उन्हें यह जानकार प्रेरणा मिलेगी कि आज दुनिया को नए विचार, काम करने के नए तरीके, नए नेता, नए अविष्कार, शिक्षा की नई तकनीकि, बेचने के नए तरीके, नई पुस्तके, नया साहित्य, बीमारियों के नए इलाज और व्यापर तथा जिंदगी के लिए नए दृष्टिकोड की आवश्यकता है। इन सब नई मांग के बीच एक बात निश्चित है कि अगर आपको जीतना है तो आपके पास निश्चित उद्देश्य, ज्ञान और मजबूत इच्छाशक्ति का होना जरुरी है। ये सब हासिल करने के लिए सच्चे स्वप्नदर्शी की जरुरत होती है, जो अपने स्वप्नों को कार्यों में तब्दील कर सके। सच्चे स्वप्नदर्शी हमेशा से थे, हैं और रहेंगे, यही वे लोग होते है, जो विश्व का साँचा बनाते है। जो सच में बड़े नेता हुए है उन्होंने अपने सपनो, नए अवसरों और अनदेखी चीजों को वास्तविकता में बदला है। इन लोगो ने अपनी विचारशक्ति से शहरो, हवाई जहाज, फैक्टरियाँ, कार, बढ़िया स्वास्थ्य और जिंदगी को सुगम बनाने के नए तरीको का ईजाद किया है।

आज सपने देखनेवालो में दो जरुरी विशेषताएँ होनी ही चाहिए—सहनशीलता और खुली सोच। जिन लोगो को नए पन से डर लगता है, उनके सपने शुरू होने से पहले ही दम तोड़ देते है। नेताओ के लिए आज से बढ़िया समय कभी नहीं था। आजकल बहुत ही प्रचुर मात्रा में व्यापार, आर्थिक और औद्योगीकरण को नए साँचे में डालकर नए तरीके से काम किया जाने का वक्त है।

अगर आप दौलतमंद बनने की योजना बना रहे है तो किसी को अपने सपनो का मजाक मत उड़ाने दीजिए। अगर आप जीतना चाहते है तो आपको उन व्यक्तियों के जज्बा को जीना पड़ेगा, जिनके भूतकाल में देखे गए सपनो ने सभ्यता को नई ऊँचाइयाँ दी, वह आत्मा दी, जिससे हम लोग इस समाज में मिलजुलकर रह सके—आपको और हमें आगे बढ़ने को और दुनिया को अपनी प्रतिभा दिखाने का मौका मिला। उस कोलंबस को मत भूलिए, जिसने एक अज्ञात दुनिया की कल्पना की और उसे खोजने के लिए अपनी जिंदगी झोंक दी। अंत में वह सफल भी हुआ। कॉपरनिकस, एक महान ज्योतिष, जिसने दुनिया कि बाहुल्यता का सपना देखा और उसकी खोजकर दिया। सच ही कहा गया है कि सफलता पाने के बाद सारी गलतियाँ माफ हो जाती है और असफल होने के बाद कोई बहाना भी काम नहीं करता।

अगर जो आप चाह रहे है वह सही है और उसपे आपको विश्वास है तो उसे हासिल करने के लिए आगे बढिए। आप अपने सपनो को झोंक दीजिए, और अगर कभी आप अस्थाई रूप से असफल भी हो जाए तो उन लोगो की बातो को अपने दिमाग पर हावी मत होने दीजिए क्योंकि उन्हें नहीं पता कि ये अस्थाई असफलता, कामयाबी का

द्वार खोलती है।

हेनरी फोर्ड, एक अनपढ़ और गरीब व्यक्ति, जिसने बिना जानवरो के चलनेवाली गाडी का सपना देखा। उसने उस वक्त का इंतजार नहीं किया, जब उसके पास ऐसे साधन उपलब्ध होंगे, जो उस गाडी को बनाने के लिए मद्दगार होंगे पर उसके पास जो कुछ भी था वहीं से काम करना प्रारंभ कर दिया, और आज पूरी दुनिया उसके पहियों पर चल रही है। उसने दुनिया में इतनी गाड़ियाँ चला दी, जितना किसी अन्य व्यक्ति ने कभी नहीं चलाई। यह सब इसलिए संभव हुआ क्योंकि उसे अपने सपनो पर विश्वास था।

थॉमस अलावा एडिसन ने विद्युत से चलनेवाले बल्ब का आविष्कार करने का सपना देखा। इससे पहले कि उसका यह सपना सच हो पाता, वह दस हजार बार असफल हुआ। सच्चे स्वप्नदर्शी काम को बीच ने नहीं छोड़ते।

लींकलाँ ने काले नौकरो की स्वतंरता का सपना देखा, अपने सपनो को कार्यवांवित किया। और कभी इस बात को मन से जाने नहीं दिया कि उत्तर और दक्षिण अमेरिका एक साथ सयुंक्त हो जाएँगे, जब तक कि यह असल में हो नहीं गया। राइट बंधुवो ने हवा में उड़ने का सपना देखा और आज पूरी दुनिया हवा में उड़कर एक जगह से दूसरे जगह जाती है। मारकोनी ने हवा में संदेश भेजने का सपना देखा। उसके सपनो का परिणाम यह हुआ कि आज हम सभी के पास रेडियो है, टीवी है और मोबाइल फोन है। साथ ही साथ मारकोनी के सपने ने उसे उसका केबिन और घर भी दिला दिया। इसने दुनिया के एक छोर में रहनेवाले व्यक्ति को दूसरे छोर में रहनेवाले व्यक्ति से जोड़ दिया। तुरंत कुछ ही क्षणों में कोई भी समाचार, सूचना और मनोरंजन संपूर्ण विश्व में फैल जाता है। आपको यह जानकार हैरानी होगी कि मारकोनी के दोस्तों ने उन्हें हिरासत में ले लिया था और एक मनोवैज्ञानिक के पास इलाज के लिए ले गए, जब उसने उनसे यह बताया कि उसने एक ऐसे सिद्धांत की खोज की है, जिससे हवा में संदेशो को एक स्थान से दूसरे स्थान पर बिना किसी तार के भेज जा सकता है।

आज सच्चे स्वप्नदर्शियों के लिए बेहतर अवसर प्राप्त है। आज दुनिया को नए विचारों की आवश्यकता है, विश्व को नए अविष्कार की आवश्यकता है। आज दुनिया को आपके जैसे स्वप्नदर्शी की आवश्यकता है।

रे क्रोच एक और बेहतरीन उदाहरण है, जिन्होंने अपने सपने साकार किए। क्रोच मिल्कशेक का मिश्रण बेचा करता था। उसके मुख्य ग्राहक रेस्टुरेंट और मिठाईवाले हुआ करते थे। हर कोई अधिकतम उस मिल्कशेक मिश्रण की एक या दो यूनिट खरीदते थे। एक दिन उसे सं बर्नाडिनो, कैलिफोर्निया के एक छोटे से रेस्टुरेंट से आठ यूनिट मिश्रण का आर्डर मिला। उसने वहाँ पर जाने का निर्णय लिया ताकि यह पता चल सके कि वे इस आठ यूनिट मिश्रण का उपयोग कैसे करते है? उसने अब तक जितने भी रेस्टुरेंट देखे थे, उनमे यह सबसे व्यस्त था। उसके मालिक मैकडोनाल्ड बंधू बहुत ही सीमित मेन्यू-हैमबर्गर, चीज बर्गर, फ्रेंच फ्राइज, शेक, और कोल्ड ड्रिंक उस क्षेत्र में बहुत ही कम मूल्य पर बेचते थे।

क्रोच को यह अवसर दिखा और उसने सोचा अगर इस रेस्टुरेंट की श्रृंखला खोल दी जाए तो बहुत उत्पादन होगा और बहुत कमाई की जा सकती है। शायद पैसो का अंबार लग जाए। उसने मैकडोनल बंधुओ के सामने इस विचार का प्रस्ताव रखा और उन्होंने हामी भर दी। कुछ ही वर्षो में मैकडोनाल्ड देश का सबसे अधिक फूड रेस्तरां ही नहीं बना बल्कि इसने फास्ट फूड इंडस्ट्री की भी शुरुआत कर दी। फिर क्रोच ने इस श्रृंखला को आगे बढ़ाकर संपूर्ण विश्व में फैला दिया और दुनिया के सबसे अमीर व्यक्तियों में शामिल हो गया।

संपूर्ण दुनिया में अवसरों की अब कमी नहीं है। किसी भी तरह के सपने का पहला कदम मजबूत इच्छा शक्ति होती है। सपने उपेक्षा, आलसपन और महत्वाकाँक्षा की कमी में नहीं जन्म लेते। न ही अब विश्व सपने देखनेवालो का उपहास करता है और न ही यह कहता है कि यह अव्यवहारिक है। जिन लोगो को भी आज मनचाही सफलता

मिली है, वे लोग बुरी शुरुआत और कई धड़कन रोक देनेवाले संघर्षो से जरूर गुजरे होते है। उनकी जिंदगी में छप्पर फाड़ के सफलता तभी मिलती है, जब वे गरीबी और संकट के दौर से गुजर रहे होते है। जॉन बनयान को जब धर्म पर अपनी राय रखने के लिए जेल मिला था, उसी के बाद ही उन्होंने 'The Pilgrim's Progress' पुस्तक लिखी थी।

प्रेम में असफलता के बाद कई लोग नशे में डूबने लगते है और अपनी जिंदगी बर्बाद कर लेते है। वह इसलिए कि अधिकतर लोगो ने कभी यह सीखने की कोशिश की कि सबसे मजबूत भावनाओ को किसी रचनात्मक स्वभाव में कैसे तब्दील किया जाता है।

हेलेन केलर जन्म से ही गूंगे बहरे और अंधी थी। अपने इस दुर्भाग्य के बावजूद उनका नाम इतिहास में स्वर्णिणम अक्षरो से लिखा हुआ है। उनकी संपूर्ण जिंदगी इस बात का प्रतीक है कि किसी भी व्यक्ति की हार तब तक नहीं होती, जब तक वह उसे स्वीकार नहीं कर लेता। रोबर्ट बर्न्स एक अनपढ़ व्यक्ति थे। उनका बचपन गरीब में बीता और बड़े होते होते उन्हें शराब की लत भी लग गई थी। पर प्रकृति ने उनके लिए कुछ बेहतर लिखा था। उन्होंने अपने सुंदर विचारों से कविताओं में समा बाँधा था। उनका कविताएँ लिखने का उद्देश्य, दुनियाँ में बुराईयाँ हटाकर अच्छाइयाँ फैलाना था।

फिल्मो में अत्याधिक सफलता भी उन्हें नए लक्ष्य बनाने से नहीं रोक सकी। उन्होंने अपने लिए नए लक्ष्य तय किए और व्यापार करने की ओर बढ़ निकले। उन्होंने अपना पैसा अंचल संपत्ति में लगाया, एक रेस्टुरेंट की श्रृंखला की शुरुआत की, जिसने इन्हें अरबपतियों की सूची में ला खड़ा कर दिया।

उन्हें जो भी लक्ष्य तय किया वह सोना बन गया। वह सफल होते चले गए। फिर उन्होंने समाज की मद्द करनी चाही। जिस कारण वह देश के कई दूर दराज इलाको में गए, छोटे शहरो में गए और वहाँ पर उन्होंने बच्चो और नवजवानों को हिंसा और अपराध को त्यागकर, नशीले पदार्थो और गुंडागर्दी को न कहकर शिक्षित बनने की आवाज उठाई। उन्होंने कई संगठनो में सक्रिय नेता की भूमिका निभाई जिससे लोग शारीरिक फिटनेस पर ध्यान दे सके।

बुकर टी. वाशिंगटन का जन्म गुलामी में हुआ, वे जाती और रंग से अछूते थे। वह सहष्णु, सभी तरह के विषयो में खुले विचारोंवाले और एक सपने देखनेवाले व्यक्ति थे। उन्होंने सभी तरह की जातियों में अपनी अच्छी छवि बना ली थी। बीथोवेन बहरे थे, मिल्टन अंधे, परंतु जब तक यह दुनिया रहेगी उनके नाम भी स्वर्णिम अक्षरों में ऐसे ही लिए जाते रहेंगे क्योंकि उन्होंने सपने देखे और उन्हें साकार किए।

अर्नाल्ड श्वाजनेजर एक अन्य व्यक्ति है, जिन्होंने अपने सपनो को साकार किया। उन्हें दुनिया ने पहली बार दुनिया तब जाना, जब बेहतरीन भारोत्तोलक को 'मिस्टर यूनिवर्स' का खिताब दिया गया। पर श्वाजनेजर सिर्फ एक मस्क्युलर व्यक्ति नहीं थे। उनकी जिंदगी में सपने और लक्ष्य थे। सपने साकार करके वे एक धनी व्यापारी, सबसे अधिक मेहनताना लेनेवाले फिल्म अभिनेता और अब कैलिफोर्निया के राज्यपाल बन गए।

उनका जन्म ऑस्टिन में हुआ और बचपन भी वहीं गुजरा। बचपन से ही उन्होंने भारोत्तोलन की ट्रेनिंग प्रारंभ कर दी थी। 18 वर्ष की आयु ने उन्होंने बॉडी बिल्डिंग की पहली प्रतियोगिता जीती, इसके बाद पाँच बार लगातार 'मिस्टर यूनिवर्स' बनने का खिताब भी उनके नाम ही है। फिर वे यूनाइटेड स्टेट्स विस्थापित हो गए और वहाँ पर भी ऐसी ही प्रतियोगिताएँ जीतते रहे।

हालाँकि उन्होंने बॉडी बिल्डिंग में क्षेत्र में वह सब कुछ हासिल कर लिया था, जो किसी अन्य व्यक्ति को प्राप्त करना मुश्किल होगा। उन्हें अब इस क्षेत्र में कोई चुनौती नहीं दिखी। इसलिए उन्होंने अपनी प्रतिभा को अन्य क्षेत्रो में

भी आजमाने के बारे में विचार किया। उनकी शारीरिक गठन की ट्रेनिंग ने उन्हें यह सिखा दिया था कि आम जनमानस को इन सब की जानकारी नहीं है और ये जानकारी सभी से साझा करनी चाहिए।

उन्होंने एक आंतकथा 'Arnold:The Education of a body-builder' लिखी, जो बेस्ट सेलर साबित हुई। फिर उन्होंने महिलाओ के लिए एक किताब लिखी, जिससे वे अलग तरह की अभ्यास से अपने शरीर को गठित कर सके। इस किताब ने उन्हें एक व्यापार करने के लिए प्रेरित किया, उन्होंने एक कंपनी खोली जो बॉडी बिल्डिंग के आयोजन कराती थी। इस व्यापार ने उनके लिए व्यवसाय क्षेत्र में सफलता के रास्ते खोल दिए।

उनका अगला लक्ष्य के बड़ा फिल्म स्टार बनना था। हालाँकि उन्होंने फिल्म करियर की शुरुआत तभी कर दी थी, जब वह बॉडी बिल्डिंग क्षेत्र में थे। छोटे-छोटे रोल करने के बाद, उनकी दृढ़ इच्छा शक्ति तब काम आई, जब उन्हें कॉनन थे, बारबैरियन फिल्म में मुख्य रोल मिल गया। इस फिल्म श्रृंखला ने उन्हें हॉलीवुड का सबसे अधिक मेहनताना वसूलनेवाला नायक बना दिया।

सन् 2003 में श्वाजनेजर राजनीति में आए और उन्हें कैलिफोर्निया का राज्यपाल चुन लिया गया।

आप श्वाजनेजर की जिंदगी से बहुत कुछ सीख सकते है, आपकी जिंदगी सिर्फ एक ही क्षेत्र के लिए सीमित नहीं है। श्वाजनेजर ने भी अपना जीवन सिर्फ बॉडी बिल्डिंग के क्षेत्र में ही झोंक दिया होता तो भी वह काफी सफल हो जाता, पर उसने इससे कहीं ज्यादा का सपना देखा, उसने ऊँचे लक्ष्य निर्धारित किए, जिनमे चुनौतियाँ थी और उन्हें हासिल कर लिया। उसने अपनी पिछली सफलताओ से शिक्षा बेकार नहीं जाने दी और उसका हर क्षेत्र में उपयोग किया।

श्वाजनेजर की तरह आप अपने आलोचकों से डरिए मत, आलोचकनो ने उसकी पहली फिल्म में उसकी कड़ी निंदा की थी परंतु उसने हार नहीं मानी और अपना कार्य जारी रखा। इसी दृढ़ता ने उसे हॉलीवुड के सबसे अधिक मेहनताना लेनेवाले अभिनेताओ में शामिल कर दिया।

अगले अध्याय में बढ़ने से पहले आप उम्मीद, विश्वास, साहस और सहिष्णुता की शक्ति को मन में पूरी तरह से बैठा लीजिए। अगर आपके पास यह मन: स्थिति और इन सिद्धांतों के काम करने के नियम ढंग से पता है तथा इन्हें अमल कर रहे है तो यह समझ लीजिए आप वह सब हासिल करने के लिए तैयार है, जो आप चाहते है।

सिर्फ किसी वस्तु की इच्छा रखने और उसे हासिल करने के लिए तैयार होने में फर्क होता है। किसी भी व्यक्ति का मन उस वस्तु को तब तक हासिल करने के लिए तैयार नहीं होता, जब तक उसके मन पूरी तरह से यह विश्वास न कर ले कि उसे वह वस्तु मिल चुकी है। यह मन: स्थिति विश्वास की होती है न कि सिर्फ उम्मीद और इच्छा की। इस तरह का विश्वास पाने के लिए आपका मन पूर्ण रूप से पूर्वाग्रह मुक्त होना चाहिए। पूर्वाग्रह होने पर आप इच्छा, साहस और विश्वास जगा नहीं सकते।

गरीबी, कंजूसी इन सब को हासिल करने से अधिक प्रयास खुशियाँ और समृद्धि को हासिल करने के लिए नहीं करना पड़ता है। एक महान कवि ने अपनी कविता में सही कहा है—

मैंने धन के लिए जीवन से सौदेबाजी की,
और जिंदगी आपको उससे अधिक नहीं देगी
मैंने शाम को भीख मांगा
फिर मेरे पास प्राप्त कुछ सिक्को को गिनने बैठ गया

जीवन ए.बी.एस. एक नियोक्ता है,

वह आपको वह देता है, जो आप मांगते हो
पर एक बार आपने औकात नाप ली,
उसके बदले आपको बहुत काम करना पड़ेगा
मैंने एक नौकर भाड़े पर लिया,
सिर्फ यह जानने के लिए वह कितना निराश है
मुझे पता चला कि मैंने ईश्वर से कुछ भी माँगा होता,
उसने राजी खुशी से भुगतान कर दिया होता।

मैरी के ऐश, जो मैरी के कास्मेटिक की संस्थापक है, उन्होंने अपनी और विश्व भर में अपने कंपनी के काम करनेवाले (जिनकी अब 25000 की संख्या है) कंसल्टेंट्स की सफलता का राज आत्मविश्वास बताया। उनका यह करियर साल पहले प्रारंभ हुआ था, जब उन्होंने स्टेनली होम प्रोडक्ट्स में काम करना शुरू किया। उन्होंने कई बार इस बात को स्वीकार किया है कि अपने इस काम के प्रथम वर्ष में वह सफल नहीं हो पाई थी और इस काम को छोड़ देना चाहती थी। पर उनकी सोच तब बदली, जब उन्होंने स्टैनले सेल्स का सेमीनार में भाग लिया।

उन्होंने बताया उस वर्ष कंपनी की प्रतियोगिता में खूबसूरत, लंबी और सफल महिला को रानी के खिताब से नवाजा जाना था। और उस वर्ष उस महिला को वह खिताब मिला, जिसकी किसी ने उम्मीद ही नहीं की थी। मैंने निर्णय लिया कि मैं स्टेज पर जाऊँगी और अध्यक्ष से बात करुँगी और उन्हें अगले वर्ष रानी का यह खिताब जीतने का इरादा बताऊँगी।

श्रीमान बेवरिज मुझ पर हँसे नहीं, बल्कि उन्होंने मेरी आँखों की तरफ देखा और कहा—'मुझे भी लगता है कि तुम जीत सकतीं हो।' इन शब्दो ने मेरी जिंदगी में जान डाल दी और अगले वर्ष मुझे रानी का खिताब दिया गया।

मैरी के ने इस बात को बताया कि सफलता हासिल करने का पहले कदम यह है कि आप खुद पर विश्वास रखे कि आप योग्य है और आप उस सफलता के असली हकदार है। उन्होंने अपने एक लेख में कामयाबी हासिल करने के लिए कुछ कदमो का अभ्यास करने के लिए बताया है। वे चार कदम निम्न है—

खुद को सफल व्यक्ति के रूप में महसूस कीजिए—हमेशा खुद को सफल व्यक्ति के रूप में देखे। उस व्यक्ति को सोचे, जिसके जैसे आप बनना चाहते है। हर दिन कुछ वक्त अकेले बिताइए। आराम से सिथिल होकर बैठ जाइए। अपनी आँखे बंद कर लीजिए और अपनी चाहत और लक्ष्य पर ध्यान दीजिए। अपने आपको एक नए वातारण में देखिए, जिसकी आप कल्पना करते है, खुद को योग्य समझिए और आत्मविश्वास से ओतप्रोत हो जाइए।

पिछली सफलताओ को याद कीजिए—हर कामयाबी, चाहे वह छोटी हो या बड़ी, वह यह सिद्ध करती है कि आप योग्य है और सफल हो सकते है। पिछली सफलताओ को सेलब्रेट कीजिए और जब भी आप निराश हो उन कामयाबी को याद कीजिए।

लक्ष्य निर्धारित करे—साफतौर पर यह तय कर ले कि आपको क्या चाहिए। इस बात से हमेशा चैकन्ना रहिए और अपने लक्ष्य से कभी भ्रमित न होइए।

जिंदगी के लिए सकारात्मक रवैया रखे—खुद का सकारत्मक चित्र बनाए। आपकी जिंदगी, कार्य और निर्णय सभी में विश्वास रखे और सकारत्मक रहे।

इच्छाशक्ति से प्राकृतिक नियमो पर भी विजय हासिल की जा सकती है

अब मैं आपके ऐसे पुरुष की असामान्य कहानी बताने जा रहा हूँ, जिससे चमत्कारिक पुरुष मैंने आज तक देखा ही नहीं। जिसे मैंने जन्म लेने के कुछ मिनट बाद देखा था। उसके कान नहीं थे। पहले तो डॉक्टरो ने कुछ भी बताने से मना किया पर जब उनपर दबाव डाला गया तो उन्होंने बताया कि शायद यह बच्चा कभी बोल और सुन नहीं पाएगा।

मैं डॉक्टर के विचार से सहमत नहीं था। और मैं ऐसा कर सकता हूँ क्योंकि मैं उस बच्चे का पिता हूँ। मैंने मन ही मन डॉक्टर के विचार को चुनौती दे दी और खुद एक निर्णय ले बैठा कि ईश्वर बिना कान के मेरे बच्चे को इस दुनिया में भेज सकता है पर वह उसे पूरी जिंदगी इस तरह यातनापूर्ण जीने के लिए विवश नहीं कर सकता। मैंने यह सोच लिया था कि मेरा बेटा सुनेगा भी और बोलेगा भी। यह मुझे नहीं पता था कि यह सब कैसे होगा पर मैं इस बात पर जरूर विश्वास करता था कि जहाँ चाह है वहाँ राह है।

मुझे महान एमर्सन की बात ध्यान आई दुनिया कि हर वस्तु सिर्फ एक ही बात सिखाती है वह है विश्वास। हमें सिर्फ विश्वास करके प्रकृति के नियमो का पालन करना है। यह हम सभी पर सामान रूप से लागू होती है। कभी आँख बंद करके आवाज सुनिए, प्रकर्ति आपको रास्ता जरूर दिखाएगी।

वह रास्ता सिर्फ एक ही था—इच्छाशक्ति! मैंने अपने अंदर यह इच्छाशक्ति जगा ली थी कि मेरा बेटा सारी जिंदगी गूंगा और बहरा तो नहीं रह सकता। मैंने इस इच्छाशक्ति को कभी अपने मन से जाने नहीं दिया, यहाँ तक कि एक पल के लिए भी नहीं। कुछ वर्षो पहले मैंने लिखा भी था, हमारी सबसे बड़ी रुकावट हमारे मन में पड़े विचार ही है। अगले ही पल मैंने बिस्तर पर लेटे हुए अपने नवजात शिशु को देखा और यह सोचा कि अगर यह सब सही है तो तो मेरा बेटा बिना कानो के भी सुन सकता है। मैंने प्रण कर लिया कि अपने बच्चे के मन में कतई यह बात आने नहीं दूँगा कि वह सुन और बोल नहीं सकता। इसके लिए चाहे मुझे जो भी करना पड़े। मैंने यह प्रतिज्ञा कर ली कि अपने बेटे के मन में बोलने और सुनने की अपनी मजबूत चाहत के बीज रोप दूँगा। और वह जरूर एक दिन बिना किसी उपकरण के सुनने और बोलने लगेगा।

जब बच्चा थोड़ा सा बड़ा हुआ कि वह मेरे साथ सहयोग कर सके। मैंने अपनी मजबूत इच्छाशक्ति को भी उसके अंदर जगाने की कोशिश करने लगा ताकि यह चाहत सत्य के रूप में हमारे सामने आ सके। मैं हर रोज उसके कान के पास यह सब बोलता ताकि मेरे बेटे का मन तनिक भी यह स्वीकार न कर सके कि वह सुन नहीं सकता।

जैसे ही वह थोड़ा और बड़ा हुआ, वह आस-पास की वस्तुओ पर ध्यान देने लगा। हमने यह महसूस किया कि बेशक बहुत कम ही, पर बच्चे को हल्का सा सुनाई तो देता था। जिस उम्र में बच्चे बोलने लगते है, वह बोल तो नहीं पाता था पर वह कुछ आवाजो को सुन जरूर लेता था। बस हमें यही चाहिए था, मुझे यह विश्वास हो गया था कि मेरा यह तरीका काम कर रहा है।

तभी कुछ ऐसा हुआ, जिसने मुझे उत्साहित कर दिया, अचंभित कर दिया एवं आशा से भर दिया। ऐसा कुछ उस साधन से हुआ, जिससे हमने कभी उम्मीद नहीं किया था—हम एक टेप रिकॉर्डर लाए हुए थे। जब उस बच्चे ने एक गाना सुना तो वह उत्साहित हो गया था और गाने को सुनकर कुछ प्रतिक्रिया देने लगा। वह कुछ तरह के गाँव में उत्साह दिखाने लगा था, उनमे से एक गाना था। एक बात तो वह एक गाना चलाकर दो घंटे तक खड़े-खड़े सुनता रहा। हमें तब तक इस बात का पता नहीं चला कि ऐसा क्यों हो रहा है, जब तक हमने आवाज का 'अस्थि-चालन' सिद्धांत के बारे में जानकारी नहीं थी।

जब वह टेप-रिकॉर्ड पर प्रतिक्रिया देने लगा था। मुझे यह मालूम पड़ा कि जब मैं उसके कान के पास या फिर दिमाग के पास जाकर कुछ बोलता हूँ तो उसे समझ आता है। मैंने अपनी मजबूत इच्छाशक्ति को इसी माध्यम से

उसके अंदर जगाता था। पर अभी तक जो परिणाम निकाला था वह, इतना उत्साहित करनेवाला नहीं था। फिर भी मेरी इच्छाशक्ति ने मेरे विश्वास का साथ दया और ऐसी किसी भी नकारात्मक बात को मन में आने से पहले ही निकाल फेंका।

मेरी दृढ़प्रतिज्ञा का फल यह हुआ कि मेरा बच्चा मेरी आवाज को ठीक-ठीक सुनने लगा था, मैं उसके मन में यह भरने से कभी नहीं चूकता था कि वह बोल और सुन सकता है। मैंने यह अनुभव किया कि बच्चो को दादी नानी की कहानी सुनना अच्छा लगता है। मैं ऑफिस जाता, वहाँ पर उसके लिए कहानी लिखता और रात में सुनाता, साथ ही साथ उसके मन में यह भी भरता कि वह बिल्कुल ठीक है और सुन एवं बोल सकता है।

एक कहानी, जब मैं सुनाता हूँ तो उसको हर बार एक अलग तरीके से सुनाता हूँ, उसे अलग रंगों से भर देता हूँ। उसका उद्देश्य उसके मन में यह भरना था कि उसका यह शारीरिक दोष कोई कमी नहीं है बल्कि यह उसके जीवन की एक बड़ी संपति बनेगी।

एक कहानी, जब मैं सुनाता हूँ तो उसको हर बार एक अलग तरीके से सुनाता हूँ, उसे अलग रंगों से भर देता हूँ। उसका उद्देश्य उसके मन में यह भरना था कि उसका यह शारीरिक दोष कोई कमी नहीं है, बल्कि यह उसके जीवन की एक बड़ी संपति बनेगी।

गीता में भी लिखा है 'कुछ अवसाद अच्छे के लिए होते है।' और मैंने ऐसी फिलॉस्फी को आजमाया भी है और मुझे ठीक तरह से पता है कि हर कमी अपने साथ उतनी ही अच्छाइयाँ भी लिए होती है। मुझे थोड़ा सा अंदाजा था। इस कमी को किस तरह से उसकी संपत्ति के रूप में बदलनी है और मैं हर रोज उसे कहानियों में पिरोकर उसके मन में यह भरने की कोशिश करता कि उसकी यह विकलांगता को दुनिया के बड़े काम आ सकती है।

मुझे यह बताया गया था कि उसके कानो में ऐसी कोई चीज नहीं है, जिससे सुना जा सके। इससे पहले कि मैं निराश होता मेरी इच्छाशक्ति ने मेरे विश्वास को डगमगाने नहीं दिया।

मैंने अपने बेटे के अंदर भी यह विश्वास जगा दिया था। सबसे खास बात उसकी अब यह थी कि वह मुझसे प्रश्न नहीं करता था और हर बात को मान लेता था। मैंने हर तरह से उसके मन में यह बात भर दी थी कि उसे अपने भाई से अधिक अच्छे परिणाम मिलेंगे। उदाहरण के तौर पर यह बच्चा सभी अध्यापको के लिए विशेष था, इसलिए उस पर अधिक ध्यान देना लाजमी था। उसकी माँ ने उन अध्यापको से मिलकर यह समझा दिया था कि उसे अधिक ध्यान दिया जाए। जब वह इतना बड़ा हो गया कि वह समाचार पत्र वितरण कर सके तो मैंने उसे यह समझाना शुरू कर दिया कि वह अपने भाई (उसका बड़ा भाई बाजार में समाचार पत्र बेचता था) से अधिक पैसा कमा सकता है क्योंकि वह अपने भाई से अधिक बुद्धिमान और मेहनती है।

हमने यह गौर किया जैसे-जैसे वह बड़ा हो रहा था, उसकी सुनने की क्षमता बढ़ रही थी। दूसरी तरफ उसके मन में अपनी कमी को लेकर ध्यान देने की आदत कतई नहीं थी। जब वह सात वर्ष का हुआ, तब उसने पहली बार हमारी मेहनत को सफल सिद्ध किया। कुछ महीने तक उसने अपनी माँ से बाहर बाजार में समाचारपत्र बेंचने की अनुमति माँगी पर उसकी माँ उसके बहरेपन की वजह से डरी हुई थी। एक माँ की तरह उनकी भी चिंता वाजिब थी कि कहीं उसे कुछ सुनाई न दे और कोई दुर्घटना हो बैठे। फिर एक दिन अचानक वह मौका देखकर रसोई की खिड़की से कूदकर बाजार भाग गया। वहाँ एक मोची से उसने 6 सेंट लिए और उससे समाचार पत्र खरीदे फिर बेच दिया। एक बार जब वह समाचार पत्र बेच चुका तो उसने फिर से खरीदा और बेचा। यह उसने तब तक किया जब तक कि शाम नहीं हो गई। फिर उसने वापस आते समय मोची को उसके 6 सेंट वापस कर दिया। अंत में उसने पाया कि आज उसने सेंट कमाए। जब हम लोग घर पहुँचे तो वह अपने कमरे में बिस्तर में सो रहा था। उसने

अपनी मुट्ठी में सारे पैसे दबा रखे थे। उसकी माँ ने मुट्ठी खोली तो सिक्के एकदम से गिर पड़े, वह अपनी बेटे के पहली कमाई पर भावुक होकर रोने लगी। जबकि मेरी प्रतिक्रिया विपरीत थी, मैं दिल खोलकर हँसा कि उसके मन में मेरे रोपा गया बीज एक आकार ले चुका है। उसकी माँ सोच रही थी कि उसका बेटा ढंग से सुन नहीं सकता, कहीं पैसा कमाने के चक्कर में रास्ते में बेटे के साथ कोई दुर्घटना हो जाती तो? मैंने देखा एक बहादुर, महत्वकाँक्षी, आत्मनिर्भर व्यापारी को देखा, जिसे अपने ऊपर पूर्णतया विश्वास है। उसने कदम उठाया और वह जीत गया। उसकी काम ने मुझे बहुत खुशियाँ दे दी क्योंकि मुझे पता लग गया था, जो मैंने उसके मन में रोपा है, वह उसके साथ पूरी जिंदगी रहनेवाला है।

बाद में उसने इसे सही भी सिद्ध किया। जब उसे पाने बड़े भाई से कुछ चाहिए होता था तो वह जमीन पर लेट जाता, पैर मारने लगता, रोने लगता और उस वस्तु को हासिल कर लेता। जब 'उस हल्का बहरा बच्चा' को कुछ चाहिए होता तो पहले वह पैसा कमाता और उससे वह खरीद लेता। आज भी उसकी यही आदत है। मेरे बच्चे ने मुझे यह पाठ पढ़ाया कि एक विकलांग व्यक्ति अपने सामने पड़े पत्थरो को एक रुकावट के रूप में न लेकर उनसे सीढियाँ बनाकर अपने लक्ष्य तक पहुँच सकता है।

वह छोटा बहरा बच्चा हाई स्कूल और ग्रेजुएशन तक पहुँच गया, जबकि उसे तब तक नहीं सुनाई देता था, जब उसके अध्यापक उसके पास आकर जोर से न बोले। हमने उसे गूंगे बहरो के विद्यालय नहीं भेज। हम नहीं चाहते थे कि वह सांकेतिक भाषा सीखे। हम चाहते थे कि वह एक सामान्य व्यक्ति की तरह अपनी जिंदगी गुजारे और इसके लिए हम दृढ़ प्रतिज्ञ थे। यह इतना आसानी से नहीं हुआ बल्कि हमें विद्यालय के लोगो से इस मामले में काफी बहस भी करनी पड़ी।

जब वह दसवीं कक्ष में था, तब उसने एक कानो में अच्छे से सुनाई देने के लिए एक मशीन लगाई पर उसका कोई फायदा नहीं हुआ। क्योंकि जब वह छह साल का था तो शिकागो के रहने वाले डॉ. जे जॉर्डन विल्सन ने बच्चे के एक सर के एक भाग का आपरेशन किया था। उसने पाया कि उसके कान में ऐसी कोई भी प्राकृतिक अंग नहीं है, जिससे सुना जा सके।

अपने कॉलेज के अंतिम दिनों में (आपरेशन के 18 वर्षो बाद) कुछ ऐसा हुआ जिसने उसकी जिंदगी में टर्निंग पॉइंट दें दिया। उसने एक ऐसी विद्युतीय मशीन मिल गई, जिससे सुनाई देने में आसानी हो, जो उसने ट्रायल के लिए मंगाई थी। उसे उस मशीन प्रयोग करने में उतनी दिलचस्पी नहीं थी क्योंकि उसने ऐसे भी एक मशीन का प्रयोग करने की कोशिश की थी पर सफल न हो पाया था। अंततः उसने उस यंत्र को उठाया और यूँ ही कान में लगा लिया। ये क्या! एक सामने व्यक्ति की तरह आवाज सुनने की चाहत सच हो गई थी। उसने पहली बार इस तरह से आवाज सुनी थी जिस तरह से कोई भी सामान्य व्यक्ति सुनता है।

ईश्वर अपने अजूबे बड़े रहस्यमय तरीके से करता है। वह आज बहुत प्रसन्न था, उस मशीन ने उसकी दुनिया ही बदल कर रख दी थी। तुरंत वह अपनी मम्मी का फोन उठाने के लिए दौड़ पड़ता है और बड़े आराम से उस दिन उसने पहली बार ठीक से अपनी मम्मी की आवाज सुनी थी। अगले दिन उसने पहली बार अपने प्रोफेसरों की ढंग से आवाज सुनी थी। पहली बार रेडियो सुना था और पहली बार सिनेमा भी सुना था। जिंदगी पहली बार लोगो से सामान्य पूर्वक बात सुन सकता था, दूसरे व्यक्तियों को जोर से नहीं बोलना पड़ता था। उसे ऐसा लग रहा था जैसे वह दूसरी दुनिया में आगया हो। हमने प्राकृतिक गलती को अपनी दृढ़ इच्छाशक्ति की वजह से अस्वीकार कर दिया था। इस दुनिया में उपलब्ध एकमात्र अभ्यास से हमने प्रकृति को अपनी गलती सुधारने के लिए मजबूर कर दिया था।

इच्छाशक्ति ने अपना काम कर दिया था पर यह काम अभी पूर्ण नहीं हुआ था। अभी भी लड़के को इस विकलांगता को एक संपत्ति में बदलना बाकी था।

यह चमत्कार उसके लिए बस इतनी ही बड़ी बात थी कि उसकी आवाज की दुनिया बदल गई थी। वह इसी में खुश था। एक दिन उसने इस यंत्र के निर्माता को एक चिट्ठी लिखी। जिसमे उसने अपने अनुभव साझा किए थे। फिर उसने कुछ लिखा शायद कुछ ही, जो रेखा में नहीं लिखा था बल्कि उन रेखाओ के बीच में लिखा हुआ था। इस कारण उसे न्यू यॉर्क के उस कंपनी से बुलावा भी आ गया। जब वह उस कंपनी के मुख्य अभियंता से अपनी बदली हुई दुनिया के बारे में बात कर रहा था तो उसके दिमाग में एक विचार, एक प्रेरणा-आप जो भी नाम देना चाहे दे दे, उभर आई जिसने उसकी कमजोरी को एक ताकत में बदल दी, उसे पैसे भी मिलने लगे और खुशियाँ भी आ गई।

इस विचार का पूरा गठ जोड़ यह था, उसने उन लाहको बहरो लोगो की मद्द करने की ठानी, जो पूरी जिंदगी बहरे बनकर ही काट देते है और इन यंत्रो के उपयोग के बारे में जानते नहीं है। उसने सोचा अगर उन्हें इन यंत्रो के बारे में पता चल जाए तो उनकी जिंदगी भी बदल सकती है। उसने अपनी बदली हुई जिंदगी के बारे में बताने की ठानी। वह तभी इस निर्णय पर पहुँच गया था कि अब वह पूरी जिंदगी उन लोगो को मद्द करने के लिए समर्पित कर देगा। उसने तुरंत कंपनी के मार्केटिंग सिस्टम की जानकारी ली, और फिर उसने यह खोजने की कोशिश की कि किस तरह से ऊँचा सुननेवाले व्यक्तियों से बात की जाए और उन तक इन नई खोजी विधियों द्वारा पहुँचा जाए। जब उसने अपना प्लान बना लिया तो उसे प्रेजेंटेशन देने के लिए कंपनी में बुलाया गया। प्रेजेंटेशन प्लान देते वक्त ही उसे दो वर्ष का अपने एंबिशन को आगे बढ़ने के लिए अनुबंधित कर लिया गया। जब वह ऑफिस जा रहा था तो उसके चेहरे पर संतुष्टि के भाव झलक रहे थे, झलके भी क्यों न? वह उन हजारो लोगो की जिंदगी सवारने जा रहा था और थोड़ा बहुत अपना सपना पूरा करने भी।

जैसे ही वह उस हियरिंग ऐड बनानेवाली कंपनी से जुड़ गया, उसके तुरंत बाद ही उसने मुझे उस कंपनी का गूंगे और बहरो लोगो के लिए लेक्चर सुनने के लिए बुलाया। इस लेक्चर का उद्देश्य यह था कि गूंगे और बहरो व्यक्तियों को सिखाया जा सके कि कैसे आसानी से बोला व सुना जा सकता है। इससे अहले मैंने इस तरह की शिक्षा के बारे में कभी सुना नहीं था, फिर भी संशय और इस बात की उम्मीद करता हुआ मैं वहाँ पहुँच गया कि मेरा वक्त बर्बाद नहीं होगा। मैंने वहाँ पहुँचकर पाया कि जो चाहत मैंने आने बेटे में पैदा की थी उसकी वजह से उसके अंदर उन बहरो लोगो के लिए बहुत कुछ कर गुजरने का लक्ष्य था। मैंने वहाँ पर यह पाया कि जिस सिद्धांत का मैं पिछले बीस वर्षो से प्रयोग कर रहा था, उसी के माध्यम से वहाँ, गूंगे और बहरो लोगो को उनके जीवन से आगे निकलने की सलाह दी जा रही थीं।

अपनी जिंदगी के बदलने के बाद से ही मेरा बेटा ब्लेयर और मैं दोनों लोग उन गूंगे बहरो के लिए लग पड़े। इसमें निश्चित ही कोई संदेह नही है कि अगर ब्लेयर की माँ और मैंने उसके दिमाग को आकर देनें की कोशिश न की होती तो वह जीवन भर गूंगा और बाहर बना रहता।

जब ब्लेयर एक बड़ा हो गया था। तब डॉ. इरविन वूरहीस, जो इन सब मामलो के बहुत बड़े विशेषज्ञ थे, वे मेरे बेटे का ढंग से निरिक्षण करने के बाद बहुत अचंभित हुए कि वह कैसे सुन और बोल सकता है? जबकि सैंधनीतिक रूप से उसे सुनाई देना ही नहीं चाहिए। एक्सरे चित्र में भी ऐसा कोई द्वार नहीं दिखाई दे रहा था, जिससे आवाज मस्तिष्क तक पहुँच सके। वे इस बात से अचंभित थे कि वह सुन कैसे पा रहा है?

जब मैंने अपने बेटे में इच्छा शक्ति के वे बीज बोए थे कि वह बोल और सुन सकता है। अपनी जिंदगी एक

सामान्य इनसान की तरह जी सकता है। तब प्रकृति ने कुछ ऐसा किया, जिससे बाहरी दुनिया और उसके मस्तिष्क के बीच एक पल का निर्माण हो सके और वह सुनने के काबिल बन सके। उस बात का पता बड़े-बड़े विशेषज्ञ डॉक्टर भी नहीं लगा पा रहे थे। यह मेरे लिए भी ईश्वर के किसी चमत्कार से कम नहीं था। मैं अगर इस बात को पूरी दुनिया के साथ न साझा करता तो शायद मैं कभी खुद को माफ न कर पाता। इस अनुभव को आप सभी से साझा करके मैं खुद को बहुत खुशकिस्मत मान रहा हूँ। यह सब कुछ ऐसे नहीं हुआ, मुझे इस बात का विश्वास था क्योंकि इसका भी एक कारण था कि मुझे पता अगर आके अंदर कोई चाहत हो और उसमे विश्वास हो जाए तो यह इच्छा शक्ति आपको कुछ भी हाँसिल करा सकती है।

मुझे इस बात में कोई संदेह नहीं था कि एक मजबूत इच्छाशक्ति से आप किसी भी चीज को वास्तविकता में जन्म दे सकते है। ब्लेयर ने खुद को एक आम इनसान की तरह सुनने का सपना देखा और उसने वह हासिल कर लिया। उसका जन्म एक अपंग बच्चे की तरह हुआ था, जो इस बात के लिए काफी था कि बिना किसी चाहत के वह सडको पर पेन या कप बेचता नजर आए। अब वही विकलांग बच्चा कई लाखो लोगो की मद्द कर रहा था, जिन्हें ऊँचा सुनाई देता है। यह सिर्फ मद्द करना ही नहीं था बल्कि उसको रोजगार भी मिल गया था, जिस वजह से वह आरामपूर्वक पूरी जिंदगी व्यतीत कर सकता था। जो सफेद जूठ मैं बचपन से उसके मस्तिष्क में भरने की कोशिश कर रहा था कि वह अपनी कमजोरी को अपनी ताकत में बदल सकता है। उसने इस बात को सच सिद्ध कर दिया। दुनिया में ऐसा कुछ भी सही या गलत नहीं है, जिसे मजबूत इच्छा शक्ति और विश्वास के द्वारा वास्तविकता में तब्दील न किया जा सके। ये हर किसी पर सामान रूप से लागू होता है।

यह मेरा सौभाग्य था कि मुझे इच्छाशक्ति को अपने बेटे की कमी को सुधारने के लिए प्रयोग किया। इससे अच्छा शायद ही किसी को इतना नजदीक इस सिद्धांत का प्रयोग करने का मौका मिले। अगर प्रकृति इस इच्छाशक्ति के सामने झुक सकती है तो किसी व्यक्ति या इनसान की क्या औकात है कि वह इस इच्छाशक्ति के सामने समर्पण न करे। यही मस्तिष्क के शक्ति की विशेषता है। हमें यह नहीं पता कि यह कैसे काम करता है, हर व्यक्ति, हर जगह और हर वस्तु के लिए यह सिद्धांत बिल्कुल अलग तरह से काम करता है। शायद इस बात को विज्ञान सिद्ध कर सके। मैंने अपने बच्चे के मन में वह बीज बोए, जिससे वह सुन और बोल सके, और यह वास्तिवकता में उसने सिद्ध कर दिया। मैंने अपने बेटे के मन में यह सुझाव दिया कैसे वह अपनी इस कमजोरी को अपनी ताकत बना सकता है और उसने भी ऐसा कर दिखाया।

ऐसे परिणाम किस तरह से आए, इसकी कार्यप्रणाली बताना कोई कठिन काम नहीं है। इस कार्यप्रणाली में तीन बाते है। पहली कि मैंने विश्वास किया अपनी उस इच्छा पर कि वह सामान्य रूप से सुन सकता है, जो मैंने अपने बेटे को बताई। दूसरा कि मैंने हर उस उपलब्ध तरीके से अपनी बात को दृढ़ता पूर्वक, लगातार प्रयास से उस तक पहुँचाई। तीसरा महत्त्वपूर्ण उसने मुझ पर विश्वास किया।

कई वर्षो बाद, मेरे साथ काम करनेवाले एक सहयोगी बीमार पड़ गए। उनकी हालात दिन प्रतिदिन बदतर होती जा रही थी। अंत में उन्हें अस्पताल में आपरेशन करने के लिए भर्ती कराया गया। जब वे आपरेशन थिएटर की तरफ पहियोंवाले पलंग पर लेटकर जा रहे थे। तब मैंने उनकी और देखा और यह सोच में डूब गया कि इतने दुबले पतले और कमजोर व्यक्ति का आपरेशन कैसे हो सकता है? क्या यह आपरेशन सफल हो भी पाएगा या नहीं? डॉक्टर ने भी हमें यह चेतावनी दे दी थी कि उनका बचकर वापस आने के बहुत कम उम्मीदे है। पर यह डॉक्टर की राय थी। यह मरीज की राय कतई नहीं थी। फर्क इससे नहीं पड़ता कि डॉक्टर क्या सोच रहा है, यहाँ पर फर्क इससे पड़ेगा कि मरीज क्या सोच रहा है। उसने जाते हुए मुझसे कहा मित्र, चिंता मत करो। जल्द ही मैं वापस आऊँगा और

आपके साथ काम पर लगूंगा।

नर्स ने मेरी तरफ दया भरी नजरो से देखा। परंतु वह मरीज आपरेशन के बाद सफलतापूर्वक ठीक होकर आ गया। सब कुछ सही होने के बाद डॉक्टर ने मुझे बताया, उसकी जीने की चाहत ने उसे बचा लिया। अगर उसकी इच्छाशक्ति ने मौत को मना न किया होता तो शायद वह बचकर वापस न लौट पाता। मैं इच्छाशक्ति में विश्वास करता हूँ। मैंने गरीबी से उठते हुए देखा है लोगो को, सैकड़ो असफलताओ के बाद सफलता की बुलंदियाँ छूते देखी है लोगो को। मैंने अपने विकलांग बेटे को एक सामान्य और सफल जिंदगी जीते हुए भी देखी है, जबकि जन्म लेते ही प्रकृति ने उसे कान दिए ही नहीं थे।

इस अध्याय में अपने पढ़ा कैसे कोई अपनी इच्छशक्ति का उपयोग कर सकता है। मजबूत इच्छा शक्ति से आप वह सब कुछ पा सकते है, जो आप सोचते है। यह सब संभव है, उस मस्तिष्क रसायन से जो प्रकृति आपको मजबूत इच्छशक्ति होने पर खोलता है। दुनिया में कुछ भी असंभव नहीं है। वह सब कुछ आप पा सकते है, जो आप सोचते है।

❑

3.

विश्वास

इच्छा की प्राप्ति के लिए कल्पना करना और उसपे विश्वास करना

दौलतमंद बनने की ओर दूसरा कदम

विश्वास मन का मुख्य रसायन है। जब विचारों की आवृत्ति विश्वास के साथ जुड़ती है तो अंतर्मन उन विचारों की आवृत्ति को आध्यात्मिक शक्ति के रूप में असीम शक्ति के पास भेज देता है, जो उसे वास्तविक रूप में आकार दे सके।

सभी साकारात्मक भावनाओ में सबसे ताकतवर भाव होते है विश्वास, प्रेम और सेक्स। जब ये तीनो मिलते है तो, इनमे इतनी अपार शक्ति होती है, जिससे विचारों में नई ऊर्जा भरके तुरंत अंतर्मन में पहुँच जाती है। जहाँ ये आध्यात्मिक शक्ति के रूप में बदल जाती है। आध्यात्मिक शक्ति वह माध्यम है, जो असीम शक्ति से वास्तविक जीवन में विचारों को साकार करने का जवाब लेकर आती है।

प्रेम और विश्वास मन से संबंधित है, जो अधिकतर अध्यात्म पक्ष से जुड़े हुए है। जबकि सेक्स पूरी तरह जीव विज्ञान से संबंधित है। यह सिर्फ शरीर से जुड़ा हुआ पक्ष है। इन तीनो भावनाओ का मिश्रण नियत, विचारणीय मन और असीम शक्ति के बीच सवांद का सीधा रास्ता बनाता है।

विश्वास कैसे विकसित किया जाए

विश्वास एक ऐसी मन: स्थिति है, जिसे आत्मसुझाव सिद्धांत द्वारा अंतर्मन में बार-बार सुझाव देने से विकसित किया जा सकता है। विश्वास ऐसी योग्यता है, जो इच्छा के सवेंग (धन) को भौतिक रूप में साकार कर सकता है। जो अगले अध्याय आत्मसुझाव और अध्याय अंतर्मन में अनुदेश बताए गए है, उन्हें पढ़कर आपको पता चलेगा कि आप जो चाहते हैं, उसके बारे में अगर अंतर्मन को विश्वास दिला दे तो उसे वह जरूर मिलता है। आपके लक्ष्य प्राप्ति के लिए अंतर्मन आपके विश्वास के आधार पर काम करेगा।

अगर किसी व्यक्ति के पास विश्वास का नामोनिशान ही नहीं है तो उसे यह बताना बहुत मुश्किल है कि किस तरह विश्वास विकसित किया जा सकता है। यह ठीक उतना ही मुश्किल है, जितना किसी अंधे व्यक्ति को लाल रंग के बारे में बताना। विश्वास एक मन: स्थिति है, जिसका विकास किताब में दिए गए इन तेरह सिद्धांतों पर महारत हासिल करने के बाद किया जा सकता है।

बार-बार अपने मन में सुझाव डालना ही खुद से भावनाए विकसित करने का एकमात्र जरिया है। आगे दिए गए विवरण से यह साफ हो जाएगा। जो सुझाव आप मन में डालते हो वही बन जाते हो यहाँ तक कि अपराधी भी। एक आपराधिक रसद में कहा गया है, जब लोग पहली दफा अपराध या अपराधियों के संपर्क में आते है तो उनसे घृणा

करते है, अगर फिर भी वे किसी तरह कुछ दिनों तक अपराध के संपर्क में बने रहे तो उसके आदी होने लगते है और सहन करना सीख जाते है तथा जब वे काफी लंबे समय तक उसके संपर्क में रहते है तो अपराध से प्रभावित होकर उसमे शामिल हो जाते है।

अगर इस बात को इस तरह कहे कि अगर आप आवेश के साथ किसी विचार को लगातार सोचते है तो अंतर्मन इस विचार को स्वीकार कर लेता है और इस पर कार्य करता है। अंतर्मन उस सवेंग को साकार रूप देने के लिए कोई-न-कोई व्याहारिक प्रक्रिया उपलब्ध कराता है। वे सभी विचार, जिनसे भावनाएँ जुड़ जाती है और उनमे विश्वास भर जाता है तो वे विचार खुद को भौतिक रूप में तब्दील कर लेते है।

ऐसे लाखो लोग है, जो यह मानते है कि वे गरीबी और भुखमरी में जीने के लिए इसलिए अभश्प्त है क्योंकि कोई रहस्यमयी शक्ति उनके खिलाफ काम कर रही है, जिस पर उनका कोई नियंत्रण नहीं है। इस नकारात्मक आस्था या विश्वास के कारण वे अपने दुर्भाग्य के निर्माता खुद होते है, क्योंकि उनका अंतर्मन उनके इस नकारात्मक विश्वास को पकड़ लेता है और इसे भौतिक रूप में अकार देता है।

एक बार फिर यह बताना उचित होगा कि यदि आप अपनी इच्छा को हकीकत में बदलना चाहते है तो आप उसे अपने अंतर्मन तक पहुँचा दीजिए। परंतु इसके लिए यह जरुरी है कि आपकी चाहत मजबूत और आशावादी हो। अगर ऐसा है तो आप उसे भौतिक रूप में बदल सकते है। आपका विश्वास ही वह भाव है, जो आपके अंतर्मन की क्रिया निर्धारित करता है। आत्मसुझाव के द्वारा अपने अंतर्मन को धोखा देने से आपको कोई नहीं रोक रहा है, जिस तरह से मैंने अपने पुत्र के अंतर्मन को धोखा दिया था।

इस धोखे को यथार्थवादी बनाने के लिए इस तरह व्यवहार करे जैसे आपके पास पहले से ही वह भौतिक वस्तु मौजूद हो, जिसकी आप इच्छा कर रहे है। यह भाव आपमें उस समय होना चाहिए, जब आप अपने अंतर्मन को आदेश दे रहे हो।

अंतर्मन विश्वास और आस्था की स्थिति में दिए गए किसी भी आदेश को, जिसके बारे में आपको विश्वास हो कि वह हकीकत में बदल जाएगा, सबसे सीधे और व्यवहारिक तरीके से भौतिक रूप में बदल देगा।

निश्चित रूप से इतना कहा जा चुका है कि आप उस शुरुआती पॉइंट पर पहुँच सके जहाँ से, प्रयोग और अभ्यास के द्वारा, आप अपने अंतर्मन को दिए जानेवाले किसी भी आदेश को आस्था से सरोबार करने की योग्यता हासिल कर सके। पूर्णता अभ्यास से ही आएगी। यह केवल निर्देशो को पढ़ने भर से नहीं आ सकती।

आपके लिए यह अनिवार्य है कि आप सकारात्मक भावनाओ को अपने मन की प्रबल शक्तियों के रूप में प्रोत्साहन करे और नकारात्मक भावनाओ को हतोसाहित करके उन्हें अपने मन से निकाल दे।

जिस मन में सकारात्मक भावनाओ की प्रबलता होती है, वह उस मन अवस्था का प्रिय निवास बन जाता है। वह मन इच्छा के अनुरूप अंतर्मन को निर्देश देता है, जिसे यह स्वीकार करता है और इस पर तुरंत कार्य करता है।

काफी लंबे समय से धर्मावलंबी संघर्षरत मानवता को यह संदेश देते रहे है कि उन्हें इस या उस धार्मिक सिद्धांत में विश्वास करना चाहिए, परंतु वे लोगों को यह बताने में असफल रहे है कि विश्वास को किस तरह से पैदा किया जाए। उन्होंने यह नहीं बताया कि विश्वास एक मानसिक अवस्था है, जिसे आत्मसुझाव द्वारा विकसित किया जा सकता है।

ऐसी भाषा में जिसे एक आम आदमी समझ सके हम वह सिद्धांत बताएँगे, जिसके द्वारा विश्वास वहाँ पर विकसित किया जा सकता है, जहाँ पर इसका नामोनिशान नहीं है।

अपने आप पर विश्वास रखे और परमपिता पर विश्वास रखे।

इसके पहले कि हम शुरू करे आपको एक बार फिर यह याद दिलाना जरुरी है।

विश्वास ही वह शक्ति है, जो विचार के आवेग को जीवन, शक्ति और क्रियाशीलता प्रदान करता है।

पिछले वाक्य दुबारा पढ़ने लायक है और तीसरी बार, यहाँ तक कि कई बार भी पढ़ सकते है। जोर से पढ़े तो बेहतर रहेगा।

विश्वास धन कमाने का शुरुआती बिंदु है।

विश्वास उन सभी चमत्कारों और सभी रहस्यो का आधार है, जिन्हें विज्ञान के नियमो के आधार पर स्पष्ट नहीं किया जा सकता।

विश्वास कामयाबी का इकलौता इलाज है।

विश्वास वह रसायन है, जिसे जब प्रार्थना के साथ मिलाया जाता है तो इनसान असीम शक्ति के साथ सीधा संवाद करता है।

विश्वास वह रसायन है, जो इनसान के सीमाबद्ध मन द्वारा निर्मित विचारों के आम कंपनों को आध्यात्मिक समतुल्य में रूपांतरित करता है।

विश्वास इकलौता माध्यम है, जिसके द्वारा इनसान असीम शक्ति की वैश्विक शक्ति का दोहन और प्रयोग कर सकता है।

प्रमाण आसान है और आसानी से दिया जा सकता है। यह आत्मसुझाव के सिद्धांत में लिप्त हुआ है। आइए हम अपने ध्यान को आत्मसुझाव के विषय पर केंद्रित कर ले और यह पता लगाए कि यह क्या है और यह क्या हासिल करने में समर्थ है।

यह तथ्य तो सभी जानते है कि आदमी अपने आपसे जो बार-बार दोहराता है, वह आखिरकार उस बात पर विश्वास करने लगता है, चाहे वह बात सही हो या गलत। अगर कोई आदमी बार किसी झूठ को दोहराता रहे तो अंतत: वह उस झूठ को सच के रूप में स्वीकार कर लेगा। यही नहीं, वह विश्वास करने लगेगा कि यही सच है। इनसान वही बन जाता है, जिस तरह के विचारों को वह अपने मन में राज करने देता है। जिन विचारों को इनसान अपने मन में जगह देता है, जिन्हें वह सहानुभूति के साथ प्रोत्साहित करता है और जिन्हें वह अपनी भावना के साथ संबद्ध करता है, वे प्रेरक शक्तियाँ बन जाते है, जो उसकी हर गतिविधि, हर कार्य और हर कर्म को नियंत्रित और निर्देशित करती है।

आइए, अब एक बहुत ही महत्त्वपूर्ण सच्चा वक्तव्य

जब विचार भावनाओ के साथ संयोजित हो जाते है तो वे एक मैग्नेटिक पावर बन जाते है, जो अपने सामान या अपने से जुड़े दूसरे विचारों को आमंत्रित करते है।

भावना के साथ जुड़ जाने पर इस तरह से चुंबकीय हो गए विचार की तुलना हम उस बीज से कर सकते है, जिसे उपजाऊ जमीन में बोए जाने पर वह अंकुरित होता है, उगता है और कई गुना हो जाता है, जब तक कि यह छोटा सा एक बीज अपने ही जैसा लाखो अनगिनत बीज नहीं बना जाता।

मानवीय मन ऐसे कंपनों को लगातार आकर्षित करता है, जो मन में रह रहे विचारों के अनुरूप हो। इनसान के मन में प्रबलता में मौजूद कोई भी विचार, योजना या लक्ष्य अपने रिश्तेदारो को आमंत्रित और आकर्षित करता है और इन रिश्तेदारो से जुड़ने के बाद वह अधिक शक्तिशाली बन जाता है और उसकी शक्ति तब तक बढ़ती रहती है, जब तक कि वह उस व्यक्ति का प्रबल मालिक नही बन जाता जिसके मन में वह निवास करता है।

अब हम शुरुआती बिंदु पर फिर से चले और यह जाने की किस तरह किसी विचार, योजना या लक्ष्य का मूल बीज मन में बोया जा सकता है। यह जानकारी आसानी से दी जा सकती है—किसी भी विचार, योजना या लक्ष्य को बार-बार दोहराए जाने पर इसे मन में रखा जा सकता है। इसलिए आपसे यह कहा गया है कि आप अपने प्रमुख लक्ष्य को लिख ले, इसे याद कर ले और इसे जोर से हर दिन पढ़े जब तक कि यह ध्वनि के कंपन आपके अंतर्मन तक न पहुँच जाए।

दुर्भाग्यशाली माहौल के प्रभावो को हटाने का संकल्प करे और अपने जीवन को सही पटरी पर ले आए। अपनी मानसिक संपत्ति और दायित्यों का हिसाब लगाएँ और आप पाएँगे कि आपकी सबसे बड़ी कमजोरी है आत्मविश्वास की कमी। आप आत्मसुझाव के सिद्धांत की मद्द से इस कमी या अड़चन को ओड़र कर सकते है और अपने संकोच को साहस में बदल सकते है। इस सिद्धांत का प्रयोग कुछ सकारात्मक विचारों के आसान प्रयोग द्वारा किया जा सकता है। आपको सिर्फ इतना करना है कि आप इन सकारात्मक विचारों को लिख ले याद कर ले और बार-बार पढ़े, जब तक कि ये आपके अंतर्मन के सक्रिय उपकरण का हिस्सा न बन जाए।

आत्मविश्वास का फार्मूला

पहला : मैं जानता हूँ कि मुझमे जीवन के निश्चित लक्ष्य को हासिल करने की योग्यता है और इसलिए मैं खुद से यह अपेक्षा रखता हूँ कि मैं इसे हासिल करने के लिए निरंतर लगन से कार्य कर और मैं यहाँ पर अभी वादा करता हूँ कि मैं इसी तरह से कार्य करूँगा।

दूसरा : मुझे एहसास है कि मेरे मन के प्रबल विचार अंततः अपने आपको बाहरी, भौतिक कार्यों में बदल लेंगे और धीरे-धीरे अपने आपको भौतिक रूप में रूपांतरित कर लेंगे। इसलिए मैं अपने विचारों को हर दिन तीस मिनट तक इस बात पर एकाग्र करूँगा कि मैं की तरह इनसान बनने के बारे में सोच रहा हूँ ताकि मेरे मन में इसकी एक स्पष्ट तसवीर रहे।

तीसरा : मैं जानता हूँ कि आत्मसुझाव के सिद्धांत के प्रयोग के द्वारा मैं जिस भी इच्छा को अपने मन में निरंतर बनाए रखूँगा। वह अंततः किस प्रैक्टिकल तरीके के द्वारा अपने आपको भौतिक रूप में बदल लेगी और मुझे वह वस्तु हासिल हो जाएगी, जिसका मैंने लक्ष्य बनाया है। इसलिए मैं हर दिन दस मिनट इस काम में दूँगा कि मैं आत्मविश्वास का विकास करूँ।

चौथा : मैंने स्पष्ट रूप से जीवन में अपने प्रमुख निश्चित लक्ष्य का वर्णन लिख दिया है और मैं कोशिश करना कभी नहीं छोड़ूँगा, जब तक कि मुझमे इसे हासिल करने का पर्याप्त आत्मविश्वास विकसित न हो जाए।

पाँचवाँ : मुझे पूरी तरह एहसास है कि कोई भी संपत्ति या पद तब तक लंबे समय तक नहीं बना रह सकता, जब तक कि यह सत्य और न्याय पर आधारित न हो। इसलिए मैं किसी भी ऐसी गतिविधि में संलग्न नहीं होऊँगा, जिससे इससे प्रभावित होनेवाले सभी लोगो को लाभ न हो। मैं इसी शक्तियों को अपनी तरफ आकर्षित करके सफलता पाऊँगा, जिनका मैं प्रयोग करना चाहता हूँ और मैं दूसरे लोगो के सहयोग के द्वारा सफलता पाऊँगा। मैं दूसरे व्यक्तियों को प्रेरित करूँगा कि वे नेरु सेवा करे क्योंकि मैं हमेशा दूसरो की सेवा करने का इच्छुक रहूँगा। मैं सारी मानवता के प्रति प्रेम विकसित करूँगा और घृणा, ईर्ष्या, स्वार्थ और दोष देखने की आदत को अपने मन से दूर करूँगा क्योंकि मैं जानता हूँ कि दूसरो के प्रति नकारात्मक नजरिया रखने से मुझे कभी सफलता नहीं मिल सकती। मैं ऐसे काम करूँगा, जिससे दूसरो को मुझ पर विश्वास हो क्यों की मैं उनमे और अपने आपमें विश्वास रखूँगा। मैं इस फॉर्मूले पर अपने हस्ताक्षर करूँगा और इसे याद कर लूँगा और इसे हर दिन जोर-जोर से पढ़ूँगा।

ऐसा करते समय मुझे पूरा विश्वास होगा कि यह मेरे विचारों और कार्यों को धीरे-धीरे प्रभावित करेगा ताकि मैं एक स्वावलंबी और सफल व्यक्ति बन सकूँ।

इस फॉर्मूले के पीछे प्रकृति का एक नियम है, जिसे अब तक कोई आदमी स्पष्ट नहीं कर पाया है। इस नियम को आप किस नाम से पुकारते है, यह महत्त्वपूर्ण नहीं है। इसके बारे में महत्त्वपूर्ण तथ्य यह है कि यह मानव जाति की सफलता और प्रसिद्धि के लिए काम करता है, बशर्ते इसका रचनात्मक प्रयोग किया जाए। दूसरी ओर अगर इसका विध्वंसात्मक प्रयोग किया जाए तो यह उतनी ही तत्परता से नष्ट भी कर सकता है। इस वक्तव्य में एक बहुत महत्त्वपूर्ण सच्चाई छुपी है। यानी जो हार जाते है और गरीबी, दु:ख और कष्ट में अपने जीवन गुजारते रहते है, वे ऐसा इसलिए करते हैं क्योंकि उन्होंने आत्मसुझाव के सिद्धांत का नकारात्मक प्रयोग किया है। इसका कारण यह तथ्य है कि विचार के सभी सवेंगो की यह प्रवत्ति होती है कि वे अपने आपको अपने भौतिक रूप में रूपांतरित कर लेते है।

अंतर्मन को इस बात से कोई फर्क नहीं पड़ता कि विचार रचनात्मक है या विध्वंसात्मक। यह उस सामग्री पर काम करता है, जो हम अपने विचार सवेंगो के द्वारा इसे प्रदान करते है। अंतर्मन डर के द्वारा आवेशित विचार को भी उतनी ही तेजी से हकीकत में बदल देगा, जितनी तेजी से यह साहस या विश्वास के द्वारा प्रेरित विचार को हकीकत में बदलेगा।

बिजली का यदि रचनात्मक प्रयोग किया जाए तो यह उद्योग के पहियों को आगे बढाती है और मानव जाति की सेवा करती है परंतु नकारात्मक प्रयोग किए जाने पर यह जान भी ले सकती है, उसी तरह आत्मसुझाव का नियम आपको सुख शांति और संम्रद्धि दे सकता है या फिर यह आपको दुख, असफलता और मृत्यु की घाटी में फेंक सकता है, जो इस बात पर निर्भर करता है कि आप इसे किस हद तक समझते है या लागू करते है।

अगर आप अपने मन में डर, शंका और अविश्वास भर लेते है। अगर आप यह मानते है की आपमें असीम शक्तियों के साथ जुड़ने और उनका प्रयोग करने की सामर्थ्य नहीं है तो आत्मसुझाव का नियम इस अविश्वास के भाव को लेगा और इसे उस साँचे में ढाल लेगा, जिसके द्वारा आपका अंतर्मन इसे इसके भौतिक रूप में बदल लेगा।

उस हवा की तरह, जो एक जहाज को पूर्व दिशा में ले जाती है और दूसरे को पश्चिम दिशा में, आत्मसुझाव का नियम आपको ऊपर उठा सकता है या नीचे गिरा सकता, जो इस बात पर निर्भर करता है कि आपने अपने विचार की पाल को किस तरह से बाँधा है।

आत्मसुझाव के नियम के द्वारा कोई भी व्यक्ति उपलब्धि की कल्पनातीत ऊँचाइयों को छू सकता है और यह इस कविता में बहुत अच्छी तरह से अभिव्यक्त होता है।

‘‘अगर आप सोचते है कि आप हार गए है, तो आप हार गए है,
अगर आप सोचते है कि आपमें हिम्मत नहीं है, तो आपमें नहीं है।
अगर आप जीतना चाहते है, लेकिन सोचते है कि आप जीत नहीं सकते,
तो यह लगभग तय है कि आप नहीं जीत पाएँगे’’

‘‘अगर आप सोचते है कि आप हारेंगे, तो आप हार चुके है,
क्योंकि दुनिया में हमने यह पाया है
सफलता किसी व्यक्ति की इच्छा से शुरू होती है—

यह पूरी तरह से मानसिक स्थिति पर निर्भर है।''

''अगर आप सोचते है कि आप पिछड़ गए है, तो सचमुच ऐसा ही है,
आपको ऊपर उठने के बारे में सोचना होगा,
आपको अपने आप पर विश्वास करना होगा और तभी
आप जिंदगी में कुछ कर सकते है।''

''जीवन के युद्ध में हमेशा वही नहीं जीतता
जो सबसे ताकतवर या तेज होता है,
बल्कि तुरंत या देरी से जीतता वही है,
जो सोचता है कि वह जीत सकता है।''

उन शब्दो पर ध्यान दीजिए जिन पर जोर दिया गया है और आप उस गहन अर्थ को समझ लेंगे, जो कवी के मन में था

आपके मन में कहीं-न-कहीं उपलब्धि का बीज सोया हुआ है, जिसे अगर जगा दिया जाए और काम में जुटा दिया जाए तो वह आपको उन ऊँचाइयों पर ले जाएगा, जिन्हें हासिल करने की बात आपने सपने में भी नहीं सोची होगी।

जिस तरह महान संगीतकार वायलिन के तारो से संगीत का सुंदर लहरियाँ छेड़ सकता है, उसी तरह आप भी अपनी प्रतिभा को जगा सकते है, जो आपके मन में कहीं दबी पड़ी है। इसके माध्यम से आप अपने आपको ऊपर की तरफ ले जा सकते है और जिस लक्ष्य को प्राप्त करना चाहे उस लक्ष्य को प्राप्त कर सकते है।

चालीस साल की उम्र तक अब्राहम लिंकन ने जिस काम में हाथ डाला, वे उसमे असफल रहे। वे किसी गुमनाम जगह से आए हुए गुमनाम आदमी थे, जब तक कि उनके जीवन में एक महान अनुभव नहीं आया और उस अनुभव के उनके दिलोदिमाग में सोई हुई, उनकी प्रतिभा को नहीं जगाया। तब जाकर वे दुनिया के सचमुच महान लोगो में से एक बन सके। यह अनुभव दु:ख और प्रेम के भावो से जुड़ा हुआ था। यह अनुभव ऐन रूटलेज के माध्यम से आया, जो इकलौती महिला थी, जिसे लिंकन ने प्रेम किया था।

यह एक सुपरिचित तथ्य है कि प्रेम का भाव विश्वास की मानसिक अवस्था से बहुत करीबी रूप से जुड़ा हुआ है। इसका कारण यह है कि प्रेम हमारे विचार सवेंगो को उनके आध्यात्मिक रूप में बदलने के सबसे करीब होता है। अपने शोध के दौरान लेखक ने पाया कि सैकड़ो सफल लोगो की जीवनियों और उपलब्धियों के विश्लेषण से यह पता चलता है कि उनमे से लगभग सभी की सफलता के पीछे किसी-न-किसी महिला के पराम् का प्रभाव स्पष्ट रूप से था।

अगर आप विश्वास की शक्ति का प्रमाण चाहते है तो आप उन पुरुषो और महिलाओ के उपलब्धियों का अध्ययन कीजिए, जिन्होंने इसका प्रयोग किया है। सूची में सबसे ऊपर नजारेन का नाम आता है। ईसाई धर्म का आधार है आस्था—चाहे कितने ही लोगो ने इस महान शक्ति के अर्थ को गलत ढंग से विश्लेषित किया है और तोडा मरोड़ा है।

ईसामसीह की शिक्षा और उपलब्धियों का सार, जिसे चमत्कार के रूप में विश्लेषित किया जा सकता है, विश्वास या आस्था ही है। अगर चमत्कार जैसी कोई चीज होती है तो यह केवल उस मानसिक अवस्था के द्वारा

हो सकती है, जिसे विश्वास कहा जा सकता है।

आइए अब हम उस आदमी के जीवन में विश्वास की शक्ति देखे, जिसे पूरी मानव सभ्यता बहुत अच्छी तरह से जानती है। उस आदमी का नाम है—महात्मा गांधी। इस आदमी में विश्वास की संभावनाओ का सबसे चमत्कारी उदाहरण देखने को मिलेगा। अपने समय में गांधीजी के पास जितनी शक्ति थी, उतनी किसी भी जीवित व्यक्ति के पास नहीं थी और इसके बावजूद उनके पास शक्ति के कोई पारंपरिक औजार नहीं थे जैसे कि धन, युद्ध के जहाज, सिपाही या हथियार। गांधीजी के पास पैसा नहीं था, घर नहीं था, उनके पास एक सूट भी नहीं था। परंतु उनके पास शक्ति थी। उनके पास यह शक्ति कैसे आई?

उन्होंने इसे विश्वास के सिद्धांत की समझ के द्वारा विकसित किया और उनमे यह योग्यता थी कि वे अपनी आस्था को बीस करों लोगो के दिमाग में बो सके।

गांधीजी ने बीस करोड़ मन को एक दिमाग की तरह एक साथ जुड़ने और एक-साथ चलने के लिए प्रेरित किया, जो एक महान कार्य था।

विश्वास के सिवाय और कनु सी शक्ति इतना कर सकती थी?

बीसवीं सदी के मध्य में, मार्टिन लूथर किंग को मानव अधिकारों और सभी लोगो के गौरव की रक्षा करने के लिए, उनके मन में गहरा विश्वास था। जिसकी वजह से हर जाति, संप्रदाय में विश्वास करनेवाले महिलाओ एवं पुरुषो ने उनके समाज में एक सामान अधिकारों के संघर्ष से जुड़े। उनका सपना था कि किसी को उसके रंग से नहीं बल्कि उसके चरित्र से पहचाना जाना चाहिए। उनका यह सपना पूरी तरह से तो पूरा नहीं हो सका, परंतु उनके कार्य और मृत्यु ने संपूर्ण दुनिया में एक नवचेतना की तरह कार्य किया और लोगो को लगातार इससे जूहन के लिए प्रेरित कर रहा है।

बिजनस और उद्योग चलने में विश्वास और सहयोग की जरुरत होती है। ऐसे में यह रोचक भी है और लाभदायक भी कि हम एक घटना का विश्लेषण करे, जो हमें बहुत अच्छे ढंग से वह तरीका समझाती है, जिसके द्वारा उद्योगपतियों और बिजनेसमैनों ने बहुत बड़ी दौलत कमाई तथा उन्होंने लेने से पहले देने के तरीके से ऐसा कर दिखाया।

यह घटना 1900 की है, जब यूनाइटेड स्टेट्स स्टील कारपोरेशन बन रहा था। जब आप कहानी पढ़े तो इन मूलभूत तथ्यों को अपने दिमाग में रखे और आप समझ पाएँगे कि किस तरह विचार बड़े खजानो में बदलते है।

अगर आप उन लोगो में से है, जो अकसर आश्चर्य करते है कि किस तरह ढेर सारी दौलत कमाई जाती है तो यूनाइटेड स्टेट्स स्टील कारपोरेशन के निर्माण की यह कहानी आपको काफी कुछ सिखा देगी। अगर आपको इस बारे में जरा सी भी शंका है कि इनसान विचारों के माध्यम से या सोचकर अमीर बन सकते है तो यह कहानी आपके मन से शंका को भगा देगी, क्योंकि आप यूनाइटेड स्टेट्स स्टील की कहानी में इस पुस्तक में बताए गए सिद्धांतों का प्रयोग पाएँगे।

उस बिलियन डॉलर के भाषण के काफी दिन बाद

12 दिसंबर, 1900 की शाम को देश के लगभग अस्सी अमीर दिग्गज फिफ्थ एवेन्यू के यूनिवर्सिटी क्लब के समारोह हाल में इकट्ठे हुए। अवसर था पश्चिम से आए हुए एक युवक का सम्मान करना। परंतु आधा दर्जन से अधिक अतिथियों को इस बात का एहसास नहीं था कि वे लोग अमेरिका औद्योगिक इतिहास के सबसे महत्त्वपूर्ण घटना देखने जा रहे थे।

जे. एडवर्ड सिमंस और चार्ल्स स्टीवर्ट स्मिथ के हृदय कृतज्ञता से भरे थे क्योंकि जब वे हाल ही में पिट्सबर्ग गए थे तो चार्ल्स एम् शवाब ने उदारतापूर्वक मेहमाननवाजी की थी और उनका अद्भुत अतिथि सत्कार किया था। सिमंस और स्मिथ ने अड़तालीस साल के शवाब से पूर्वी बैंकिंग सोसाइटी का अपरिचय करवाने के लिए इस डिनर का आयोजन किया था। परंतु उन्हें आशा नहीं थी कि वे इस समारोह में हंगामा खड़ा कर देंगे। उन्होंने उन्हें यह चेतावनी दी थी कि न्यूयॉर्क के लोग भाषण की कला को पसंद नहीं करेंगे और उनसे प्रभावित नहीं होंगे तथा यदि वे स्टीलमैन, हरीमें और वोल्डरबिट जैसे श्रोताओ को बोर नहीं करना चाहते तो बेहतर होगा कि वे अपने भाषण को पंद्रह या बीस मिनट तक सीमित रखे और फिर अपनी बात खतम कर दे।

जॉन पियरपोंट मॉर्गन अपने उच्च पद के कारण श्वाब की दाई तरफ बैठे हुए थे। वे भी इस समारोह में सिर्फ कुछ देर तक ही ठहरनेवाले थे और जहाँ तक प्रेस और जनता का सवाल था, पूरा मामला इतना महत्वहीन था कि अगले दिन इस समारोह का जिक्र किसी भी अखबार में नहीं छपा।

दोनों मेजबानों और प्रख्यात अतिथियों ने अच्छी तरह से डिनर किया। बीच में बहुत काम चर्चा हुई और जितनी हुई वह भी तनाव के माहौल में हुई। बहुत काम बैंकर और ब्रोकर शवाब से मिले थे, जिसका करियर मनोंगैहेला के किनारे पर परवान चढ़ा था और उसे कोई भी अतिथि ठीक से नहीं जानता था। परंतु शाम खत्म होने से पहले उन सभी और मणि मास्टर मॉर्गन के पैरो टेल जमीन खिसक गई और बिलियन डॉलर के यूनाइटेड स्टेट्स स्टील कारपोरेशन का बीज बोया गया।

इतिहास के लिहाज से शायद यह दुर्भाग्यपूर्ण है कि उस डिनर में चार्ल्स शवाब के दिए हुए भाषण का कोई रिकॉर्ड नहीं है।

शायद यह एक घरेलु भाषण होगा, जिसमे ग्रम्मेर की कई गलतियाँ होंगी (क्योंकि शवाब भाषा की शुद्धता पर ज्यादा ध्यान नहीं देते थे) और उस भाषण में सूक्तियाँ और चुटकुले भी होंगे। परंतु इनके अलावा उसमे एक प्रबल शक्ति थी, जिसका उन पाँच बिलियन डॉलर के लगभग की संपत्तिवाले श्रोताओ पर अविस्मरणीय प्रभाव पड़ा। जब यह नब्बे मिनट का भाषण समाप्त हुआ और जब श्रोता इसके जादू के कारण अब भी मंत्रमुग्ध थे तो मॉर्गन वक्त को एक खिड़की के पास अलग ले गए जहाँ चौखट पर बैठकर और पैरो को नीचे लटकाकर उन्होंने एक घंटे तक चर्चा की।

शवाब के व्यक्तित्व का जादू पूरी शक्ति से काम कर रहा था परंतु इससे भी अधिक महत्त्वपूर्ण और अधिक स्थाई वह पूर्ण और स्पष्ट प्रोग्राम था, जो उन्होंने स्टील के विस्तार के लिए प्रस्तुत किया था। कई और लोगो ने मॉर्गन की रूचि जगाने की कोशिश की थी कि वे स्टील के लिए भी उसी तरह का ट्रस्ट बनाए, जिस तरह बिस्किट, वायर और हूप, शकर, रबर, व्हिस्की, तेल या च्युइंगम के लिए बना रखा था। जॉन डब्लू गेट्स नाम के गैंबलर ने भी इसका प्रस्ताव रखा था, परंतु मॉर्गन को उस पर भरोसा नहीं था। बिल और जिम मूर, जो शिकागो में स्टॉक जोबेर्थे और जो एक मैच ट्रस्ट और क्रैकर कारपोरेशन बना चुके थे, उन्होंने भी इसका प्रस्ताव रखा था परंतु वे भी असफल हुए थे। देहात के वकील अल्बर्ट एच गैरी भी यही चाहते थे, परंतु वे इतने बड़े नहीं थे कि उनकी बातो का प्रभाव पड़े। सिर्फ शवाब की वाक्पटुता ही जे.पी. मॉर्गन को उन ऊँचाइयों तक ले जा सकी जहाँ से वे यह देख पाए कि इस साहसिक आर्थिक कार्य के कितने जबरदस्त परिणाम निकलेंगे, हालाँकि आसानी से पैसे कमानेवाले लोगो की नजर में यह विचार एक पागलपन भरा सपना ही था।

आर्थिक चुंबकीय एक पीढ़ी पहले शुरू हुई थी और इसने स्टील जगत में हजारो छोटी और कई मामलो में अक्षमता से चलाई जा रही कंपनियों को बड़े और प्रतियोगिता से धराशाही हो चुके कॉर्पोरेशनों में तब्दील किया था।

और यह हँसमुख उसिनीस पाइरेट जॉन डब्लू गेट्स के द्वारा खोजी गई तकनीको से संभव हुआ था। छोटी कंपनियों से गट्स पहले ही अमेरिकन स्टील एंड वायर कंपनी बना चुके थे और मॉर्गन के साथ मिलकर उन्होंने फेडरल स्टील कंपनी बना ली थी।

परंतु अगर इनकी तुलना एंड्रू कार्नेगी के विशालकाय ट्रस्ट से की जाए, जिसके स्वामी और संचालक थे तो यह सारी कंपनियों और कारपोरेशन बौने थे। चाहे वे कितनी ही एकता का परिचय दे दे, परंतु वे सब मिलकर भी कार्नेगी साम्राज्य में सुरंग नहीं लगा सकते थे और मॉर्गन यह बात जानते थे।

कारनेगी भी यह बात जानते थे। इसकीबो कैसल की शानदार ऊँचाइयों से उन्होंने पहले तो रोचकता से और बाद में चिढ़कर देखा कि मॉर्गन कु छोटी कंपनियाँ उनके बिजनस में किस तरह प्रवेश कर रही है। जब यह प्रयास अधिक साहसिक हुए तो कार्नेगी क्रोधित हो गए और उन्होंने प्रतिशोध लेना शुरू कर दिया। उन्होंने यह फैसला किया कि वे अपने प्रतियोगियों की हर मिल को डुप्लीकेट करेंगे। अब तक उन्होंने वायर, पाइप, हूप या शीट में कोई रूचि नहीं दिखाई थी। इसके बजाय वे इतने में ही संतुष्ट थे और उन्हें इस अपने मनचाहे आकार में ढलने देते थे। परंतु अब अपने प्रमुख और योग्य लेफ्टिनेंट शवाब के सहयोग से वे अपने दुश्मनो को बर्बाद करने की योजना बना रहे थे।

चार्ल्स एम् शवाब के भाषण में मॉर्गन को एक की समस्या का जवाब मिल गया। कार्नेगी के बिना बना कोई ट्रस्ट—जिसके पास सबसे बड़ी स्टील कंपनी थी —दरअसल ट्रस्ट कहा ही नहीं जा सकता। जैसा एक लेखक ने कहा यह ऐसा नींबू का शरबत होगा, जिसमे नींबू ही न हों।

12 दिसंबर, 1990 की रात को श्वाब के भाषण में निश्चित रूप से यह संकेत था, हालाँकि इस बात का कोई दावा या वादा नहीं किया गया था कि विशालकाय कार्नेगी साम्राज्य मॉर्गन के टेंट में लाया जा सकता है। शवाब ने स्टील के भविष्य के बारे में चर्चा की और एक ऐसा सिस्टम बनाने पर जोर दिया जिसमे सक्षमता हो, विशेषज्ञता हो, असफल मिले की तालाबंदी हो और सफल वस्तुओं पर प्रयास की एकाग्रता हो, खनिज के आवागमन में बचत हो, ओवरहेड और प्रशासनिक मदो में बचत हो और विदेशी बाजार में सफल प्रवेश हो।

यही नहीं, उन्होंने इन लोगो को यह भी बताया कि उनकी पारंपरिक पायरेसी में गलतियाँ कहाँ हो रही है। उन्होंने ऐसा संकेत किया कि उनके बिजनस का वर्तमान लक्ष्य मोनो पाली बनाना, कीमते बढ़ाना और इस पूरी प्रक्रिया में खुद को मीठे-मीठे डिविडेंड देना था। श्वाब ने रोचक अंदाज में इस सिस्टम की आलोचना की। उन्होंने अपने श्रोताओ को यह बताया कि इस तरह की नीति में दूरदर्शिता नहीं है और इसका कारण यह है कि यह बाजार को एक ऐसे युग में संकुचित कर रही थी, जिसमे हर तरफ विस्तार का बोलबाला था। उन्होंने यह दावा किया कि स्टील की कीमत काम करने से बाजार का विस्तार होगा, स्टील के अधिक उपयोग खोजे जाएँगे और विश्व के व्यापार का एक बड़ा हिस्सा उनकी झोली में आ जाएगा। दरअसल, हालाँकि श्वाब को यह बात पता नहीं थी, परंतु श्वाब आधुनिक मॉस प्रोडक्शन के मसीह थे।

यूनिवर्सिटी क्लब का डिनर समाप्त हुआ। मॉर्गन अपने घर लौट गए और श्वाब की सुनहरी भविष्यवाणी के बारे में सोचते रहे। श्वाब वापस पिट्सबर्ग लौट गए जहाँ वे एंड्रू कार्नेगी का स्टील बिजनस चला रहे थे। गैरी और बाकी लोग अपने स्टॉक टिकेरस के पास वापस लौट गए, जहाँ वे अगले कदम का इंतजार करने लगे।

इसमें ज्यादा वक्त नहीं लगा। श्वाब ने उनके सामने तर्कों का जो भोज रखा था, उसे पचाने में मॉर्गन को एक सप्ताह लगा। उन्होंने अपने आपको पूरी तरह से आश्वस्त कर लिया कि इसका परिणाम आर्थिक अपच नहीं होगी। उन्होंने श्वाब को बुलवाया और उन्होंने पाया कि वह युवक जरा संकोची था। श्वाब ने संकेत किया कि कारनेगी

इस बात को पसंद नहीं करेंगे कि उनकी कंपनी का विश्वसनीय प्रेजिडेंट वाल स्ट्रीट के सम्राट के साथ मुलाकात कर रहा है, जबकि कार्नेगी ने यह कसम खाई थी कि वे वाल स्ट्रीट पर कभी कदम नहीं रखेंगे। फिर जॉन डब्लू गेट्स नाम के बिचौलिए ने यह सुझाव दिया कि अगर श्वाब फिलाडेल्फिया में बेलेव्यू होटल में जा रहे तो जे पी मॉर्गन भी उसी समय उस होटल में रहेंगे। जब श्वाब आए तो मॉर्गन दुर्भाग्य से न्यूयॉर्क के अपने घर में बीमार थे और इसलिए उनके प्रबल आग्रह पर श्वाब न्यूयॉर्क गए और उस आर्थिक दिग्गज की लाइब्रेरी में उन दोनों की मुलाकात हुई।

कुछ आर्थिक इतिहासकारो की माने तो इस नाटक की शुरुआत से लेकर अंत तक मंच के निर्देशक एंड्रू कारनेगी थे। वे यह मानते है कि श्वाब के डिनर से लेकर उनका प्रसिद्ध भाषण, श्वाब और मॉर्गन की रविवार रात मुलाकात तक की सारी घटनाएँ चतुर स्कोत्त कार्नेगी के दिमाग की उपज थी। परंतु सच्चाई इससे ठीक अलग थी। जब श्वाब को इस सौदे को अंतिम रूप देने के लिए बुलाया गया तो वे यह भी नहीं जानते थे कि 'लिटिल बॉस' एंड्रू कारनेगी इसे मानेंगे भी या नहीं। वे बेचने के प्रस्ताव के बारे में सोचेंगे भी या नहीं, खासकर उन लोगो को जिनसे वे बुरी तरह चिढ़ते थे। परंतु श्वाब उस मुलाकात में अपने साथ अपनी ही लिखाई में कॉपर प्लेट के आँकणों की छह शीट लेकर गए, जिनमे यह लिखा हुआ था कि इस नए ट्रस्ट की हर स्टील कंपनी का आर्थिक मूल्य और उसकी संभावित आर्थिक कमाई की क्षमता क्या थी?

चार लोग उन आँकड़ो का विश्लेषण करते हुए पूरी रात बैठे रहे। जाहिर है कि इनमे सबसे प्रमुख व्यवक्ति मॉर्गन थे, जिनका धन के दैवी के अधिकार में दृढ़ विश्वास था। उनके साथ उनका अभिजात्य पार्टनर रोबर्ट बेकेन था, जो एक विद्वान् और सुसंस्कृत व्यक्ति था। तीसरा था जॉन डब्ल्यू गेट्स, जिसे मॉर्गन एक गैंबलर होने के कारण छोटा समझते थे और उसे एक औजार की तरह इस्तेमाल करते थे। चौथे खुद श्वाब थे, जो स्टील बनाने और बेचने की प्रक्रियाओ के बारे में उस समय जीवित किसी भी समूह से अधिक जानते थे। पूरी चर्चा में पिट्सबर्ग के इस आदमी के आँकड़ो के बारे में कोई सवाल नहीं किया गया। अगर उन्होंने कह दिया कि किसी कंपनी का मूल्य इतना था तो उस कंपनी का मूल्य उतना ही था, न उससे अधिक न उससे कम। उन्होंने इस बात पर जोर दिया कि इस ट्रस्ट में केवल वही कंपनियाँ रहे, जिनका नाम उन्होंने लिखा था। उन्होंने एक ऐसे कारपोरेशन की रचना की थी, जिसमे कोई डुप्लीकेशन नहीं होगा और उन मित्रो के लालच की संतुष्टि भी नहीं होगी, जो अपनी कंपनियों के बोझ को मॉर्गन के विशाल कंधो पर उतारना चाहते होंगे।

जब सुबह हुई तो मॉर्गन उठे और उन्होंने अपनी कमर सीधी की। केवल एक ही सवाल रह गया था।

'क्या आपको लगता है कि आप एंड्रू कार्नेगी को बेचने के लिए राजी कर सकते है?' उन्होंने पूछा

श्वाब ने उत्तर दिया 'मैं कोशिश करूँगा।'

'अगर आप उन्हें बेचने के लिए राजी कर ले तो मैं खरीद लूँगा' मॉर्गन ने जवाब दिया

श्वाब ने उत्तर दिया 'मैं कोशिश करूँगा।'

'अगर आप उन्हें बेचने के लिए राजी कर ले तो मैं खरीद लूँगा' मॉर्गन ने जवाब दिया

यहाँ तक सब कुछ ठीक था। परंतु क्या कारनेगी बेचेंगे? और अगर बेचेंगे तो वे बदले में कितनी रकम मांगेंगे? (श्वाब का अनुमान था लगभग 320,000,000 डॉलर और वे यह रकम किस रूप में चाहेंगे ? कॉमन या प्रिफर्ड स्टॉक के रूप में? बांड के रूप में नकद कोई भी एक बिलियन डॉलर का प्रतिशत नकद में नहीं दे सकता था।

जनवरी में वेस्टचेस्टर में सेंत एंड्रेयूज लिंक्स में एक गोल्फ गेम चल रहा था और एंड्रू ठंड से बचने के लिए स्वेटर पहने हुए थे और चार्ली लगातार बोल रहे थे, ताकि कारनेगी का हौसला बुलंद रहे। बुलंद रहे ताकि बिजनस

के बारे में एक शब्द भी नहीं बोला गया, जब तक कि वे दोनों कार्नेगी कॉटेज की रामदेही गर्मी में नहीं बैठ गए। फिर उसी वाक्पटुता के साथ, जिससे उन्होंने यूनिवर्सिटी क्लब के अस्सी करोड़पतियों को मंत्रमुग्ध किया था, श्वाब ने आराम से रिटायर होने के सुनहरे सपने बताए और बूढ़े आदमी की सामाजिक इच्छाओ को संतुष्ट करने के करोड़ो अरबो का जिक्र किया। कार्नेगी ने जवाब में कागज के एक टुकड़े पर एक रकम लिखकर श्वाब को थमा दी और कहा 'ठीक है, हम इतने में बेच देंगे'

आँकड़ा लगभग 400,000,000 डॉलर था और अगर श्वाब के द्वारा अनुमानित 320,000,000 डॉलर के आँकड़े को मूलभूत आँकड़ा माना जाए तो इसमें पिछले दो सालो में पूँजी मूल्य में हुई वृद्धि के रूप में 80,000,000 जोड़ दिए गए थे।

बाद में, ट्राँसअटलांटिक लाइनर के डेक पर खड़े होकर कारनेगी ने मॉर्गन से अफसोस से कहा काश मैंने आपसे 100,000,000 डॉलर अधिक मांगे होते'

'अगर आपने मांगे होते तो आपको वह भी मिल गए होते' मॉर्गन ने खुश होकर बताया।

इस बात से काफी सनसनी फैली। एक ब्रिटिश संवाददाता ने तार दिया कि विदेशी स्टील जगत इस दैत्याकार ट्रस्ट से स्तंभित है। एल के प्रेजिडेंट हैडली ने घोषणा की कि अगर देश में ट्रस्ट बनाने संबंधी नियम नहीं बनाए गए तो अगले पच्चीस सालो में वाशिंगटन में एक सम्राट शासन करेगा। परंतु योग्य स्टॉक विशेषज्ञ कीं ने नए स्टॉक को जनता को इतनी योग्यता से बेच कि सारा का सारा पानी-कई लोगो का अनुमान था 600,000,000 डॉलर पलक झपकते ही सोख लिया गया। कार्नेगी के पास करोड़ो डॉलर थे और मॉर्गन सिंडिकेट के पास कष्ट उठाने के एवेज में 62,000,000 और गेट्स से लेकर गैरी तक सभी के पास करोड़ो डॉलर थे।

अड़तालीस साल के श्वाब को भी अपना पुरष्कार मिला। वे इस नए कारपोरेशन के प्रेजिडेंट बन गए और 1930 तक इस पर नियंत्रण करते रहे।

अब एक अन्य उदाहरण बताते हैं किस तरह अपने एक विचार पर विश्वास रखने मात्र से एक व्यक्ति ने अपने लिए करोड़ो डॉलर धन एकत्रित कर लिया और कई अनगिनत लोगो को दौलतमंद बनने में मद्द की। सर जॉन टेंपलटन ऐसे ही व्यक्ति है, जिन्हें धन इंवेस्ट करने की अपनी प्रतिभा पर पूर्ण रूप से विश्वास था।

टेंपलटन आम लोगो से धन इंवेस्ट करने में काफी समझदार थे क्योंकि अधिकतर लोग भावनाओ में बहकर, अज्ञानता में या फिर कॉमन सेंस में धन इंवेस्ट कर देते है। उन्हें ऐसा महसूस हुआ कि पैसा इंवेस्ट करनी की अपनी प्रतिभा से वे अपने लिए काफी धन कमा सकते है पर उन छोटे इंवेस्टर्स को मद्द नहीं कर सकते, जिन्हें वह मद्द करना चाहते थे।

अपनी इस इच्छा को पूरा करने के लिए उन्होंने म्यूच्यूअल फंड्स की शुरुआत की, जिसमे छोटे इंवेस्टर पैसे लगा सकते थे।

यह उस समय एक बेहतरीन प्रोजेक्ट की तरह उभरकर आया क्योंकि यह उस वक्त के हिसाब से बहुत नई सोच थी। टेंपलटन ने उस कांसेप्ट की शुरुआत की, जो आज के समय में म्यूच्यूअल फंड्स के नाम से चल रहा है।

टेंपलटन ग्रोथ फंड्स (Templeton growth funds) के पार्ट-टाइम कर्मचारी और हरे होल्डर जॉन टेंपलटन स्मरण करते हुए बताते है कि जब उन्होंने पहली बार अपनी कंपनी की मीटिंग की थी तो उनके साथ एक छोटे से कमरे में कुछ सामान्य भोजन सामग्री बेचनेवाले अधिकारी थे।

आज के वक्त टेंपलटन फंड के अंदर 6000 से अधिक कर्मचारी काम करते है और उनकी संपत्ति $36 बिलियन से अधिक पहुँच चुकी है। इस विकास गति ने ही टेंप्लेटन ग्रुप को आज सबसे अग्रणी फंड ग्रुप में काबिज है।

उसका एक उदाहरण यह है कि आज से तीन वर्ष पहले जिस किसी ने भी अपने दस हजार डॉलर टेंपलटन फंड में लगाए थे आज उनकी कीमत मिलियन डॉलर है।

1992 में जब उन्होंने अपनी कंपनी टेंपलटन फंड्स ऑफ इंटरेस्ट को 400 मिलियन डॉलर में बेचा था, तब तक उनके मन संतुष्ट हो गया था कि उन्होंने दौलतमंद बनने में काफी लोगो की मद्द कर चुके है।

❑

4.

आत्मसुझाव

अंतर्मन को प्रभावित करने का एक माध्यम

दौलतमंद बनने की ओर तीसरा कदम

हमारी पाँचो ज्ञानेंद्रियों के द्वारा मन में जो उत्तेजनाएँ पहुँचती है, जिनके द्वारा हम खुद को प्रशासित करते है, वह आत्मसुझाव कहलाता है। दूसरे शब्दो में यह भी कह सकते है कि आत्मसुझाव खुद को सुझाव देना होता है। यह अंतर्मन और तार्किक मन के बीच संचार एजेंसी का काम करता है। आत्मसुझाव सिद्धांत के द्वारा हम जिन प्रबल विचारों को तार्किक मन में ठहरने की अनुमति देते है (भले ही वे विचार नकारात्मक हो या फिर सकारात्मक), वे विचार अंतर्मन में पहुँच जाते है।

कोई भी विचार बिना (भले ही वह सकारात्मक हो या फिर नकारात्मक) अंतर्मन में आत्मसुझाव के सिद्धांत की सहायता के बिना नहीं पहुँच सकता। ब्रह्मांड से कोई भी विचार, जो पाँचो ज्ञानेंद्रियों के द्वारा आपके तार्किक मन (जो विचार कर सकता है) में पहुँचता है। वह अपने अनुभव द्वारा उसे रोक सकता है या फिर अंतर्मन में पास कर सकता है। तार्किक मन, अंतर्मन में विचारों को पहुँचाते समय बाहरी गार्ड की भूमिका निभाता है।

प्रकृति ने हमें ऐसा बनाया हुआ है कि हमारा अपने विचारों पर संपूर्ण कंट्रोल होता है। हम जिस विचार को चाहे अंतर्मन में पहुँचने दे या फिर चाहे तो रोक ले। इसका यह मतलब नहीं कि हम लोग हमेशा इस शक्ति का प्रयोग करते है। अधिकांशत: हम इसका प्रयोग नहीं करते है, यही कारण है कि अधिकतर लोग गरीबी में अपना जीवन काट देते है।

जैसा कि पहले भी बताया गया है कि अंतर्मन उस बागीचे की तरह है, जिसमे जैसे बीज बोए जाएँगे वैसे ही पेड़ उगेंगे। आत्मसुझाव वह नियंत्रण एजेंसी है, जिसके द्वारा आप इस फलदार अंतर्मन में सृजनात्मक या फिर घातक विचारों को पहुँचा सकते है।

जैसा कि दूसरे अध्याय में उन छह कदमो में से अंतिम कदम में यह वर्णन किया गया है कि उस कथन को दिन में दो बार पढ़े, जिसमे आपकी धन कमाने की चाहत के बारे में लिखा गया है। सिर्फ पढ़े ही नहीं बल्कि महसूस करे कि वह धन आपको प्राप्त हो चूका है। ऐसा करने से आप प्रबल विश्वास से भरपूर अपनी इच्छा को अंतर्मन में पहुँचाते है। लगातार ऐसा करने से अंतर्मन आपको इस स्थिति में ले आता है जहाँ से आप अपनी इच्छा को भौतिक आकर दे सकते है।

इससे पहले कि आप आगे बढ़े, फिर से अध्याय दो में जाइए और उन छह कदमो को मन लगाकर फिर से पढ़िए। फिर अध्याय 7 में दिए उन चार निर्देशो को पढ़े जिसमे 'मास्टर माइंड' समूह के संगठन के बारे में बताया गया है। इन दोनों तरह के निर्देशो की तुलना करने पर आप पाएँगे कि कहीं-न-कहीं इन सुझावों में आत्मसुझाव के सिद्धांत को अमल में लाने के लिए निर्देश शामिल है।

याद रखे, अपनी इच्छा के कथन को जोर-जोर से पढ़ने से (जिससे आप अपनी 'धन की चेतना' विकसित कर सके) कोई फर्क नहीं पड़ता, जब तक कि उन शब्दो में भावनाओ का मिश्रण न हो। अगर आप लाखो बार इस प्रसिद्ध एमिल कौए सूत्र को बिना किसी भावना के पढ़ते है, 'दिन प्रति दिन, हर तरीके से मैं बेहतर हो रहा हूँ।' तब शायद आपको वे परिणाम नहीं मिल पाएँगे। आपका अंतर्मन उन विचारों पर काम करता है, जिनमें भावनाएँ मिल जाती है।

यह इतना महत्त्वपूर्ण तथ्य है कि इसको हर अध्याय में दोहराया जाना चाहिए। इस समझ का अभाव का ही कारण है कि अधिकांश लोग, जो आत्मसुझाव के सिद्धांत को अमल में लाने का प्रयास करते है, उन्हें अपेक्षानुरूप परिणाम नहीं प्राप्त होते है।

सामान्य, भावना रहित शब्द अंतर्मन को प्रभावित नहीं करते है। आप जब तक अपेक्षानुरूप परिणाम नहीं प्राप्त कर सकते है, जब तक विश्वास से भरपूर भावनाओ से मिश्रित आपके विचार या फिर शब्द अंतर्मन में नहीं पहुँचते है। पहली बार ऐसा करने की कोशिश करे और उन विचारों में भावना न मिश्रित कर पाए तो निराश मत होइएगा। याद रखिएगा, ऐसा कोई भी नियम नहीं है, जो बिना कोई मूल्य चुकाए, आपको कोई भी परिणाम दे सके। अंतर्मन को प्रभावित करने की काबिलियत हासिल करने के लिए, आपको उसका मूल्य चुकाना पड़ेगा। इस योग्यता को हासिल करने का मूल्य इन नियमो को ढंग से अमल में लाना है। इससे कम मूल्य पर आप इस योग्यता को हासिल नहीं कर सकते है। सिर्फ आप, हाँ सिर्फ आप ही है, जो यह निर्णय ले सकते है कि आप जो प्रयास करने का मूल्य चुका रहे है, वह धन की चेतना की योग्यता हासिल करने के लिए उचित है या नहीं।

आत्मसुझाव अमल में लाने की आपकी काबिलियत, इस बात पर अत्यधिक निर्भर करती है कि आप अपनी चाहत पर कितनी मजबूती से केंद्रित होते है। जब तक आपकी चाहत प्रबल इच्छा में न तब्दील हो जाए।

जब आप अध्याय दो में दिए गए छह नियमो को अमल में लाना प्रारंभ करे तो यह आवश्यक है कि एकाग्रता के सिद्धांत का प्रयोग करे।

यहाँ पर आपको एकाग्रता को प्रयोग में लाने के लिए एक सुझाव दिया जाता है। जब आप उन छह नियमो में से पहले नियम पर 'अपने मन में एक निश्चित धनराशि सोच ले' गौर करेंगे तो पाएँगे कि इस नियम में किसी निश्चित धनराशि पर आपके विचारों को केंद्रित करने के लिए निर्देश दिया गया है। आँखे बंद करके एकाग्रतापूर्वक उस निश्चित धनराशि पर कम-से-कम हर रोज तब तक ध्यान लगाना है, जब तक वह राशि भौतिक रूप में आपके पास न आ जाए। जब हर रोज विश्वास के साथ आप इस प्रक्रिया को दोहराएँगे जैसा कि 'विश्वास' अध्याय में बताया गया है तो आप खुद को धन अर्जित करने की स्थिति में पाएँगे।

यहाँ पर एक महत्त्वपूर्ण नियम बताया जा रहा है। अंतर्मन उन निर्देशो को स्वीकार करता है एवं उन पर काम करता है, जो पूर्ण विश्वास के साथ दिए जाते है। इन आदेशो को बार-बार दोहराना पड़ता है, तभी अंतर्मन उन आदेशो पर पालन करता है। आप इस वक्तव्य पर विश्वास करे कि आप अंतर्मन के साथ उचित धोखा कर रहे है और आप इसे विश्वास दिला रहे है क्योंकि आपको विश्वास है कि जिस धनराशि की आप कल्पना कर रहे है, वह आपका इंतजार कर रही है। फिर यह आपके अंतर्मन का कार्य है कि वह आपको उस धनराशि को प्राप्त करने के लिए व्यावहारिक रास्ते सुझाए।

किसी निश्चित योजना का इंतजार न करे, जिसके द्वारा आप अपनी सेवाओं या वस्तुओ के बदले में अपनी इच्छित धनराशि हासिल करना चाहते है। बल्कि तत्काल अपने आपको उस धनराशि के स्वामी के रूप में देखने लगे और इस दौरान यह माँग करे और यह विश्वास रखे कि आपका अंतर्मन आपको वह योजना या योजनाए

सुझाएगा, जिसकी आपको जरुरत है। इन योजनाओ के बार में सतर्क रहे और जब वे प्रकट हो तो उन पर तत्काल कार्य करना शुरू कर दे। जब यह योजनाएँ आएँगी तो शायद वे आपके मन में छठी इंद्रिय के द्वारा प्रेरण के रूप में प्रकट होगी। इनका सम्मान करे और जैसे ही आपको यह प्राप्त हो इन पर काम करना शुरू कर दे।

छह कदमों में से चौथे कदम में आपको यह निर्देश दिया गया है कि आप 'अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने के लिए एक निश्चित योजना बनाए और तुरंत इस योजना को कार्यरूप में बदलना शुरू कर दे।' आपको उस निर्देश का अनुसरण पूर्व के पैराग्राफ में बताए हुए तरीके से करना है। आप जब इच्छा के रूपांतरण के द्वारा धन कमाने की योजना बनाए तो अपने 'तर्क' पर विश्वास न करे। आपकी तार्किक क्षमता आलसी हो सकती है और अगर आप इस पर पूरी तरह निर्भर होते है तो यह आपको निराश कर सकती है।

जब आप उस धनराशि को सचमुच कल्पना में देखें, जिसके आप मालिक बनना चाहते है तो बंद आँखों से अपने आपको वह सेवा या वस्तु देते हुए देखे, जो आप इस धन के बदले में देखना चाहते है। यह बेहद महत्त्वपूर्ण है।

अंतर्मन को प्रेरित करने के कदम

आप इस पुस्तक को पढ़ रहे है यह इस बात का संकेत है कि आपको ज्ञान प्राप्त करने की ललक है। यह इस ओर भी संकेत कर रहा है कि आप इस विषय के विद्यार्थी है। अगर आप सिर्फ विद्यार्थी है तो इस बात की संभावना बहुत है कि आप बहुत कुछ सीख सकते है। परंतु उसके लिए आपको विनम्रता सीखनी पड़ेगी। अगर आप कोई अनुदेश पर अमल करते है और किसी को नजरअंदाज कर देते है तो शायद आपको संतोषजनक परिणाम प्राप्त न हो। आपको सभी निर्देशो को विश्वास के साथ पालन करना पड़ेगा।

दूसरे अध्याय में दिए गए छह कदमो के संबंध में दिए गए छह निर्देशो को अब संक्षेप में बताया जाएगा और इस अध्याय में दिए गए सिद्धांतों के साथ जोड़कर बताया जाएगा।

पहला : किसी शांत स्थान पर जाए (रात में बिस्तर पर जाना सही समय होगा) जहाँ कोई व्यवधान न हो। अपनी आँखे बंद कर ले और उस धनराशि के बारे में लिखे हुए वक्तव्य को जोर से दोहराए (ताकि आपको अपने शब्द सुनाई दे) जिसे आप इकट्ठा करना चाहते है, वह समयसीमा, जिसमे आप यह धनराशि कमाना चाहते है और उस सेवा या वस्तु का वार्ना, जो आप उस पैसे के बदले में देना चाहते है। जब आप इन निर्देशो का पालन करेंगे तो आप देखेंगे कि आप पहले से ही उतने धन के स्वामी है।

उदाहरण के तौर पे—मान लीजिए कि आप आज से पाँच साल बाद जनवरी में 100,000 डॉलर कामना चाहते है और आप इस धन के बदले सेल्समेन के रूप में अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ देना चाहते है। आपके लक्ष्य का लिखित वक्तव्य नीचे दिए हुए वक्तव्य की तरह होना चाहिए।

'1 जनवरी, 20... तक मेरे पास 100,000 डॉलर होंगे, जो इस दौरान मेरे पास समय-समय पर विविध मात्रा में आएँगे।'

'इस पैसे के एवज में मैं। ....(यहाँ पर उस सेवा या वस्तु का नाम लिख दे, जिसे आप बेचना चाहते है) के सेल्समेन के रूप में अपनी सर्वश्रेष्ठ क्षमता से सेवाएँ दूँगा, अधिकतम संभव मात्र और अधिकतर गुणवत्ता दूँगा।

'मुझे विश्वास है कि मेरे पास इतना पैसा होगा। मेरा विश्वास इतना दृढ़ है कि मैं इस धन को अपनी आँखों के सामने अभी देख सकता हूँ। मैं इसे अपने हाथो से छू सकता हूँ। यह मेरा इंतजार कर रहा है कि यह मेरे पास आए और उस अनुपात में आए, जिस अनुपात में मैं अपनी सेवाएँ दूँगा। मैं उस योजना का इंतजार कर रहा हूँ, जिसके

द्वारा मैं इतना धन कमा सकू और जब मुझे वह योजना मिलेगी तो मैं उस पर अमल करना शुरू कर दूँगा।'

दूसरा : इस प्रोग्राम को सुबह और रात को दोहराए, जब तक कि आप अपनी कल्पना में उस धनराशि को न देख ले, जिसे आप कमान चाहते है।

तीसरा : अपने वक्तव्य की लिखित प्रति को वहाँ पर रखे और इसे सोने से ठीक पहले और उठने के ठीक बाद पढ़े, जब तक कि यह आपको याद न हो जाए।

जब आप इन निर्देशो का पालन करे तो याद रखे कि आप आत्मसुझाव के सिद्धांत का पालन कर रहे है और इसका लक्ष्य है आपके अंतर्मन को आदेश देना। यह भी याद रखे कि आपका अंतर्मन केवल उन्ही निर्देशो के अनुरूप काम करेगा जो 'भावना' के साथ इस तक पहुँचाए जाएँगे। विश्वास सभी भावनाओं में प्रबल और सबसे रचनात्मक भावना है। विश्वास के अध्याय में दिए गए निर्देशो का अनुसरण करे।

पहले तो यह निर्देश अव्यवहारिक या अमूर्त लग सकते है। इस बात से परेशाँ न हो। चाहे वे शुरुआत में आपको कितने ही अव्यवहारिक या अमूर्त लगे परंतु आप निर्देशो का पालन करते रहे। अगर शब्दो से और कार्यों से आप निर्देशो का पालन करते रहेंगे तो वह वक्त जल्दी ही आएगा, जब आपके सामने शक्ति का एक नया संसार खुल जाएगा।

सभी नए विचारों के प्रति शंका का अभाव रखना इनसान के स्वभाव में है। परंतु अगर आप इन निर्देशो का पालन करेंगे तो आपकी शंका विश्वास में बदल जाएगा और जल्द ही यह विश्वास पूर्ण विश्वास में बदल जाएगा।

कई दार्शनिको ने यह कहा है कि इनसान इस धरती पर अपने भाग्य का निर्माता है परंतु उनमे से अधिकांश यह कहना भूल गए है कि वह अपने भाग्य का निर्माता क्यों है। इस अध्याय में यह अच्छी तरह से समझाया गया है कि इनसान अपने भाग्य का, खासकर आर्थिक भाग्य का निर्माता किस तरह से बन सकता है। इनसान स्वयं का और अपने आस-पास के माहौल का निर्माता बन सकता है क्योंकि उसके पास अपने अंतर्मन को प्रभावित करने की क्षमता है।

चाहत को धन के रूप में रोपपांतरित करने की तकनीकि में आत्मसुझाव का प्रयोग शामिल है, जिसके द्वारा इनसान अपने अंतर्मन तक पहुँच सकता है और प्रभावित कर सकता है। बाकी के सिद्धांत सिर्फ औजार है, जिनके द्वारा आत्मसुझाव का प्रयोग किया जाता है। इस विचार को अपने मन में रखे और और आप हमेशा सचेत रहेंगे कि आत्मसुझाव आपकी भौतिक सफलता में कितना महत्त्वपूर्ण योगदान देता है और इस पुस्तक में बताए गए तरीको से आत्मसुझाव की मद्द से आप अपने प्रयासों से कितना अधिक धन कमा सकते है।

जब आप पूरी पुस्तक पढ़ ले तो आप दुबारा इस अध्याय पर लौटे और भावना एवं कार्य की दृष्टि से इस निर्देश को अनुसरण करें।

संपूर्ण अध्याय को हर रात को एक बार जोर से पढ़े, जब तक कि आपको यह पूरी तरह से विश्वास न हो जाए कि आत्मसुझाव का सिद्धांत दमदार है और यह आपके लिए वह सब हासिल कर सकता है, जिसके बारे में दावा किया गया है। जब आप पढ़े तो हर उस वाक्य को रेखांकित कर ले, जिसने आपको प्रभावित किया है।

इस निर्देश को पूरी तरह से पालन करे यह बताएँ कि सफलता के सिद्धांतों को आप पूरी तरह कैसे समझ सकते है और उन्हें अपने जीवन में कैसे उतार सकते है।

❑

5.

विशिष्ट ज्ञान

निजी अनुभव या अवलोकन

दौलतमंद बनने की ओर चौथा कदम

ज्ञान के दो प्रकार का होते है। पहला सामान्य ज्ञान और दूसरा विशिष्ट ज्ञान। सामान्य ज्ञान चाहे जितना भी अधिक हो, संपत्ति के संग्रह के मामले में यह बहुत अधिक उपयोगी नहीं होता है। इनसान के पास सामान्य ज्ञान के जितने भी रूप हो सकते है, सभी बड़े विश्वविद्यालयो में ये सभी रूप पाए जाते है। अधिकतर प्रोफेसरों के पास बहुत कम धन होता है। ज्ञान देना उनकी विशिष्टता होती है, लेकिन वे इस ज्ञान के संगठन और इसके उपयोग के विशेसज्ञ नहीं होते।

ज्ञान धन को आकर्षित नहीं करता है, जब तक कि धन को अर्जित करने का लक्ष्य न बनाया जाए तथा इस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए कार्य की व्यवहारिक योजना बनाकर इस ज्ञान को संगठित न किया जाए और बुद्धिमानीपुर्वक इसका प्रयोग न किया जाए। इस तथ्य की समझ का अभाव ही वह सबसे बड़ा कारण है, जिसकी वजह से अधिकांश लोग इस धारणा में विश्वास रखते है कि 'ज्ञान ही शक्ति है' ऐसा कोई नियम नहीं है। ज्ञान केवल संभावित शक्ति है। यह शक्ति तभी बनती है, जब इसे कार्य की निश्चित योजनाओ में संगठित किया जाए और किसी निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति के लिए इसका उपयोग किया जाए।

शिक्षा के सभी तंत्रो में 'मिसिंग लिंक' यही है कि शैक्षणिक संस्थाए अपने विद्यार्थियों को यह सिखाने में असफल रहती है कि ज्ञान के हासिल हो जाने के बाद वे अपने ज्ञान को संगठित कैसे करे तथा उसका उपयोग कैसे करे।

कई लोग यह मानने की गलती करते है कि चूँकि हेनरी फोर्ड बहुत कम समय के लिए स्कूल गए थे, इसलिए उनके पास शिक्षा कम थी। जो लोग यह गलती करते है, वे दरअसल शिक्षा का सही अर्थ नहीं समझ पाए है। 'एज्युकेशन' शब्द लैटिन शब्द 'एज्युको' से बना है, जिसका अर्थ है बाहर लाना या अंदर से विकसित करना।

यह जरूरी नहीं है कि वही व्यक्ति शिक्षित हो, जिसके पास सामान्य या विशिष्ट ज्ञान पर्याप्त मात्रा में हो। शिक्षित आदमी वह होता है, जिसने अपने मन को इस तरह से विकसित कर लिया है कि वह जो चाहता है, उसे हासिल कर सकता है और इस प्रक्रिया में वह दूसरो को कष्ट नहीं पहुँचाता है। यानी वह इस बात का ध्यान रखता है कि उसकी स्वतंत्रता वहाँ से खतम होती है, जहाँ से अगले की नाक शुरू होती है।

प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान शिकागो के एक अखबार ने कुछ संपादकीय छापे, जिसमे अन्य बातो के अलावा इस बात का जिक्र भी था कि हेनरी फोर्ड एक अज्ञानी अमनपसंद है। फोर्ड ने इस वक्तव्य पर आपत्ति जताई और उस अखबार के खिलाफ एक मुकदमा दायर कर दिया। जब मुकदमा कोर्ट में चला तो अखबार के वकीलो ने अपनी बात को सही साबित करने के लिए फोर्ड को गवाही के लिए बुलाया ताकि जूरी के सामने यह साबित किया जा सके कि फोर्ड अज्ञानी है। वकीलो ने फोर्ड से बहुत सवाल किए, जिनसे यह साबित हो सके। हालाँकि उनके पास

कार बनाने का विशिष्ट ज्ञान था, लेकिन बाकी सभी मामलो में उन्हें कतई कोई ज्ञान नहीं था।

फोर्ड से कुछ इस तरह के सवाल दागे गए, जिससे उन्हें नीचा दिखाया जा सके—

'बेनेडिक्ट अर्नाल्ड कौन थे?' और 1776 के विद्रोह से निबटने के लिए ब्रिटेन ने कितने सैनिको को अमेरिका भेजा था? सारे प्रश्नों को सुनने के बाद अंतिम प्रश्न का फोर्ड ने कुछ इस तरह जवाब दिया 'मुझे ब्रिटेन द्वारा भेजे गए सैनिको की सटीक संख्या तो पता नहीं है, परंतु मुझे यह जरूर मालूम है कि जितने लोग वहाँ गए थे, उनमे से बहुत कम वापस लौटे।'

अंततः फोर्ड इस तरह के बेहूदा प्रश्नों के जवाब देते-देते थक गए और उन्होंने एक अजीब से सवाल का जवाब कटघरे में आगे तरफ झुकते हुए विरोधी वकील की तरफ ऊँगली दिखाते हुए दिया। आपके द्वारा पूछे गए बेहूदा प्रश्नों का जवाब अगर मैं सचमुच देना चाहू तो मेरे ऑफिस की मेज पर कई बटन लगे हुए है, जिन्हें दबाकर मैं अपनी सहायता के लिए ऐसे आदमियों को बुला सकता हूँ, जो उस विषय के प्रकांड विद्वान है। जिनसे मैं उस विषय पर जितने प्रश्न पूछूँगा, वे उन सब के सटीक उत्तर दे देंगे। अब क्या आप मुझे बताएँगे कि जब मेरे नजदीक ऐसे लोग मौजूद है, जो मेरे हर प्रश्न का उत्तर दे सकते है तो मैं इन प्रश्नों के उत्तर मालूम करने के लिए अपने मन में ढेर सारे सामान्य ज्ञान का अध्यन करके क्यों भरू?

इस जवाब में निःसंदेह दम था।

इस जवाब से वकील की हालत खस्ता हो गई। इस जवाब को सुनकर अदालत में बैठे हर व्यक्ति को यह एहसास हो गया कि ऐसा जवाब कोई शिक्षित व्यक्ति ही दे सकता है, कोई अशिक्षित व्यक्ति तो कभी नहीं। मेरी नजर में हर वह व्यक्ति शिक्षित है, जो यह जानता है कि जरुरत के समय उसे इस विषय का ज्ञान कहाँ से मिलेगा और उसे कार्य के रूप में उपयोग कैसे किया जा सकता है। अपने मास्टर माइंड समूह के सहयोग से हेनरी फोर्ड के पास वह सारा विशिष्ट ज्ञान था, जिसकी उन्हें अमेरिका का सबसे धनी व्यक्ति बनने के लिए जरुरत थी। यह जरुरी नहीं है की वह सारा ज्ञान उनके दिमाग में ही हो।

एंड्रू कारनेगी ने यह स्वीकार किया है कि उन्हें निजी तौर पर स्टील व्यवसाय के तकनीकी पक्ष के बारे में कतई कोई जानकारी नहीं थी, न ही उन्हें यह सीखने की कोई रूचि थी। उन्हें सिर्फ उत्पादन और बिक्री के विशिष्ट ज्ञान की जरुरत थी। और उन्हें यह मास्टर माइंड समूह के व्यक्तियों से प्राप्त हो गया।

महान भाग्य का संचय करने के लिए शक्ति की आवश्यकता होती है, और शक्ति उस संगठित विशिष्ट ज्ञान से प्राप्त होती है।

अगला पैराग्राफ उन लोगो को विश्वास और उम्मीद दे सकता है, जिन्हें इतनी अधिक जरुरी विशिष्ट शिक्षा नहीं प्राप्त हो पाई जितना किसी कार्य के लिए जरुरी है। कभी-कभी कुछ लोग इतनी जरुरी औपचारिक शिक्षा न मिलने पर हीन भावना के शिकार हो जाते है। वह व्यक्ति जिसे यह पता होता है कि मास्टर माइंड समूह के लोगो से वह जानकारी प्राप्त की जा सकती है, जो किसी विशेष कार्य के जरिए धन अर्जित करने के लिए जरुरी है।

थॉमस अल्वा एडिशन को ही देख लीजिए, उन्हें स्कूल में पढ़ने का मात्र तीन महीने का ही मौका प्राप्त हुआ। उन्हें कभी शिक्षित होने की कमी नहीं खली और न ही उनकी गरीबी में मृत्यु हुई। हेनरी फोर्ड को भी बहुत ही कम शिक्षा प्राप्त हुई। परंतु उन्होंने काफी धन अर्जित कर लिया। एडिशन और फोर्ड को अधिक औपचारिक शिक्षा से वंचित होना पड़ा फिर भी वे सफल हुए। यह तथ्य आज के युवा लोगो को बीच में पढ़ाई छोड़ देने के लिए प्रोत्साहित नहीं करती है। आजके दौर में व्यापार की अच्छी शुरुआत करने के लिए एक नियत औपचारिक शिक्षा की खास जरुरत होती है।

बेशक ये लोग अपवाद है। वेंडी रेस्टोरंट की शृंखला खोलनेवाले देव थॉमस ने भी पढ़ाई बीच में ही छोड़ दी थी। पर सफलता हासिल करने के बाद उन्होंने युवाओ को अपनी पढ़ाई जारी रखने के लिए प्रेरित किया। यहाँ तक कि वे खुद इसका उदाहरण बने और अपना हाई स्कूल का डिप्लोमा पढ़ाई छोड़ने के 45 वर्ष बाद हासिल किया।

उन्होंने जनरल एजुकेशन डेवलपमेंट (GED) की परीक्षा में बैठे और उसे उत्तरीण किया। यह परीक्षा लगभग हाई स्कूल के समक्ष थी। उन्हें यह डिप्लोमा उनके समुदाय के एक विशेष समारोह में दिया गया। थॉमस ने उस दिन विद्यालय के 500 विद्यार्थियों को संबोधित किया, हाई स्कूल की शिक्षा बीच में छोड़ने की वजह से मैं बहुत परेशान रहा। मुझे ऐसा लगता था कि अब बहुत देर हो चुकी है। परंतु अब मुझे ऐसा लग रहा है कि शिक्षा अर्जित करने के लिए कभी भी देर नहीं होती है। उम्मीद है कि यह अन्य लोगो को भी प्रेरित करेगा।

डिप्लोमा हासिल करने के लिए प्रेरणा उन्हें तब मिली, जब वे अपनी जीवनी DAVE'S WAY को प्रोमोट करने के लिए देश के विभिन्न भागो में कार्यक्रमो में शामिल होते थे। कई शहरो में वे हाई स्कूल पास पत्रकारों से मिलते और बच्चो को अधिक-से-अधिक शिक्षा प्राप्त करने के लिए प्रेरित करते।

पर उन्होंने बताया कि ये हाई स्कूल पास पत्रकार बड़े चालाक होते है। वे अकसर मुझसे पूछते थे, जब आप यह कहते हो कि शिक्षा बहुत जरुरी है, फिर आपने अपनी पढ़ाई बीच में ही क्यों छोड़ दी? आपकी करनी और कथनी में इतना फर्क क्यों है? सच बताऊ मेरे पास कोई जवाब नहीं होता था। इसलिए मैंने निर्णय लिया कि मैं हाई स्कूल डिप्लोमा लेकर ही दम लूँगा।

अब उनका उद्देश्य उन लोगो को शिक्षा जारी रखने के लिए बढ़ावा देना है, जिन्होंने किसी कारणवश बीच में ही पढ़ाई छोड़ दी है। क्योंकि शिक्षा हासिल करने के लिए कभी देर नहीं होती है।

'मैं लोगो को बताता हूँ कि अपनी उतनी पढ़ाई कर ले, जितनी आप कर सकते है। मैंने पढ़ाई छोड़ने के पैतालीस वर्षो के बाद डिप्लोमा हासिल किया। सच ही तो है, शिक्षा हासिल करने के लिए कभी देर नहीं होती।' थॉमस ने आगे जोड़ा 'अब तक मेरे जिंदगी में प्राप्त उपलब्धियों में यह सबसे महत्त्वपूर्ण उपलब्धि है।'

यह जानना जरूरी है कि ज्ञान को कैसे खरीदा जाए

सबसे पहली बात तो यह है कि आप यह जान ले कि आपको किस विशिष्ट ज्ञान की जरुरत है। साथ ही आपको यह भी पता होना चाहिए कि आप उस ज्ञान से कौन सा लक्ष्य हासिल करना चाहते है। बहुत हद तक जीवन में आपका प्रमुख लक्ष्य, वह लक्ष्य है, जिसके लिए आप काम कर रहे है, यह तय करेगा कि आपको किस ज्ञान की आवश्यकता है। इस प्रश्न का जवाब मिल जाने के बाद आपका अगला कदम यह होगा कि आप वह सही जानकारी हासिल कर ले और इस ज्ञान के विश्वसनीय स्रोतों को खोजें। इनमे से अधिक महत्त्वपूर्ण है।

1. अपना अनुभव और शिक्षा
2. दूसरो के सहयोग (मास्टर माइंड सहयोग) के द्वारा उपलब्ध अनुभव शिक्षा
3. कॉलेज और यूनिवर्सिटी
4. सार्वजनिक पुस्तकालय (इनसान ने अब तक जितना ज्ञान हासिल किया है, वह सारा ज्ञान पुस्तको और पीरियोडिकल्स के द्वारा हासिल किया जा सकता हैं।)
5. विशेष प्रशिक्षण कोर्स (खास तौर पर नाईट स्कूल और होम स्टडी स्कूल्स) जब ज्ञान हासिल किया जाए तो उसके बाद अपने निश्चित लक्ष्य के लिए योजना बनाकर इस प्रयोग में लाया जाए। ज्ञान का कोई मूल्य ज्ञान की जरुरत है। फिर यह जाने कि वह विशिष्ट ज्ञान आपको किन विश्वसनीय श्रोतो से मिल सकता है।

हर क्षेत्र में सफल लोग अपने प्रमुख लक्ष्य, बिजनस या प्रोफेसन से संबंधित विशिष्ट ज्ञान हासिल करते ही रहते है। यह सिलसिला कभी खत्म नहीं होता। जो लोग सफल नहीं है वे आम तौर पर इस गलतफहमी के शिकार होते है कि स्कूल की पढ़ाई खत्म होने के बाद सीखने का दौर समाप्त हो जाता है। सच्चाई यह है कि स्कूल की पढ़ाई तो सिर्फ विद्यार्थी को वह रास्ता भर है, जिसके द्वारा व्यवाहरिक ज्ञान हासिल किया जा सकता है।

आज का युग विशिष्टता का युग है। कोलंबिया यूनिवर्सिटी के प्लेसमेंट डायरेक्टर रोबर्ट पी. मूर ने इस सच्चाई को एक अखबार में रेखांकित किया था।

कई वर्षो बाद, रोजगार देनेवाले कंपनी के सलाहकारों ने बताया कि नियोक्ता, जो कैंपस में नौकरी के लिए छात्रों को हायर करने जाते है, वे किसी विशेष क्षेत्र जैसे बिजनस मैनेजमेंट, कंप्यूटर साइंस, मैथमेटिक्स, केमेस्ट्री जैसे विषयो की पढ़ाई किए होते है, उन्हें तवज्जो देते है। क्योंकि ऐसे व्यक्तियों को बड़ी जल्द ही उत्पादन में लगाया जा सकता है, बजाय उन विद्यार्थियों के जिन्होंने कला की व्यापक किंतु उत्पादन के लिहाज से अनुपयोगी पढ़ाई की है।

कई ऐसे विद्यार्थी होते है, जिनमे बहुत योग्यता होती है पर 18 से 20 वर्ष की उम्र में वे निश्चित नहीं होते, जिस वजह से वे किसी विशिष्ट कोर्स को नहीं चुन पाते है, जिससे उनका करियर बन सके। इनमे से कई लोगो ने ग्रेजुएशन में विविध पढ़ाई करने के बावजूद पोस्ट ग्रेजुएशन में करियर-उपयोगी शिक्षा हासिल कर सकते है। इस पुस्तक के युवा पाठको को किसी करियर-उपयोगी कोर्स के लिए तब तक नहीं भागना चाहिए, जब तक वे इसके अवसरों और नुकसान की संपूर्ण जानकारी नहीं हासिल कर लेते है।

कई यूनिवर्सिटी और कॉलेज इन सभी के बारे में गाइडेंस उपलब्ध कराते है, जिससे विद्यार्थी अपने लिए सही निर्णय ले सके। अगर ऐसी कोई भी सुविधा उपलब्ध नहीं है तो विद्यार्थियों को इन क्षेत्रो के बारे में अधिक-से-अधिक पढ़ना चाहिए और अधिक-से-अधिक उन लोगो से बात करनी चाहिए, जो इस तरह के क्षेत्र में कार्यरत है।

हर करियर को यूनिवर्सिटी डिग्री की जरुरत नहीं होती। आज के दौर में कुछ अलग तरह के ट्रेनिंग कोर्स भी उपलब्ध है। कई यूनिवर्सिटी ने उन लोगो के एजुकेशन प्रोग्राम शुरू किए है, जिन्हें करियर-उपयोगी ज्ञान की जरुरत है। कुछ सर्टिफिकेट प्रोग्राम भी उन लोगो के लिए चलाती है, जिन्हें अपनी कौशल को अतिरिक्त उपयोगी बनाना होता है। ये कोर्स अधिकांशत: शाम को या फिर सप्ताहांत में दिए जाते है, जिससे नौकरी पेशा करनेवाला व्यक्ति भी शामिल हो सके।

होम स्टडी प्रोग्राम को डिस्टेंस लर्निंग प्रोग्राम के नाम से जाना जाता है। जो पत्राचार या फिर इंटरनेट के माध्यम से उपलब्ध होते है। इस तरह की शिक्षा का सबसे बड़ा फायदा यह होता है कि आपके पास जब भी वक्त हो आप पढ़ सकते है। अगर इस तरह के कोर्स सावधानी से चुने गए है तो ये आपको स्पष्टीकरण और अधिक जानकारी के लिए मेल में बहुमूल्य उपयोगी शिक्षा उपलब्ध कराते है। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप कहाँ रहते हो।

अगर आपके पास स्वयं का अनुसाशन है तो आप इन प्रोग्राम से वह विशिष्ट ज्ञान अर्जित कर उस बर्बाद हुए अवसर की भरपाई कर सकते है, जो स्कूलिंग के समय पर मुफ्त में उपलब्ध थी। होम स्टडी प्रोग्राम खासकर उन लोगो के लिए है, जो फिर स्कूल जाकर नहीं पढ़ सकते और नौकरी करते हुए अतिरिक्त विशिष्ट ज्ञान अर्जित कर सकते है। आजकल लगातार बदल रही अर्थव्यवस्था के कारण यह हजारो लोगो के लिए बहुत जरुरी हो गया है कि उनके पास पैसा कमाने के अन्य साधन भी होने चाहिए। ऐसा कब समय आ जाए कि उन्हें नौकरी से हाथ गवाना पड़े और उन्हें नई नौकरी की तलास करनी पड़ जाए। कभी-कभी कोई सामान नहीं बिक रहा होता है तो अच्छा व्यापारी उसे सामान को उस दूसरे प्रोडक्ट के साथ बेच देता है, जिसकी अधिक डिमांड होती है। अगर उनकी सर्विस आपेक्षित परिणाम नहीं दे पा रही है तो उन्हें अपने प्लान में बदलाव करने की जरुरत होती है, जहाँ से उन्हें

बेहतर परिणाम हासिल हो सके।

जिन लोगो ने स्कूलिंग के बाद सीखना छोड़ दिया, वे लोग संपूर्ण जीवन मध्यमवर्गीय जीवन यापन करते है। सफलता का द्वार लगातार सीखने के रास्ते से खुलता है। आइए एक विशिष्ट उदाहरण लेते है।

ग्रॉसरी स्टोर के एक सेल्समेन ने अचानक अपने आपको बेरोजगार पाया। क्योंकि उसके पास बुककीपिंग का कुछ अनुभव था इसलिए उसने एकाउंटिंग का कोर्स किया। उसने अपने आपको बुककीपिंग और ऑफिस उपकरणों के नवीनतम रूपो से परिचित करवाया और उसने खुद का बिजनस शुरू करने की दिशा में कदम रखा। उसने अपने काम की शुरुआत उसी ग्रॉसर से की, जिसके लिए वह पहले काम किया करता था। इसके बाद उसने 100 से अधिक व्यापारियों से कॉन्ट्रैक्ट किया कि वह उनका हिसाब-किताब रखेगा और बदले में नाममात्र का मासिक शुल्क लेगा। उसका विचार इतना व्यवहारिक था कि जल्दी ही उसे एक छोटे डिलवेरी ट्रक में एक पोर्टेबल ऑफिस बनाना पड़ा, जिसमे आधुनिक बुककीपिंग वाहनों का एक दस्ता है और उसके पास सहयोगियों का एक बड़ा स्टाफ है, जिनके द्वारा वह छोटे व्यापारियों को बहुत कम कीमत में बहुत ज्यादा और बहुत उम्दा एकाउंटिंग सेवा देता है।

विशिष्ट ज्ञान और कल्पना वे तत्त्व थे, जिनके कारण यह अद्भुत एवं सफल बिजनस बन पाया। पिछले साल इस बिजनस के मालिक ने जितना इनकम टैक्स चुकाया, वह उस आदमी से दस गुना था, जो उसे तब होती थी, जब वह ग्रॉसरी की दुकान में सेल्समेन हुआ करता था।

इस सफल बिजनस की शुरुआत सिर्फ एक विचार से हुई। बेरोजगार सैल्समैनों को यह विचार देने के बाद, मैं अब एक और विचार देना चाहता हूँ, जिसमे इससे भी ज्यादा आमदनी की संभावना है।

यह विचार उस सेल्समेन द्वारा सुझाया गया था, जिसने सेल्लिंग छोड़ दी और वह होलसेल स्तर पर बुककीपिंग के बिजनस में गया। जब उसकी बेरोजगारी की समस्या के बारे में यह प्लान सुझाया गया तो उसने तुरंत कहा —'मुझे विचार पसंद आया, परंतु मैं नहीं जनता कि इसे कॅश में कैसे बदला जाए।' दूसरे शब्दो में उसने शिकायत की कि बुकीपिंग का ज्ञान हासिल करने के बाद उसे यह मालूम नहीं था उसकी मार्केटिंग कैसे की जाए।

इसलिए उसने एक और समस्या की, जिसे सुलझाया जाना था। एक युवा महिला टाइपिस्ट की मद्द से इसने पूरी कहानी लिखी और एक बहुत आकर्षक पुस्तक तैयार की, जिसमे बुककीपिंग के नए सिस्टम के लाभो का वर्णन किया गया था। सभी पृष्ठों को सुंदरता से टाइप किया गया और एक साधारण स्क्रैपबुक में लगा दिया गया, जिसमे नए बिजनस की कहानी इतने प्रभावी ढंग से कही गई थी कि इसके मालिक के पास इतने ज्यादा अकाउंट आ गए कि उन्हें संभालने में उसे बड़ी मसक्कत करनी पड़ी।

देश भर में ऐसे हजारो लोग है, जिन्हें ऐसे मार्केटिंग विशेषज्ञ की सेवाओ की जरुरत है, जो उनकी व्यक्तिगत सेवाओ की मार्केटिंग कर सके और उनके लिए एक आकर्षक बायोडाटा तैयार कर सके।

यहाँ पर जो विचार दिया जा रहा है, वह आवश्यकता की उपज था, आपातकालीन परिस्थिति में उठाया गया कदम था, परंतु इससे एक से अधिक लोगो का भला हुआ। वह महिला जिसके दिमाग में यह विचार आया, उसकी कल्पनाशक्ति बहुत पैनी थी। उसने तत्काल समझ लिया कि इस विचार में एक नए प्रोफेशन को शुरू करने की ताकत थी। जिसके द्वारा उन हजारो लोगो के सेवा की जा सकती थी, जिन्हें व्यक्तिगत सेवाओ की मार्केटिंग करने के लिए प्रक्टिकल मार्गदर्शन की जरुरत थी।

जब इस महिला को व्यक्तिगत सेवाओ की मार्केटिंग करने के अपने पहले प्लान में तत्काल सफलता मिली तो उसे प्रेरणा मिली। इसके बाद उस ऊर्जावान महिला ने अपने पुत्र की इसी तरह की समस्या का समाधान खोजा।

उसका पुत्र अभी-अभी कॉलेज से निकला था, परंतु उसे नौकरी नहीं मिल पा रही थी। उस महीने ने अपने पुत्र के लिए जो मार्केटिंग प्लान बनाया, वह व्यक्तिगत सेवाओ को बेचने का मेरे द्वारा लिखा गया सर्वश्रेष्ठ उदाहरण है।

जब प्लान पुस्तिका पूरी हुई तो इसमें टाइप किए हुए पचास पेज थे और संपूर्ण जानकारी दी गई थी। इस प्लान पुस्तिका में यह भी बताया गया था कि उसके पुत्र को किस तरह का पद चाहिए। इसके अलावा इसमें यह भी स्पष्ट रूप से बताया गया था कि वह उस पद पर किस तरह काम करेगा।

प्लान पुस्तिका की तैयारी में कई सप्ताह की मेहनत लगी, जिस दौरान उस महिला ने अपने पुत्र को हर दिन सार्वजनिक लाइब्रेरी में भेज जहाँ से वह अपनी नौकरी से जुडी हुई सर्वश्रेष्ठ किताबो से डाटा लेकर आता। उसने अपनें पुत्र को उसके संभावित नियोक्ता के सभी प्रतियोगियों के पास भी भेज और यह महत्त्वपूर्ण जानकारी हासिल करवाई कि उनके लिए बिजनस की कौन सी विधियाँ महत्त्वपूर्ण है। प्लान बनाने में यह जानकारी बहुत महत्त्वपूर्ण साबित हुई क्योंकि इसके द्वारा यह जाना गया कि वह अपने आपेक्षित पद पर किस तरह काम करेगा। जब प्लान बनकर तैयार हो गया तो इसमें आधा दर्जन से अधिक श्रेष्ठ सुझाव थे, जिनके द्वारा संभावित नियोक्ता को लाभ हो सकता था और उसका बिजनस को बेहतर बन सकता था।

आपकी इच्छा हो सकती है कि आप पूछे नौकरी हासिल करने के लिए इतनी मसक्कत करने की क्या जरुरत है?

इसका जवाब यह है 'किसी काम को अच्छी तरह से करने में थोड़ी मसक्कत हो जाती है तो कोई बुरा नहीं है। उस महिला ने अपने पुत्र के हितो को ध्यान में रखते हुए, जो प्लान बनाया उससे उसे पहले ही इंटरव्यू में वह नौकरी मिल गई, जिसके लिए उसने आवेदन किया था और उसे वही वेतन दिया गया, जो उसने माग था।'

यही नहीं, इससे भी ज्यादा महत्त्वपूर्ण बात यह है कि उसे नीचे के स्टार से शुरुआत नहीं करनी पड़ी। उसने जूनियर एग्जीक्यूटिव के पद पर एग्जीक्यूटिव की तनख्वाह पर अपना कैरियर शुरू किया।

इतनी मसक्कत क्यों करना?

इसलिए क्योंकि अगर इस युवक ने नीचे से शुरुआत की होती और उसने निरंतर तरक्की की होती तो उसे इतने ऊपर उठने में कम-से-कम दस साल का समय लगता, जबकि सुनियोजित प्रस्तुति की वजह से उसे एक ही झटके में वह नौकरी मिल गई।

नीचे से नौकरी शुरू करना और ऊपर के पदों पर निरंतर तरक्की करने का विचार हालाँकि दमदार नजर आता है परंतु इसमें सबसे बड़ी आपत्ति यह है—ज्यादातर लोग नीचे से शुरुआत करते है और वे अपने सर को इतना ऊपर नहीं उठा पाते कि अवसर उन्हें देख पाए और इसलिए वे हमेशा नीचे ही बने रहते है। हमें यह भी याद रखना चाहिए कि नीचे से जो दृश्य दिखता है, वह इतना आकर्षक नहीं होता। इसमें महत्वकाँशा का गला घुँटने की प्रवत्ति होती है। हम इसे रूटीन में फसना भी कह सकते है, जिसका अर्थ यह है कि हमें इसकी आदत पड़ जाती है। इसलिए हम अपनी तकदीर को स्वीकार कर लेते है और डेली रूटीन की आदत डाल लेते है। यह आदत अंततः इतनी प्रबल हो जाती है कि हम इससे बाहर निकलने की कोशिश करना ही छोड़ देते है। यह एक और कारण है, जिसकी वजह से हमें सबसे नीचे की पायदान से एक या दो पायदान ऊपर से शुरुआत करनी चाहिए। ऐसा करने से आदमी यह आदत डाल लेता है ताकि वह अपने चारो तरफ देख सके कि लोग किस तरह आगे बढ़ रहे है। फिर वह अवसरों को पहचान सके और उन्हें गले लगाकर बिना झिझक आगे बढ़ सके।

डैन हैल्पिन का उदाहरण एक बहुत अच्छा उदाहरण है। अपने कॉलेज के दिनों में वे प्रसिद्ध 1930 नेशनल चैंपियनशिप नोट्रे डेम फुटबॉल टीम के मेनेजर थे, जब यह स्वर्गीय न्यूट रोकने के निर्देशन में थी।

हैल्पिन ने बड़े ही निराशजनक समय में अपना कॉलेज पूरा किया क्योंकि उस वक्त मंडी के कारण नौकरियाँ

कम हो गई थी। इसलिए इंवेस्टमेंट बैंकिंग और मोशन पिक्चर्स में हाथ पावन मारने के बाद उन्होंने अपने भविष्य की संभावना का पहला कदम पहचाना—कमिशन बेसिस पर बिजली के हियरिंग एड्स बेचना।

लगभग दो सालो तक उसने यह काम लगातार किया हालाँकि वह इस काम को कतई पसंद नहीं करता था। और वह कभी ऊपर नहीं उठ पाया होता अगर उसने अपने असंतोष को दूर न किया होता। उसने सबसे पहले तो वह लक्ष्य बनाया कि वह अपनी कंपनी का असिस्टेंट सेल्स मेनेजर बने। और उसे यह नौकरी मिल गई। ऊपर की तरफ उठाए गए इस कदम ने उसे भीड़ के इतना ऊपर उठा दिया, जिससे वह अधिक बड़े अवसर को देख पाया। इसके अलावा उसने अपने आपको इतना ऊपर उठा लिया था, जहाँ अवसर उसे देख सके।

उसने अपने हियरिंग ऐड बेचने के मामले में इतना शानदार रिकॉर्ड बनाया था कि प्रतिद्वंदी कंपनी डिक्टोग्राफ प्रोडक्ट्स कंपनी के चेयरमैन आ. ऍम. एंड्रयूज ने यह जानना चाहा कि आखिर आखिर डैन हैल्पिन नाम का यह आदमी कौन है, जो लंबे समय से काम कर रही डिक्टोग्राफ कंपनी की सेल इतनी कम करवा रहा है। उसने हैल्पिन को मिलने के लिए बुलाया। जब इंटरव्यू खतम हुआ तो हैल्पिन नया सेल्स मेनेजर बन गया, जिसे अकॉउस्टिकन डिवीजन का चार्ज दे दिया गया था। फिर यह देखने के लिए कि युवा हैल्पिन किस मिट्टी का बना है, मिस्टर एंड्रयूज तीन महीने के लिए फ्लोरिडा चले गए और हैल्पिन को सूखे हाल पर छोड़ दिया चाहे वह डूबे या मरे। वह डूबा नहीं। न्यूट रोकने की भावना सारी दुनिया उगते हुए सूरज को प्रणाम करती है, डूबते हुए सूरज को कोई देखता भी नहीं। ने उसे प्रेरित किया। उसने अपने काम को इतने बढ़िया ढंग से किया कि वह अपनी कंपनी का वाईस-प्रेजिडेंट चुन लिया गया। यह एक ऐसा पद था, जिसे अधिकांश लोग दस साल की निष्ठां भरी मेहनत के बाद हासिल करके गर्व का अनुभव करते। हैल्पिन को यह पद छह महीने से भी कम में मिल गया था।

इस पूरी फिलॉस्फी में मैं इस बिंदु पर जोर देने की कोशिश कर रहा हूँ कि अगर हम चाहे तो हम उन परिस्थितियों को नियंत्रित करने में सक्षम है, जिनके द्वारा हम ऊँचे पदों पर पहुँचते है या नीचे ही बने रहते है।

इस बात पर जोर देने की कोशिश कर रहा हूँ कि सफलता और असफलता दोनों ही बहुत हद तक आदत का परिणाम है। मुझे जरा भी संदेह नहीं है कि अमेरिका के महानतम फुटबाल कोच के साथ करीबी रूप से जुड़े रहने के कारण डैन हैल्पिन के मन में सर्वश्रेष्ठ बनने की प्रबल इच्छा थी, जिसने नोट्रे डेम फुटबॉल टीम को विश्वप्रसिद्ध बनाया। यह सच है कि हीरो का अनुसरण एक बहुत अच्छा विचार है बशर्ते आप विजेता का अनुसरण करे।

असफलता और सफलता दोनों ही स्थितियों में बिजनस सहयोगी महत्त्वपूर्ण होते है, इस सिद्धांत में मेरा विश्वास तब सही साबित हुआ, जब मेरा पुत्र ब्लेयर डैन हैल्पिन के साथ एक पद के बारे में चर्चा कर रहा था। प्रतियोगी कंपनी उसे जितनी तंख्वयाह देती, श्रीमान हैल्पिन ने उसके सामने प्रारंभ में उससे आधी तंख्वयाह का प्रस्ताव रखा। मैंने अपने पुत्र पर पिता की हैसियत से भावनात्मक दबाव डाला और उसे राजी कर लिया कि वह श्रीमान हैल्पिन के साथ काम करे। मैंने ऐसा इसलिए किया क्योंकि मेरा विश्वास है कि ऐसे आदमी के साथ करीबी संबंध बनाना एक अमूल्य अनुभव है, जो परिस्थितियों के साथ कभी समझौता नहीं करता। इस लाभ को धन से नहीं तौला जा सकता है।

अपने कौशल को बढ़ाकर ऊँचाईयों में पहुँचना सिर्फ व्यापर के लोगो तक ही सीमित नहीं है। माइकल जोर्डन हर कदम में बड़ी मेहनत की जिसकी वजह से वे अपने युग के सबसे महान एथलीट्स में से एक बने। उनके पास जीतने के लिए दृढ़ शक्ति थी और खुद को शेप में रखने और अपना बेस्ट खेलने के लिए असीम इच्छा शक्ति थी। वह दिन प्रतिदिन अपने मानको को ऊँचा करने और अपने रिकॉर्ड को सुधारने के लिए प्रतिबद्ध थे।

जोर्डन ने बचपन में ही यह तथ्य सीख लिया था। हाई स्कूल में उन्हें टीम से निकाल दिया गया था, पर उनकी टीम में वापस लौटने की प्रतिबद्धता ने उन्हें अधिक अभ्यास करने के लिए प्रेरित किया। जो वे आज भी अनुसरण करते है। वे हर कदम को चुनौती की तरह लेते है और हर नए वर्ष को उम्मीदों की तरह स्वागत करते है।

खेल से कुछ वर्ष दूर रहने के पश्चात् जब उन्होंने बास्केट बॉल में वापसी की तो उनके आलोचकों ने कहना शुरू कर दिया कि उनका शिखर का वक्त जा चुका है, अब वे धीरे पड़ गए है और कोई भी चैंपियनशिप जीत नहीं सकते। उन्होंने इस आलोचना को चुनौती की तरह लिया।

वे और अधिक मेहनत करने लगे, हमेशा से अधिक। उन्होंने पर्सनल ट्रेनर के साथ एक वर्ष का ट्रेनिंग प्रोग्राम प्लान किया। अपने जिम पर और अधिक मेहनत करने लगे। उन्होंने पाया कि जैसे-जैसे आगे बढ़ते हो वैसे-वैसे शरीर के लक्षण आपको बताने लगते है कि शरीर को किस तरह ऐसे शेप में लाया जा सकता है, जिससे चैंपियनशिप स्तर पर लगातार खेला जा सके।

परिणाम बहुत बढ़िया निकले। जॉर्डन ने अपनी टीम को 1996 और 1997 के चैंपियनशिप में जीत दिलाई और खुद दोनों ही वर्ष मोस्ट वलुएअबले प्लेयर का खिताब भी ले गए।

माइकल जॉर्डन की दृढ़ता हमें यह सिखाती है कि किसी तरह प्रतिबद्ध होकर अपने उम्र और अपने आलोचकों से आगे बढ़ा जा सकता है। प्रतिबद्धता सिर्फ पहला कदम है, इसके बाद कठिन परिश्रम, शारीरिक और मानसिक व्यायाम भी बहुत जरुरी है, जो आपको शिखर पर पहुँचा सकता है।

नीचे से शुरू करना ठीक नहीं है। किसी भी आदमी के लिए निकाल स्थान बोरियत भरा, भयावह और लाभहीन स्थान है। इसलिए मैंने इस बारे में इतने विस्तार से बताया है कि अगर सही योजना बनाई जाए तो नीचे शुरुआत करने को किस तरह रोका जा सकता है।

जिस महिला ने पाने बेटे के लिए पर्सनल सर्विस सेल्स प्लान बनाया था, उसे देश भर से लोगो के यह आग्रह मिले कि वह उनके लिए भी इसी तरह के प्लान बना दे। ये सभी लोग उसका सहयोग थे ताकि उन्हें अपनी व्यक्तिगत नौकरियों के बदले अधिक धन प्राप्त हो सके।

हमें यह नहीं मान लेना चाहिए कि उस महिला की योजना सिर्फ चतुराई भरी सेल्समैनशिप थी, जिसके द्वारा वह उन लोगो को उन्ही के सेवाओ के बदले में अधिक धन दिलवाती थी, जिन्हें वे पहले कम दामो में बेच रहे थे। वह व्यक्तिगत सेवाओ के विक्रेता के अलावा उनके खरीद्दार का भी ध्यान रखती थी और इसलिए वह इस तरह की योजना बनाती थी, जिससे नियोक्ता को उस अतिरिक्त धन के बदले में पूरा मूल्य मिले।

अगर आपके पास कल्पना है और अगर आप अपनी व्यक्तिगत सेवाओ के बदले में अधिक लाभदायक विकल्प खोज रहे है तो यह सुझाव आपके लिए प्रेरक साबित हो सख्त है। इस विचार से इतनी अधिक आमदनी संभव है, जो औसत डॉक्टर वकील या इंजीनियर को भी नहीं होती, जिसने कॉलेज में कई साल तक अपने विषय की शिक्षा हासिल की है।

दमदार विचारों की कोई निश्चित कीमत नहीं होती।

सारे विचारों के पीछे विशेषज्ञीय ज्ञान होता है। दुर्भाग्य से, जिन लोगो के पास प्रचुरता में धन नहीं होता, उनके लिए विचारों की तुलना में विशिष्ट ज्ञान अधिक प्रचुर मात्रा में होता है और अधिक आसानी से हासिल किया जा सकता है। इस सच्चाई के कारण उस आदमी की शाश्वत मांग रहती है और उस आदमी के सामने अथाह अवसर होते है, जो व्यक्तिगत सेवाओ को बेचने में लोगो की मद्द करने में सक्षम है। सक्षमता का अर्थ है कल्पना, वह गन जो विशिष्ट ज्ञान को विचारों से जोड़ता है, एक ऐसी व्यवस्थित योजना के रूप में जिसका लक्ष्य होता है, अधिक

धन प्रदान करना।

अगर आपमें कल्पना है तो यह अध्याय आपको एक विचार प्रदान कर सकता है, जिससे आपको वह दौलत मिलनी शुरू हो जाएगी, जिसकी आप इच्छा रखते है। याद रखे, विचार बहुत ही महत्त्वपूर्ण है। विशिष्ट ज्ञान आपको कहीं पर भी मिल सकता है यानी किसी भी चौराहे पर या गली में।

❑

6.

कल्पना

मन की कार्यशाला

दौलतमंद बनने की ओर पाँचवा कदम

कल्पना वास्तविकता में वह कार्यशाला है, जहाँ इनसान द्वारा बनाए गए सभी प्लान सही आकार में ढलते है। यहाँ मन की कल्पना शक्ति द्वारा संवेग या चाहत को आकार, रूप और कार्यरूप दिया जाता है।

यह कहा गया है कि इनसान जिस चीज की कल्पना कर सकता है, उसको वास्तविक रूप भी दे सकता है।

अपनी कल्पनाशक्ति की मद्‌द से इनसान ने पिछले पचास वर्षो के दौरान प्रकृति की शक्तियों को जितना खोजा है और उनका जितना दोहन किया है उतना इससे पहले मानव जाति के पूरे इतिहास में नहीं हुआ। उसने हवा को पूरी तरह से जीत लिया है और उड़ने के मामले में पक्षियों को बुरी तरह पीछे छोड़ दिया है। उसने करोड़ो किलोमीटर दूर सूर्य का भर मालूम कर लिया है और उसका यह विश्लेषण कर लिया है तथा कल्पना की मद्‌द से यह निर्धारित कर लिया है कि यह किन तत्वो की मद्‌द से बना है। उसने वाहनों की गति बढ़ा ली है और अब वह छह सौ मील प्रति घंटा से भी अधिक की रफ्तार से यात्रा कर सकता है।

तर्क की दृष्टि से इनसान की इकलौती सीमा उसकी कल्पनाशीलता के विकास और प्रयोग को लेकर है। वह अपनी कल्पनाशक्ति के प्रयोग के विकास के शिखर पर अब भी नहीं पहुँचा है। उसने तो सिर्फ यह खोज है कि उसके पास कल्पनाशीलता है और उसने बहुत ही प्रारंभिक तरीके से इसका प्रयोग करना शुरू कर दिया है।

कल्पना के दो रूप

कल्पना दो तरीके से काम करती है। एक तरीका है 'संश्लिष्ट कल्पना' और दूसरा है 'रचनात्मक कल्पना'

संश्लिष्ट कल्पना : संश्लिष्ट कल्पनाशक्ति के द्वारा इनसान पुरानी अवधारणाओं, विचारों एवं योजनाओ को नए कॉम्बिनेशन में व्यवस्थित कर सकता है। इस शक्ति से कुछ नहीं रचा जाता। बल्कि यह केवल अनुभव, शिक्षा और अवलोकन की वस्तु के हिसाब से कार्य करती है। आविष्कार करनेवाले लोग अधिकतर इसी शक्ति का प्रयोग करते है। इसका अपवाद सिर्फ जीनियस है, जो अगर संश्लिष्ट कल्पना द्वारा अपनी समस्या को नहीं सुलझा पाता तो वह रचनात्मक कल्पनाशक्ति का सहारा लेता है।

रचनात्मक कल्पना : रचनात्मक कल्पनाशक्ति के द्वारा इनसान का सीमाबद्‌ध मन असीम शक्ति से सीधे संपर्क करता है। यह वह शक्ति है, जिसके द्वारा प्रेरणा और आभास प्राप्त किए जाते है। इस शक्ति के द्वारा सभी मूलभूत या नए विचार इनसान को प्रदान किए जाते है। इसी शक्ति के द्वारा कोई इनसान दूसरे इनसानो के अंतर्मन के साथ सवांद कर सकता है।

रचनात्मक कल्पना अपने आप काम करती है, जिसका वर्णन आगे आनेवाले पृष्ठों में किया गया है। यह शक्ति तभी कार्य करती है, जब तार्किक मन बहुत तेज गति से काम कर रहा हो, उदाहरण के तौर पर तार्किक मन प्रबल इच्छा के भाव के द्वारा प्रेरित होता है।

रचनात्मक कल्पनाशक्ति को प्रयोग के द्वारा जितना विकसित किया जाता है, यह उतनी ही चौकस रहती है।

बिजनस, उद्योग, फाइनेंस के महान लीडर और महान कलाकार, संगीतकार, कवि और लेखक महान इसलिए बनते है क्योंकि उन्होंने रचनात्मक कल्पना की शक्ति को विकसित कर लिया है।

कल्पना की संश्लिष्ट और रचनात्मक शक्तियाँ प्रयोग के द्वारा अधिक सशक्त बाण जाती है, ठीक उसी तरह जिस तरह शरीर की कोई माँसपेशी या अंग उपयोग के द्वारा सुदृढ़ बन जाता है।

इच्छा केवल एक विचार है, एक संवेग है। यह धुँधली और क्षणिक है। यह अमूर्त और अव्यवहारिक है तथा इसलिए इसका तब तक कोई मूल्य नहीं है, जब तक कि इसे भौतिक रूप में नहीं बदल दिया जाता। चूँकि इच्छा के संवेग को धन में रूपांतरित करने की प्रक्रिया में संश्लिष्ट कल्पना का प्रयोग अधिकतर किया जाएगा इसलिए आपको इस तथ्य को अपने दिमाग में रखना चाहिए कि आपको ऐसी परिस्थितियों और स्थितियों का सामना करना पड़ सकता है, जिनमे आपको रचनात्मक कल्पना के प्रयोग की भी आवश्यकता हो।

हो सकता है कि प्रयोग के अभाव में आपकी कल्पनाशक्ति थोड़ी कमजोर हो गई हो। इसे प्रयोग के द्वारा फिर से जगाया जा सकता है और सशक्त बनाया जा सकता है। यह शक्ति कभी नहीं मरती, हालाँकि यह संभव है कि प्रयोग के अभाव में यह सोई हुई हो। फिलहाल संश्लिष्ट कल्पना के विकास पर अपना ध्यान केंद्रित करे क्योंकि यही वह शक्ति है, जिसके प्रयोग के द्वारा आप अपनी इच्छा को धन में रूपांतरित कर पाएँगे।

इच्छा के अमूर्त संवेग को धन के मूरत यथार्थ में रूपांतरण के लिए आपको योजना बनानी होगी। यह योजना या योजनाए कल्पना की सहायत से बनाई जानी चाहिए और मुख्य रूप से संश्लिष्ट कल्पनाशक्ति के माध्यम से ऐसा किया जाना चाहिए।

संपूर्ण पुस्तक को पढ़ लीजिए और फिर इस अध्याय पर आएँ और तत्काल अपनी कल्पना को योजना बनाने के काम पर लगा दे, जिसके द्वारा आपकी इच्छा धन में रूपांतरित हो सके। योजनाओ के बनाने के लिए विस्तृत निर्देश लगभग हर अध्याय में दिए गए है। इनमे से जो निर्देश आपकी आवश्यकताओं के हिसाब से सर्वश्रेष्ठ लगे उनका पालन करे और अगर आपने पहले से ही ऐसा न किया हो तो आप अपने प्लान को लिख ले। जिस क्षण आप इसे पूरा कर लेते है, उसी क्षण आप निश्चित रूप से अमूर्त इच्छा को मूरत रूप दे देते है। पिछले वाक्य को एक बार और पढ़े। इसे जोर से पढ़े, धीमी गति से और जब आप ऐसा करे तो याद रखे कि जिस क्षण आप अपनी इच्छा के वक्तव्य या इसकी प्राप्ति के योजना को लिख लेते है, उसी वक्त आप दरअसल पहला कदम उठा लेते है, जिसकी मद्द से आप अंततः अपने विचार को इसके भौतिक रूप में बदल पाएँगे।

धरती जहाँ आप रहते है, आप और हर भौतिक वस्तु विकासवादी परिवर्तन का परिणाम है, जिसके द्वारा पदार्थ के सूक्ष्म कण क्रमबद्ध रूप में सुव्यवस्थित और नियोजित किए गए है। यही नहीं और वह वक्तव्य अत्यंत अमहत्त्वपूर्ण है—यह धरती, आपके शरीर की कई बिलियन कोशिशकाओं में से प्रत्येक और पदार्थ का हर अणु ऊर्जा के अमूर्त रूप में प्रारंभ हुआ था।

इच्छा एक विचार संवेग है। विचार संवेग ऊर्जा का रूप है। जब आप धन कमाने के विचार संवेग या इच्छा से प्रारंभ करते है तो आप अपनी सेवा में उन्ही शक्तियों का प्रयोग करते है, जिनके द्वारा प्रकृति ने इस धरती की रचना की है और इस ब्रह्मांड के हर पदार्थ और आकार की रचना की थी, जिसमे वह शरीर और मन भी शामिल

है, जिसमे विचार संवेग कार्य करते है।

आप उन नियमो की मद्द से अमीर बन सकते है, जो अपरिवर्तनीय है। परंतु पहले आपको इन नियमो से परिचित होना चाहिए और उनका प्रयोग करना सीखना चाहिए। लेखक की यह आशा है कि अगर इन सिद्धांतों को बार-बार दोहराया जाए और इनका हर संभव कोण से वर्णन किया जाए तो शायद आपके सामने वह रहस्य प्रकट हो जाए, जिसके द्वारा ढेर सारी दौलत इकट्ठी की जाती है। वह अजीब और विरोधाभासी लगता है कि यह रहस्य दरअसल रहस्य नहीं है। प्रकृति इसी धरती पर इसका विज्ञापन करती है, जिसमे हम रहते है। हमारी धरती, सितारे गृह, हमारे ऊपर और चारो तरफ मौजूद तत्व, घास का हर तिनका और हमारी आँखों को दिखाई देनेवाला हर जीवित प्राणी इस रहस्य को उजागर करते है।

आगे आनेवाले सिद्धांत कल्पना की समझ का रास्ता खोल देंगे। जब आप पहली बार इस फिलॉस्फी को पढ़े तो आप जितना समझ सके उसे ग्रहण कर ले। इसके बाद इसे दुबारा पढ़े और तब आप पाएँगे कि ऐसा कुछ हुआ है, जिस वजह से यह अधिक स्पष्ट हो गई है और तब आपको संपूर्ण स्थिति की अधिक व्यापक समझ प्राप्त होगी। सबसे बड़ी बात यह कि आप इन सिद्धांतों के अध्ययन में न रुके, न ही झिझके जब तक कि आप इस पुस्तक को कम-से-कम तीन बार पूरा न पढ़ ले क्योंकि इसके बाद आप इस पुस्तक को पढ़ना कभी बंद नहीं करेंगे।

विचार अमीरी का शुरुआती बिंदु है। विचार कल्पना द्वारा पैदा होते है। आइए हम कुछ सुपरिचित विचारों का परीक्षण करे, जिनसे बहुत सारी दौलत कमाई गई है। ऐसी आशा है कि इन उदाहरणों से आपको उस तरीके के बारे में निश्चित जानकारी मिल जाएगी, जिसके द्वारा कल्पना का प्रयोग अमीर बनने में किया जा सकता है।

काफी साल पहले एक बूढ़ा देहाती डॉक्टर शहर में आया, उसने अपना घोडा बाँधा और धीरे से वह एक दवाई की दुकान में पिछले दरवाजे से घुस गया और युवा ड्रग क्लर्क से चर्चा करने लगा।

एक घंटे तक बूढ़ा डॉक्टर और क्लर्क धीरे-धीरे बाते करते रहे। फिर डॉक्टर बाहर गया। वह अपनी बग्घी के पास पहुँचा और उसने उसमे से एक बड़ी सी पुरानी केतली, एक बड़ा लकड़ी का पैडल भी (जिसका प्रयोग केतली के सामान को हिलाने में किया जाता था) और उसने इन चीजों को स्टोर के पिछवाड़े में रख दिया।

क्लर्क ने केतली की जाँच की, अपनी अंदर की जेब में हाथ डालकर नोट निकाले और डॉक्टरों को दे दिए। क्लर्क ने डॉक्टर को कुल 500 डॉलर दिए थे, जो उसकी पूरी बचत थी।

डॉक्टर ने क्लर्क को एक छोटा सा कागज का टुकड़ा दिया, जिस पर एक गोपनीय फार्मूला लिखा हुआ था। उस छोटे से कागज पर लिखे हुए शब्द किसी राजा के खजाने के बराबर कीमती थे। परंतु डॉक्टर के लिए नहीं! यह जादुई शब्द केतली का उबलना शुरू करने के लिए आवश्यक थे, परंतु न तो डॉक्टर और न ही क्लर्क यह जानते थे कि इस केतली से कितना अथाह धन बरसेगा।

बूढ़ा डॉक्टर केतली को पाँच सौ डॉलर में बेचकर बहुत खुश था। क्लर्क अपने पूरे जीवन की पचत को एक कागज के टुकड़े और एक पुरानी केतली के लिए दाँव पर लगाकर बहुत जोखिम ले रहा था! उसने सपने में भी नहीं सोचा था कि उसके निवेश से केतली जब उबलेगी तो उसमे से पिघला हुआ सोना बहेगा, जो एक दिन अलादीन के चिराग के चमत्कारी प्रदर्शन को भी पीछे छोड़ देगा।

क्लर्क ने दरअसल जो खरीदा था वह एक विचार था।

पुरानी केतली और लकड़ी का पैडल तथा कागज पर लिखा हुआ एक गोपनीय संदेश तो साथ में मिले थे। केतली का चमत्कारी प्रदर्शन तब होना शुरू हुआ, जब इसके नए मालिक ने गोपनीय निर्देशो के साथ एक ऐसा तत्व मिलाया, जिसके बारे में डॉक्टर कुछ नहीं जानता था।

सोचकर देखिए क्या आप बता सकते है कि वह क्या था, जो उस युवक ने गोपनीय संदेश के साथ मिलाया था, जिसकी वजह से केतली से सोना बरसने लगा। यहाँ पर आपको एक ऐसी वास्तविक कहानी बताई जा रही है, जो कल्पना से भी अधिक हैरान करनेवाली है, तथ्यप की कहानी, जो एक विचार के रूप में प्रारंभ हुए।

आइए हम सोने के उस विशाल ढेर की तरफ देखे, जो इस विचार से उत्पन्न हुए। इसने बहुत धन कमाया है और आज भी यह दुनिया भर में उन लोगो को बहुत धन कमाकर दे रहा है, जो केतली की सामग्री को करोड़ो लोगो तक पहुँचा रहे है।

पुरानी केतली आज दुनिया में शंकर के सबसे बड़े उपभोक्ताओं में से एक है और इस वजह से हजारो लोगो को गन्ना उगाने का, शकर बनाने का और बेचने का रोजगार उपलब्ध करा रही है।

पुरानी केतली हर साल करोड़ो काँच की बोलतो को काम में लेती है, जिससे काँच का काम करनेवाले बहुत से लोगो को रोजगार मिलता है।

पुरानी केतली पूरे देश में क्लर्क, स्टेनोग्राफर्स, कॉपीराइटर्स और एडवरटाइजिंग विशेषज्ञओ की फौज को रोजगार देती है। इसने उन दर्जनों कलाकारों को दौलत और शोहरत दिलाई है, जिन्होंने इस प्रोडक्ट का विज्ञापन करते हुए बेहतरीन पिक्चर्स बनाई है।

पुरानी केतली एक छोटे से दक्षिणी शहर को दक्षिण की बिजनस राजधानी बना दिया है, जहाँ यह प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से शहर के हर बिजनस और हर नागरिक को लाभ पहुँचाती है।

इस विचार के प्रभाव अब दुनिया के हर सभ्य देश को लाभ पहुँचाता है और इसे छूनेवाले हर आदमी को सोने की बहती हुई धारा में से हिस्सा मिलता है।

केतली से बरसते सोने ने दक्षिण के एक प्रसिद्ध कॉलेज को बनाया, जहाँ हजारो युवक और युवतियाँ सफलता के लिए अनिवार्य प्रशिक्षण प्राप्त करते है।

अगर पीतल की यह पुरानी केतली बोल सके तो यह हर भाषा में रोमांस की रोमांचक कहानियाँ सुनाएगी—प्रेम का रोमांस, बिजनस का रोमांस, प्रोफेशनल पुरुषो और महिलाओ का रोमांस, जो इसके द्वारा प्रतिदिन प्रेरित होते है।

लेखक कम-से-कम एक ऐसे रोमांस के बारे में पूरी तरह से आश्वस्त है क्योंकि वह इसका एक हिस्सा रहा है और यह उस स्थान से ज्यादा दूर शुरू नहीं हुआ था जहाँ से ड्रग क्लर्क ने पुरानी केतली खरीदी थी। यहाँ पर लेखक अपनी पत्नी से मिला था और उसी ने लेखक को इस जादुई केतली के बारे में पहली बार बताया था। उस समय भी वे इस केतली में उबलनेवाला सामान पी रहे थे, जब लेखक ने उससे पूछा था, 'क्या तुम मुझसे शादी करोगी?'

आप कोई भी हो, आप कहीं भी रहते हो, आप कोई भी काम करते हो, भविष्य में इतना याद रखे कि जब आप कोकाकोला शब्द सुने तो आप यह याद कर लें कि दौलत और प्रभाव का यह साम्राज्य एक विचार से शुरू हुआ था और ड्रग क्लर्क—आसा कैलेंडर ने उस गोपनीय फॉर्मूले के साथ, जो रहस्यमयी तत्त्व मिलाया था वह था—कल्पना।

ठहरिए और इसके बारे में एक पल सोचिए।

यह भी याद रखे कि अमीरी के जो कदम इस पुस्तक में बताए गए है उन्ही के सहारे कोकाकोला का प्रभाव दुनिया के हर शहर, कस्बे, गाँव और चौराहो पर फैला है और आपके मस्तिष्क में उत्पन्न होनेवाला हर विचार, जो कोकाकोला की तरह दमदार और संभावनापूर्ण हो, दुनिया भर की प्यास बुझानेवाले इस रिकॉर्ड की बराबरी कर

सकता है।

अगर मुझे दस लाख डॉलर मिल जाए तो मैं क्या करूँगा

यह कहानी उस पुरानी कहावत की सच्चाई सिद्ध करती है 'जहाँ चाह वहाँ राह।' यह मुझे प्रिय शिक्षाविद और धर्मोपदेशक स्वर्गीय फ्रैंक डब्ल्यू गुंसालस ने सुनाई थी, जिन्होंने शिकागो के स्टॉकयार्डवाले क्षेत्र में धर्मोपदेशक का अपना करियर शुरू किया था।

जब गुंसालस कॉलेज में पढता था, तो उसे हमारे शिक्षा तंत्र में कई दोष नजर आए। उसे विश्वास था कि अगर वह कॉलेज का प्रमुख बन जाए तो वह इन दोषो को दूर कर सकता है।

उसने अपने मन में यह ठान लिया कि वह एक नया कॉलेज बनाएगा, जिसमें वह अपने विचारों को आजमाएगा और शिक्षा के पारंपरिक तरीके से हटकर कुछ करेगा।

उसे अपने इस प्रोजेक्ट के लिए दस लाख डॉलर की जरुरत थी। वह इतनी बड़ी रकम कहाँ से जुटा पाएगा? यही सवाल उस महत्वकांक्षी युवा धर्मोपदेशक के विचार में हर पल कौंधता रहता था।

परंतु वह इस दिशा में कोई प्रगति नहीं कर पा रहा था।

हर रात को वह अपने बिस्तर पर इस विचार के साथ सोता था। हर सुबह इसी विचार के साथ वह नींद से जागता था। वह जहाँ भी जाता था, यह विचार उसके साथ-साथ जाता था। वह इसे लगातार अपने दिमाग में बिठाता रहा, जब तक कि यह विचार प्रबल दीवानगी में नहीं बदल गया।

दार्शनिक और धर्मोपदेशक होने के कारण डॉ. गुंसालस यह बात समझते थे, जो जीवन में सफल होनेवाले सभी लोग समझते है कि लक्ष्य की निश्चितता ही वह शुरुआती बिंदु है जहाँ से इनसान को शरुआत करनी चाहिए। वे यह भी जानते थे कि लक्ष्य निश्चित हो जाने के बाद वे जीवंत हो जाते है, उनमे जीवन और शक्ति का संचार होता है। खासकर तब जब उनके पीछे इस लक्ष्य को इसके भौतिक रूप में रूपांतरित करने की एक धधकती हुई इच्छा हो।

वे इन सारी महान सच्चाईयों को जानते थे, परंतु वे यह नहीं जानते थे कि उनके पास दस लाख डॉलर कहाँ से आएँगे। आम तौर पर इसका स्वाबादविक तरीका यही होता कि वे हार मान लेते और यह कहकर प्रयास करना छोड़ देते ' मेरा विचार तो अच्छा है, परंतु मैं इस बारे में कुछ नहीं कर सकता क्योंकि मैं इसके लिए आवश्यक दस लाख डॉलर नहीं जुटा सकता। अधिकांश लोगो ने बिल्कुल यही कहा होता परंतु डॉ. गुंसालस ने ऐसा नहीं कहा। उन्होंने जो कहा और उन्होंने जो किया वह इतना महत्त्वपूर्ण है कि मैं अब उन्हें खुद ही अपनी बात कहने देता हूँ।

'शनिवार की एक दोपहर मैं अपने कमरे में बैठा हुआ सोच रहा था कि अपनी योजनाओ को सफल बनाने के लिए मैं किस तरीके से आवश्यक धनराशि जुटाऊँगा। लगभग दो सालो तक मैं सोचता ही रहा था परंतु मैंने सोचने के अलावा कुछ नहीं किया था।'

'अब कर्म करने का समय आ चूका था'

'मैंने तभी अपना मन बना लिया कि मैं एक सप्ताह में दस लाख डॉलर की राशि जुटा लूँगा। कैसे? मैं यह धनराशि निश्चित समयसीमा में जुटाऊँगा, मुझे आश्वस्त करनेवाली एक अजीब सी राहत महसूस हुई, जो मुझे इससे पहले कभी महसूस नहीं हुई थी। मेरे अंदर जैसे कोई कह रहा था' तुम इस निर्णय पर बहुत पहले क्यों नहीं पहुँचे ? यह धनराशि लंबे समय से तुम्हारा इंतजार कर रही है।

'घटनाएँ तेजी से हुई। मैंने अखबारवालो को बुलाया और घोडा की कि मैं अगली सुबह एक व्याख्यान दूँगा जिसका शीर्षक होगा', अगर मेरे पास दस लाख डॉलर हो तो मैं क्या करूँगा?

मैं तत्काल व्याख्यान तैयार करने में जुट गया, परंतु मैं आपको सच बताऊँ यह काम मुश्किल नहीं था क्योंकि मैं

इस व्याख्यान को लगभग दो साल से तैयार कर रहा था।

'आधी रात के काफी पहले मैंने व्याख्यान लिखना समाप्त कर लिया मैं बिस्तर पर गया और विश्वास की अनुभूति के साथ सोया क्योंकी मैं देख सकता था कि मेरे पास दस लाख डॉलर मौजूद थे और मैं उनका स्वामी था।

'अगली सुबह मैं जल्दी उठा, बाथरूम में गया, व्याख्यान को पढ़ा और अपने घुटने टेके और पूछा कि क्या मेरा प्रवचन किसी ऐसे आदमी का ध्यान आकर्षित कर सकता है, जो आवश्यक धनराशि प्रदान कर सके।'

'जब मैं प्रार्थना कर रहा था तो मुझे वही आश्वस्त करनेवाली अनुभूति एक बार फिर हुई कि धनराशि आने ही वाली है। मैं इतना रोमांचित था कि मैं व्याख्यान को साथ ले जाना भूल गया और मुझे यह बात तब तक पता नहीं चली जब तक कि मैं श्रोताओ के सामने खड़ा होकर उसे शुरू करने के लिए तैयार नहीं हो गया।'

'अब अपने नोट्स लाने का वक्त नहीं था और उन्हें घर पर भूल आना मेरे लिए वरदान साबित हुआ। नोट्स के बजाय मेरे अंतर्मन ने मुझे मेरी जरुरत का सारा सम्मान प्रदान किया। जब मैं अपना प्रवचन शुरू करने के लिए खड़ा हुआ तो मैं अपनी आँखे बंद कर ली और मैं अपने सपनो के बारे में अपने दिल और आत्मा से बोला। मैंने ईश्वर से भी बात की। मैंने बताया कि अगर यह धनराशि मेरे हाथो में रख दी जाए तो मैं दस लाख डॉलर से क्या कर सकता था। मैंने वह योजना विस्तार से बताई, जो मेरे मन में थी। मैंने बताया कि मैं किस तरह की महान शैक्षणिक संस्था बनाने जा रहा हूँ, जहाँ युवा लोग व्यवहारिक चीजे करना सीखेंगे और साथ ही उनके मस्तिष्क का विकास भी होगा।'

'जब मैंने भाषण समाप्त कर लिया और मैं बैठ गया तो पीछे की तीसरी पंक्ति से एक आदमी धीमे से अपनी कुरसी से उठा और मेरी तरफ आगे बढ़। मैं हैरान था कि वह क्या करने के लिए मेरे पास आ रहा है। वह मंच पर आया, उसने अपना हाथ बढ़ाया और कहा' मुझे आपका भाषण पसंद आया। मुझे विश्वास है कि आपने जो कहा है वह आप सचमुच कर सकते है, बशर्ते आपके पास दस लाख डॉलर हो। यह सिद्ध करने के लिए आपमें और आपके प्रवचन में मुझे विश्वास है मैं आपको दस लाख डॉलर दे सकता हूँ अगर आप कल सुबह मेरे ऑफिस में आ जाए। मेरा नाम फिलिप डी. आर्मर है।

युवा गुंसालस मिस्टर आर्मर के ऑफिस पहुँचे और उसे दस लाख डॉलर मिल गए। उस धनराशि से उसने आर्मर इंस्टिट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी की नींव डाली, जिसे अब इलिनॉय इंस्टिट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी के नाम से जाना जाता है।

यह दस लाख डॉलर, उसके पास एक विचार के परिणाम के रूप में आए। इस विचार के पीछे एक इच्छा जिसे युवा गुंसालस अपने दिमाग में लगभग दो सालो से पाल रहा था।

इस महत्त्वपूर्ण तथ्य की तरफ ध्यान दीजिए—जब वह अपने मन में निश्चित निर्णय पर पहुँच गया और उसने इसे हासिल करने की एक निश्चित योजना पर अमल करने का फैसला किया, उसके छत्तीस घंटे बाद ही उसे यह धनराशि मिल गई।

दस लाख डॉलर के बारे में युवा गुंसालस के अस्पष्ट चिंतन और धुँधली आशा के बारे में कुछ नया या अद्भुत नहीं है। उसके पहले और उसके बाद भी बहुत से लोगो के मन में इसी तरह के विचार आए थे। परंतु उस यादगार शनिवार को जब वह अपने निर्णय पर पहुँचा तो उस निर्णय में कुछ भिन्न और अभूतपूर्व था, जब उसने अस्पष्टता को अलग हटा दिया और निश्चितता से कहा—'मैं एक सप्ताह में यह धनराशि जुटा लूंगा।'

इससे भी बड़ी बात यह है कि जिस सिद्धांत ने डॉ. गुंसालस को दस लाख डॉलर दिलाए थे, वह सिद्धांत आज भी जीवित है। यह सिद्धांत आपके लिए भी काम कर सकता है। यह शाश्वत नियम आज भी उतने ही काम का है,

जितना कि यह पहले उस युवा धर्मोपदेशक के काम का था, जिसे अपने इरादों में जबरदस्त कामयाबी मिली थी।

यह सोचे कि आसा कैलेंडर और डॉ. फ्रैंक के बीच में एक बात समान थी। दोनों ही इस प्रबल सत्य को जानते थे कि निश्चित योजना की शक्ति के द्‌वारा विचारों को नकदी में बदला जा सकता है।

अगर आप उन लोगो में से हैं, जो यह विश्वास करते है कि सिर्फ कड़ी मेहनत और ईमानदारी से ही अमीरी आ जाएगी तो इस विचार को अपने दिमाग से निकाल दे! यह सच नहीं है! अमीरी जब भी प्रचुरता में आती है, तो यह सिर्फ कड़ी मेहनत की बदौलत नहीं आती! अमीरी निश्चित मांग की प्रतिक्रिया के स्वरुप आती है और यह कुछ निश्चित सिद्‌धांतों के प्रयोग पर आधारित है। इसका किस्मत या भाग्य से कोई लेना देना नहीं है। आम तौर पर विचार ही कल्पना के सहारे कर्म को प्रेरित करता है। सभी मास्टर सेल्समेन कि जहाँ सामान नहीं बिक सकता, वहाँ विचार बिक सकते है। औसत सेल्समेन इस बात को नहीं जानते-इसलिए वे 'औसत' सेल्समेन होते है।

कम कीमत की पुस्तको के एक प्रकाशक ने एक खोज की, जो आमतौर पर सभी प्रकाशकों के लिए महत्त्वपूर्ण साबित हो सकती है। उसने सीखा कि कई लोग पुस्तक के अंदर के शब्दो को नहीं खरीदते है, बल्कि वे शीर्षक खरीदते है। उसकी एक पुस्तक बिक नहीं रही थी। जब उसने इस पुस्तक का शीर्षक बदल दिया तो इस पुस्तक की बिक्री दस लाख प्रतियो से अधिक हो गई। ध्यान दे, पुस्तक के अंदर की सामग्री जरा भी नहीं बदली गई थी। उसने सिर्फ पुस्तक का कवर फाड़ दिया था जिस पर वह शीर्षक था, जो नहीं बिक रहा था और उसने उसके स्थान पर एक नया कवर लगा दिया था, जिस पर एक ऐसा शीर्षक था, जो बॉक्स ऑफिस के हिसाब से आकर्षक था।

हालाँकि यह बहुत आसान लगता है, परंतु यह विचार तो विचार तो है ही !! यह कल्पना थी।

विचारों की कोई औसत या निर्धारित कीमत नहीं होती। विचारों का रचयिता अपनी खुद की कीमत तय करता है और अगर वह स्मार्ट होता है तो उसे वह कीमत मिल जाती है।

व्यवहारिक दृष्टि से हर अमीरी की कहानी उस दिन से शुरू होती है, जब विचारों का एक रचयिता और विचारों का एक विक्रेता इकट्‌ठे होते है और मिलकर काम करते है। कार्नेगी ने अपने आस-पास ऐसे लगो को इकट्‌ठा कर लिया था, जो वह सब कर सकते थे, जो कार्नेगी नहीं कर सकते थे, लोग जो विचारों को जन्म देते थे, लोग जो उन विचारों को कर्म में परिवर्तित कर सकते थे और उन्हें एवं दूसरो को बेहद अमीर बनाते थे।

करोड़ो लोग जिंदगी भर ब्रेक की तलाश करते है। हो सकता है उनकी खुशकिस्मती से उन्हें कोई मौका मिल भी जाए परंतु सबसे सुरक्षित योजना यही कि किस्मत के भरोसे हाथ पर हाथ रखकर न बैठा जाए। मुझे एक सुनहरा ब्रेक मिला जिससे, मुझे मेरे जीवन का सबसे बड़ा अवसर मिला परंतु पच्चीस साल के लगन भरे प्रयासों के बाद ही यह अवसर मेरी पूँजी बन पाया।

यह ब्रेक था कि मैं एंड्रू कार्नेगी ने खुशकिस्मती से मिला और मुझे उनका सहयोग मिला। उस अवसर पर कार्नेगी ने मेरे मन में एक विचार का बीज बोया। वह बीज यह था कि मैं उपलब्धि के सिद्‌धांतों को सफलता की फिलॉसफी के रूप में व्यवस्थित कर। इन पच्चीस सालो में हुए शोध में जो खोजे हुई है, उनसे हजारो लोगो ने लाभ उठाया है और कई लोग इस फिलॉसफी को अपनाकर अमीर बन चुके है। शुरुआत आसान थी। यह एक विचार था, जिसे कोई भी विकसित कर सकता था।

मुझे सहायता देनेवाला ब्रेक कार्नेगी से मिला था, परंतु लगन, निश्चित लक्ष्य, लक्ष्य को हासिल करने की इच्छा और पच्चीस वर्ष की लगन का क्या कोई अर्थ नहीं है? यह कोई सामान्य इच्छा नहीं थी, जो इतनी निराशा, लोगो द्‌वारा निरुत्साहित किए जाने, अस्थाई पराजय, आलोचना और समय की बर्बादी के बावजूद बनी रही। यह एक प्रबल इच्छा थी। एक दीवानापन था।

जब मेरे मन में यह विचार कार्नेगी ने बोया तो उसे जिंदा बने रहने के लिए मनाया गया, इसकी देखभाल की गई और इसे आकर्षित किया गया। धीरे-धीरे यह विचार अपनी ही शक्ति से इतना शक्तिशाली हो गया कि इसने बाद में मुझे मनाया, मेरी देखभाल की और मार्गदर्शन देते है, फिर वे स्वयं शक्तिशाली बन जाते है और अपने रास्ते के तमाम अवरोधों को हटा देते है।

विचार अमूर्त शक्तियाँ है, परंतु उनमे भौतिक मन से अधिक शक्ति होती है, जिनसे वे उत्पन्न होते है। उनमे जिंदा बने रहने की शक्ति है, और यह शक्ति तब भी बनी रहती है, जबकि उन्हें जन्म देनेवाला मन धूल में मिल चुका होता है।

एंड्रू कारनेगी की तरह साउथवेस्ट एयरलाइन के फाउंडर में से एक हर्ब केल्हेर 'विचारों को बेचनेवाला' के एक बेहतरीन उदहारण है। उस वक्त वह सं एंटोनियो, टेक्सास में एक वकील के रूप में कार्यरत थे, जब उस अमूल्य विचार के निर्माता रोलर किंग ने अपनी नई एयरलाइन की शुरुआत करने के लिए उनसे मद्द मांगी।

रोलिंग किंग एक इन्वेस्टमेंट सलाहकार थे। साथ ही साथ वे एक बिना प्रॉफिटवाली एक हवाई चार्टर सेवा चलाते थे, जो टेक्सास के छोटे शहरो में चलती थी। उस समय अमेरिका में जो लोग हवाई यात्रा करते थे, वे व्यसायिक अधिकारी हुआ करते थे या फिर अमीर लोग। किंग तब निराश हो जाया करते थे, जब उन्हें टेक्सास में एक स्थान से दूसरे स्थान हवाई करनी होती थी और उन्हें सीट नहीं प्राप्त होती थी। इसके अलावा उस समय हवाई यात्रा के दाम बहुत अधिक थे।

उन्हें ऐसा महसूस हुआ कि टेक्सास के तीन बड़े शहरो में एक एयरलाइन की शुरुआत करने की सख्त जरुरत है। किंग को यह बात अच्छी तरह से पता था कि उसकी यह छोटी एयरलाइन इस कार्य को ढंग से पूरा करने में असमर्थ है, इसलिए उसे एक नई एयरलाइंस की जरुरत है। उसने ढंग से इन सबका अध्ययन किया और एक बिजनस प्लान बनाया। उसने 10,000 डॉलर लिया और अपने वकील हर्ब केल्हेर के पास एयर साउथवेस्ट के लिए जरूरी कागजी काम कराने के लिए पहुँचा। एयर साउथवेस्ट जिसका बाद में नामकरण साउथवेस्ट एयरलाइंस हुआ।

पहले तो केल्हेर उलझन में पड़ गए, फिर उन्होंने किंग के साथ और अधिक धन जुटाने के लिए और राजनितिक सहयोग हासिल करने के लिए काम किया। 20 फरवरी, 1968 को टेक्सास एरोनॉटिक्स कमिशन ने तीन शहरो में उड़ान भरने की साउथवेस्ट की पेटिशन को मंजूरी दे दी। तथापि 21 फरवरी को प्रतिस्पर्धी एयरलाइन Braniff, Trans Texas and continental ने इस आदेश पर अस्थाई रोक लगा दी।

केल्हेर का एयरलाइन के लिए उत्साह ही था, जिसके द्वारा उसने अपने वकालत कौशल से उस मुकदमे में जीत हासिल की। विरोध इस बात को लेकर मुकदमा लड़ रहे थे कि टेक्सास को कोई नई कंपनी की जरुरत नहीं है। इसके लिए साउथवेस्ट को साढ़े तीन साल का इंतजार करना पड़ा। इसमें उन्हें तीन कोर्ट के चक्कर लगाने पड़े। तब जाकर वे विरोधियो को गलत साबित कर पाए और एयरलाइन की शुरुआत करने के लिए जरुरी आज्ञा ले पाए।

अलबत्ता उन्होंने एक अच्छी शुरुआत की, पर यह पर्याप्त नहीं थी। कंपनी को पहले वर्ष 37 लाख डॉलर का नुकसान हुआ और यह नुकसान अगले वर्ष और उसके बाद अगली छमाही तक जारी रहा। साउथवेस्ट दाम रखना चाहता था और अपने मूल गोल के साथ समझौता किए बिना अपने ग्राहकों को आकर्षित करना चाहता था।

उनका एक नवपरिवर्तन पीक और ऑफ पीक एयरलाइन के दाम रखना भी था। और दूसरा 10 मिनट टर्नअराउंड था। एयरलाइन के लैंड होने के बाद हर प्लेन गेट के सामने खड़ा हो जाता, सुरक्षा कर्मियीं द्वारा जाँचा जाता, यात्री उतरते, और फिर नए यात्री बैठ जाते तथा एयरलाइन मात्र 10 मिनट में गेट छोड़ देता। इस कार्य में

पहले मिनट लगा करते थे। इस दस मिनट टर्नअराउंड ने तीन प्लेन की इस एयरलाइन को व्यस्त रखने और अपना टाइम परफॉरमेंस सुधारने में मद्द करता।

अपना बहुत कम बजट होने के कारण, वे इसका प्रचार सामान्य मीडिया के माध्यमो से नहीं कर पा रहे थे। इसलिए उन्होंने एयरलाइन को प्रमोट करने के लिए एक व्यक्ति से दूसरे व्यक्ति का फैसला किया। इसको जारी रखने के लिए कंपनी ने अपनी हटके इमेज बनाई।

ग्राहक उनका भगवान है, उन्होंने इस सूक्ति पर काम किया। फ्लाइट के कर्मचारियों को सिखाया गया कि किस तरह ग्राहकों को प्यार और देखभाल करनी है। कंपनी का स्लोगन रखा गया 'अब कोई और भी है, जो आपसे मोहब्बत करता है।'

साथ ही साथ, केल्हेर ने उस कष्टप्रद, समय बर्बाद करनेवाले बोर्डिंग पास की जगह ओपन सीटिंग व्यवस्था की शुरुआत कर दी। कोई सीट का रिजर्वेशन नहीं चहिए था और यात्रियों को बोर्डिंग कार्ड नंबर फ्लाइट के गेट पर ही दिए जाते थे।

यात्रियों की संतुष्टि उनका मुख्य उद्देश्य होने के कारण, केल्हेर और उनकी टीम ने एक निष्ठावान फोल्लोविंग बना ली थी तथा उनकी यात्रियों के बीच एक बेहतरीन इमेज भी बन गई थी।

साउथवेस्ट धीरे-धीरे सफलता की ऊँचाईयाँ चढ़ने लगी थी।

1978 तक, यह देश की सबसे अधिक कमाई करनेवाली एयरलाइन बन गई थी। 2000 की शुरुआत में जब कई एयरलाइन बेहद नुकसान से गुजारी, कुछ तो दीवालिया हो गई और कई ने अपना व्यवसाय ही बंद कर दिया, साउथवेस्ट ने ना सिर्फ बचा रहा बल्कि अपने व्यवसाय में तरक्की भी की।

हर्ब केल्हेर सफलता के इच्छुक व्यक्तियों को सलाह देते है—

अपने विचारों पर डटे रहिए। इसके बावजूद कि प्रतिस्पर्धी कमापनियों के विरोध की वजह से ताकि साउथवेस्ट को इस व्यवसाय में उतरने से रोका जा सके। उन्होंने अपने सकारात्मक स्वभाव के कारण साढ़े तीन साल कोर्ट के चक्कर लगाए और केश लड़ा।

हमेशा ग्राहक के बारे में सोचिए, वे क्या चाहते है? और उन्हें वही दीजिए।

अपनी कठिनाईओं से सकारात्मक कदम उठाकर उबरिए।

हमेशा नए विचारों के लिए अपना मन खुला रखिए। और जैसे ही मौका मिले, उन्हें पकड़ लीजिए।

❑

7.

सुव्यवस्थिति योजना

इच्छा को कर्म में साकार करना

दौलतमंद बनने की ओर छठवाँ कदम

आपने सीखा है कि इनसान, जो भी सृजन करता है या हासिल करता है, वह इच्छा के रूप में शुरू होता है। इच्छा ही हमें यात्रा के पहले दौर में ले जाती है, अमूर्त से मूरत यथार्थ की ओर ले जाती है, कल्पना की वर्कशॉप में ले जाती है, जहाँ इस रूपांतरण की योजनाए बनाई जाती हैं और व्यवस्थिति की जाती है।

अध्याय दो में आपको छह निश्चित, व्यवहारिक कदम उठाने के निर्देश दिए गए है ताकि आप धन की इच्छा को इसके भौतिक रूप में रूपांतरित करने की दिशा में आगे बढ़ सके। इनमे से एक कदम है निश्चित और व्यवहारिक योजनाए बनाना जिनके द्वारा रूपांतरण किया जा सकता है।

अब आपको निर्देश दिए जाएँगे कि आप किस तरह व्यवहारिक योजनाए बना सकते है—

1. धन कमाने की आपकी योजना के बनने और पूरे होने में आपको जितने लोगो के समूह की आवश्यकता हो उतने लोगो से जुड़े—बाद के अध्याय में बताए गए तरीके से 'मास्टर माइंड' सिद्धांत का प्रयोग करे (इस निर्देश का पालन करना बिल्कुल अनिवार्य है। इसे नजरअंदाज न करे।)
2. अपना मास्टर माइंड समूह बनाने से पहले यह फैसला करे कि आप अपने समूह के सदस्यो को उनके सहयोग के बदले में क्या लाभ दे सकते है। कोई भी व्यक्ति किसी मुआवजे के बिना अनंत काल तक काम नहीं करेगा। कोई भी समझदार व्यक्ति पर्याप्त मुआवजे के बिना दूसरे व्यक्ति से काम करने का ग्रह या आशा नहीं करेगा, हालाँकि हो सकता है कि यह हमेशा धन के रूप में न हो।
3. सप्ताह में कम-से-कम दो बार और जितना अधिक संभव हो अपने मास्टर माइंड समूह के सदस्यो से मिले, जब तक कि आप मिलकर धन कमाने के लिए आवश्यक योजनाए, पूरी तरह से न बना ले।
4. अपने मास्टर माइंड समूह के हर सदस्य के साथ आपका तालमेल आदर्श होना चाहिए। अगर आप इस निर्देश का पूरी तरह पालन नहीं करेंगे तो आप असफल हो सकते है। मास्टर माइंड सिद्धांत वहाँ पर सफल नहीं हो सकता जहाँ पूरा तालमेल न हो।

इन तथ्यों को अपने दिमाग में रखे

पहला : आप अपने लिए एक अत्यंत महत्त्वपूर्ण कार्य में संलग्न है। सफलता सुनिश्चित करने के लिए आपके पास त्रुटिहीन योजनाएँ होनी चाहिए।

दूसरा : आपको दूसरो के अनुभव, शिक्षा, प्राकृतिक योग्यता और कल्पना का लाभ प्राप्त करना चाहिए। यह उन

तरीको से मेल खाता है, जिनका अनुसरण करके हर दौलतमंद आदमी ने दौलत कमाई है।

दूसरे लोगो के सहयोग के बिना किसी व्यक्ति में इतना अनुभव, शिक्षा, जन्मजात योग्यता और ज्ञान नहीं होता कि ढेर सारी दौलत का संग्रह सुनिश्चित हो जाए। दौलत कमाने के अपने प्रयास में आप जिस भी योजना को अमल में लाएँ, वह योजना आपके और आपके 'मास्टर माइंड' समूह के हर सदस्य की सयुंक्त रचना होना चाहिए। आप अपने मन से निकली योजनाओ को आंशिक तौर या पूरी तौर पर बना सकती है, परंतु यह जरुरी है कि इन योजनाओ को आपके मास्टर माइंड समूह के सदस्यो द्वारा जाँचा जाए और स्वीकार किया जाए।

अगर आपके द्वारा बनाई गई पहली योजना सफलतापूर्वक काम न करे तो इसके स्थान पर एक नई योजना ले आई। अगर यह नई योजना भी काम न करे तो इसके बदले में एक और नई योजना आएँ तथा इसी तरह करते रहे, जब तक कि आपको ऐसी योजना न मिल जाए, जो काम करे। इसी बिंदु पर अधिकांश लोग असफल होते है क्योंकि उनमे असफल योजनाओ के स्थान पर नई योजनाए बनाने की लगन का अभाव होता है।

दुनिया का सबसे बुद्धिमान आदमी भी धन कमाने या किसी और काम में तब तक सफल नहीं हो सकता, जब तक कि उसकी योजनाएँ व्यवहारिक और अमल में लाने योग्य न हो। इस तथ्य को अपने मन में रखे और जब तक आपकी योजनाए असफल हों तो यह भी याद रखे कि अस्थाई पराजय सिर्फ एक विलंब है। इसका यह अर्थ हो सकता है कि आप जिस योजना पर काम कर रहे थे, वह दमदार या त्रुटिहीन नहीं थी। दूसरी योजनाएँ बनाए। एक बार फिर से शुरू करे।

थॉमस अलावा एडिशन 10,000 बार फैल हुए थे, इससे पहले कि वह विद्युत बल्ब का आविष्कार कर पाते। इसे इस तरह से भी समझा जा सकता है कि एडिशन को सफलता मिलने से पहले 10,000 बार अस्थाई असफलताओ का सामना करना पड़ा।

अस्थाई पराजय का एक ही अर्थ होना चाहिए और वह यह कि आपकी योजना में किसी खास किस्म के ज्ञान की कमी थी। लाखो करोड़ो लोग गरीबी और दु:ख भरा जीवन बिताते हैं क्योंकि उनके पास कोई दमदार योजना नहीं होती, जिसके द्वारा धन कमा सके। आपकी योजना जितनी दमदार होंगी, आपकी उपब्धि उतनी ही होगी। कोई भी आदमी तब तक नहीं हारता, जब तक कि वह मैदान न छोड़ दे। यानी जब तक कि वह हिम्मत न हार जाए।

जेम्स जे हिल ने जब पहली बार पूर्व से पश्चिम तक रेलरोड बनाने के लिए आवश्यक पूँजी उगाहने का प्रयास किया तो उन्हें अस्थायी पराजय का सामना करना पड़ा। परंतु उन्होंने नई योजनाओ के द्वारा अपनी पराजय को विजय में बदल दिया।

हेनरी फोर्ड को भी अस्थाई पराजय का सामना करना पड़ा। और ऐसा न सिर्फ उनके ऑटोमोबाइल कैरियर की शुरुआत में हुआ बल्कि तब भी हुआ, जब वे अपने कैरियर की ऊँचाई पर पहुँच गए थे। उन्होंने नई योजनाएँ बनाई और आर्थिक विजय की और एक लंबी छलांग लगा दी।

हम ऐसे लोगो को देखते है जिन्होंने बहुत सारा धन कमाया है, परंतु हम अकसर उनकी विजय ही देख पाते है और उन अस्थाई पराजयों को नजरअंदाज कर देते है, जिन्हें पार करके ही वे इस मुकाम तक पहुँच पाए है।

इस फिलॉसफी का कोई भी अनुयायी यह आशा नहीं करेगा कि उसे अस्थाई पराजय के अनुभव के बिना ढेर सारी दौलत मिल जाएगी। पराजय को इस बात का संकेत माने कि आपकी योजनाए दमदार नहीं है। फिर आप इन योजनाओ को दुबारा बना ले और अपने प्रिय लक्ष्य की दिशा में के बार फिर पाल बाँध ले। अगर आप अपने लक्ष्य तक पहुँचने से पहले ही प्रयास करना छोड़ देते है तो आप भगोड़े है।

भगोड़े लोग कभी नहीं जीतते और जीतनेवाले कभी नहीं भागते

इस वाक्य को गाँठ बाँध ले और एक ऊँचे अक्षरो में कागज के एक टुकड़े पर लिख ले और इसे ऐसी जगह पर रखे जहाँ आप इसे हर रात सोने से पहले और हर सुबह उठने के बाद देख सके।

जब आप अपने मास्टर माइंड समूह के सदस्यो को चुनना शुरू करे तो उन लोगो को चुनने का प्रयास करे जो पराजय को गंभीरता से नहीं लेते।

कुछ लोग मूर्खतावश यह विश्वास करते है कि केवल पैसे से ही पैसा कमाया जा सकता है। यह सच नहीं है! प्रबल इच्छा ही वह माध्यम है, जिसके द्वारा पैसा बनाया जाता है। और आप इस प्रबल इच्छा को यहाँ बताएँ गए सिद्धांतों की मद्द से इसके आर्थिक रूप में रूपांतरित कर सकते है। धन अपने आपमें कुछ नहीं है, यह सिर्फ एक निर्जीव पदार्थ है। यह न चल सकता है, न सोच सकता है, न बोल सकता है, परंतु यह सुन सकता है और जब कोई आदमी इसकी प्रबल इच्छा करता है तो यह उसके आमंत्रण पर दौड़ा चला आता है।

सेल्स सेवाओ की बिक्री की योजना

बचे हुए अध्याय में मार्केटिंग सेवाओ के साधन और रास्तो पर विधिवत वर्णन किया गया गया है। यहाँ पर जो भी जानकारी दी जाएँगी वह व्यवहारिक होगी और जिससे बाजार में कोई सेवा देने के लिए हर व्यक्ति को मद्द कर सके। खासकर उन लोगो के लिए यह अमृत की भाँति होगी, जिन्हें अपनी जिंदगी एक नेता के रूप में गुजारनी है।

अमीर बनने की दिशा में किए गए किसी भी काम की सफलता के लिए बुद्धिमत्ता पूर्वक योजना बनाना अनिवार्य है। यहाँ पर आपको ऐसी विस्तृत निर्देश मिलेंगे, जिनके द्वारा आप व्यक्तिगत सेवाओ को बेचकर अमीर बनना शुरू कर सकते है।

यह जानना उत्साहवर्धक है कि जितने भी लोगो ने बहुत अधिक धन कमाया है, उनकी शुरुआत व्यक्तिगत सेवाओ के मुआवजे के रूप में या विचारों की बिक्री से हुई थी। जिसके पास जायदाद न हो वह अमीर बनने के लिए विचार और व्यक्तिगत सेवाओ के अलावा और क्या दे सकता है?

दुनिया में दो तरह के लोग होते है। एक तरह के लोगो को लीडर्स के रूप में जाना जाता है और दूसरी तरह के लोगो को अनुयायियों के रूप में। शुरुआत में ही यह निर्णय कर ले कि क्या आप अपने चुने हुए व्यवसाय या क्षेत्र का लीडर बनना चाहते है या सिर्फ अनुयायी ही बने रहना चाहते है। बदले में जो मिलता है, उसमें बड़ा भारी अंतर है। तार्किक दृष्टि से कोई अनुयायी उस मुआवजे की उम्मीद नहीं कर सकता, जो लीडर को मिल सकता है, हालाँकि कई अनुयायी उतने ही धन की आशा करने की गलती करते है।

अनुयायी होने में कोई बुराई नहीं है। दूसरी ओर अनुयायी बने रहना भी कोई तारीफ की बात नहीं है। अधिकांश महान लीडर्स ने अनुयायी के रूप में शुरुआत की थी। वे महान लीडर्स इसलिए बने क्योंकि वे समझदार अनुयायी थे। जो आदमी समझदारी से किसी लीडर का अनुसरण नहीं कर सकता, वह कभी सफल लीडर नहीं बन सकता। इसके अपवाद बहुत कम होते है। वह आदमी जो किसी लीडर का सफलतापूर्वक अनुसरण कर सकता है, आमतौर पर वही अत्यंत तीव्र गति से लीडर बनने की दिशा में खुद को विकसित कर रहा होता है। बुद्धिमान अनुयायी को कई लाभ होते है और उनमे से एक लाभ है अपने लीडर से ज्ञान हासिल करने का अवसर।

लीडरशिप के प्रमुख गुण

लीडरशिप के महत्त्वपूर्ण गुण निम्नलिखित है—

1. अविचल साहस : यह साहस स्वयं के ज्ञान और अपने व्यवसाय के ज्ञान पर आधारित होता है। कोई भी

अनुयायी नहीं चाहता कि उसके लीडर में आत्मविश्वास और साहस का अभाव हो। कोई भी बुद्धिमान अनुयायी ऐसे लीडर को लंबे समय तक नहीं झेल पाता।

2. आत्म-नियंत्रण : वह आदमी जो खुद को नियंत्रित नहीं कर सकता, दूसरो को कभी नियंत्रित नहीं कर सकता। अनुसरण के सामने आत्म नियंत्रण एक शक्तिशाली मिसाल बन जाता है, जिसे वह अनुयायी सीख लेता है, जो अधिक बुद्धिमान होता है।

3. न्यायपूर्ण आचरण : न्यायपूर्ण आचरण के बिना कोई लीडर अपने अनुयायियों का सम्मान न तो हासिल कर सकता है, न ही उसे लंबे समय तक बाँए रख सकता है।

4. निर्णय की निश्चितता : जो आदमी ढुलमुल निर्णय लेता है वह बताता है कि उसे खुद पर विश्वास नहीं है और ऐसा आदमी दूसरो को सफलतापूर्वक नेतृत्व नहीं कर सकता।

5. योजनाओ की निश्चितता : सफल लीडर अपने काम की योजना बनाता है और योजना पर काम करता है। जो लीडर व्यवहारिक और निश्चित योजनाओ के बिना केवल अंदाजे से काम करता है वह उस जहाज की तरह होता है, जिसमें रडर न हो। देर सावेर वह चट्टानों से टकराकर नष्ट हो जाएगा।

6. जितना मिले उससे ज्यादा देने की आदत : लीडरशिप की सजाओ में से एक यह है कि लीडर अपने अनुयाइयों से जीतने की आशा रखता है, उसे स्वेच्छा से उससे देने के लिए भी तैयार रहना चाहिए।

7. सुखद व्यक्तित्व : कोई भी बेतरतीब या लापरवाह आदमी सफल लीडर नहीं बन सकता। लीडरशिप के लिए सम्मान चाहिए। अनुयायी ऐसे लीडर का सम्मान नहीं करेंगे, जिसे सुखद व्यक्तित्व के सभी तत्वो में अच्छे अंक न मिले।

8. सहानुभूति और समझ : सफल लीडर को अपने समर्थको के प्रति सहानुभूति रखनी चाहिए। यही नहीं, उसे उन्हें और उनकी समस्याओ को भी समझना चाहिए।

9. विवरण की कुशलता : सफल लीडरशिप के लिए यह भी जरुरी है कि वह लीडर की स्थिति के विवरण में पारंगत हो।

10. पूरी जिम्मेदारी लेने की इच्छा : सफल लीडर को अपने समर्थको की गलतियों और कमियों को पूरी जिम्मेदारी लेने के लिए तैयार रहना चाहिए। अगर वह इस जिम्मेदारी को दूसरे पर थोप देता है तो वह लीडर नहीं बना रहेगा। अगर उसका कोई समर्थक कोई गलती करता है और अपने आपको अयोग्य सिद्ध करता है तो लीडर को यह मानना चाहिए कि गलती उसी की है और वही असफल हुआ है।

11. सहयोग : सफल लीडर को मिलकर प्रयास करने के सिद्धांत को समझ लेना चाहिए और उस पर अमल करना चाहिए और अपने अनुयायियों को भी ऐसा ही करने के लिए प्रेरित करना चाहिए। लीडरशिप के लिए शक्ति या सत्ता की आवश्यकता होती है और शक्ति के लिए सहयोग की।

लीडरशिप के दो रूप है। पहला और अधिक प्रभावी रूप है, समर्थको और अनुयायिओं की सहमति और सहानुभूति के साथ। दूसरा है शक्ति के साथ, जिसमें समर्थको की सहमति या सहानुभूति न हो।

इतिहास ऐसे उदाहरणों से भरा पड़ा है, जो बताते है कि शक्ति के साथ हासिल की गई लीडरशिप अधिक देर नहीं टिक सकी। तानशाहों और राजाओ के पतन और गुमनामी महत्त्वपूर्ण है। इसका अर्थ है कि लोग थोपी हुई नेतागिरी को लंबे समय तक नहीं झेल पाते और उनका अनुसरण नहीं कर पाते।

नेपोलियन, मुसोलिनी, हिटलर शक्ति के द्वारा हासिल की गई लीडरशिप के उदाहरण थे। उनकी नेतागिरी खत्म हो गई। समर्थको की सहमति द्वारा नेतागिरी ही लीडरशिप का वह इकलौता रूप है, जो लंबे समय तक बने रहते

है।

लोग शक्ति के आधार पर थोपी हुई लीडरशिप का अल्पकाल अनुसरण करते है, परंतु वे ऐसा इच्छा से या मर्जी से नहीं करते।

लीडरशिप की नई ब्रांड में कुछ अन्य तत्त्वो के अलावा लीडरशिप के यह ग्यारह तत्त्व शामिल होंगे, जिनका वर्णन इस अध्याय में किया गया है। जो व्यक्ति इन्हें अपनी लीडरशिप का आधार बनाता है, उसे जीवन के किसी भी क्षेत्र में लीडर बनने के प्रचुर अवसर मिलेंगे।

लीडरशिप में असफल होने के दस प्रमुख कारण

अब हम लीडर्स की प्रमुख गलतियों को बताते है, यह जानने की कोशिश करते है कि नेता असफल क्यों होते है। यह जानना भी उतना ही महत्त्वपूर्ण है कि लीडर क्या न करे, जितना की यह जानना कि लीडर क्या करे।

1. विवरण व्यवस्थित करने की अयोग्यता : प्रभावी लीडरशिप के लिए आवश्यक है कि आपमें डिटेल्स को व्यवस्थित करते और उनमे पारंगत होने की योग्यता हो कोई भी वास्तविक लीडर भी इतना व्यस्त नहीं होता कि उसके पास वह काम करने का समय न हो, जो उसे लीडर के रूप में करना चाहिए। जब कोई आदमी, चाहे वह लीडर हो या अनुयायी, यह कहता है कि वह अपनी योजनाएँ बदलने या किसी आपातकालीन स्थिति का सामना करने में इसलिए असमर्थ है क्योंकि वह बहुत अधिक व्यस्त है तो वह अपनी अक्षमता सिद्ध कर रहा है। सफल लीडर अपनी स्थिति से संबंधित सारे डिटेल्स में पारंगत होता है। इसका अर्थ यह है कि उसे यह आदत डाल लेनी चाहिए कि वह डिटेल्स को अपने योग्य सेनापतियों के हवाले कर दे।

2. विनम्र सेवा प्रदान करने की अनिच्छा : जब समय की मांग होती है तो वास्तविक महान लीडर्स ऐसा काम करने के लिए खुशी-खुशी तैयार रहते है, जो वे दूसरे से करने के लिए कहते है। 'तुममे से सबसे महान व्यक्ति सबका सेवक होगा' एक ऐसी सच्चाई है, जिसका सभी योग्य लीडर पालन और सम्मान करते है।

3. अपने ज्ञान के लिए भुगतान की उम्मीद करने के बजाय इसके कि उस ज्ञान के प्रयोग के लिए भुगतान की आशा करना : दुनिया लोगो को कभी उनके ज्ञान के लिए भुगतान नहीं करती। आप अपने ज्ञान का क्या करते हैं या दूसरो को करने के लिए किस तरह प्रेरित करते है, भुगतान इसी के लिए किया जाता है।

4. समर्थको से प्रतियोगिता का डर : वह लीडर जिसे इस बात का डर हो कि उसका कोई समर्थक उसके पद को हथिया लेगा, देर सबेर यह सुनश्चित कर लेता है कि ऐसा ही हो। योग्य लीडर अपने अधीन काम कर रहे लोगो को प्रशिक्षित करता है ताकि वह अपनी स्थिति के डिटेल्स उन्हें सौंप सके। केवल इस तरह लीडर अपने आपको कई गुना कर सकता है और अपने आपको कई स्थानों पर एक साथ रख सकता है और एक ही समय में कई चीजों का ध्यान रख सकता है। यह एक शाश्वत सत्य है कि लोगो को अपने प्रयासों से जितनी कमाई हो सकती है, उससे अधिक कमाई उन्हें इस बात से होती है कि उनमे दूसरो से प्रदर्शन करवाने के जादू से एक प्रभावी लीडर दूसरो की कार्यक्षमता को बहुत अधिक बढ़ा सकता है और उन्हें अधिक तथा बेहतर सेवा देने के लिए प्रेरित कर सकता है, जो उसकी सहायता के बिना वे लोग नहीं दे पाते।

5. कल्पनाशीलता का अभाव : कल्पनाशीलता के बिना लीडर आपातकालीन स्थितियों का सामना करने में असमर्थ रहता है और ऐसी योजनाएँ नहीं बना पाता, जिनके द्वारा वह अपने समर्थको का प्रभावी मार्गदर्शन कर सके।

6. स्वार्थ : उस लीडर से सभी लोग चिढ़ते है, जो अपने समर्थको के काम का सारा श्रेय खुद ले लेता है।

वास्तविक महान लीडर कभी श्रेय लेने का दावा पेश नहीं करता। वह सारा सम्मान और श्रेय अपने समर्थकों के पास जाने देता है क्योंकि वह जानता है कि अधिकांश लोग प्रसंशा और प्रतिष्ठा के लिए अधिक कठोर श्रम करेंगे, जबकि केवल धन के लिए वे इतना कठोर श्रम नहीं करेंगे।

7. असयंम : अनुयायी असंयमी नेता का सम्मान नहीं करते। यही नहीं, असयंम किसी भी रूप में उस आदमी की सहनशक्ति और तेजस्विता को नष्ट कर देता है, जो असंयमी होता हैं।

8. निष्ठां का अभाव : शायद इसे सूची में सबसे पहले नंबर पर आना चाहिए था। वह लीडर जो अपने सहयोगियों, अपने वरिष्ठों, अपने कनिष्ठों और अपने कार्य के प्रति वफादार नहीं होता, वह लंबे समय तक लीडर नहीं बना रह सकता। निष्ठाहीनता किसी भी आदमी को बहुत नीचे ले जाती है।

वह जमीन की धूल से भी नीचे हो जाता है और उसे अपमान झेलना पड़ता है, जिसके वह सर्वथा योग्य है, निष्ठां का अभाव जीवन के हर क्षेत्र में असफलता का एक बहुत बड़ा कारण है।

9. लीडरशिप की शक्ति पर जोर : प्रभावी लीडर प्रोत्साहन द्वारा नेतृत्व करता है और अपने समर्थको के दिल में डर पैदा करने की कोशिश नहीं करता है। जो लीडर अपने समर्थको को अपनी सत्ता या शक्ति का डर दिखाकर प्रभावित करता है, वह शक्ति द्वारा लीडरशिपवाली श्रेणी में आता है। अगर कोई नेता सच्चा लीडर होता है तो उसे अपने व्यवहार अपनी सहानुभबूती, समझ, न्यायप्रियता और कार्यकुशलता के अलावा किसी अन्य तरीके से इस तथ्य का विज्ञापन करने की जरुरत नहीं पड़ेगी।

10. ओहदे पर जोर : योग्य लीडर को अपने समर्थको का सम्मान हासिल करने के लिए किसी ओहदे या पदवी की जरुरत नहीं होती, वह आदमी जो ओहदे को महत्व देता है दरअसल उसके पास आम तौर पर महत्व देने के लिए और कुछ नहीं होता। वास्तविक लीडर के ऑफिस के दरवाजे उन सभी लोगो के लिए खुले रहते है, जो अंदर प्रवेश करना चाहते है और उसके काम करने का स्थान औपचायर्कता और दिखावे से मुक्त होता है।

यह लीडरशिप की असफलता के सबसे आम कारण है। इनमें से कोई भी गलती आपको असफल कराने के लिए पर्याप्त है। अगर आप लीडर बनना चाहते हों और यह सुनिश्चित करना चाहते हैं कि आप यह गलतियाँ न करें तो इस सूची का सावधानीपूर्वक अध्ययन करें।

कुछ उपजाऊ क्षेत्र जिनमें नई लीडरशिप की जरूरत होगी।

इस अध्याय को खत्म करने से पहले आपका ध्यान उन कुछ उपजाऊ क्षेत्रो की तरफ आकर्षित किया जाएगा, जिनमे लीडरशिप का पतन हो रहा है और जिनमें नए तरह के नेताओ को प्रचुर अवसर मिल सकते हैं।

पहला : राजनीति के सखेतर में नए नेता की काफी मांग है, एक ऐसी मांग जो आपातकालीन स्थिति से किसी प्रकार कम नहीं है।

दूसरा : बैंकिंग बिजनस भी सुधार के दौर से गुजर रहा है।

तीसरा : उद्योग धंधो में नए लीडर्स की जरुरत है। इस क्षेत्र में भावी नेता को स्वयं को एक अर्ध सार्वजनिक अधिकारी मान लेना चाहिए, जिसका यह कर्त्तव्य है कि वह अपने ट्रस्ट को इस तरह से मैनेज करे कि वह किसी व्यक्ति या व्यक्तियों के लिए परेशानी पैदा न करे।

चौथा : भविष्य में धार्मिक लीडर वर्तमान की आर्थिक और व्यक्तिगत समस्याओ को सुलझाते हुए अपने अनुयायियों की भौतिक आवश्यकताओं की तरफ पूरा ध्यान देने के लिए विवश हो जाएगा। उसे मृत अतीत और अजन्मे भविष्य की तरफ कम ध्यान देना होगा।

पाँचवाँ : वकालत, डॉक्टरी और शिक्षा के व्यवसायों में नए किस्म की लीडरशिप और कुछ हद तक नए लीडर्स की आवश्यकता होगी। यह शिक्षा के सखेतर में खासतौर पर सही है। इस क्षेत्र में भविष्य में लीडर को लोगो की शिक्षित करने के इस नए तरह के तरीके खोजने होने कि वे स्कूल या कॉलेज में प्राप्त ज्ञान का जीवन में किस तरह उपयोग करे। उसे सिद्धांतों पर कम और व्यवहारिक उपयोगिता पर अधिक ध्यान देना होगा।

छठवाँ : पत्रकारिता के क्षेत्र में नए लीडर्स की आवश्यकता होगी।

यह उन क्षेत्रो में थोड़े से क्षेत्र है जहाँ नए लीडर्स या नई किस्म की लीडरशिप की आवश्यकता है। दुनिया बहुत तेजी से बदल रही है। इसका अर्थ यह है कि इनसान की आदतों को भी इसी परिवर्तन के अनुरूप बदलना होगा। यहाँ पर जो साधन बताए जा रहे हैं वे अन्य किसी भी साधन की तुलना में इनसान की प्रगति को अधिक निर्धारित करेंगे।

किसी पद के लिए कब और कैसे आवेदन करें

यहाँ पर जो बताया जा रहा है, वह कई वर्षो के अनुभव का रस है। इसमें सेवाओ को प्रभावी ढंग से बेचने में हजारो लोगो की मद्द की है। अनुभव यह सिद्ध करता है कि निम्नलिखित तरीके सबसे सीधे और प्रभावी तरीके है, जो व्यक्तिगत सेवाओ के खरीद्दार और विक्रेता दोनों को जोड़ते है।

1. रोजगार ब्यूरो : सावधानी से किसी प्रतिष्ठित ब्यूरो का चुनाव करना चाहिए, जिसकी उपलब्धि के संतोषजनक परिणाम हो और जिसने पर्याप्त लोगो को अच्छी नौकरियाँ दिलवाई हो। ऐसे ब्यूरो तुलनात्मक रूप से कम होते है।

2. अखबार, बिजनस जर्नल्स, मैगजींस में विज्ञापन : आमतौर पर वर्गीकृत विज्ञापन उन मामलो में संतोषजनक परिणाम देते है जहाँ क्लर्क या तनख्वाहवाले आम पदों के लिए अप्लाई किया जाता है। उन लोगो के लिए डिस्प्ले एडवरटाइजिंग आवश्यक है, जो एग्जीक्यूटिव पद चाहते है। यह विज्ञापन अखबार के ऐसे खंड में छापना चाहिए जहाँ नियोक्ता का ध्यान इसकी तरफ एकदम चला जाए। यह विज्ञापन किसी विशेषज्ञ द्वारा तैयार किया जाना चाहिए, जो अच्छी तरह से जानता है कि किस तरह से पर्याप्त बेचनेवाले गुणों का समावेश किया जाए ताकि सकारात्मक जवाब प्राप्त हो सके।

3. एप्लीकेशन के व्यक्तिगत पत्र, जो सीधे उन फर्म्स या व्यक्तियों को लिखे जाए, जहाँ ऐसी सेवाओ की आवश्यकता हो : इन पत्रो को अच्छी तरह से साफ टाइप करवाया जाए और इन पर हाथ हस्ताक्षर किए जाए। पत्र के साथ आवेदक की योग्यता का पूरा ब्यौरा होना चाहिए। आवेदन पत्र और अनुभव या योग्यता का ब्यौरा दोनों ही किसी विशेषज्ञ द्वारा तैयार किया जाना चाहिए।

4. व्यक्तिगत परिचितों के द्वारा आवेदन : जहाँ तक संभव हो, आवेदक को किसी साझा परिचित के माध्यम से संभावित नियोक्ताओं के पास आवेदन भेजना चाहिए। इस तरीके से उन लोगो को खास लाभ होता है, जो एग्जीक्यूटिव कनेक्शन चाहते है और अपनी तारीफ खुद नहीं करना चाहते है।

5. स्वयं आवेदन देना : कई मामलो में यह अधिक प्रभावी होता है कि आवेदक खुद ही संभावित नियोक्ताओं को व्यक्तिगत रूप से अपनी सेवाएँ दे। जिस स्थिति में उस पद के लिए आवश्यक योग्यताओ का पूरा ब्यौरा दिया जाना चाहिए क्योंकि संभावित नियोक्ता अकसर संभावित कर्मचारियों के रिकॉर्ड के बारे में आने सहयोगियों से चर्चा करना पसंद करते है।

लिखित ब्रेअफ में क्या जानकारी दी जाए

ब्रीफ उतनी ही सावधानी से तैयार किया जाना चाहिए, जितनी सावधानी से वकील कोर्ट में चल रहे अपने केस का ब्रीफ तैयार करता है। जब तक कि आवेदक को इस तरह के ब्रीफ तैयार करने का अनुभव न हो। विशेषज्ञ की राय ली जानी चाहिए और इस हेतु उसकी सेवाएँ ली जानी चाहिए। सफल व्यवसायी ऐसे लोगो को नौकरी पर रखते है, जो अपने माल की विशेषताओं और खासियत के विज्ञापन करने की कला और मनोविज्ञान को समझते है। जिसे अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ बेचनी हो, उसे भी यही करना चाहिए। ब्रीफ में निम्न जानकारी होनी चाहिए।

1. शिक्षा : संक्षेप में परंतु स्पष्ट रूप से लिखे कि आपकी शिक्षा कहाँ तक है, आपने कॉलेज मे किन विषयो में विशेषज्ञता हासिल की है और उस विशेषज्ञता के पीछे के कारण भी बताएँ।

2. अनुभव अगर आपको उस तरह की नौकरी का कोई अनुभव है, जिसके लिए आप आवेदन कर रहे है तो पूरी तरह से उसका उल्लेख करें और अपने पूर्व नियोक्ताओं के नाम और पते भी लिखे। यह निश्चित रूप से लिखें कि आपको उस पद पर किस तरह के काम का विशेष अनुभव है, जिस वजह से आप उस पद के लिए अधिक उपयुक्त है, जिसके लिए आप आवेदन कर रहे है।

3. संदर्भ : लगभग हर बिजनस फर्म उन संभावित कर्मचारियों के पिछले रिकॉर्ड के बारे में सब कुछ जानना चाहती है, जो जिम्मेदारी के पद के लिए आवेदन करते है। अपने ब्रीफ के साथ इन लोगो के पन्नो की छायाप्रतियाँ लगा दे।

(अ) पूर्व नियोक्ता।

(ब) वे शिक्षक जिनसे आपने पढ़ा है।

(स) प्रसिद्ध लोग जिनकी बात पर भरोसा किया जा सकता है।

4. किसी निश्चित पद के लिए आवेदन दे : आवेदन करते समय यह उल्लेख करना न भूले कि आप उस पद के लिए आवेदन दे रहे है। 'किसी भी पद' के लिए आवेदन न करें। इससे यह समझ जाएगा कि आपमें विशेषज्ञीय योग्यता का अभाव है।

5. जिस पद के लिए आप आवेदन दे रहे है, उसके लिए अपनी योग्यताओं का वर्णन करे : पूरा ब्यौरा दें कि आपको यह विश्वास है कि आप उस पद के लिए पूरी तरह योग्य है। यह आपके आवेदन का सबसे महत्त्वपूर्ण विवरण है। किसी भी अन्य जानकारी की तुलना में यह जानकारी निर्धारित करेगी कि आपको चुना जाएगा या नहीं।

6. परिवीक्षा पर काम करने का प्रस्ताव रखें : यह एक क्रांतिकारी सुझाव लग सकता है, परंतु अनुभव ने यह सिद्ध किया है कि इससे काम से काम एक मौका अवश्य मिलता है। अगर आपको अपनी योग्यताओ पर विश्वास है तो आपको सिर्फ एक मौके की ही तो जरुरत है। साथ ही इस तरह के प्रस्ताव से यह पता चलता है कि आपको उस पद पर करने की अपनी योग्यता पर विश्वास है। जिसके लिए आप आवेदन कर रहे है। इससे नियोक्ता सबसे अधिक आश्वशत होता है। इस तथ्य को स्पष्ट करें कि आपका प्रस्ताव इन बातों पर आधारित है।

(अ) आपको उस पद के लिए अपनी योग्यता पर विश्वास है।

(ब) आपको अपने संभावित नियोक्ता के फैसले पर भी विश्वास है कि वह आपको परिवीक्षा का अवसर देने के बाद नियुक्ति देगा।

7. अपने संभावित नियोक्ता के बिजनस का ज्ञान : किसी भी नौकरी के लिए आवेदन देते समय उस बिजनस के बारे में पर्याप्त रिसर्च कर ले और उस बिजनस के बारे में पर्याप्त रिसर्च कर ले और उस बिजनस की पर्याप्त जानकारी हासिल कर ले। अपने ब्रीफ में यह संकेत करे कि आपने उस क्षेत्र में क्या ज्ञान हासिल किया है। इससे बहुत फर्क पड़ेगा क्योंकि इससे यह पता चलता है कि आपमें कल्पनाशीलता है और उस पद को हासिल करने में

आपकी सच्ची रूचि है।

एक बार अपने अपना ब्रीफ तैयार कर लिया तो फिर इसे एक अच्छे कागज पर प्रिंट करा लीजिए। एक बार ध्यान से व्याकरण देख ले, स्पेलिंग मिस्टेक चेक कर ले। ऊपर दिए गए सुझावों का अपनी बुद्धि द्वारा जहाँ भी उपयोगी लगे, अनुसरण करे।

सफल सेल्समेन अपने पहनावे पर ध्यान देते है। वे जानते है कि पहली छाप अमिट होती है। आपका ब्रीफ आपका सेल्समेन है। इसे अच्छा सा सूट पहनाएँ ताकि यह दूसरो से अलग दिख सके, ताकि आपका संभावित नियोक्ता कहे कि उसने आज तक इस तरह का ब्रीफ नहीं देखा, जो किसी पद के लिए आवेदन के साथ आया है। अगर आप जिस पद के लिए प्रयास कर रहे हैं वह महत्त्वपूर्ण है तो उसके लिए सावधानी से तैयारी करना भी महत्त्वपूर्ण है। इससे भी बड़ी बात यह कि अगर आप अपने नियोक्ता को खुद को इस तरीके से बेचते हैं कि वह आपसे प्रभावित हो जाता है तो आपको शायद शुरुआत में ही उससे अधिक मिलने लगे जिसकी आपने उम्मीद की है।

अगर आप विज्ञापन एजेंसी या एम्प्लॉयमेंट एजेंसी के माध्यम से रोजगार ढूँढ रहे हैं तो अपने एजेंट से अपने ब्रीफ की प्रतियाँ इस्तेमाल करने को कहें ताकि आपकी सेवाओ की बेहतर मार्केटिंग हो सके। इससे एजेंट और संभावित नियोक्ता दोनों ही आपको प्राथमिकता देने लगेंगे।

वही पद कैसे पाए जो आप चाहते है

हर आदमी उस तरह का काम करना पसंद करता है जिसके लिए वह सबसे अधिक उपयुक्त होता है . चित्रकार रंगों से काम करना पसंद करता है, कलाकार हाथो से काम करना पसंद करता है और लेखक लिखना पसंद करता है। जिनके पास काम स्पष्ट गुण होते है वे बिजनस और उद्योग के निश्चित क्षेत्रो को प्राथमिकता देते है। यदि अमेरिका में कोई बहुत बढ़िया चीज है तो वह यह है कि यहाँ पर व्यवसायों, उत्पादन, मार्केटिंग और प्रोफेशंस की पूरी शृंखला मौजूद है।

1. यह तय कर लें कि आप किस तरह की नौकरी चाहते है। अगर वह नौकरी या पद अस्तित्व में नहीं है तो शायद आप उसे अस्तित्व में ला सकते हैं।

2. उस कंपनी या आदमी को चुन लें, जिसके लिए आप काम करना चाहते हैं।

3. अपने संभावित नियोक्ता का और साथ ही उस कंपनी की नीतियों, स्टाफ और प्रगति के अवसरों का ही अध्ययन करें।

4. स्वयं का, स्वयं के गुणों और क्षमताओ का विश्लेषण करें और यह जाने कि आप क्या प्रदान कर सकते हैं। उन लाभों, सेवाओं, विकास, विचारों को देने के तरीके खोजें जिनके बारे में आपको विश्वास है कि आप उन्हें सफलतापूर्वक दे सकते हैं।

5. नौकरी के बारे में भूल जाएँ। भूल जाएँ कि वहाँ पर कोई संभावना है या नहीं। 'क्या आपके पास मेरे लिए कोई नौकरी है?' के आम रूटीन को भूल जाएँ। इस बात पर ध्यान एकाग्र करें कि आप क्या दे सकते है।

6. एक बार आप अपने दिमाग में योजना बना लें तो किसी अनुभवी लेखक से कागज पर साफ तरीके से और पूरे विस्तार से लिखवा लें।

7. इसे सही पद पर बैठे व्यक्ति के सामने प्रस्तुत करें और बाकी का काम वह कर देगा। हर कंपनी ऐसे लोगो की तलाश में है, जो उनके लिए कुछ महत्त्वपूर्ण काम कर सके, चाहे वह काम विचारों के संबंध में हो या या फिर

सेवाओ या कनेक्शन के संदर्भ में हो। हर कंपनी में ऐसे आदमी के लिए हमेशा जगह होती है, जिसके पास एक निश्चित कार्ययोजना हो, जिससे उस कंपनी को लाभ पहुँच सके।

जब आप इस तरह से काम करेंगे तो हो सकता है कि इसमें कुछ दिन या कुछ सप्ताह का अतिरिक्त समय लग जाए, परंतु इसकी वजह से आपकी आमदनी, तरक्की और प्रतिष्ठा में जो अंतर होगा, वह कम तनख्वाह पर कड़ी मेहनत के आपके कई साल बचा देगा। इसके कई लाभ हैं, जिनमें सबसे प्रमुख यह है कि इससे अकसर आपके चुने हुए लक्ष्य तक पहुँचने में आपका एक साल से लेकर पाँच साल तक का समय बच जाता है।

जो व्यक्ति प्रगति की सीढ़ी पर आधी ऊँचाई से शुरुआत करता है, वह सावधानीपूर्वक बनाई गई योजना के द्वारा ऐसा करता है।

सेवाओ की मार्केटिंग का नया तरीका

जो लोग भविष्य में अपनी सेवाओ की मार्केटिंग बेहतर तरीके से करना चाहते है, उन्हें यह समझ लेना चाहिए कि नियोक्ता और कर्मचारी के रिश्ते अब पहले जैसे नहीं रहे, बल्कि बदल चुके हैं।

नियोक्ताओं और उनके कर्मचारियों के बीच भावी संबंध एक पार्टनरशिप के रूप में होंगे—

1. नियोक्ता
2. कर्मचारी
3. जनता जिसकी वे सेवा करते हैं।

व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग के नए तरीके को कई कारणों से नया कहा जाता है। पहला कारण यह कि भविष्य में नियोक्ता और कर्मचारी दोनों ही सहकर्मी समझे जाएँगे, जिनका बिजनस है जनता की बेहतर सेवा करना। पुराने जमाने में नियोक्ता और कर्मचारी आपस में ही सौदेबाजी कर लिया करते थे ताकि उन्हें एक दूसरे से अधिकतम लाभ हो सके और वे इस बात पर विचार नहीं करते थे कि अंतिम विश्लेषण में वे दरअसल ऐसा तीसरी पार्टी की कीमत पर कर रहे थे, यानी कि जनता जिसकी वे सेवा कर रहे थे।

शिष्टाचार और सेवा आज व्यापार के लोकप्रिय शब्द है और वे उस आदमी पर अधिक लागू होते हैं, जो व्यक्तिगत सेवाओ की मार्केटिंग कर रहा है बजाय उस नियोक्ता के जिसकी वह सेवा कर रहा है। इसका कारण यह है कि अंतिम विश्लेषण में नियोक्ता और उसका कर्मचारी दोनों ही जनता द्वारा नियुक्त है, जिसकी वे सेवा कर रहे है। अगर वे अच्छी तरह सेवा करने में सफल नहीं होते तो उन्हें सेवा करने का मौका नहीं दिया जाएगा।

आपकी QQS रेटिंग क्या है

सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग में सफलता के कारण स्पष्ट रूप से और विस्तार से बता दिए गए है। जब तक इन कारणों का अध्ययन तथा विश्लेषण नहीं किया जाता और जब तक उन्हें समझा नहीं जाता तब तक कोई भी आदमी अपनी सेवाओं को प्रभावी ढँग से और स्थाई रूप से नहीं बेच सकता। हर आदमी को अपनी व्यक्तिगत सेवाओ का सेल्समेन होना चाहिए। सर्विस की गुणवत्ता, मात्रा और भावना काफी हद तक तनख्वाह और रोजगार की अवधि को तय करती है। व्यक्तिगत सेवाओ की प्रभावी मार्केटिंग के लिए (जिसका अर्थ है स्थायी मार्किट, संतोषजनक मूल्य, सुखद स्थिति) आपको QQS फार्मूला अपनाना चाहिए और उसका अनुसरण करना चाहिए, जिसका अर्थ है क्वालिटी + क्वांटिटी + सहयोग की सही भावना = सेवा की आदर्श सेल्समैनशिप। 'QQS' फॉर्मूले को याद रखे या इससे भी अधिक करे, इसकी आदत डाल लें।

आइए हम इस फॉर्मूले का विश्लेषण करें ताकि हम आश्वस्त हो सके कि हम इसका अर्थ ठीक ठीक समझ गए है।

1. क्वालिटी : सेवा की क्वालिटी का अर्थ है पद संबंधी हर डिटेल में सर्वाधिक प्रभावी और कार्यकुशल तरीके से प्रदर्शन और मन में हमेशा अधिक कार्यकुशलता का लक्ष्य।

2. क्वांटिटी : सेवा की क्वांटिटी का अर्थ है, हमेशा अपनी क्षमता के हिसाब से पूरी सेवा देना। आपका लक्ष्य होना चाहिए सेवा की मात्रा को बढ़ाना। अभ्यास और अनुभव के द्वारा आप अपनी क्षमता और निपुड़ता को विकसित कर सकते है। एक बार फिर आदत शब्द पर जोर दिया जा रहा है।

3. स्पिरिट : सेवा की स्पिरिट या भावना का अर्थ है खुशनुमा, तालमेल का व्यवहार जिससे सहकर्मियों का सहयोग प्राप्त हो सके।

आपकी सर्विस की क्वालिटी और क्वांटिटी ही आपकी सर्विस के लिए स्थाई बाजार बनाए रखने के लिए पर्याप्त नहीं है। आप अपनीं सेवा किस भावना से करते है या सेवा करते समय आपका व्यवहार कैसा है यह एक बहुत महत्त्वपूर्ण तत्त्व है। इससे न सिर्फ सेवा के बदले में मिलनेवाला भुगतान प्रभावित होता है, बल्कि रोजगार की अवधि भी प्रभावित होती है।

एंड्रू कार्नेगी ने इस बिंदु पर बहुत जोर दिया था। उनका कहना था कि व्यक्तिगत सर्विस की मार्केटिंग में सफलता की तरफ ले जानेवाले तत्त्वो में बाकी तत्त्वो की तुलना में यह सबसे अधिक महत्त्वपूर्ण तत्त्व है। उन्होंने तालमेल के व्यवहार की आवश्यकता पर बार बार जोर दिया। उन्होंने इस तथ्य पर जोर दिया कि उन्होंने ऐसी किसी आदमी को कभी नौकरी पर नहीं रखा, जो तालमेल और सहयोग की भावना से काम न कर सकता हो, चाहे उसके काम की क्वालिटी कितनी ही प्रभावी हो और चाहे उसके काम की क्वांटिटी कितनी ही अधिक क्यों न हो। कार्नेगी ने लोगो के खुशनुमा होने पर जोर दिया। यह गुण कितना महत्त्वपूर्ण है यह साबित करने के लिए उन्होंने कई ऐसे लोगो की, जो उनके मानदंडों पर खरे उतारते थे, बहुत अमीर बनने में मद्द की। जो लोग खरे नहीं उतर पाए उन्हें अपनी जगह दूसरो के लिए खाली करनी पड़ी।

सुखद व्यक्तिव के महत्व को इसलिए रेखांकित किया गया है क्योंकि इसी तत्त्व के कारण आप सही भावना से सेवा कर पाते है। अगर आपका व्यक्तित्व ऐसा है, जो सुखद है और सेवा को सद्भाव की भावना से देता है तो इस गुण के कारण सेवा की क्वालिटी और क्वांटिटी में कमी की अकसर भरपाई हो जाती है। कोई भी चीज सुखद व्यवहार का स्थान नहीं ले सकती।

आपकी सर्विसेज की कैपिटल वैल्यू

वह व्यक्ति जिसकी आमदनी पूरी तरह व्यक्तिगत सर्विस की बिक्री से प्राप्त होती है वह व्यापारी की तरह है जो सामान बेचता है। साथ में यह जोड़ना भी उचित होगा कि उस व्यक्ति पर भी व्यवहार के वही नियम लागू होंगे, जो नियम सामान बेचनेवाले व्यापारी पर लागू होंगे। आपकी सर्विसेज की कैपिटल वैल्यू।

वह व्यक्ति जिसकी आमदनी पूरी तरह व्यक्तिगत सर्विस की बिक्री से प्राप्त होती है, वह व्यापारी की तरह है जो सामान बेचता है। साथ में यह जोड़ना भी उचित होगा कि उस व्यक्ति पर भी व्यवहार के वही नियम लागू होंगे, जो नियम सामान बेचनेवाले व्यापारी पर लागू होंगे।

इस बात पर जोर इसलिए दिया जा रहा है क्योंकि जो लोग व्यक्तिगत सर्विस को बेचकर आजीविका कमाते है, उनमे से अधिकांश अकसर यह मानने की गलती करते है कि उन पर सामान की मार्केटिंग करनेवाले व्यापारी की

तरह व्यवहार के नियम लागू नहीं होते।

अब सिर्फ लीजिये (Go-getter) के दिन गुजर गए है। अब 'दीजिए' (Go-giver) के दिन आ गए है।

आपके मन की वास्तविक कैपिटल वैल्यू क्या है, यह आप उस दिन आमदनी की मात्रा द्वारा निर्धारित कर सकते हैं, जो आप अपनी सर्विसेज की मार्केटिंग द्वारा कमाते है। आपकी सर्विसेज की कैपिटल वैल्यू का उचित अनुमान इस तरह से लगाया जा सकता है कि आप अपनी वर्षित आमदनी को 16.66 से गुना कर दे। यह अनुमान लगाना उचित होगा कि आपकी वार्षिक आय आपकी कैपिटल वैल्यू की 6 प्रतिशत है। धन पर 6 प्रतिशत प्रतिवर्ष ब्याज मिलता है। धन मन से अधिक मूल्यवान नहीं है। प्राय: मन धन से अधिक मूल्यवान होता है।

योग्य मन की अगर प्रभावी ढँग से मार्केटिंग की जाए तो यह पूँजी का अधिक प्रभावी रूप दर्शाता है, जिसकी सामान बेचने के बिजनस में जरुरत होती है। मन पूँजी का एक ऐसा रूप है, जो मंडी के दौर में स्थाई रूप से अवमूल्यन का शिकार नहीं होता, न ही पूँजी के रूप की चोरी की जा सकती है, न ही इसे खर्च किया जा सकता है। यही नहीं, जो धन बिजनस के व्यवहार के लिए अनिवार्य है वह तक धूल के कण की तरह मूल्यहीन है, जब तक कि इसे योग्य मन के साथ न जोड़ा जाए।

असफलता के तीस मुख्य कारण इनमे से कितने आपको पीछे धकेल रहे है?

जीवन की सबसे बड़ी विडंबना यह है कि बहुत से लोग गंभीरता से प्रयास करते है और असफल होते है। विडंबना यह है कि ज्यादातर लोग असफल होते है और बहुत कम लोग ही सफल हो पाते है।

मुझे एक बार हजारो स्त्री-पुरुषों के विश्लेषण का अवसर मिला और उनमे से 98% लोग असफल लोगो की श्रेणी में थे।

मेरे विश्लेषण ने यह साबित किया कि असफलता के पीछे 30 प्रमुख कारण होते है। विश्लेषण से वे 13 प्रमुख सिद्धांत भी सामने आए, जिनके द्वारा लोग दौलत इकट्ठी कर सकते है। इस अध्याय में असफलता के 30 मुख्य कारणों का विस्तार से वर्णन किया जा रहा है।

1. हानिकारक आनुवंशिक पृष्ठभूमि : ऐसे लोगो का कुछ नहीं किया जा सकता, जिनके मन की शक्ति कमजोर हो। यह फिलॉसफी इस कमजोरी को दूर करने का केवल एक ही तरीका सुझा सकती है—मास्टर माइंड की सहायता। बहरहाल इस बात का लाभ उठाएँ कि यह असफलता के 30 कारणों में से एकमात्र कारण है, जिसे व्यक्ति द्वारा आसानी से नहीं सुधार जा सकता।

2. जीवन में अच्छी तरह परिभाषित लक्ष्य का आभाव : ऐसे आदमी के लिए सफलता की कोई आशा नहीं है, जिसका कोई केंद्रीय लक्ष्य या निश्चित लक्ष्य नहीं होता, जिस पर वह निशाना साधे। मैंने जिन लोगो का विश्लेषण किया, उनमें से 98 प्रतिशत के पास ऐसा कोई लक्ष्य नहीं था। शायद यही उनका असफलता का मुख्य कारण था।

3. औसत दर्जे से ऊपर उठने की महत्वाकाँक्षा का अभाव : हम ऐसे आदमी को कोई आशा प्रदान नहीं कर सकते, जो उदासीन है और जीवन में आगे नहीं बढ़ना चाहता और जिसमे कीमत चुकाने की इच्छा भी नहीं है।

4. अपर्याप्त शिक्षा : यह एक ऐसी कमी है, जिसे तुलनात्मक रूप से आसानी से पूरा किया जा सकता है। अनुभव से साबित हुआ है कि सर्वश्रेष्ठ शिक्षित लोग अकसर वे होते हैं, जो स्व निर्मित या स्व शिक्षित होते हैं। शिक्षित व्यक्ति बनने के लिए सिर्फ कॉलेज की डिग्री ही काफी नहीं होती। शिक्षित व्यक्ति वह होता है, जिसने वह चीज पाना सीख लिया, जो वह जीवन में पाना चाहता है और इस प्रक्रिया में वह दूसरो के अधिकारों का हनन नहीं

करता। शिक्षा में सिर्फ ज्ञान ही शामिल नहीं है। लोगो को सिर्फ उनके ज्ञान के लिए पैसे नहीं मिलते, बल्कि इस बात के लिए पैसे मिलते हैं कि वे अपने ज्ञान का किस तरह उपयोग करते हैं।

5. आत्म- अनुशाशन की कमी : अनुशाशन स्वयं पर नियंत्रण से आता है। इसका अर्थ यह है कि इनसान को सभी नकारात्मक गुणों को नियंत्रण में रखना चाहिए। स्थितियों को नियंत्रित करने से पहले आपको सबसे पहले खुद पर नियंत्रण रखना होगा। खुद को अनुशासित करना सबसे कठिन कार्य है। अगर आप खुद को नहीं जीत पाते, तो आप खुद से हार जाएँगे शीशे के सामने खड़े होने पर आपको अपना सबसे अच्छा दोस्त और अपना सबसे बड़ा दुश्मन एक साथ खड़ा नजर आएगा।

6. बुरा स्वस्थ्य : कोई भी व्यक्ति अच्छे स्वास्थ्य के बिना उल्लेखनीय सफलता का सुख नहीं भोग सकता। बुरे स्वास्थ्य के कई कारणों पर काबू पाया जा सकता है। इनमे मुख्य है—

(अ) स्वास्थ्य के लिए हानिकारक भोज्य पदार्थ अधिक मात्रा में कहना

(ब) विचार की बुरी आदतें : नकारात्मक बाते बोलना।

(स) सेक्स की अधिकता या उसका गलत प्रयोग

(द) उचित शारीरिक व्यायाम का आभाव

(इ) गलत तरीके से साँस लेने के कारण स्वच्छ हवा की अपर्याप्त पूर्ति

7. बचपन में माहौल के बुरे प्रभाव : जिस तरह से पौधे को मोड़ा जाता है, उसी तरह पेड़ उगेगा। आपराधिक प्रवृतिवाले अधिकांश लोगो की ऐसी प्रवृत्ति बुरे माहौल और बचपन की बुरी संगती का परिणाम होती है।

8. टालमटोल : यह असफलता के सबसे आम कारणों में से एक है। टालमटोल करनेवाला आदमी हर इनसान की छाया में खड़ा रहता है और इंतजार करता है कि कब उसे सफलता के अवसर को बिगाड़ने का मौका मिले। हममें से अधिकांश लोग जीवन भर असफल होते रहते है क्योंकि हम किसी महत्त्वपूर्ण कार्य को शुरू करने से पहले सही समय का इंतजार करते है। इंतजार मत कीजिए। समय कभी पूरी तरह सही नहीं होगा। जहाँ आप खड़े है वहीँ पर शुरू कर दीजिए और आपके पास जो औजार हैं, उन्ही से काम करना शुरू कर दीजिए। जब आप आगे बढ़ेंगे तो बेहतर औजार आपको अपने आप मिल जाएँगे।

9. लगन का अभाव : हममें से अधिकांश लोग शुरुआत करने में तो अच्छे होते हैं परंतु अपने शुरू किए गए कामो को पूरा करने में बहुत कमजोर होते हैं। यही नहीं, लोगो की यह आदत होती है कि वे पराजय की संभावना नजर आते ही हिम्मत हार जाते है। लगन का कोई विकल्प नहीं होता। वह व्यक्ति जो लगन को अपना मंत्र बनाता है यह पाता है कि असफलता आखिरकार थक चुकी है और उसके जीवन से हमेशा-हमेशा के लिए दूर जा चुकी है। असफलता लगन का मुकाबला नहीं कर सकती।

10. नकारात्मक व्यक्तित्व : ऐसे आदमी के लिए सफलता की कोई आशा नहीं है, जो नकारत्मक व्यक्तिव के कारण लोगो को अपने से दूर कर देता है। सफलता शक्ति के प्रयोग के द्वारा आती है और शक्ति दूसरे लोगो के सहयोगपूर्ण प्रयासों के द्वारा हासिल की जाती है। नकारात्मक व्यक्तित्व से सहयोग नहीं मिलता।

11. कामेच्छा पर नियंत्रण का भाव : सेक्स की ऊर्जा उन सभी प्रेरक ऊर्जाओं में सबसे शक्तिशाली है, जिनसे लोग कार्य के लिए प्रवृत होते है। चूँकि यह सबसे सशक्त भाव है इसलिए इसे नियंत्रित किया जाना चाहिए और रूपांतरण के द्वारा दूसरे चैनलो में बदलना चाहिए।

12. कुछ नहीं के बदले बहुत कुछ पाने की अनियंत्रित इच्छा : जुए की प्रवृत्ति लाखों लोगो को असफल बना देती है। इसका प्रमाण 1929 के वाल स्ट्रीट क्रैश के अध्ययन में पाया जा सकता है, जिस दौरान लाखो लोगो ने

स्टॉक मार्गिन पर जुआवन खेलकर पैसा बनाने की कोशिश की।

13. निर्णय की उचित शक्ति का अभाव : जो लोग सफल होते हैं, वे तत्काल निर्णय पर पहुँचते है और अगर वे उन निर्णयो को बदलते है तो बहुत देर से बदलते हैं। जो लोग असफल होते है, वे या तो निर्णय ही नहीं ले पाते या फिर बहुत देर से निर्णय लेते है परंतु वे अकसर अपने निर्णय बदल लेते हैं और पल भर में बदल लेते हैं। अनिर्णय और टालमटोल जुड़वाँ भाई है। जहाँ एक मिलेगा, आम तौर पर दूसरा भी वहीं पर मिलेगा। इन जुड़वाँ भाइयों को मार डालें, इससे पहले कि वे आपको असफलता के खूँटे से बाँध दे।

14. छहः मूलभूत डरो में से एक या इससे अधिक : अंतिम अध्याय में इन डरो को विश्लेषण किया गया है। अपनी सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग करने से पहले आपको इन डरो को जीतना होगा।

15. विवाह में गलत जीवन साथी का चुनाव : यह असफलता का सबसे आम कारण है। विवाह का रिश्ता लोगो को अंतरंग रूप से करीब लाता है। जब तक यह रिश्ता सुखद तालमेल का न हो, असफलता निश्चित रूप से आपका पीछा करेगी। इससे भी बड़ी बात यह है कि यह असफलता का एक ऐसा रूप होगा, जिसमे दुःख और कष्ट है जो महत्वाकाँक्षा के सभी लक्षणों को नष्ट कर देंगे।

16. अति सावधानी : वह व्यक्ति जो जरा भी जोखिम नहीं लेता आमतौर पर उसे वही मिलता है, जो बचा रहता है क्योंकि दूसरे लोग, जिन्होंने जोखिम लिया, अच्छी चीजे चुनकर ले जा चुके हैं। अति सावधानी भी उतनी ही बुरी है जितनी कि कम सावधानी। दोनों तरह की अति से बचें। यह न भूले कि जीवन में जोखिम का तत्त्व हमेशा रहता है।

17. बिजनस में सहयोगियों का गलत चुनाव : यह बिजनस में असफलता के सबसे आम कारणों में से एक है। व्यक्तिगत सर्विस की मार्केटिंग में आपको ऐसा नियोक्ता चुनने में बहुत सावधानी बरतनी होगी, जो आपको प्रेरणा दे और जो स्वयं बुद्धिमान एवं सफल हो। हम उन लोगो का अनुसरण करते है, जिनके साथ हम करीबी संपर्क में रहते है। ऐसा नियोक्ता चुने जो अनुसरण करने लायक हो।

18. अंधविश्वास और पूर्वाग्रह : अंधविश्वास डर का एक रूप है। यह अज्ञान की निशानी भी है। जो लोग सफल होते हैं, वे अपने मन में दिमाग खुले रखते हैं और किसी चीज से नहीं डरते।

19. व्यवसाय का गलत चुनाव : कोई आदमी किसी ऐसी लाइन में सफल नहीं हो सकता, जिसे वह पसंद न करता हो। व्यक्तिगत सर्विस की मार्केटिंग में सबसे महत्त्वपूर्ण कदम है, एक ऐसा व्यवसाय चुनना जिसमें आप अपने आपको पूरे उत्साह से झोंक सके।

20. प्रयास में एकाग्रता का अभाव : सभी व्यवसायों को थोड़ी बहुत जानकारी रखनेवाला व्यक्ति किसी भी व्यवसाय में विशेष निपुण नहीं होता। अपने सभी प्रयासों को एक निश्चित प्रमुख लक्ष्य पर केंद्रित और एकाग्र करें।

21. फिजूलखर्ची की आदत : फिजूलखर्च आदमी कभी सफल नहीं हो सकता और इसका प्रमुख कारण यह है कि वह हमेशा गरीबी के डर से जीता है। अपनी राय में से एक निश्चित प्रतिशत हिस्सा अलग रखकर नियोजित बचत की आदत विकसित करें। जब आप व्यक्तिगत सर्विसेज की बिक्री में सौदेबाजी करेंगे तो बैंक में रखा पैसा आपके साहस की सुरक्षित आधारशिला होगा। पैसे के बिना आपको वह लेना होगा, जो आपको दिया जा रहा है और आपको वह पाकर खुशी होगी।

22. उत्साह का अभाव : उत्साह के बिना कोई भी विश्वास नहीं जगा सकता। यही नहीं, उत्साह संक्रामक होता है और जिसमें यह नियंत्रित अवस्था में होता है, उस व्यक्ति का आम तौर पर सभी लोग स्वागत करते है।

23. असहिष्णुता : बंद दिमागवाला आदमी अपवादस्वरूप ही आगे बढ़ पाता है। असहिष्णुता का अर्थ यह है कि उसने ज्ञान हासिल करना बंद कर दिया है। असहिष्णुता के सबसे विनाशकारी रूप धर्म, प्रजाति और राजनैतिक

विचारों के मतभेद से संबंधित हैं।

24. असंयम : असंयम के सबसे विनाशकारी रूप भोजन, मदिरा और सेक्स की गतिविधियों से संबंधित है। इसमें से किसी में भी अति सफलता के लिए घातक होती है।

25. दूसरों के साथ सहयोग करने की अयोग्यता : ज्यादातर लोग जीवन में अपने पद और बड़े अवसर इस गलती के कारण गवाँ देते हैं। इस कारण जितने लोग असफल होते है, उतने बाकी सभी कारणो को मिला देने पर भी नहीं होते। यह एक ऐसी गलती है, जो कोई भी समझदार बिजनस का लीडर सहन नहीं करेगा।

26. शक्ति जिसे आपने अपने प्रयासों से हासिल न किया हो : (दौलतमंद लोगो के पुत्र-पुत्रियाँ और बाकी लोग, जिन्होंने धन विरासत में हासिल किया है और जिसे न उन्होंने खुद कमाया है न ही वे उसके योग्य है।) ऐसे आदमी के हाथ में शक्ति, जिसे उसने खुद धीरे-धीरे हासिल न किया हो, सफलता के लिए घातक है। फटाफट अमीरी गरीबी से भी अधिक खतरनाक है।

27. जान बूझकर की गई बेईमानी : ईमानदारी का कोई विकल्प नहीं है। परिस्थितियों के दबाव के कारण, जिन पर इनसान का कोई नियंत्रण नहीं होता, कोई भी क्षणिक तौर पर बेईमानी कर सकता है और इससे कोई स्थाई हानि नही होगी। परंतु ऐसे आदमी के लिए कोई आशा नहीं है, जो जान बूझकर बेईमानी का रास्ता चुनता है। देर सवेर उसे अपने कार्यों का फल मिलेगा और इसका परिणाम यह हो सकता है कि उसकी प्रतिष्ठा मिट्टी में मिल जाए या वह अपनी स्वतंत्रता गवाँ बैठें।

28. घमंड और अहंकार : यह गन लाल बत्तियाँ है, जो दूसरो को दूर रहने की चेतावनी देती है। यह सफलता के लिए घातक है।

29. सोचने के बजाये अनुमान लगाना : ज्यादातर लोग इतने उदासीन या अलसी होते है कि वे सही सोचने के लिए आवश्यक पूरे तथ्य हासिल करने का कष्ट नहीं उठाते। वे अंदाजे के आधार पर आए विचारों पर या बिना सोचे समझे झट-पट निर्णय करना पसंद करते है।

30. पूँजी का अभाव : यह उन लोगों में असफलता का एक आम कारण है, जो पहली बार बिजनस में उतारते हैं और उनके पास अपनी गलतियों के झटके को सहन करने के लिए पूँजी का पर्याप्त रिजर्व नहीं होता, जिसके द्वारा वे अपने आपको बाजार में तब तक बनाए रख सके, जब तक कि उनकी प्रतिष्ठा स्थापित न हो जाए।

31. इसमें आप असफलता के उस विशिष्ट कारण को लिख लें, जिससे आप पीड़ित है परंतु जो इस सूची में शामिल नहीं है।

असफलता के 30 प्रमुख कारणों में जीवन की विडंबना का वर्णन मिलता है, जो लगभग हर उस आदमी के बारे में सही है, जिसने कोशिश की है और जो असफल हुआ है। यह सहायक होगा यदि आप किसी ऐसे व्यक्ति को प्रेरित कर सके, जो आपको अच्छी तरह से जानता हो कि वह आपके साथ इस सूची को पढ़े और असफलता के 30 कारणों के संदर्भ में आपका विश्लेषण करे। अगर आप इसे अकेले आजमाना चाहते हैं तो भी कोई हर्ज नहीं है। परंतु अधिकांश लोग अपने आपको उस तरह से नहीं देख पाते, जिस तरह से दूसरे लोग उन्हें देखते हैं। हो सकता है कि आप भी उनमें से हो, जो ऐसा नहीं कर पाते।

सबसे पुरानी सलाह है 'इनसान, अपने आपको जानो!!' अगर आप सामान को सफलतापूर्वक बेचना चाहते हैं तो आपको सामान का ज्ञान होना चाहिए। यह व्यक्तिगत सर्विसेज की मार्केटिंग के बारे में भी उतना ही सही है। आपको अपनी सारी कमजोरियाँ पता होनी चाहिए ताकि या तो आप उन पर पल बना सके या उन्हें पूरी तरह दूर कर सके। आपको अपनी शक्तियाँ भी मालूम होनी चाहिए ताकि आप अपनी सर्विस बेचते समय उनकी तरफ सामनेवाले का

ध्यान आकर्षित कर सके। आप अपने आपको सिर्फ सटीक विश्लेषण के द्वारा जान सकते है।

अपने बारे में अज्ञान की मूर्खता एक युवक ने दिखाई, जब उसने एक पद के लिए एक प्रसिद्ध बिजनस मेनेजर के पास आवेदन दिया। उसने तब तक तो अच्छा प्रभाव जमाया जब तक उससे यह नहीं पूछा गया कि वह कितनी तनख्वाह की उम्मीद करता है। उसने जवाब दिया कि उसने अपने दिमाग में कोई निश्चित राशि नहीं सोची थी (निश्चित लक्ष्य का अभाव), मेनेजर ने इस पर कहा 'हम आपको उतना वेतन देंगे जितना हम सोचते है, परंतु इसके पहले हम एक सप्ताह तक आपका काम देखेंगे।'

'मैं यह नहीं स्वीकार करूँगा।' आवेदक ने जवाब दिया 'जहाँ मैं काम कर रहा हूँ वहाँ पर मुझे उससे ज्यादा मिलते है।'

इससे पहले कि आप अपने वर्तमान पद की तनख्वाह में बढ़ोत्तरी के बारे में सौदेबाजी करें या कहीं और नकारी की तलाश करें यह सुनिश्चित कर लें कि आपको अभी जितना मिलता है, आपका मूल्य उससे अधिक है।

पैसा चाहना बात अलग है, हर आदमी ज्यादा पैसा चाहता है। परंतु यह पूरी तरह से भिन्न बात है कि आवक मूल्य अधिक हो! कई लोग अपनी इच्छाओ को अपनी उचित तनख्वाह मानने की गलती कर बैठते है। आपकी आर्थिक आवश्यकताओं या इच्छाओ का आपके मूल्य से कोई लेना देना नहीं है। आपका मूल्य इस बात पर पूरी तरह से निर्धारित करता है कि आप उपयोगी सर्विस देने में कितने योग्य है या आपमें दूसरो को इस तरह से सर्विस प्रदान करने के लिए प्रेरित करने की कितनी क्षमता है।

अपने आप की एक सूची बनाए 28 प्रश्न जिनका आपको जवाब देना चाहिए

वार्षिक आत्म विश्लेषण व्यक्तिगत सर्विसेज की प्रभावी मार्केटिंग के लिए भी उतना ही अनिवार्य है, जितना कि सामान की वार्षिक सूची बनाना। इससे भी बड़ी बात यह है कि वार्षिक विश्लेषण में आपकी गलतियों में कमी और आपके गुणों में बढ़ोत्तरी होनी चाहिए। जीवन में आदमी या तो आगे बढ़ता है, या उसी जगह पर खड़ा रहता है या फिर पीछे रह जाता है। इनसान का लक्ष्य हमेशा आगे बढ़ना होना चाहिए। वार्षिक आत्म विश्लेषण बताएगा कि प्रगति हुई है या नहीं और अगर हुई है तो कितनी। इससे यह भी पता चलेगा कि आपने कहीं कोई कदम पीछे की तरफ तो नहीं उठाया है। व्यक्तिगत सर्विस की प्रभावी मार्केटिंग के लिए आगे की तरफ बढ़ना आवश्यक है चाहे प्रगति की रफ्तार धीमी ही क्यों न हो।

आपका वार्षिक आत्म विश्लेषण हर साल के अंत में किया जाना चाहिए ताकि आप इसमें किए जानेवाले किसी भी सुधार को नए वर्ष के संकल्पो में शामिल कर सके। यह सुधार आपको विश्लेषण के बाद समझ में आएँगे। अपने आप की सूची बनाते समय खुद से नीचे दिए गए सवाल पूछे और अपने जवाबो की जाँच करते समय किस ऐसे आदमी की मद्द ले, जो आपको इस बारे में खुद को धोखा न देने दे।

व्यक्तिगत सूची के लिए आत्म विश्लेषण प्रश्नावली

1. क्या मैंने वह लक्ष्य हासिल कर लिया है, जो मैंने इस साल बनाया था? (आपको हर साल एक निश्चित वार्षिक लक्ष्य बनाना चाहिए, जो आपके जीवन के प्रमुख लक्ष्य का एक हिस्सा हो।)

2. क्या मैंने सर्वश्रेष्ठ क्वालिटी की वह सर्विस दी है, जिसे देने में मैं सक्षम हूँ या क्या मैंने इस सेवा के किसी हिस्से में सुधार किया है?

3. क्या मैंने सेवा में वह सर्वश्रेष्ठ संभव क्वांटिटी दी है, जो मैं दे सकता हूँ?
4. क्या मेरे का भाव हमेशा तालमेल और सहयोग का रहा है?
5. क्या मैंने टालमटोल की आदत को अपनी कार्यकुशलता में कमी करने की इजाजत दी है और अगर ऐसा है तो किस हद तक?
6. क्या मैंने अपने व्यक्तित्व में सुधार किया है और अगर हाँ तो किन तरीको से?
7. क्या मैंने अपनी योजनाओ को लगन से अंत तक सफलतापूर्वक पूर्ण किया है?
8. क्या मैंने हमेशा तत्काल और निश्चित निर्णय लिए है?
9. क्या मैंने छह मूलभूत डरो में से एक या इससे अधिक को अपनी कार्यकुशलता में कमी करने की इजाजत दी है?
10. क्या मैं कभी अति सावधान या कम सावधान रहा हूँ?
11. क्या कार्यस्थल पर मेरे सहयोगियों के साथ मेरे संबंध सुखद हैं या दुखद? अगर यह दुखद हैं तो क्या गलती आंशिक रूप से या पूरी तरह से मेरी है?
12. क्या मैंने प्रयास में एकाग्रता की कमी की वजह से अपनी ऊर्जा को व्यर्थ गवाँया है?
13. क्या मैं सभी विषयो में खुले दिमाग का और सहिष्णु रहा हूँ?
14. मैंने सर्विस देने की अपनी योग्यता में किस तरह सुधार किया है?
15. क्या मैंने अपनी किसी आदत में असयंम का परिचय दिया है?
16. क्या मैंने किसी भी रूप में या तो खुलकर या गोपनीय रूप से अहंकार प्रदर्शित किया है?
17. क्या अपने सहयोगियों के प्रति मेरा व्यवहार ऐसा है, जिससे वे मेरा सम्मान करने के लिए प्रेरित हो?
18. क्या मेरे विचार और निर्णय अंदाजे पर आधारित है आय फिर विश्लेषण और सटीक विचारों पर आधारित है?
19. क्या मैंने अपने समय, अपने खर्च और अपनी आमदनी का बजट बनाने की आदत का पालन किया है और क्या मैं इन बजटों में अनुदार रहा हूँ?
20. मैंने कितना समय लाभहीन प्रयासों में लगाया है, जिसका मैं बेहतर लाभ उठा सकता था?
21. मैं अपने समय का किस तरह से नया बजट बना सकता हूँ और अपनी आदतों को किस तरह से बदल सकता हूँ ताकि मैं अगले साल में अधिक प्रभावी बन जाऊँ?
22. क्या मैं ऐसा कोई व्यवहार करने का दोषी हूँ, जिसे मेरी अंतरात्मा कचोटती हो?
23. किस तरह से मैं उससे अधिक और बेहतर सर्विस दे सकता हूँ, जिसके लिए मुझे धन प्राप्त हो रहा है?
24. क्या मैंने किसी के प्रति अन्याय किया है और यदि है तो किस तरह?
25. अगर मैं वर्ष भर के लिए अपनी स्वयं की सर्विसेज को खरीदूँ तो क्या मैं इस खरीद से संतुष्ट रहूँगा?
26. क्या मैं सही व्यव्शाय में हूँ और अगर नहीं तो क्यों?
27. क्या मेरी सर्विसेज का खरीद्दार मेरे द्वारा की गई सर्विस संतुष्ट है और अगर नहीं तो क्यों?
28. सफलता के मूलभूत सिद्धांतों पर मेरी वर्त्तमान रेटिंग क्या है? (इस रेटिंग को ईमानदारी और स्पष्टता से बनाएँ और इसे किसी ऐसे व्यक्ति से चेक करवा लें, जिसमें इतना साहस हो कि वह सटीक जाँच करे।

इस अध्याय में दी गई जानकारी पढ़ने और हृदय में उतारने के बाद अब आप तैयार हैं कि आप अपनी व्यक्तिगत सर्विसेज की मार्केटिंग के लिए व्यवहारिक योजना बना सके। इस अध्याय में व्यक्तिगत सर्विसेज की बिक्री की योजना बनाने के लिए अनिवार्य हर सिद्धांत का पूर्ण विवरण मिलेगा। इसमें लीडरशिप के प्रमुख तत्त्व, लीडरशिप

में असफलता के सबसे आम कारण, लीडरशिप के अवसरवाले क्षेत्रो का विवरण, जीवन के सभी क्षेत्रो में असफलता के प्रमुख कारण और आत्म विश्लेषण में प्रयुक्त किए जानेवाले प्रश्न शामिल है।

सटीक जानकारी को विस्तार से प्रस्तुत किया गया है क्योंकि इसकी उन सभी लोगो को जरुरत होगी, जो व्यक्तिगत सर्विसेज की मार्केटिंग करके अमीर बनने की तरफ कदम बढ़ाना शुरू करेंगे। जिन्होंने अपनी दौलत गवाँ दी है या जो पैसा कमाना अभी शुरू ही कर रहे है, उनके पास अमीरी के बदले में देने के लिए व्यक्तिगत सर्विसेज के अलावा कुछ भी नहीं होता। इसलिए यह अनिवार्य है कि उनके पास वह सारी व्यवहारिक जानकारी उपलब्ध हो जिसके द्वारा वे अपनी सर्विसेज की लाभदायक मार्केटिंग कर सके।

यहाँ पर दी जा रही जानकारी को अच्छी तरह से समझना और पूरी तरह आत्मसात करना स्वयं की सेवाओ की मार्केटिंग में सहायक होगा। इसके अलावा, इससे आपमें वह सामर्थ्य भी विकसित होगी, जिसके द्वारा आप दूसरे लोगो को बेहतर विश्लेषण कर सके और उनके बारे में बेहतर निर्णय ले सके। यह जानकारी पर्सनल डायरेक्टर्स, एंप्लॉयमेंट मैनेजर्स और दूसरे एग्जीक्यूटिव के भी काम आएगी, जो प्रभावी संगठनों के लिए कर्मचारियों का चुनाव करते है। अगर आपको इस बारे में शंका हो तो इसकी शक्ति की जाँच करने के लिए आत्म विश्लेषण के 28 प्रश्नों के जवाब लिखना शुरू कर दे।

अमीर बनने के अवसर कहाँ और कैसे मिल सकते है

अब हमने उन सिद्धांतों का विश्लेषण कर लिया है, जिनके द्वारा अमीर बनाजा सकता है। स्वाभाविक रूप से अब हम पूछेंगे, 'हमें इन सिद्धांतों पर अमल करने के लिए अच्छे अवसर कहाँ मिल सकते है?'

आइए अपने गुणों की सूची निकाल लीजिए और देखिए कि पश्चिमी समाज आपको कितना अमीर बना सकता है, चाहे आपका लक्ष्य सामान्य अमीर बनना हो या बेहद अमीर बनना हो?

शुरुआत में, हम सभी को यह याद रखना चाहिए कि हम एक समाज में रहते हैं, जहाँ कानून का पालन करनेवाले हर नागरिक को विचार और कार्य की स्वतंत्रता है, जो दुनिया के किसी दूसरे देश की तुलना में अधिक है। हममें से अधिकांश ने इस स्वतंत्रता के लाभों की सूची नहीं बनाई है। हमने कभी अपनी असीमित स्वतंत्रता की तुलना दूसरे देशो की सीमित स्वतंत्रता से नहीं की है।

यहाँ पर विचार की स्वतंत्र है, राजनीति में स्वतंत्रता है, बिजनस, प्रोफेशन या नौकरी चुनने की स्वतंत्रता है, दूसरो को नुकसान पहुँचाए बिना अपनी मनचाही संपत्ति या जायदाद बनाने की स्वतंत्रता है, अपने घर का स्थान चुनने की स्वतंत्रता है, विवाह में स्वतंत्रता है, अपने घर का स्थान चुनने की स्वतंत्रता है, विवाह में स्वतंत्रता है, सभी प्रजातियों के लिए सामान अवसर की स्वतंत्रता है, एक राज्य से दूसरे राज्य में यात्रा करने की स्वतंर्त है, अपने पसंद के भोजन की स्वतंत्रता है और यह स्वंत्रता भी है कि हम जीवन में किसी भी पद के लिए लक्ष्य बना सकते हैं, जिसके लिए हमने तैयारी की है, चाहे वह अमेरिका के राष्ट्रपति का पद ही क्यों न हो।

हमारे पास अन्य स्वतंत्रताएँ भी हैं परंतु यह सूची सबसे प्रमुख स्वतंत्रताओ का विहंगम दृश्य प्रदान करती है, जिसमे अवसरों की बहुलता है। स्वतंत्रता का लाभ अधिक स्पष्ट तब नजर आता है, जब हम यह देखते है कि अमेरिका ही ऐसा एक मात्रा देश है, जो अपने हर नागरिक को, चाहे वह वहाँ का मूल निवासी हो या उसने बाद में यहाँ की नागरिकता ली हो, इतनी अधिक और विविध स्वतंत्रताएँ प्रदान करता है।

आइए अब है उन वरदानो को गिने, जो इस विराट स्वतंत्रता ने हमें प्रदान किए है। उदहारण के लिए औसत अमेरिकी परिवार को ले लें। (जिसका अर्थ औसत आमदनीवाले परिवार को) और उन लाभो को गिने, जो परिवार

के हर सदस्य के लिए अवसर और प्रचुरता के इस देश में उपलब्ध है। विचार व कार्य की स्वतंत्रता के बाद भोजन, वस्त्र और आवास आते हैं, जो जीवन की तीन मूलभूत आवश्यकताएँ हैं।

1. भोजन : चूँकि पश्चिमी सभ्यता के परिवार के पास असीमित स्वतंत्रता उसके दरवाजे पर उपलब्ध है इसलिए यह दुनिया में कहीं भी मिलनेवाले भोजन का चुनाव कर सकता है, जिसकी कीमत उसके पहुँच में हो।

2. आवास : यह परिवार एक आरामदायक अपार्टमेंट में रहता है, जो भाप से गरम होता है, जहाँ बिजली की रोशनी है और जहाँ गैस द्वारा भोजन पकाया जाता है।

ब्रेकफास्ट में वे जो टोस्ट खाते हैं वह इलेक्ट्रिक टोस्टर में सेंका गया है, जिसकी कीमत केवल कुछ डॉलर है। अपार्टमेंट की सफाई वैक्यूम क्लीनर से होती है, जो बिजली से चलता है। किचन और बाथरूम में हर समय गर्म और ठंडा पाने उपलब्ध है। भोजन को ठंडा रखने के लिए फ्रिज है, जो बिजली से चलता है। पत्नी अपने बाल बनाती है, कपडे धोती है और प्रेस करती है तथा इसके लिए वह बिजली से चलनेवाले यंत्रो का प्रयोग करती है, जो दीवार में लगे एक प्लग में तार लगाते ही अपना काम शुरू कर देते है। पति अपनी दाढ़ी बिजली के शेवर से बनाता है और उन्हें दुनिया भर से चौबीस घंटे मुफ्त मनोरंजन मिलता है, जो तेलविसिओं का स्विच दबाते ही शुरू हो जाता है।

3. वस्त्र : पश्चिमी सभ्यता में हर स्थान पर औसत वस्त्र पहननेवाले लोग मिल जाते है।

भोजन, वस्त्र और आवास की सिर्फ तीन मूलभूत आवश्यकताओं का जिक्र किया गया है। औसत पश्चिमी समाज का नागरिक को कई अन्य लाभ और अधिकार भी उपलब्ध हैं, जो उसे काम प्रयास में हासिल हो सकते है, जबकि वह इसके लिए आठ घंटे प्रतिदिन से अधिक श्रम न करे।

वह चमत्कार जिसने ये वरदान दिए

जब वे वोट मांगते थे तो हम अकसर सराजनेताओ को स्वतंत्रता की बाते करते हुए सुनते हैं। परंतु शायद ही कभी वे इस स्वतंत्रता के स्त्रोत या इसकी प्रकृति के समुचित विश्लेषण के लिए पर्याप्त प्रयास करते हैं या इसके लिए इतना समय निकालते है।

मुझे इस अदृश्य शक्ति के स्त्रोत और प्रकृति के विश्लेषण का अधिकार है क्योंकि मैं जानता हूँ और मैं पचास वर्षो से भी अधिक समय में ऐसे लोगो को जानता हूँ, जिन्होंने इस शक्ति को संगठित किया और जिनमें से कई आज भी इसे बनाए रखने के लिए जिम्मेदार हैं।

मानवता के इस रहस्यमयी हितकारी का नाम पूँजी है।

पूँजी में न सिर्फ धन आता है, बल्कि अधिक स्पष्ट रूप से इसमें अधिक व्यवस्थित बुद्धिमान लोगो के समूह आते हैं, जो जनता के हित में और खुद को लाभ पहुँचने के लिए धन का बेहतर प्रयोग करने के तरीको की योजना बनाते हैं।

इन समूहों में वैज्ञानिक, शिक्षाविद, केमिस्ट, अविष्कारक, बिजनस विश्लेषक, पब्लिसिटीमैन, आवागमन विशेषज्ञ, अकाउंटेंट, वकील, डॉक्टर और उद्योग धंधो के सभी क्षेत्रो में विशेषज्ञ ज्ञान रखनेवाले लोग आते हैं। ये लोग हर क्षेत्र में प्रयासों का नेतृत्व करते हैं, प्रयोग करते हैं और निशाँ छोड़ जाते हैं। वे कॉलेज, हॉस्पिटल, पब्लिक स्कूल का समर्थन करते हैं, अच्छी सड़के बनाते हैं, अखबार छापते हैं, सरकार का अधिकांश खर्च उठाते हैं और बहुतेरे डिटेल्स का ध्यान रखते हैं, जो मानवीय प्रगति के लिए अनिवार्य है। संक्षेप में कहा जाए तो पूँजीपति हमारी सभ्यता के मष्तिष्क हैं क्योंकि वे उस पूरे तंत्र की पूर्ती करते हैं, जिनमे सारी शिक्षा, ज्ञान और मानवीय प्रगति

समाहित है।

मास्तिष्क के बिना धन हमेशा खतरनाक होता है। परंतु जब इसका उचित उपयोग किया जाता है तो यह सभ्यता के लिए सबसे महत्त्वपूर्ण अनिवार्य तत्त्व बन जाता है।

अगर पूँजी की सहायता न हो तो एक परिवार को अपने लिए साधारण नाश्ता जुटाने के लिए कितनी मेहनत करनी पड़ेगी, इस बात की कल्पना से आपको यह समझ में आ जाएगा कि संगठित पूँजी का कितना महत्व होता है।

चाय के लिए आपको चीन या भारत की यात्रा करनी होगी, जो अमेरिका से बहुत दूर है। जब तक कि आप बहुत अच्छे तैराक न हो, आप लौटते समय की यात्रा में थक जाएँगे। फिर एक और समस्या आपके सामने आएगी। अगर आपके पास समुद्र पार करने और तैरने की साहसिक शक्ति हो भी, तो आप किस मुद्रा का प्रयोग करेंगे?

शक्कर के लिए आपो क्यूबा की एक और समुद्री यात्रा पर जाना होगा या फिर ऊटा के शुगर बीत खंड की लंबी पैदल यात्रा पर जाना होगा। परंतु फिर भी हो सकता है कि आपको शक्कर के उत्पादन के लिए आवश्यक है। हम इस बारे में तो कुछ कह ही नहीं रहे है कि अमेरिका में कहीं भी ब्रेकफास्ट टेबल पर पहुँचने के लिए शक्कर को रिफाइन करने, ट्रांसपोर्ट करने और डिलीवर करने के लिए कितने तामझाम की जरुरत होती है।

अंडे आप अपने करीबी फॉर्म से ले जा सकते है, परंतु अगर आप ग्रेपफ्रूट चाहते हैं तो आपको फ्लोरिडा की लंबी पैदल यात्रा करनी होगी।

ड्राई सीरियल को तो आपको अपने मेनू से हटाना ही होगा, क्योंकि इसके उत्पादन के लिए पुरुषो के प्रशिक्षित संगठनात्मक श्रम और उचित मशीनरी की जरुरत होती है, जिन सभी के लिए पूँजी की जरुरत होती है।

आराम करते समय आप दक्षिण अमेरिका की दिशा में तैर सकते हैं जहाँ आप दो चार केले ले सकते है और आप लौटते समय नजदीकी फार्म से, जहाँ डेरी भी हो बटर और क्रीम भी, पडियाल चलकर ला सकते है। इतना सब करने के बाद आपका परिवार आराम से बैठकर नाश्ते का आनंद लेने के लिए तैयार हो जाएगा।

यह हास्यास्पद लगता है न? परंतु अगर हमारे पास पूँजीवादी तंत्र न हो तो इन आम भोज्य पदार्थो को अपने नाश्ते में शामिल करने का यही इकलौता संभव तरीका होगा।

सामान्य नाश्ते के आईटमों की तुलना में जब हम रेलवे और समुद्री जहाज बनाने और उनके रखरखाव के लिए आवश्यक धनराशि के बारे में सोचते है तो हम दहल जाते है क्योंकि यह राशि हमारी कल्पना से पर है। यह अरबो खरबो डॉलर है, जबकि इसमें जहाजो और रैलो के प्रशिक्षित पूँजीवादी अमेरिका में आधुनिक सभ्यता की आवश्यकताओं का सिर्फ एक हिस्सा है। आवागमन के लिए पहले यह जरुरी है कि जमीन से कुछ जगाया जाए या मार्किट के लिए उत्पादन किया जाए। इसके उपकरणों, मशीनरी, पैकिंग, मार्केटिंग और करोड़ों लोगो के लिए करोड़ों डॉलर और लगेंगे।

समुद्री जहाज और रेलगाड़ी धरती से अपने आप नहीं उग आते और अपने आप काम नहीं करने लगते। वे सभ्यता की पुकार सुनकर आते हैं और वे उन लोगों के श्रम, कुशलता और संगठन शक्ति के द्वारा आते हैं, जिनमे कल्पना है, विश्वास है, उत्साह है, निर्णय करने की शक्ति है और लगन है! इन लोगो को पूँजीपतियों के नाम से जाना जाता है। देने की इच्छा से, लाभ कमाने और अमीर बनने की इच्छा से प्रेरित होते है। और चूँकि वे ऐसी सेवा देते हैं, जिसके बिना सभ्यता का कोई अस्तित्व नहीं होता इसलिए वे बहुत अमीर बन जाते हैं।

रिकॉर्ड को साफ और समझ में आने योग्य सरल बनाते हुए मैं यह जोड़ना चाहूँगा कि यह पूँजीपति वही लोग है, जिनके बारे में हममें से अधिकांश लोगो ने सोप-बॉक्स के वक्ताओं को बोलते सुना है। यह वही है जिन्हें क्रांतिकारी,

रैकिटियर्स, बेईमान राजनेता और भ्रष्ट श्रमिक नेता शोषक और अमानवीय या वाल स्ट्रीट कहते है।

मैं यहाँ पर किसी समूह या अर्थशास्त्र के किसी तंत्र की वकालत या विरोध नहीं कर रहा हूँ।

इस पुस्तक का लक्ष्य है। एक ऐसा लक्ष्य जिसके लिए मैं आधी सदी से अधिक तक पूरी निष्ठां से समर्पित हूँ। उन सभी को यह ज्ञान प्रदान करना, उन सभी के सामने वह सबसे विश्वसनीय फिलॉसफी प्रस्तुत करना, जिसके माध्यम से लोग अमीर बन सके और जितनी धनराशि वे कमाना चाहते हैं उतनी धनराशि कमा सके।

मैंने दो चीजे बताने के लिए यहाँ पर पूँजीवादी तंत्र के आर्थिक लाभ का विश्लेषण किया है।

1. इसीलिए ताकि अमीर बनना चाहते है, वे उस तंत्र को पहचान लें और खुद को उसके अनुरूप ढाल लें, जो अमीरी के सारे रास्ते को नियंत्रित करता है, चाहे आप कम अमीर बनना चाहते हो या बेहद अमीर।
2. इसलिए ताकि आपको तसवीर का दूसरा पहलू दिख जाए, जो राजनेताओं और वक्ताओं द्वारा आमतौर पर दिखाए जान बूझकर मुद्दे को मरोड़कर पेश करते हैं और संगठित पूँजी के बारे में ऐसे बात करते हैं जैसे यह कोई जहरीला कोबरा हो।

यह एक पूँजीवादी देश है। यह पूँजी के प्रयोग द्वारा विकसित हुआ है। और हम जो स्वतंत्रता और अवसर के वरदानो को लेने के अधिकार का दावा करते है, हम जो अमीर बनना चाहते है। यह बात जान ले कि अगर संगठित पूँजी ने इन लाभो को उपलब्ध न कराया होता तो आज हमारे पास अमीरी और अवसर नहीं होते।

अगर आप ऐसा सोचते है कि अमीर लोग कम कार्य के बदले अधिक धन की माँग करते है। या फिर आप यह सोच सकते है कि आपके पास धनों का अंबार बिना काम किए लग जाएगा। यह एक स्वतंत्र दुनिया है, आप कुछ भी सोच सकते हैं। कुछ लोग काम किए बिना भी रहते हैं और कुछ लोग थोड़ा बहुत ही काम करते है।

आपको इस स्वतंत्रता को समझने की जरुरत है, कुछ लोगो को गलत फहमी है इस बारे में बस कुछ ही लोग इस बात को ढंग से समझते हैं कि जहाँ तक अमीर लोगो का सवाल है, वे लोग बिना प्रयास के अमीर नहीं बने है।

कानूनी रूप से अमीर बनने और अमीर बने रहने का केवल एक ही भरोसेमंद तरीका है, वह है उपयोगी सर्विस प्रदान करना। ऐसा कोई सिस्टम नहीं बना है, जिसके द्वारा लोग सिर्फ संख्या की शक्ति द्वारा कानूनी रूप से अमीर बन सके या बदले में किसी रूप में मूल्य चुकाए बिना अमीर बन सके।

एक नियम है, जिसे अर्थशास्त्र का सिद्धांत कहते हैं। यह एक सिर्फ सिद्धांत ही नहीं है। बल्कि पत्थर की लकीर की तरह है, जिसे कोई नहीं काट सकता।

इस नाम को चिंहित कर ले और याद रखे कि यह बहुत राजनेता या राजनीतिक मशीन से कहीं बलशाली है। यह हर मजदूर संगठन के नियंत्रण से बाहर की चीज है। इसे किसी भी धूर्त, घूसखोर या फिर किसी ऐसे गैर राजनीतिक द्वारा प्रभावित नहीं किया जा सकता है। व्यापार में सम्मलित हर व्यक्ति के खाते पर नजर रखी जाती है और हर रिकॉर्ड को नोट किया जाता है।

यह याद रखें कि यह उपलब्ध जरूरतों का धन संचय करने की शुरुआत मात्र है। बहुत कम विलास वस्तुएँ और गैर जरूरी वस्तुओं का उल्लेख किया गया है।

यह भी याद रखें की यह तो अमीर बनने के श्रोतो की सिर्फ शुरुआत है। केवल कुछ विलासिताओं और गैर जरुरी चीजों का जिक्र किया गया है। परंतु याद रखे कि व्यापार के इन थोड़े से सामानों के उत्पादन, परिवहन और मार्केटिंग के व्यापार की वजह से लाखो करोड़ो स्त्री पुरुषो को रोजगार मिलता है, जो अपनी सर्विसेज के बदले में हर माह करोड़ो डॉलर प्राप्त करते है और विलासिता तथा आवश्यकता के की वस्तुओ पर खुले हाथों से इसे खर्च करते है।

खास तौर पर यह याद रखे कि व्यापार और व्यक्तिगत सेवाओं के इस विनिमय के पीछे अमीर बनने के प्रचुर अवसर सुलभ है। यहाँ स्वतंत्रता आपकी मद्द करती है। इन व्यापारों को करने के लिए जितने भी प्रयास जरुरी है उन्हें करने से आपको कोई नहीं रोक सकता। अगर आपमें योग्यता है, प्रशिक्षण है, अनुभव है तो आप भो बहुत बड़ी धनराशि कमा सकते हैं। जो लोग बेहद अमीर बनने लायक सौभाग्यशाली नहीं है वे कम अमीर तो बन ही सकते हैं। कोई भी नाम मात्र के श्रम के बदले में जीवनयापन कर सकता है।

तो अब स्थिति आपके सामने है।

अवसर ने आपके सामने अपना खजाना खोलकर रख दिया है। सामने से आए, वह चुने जो आप चाहते है, अपनी योजना बनाए योजना के हिसाब से काम करें और लगन से उसका अनुसरण करे। पूँजीवादी समाज बाकी का काम कर देगा। आप केवल इस बात पर भरोसा रखे। पूँजीवादी समाज हर इनसान को उपयोगी सेवा प्रदान करने और उस सेवा के मूल्य के अनुपात में अमीर बनने का अवसर देता है।

सिस्टम किसी से भी यह अधिकार नहीं छीनता, परंतु यह ऐसा कोई आश्वासन नहीं देता कि बिना कुछ किए ही आपको कुछ हासिल हो जाएगा क्योंकि यह सिस्टम स्वयं अर्थशात्र के नियम द्वारा नियंत्रित होता है, जो बिना कुछ दिए हासिल करने के सिद्धांत को न तो पहचानता है, न ही इसे लंबे समय तक सहन करता है।

अर्थशास्त्र का सिद्धांत प्रकृति ने बनाया है। वहाँ कोई भी ऐसा कोर्ट नहीं है जहाँ इसके उलघन करनेवाले दरख्वास्त दे सके। इस सिद्धांत के दोनों पक्ष हैं, इसका उलंघन करने पर नुकसान भी होता है और ढंग से पालन करने पर पुरस्कार भी मिलता है। इस सिद्धांत को खारिज नहीं किया जा सकता है। यह उतना ही बड़ा सत्य है, जितना आसमान में टिमटिमाते हुए तारे। और उसी प्रकृति का हिस्सा है, जो तारो को नियंत्रित करता है।

आपके अंदर यह प्रश्न आ सकता है—कोई हो सकता है, जो इस नियम को पालन करने से मना कर दे?

निश्चित तौर पर हम एक स्वतंत्र समाज में रहते हैं, जहाँ आप सामान अधिकार पाते हैं। किसी भी नियम को नजरअंदाज कर सकते हैं।

तब क्या होगा?

तब तक कोई प्रभाव नहीं पड़ेगा, जब तक अधिक संख्या में लोग एक साथ इस सिद्धांत को नजरअंदाज न करें।

ये सिद्धांत सिर्फ कुछ समय के अनुभव से ही नहीं निकले है पर इनमे साल की कड़ी मेहनत लगी है।

❑

8.

निर्णय

टालमटोल पर विजय हासिल करना

दौलतमंद बनने की ओर सातवाँ कदम

25000 असफल पुरुषो और महिलाओं के विश्लेषण से यह तथ्य सामने आया कि निर्णय का अभाव असफलता के 31 प्रमुख कारणों की सूची में सबसे ऊपर था।

टालमटोल की आदत, जो निर्णय करने के विरोधी हैं, एक आम शत्रु है, जिसे हर आदमी को जीतना चाहिए।

जब यह पुस्तक पढ़ना समाप्त करेंगे और इसमें बताए गए सिद्धांतों को कार्यरूप में बदलने की तैयार होंगे तो आपको तत्काल और निश्चित निर्णय पर पहुँचने की अपनी क्षमता को जाँचने का अवसर मिलेगा।

उन सैकड़ो लोगो के विश्लेषण के बाद जिन्होंने दौलत कमाई है और जो दस लाख डॉलर के पर निकल गए है, यह तथ्य सामने आया कि उनमें से हर एक में तत्काल निर्णय पर पहुँचने की आदत थी और इन निर्णयो को अगर बदलना होता था तो वे इन्हें बदलने में जल्दबाजी नहीं करते थे। जो लोग दौलत कमाने में असफल थे, उनमें से हर एक बिना अपवाद के, या तो निर्णय लेता ही नहीं था और अगर लेता भी था तो उसमें बहुत देर लगाता था, परंतु वह लिए गए निर्णय अकसर बदल लेता था और इसमें जल्दबाजी का परिचय देता था।

हेनरी फोर्ड के कई उत्कृष्ट गुणों में से एक था: निर्णय पर तत्काल और निश्चित रूप से पहुँचने की आदत और उस निर्णय को बदलने में देर लगाना। यह गुण मिस्टर फोर्ड में इतना अधिक था, कई इससे उनकी छवि जिद्दी व्यक्ति की बन गई। यही गुण था, जिसकी वजह से मिस्टर फोर्ड ने अपना प्रसिद्ध मॉडल टी (दुनिया की सबसे बदसूरत कार) बनाना जारी रखा जबकि उनके सभी परामर्शदाता और कार के कई खरीद्दार भी इसे बदलने के लिए उनसे आग्रह कर चुके थे।

शायद मिस्टर फोर्ड ने इस बदलाव को करने में बहुत देर लगा दी, परंतु कहानी का दूसरा पहलू यह है कि फोर्ड के दृढ़ निर्णय की वजह से ही वे बेहद अमीर बने, इसके पहले कि मॉडल में परिवर्तन आवश्यक हुआ। इसमें कोई संदेह नहीं है कि फोर्ड की निश्चित निर्णय पर पहुँचने की आदत को उनकी जिद माना गया परंतु यह गुण निर्णय पर देर से पहुँचने और उन्हें जल्दी बदलने से फिर भी बेहतर है।

अधिकांश लोग जो अपनी आवश्यकताओं के अनुरूप धन कमाने में असफल रहते हैं, आम तौर पर दूसरो के विचारों से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं। वे अपने लिए सोचने का काम अखबारों और गपशप करनेवाली अपने पड़ोसियों पर छोड़ देते हैं। राय दुनिया की सबसे सस्ती वस्तु है। यह हर एक के पास उपलब्ध होती है। जो उस व्यक्ति पर थोप दी जाती है, जी उन्हें स्वीकार करता है। अगर आप निर्णय पर पहुँचते समय दूसरो की राय से प्रभावित होते हैं, तो आप अपनी इच्छा को धन में रूपांतरित कर करने की बात छोड़ ही दे, किसी भी काम में सफल नहीं होंगे।

अगर आप दूसरो की राय से ही प्रभावित होते रहते हैं तो आपकी अपनी कोई इच्छा नहीं होगी।

जब आप यहाँ पर बताए गए सिद्धांतों को कार्यरूप में बदलना शुरू करें तो अपने खुद ब खुद के निर्णयो पर पहुँचें और उनका अनुसरण करके अपने परामर्शदाता स्वयं बने। अपने मास्टर माइंड समूह के सदस्यो के अलावा किसी दूसरे को अपने विश्वास में न लें। अपने मास्टर माइंड समूह के बचने के बारे में बेहद सतर्क रहे ताकि आप केवल उन्ही को चुने, जो आपके लक्ष्य के प्रति पूरी सहानुभूति और उत्साह अनुभव करते हैं।

अधिकांश लोग जो अपनी आवश्यकताओं के अनुरूप धन कमाने में असफल रहते हैं आम तौर पर दूसरो के विचारों से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं। वे अपने लिए सोचने का काम अखबारों और गपशप करनेवाली अपने पड़ोसियों पर छोड़ देते हैं। राय दुनिया की सबसे सस्ती वस्तु है। यह हर एक के पास उपलब्ध होती है। जो उस व्यक्ति पर थोप दी जाती है, जी उन्हें स्वीकार करता है। अगर आप निर्णय पर पहुँचते समय दूसरो की राय से प्रभावित होते हैं तो आप अपनी इच्छा को धन में रूपांतरित कर करने की बात छोड़ ही दे, किसी भी काम में सफल नहीं होंगे।

अगर आप दूसरो की राय से ही प्रभावित होते रहते हैं तो आपकी अपनी कोई इच्छा नहीं होगी।

जब आप यहाँ पर बताए गए सिद्धांतों को कार्यरूप में बदलना शुरू करें तो अपने खुद ब खुद के निर्णयो पर पहुँचें और उनका अनुसरण करके अपने परामर्शदाता स्वयं बने। अपने मास्टर माइंड समूह के सदस्यो के अलावा किसी दूसरे को अपने विश्वास में न ले। अपने मास्टर माइंड समूह के बचने के बारे में बेहद सतर्क रहें ताकि आप केवल उन्ही को चुने जो आपके लक्ष्य के प्रति पूरी सहानुभूति और उत्साह अनुभव करते है।

यह भी याद रखें कि जब भी आप किसी ऐसे आदमी के सामने अपना मुँह खोलते हैं, जिसमें ज्ञान की प्रचुरता है तो आप उस व्यक्ति के सामने अपने ज्ञान के पूरे स्टॉक या उसके अभाव को प्रदर्शित करते हैं। वास्तविक ज्ञान आम तौर पर विनम्रता और मौन के द्वारा झलकता है।

इस तथ्य को भी दिमाग में रखे कि आप जिस भी व्यक्ति से जूझते हैं, वह भी आपकी ही तरह पैसे कमाने के अवसर तलाश रहा है। अगर आप अपनी योजनाओ के बारे में अधिक खुलकर बातें करेंगे तो आपको यह जानकार आश्चर्य होगा कि सामनेवाले आदमी ने आपसे पहले ही आपके लक्ष्य को कार्यरूप में परिवर्तित कर लिया है, जिसकी योजनाओ के बारे में आपने मूर्खतावश बड़बोलापन दिखाया था।

आपका सबसे पहला निर्णय यह होना चाहिए कि आप अपना मुहँ बंद रखें और आपने कान एवं आँख खुले रखें।

इस सलाह का पालन करने की याद दिलाने के लिए यह उपयोगी होगा। यदि आप नीचे दिए गए सूत्रवाक्य को बड़े अक्षरो में लिख लें और किसी ऐसी जगह रख दें जहाँ आप इसे हर रोज देख सके 'दुनिया को बताए कि आप क्या करना चाहते है, पहले इसे करके दिखा दे।'

इसे दूसरे तरीके से कहा जाए तो 'शब्द नहीं, बल्कि कर्म प्रधान होता है।' एक निर्णय पर स्वतंत्र और मृत्यु निर्भर थी

निर्णयों का महत्व उस साहस पर निर्भर करता है, जो उन्हें लेने के लिए जरुरी होता है। महान निर्णय, जो आगे चलकर सभ्यता के आधारस्तंभ बने, बहुत जोखिम भरे निर्णय थे, जिसमें मृत्यु का खतरा भी शामिल था।

दासों को मुक्त करने का लिंकों का प्रसिद्ध निर्णय, जिसने अमेरिका के अश्वेत लोगों को स्वतंत्रता दी, यह जानते बूझते लिया गया था कि इस काम के बाद हजारो दोस्त और राजनैतिक समर्थक उसके विरोधी बन जाएँगे।

अपने व्यक्तिगत विश्वास के बारे में समझौता करने के बजाय जहर भरा प्याला पीने की सुकरात का निर्णय एक

साहसिक निर्णय था।

इससे उन्होंने समय के रूख को एक हजार साल बाद की तरफ मोड़ दिया और उन लोगो के विचार और शब्दों की स्वतंत्रता का अधिकार दिलवाया, जो तब पैदा भी नहीं हुए थे।

जब जनरल रोबर्ट ई. ली युनियन के साथ दोराहे पर आए और उन्होंने दक्षिण का समर्थन करने का निर्णय किया तो उनका निर्णय भी एक साहसिक निर्णय था क्योंकि वे अच्छी तरह जानते थे कि बहुत से लोगो की मृत्यु होगी और इसमें उनकी जान भी जा सकती है। एक निर्णय पर स्वतंत्र और मृत्यु निर्भर थी

अब तक का सबसे महान निर्णय फिलाडेल्फिया में 4 जुलाई, 1776 को लिया गया। जब छप्पन लोगो ने एक दस्तावेज पर अपने नाम लिखकर हस्ताक्षर किए और वे जानते थे कि इससे या तो सारे अमेरिकी लोग स्वतंत्र हो जाएँगे या फिर ये सभी छप्पन लोग फाँसी के फंडो पर लटक जाएँगे।

आपने इस प्रसिद्ध दस्तावेज के बारे में सुना होगा, परंतु आप शायद इससे व्यक्तिगत उपलब्धि का महान सबक सीखना भूल गए होंगे, जो यह इतने सीधे ढंग से सिखाता है।

हम सभी को उस महत्त्वपूर्ण निर्णय की तारीख याद है, परंतु हममे से बहुत कम लोगो को यह एहसास है कि यह निर्णय लेने में कितने साहस की जरुरत थी। हमें अपना इतिहास याद है क्योंकि यह हमें पढ़ाया जाता है। हमें तारीखे याद है, लड़नेवाले योद्धाओ के नाम याद है, हम वैली फोर्ज और यॉर्क टाउन याद है, हमें जॉर्ज वाशिंगटन और लार्ड कार्नवालिस याद है। परंतु हमें इन नामो, तिथियों और स्थानों के पीछे उस वास्तविक शक्तियों के बारे में बहुत कम पता है, जिसने हमारी स्वतंत्रता सुनिश्चित की और यह यॉर्क टाउन में वाशिंगटन की सेनाओ के पहुँचने से काफी पहले ही हो गया था।

इसे ट्रेजेडी ही कहा जाना चाहिए कि इतिहास के लेखको ने पूरी तरह से उस महान शक्ति का उल्लेख नहीं किया, जिसने इस देश को जन्म दिया, इसे स्वतंत्रता दी और दुनिया के सभी देशो के सामने स्वतंत्रता के नए मानक स्थापित किए। मैं इसे ट्रेजेडी मानता हूँ क्योंकि यही वह शक्ति है, जिसका प्रयोग व्यक्ति जीवन में कठिनाइयों और बढ़ाओ को पर करने में करता है और जीवन को मांगी गई कीमत चुकाने को विवश करता है।

हम सनखसि में उन घटनाओ की और देखें, जिन्होंने इस शक्ति को जन्म दिया। कहानी बॉस्टन में 5 मार्च, 1770 की घटना से शुरू होती है। ब्रिटेन के सिपाही सड़कों पर गश्त लगा रहे थे और अपनी उपस्थिति में नागरिको को खुलकर धमकी दे रहे थे। औपनिवेशक लोग अपने बीच में मार्च कर रहे हैं हथियारबंद सैनिको से चिढ़ गए उन्होंने अपनी चिढ़ को खुलकर अभियक्त करना शुरू किया और गश्त लगा रहे सैनिकों पर पत्थर और नारे बरसाए जब तक कि उनके नायक ने यह आदेश नहीं दिया संगीने तान लो... हमला बोल दो।'

युद्ध शुरू हो गया। इसमें कई लोग मारे गए और बहुत से लोग घायल हुए। इस घटना से इतना विद्वयेश फैला कि प्रांतीय सभा (जिसमे प्रख्यात औपनिवेशक लोग थे) ने निश्चित एक्शन लेने के उद्देश्य से एक मीटिंग बुलाई। उस सभा के दो सदस्य जॉन हैनकॉक और सैम्युअल एडंस थे। वे साहस के साथ बोले और उन्होंने यह घोषणा की कि बॉस्टन से सभी ब्रिटिश सैनिको को बाहर निकालने का प्रस्ताव पारित करना चाहिए।

याद रखिए इन दो लोगों के दिमाग, जो फैसला हुआ उसे उस स्वतंत्रता की शुरुआत कहा जा सकता है, जिसका आज सभी मरीचि नागरिक उपभोग कर रहे हैं। यह भी याद रखें कि इन दो लोगों को यह निर्णय लेने के लिए बहुत आस्था और साहस की जरुरत थी क्योंकि यह एक खतरनाक फैसला था।

सभा के खत्म होने से पहले सैम्युअल एडंस को नियुक्त किया गया कि वह प्रांत हचिंसन से मिलने जाए और ब्रिटिश टुकड़ियों की वापसी की मांग करें।

उनका आग्रह मान लिया गया और टुकड़ियाँ बॉस्टन से हट गई, परंतु यह अध्याय यही नहीं समाप्त हुआ। इसने एक ऐसी स्थिति उत्पन्न कर दी थी, जिससे समूची मानव सभ्यता का इतिहास बदल गया।

रिचर्ड हेनरी ली इस कहानी में एक महत्त्वपूर्ण तत्त्व इसलिए बनें क्योंकि उनमें और सैम्युअल एडंस में अकसर पत्राचार होता रहता था, जिसमें वे अपने प्रांत के लोगो के कल्याण के बारे में आशा और डर को खुलकर बताते थे। इस आदत से एडंस के मन में यह विचार आया कि तेरह कॉलोनियों के बीच पत्रो के आपसी आदान प्रदान से उनके प्रयासों में समरूपता आ जाएगी, जो समस्याओं को सुलझाने के संबंध में बहुत सहायक सिद्ध होगी। मार्च,1772 में बॉस्टन में सैनिको के साथ हुई झड़प के दो साल बाद एडंस ने इस विचार को सभा के सामने एक मोशन के रूप में रखा कि कॉलोनी में कुछ सवांदाता नियुक्त किए जाए, जिसका लक्ष्य हो ब्रिटिश अमेरिका की कॉलोनी की बेहतरी के लिए मैत्रीपूर्ण सहयोग को बढ़ा देना।

यह उस संगठन की शुरुआत थी, जिसकी वजह से आज हर अमेरिकी नागरिक स्वतंत्र है। मास्टर माइंड पहले से ही संगठित था। इसमें एडंस, ली और हैनकॉक थे।

कमिटी ऑफ कोर्रेसपोंडेंस को बनाया गया। बॉस्टन के दंगे की तरह की घटनो के द्वारा कॉलोनी के नागरिक ब्रिटिश सैनिको के खिलाफ असंगठित युद्ध लड़ रहे थे, परंतु उससे कोई फायदा नहीं हो रहा था। उनकी व्यतिगत शिकायते किसी एक मास्टर माइंड के नीचे तब तक लोगो के किसी भी समूह ने अपने दिल, दिमाग, आत्मा और शरीर को इकट्ठे एक निश्चित निर्णय में नहीं लगाया ताकि ब्रिटैन के साथ उनका झगड़ा हमेशा के लिए समापत हो जाए।

इस दौरान ब्रिटैन भी हाथ पर हाथ धरे नहीं बैठा रहा। ब्रिटेन के लोग भी अपनी योजना बना रहे थे और अपनी तरफ से मास्टर माइंड की तैयारी कर रहे थे और उनके साथ धन तथा संगठित सेना का समर्थन कर रहे थे।

सिंहासन ने गेज को हचिंसन की जगह मैसाचुसेट्स के गवर्नर के पद पर नियुक्त किया। नए गवर्नर के पहले कामो में से एक था सैमुएल्स एडंस के पास संदेश भेजना और उसका उद्देश्य यह था कि डर दिखाकर उसके विरोध को समाप्त कर दिया जाए।

उस समय की स्थिति को अच्छी तरह से समझाने के लिए करनाल फेंटन (वह संदेशवाहक जिसे गेज ने भेजा था) और एडंस के बीच की चर्चा को यहाँ पर उद्धत करना चाहूँगा।

करनाल फेंटन : मिस्टर एडंस, मुझे गवर्नर गेज ने अधिकृत किया है ताकि मैं आपको आश्वस्त कर सकूँ कि गवर्नर को यह शक्तियाँ प्रदान की गई हैं कि वे आपको ऐसे लाभ प्रदान कर सके, जिनसे आप संतुष्ट हो जाए (रिश्वत देने का वादा करके एडंस को अपनी तरफ मिलाने का प्रयास) इसके लिए सिर्फ एक शर्त है और यह कि आप सरकार के फैसलो का विरोध करना बंद कर दे। गवर्नर की आपको यही सलाह है कि आप सरकार को आगे कभी अप्रसन्न न करे। आपका व्यवहार इस प्रकार का है कि आपको हेनरी अष्टम के कानून द्वारा सजा दी जा सकती है, जिसके द्वारा लोगो पर देशद्रोह का मुकदमा इंग्लैंड में चल सकता है और इसका फैसला किसी प्रांत का गवर्नर करता है। परंतु अगर आप अपनी राजनितिक दिशा बदल लेते हैं तो इससे न सिर्फ आपको बहुत से व्यक्तिगत लाभ होंगे बल्कि आपकी सम्राट से सुलह भी हो जाएगी।

सैमुएल्स एडंस के दो निर्णयो में से एक चुनना था। या तो वह अपना विरोध करना बंद कर सकता था और व्यक्तिगत रिश्वत ले सकता था या फिर वह विरोध जारी रख सकता था और फाँसी पर चढ़ने का जोखिम ले सकता था।

स्पष्ट रूप से वह समय आ चुका था, जब एडंस तत्काल निर्णय लेने के लिए विवश था। एक ऐसा निर्णय जो

उसकी जान भी ले सकता था। एडंस के करनाल फेंटन से यह वादा लिया कि करनाल उसके जवाब को गवर्नर को ज्यों का त्यों सुनाएँगे।

एडंस का जवाब : 'आप गवर्नर गेज को बता सकते हैं कि मुझे विश्वास है कि मैंने सम्राट के सम्राट के साथ काफी पहले सुलह कर ली है। कोई व्यक्तिगत लाभ मुझे इस बात के लिए प्रेरित नही कर सकता कि मैं अपने देश के सही काम करना छोड़ दूँ। गवर्नर गेज को यह भी बताना कि सैमुएल एडंस ने उन्हें यह सलाह दी है कि किसी उत्तेजित जनता की भावनाओ का वे अपमान न करे।'

जब गवर्नर गेज को एडंस का यह तीखा जवाब मिला तो वे गुस्से से भर गए और उन्होंने एक घोषणापत्र जारी किया, 'मैं यहाँ गवर्नर होने के नाते उन सभी व्यक्तियों को क्षमादान देने का प्रस्ताव रखता हूँ और उसका वादा करता हूँ, जो तत्काल अपने हथियार डाल देंगे और शांतिप्रिय जनता के कर्तव्यों पर लौट जाएँगे, परंतु सैमुएल्स एडंस और जॉन हैनकॉक को इस क्षमा का लाभ नहीं मिलेगा, जिनके अपराध इतने देशद्रोहि प्रकृति के हैं कि उनके प्रति दंड के अतिरिक्त कोई और कदम नही उठाया जा सकता।'

एडंस और हैनकॉक अब बुरी तरह फँस चुके थे। क्रुद्ध गवर्नर ने इन दोनों व्यक्तियों को एक और निर्णय लेने पर विवश कर था, जो उतना ही खतरनाक था। उन्होंने अपने प्रबल समर्थको की एक रहस्यमयी मीटिंग जल्दी बुलाई। मीरिंग में सब लोगों के आ जाने के बाद एडंस ने दरवाजे पर ताला लगा दिया और उसकी चाभी अपनी जेब में रख ली और सभी उपस्थित लोगों को यह जानकारी दी कि यह अनिवार्य है कि कॉलोनीट्स की कांग्रेस गठित करें और कोई व्यक्ति तब तक कमर न छोड़े जब तक कि कांग्रेस के बारे में वे लोग किसी निर्णय पर न पहुँच जाए।

बहुत रोमांचक माहौल था। कुछ ने इस तरह क्रांतिकारी कदम के संभावित परिणामो को तौला। कुछ गवर्नर की अवहेलना करते हुए इतने निश्चित निर्णय पर पहुँचने की समझदारी पर गंभीर शंका व्यक्त की। उस कमरे में दो लोग बंद थे जिन्हें डर छू भी नहीं गया था। वे लोग असफलता की संभावना के प्रति अंधे थे : हैनकॉक और एडंस। उनके मन के प्रभाव से दूसरे लोग भी इस बात पर सहमत हो गए कि कॉरेस्पोंडेंस कमिटी के द्वारा इस तरह की व्यवस्था की जाए कि पहली कॉन्टिनेंटल की मीटिंग फिलाडेल्फिया में 5 सितंबर, 1174 को आयोजित किया जाए।

नई कांग्रेस की पहली बैठक के पहले एक और लीडर देश के दूसरे हिस्से में ब्रिटिश अमेरिका के अधिकारों पर संक्षिप्त दृष्टि प्रकाशित करने की कगार पर था। यह व्यक्ति था वर्जीनिया प्रांत का थॉमस जेफरल, जिसके लार्ड डानमोर (वर्जीनिया में सरकार के प्रतिनिधि) से संबंध उतने ही तनावपूर्ण थे, जितने हैनकॉक और एडंस के अपने गवर्नर से थे।

उनके प्रसिद्ध अधिकारों की संक्षेपिका के प्रकाशित होने के कुछ ही समय बाद जेफरसन को यह जानकारों दी गई कि उन पर सम्राट के विरोध में द्रोह करने के लिए मुकदमा चलाया जा सकता है। इस धमकी से प्रेरित होकर जेफरसन के सहयोगी पैतृक हैनरी ने साहस के साथ अपने दिल की बात कही और उन्होंने अपनी बात को जिस वाक्य से समाप्त किया वह हमेशा याद रखा जाएगा, 'अगर यह देशद्रोह है तो फिर आप जितने आरोप लगाने हो लगा ले'

इस तरह के लोग कॉलोनियो के भविष्य पर गंभीर सोच विचार करते हुए बैठे थे, जिनके पास न तो शक्ति थी, न ही सत्ता, न ही सैनिक बल और न ही पैसा। इन्हीं लोगो के कारण पहली कांस्टेबल कांग्रेस शुरू हुई और दो साल तक रुक रुककर चलती रही। फिर 7 जून, 1776 को रिचर्ड हेनरी ली उठे और उन्होंने अध्यक्ष को संबोधित करते हुए सभा के सामने प्रस्ताव रखा।

'महोदय मैं यह प्रस्ताव रखना चाहता हूँ कि यूनाइटेड कॉलोनियाँ स्वतंत्र और आजाद राज्य है, जिसका उन्हें अधिकार है और उन्हें ब्रिटिश साम्राज्य से अपनी दासता के बंधन तोड़ लेने चाहिए और ग्रेट ब्रिटेन से सारे राजनीतिक संबंध पूरी तरह से समाप्त कर लेने चाहिए।'

लिए के सनसनीखेज प्रस्ताव पर गर्म हुई बहस और यह इतनी लंबी चली कि उसका धैर्य जवाब दे गया। अंत में कई दिनों की बहस के बाद वह फिर से फर्श पर आया और स्पष्ट और दृढ़ आवाज में बोला 'अध्यक्ष महोदय, हम कई दिनों से इस विषय पर चर्चा कर रहे हैं। यही एकमात्र रास्ता है जिस पर हम चल सकते हैं। फिर हम और ज्यादा विलंब क्यों कर रहे है? बहस में समय क्यों गवाँया जाए? इस सुखद दिन अमेरिकन गणराज्य का जन्म हो जाने दे। उसे उठ खड़ा होने दे और हमारा यह राज्य विनाश और विजय पर आधारित नही होगा बल्कि इसके माध्यम से तो शांति और कानून के राज्य की पुनर्स्थापना होगी।'

इससे पहले कि उनके प्रस्ताव पर अंतिम वोटिंग हो, ली को वर्जीनिया वापस लौटना पड़ा क्योंकि उनके परिवार में गंभीर बीमारी हो गई थी, परंतु जाने से पहले उन्होंने इस काम का बीड़ा अपने मित्र जेफरसन के हाथों में सौंपा, जिसने तब तक संघर्ष करने का वादा किया जब तक कि सकारात्मक एकशन नहीं लिया जाता। उसके कुछ समय बाद कांग्रेस के प्रेजिडेंट (हैनकॉक) ने जेफरसन को स्वाधीनता का घोषणापत्र तैयार करनेवाली कमेटी का चेयरमैन बना दिया।

कमेटी ने लंबे समय तक उस दस्तावेज को तैयार करने में कठोर मेहनत की जिसे कांग्रेस द्वारा स्वीकार कर लिए जाने का अर्थ यह था कि जो भी आदमी इस पर हस्ताक्षर करेगा, वह एक तरह से अपने डैथ वारंट पर हस्ताक्षर करेगा। यदि कालोनिया ग्रेट ब्रिटैन के विरोध में युद्ध हार जाए और युद्ध तो तय था।

दस्तावेज तैयार हो गया और 28 जून को उसका मूल मसौदा कांग्रेस के सामने पढ़ा गया। कई दिनों तक इस पर विचार हुआ, इसमें संसोधन हुए और इसे सर्वसम्मत रूप दिया गया। जुलाई को थॉमस जेफरसन सभा के सामने खड़े हुए और उन्होंने निर्भीकता से कागज पर लिखा गया सबसे महत्त्वपूर्ण निर्णय पढ़ा।

'जब मानवीय घटनाओ की यात्रा में यह आवश्यक हो जाता है कि एक राष्ट्र दूसरे राष्ट्र के साथ राजनीतिक बंधनो को नष्ट कर ले और अपनी स्वतंत्रता की शक्तियों का उपभोग करते हुए अलग और समान दर्जा प्राप्त कर ले, जिसे प्रकृति के नियमो और ईश्वर ने प्रदान किया है तो मानव जाति के विचारों के प्रति सम्मान की यह मांग होती है कि वे उन कारणों की घोषणा करे, जिनसे वे अलगाव के लिए प्रेरित हुए...'

जब जेफरसन ने पूरा घोषणापत्र पढ़ा तो उस पर वोटिंग हुई, उसे स्वीकार किया गया और उस पर छप्पन लोगो ने हस्ताक्षर किए, जिनमे से हर एक ने उस पर अपना नाम लिखने के निर्णय के साथ ही अपनी जिंदगी को दाँव पर लगा दिया। उस निर्णय से एक ऐसा राष्ट्र अस्तित्व में आया, जिसने भविष्य में मानव जाति को हमेशा के लिए निर्णय लेने के अधिकार की सौगात दी।

उन घटनाओ का विश्लेषण करें, जिनकी बदौलत स्वाधीनता का घोषणापत्र तैयार हुआ और यह विश्वास करे कि यह राष्ट्र जो आज दुनिया के सभी देशो के बीच सम्मान का पात्र है और जो इतना शक्तिशाली है, उसे बनने का निर्णय छप्पन लोगो के मास्टर माइंड समूह ने लिया था। इस तथ्य को अच्छी तरह से जान ले कि उनके निर्णय ने वाशिंगटन की सेनाओ की सफलता को सुनिश्चित कर दिया था, क्योंकि उस निर्णय का भाव हर सैनिक के दिल में था जो युद्ध करने गया। जब इस तरह की आध्यात्मिक शक्ति आपके साथ होती है तो असफलता आपके पास भी नही फटक सकती है।

यह भी समझ लें (व्यक्तिगत लाभ की दृष्टि से) कि जिसने इस देश को स्वतंत्रता दी यह वही शक्ति है, जिसका

प्रयोग हर उस व्यक्ति को करना चाहिए, जो खुद अपने निर्णय लेता है। यह शक्ति इस पुस्तक में बताए गए सिद्धांतों से आती है। स्वाधीनता के घोषणापत्र में इसे खोजना कठिन नहीं होगा, कम से कम छह सिद्धं तो आपको मिल ही जाएंगे : इच्छा, निर्णय, विश्वास, लगन, मास्टरमाइंड और सुव्यवस्थित योजना।

इस पूरी फिलॉसफी में यह सुझाव मिलेगा कि अगर प्रबल इच्छा को विचार का समर्थन मिले तो इसमें अपने आपको भौतिक रूप में बदलने की प्रवृत्ति होती है। आप इस तरीके का आदर्श उदाहरण इस कहानी में खोज सकते है और यूनाइटेड स्टेट्स स्टील कारपोरेशन के संगठन की कहानी भी इस बात का आदर्श उदाहरण है कि विचार किस तरह अद्भुत रूप से रूपांतरित होते है।

इस तरीके के रहस्य की खोज में चमत्कार की तलाश न करे क्योंकि आपको चमत्कार नहीं मिलेंगे। आपको केवल प्रकृति के शाश्वत नियम मिलेंगे यहाँ नियम हर उस आदमी के लिए उपलब्ध है, जिसमें इनका प्रयोग करने का विश्वास और साहस है। इनका प्रयोग देश की स्वतंत्रता प्राप्त करने के लिए भी किया जा सकता है और अमीर बनने के लिए भी।

जो लोग तत्काल और निश्चित निर्णय पर पहुँचते है वे जानते है कि वे क्या चाहते है और आम तौर पर यह उन्हें मिल जाता है। जीवन के किसी भी क्षेत्र में लीडर्स तत्काल और दृढ़ता से निर्णय लेते है। यही वह सबसे प्रमुख कारण है कि वे लीडर्स होते है। दुनिया में उस व्यक्ति को जगह देनें की आदत होती है, जिसके शब्दो और कार्यों से पता चलता है कि वह जानता है कि वह कहाँ जा रहा है।

अनिर्णय एक ऐसी आदत है, जो बचपन में शुरू होती है, जब बच्चा ग्रेड स्कूल, हिस्चूल और कॉलेज में आगे बढ़ता है तो यह आदत धीरे-धीरे स्थाई आदत बनती जाती है, जिसमें लक्ष्य की कोई निश्चितता नहीं होती।

अनिर्णय की आदत विद्यार्थियों के साथ उस व्यवसाय में भी जाती है, जिसे वह चुनता है... अगर वह सचमुच कोई व्यवसाय चुनें। आमतौर पर कॉलेज से निकलने के बाद विद्यार्थी सिर्फ नौकरी की तलास करता है, चाहे उसे जो नौकरी मिले। वह मिलनेवाली पहली नौकरी को करने लगता है क्योंकि उसे अनिर्णय की आदत पड़ गई है। 96 प्रतिशत लोग आज ऐसे पदों पर सिर्फ तनख्वाह के लिए काम कर रहे हैं क्योंकि उनमें किसी निश्चित पद की योजना बनाने के लिए निश्चित निर्णय लेने की शक्ति का अभाव था और उनमे यह ज्ञान भी नहीं था कि नियोक्ता का चुनाव कैसे किया जाए।

निश्चित निर्णय लेने में हमेशा साहस की आवश्यकता होती है कई बार तो बहुत अधिक साहस की। छप्पन लोगो ने जब स्वाधीनता के घोषणापत्र पर हस्ताक्षर किए तो उन्होंने अपने इस निर्णय पर अपने जीवन को दाँव पर लगा दिया। जो व्यक्ति किसी पद को हासिल करने के लिए निश्चित निर्णय पर पहुँचता है और जीवन में अपनी सेवाओ को वही केंट वसूल करता है, जो वह चाहता है वह अपने इस निर्णय पर अपने जीवन को तो दाँव पर नहीं लगाता है। आर्थिक स्वतंत्रता, अमीरी, अपेक्षित बिजनस और प्रोफेशनल पद उस व्यक्ति की पहुँच में नहीं है, जो इन चीजों की आशा करने, इनकी योजना बनाने और इनकी मांग करने को नजरअंदाज करता है या इससे इनकार करता है। वह व्यक्ति निश्चित रूप से दौलत कमा सकता है, जो उस तरह से अमीरी की इच्छा रखे, जिस तरह सैम्युअल एडंस ने कॉलोनियों की स्वतंत्रता की इच्छा की थी।

आधुनिक वक्त का सबसे बढ़िया उदाहरण फेडरल एक्सप्रेस (FEDEX) के फाउंडर फ्रेड स्मिथ हैं, जिन्होंने निर्णय लेने का साहस किया।

जब वह येल विश्वविद्यालय से इकोनॉमिक्स की शिक्षा ग्रहण कर रहे थे, तब उनके प्रोफेसर ने बताया कि निकट भविष्य में एयर फ्राइट ही एयरलाइंस का धन कमाने का मुख्य श्रोत होगा।

इसके विपरीत स्मिथ ने परीक्षा में बिल्कुल उलट लिखा। उनका मानना था कि यात्रियों के लिए जो रूट है, वह वस्तुए ले जाने के लिए उचित नहीं है। उन्होंने पाया कि सामान अधिक होने के साथ उनका किराया कम नहीं होगा। एयर फ्राइट तभी फायदे मंद हो सकता है, जब संपूर्ण रूप से एक नया सिस्टम बनाया जाए, जो बड़े शहरो के साथ छोटे शहरो तक भी पहुँच बना सके और किराया पैकेज के हिसाब से हो न कि व्यक्तियों के लिए। प्रोफेसर को यह बात नागवार गुजरी और उन्होंने स्मिथ को बहुत कम अंक दिए।

स्मिथ का सिद्धांत यह था कि सभी फ्राइट एयरलाइन अधिकांशत: रात में उड़नी चाहिए, जब सभी एयरपोर्ट में इतनी व्यस्तता न हो। तब वे अधिक प्राथमिकतावाले सामान को ले जाएँगे, जिनके लिए डिलीवरी की रफ्तार, किराया से अधिक जरूरी हो। ये सभी सामान एक जगह पर एकत्रित किए जाएँगे (उन्होंने अपना शहर मेंफिस चुना) जहाँ से, कंप्यूटर द्वारा सारे सामान अलग-अलग किए जाएँगे और उनके गंतव्य तक पहुँचने के लिए लोड किए जाएँगे। छोटे शहरो को सामान भेजने का तंत्र मजबूत करने के बाद, ये जहाज संपूर्ण देश और फिर पूरे विश्व के लिए उड़ान भरने लगेंगे।

स्मिथ को यह यह विश्वास था कि देश के उद्यम पूँजीपति इस अभिनव विचार पर उत्साहित होंगे और पसंद करेंगे। पर उनकी आशा के विपरीत उन पूँजीपतियों ने बहुत कम इंटरेस्ट दिखाया।

पर यह सब स्मिथ को रोकने के लिए काफी नहीं थे। इस प्रोजेक्ट के लिए उनका समर्पण और जूनून ही था, जिसके द्वारा उन्होंने $91 मिलियन की पूँजी एकत्र कर ली।

उस वक्त उनकी प्रत्तिस्पर्धी कंपनियों को यह महसूस हुआ कि स्मिथ का विचार उनकी इंडस्ट्री के लिए संभावित खतरा है। सभी एयरलाइंस ने नागरिक वैमानिकी बोर्ड में स्मिथ की जरुरी अनुमति न मिलने के लिए भरसक कोशिश की। स्मिथ की टीम को वहाँ के संविधान में एक कमी नजर आई, जहाज पेलोड 7500 पौंड से कम है उन्हें CAB के अनुमति की आवश्यकता नहीं है।

स्मिथ आगे बढे और उन्होंने कई छोटे जेट का निर्माण करवाया। उन्होंने अपना मुख्य ऑफिस मेंफिस पर रखा और यह सर्विस देश के 75 शहरो के एयरपोर्ट में शुरू कर दी। फेडेक्स देश के विभिन्न भागों से सामान मेंफिस में पहुँचाता, जहाँ उन्हें अलग किया जाता और तुरंत फिर से उनके गंतव्य में पहुँचाने के लिए री-शिप किया जाता। स्मिथ ने सभी वस्तुओ को पहुँचाने के लिए 24 घंटे का अपना टारगेट सेट किया और यह गोल लगभग हर बार पूरा किया।

कठिन परिश्रम और इतने प्रयासों के बाद भी कंपनी को पहले चार वर्षो में भारी नुकसान हुआ। यह नुकसान लाखों डॉलर का था। निवेशकों की इस बात की विशेष चिंता होने लगी थी।

नुकसान के बावजूद—निवेशकों ने स्मिथ को जिम्मेदार ठहराया—यहाँ तक कि उन्हें कंपनी से निकालने के बारे में भी विचार किया। परंतु स्मिथ का विश्वास नहीं डगमगाया। उसका साहस कभी कमजोर नहीं पड़ा। उन्होंने कई विशेषज्ञों को कंपनी में लिया और दिन रात काम पर जुट गए। अगले वर्ष फेडरल का राजस्व 75 मिलियन डॉलर कर दिया, यानी 3.6 मिलियन डॉलर का मुनाफा।

फैक्स की प्रतिस्पर्धा वजह से चिट्ठियों और डॉक्युमेंट्स के लिए फेडेक्स का उपयोग नहीं होता था। इसके सिवाय एक और प्रतिस्पर्धी थी, वह थी पोस्टल सर्विसेज, जो एक रात्रि और कम मूल्य में चिट्ठियाँ भेजती थी। इन सब के बावजूद स्मिथ ने नयापन और समर्पण जारी रखा, जिससे फेडरल वस्तुए ले जाने के लिए निरंतर सुधार करता रहा।

अध्याय सात सुव्यवस्थित योजना में हर तरह की सर्विस के बारे में बताया गया है। किस तरह आप आपेक्षित

नियोक्ता और मनचाही सर्विस चुन सकते है। ये सुझाव तब तक कारगर नहीं साबित होंगे, जब तक आप इन योजनाओ को एक्शन प्लान में नहीं ढ़ालते है।

❑

9.

लगन

विश्वास पैदा करने के लिए आवश्यक प्रयास

दौलतमंद बनने की ओर आठवाँ कदम

चाहत को इसके आर्थिक रूप में रूपांतरित करने की प्रक्रिया में लगन एक अनिवार्य तत्त्व है। लगन का आधार इच्छाशक्ति है।

इच्छाशक्ति और प्रबल इच्छा जब सही तरीके से मिल जाते है तो एक ऐसा युग्म बन जाता है, जिसका कोई तोड़ नहीं है। जो लोग बेहद अमीर बनते हैं उन्हें आम तौर पर भाव शून्य और कई बार निर्मम भी समझा जाता है। प्राय: उन्हें गलत समझ जाता है। उनमे इच्छा शक्ति होती है, जिसे वे लगन के साथ मिला देते हैं और इस तरह वे अपने लक्ष्यों को हासिल करना सुनिश्चित कर लेते है।

हेनरी फोर्ड को भी क्रूर और निर्मम समझा जाता रहा है। यह गलतफहमी इसलिए हुई कि वे ऑफिस में अपने प्लान के प्रति लगन से जुटे रहते और जुटे रहने के लिए जोर देते थे।

ज्यादातर लोग पहली मुश्किल या पहली मुसीबत सामने आते ही अपने लक्ष्यों और इरादों को दूर फेंक देते है। कुछ लोग सारे विरोध के बावजूद आगे बढ़ते हैं, जब तक कि वे अपने लक्ष्य को हासिल नहीं का लेते।

लगन शब्द के पीछे कोई बहुत बड़ा अर्थ नहीं छुपा हुआ है परंतु यह गुण इनसान के चरित्र के लिए उतना ही महत्त्वपूर्ण है, जितना कि स्टील के लिए कॉर्बन।

दौलत कमाने में आम तौर पर इस फिलॉसफी के सभी तेरह तत्त्वों पर अमल करने की जरुरत होती है, जो लोग अमीर बनना चाहते है उन्हें इन सिद्धांतों को समझना चाहिए और इनके साथ लगन का समावेश करना चाहिए।

अगर आप इस पुस्तक को इस इरादे से पढ़ रहे है कि आप इसके ज्ञान को अपने जीवन में उतारेंगे तो आपकी लगन का पहला इम्तिहान तब होगा, जब आप अध्याय दो में दिए गए छह कदमो का अनुसरण करना शुरु करेंगे। जब तक कि आप उन दो प्रतिशत लोगो में से न हों, जिनका पहले से ही निश्चित लक्ष्य हो जिसके तरफ इ आगे बढ़ रहे हों और जिनके पास इस लक्ष्य को हासिल करने के लिए कोई निश्चित योजना है, तब तक आप निर्देशो को पढ़ेंगे और अपनी रोजमर्रा की जिंदगी जीते रहेंगे और उन निर्देशो का पालन नहीं करेंगे।

लगन का आभाव असफलता के सबसे बड़े कारणों में से एक है। यही नहीं, हजारो लोगो के अनुभव ने यह सिद्ध किया है कि लगन का अभाव एक ऐसी कमजोरी है, जिसे प्रयास से दूर किया जा सकता है। आप कितनी ऐसे से लगन के अभाव को जीत सकते हैं, यह पूरी तरह इस बात पर निर्भर करता है कि आपकी इच्छा कितनी प्रबल है।

समूची उपलब्धि का शुरुआती बिंदु है चाहत। इसे हमेशा अपने दिमाग में रखें। कमजोर इच्छाओ के परिणाम भी कमजोर होते हैं, जिस तरह कम आग से कम गर्मी मिलती है। अगर आप पाएँ कि आपमें लगन का अभाव है तो

इस कमजोरी का इलाज यह है कि आप अपनी चाहत की आग को प्रबल बना लें।

पुस्तक को पूरा पढ़े और फिर अध्याय दो पर लौट जाएँ और तत्काल छह कदमो के संबंध में दिए गए निर्देशो पर अमल करना शुरू कर दें। आप जितने उत्साह से इन निर्देशों का पालन करेंगे, उससे यह स्पष्ट रूप से साबित होगा कि आपमें धन कमाने की कितनी अधिक या कितनी कम इच्छा है। अगर आप पाते हैं कि आप उदासीन हैं तो आप इस नतीजे पर पहुँच सकते है कि आपमें अब भी धन की चेतना विकसित नहीं हो पाई है, जो पैसा कमाने के लिए जरुरी है, क्योंकि अमीरी इसी चेतना के विकसित होने के बाद आती है।

दौलत उस आदमी की तरफ खिंची आती है, जिसका मन उसे आकर्षित करने के लिए तैयार है, ठीक उसी तरह जिस तरह पानी समुद्र की तरफ खिंचा चला जाता है। ठीक उसी तरह जिस तरह लोहा चुंबक की ओर आकर्षित होता है।

अगर आपको लगे कि आपकी लगन कमजोर है तो आप अपने ध्यान को मास्टर माइंड की शक्तिवाले अध्याय में दिए गए निर्देशो पर एकाग्र कर लें, अपने चारो तरफ मास्टर माइंड समूह का घेरा बना लें और इस समूह के सदस्यो के सहयोगपूर्ण प्रयासों से आप लगन को विकसित कर सकते हैं। आत्मसुझाव और अंतर्मन के अध्यायों में भी आप लगन को विकसित करने के लिए अतिरिक्त निर्देश पाएँगे। इन अध्यायों में बताए गए निर्देशो का पालन करें, जब तक कि प्रकृति आपके अंतर्मन में बनीं तसवीर के अनुसार आपकी इच्छित वस्तु आपको प्रदान न कर दे। उस बिंदु के बाद आपकी राह में लगन की कमी के कारण कोई बाधा नहीं आएगी।

चाहे आप जाग रहे हों या सोए हुए हों आपका अंतर्मन हमेशा काम करता है।

कभी कभार या झटकों के साथ किए गए प्रयासों के साथ इन नियमो का उपयोग करने से आपको कोई लाभ नहीं होगा। अगर आपको परिणाम चाहिए तो आपको सभी नियमो का पालन करना होगा, जब तक कि उनका पालन करना आपकी आदत न बन जाए। आवश्यक धन की चेतना को आप दूसरे किसी तरीके से विकसित नहीं कर सकते।

गरीबी उस व्यक्ति की तरफ आकर्षित होती है, जिसका मन इसके प्रति अनुकूल होता है। और धन ऐसे व्यक्ति की तरफ आकर्षित होता है, इसका मन इसे आकर्षित करने के लिए पूरी तरह तैयार होता है और इसमें यही नियमो का सहारा लिया जाता है। जिस मन में धन की चेतना नहीं होती, गरीबी की चेतना उस मन को अपने आप जकड़ लेती है। गरीबी की चेतना बिना कुछ किए अपने आप आ जाती है, इसके लिए यादव को सचेत रूप से लागू करने की या विकसित करने की कोई जरुरत नहीं होती। धन की चेतना को व्यवस्थित करना होता है, जब ताकि कि आपमें वह चेतना न उत्पन्न हो जाए।

पूर्व पैराग्राफ में कही गई बातों के पूरे महत्व को समझे और इसके बाद आप दौलत कमाने में लगन के महत्व को अपने आप समझ जाएँगे। लगन के बिना आप शुरू करने से पहले ही हार जाएँगे। जबकि लगन के साथ जीत आपकी ही होगी।

अगर आपने कभी कोई बुरा सपना देखा हो तो आपको लगन के महत्व का एहसास होगा। आप बिस्तर पर पड़े है, आधे जागे है और आपको ऐसा लग रहा है जैसे आपको कुचल दिया गया है। आप करवट नहीं ले सकते या एक माँशपेशी भी नहीं हिला सकते। आपको एहसास होता है कि आपको अपनी माँसपेशियों पर फिर से नियंत्रण करना चाहिए। इच्छा शक्ति के लगन भरे प्रयास के द्‍वारा आप अंतत: अपने एक हाथ को उँगलियों को हीलाने में सफल होते हैं। अपनी उँगलियों को हिलाना जारी रखते हुए आप अपने नियंत्रण को अपनी पूरी बहन तक ले जाते है, जब तक कि आप उसे उठा ने ले। इसके बाद आप दूसरे हाथ के साथ भी यही करते है। अंतत: आप अपने

एक पेर की माँसपेशियों पर नियंत्रण कर लेते हैं और यही दूसरे पेर के साथ भी करते है। फिर इच्छा के सर्वश्रेष्ठ प्रयास के द्वारा आप एपीआई माँसपेशीय तंत्र पर पूरा नियंत्रण हासिल कर सकते हैं और अपने बुरे सपने से बाहर निकल आते है। इसमें कदम दर कदम चलना ही रहस्य है।

आप पाएँगे कि अपनी मानसिक जड़ता से बाहर निकलने के लिए भी इसी तकनीक की आवश्यकता होगी। पहले धीमी गति से प्रयास करे, फिर अपनी गति बढ़ाकर प्रयास करते रहे, जब तक कि आपको अपनी इच्छशक्ति पर पूरा नियंत्रण हासिल न हो जाए। लगे रहे चाहे शुरुआत में आपकी गति कितनी ही धीमी क्यों न हो, लगन के साथ आपको सफलता भी मिलेगी।

अगर आप सावधानी से अपने मास्टर माइंड समूह को चुनते हैं तो इसमें आपको कम-से-कम एक आदमी ऐसा मिलेगा, जो लगन के विकास में आपकी सहायता करेगा। कुछ लोगों ने बेहद अमीरी इसलिए हासिल की क्योंकि परिस्थितियों ने उन्हें ऐसा करने के लिए विवश किया था और उन्हें मजबूरन लगनशील बनना पड़ा जिन्होंने लगन की आदत डाली है। उन्होंने एक तरह से असफलता का एक तरह से बीमा करा लिया है। चाहे वे कितनी ही दफा असफल हो जाएँ परंतु वे आखिरकार शिखर पर पहुँच ही जाते है। कई दफा तो ऐसा लगता है जैसे कोई छुपा हुआ मार्गदर्शक कहीं पर है, जो निराशजनक अनुभवो द्वारा लोगों को परखता है। जो लोग हारने के बाद अपने आप को उठा लेते हैं और कोशिश करना जारी रखते हैं तथा अंतत: सफल हो जाते है। उनसे बाद में दुनिया कहती है 'शाबाश हम जानते थे कि तुम यह कर सकते हो।' छुपा हुआ मार्गदर्शक लगन के इम्तिहान से गुजरे बिना किसी को भी महान उपलब्धि का आनंद नहीं लेने देता। जो लोग इम्तहान नहीं देते वे इसमें पास नहीं होते।

जो लोग सहन करते है, उन्हें उनकी लगन का प्रचुर पुरष्कार भी मिलता है। बदले में उन्हें वह लक्ष्य हासिल होता है, जिसका वे पीछा करते हैं। यही सब कुछ नहीं है। उन्हें भौतिक समृद्धि के अतिरिक्त भी बहुत कुछ प्राप्त होता है—यह ज्ञान कि हर असफलता अपने साथ अपने ही बराबरी के लाभ का बीज लाती है।

इस नियम के अपवाद है। कुछ लोग अनुभव से लगन के महत्व को जानते है। यह ऐसे लोग है, जिन्होंने हार को स्वीकार नहीं किया। उन्होंने इसे केवल एक क्षणिक अनुभव माना। यह ऐसे लोग है, जिनकी इच्छाएँ लगन से इतनी जुडी हुई है कि उनकी पराजय आखिरकार विजय में बदल जाती है। हम जो जिंदगी के हाशिए पर खड़े रहते हैं बड़ी संख्या में उन लोगों को देखते हैं, जो हारकर जमीन पर गिर चुके है, परंतु वे कभी उठकर खड़े नहीं होते। दूसरी ओर हम देखते हैं कि कुछ लोग यह मानते है कि पराजय और कुछ नहीं, बल्कि अधिक प्रयास करने की प्रेरणा है। सौभाग्य से ये लोग जिंदगी के रिवर्स गियर को कभी स्वीकार नहीं करते। परंतु हम जिसे देख नहीं पाते, और जिसके अस्तित्व के बारे में अधिकांश लोग अनजान रहते है, वह ऐसी मौन परंतु प्रबल शक्ति है जो न लोगो की मद्द के लिए आगे आती है, जो निराशा के विरुद्ध संघर्ष करते है। अगर हम इस शक्ति को कोई नाम देना चाहे तो हमें इसे लगन कहना होगा। हम सभी एक बात जानते है कि अगर किसी में लगन न हो तो वह जिंदगी के किसी भी क्षेत्र में महत्त्वपूर्ण सफलता हासिल नहीं कर सकता।

लगन की शक्ति का एक बेहतरीन उदाहरण है हॉलीवुड। दुनिया के हर कोने से लोग हॉलीवुड आते है ताकि वे ताकत, धन, भाग्य, प्यार और सोहरत कमा सके या फिर जो भी इनसान सफलता के रूप में देखता है, वह सब हासिल कर सके। ऐसे ही एक बार एक व्यक्ति ने हॉलीवुड में कदम रखा और दुनिया ने देखा कि एक और व्यक्ति ने हॉलीवुड पर अपना कब्जा जमा लिया। पर हॉलीवुड इतनी आसानी से किसी को जमने नहीं देता। इसके लिए योग्यता के साथ कभी हार न मानने की आदत होनी चाहिए, तभी हॉलीवुड उस पर पैसो की बारिश करता है। पूरा रहस्य सिर्फ एक शब्द में है वह है—लगन!

एक्टर जिसने हमें एशिया के मार्शल आर्ट्स के लिए जागरूक किया वह था ब्रूस ली। उसे जाने कब भुला दिया गया होता अगर उसके पास लगन न होती!!

ली चीन से अमेरिका सिर्फ सपना और अपने साथ कठिन परिश्रम की ताकत लेकर पहुँचे। अपनी युवावस्था में उन्होंने कुंगफू पर महारथ हासिल कर ली थी और फिर वे कुंगफू के अध्यापक बन गए। परंतु उनका मुख्य लक्ष्य एक्टर बनने का था। उन्होंने कुछ फिल्मो और टीवी पर छोटे मोटे रोल किए, पर उन्हें ऐसा लगता है, उनका सबसे बड़ा ब्रेक तब मिलनेवाला था, जब टीवी सीरियल के प्रोड्यूसर को एक कुंगफू सीरियल के लिए एक ऐसा एक्टर चाहिए था, जिसे मार्टिल आर्ट्स का ज्ञान हो। वे स्क्रीन टेस्ट में पास हो गए थे और उस रोल को पाने के लिए उम्मीद जगने लगी थी। पर दुर्भाग्यवश वह रोल एक अन्य एक्टर डेविड कार्डाइन को दे दिया गया था।

निराश ली, एक्टिंग छोड़कर फिर से अध्यापक बनने जा रहे थे। जब एशियाई लोगो को यह बात पता चली तो उन्होंने उसे हार न मानने का और कार्य के प्रति लगन से समर्पित रहने का सुझाव दिया। जल्दी ही यह बात फिल्म इंडस्ट्री के हर तरह के लोगो के बीच फैल गई और ली ने नए रोल के लिए प्रयास करना जारी रखा।

उन्होंने कभी हार नहीं मानी। उन्होंने कई फिल्मो में कई रोल किए और उनकी छवि एक ऐसे एक्टर के रूप में हुई, जिन्होंने मार्शल आर्ट्स के प्रति संपूर्ण विश्व में जागरूकता फैलाई। इस वजह से उनका एशियाई देशो में ही नहीं बल्कि संपूर्ण विश्व में सम्मान किया जाता है।

यह दुखद था कि उनकी इस सफलतम जीवन का अंत मात्रा वर्ष की आयु में हो गया। पर उनकी प्रसिद्ध आज भी है। ब्रूस ली को सिर्फ उनके प्रसंशको द्वारा ही नहीं याद किया जाता है बल्कि उन लोगो के के द्वारा भी याद किया जाता है, जो उस समय पैदा भी नही हुए थे, जब उनका जन्म हुआ था। आज भी उनके टीवी शो और फिल्में संपूर्ण विश्व में देखे जाते हैं।

बच्चन साहब की कविता भी इस बात पर सटीक बैठती है—कोशिश करनेवालो की हार नहीं होती।

लगन एक मानसिक अवस्था है इसलिए इसे विकसित किया जा सकता है। सभी मानसिक अवस्थाओ की तरह ही लगन भी निश्चित कारणों पर आधारित है, जिनमें निम्नलिखित है।

1. निश्चित उद्देश्य : आप क्या चाहते हैं यह जानना लगन के विकास का पहला और शायद सबसे महत्त्वपूर्ण कदम है। एक दृढ़ उद्देश्य व्यक्ति को कई भाषाओ के पार ले जाता है।

2. चाहत : जब किसी वस्तु को हासिल करने की आपकी प्रबल चाहत हो तो लगन हासिल करना और उसे बनाए रखना तुलनात्मक रूप से आसान हो जाता है।

3. आत्मनिर्भरता : जब किसी योजना को सफलतापूर्वक पूरा करने की अपनी योग्यता में आपको विश्वास होता है तो आपको प्रोत्साहन मिलता है कि आप उस योजना को लगन से पूरा करे। (आत्मनिर्भरता उस सिद्धांत के प्रयोग द्वारा विकसित की जा सकती है, जिसका वर्णन आत्मसुझाववाले अध्याय में है)

4. योजनाओ की निश्चितता : सुव्यवस्थित योजनाए, चाहे वे कमजोर और पूरी तरह अव्यवहारिक हों, लगन को प्रोत्साहित करती हैं।

5. सटीक ज्ञान : यह जानकारी कि आपकी योजनाएँ दमदार हैं और अनुभव या अवलोकन पर आधारित हैं लगन को प्रोत्साहित करती है। 'जानने के बजाय अनुमान लगाने' से लगन नष्ट हो जाती है।

6. सहयोग : सहानुभूति, समझ और दूसरों के साथ सद्भावपूर्ण सहयोग से लगन विकसित होती है।

7. इच्छाशक्ति : किसी निश्चित लक्ष्य को हासिल करने के लिए योजनाएँ बनाने पर अपने विचारों को केंद्रित करने की आदत से लगन विकसित होती है।

8. आदत : लगन आदत का सीधा परिणाम है। मन दैनिक अनुभवो का एक हिस्सा सोख लेता है और वैसा ही बन जाता है जैसे इसे खुराक दी जाती है। डर सबसे बुरा शत्रु है और इसके प्रभावी इलाज के लिए आपको बार-बार मजबूरन साहसपूर्ण कार्य करने की जरुरत होगी। युद्ध में सक्रिय रहनेवाला हर आदमी यह बात जानता है।

लगन की कमी के लक्षण

लगन के विषय को छहोडने से पहले अपनी सूची बना ले और खास तौर पर यह निर्धारित कर लें कि आपमें कहीं इस अनिवार्य गन की कमी तो नहीं है। साहस के साथ अपनी जाँच करें और बिंदुवार जाँच करके देखें कि लगन के आठ तत्त्वो में से कितने तत्त्व आपमें नहीं है। इस विश्लेषण से आप ऐसी चीजें खोज पाएँगे, जिनसे आपकी खुद पर पकड़ मजबूत होगी।

यहाँ पर आपको आस्त्विक शत्रु मिलेंगे, जो आपके और बड़ी उपलब्धि के बीच दीवार की तरह खड़े होंगे। यहाँ पर आपको लगन की कमी दर्शानेवाले लक्षण ही नहीं मिलेंगे बल्कि इस कमजोरी के अतार्किक में गहराई से बैठे कारण भी मिलेंगे। इस सूची को सावधानी से पढ़े और अपने आपसे सीधे-सीधे पूंछे कि क्या आप सचमुच जानना चाहते है कि आप कौन है और आप क्या करने में सक्षम है। अगर आप अमीरी हासिल करना चाहते हैं तो यह वे कमजोरियाँ हैं जिने आपको जीतना होगा।

1. आप क्या चाहते है, यह जानना या इसे ठीक ठीक और स्पष्ट रूप से परिभाषित न कर पाना।
2. टालमटोल की आदत। (चाहे इसके पीछे कारण हो या न हो। आमतौर पर इसके पीछे ढेर सारे बहाने पाए जाते है।)
3. विशेषज्ञ ज्ञान हासिल करने में रूचि का अभाव।
4. अनिर्णय परिस्थितयों का सामना करने के बजाय हर अवसर पर अपने हाथ से प्रकरण को दूसरे के साथ में देने की आदत। (इसमें भी बहाने बनाए जाते हैं)
5. समस्याओं के समाधान के लिए निश्चित योजनाएँ बनने के बजाय बहनों पर भरोसा करने की अदा।
6. आत्मसंतुष्टि। इस बीमारी का कोई साईक इलाज नहीं है और जिनको यह बीमारी है, उनके लिए कोई आशा नहीं है।
7. उदासीनता, जो आम तौर पर सभी प्रकरणों में समझौता करने की तत्परता में झलकती है, बजाय इसके कि विपरींत परिस्थितयों का सामना किया जाए और उनसे संघर्ष किया जाए।
8. अपनी गलतियों के लिए दूसरो को दोष देने की आदत और विपरीत परिस्थितयों से बचकर निकलने की आदत।
9. चाहत की कमजोरी। कर्म को प्रेरित करनेवाले लक्ष्यों के चुनाव में लापरवाही के कारण ऐसा होता है।
10. पराजय की संभावना नजर आते ही मैदान छोड़ने की आदत या उत्सुकता। (छह मूलभूत डरो में से एक या इससे अधिक पर आधारित)
11. सुव्यवस्थित योजनाओ की कमी जिन्हें लिखा नहीं गया है और इसलिए उनका विश्लेषण नहीं किया जा सकता।
12. विचारों के साथ आगे बढ़ने को नजरअंदाज करने की आदत या अवसर आने पर उसका लाभ न उठाने की आदत।
13. दृढ़ इच्छा करने के बजाय सिर्फ कल्पनालोक में विचरण करना।
14. अमीरी के लक्ष्य के बजाय गरीबी के साथ समझौता करने की आदत। कुछ बनने, कुछ करने और कुछ

आसिल करने की महत्वाकाँक्षा के अभाव।
15. अमीरी के शॉर्टकट की खोज। बदले में बराबरी का मूल्य चुकाए बिना कुछ हासिल करने की कोशिश, जो आमतौर पर जुए या ऐसी ही आदतों में झलकती है।
16. आलोचना का डर। कई लोग सिर्फ इसलिए योजनाए नहीं बना पाते या उन पर अमल नहीं कर पाते क्योंकि वे डरते हैं कि लोग क्या सोचेंगे, क्या करेंगे या क्या कहेंगे। यह शत्रु इस सूची में सबसे प्रमुख है क्योंकि यह आमतौर पर अंतर्मन में रहता है जहाँ इसकी उपस्थिति दिखाई नहीं देती। (बादवाले अध्याय में छह मूलभूत डरो को देखिए।)

आइए हम आलोचना के डर के कुछ लक्षणों की जाँच करें। अधिकांश लोग अपने रिश्तेदार, मित्रो और जनता को इस बात की अनुमति दे देते हैं कि वे उन्हें प्रभावित करें। वे अपने जीवन को अपने हिसाब से नहीं जी पाते क्योंकि उन्हें आलोचना का डर सताता रहता है।

बहुत बड़ी संख्या में लोग विवाह करने में गलती करते है और उस गलती को कभी नहीं सुधारते। नतीजा यह होता है कि वे जीवन भर दुखी और परेशान रहते हैं क्योंकि उन्हें यह डर होता है कि गलती को सुधारते समय लोग आलोचना करेंगे। (जो भी इस प्रकार के डर के सामने हार मानता है वह जानता है कई उससे कितना बड़ा नुकसान होता है क्योंकि इससे महत्वाकांक्षा नष्ट होती है और हासिल करने की भी इच्छा भी)

लाखों लोग कॉलेज छोड़ने के बाद वयस्क शिक्षा हासिल करने के लिए विचार को नजरअंदाज कर देते हैं क्योंकि उन्हें आलोचना का डर होता है।

अनगिनत स्त्री पुरुष, युवा और बूढ़े, अपने रिश्तेदारो को यह अनुमति देते हैं कि वे कर्त्तव्य के नाम पर उनकी जिंदगी तबाह कर दें और ऐसा सिर्फ इसलिए होता है क्योंकि उन्हें आलोचना का डर होता है। (कर्त्तव्य का यह मतलब नहीं होता कि कोई अपनी व्यक्तिगत महत्वांक्षाओ को नष्ट कर ले और अपने जीवन को अपने हिसाब से न जिए)

लोग बिजनेस में जोखिम उठाने से इनकार कर देते है क्योंकि उन्हें उस अलूशन का डर होता है तो असफल होने के बाद उन्हें सुनने को मिलेगी। न मामलो में आलोचना का डर सफलता की इच्छा से अधिक प्रबल होता है।

बहुत सारे लोग खुद के लिए ऊँचे लक्ष्य बनाने से इनकार कर देते हैं या करियर चुनने को भी नजरअंदाज कर देते हैं क्योंकि उन्हें रिश्तेदारो और दोस्तों की आलोचना का डर होता है, जो यह कह सकते है, 'ज्यादा ऊँचे लक्ष्य मत बनाओ, लोग सोचेंगे कि तुम्हारा दिमाग खिसक गया है।'

जब एंड्रू कार्नेगी ने सुझाव दिया कि मैं बीस साल तक व्यक्तिगत उपब्धि की फिलॉसफी विकसित करने में मेहनत करु तो मेरी पहली प्रतिक्रिया यही डर था कि लोग क्या कहेंगे। इस सुझाव से मेरे सामने एक ऐसा लक्ष्य आ गया, जो मेरी कल्पना से भी ऊँचा था। एक ही झटके में मेरा दिमाग बहाने बनाने लगा और यह सभी बहाने आलोचना के इसी अंदरूनी डर की वजह से बने थे। मेरे अंदर किसी ने कहा 'तुम इसे नहीं कर सकते—यह काम इतना बड़ा है और इसमें बहुत समय लगेगा— तुम्हारे रिश्तेदार क्या सोचेंगे ?' और तुम आजीविका कैसे चलाओगे? किसी ने भी अब तक सफलता की कोई फिलॉसफी नहीं बनाई है। तुम्हे यह विश्वास करने का क्या अधिकार है तुम ऐसा कर सकते हो?—वैसे भी तुम कौन हो जो इतने ऊँचे लक्ष्य बनाओ? याद रखो कि तुम गरीब परिवार में जन्मे हो। तुम फिलॉसफी के बारे में क्या जानते हो? लोग सोचेंगे कि तुम्हारा दिमाग चल गया है। (और उन्होंने ऐसा सोचा भी) आज से पहले किसी और ने यह काम क्यों नहीं किया?

यही और इससे मिलते-जुलते कई और सवाल मेरे दिमाग में कौंध गए और शोर मचने लगे। ऐसा लग रहा था जैसे सारी दुनिया अचानक मेरी तरफ लगी थी और मेरी हँसी उड़ाने पर तुली हुई थी। ऐसा लग रहा था जैसे हर

कोई यह चाहता हो कि मैं कार्नेगी के सुझाव को पूरा करने से पहले ही हार मान लूँ।

मेरे पास एक अच्छा अवसर था कि मैं वहीं पर तत्काल अपनी महत्वाकांक्षा का गला घोंट दू, इससे पहले कि यह मुझ पर हावी हो जाए। बाद में जब मैंने हजारों लोगो का विश्लेषण किया तो मैंने पाया कि अधिकांश विचार मुरदा पैदा होते है। तत्काल कर्म की निश्चित योजनाए बनाकर ही हम उनमे जीवन की साँस फूँकते है। विचार को पालने का सही समय इसके जन्म का समय होता है। इसके पैदा होने के बाद गुजर हर मिनट इसके जिंदा रहने को अधिक सुनिश्चित करता है। अधिकांश विचारों की मौत के पीछे आलोचना का डर होता है, जिसकी वजह से वे योजना और कर्म की अवस्थाओ तक नहीं पहुँच पाते।

आलोचना से न घबरानेवाला एक बेहतरीन उदहारण फ्रेड स्मिथ है, जिनके ऊपर आलोचना का कोई असर नहीं पड़ा और वे दृढ़ता से अपने सपने को पूरा करने पर लगे रहे। फेडरल एक्सप्रेस की इसी सफलता को पिछले अध्याय में बताया गया है।

कई लोगों को यह विश्वास होता है कि भौतिक सफलता सौभाग्यशाली अवसरों का परिणाम होती है। इस विश्वास के पीछे आधार है परंतु जो लोग केवल किस्मत के भरोसे ही बैठे रहते है, वे लगभग हमेशा निराश ही होते है क्योंकि वे एक और महत्त्वपूर्ण तत्त्व को नजरअंदाज कर देते हैं। अगर आप अपनी सफलता सुनिश्चित करना चाहते हैं तो यह तत्त्व आपमें मौजूद होना चाहिए। यही वह ज्ञान है, जिसकी मद्‌द से आप अपनी इच्छा से सौभाग्यशाली अवसर बना सकते है।

टॉम मोनाघन को ही देख लीजिए, जिन्होंने डोमिनोज पिज्जा को एक स्टोर से दुनिया भर में कई हजारो होम डिलीवरी आउटलेट में तब्दील कर दिया। यह सब यूँ ही नहीं हुआ, इसके लिए तीस वर्ष का समय लग गया। 1989 में उन्होंने समाज सेवा करने के लिए अपनी सफलतम कंपनी को बेचने का निर्णय ले लिया।

परंतु उनका प्लान सफल नहीं हो सका। जिस कंपनी ने डोमिनोज पिज्जा को खरीदा था, वह दिवालिया होने के कगार पर पहुँच गई। जिस कारण लगभग ढ़ाई वर्षो के बाद मनोघम को फिर से वापस आना पड़ा।

संगठन को फिर से खड़ा करने के लिए बहुत ही कठिन परिश्रम और लगन की जरुरत पड़ी। मनोघम ने यह समर्पण अपनी जिंदगी के शुरुआती दिनों में ही सीख लिया था। बचपन में ही उन्होने नुकसान, गरीबी और कुप्रथाओ से एक उद्यमी के रूप में पहचान बनाई थी। एक बार फिर से उन्होंने 6000 स्टोर पहुँचाने में अपनी संपूर्ण ताकत झोंक दी। इन 6000 में से 100 स्टोर यूनाइटेड स्टेट्स में ही थे।

एक बार फिर से चैन जब अपनी गति से बढ़ने लगी मनोघन ने प्रचार के लिए एक नया डिलीवरी नियम लागू किया। इसने ग्राहकों को उनके घर में 30 मिनट में डोमिनोज पिज्जा पहुँचाने की सुविधा दी।

30 मिनट में पिज्जा पहुँचाने के चक्कर में डिलीवरी करनेवाले वाहनों की रफ्तार के कारण उन्हें कचहरी के चक्कर भी लगाने पड़े। एक महिला जिसे इसी वजह से दुर्घटनाग्रस्त होना पड़ा था, उसे मनोघन को 30 लाख डॉलर देने पड़े। अंत में एक और महिला को 780 लाख डॉलर देने पड़े। इसके पश्चात् उन्होंने इस 30 मिनट गारंटी नियम को हटा लिया।

इस धन के भारी नुकसान के बावजूद मनोघन ने हार नहीं मानी। उन्होंने अधिक पैसा, अधिक ताकत और समय लगाया और अपनी कंपनी को फिर से गति पकड़ा दी। उनके इस लगन और सकारात्मक सोच ने उनके टीम को प्रोत्साहित किया और यही कारण है कि डोमिनोज अपनी इंडस्ट्री में सबसे सफल कंपनी है।

आप जिन पहले सौ लोगों से मिले उनका परीक्षण करें। उनसे पूछें कि वे जीवन में सबसे अधिक क्या चाहते है और उनमे से 98 लोग आपको यह नहीं बता पाएँगे। अगर आप जवाब देने के लिए उन पर जोर डालेंगे तो कुछ

कहेंगे। सुरक्षा, कुछ कहेंगे धन, कुछ कहेंगे सुख, बाकी कहेंगे शोहरत और शक्ति तथा बचे हुए लोग कहेंगे—सामाजिक प्रतिष्ठा, आरामदेह जीवन, गाने, नाचने या लिखने की योग्यता परंतु उनमे से कोई भी इनको परिभाषित करने में समर्थ नहीं होगा या आपको उस योजना के बारे में हल्का सा संकेत भी नहीं दे पाएगा, जिसके द्वारा वे अपनी अस्पष्ट इच्छाओ को हासिल करने की अपेक्षा रखते हैं। अमीरी सिर्फ कल्पनाओ से नहीं आती। अमीरी निश्चित योजनाओ की प्रतिक्रियास्वरूप ही आती है, जिनके पीछे निश्चित इच्छाएँ हों और निरंतर लगन हो।

लगन कैसे विकसित करें

लगन की आदत डालने के चार आसान कदम है। इनके लिए यह आवश्यक नहीं है कि आपमें बहुत बुद्धि हो, या आप उच्च शिक्षित हो या आपको इसमें बहुत समय या प्रयास देना पड़े। आवश्यक कदम है—

1. निश्चित लक्ष्य जिसके बीच इसकी प्राप्ति की प्रबल इच्छा हो।
2. एक निश्चित योजना जिस पर लगातार काम किया जाए।
3. एक मन जो सभी नकारात्मक और हतोतसाहित करनेवाले प्रभावो की तरफ से कसकर बंद हो, जिनमे रिश्तेदारो, मित्रो और परिचितों के नकारात्मक सुझाव भी शामिल है।
4. एक या एक से अधिक ऐसे व्यक्तियों के साथ मित्रता पूर्ण गठबंधन, जो आपकी योजना और लक्ष्य को लेकर आपको प्रोत्साहित करे।

यह चार कदम जीवन के सभी क्षेत्रो में सफलता के लिए अनिवार्य हैं। इस फिलॉसफी के तेरह सिद्धांतों का मुख्य उद्देश्य यही है कि आप इन चारो कदमो को अपनी आदत बना लें।

यही वे कदम हैं, जिनके द्वारा इनसान अपने आर्थिक भाग्य को नियंत्रित कर सकता है।

यही वे कदम हैं, जो विचार की स्वतंर्त की ओर ले जाते हैं।

यही वे कदम हें, जो अमीरी की ओर ले जाते हैं।

यही आपको शक्ति, प्रसिद्धि और सांस्कारिक प्रतिष्ठा का रास्ता दिखाते हैं।

यही वे चार कदम हैं, जो आपको लाभदायक अवसरों की गारंटी देते हैं।

यही वे कदम हैं, जो सपनों को भौतिक यथार्थ में बदलते हैं।

यही आपको डर, हताशा, उदासीनता पर विजय दिलवाते हैं।

जो इन चार कदमो को उठाना सीख जाते है उन सभी के लिए एक शानदार पुरष्कार है। यह पुरष्कार है अपना खुद का टिकेट लिखने का अधिकार और जीवन से अपनी मुँहमांगी कीमत मांगने और पाने का रास्ता।

लगनशील व्यक्तियों के पास वह कौन सी रहस्यमयी शक्ति होती है, जिसकी वजह से उनमें मुश्किलों पर विजय प्राप्त करने की क्षमता होती है? क्या लगन का गुण इनसान के मन में किसी तरह की आध्यात्मिक, मानसिक या रासायनिक गतिविधि को उत्पन्न करता है, जो पराभौतिक शक्तियों को उसके संपर्क में ले आती है? क्या असीम शक्ति उस व्यक्ति के पक्ष में हो जाती है, जो युद्ध हार जाने के बाद भी संघर्ष करता रहता है, जब सारी दुनिया उसके विधिर खेमे में हो?

यह और इसी तरह के कई सवाल मेरे मन में तब आए जब मैंने हेनरी फोर्ड जैसे लोगो का अवलोकन किया जिन्होंने शून्य से शुरुआत की और बाद में विराट औद्योगिक साम्राज्य स्थापित किया तथा शुरुआत में उनके पास लगन के सिवाय कुछ भी न था। थॉमस अलावा एडिसन को ले लें, जो सिर्फ तीन महीने स्कूल गए थे, परंतु वे विश्व के महान आविष्कारक बन गए और उन्होंने लगन को टॉकिंग मशीन, मूविंग पिक्चर मशीन और बिजली के

बल्ब और पचास अन्य उपयोगी अविष्कारो में परिवर्तित कर दिया।

मुझे एडिसन और फोर्ड का विश्लेषण करने का सुखद अवसर मिला है और मैंने कई वर्षो तक लगातार उनके करियर पर निगाह रखी है। 'मैंने उनका करीब से अध्ययन किया है इसलिए मैं यह बात वास्तविक ज्ञान के आधार पर कह रहा हूँ कि मैंने उन दोनों ही में लगन के अतिरिक्त और कोई गुण नहीं देखा, जिससे यह दूर दूर तक आभास हो कि वह उनकी महान उपलब्धियों का स्त्रोत हो सकता है।'

अगर कोई व्यक्ति सफल लोगो पर थोड़ी बहुत भी जाँच पड़ताल करता है, तो वह इस निष्कर्ष में जरूर पहुँच जाएगा कि उनकी सफलता के मुख्य श्रोत दृढ़ता (लगन), कोशिश और निश्चित लक्ष्य थे।

समर्पण और लगन का एक बेहतरीन उदहारण 'स्टारबक मैन' होवार्ड शुल्ज है। किसी नए विचार के सफल होने के लिए तीन तत्त्वो की जरुरत होती है—उद्देश्य, धैर्य और दृढ़ विश्वास।

शूल्ज को सिएटल में एक छोटी सी कॉफी डिस्ट्रीब्यूटर (जिसके कुछ आउटलेट्स थे) में सेल्स और मार्केटिंग को मैनेज करने के लिए नौकरी मिली। उनकी उस समय शादी हुई थी और उम्र मात्र 29 वर्ष थी। उन्होंने और उनकी पत्नी ने इस नई नौकरी के लिए न्यू यॉर्क शहर का अपना घर छोड़ दिया।

एक वर्ष पश्चात् शूल्ज एक व्यावसायिक ट्रिप पर इटली गए हुए थे। उन्होंने वहाँ पर देखा तो पाया कि इटालियन संस्कृति में कॉफी कितनी महत्त्वपूर्ण है। वास्तविकता में उनकी सुबह की शुरुआत बेहतरीन कॉफी बार में एक कप कॉफी से होती है। काम के पश्चात् मित्र और सहकर्मी एक बार फिर से कॉफी बार में मिलते तथा घर वापस होने से पहली कॉफी की चुस्की का आनंद लेते। यह इटालियन जिंदगी का अभिन्न अंग है। शूल्ज के मन में यह विचार कौंधा कि इसकी शुरुआत अमेरिका में भी की जा सकती है। उन्हें ऐसा लगा कि स्टारबॉक्स की शानदार काफी अमेरिका में नई शुरुआत कर सकती है।

इस चैन को बनाना शूल्ज का जूनून बन गया। वह कॉफी बार की चैन बनाने के लिए दृढ़ प्रतिज्ञ हो गए। परंतु स्टारबॉक्स कॉफी के मालिक उनकी बात से सहमत नहीं थे। वे कॉफी व्यापार के होलसेल व्यवसायी थे और रेस्टुरेंट के लिए उनके पास सिर्फ एक छोटी सी दूकान थी।

अपने लक्ष्य को लागू करने के लिए शूल्ज ने स्टारबक्स की अपनी नौकरी छोड़ दी। 1986 में सिएटल में उन्होंने अपना पहला कॉफी बार खोला। यह एक त्वरित सफलता में तब्दील हो गया। फिर उन्होंने सिएटल में एक और बार खोला तथा फिर वैंकूवर में खोल लिया। अगले ही वर्ष उन्होंने स्टारबक्स को खरीद लिया और उसी के नाम पर अपनी कंपनी का नाम रख लिया।

शूल्ज को विश्वास था कि स्टारबक्स की शानदार गुणवत्तावाली काफी एक दिन अमेरिकी लोगो के प्रत्येक दिन का हिस्सा बन जाएगी। उनकी यह सोच सच में कारगर साबित हुई और 1988 तक उनकी कंपनी दिन दूनी रात चौगुनी तरक्की करती रही।

स्टारबक्स ने अमेरिका में सैकड़ो कॉफी बार खोल दिए जहाँ व्यसायिक लोग काम के पश्चात् बैठकर बात करे और काफी की चुस्की लेते हुए अपने कार्य के दबाव से बाहर निकल सके। उनकी यह सोच यहाँ तक कारगर साबित हुई कि नौजवान लोग अपनी डेट कॉकटेल पर करने के बजाय एक कप कॉफी पर करने लगे। परिवार रोजमर्रा की जिंदगी से ऊबने के पश्चात् फिल्म देखने के बाद यहाँ बैठा करते थे।

स्टारबक्स लगातार तीन वर्ष नुकसान पर गया। सिर्फ 1989 में 10 लाख डॉलर से अधिक का नुकसान हुआ था। पर शूल्ज ने हार नहीं मानी। उन्हें पूर्ण रूप से विश्वास था कि इस कंपनी को दृढ़ करने का यही रास्ता है, यह नुकसान जल्द ही लाभ में परिवर्तित होगा।

एक बार सिएटल के स्टोर को लाभ होना शुरू हुआ, शूल्ज ने धीरे-धीरे अन्य शहरो में अपने विचार को अमल किया—वैंकूवर, पोर्टलैंड, लॉस एंगेल्स, डेनवेर, शिकागो और फिर उसके बाद संपूर्ण विश्व में पहुँचाया। स्टारबक्स आज संपूर्ण विश्व के घर-घर के लोगो की जरुरत बन चुका है और अमेरिका के मार्केटिंग स्ट्रेटेजी का नमूना बन चुका है। इसने शूल्ज को अमेरिका के सबसे अमीर लोगो में से एक बना दिया।

❑

10.

मास्टर माइंड की शक्ति प्रेरक बल

दौलतमंद बनने की ओर नवाँ कदम

दौलत कमाने में सफलता हासिल करने के लिए शक्ति अनिवार्य है।

योजनाएँ तब तक निष्क्रिय और व्यर्थ हैं, जब तक कि उन्हें कार्यरूप में रूपांतरित करने की पर्याप्त शक्ति न हो। यह अध्याय वह तरीका बताएगा, जिसके द्‌वारा कोई व्यक्ति शक्ति हासिल कर सकता है और उसका है।

शक्ति को संगठित और बुद्‌धिमानी से निर्देशित ज्ञान के रूप में परिभाषित किया जा सकता है। शक्ति से हमारा आशय है, वह संगठित प्रयास जो किसी व्यक्ति की इच्छा को इसके आर्थिक रूप में रूपांतरित करने के लिए पर्याप्त है। संगठित प्रयास दो या इससे अधिक लोगो के संयोजित प्रयास का फल होता है, जो एक निश्चित लक्ष्य की ओर सद्‌भाव की भावना के साथ काम करते है।

धन कमाने के लिए शक्ति आवश्यक है। धन कमाने के बाद उसे बनाए रखने के लिए भी शक्ति आवश्यक है।

1**. असीम शक्ति :** ज्ञान के इस स्त्रोत से दूसरे किसी अध्याय में बताए तरीके से संपर्क किया जा सकता है और इसमें रचनात्मक कल्पना की मद्‌द ली जा सकती है।
2. **संगृहीत अनुभव :** इनसान संगृहीत अनुभव (या उसके कोई हिस्सा जिसे सुव्यवस्थित और रिकॉर्ड किया गया है) किसी भी अच्छी सार्वजनिक लाइब्रेरी में मिल सकता है। इस संगृहीत अनुभव का एक महत्त्वपूर्ण हिस्सा सार्वजनिक स्कूलों और कॉलेजो में पढ़ाया जाता है जहाँ इसे वर्गीकृत और व्यवस्थित किया गया है।
3. **प्रयोग और शोध :** विज्ञान के क्षेत्र में और जीवन के लगभग हर अन्य क्षेत्र में लोग हर दिन नए तथ्यों को इकट्‌ठा कर रहे हैं, वर्गीकृत कर रहे हैं और व्यवस्थित कर रहे हैं। जब ज्ञान संगृहीत अनुभव के माध्यम से उपलब्ध न हो तो हमें इसी श्रोत की तरफ मुड़ना होगा। यहाँ भी अकसर रचनात्मक कल्पना का प्रयोग किया जाना चाहिए।

ज्ञान इनमे से किसी भी श्रोत से हासिल किया जा सकता है। इसे निश्चित योजनाओ में व्यवस्थित करके और इन योजनाओ को कार्यरूप में परिवर्तित करके शक्ति में बदला जा सकता है।

ज्ञान के इन तीन प्रमुख श्रोतो के परीक्षण से हमें यह पता चलता है कि अगर कोई अकेला व्यक्ति ज्ञान को इकट्‌ठा करने, उसे योजना में बदलने और फिर उसे कार्यरूप में परिवर्तित करने के लिए सिर्फ अपने ही प्रयासों पर निर्भर होता है तो उसे बहुत मुश्किलें आती हैं। अगर उसकी योजनाएँ विस्तृत है और अगर वे बहुत विराट है तो आमतौर पर उसे दूसरो को अपने साथ सहयोग करने के लिए प्रेरित करना चाहिए और तभी वह उनमे शक्ति का आवश्यक तत्त्व भर पाएगा।

मास्टर माइंड के द्‌वारा शक्ति हासिल करना

मास्टर माइंड को इस तरह परिभाषित किया जा सकता है—किसी निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति के लिए दो या दो से अधिक लोगो का सद्भाव की भावना साथ ज्ञान और संयोजन।'

कोई भी अकेला व्यक्ति बिना मास्टर माइंड की मद्द के बड़ी शक्ति हासिल नहीं कर सकता। पहले के एक अध्याय में इच्छा को इसके आर्थिक रूप में रोपपांतरित करने के उद्देश्य से योजनाएँ बनाने हेतु निर्देश दिए गए थे। अगर आप लगन और बुद्धि से इन निर्देशो का पालन करेंगे और अपने मास्टर माइंड समूह के चयन में सावधानी रखेंगे तो आप यह मान ले कि आपने आधा सफर तय कर लिया है हालाँकि यह आपको उस समय महसूस नहीं होगा।

आप शक्ति की उन अमूर्त संभावनाओ को बेहतर तरीके से समझ लें, जो उचित रूप से चुने मास्टर माइंड समूह के माध्यम से आपके सामने उपलब्ध है, इसलिए हम यहाँ पर मास्टर माइंड सिद्धांत के दो लक्षण स्पष्ट करेंगे, जिनमे से एक आर्थिक पहलू स्पष्ट है। आर्थिक लाभ किसी भी व्यक्ति द्वारा हासिल है, जो अपने सहयोग से घेरे रखता है, जो उसकी दिल से मद्द करने के इच्छुक होते हैं और ऐसा पूर्ण सद्भाव की भावना से करते हैं। सहयोगपूर्ण संबंध का यह प्रकार लगभग हर बड़ी दौलत का आधार रहा है। इस महान सच्चाई को समझ लेने से निश्चित रूप से आपका आर्थिक स्टेटस बदल सकता है।

मास्टर माइंड सिद्धांत का अध्यात्मिक रूप समझना जरा ज्यादा मुश्किल है। आप इस वक्तव्य से एक महत्त्वपूर्ण सुझाव पकड़ सकते है। कोई भी दो व्यक्ति इकट्ठे नहीं हो सकते, जिनके द्वारा किसी तीसरी अदृश्य और अमूर्त शक्ति की रचना न हो जिसे तीसरे मन की संज्ञा दी जा सके।

मानवीय मन ऊर्जा का एक रूप है और इसका एक हिस्सा आधात्मिक प्रकृति का होता है। जब दो लोगो के मन सद्भाव से संयोजित होते है तो दोनों की ऊर्जा के आध्यात्मिक यूनिट एक सामंजस्य स्थापित कर लेते है, जो मास्टर माइंड के आध्यात्मिक रूप का निर्माण।

मास्टर मंद सिद्धांत या इसके आर्थिक स्वरुप की तरफ मेरा ध्यान पचास साल पहले एंड्रू कार्नेगी ने खींच था। इस सिद्धांत की खोज मेरे जीवन के काम के विकल्प चुनने के लिए जिम्मेदार थी।

कार्नेगी का मास्टर माइंड समूह लगभग पचास लोगो के स्टाफ से मिलकर बना था, जिसे उन्होंने इकट्ठा किया था और उनका निश्चित लक्ष्य स्टील बनाना और उसे बेचना था। उन्होंने अपनी पूरी दौलत का श्रेय उस शक्ति को दिया, जो उन्होंने अपने मास्टर माइंड द्वारा हासिल की थी।

किसी भी ऐसे व्यक्ति के रिकॉर्ड के विश्लेषण करे जिसने प्रचुर धनराशि इकट्ठी की है और कई ऐसे लोगो का भी विश्लेषण करे जिन्होंने थोड़ी कम दौलत इकट्ठी की है और आप पाएँगे कि उन्होंने जाने या अनजाने में मास्टर माइंड सिद्धांत का प्रयोग किया है।

किसी भी अन्य सिद्धांत के द्वारा महान शक्ति हासिल नहीं की जा सकती।

इनसान के मन की तुलना एक बिजली की बैटरी से की जा सकती है। यह एक सुपरिचित तथ्य है कि बिजली की बैटरियों का समूह एक अकेली बैटरी की तुलना में अधिक ऊर्जा प्रदान करता है। यह भी एक सुपरिचित तथ्य है कि एक अकेली बैटरी उसी अनुपात में ऊर्जा प्रदान करेगी जितनी कि इसके सेलो की संख्या और क्षमता होगी।

मन भी इसी तरीके से काम करता है यही कारण है कि कई मन अन्य मनो की तुलना में अधिक प्रभावी होते हैं और इससे हम महत्त्वपूर्ण तथ्य पर आते हैं। सामंजस्य के भाव द्वारा मन का संयोजित समूह एक अकेले मन से अधिक विचार ऊर्जा तरह बिजली की बैटरियों का समूह एक अकेली बैटरी की तुलना में अधिक ऊर्जा प्रदान करेगा।

इस तुलना से यह तत्काल स्पष्ट हो जाता है कि मास्टर माइंड सिद्धांत में शक्ति का वह रहस्य है, जिसके द्वारा उन व्यक्तियों को शक्ति प्राप्त होती है, जो दूसरे लोगो के मस्तिष्क द्वारा खुद को घेरे रहते है।

इससे एक और विचार मिलता है, जो हमें मास्टर माइंड सिद्धांत के आध्यात्मिक स्वरुप की समझ के और अधिक करीब ले जाएगा। जब व्यक्तिगत मन का समूह सामंजस्य की भावना से संयोजित होता है और काम करता है तो इस गठबंधन से बढ़ी हुई ऊर्जा मिटी है, जो उस समूह के हर व्यक्तिगत मन के लिए उपलब्ध होती है।

यह एक सुपरिचित तथ्य है कि हेनरी फोर्ड ने अपना बिजनस, करियर, गरीबी, अशिक्षा और अज्ञान की बधाई बाधाओं के बीच शुरू किया। यह भी एक उतना ही सुपरिचित तथ्य है कि दस साल के कम समय में फोर्ड ने इन तीनो बढाओं को पर कर लिया और पच्चीस सालों में अपने आपको अमेरिका के सबसे अमीर व्यक्तियों में से एक बना लिया। इस तथ्य के साथ यह अतिरिक्त ज्ञान भी जोड़ दे कि फोर्ड के सबसे तेज कदम उस समय नजर आए, जब वे थॉमस अलावा एडिसन के व्यक्तिगत मित्र बन गए और आप यह समझना प्रारंभ कर देंगे कि एक मन का दूसरे पर प्रभाव क्या हासिल कर सकता है। एक कदम आगे जाएँ और इस तथ्य पर विचार करें कि फोर्ड की सबसे महत्त्वपूर्ण उपलब्धियाँ उस समय से शुरू हुई, जब उनका परिचय हार्वे फायरस्टोन, जॉन बरोज, और लूथर बरबैंक (जिसमें से हर एक में महान मन क्षमता थी) से हुआ और आपको इस बात का अधिक प्रमाण मिल जाएगा कि शक्ति मन के मैत्रीपूर्ण गठबंधन से मिलती है।

इनसान उन लोगो की प्रकृति और आदतें तथा विचार की शक्ति लेता है, जिनके साथ वह साहनुभूति और सामंजस्य की भावना के साथ उठता बैठता है। एडिसन, बरबैंक, बरोज और फायरस्टोन के साथ अपने संबंध के द्वारा फोर्ड ने अपनी खुद के मन: शक्ति में इन चार लोगो की बुद्धि, ज्ञान, अनुभव और आध्यात्मिक शक्तियाँ भी जोड़ ली। यही नहीं, उन्होंने मास्टर माइंड सिद्धांत का प्रयोग भी किया जिसका तरीका इस पुस्तक में बताया जा रहा है। यह सिद्धांत आपके लिए उपलब्ध है।

राष्ट्रपति फ्रेंक्लिन रोसवैल्ट सर्वश्रेष्ठ दिमागवाले लोगों को वाशिंगटन मास्टर माइंड समूह बनाने के लिए लेकर आए। उन्होंने इस समूह का नाम 'भरोसेमंद दिमाग' रखा। द्वितीय विश्व युद्ध के बाद और दौरान इस समूह को 'विचार शक्ति' के नाम से भी जाना जाने लगा और किसी भी विकट समस्या का हल निकालने के लिए ये लोग तुरंत बुलाए जाते थे।

हमने पहले भी महात्मा गांधी का जिक्र किया हुआ है। शायद अधिकतर लोग जिन्होंने उस विलक्षण छोटे व्यक्ति के बारे में सुना है। उन्होंने बस इतना ही सुना होगा कि वह व्यक्ति जिसने बिना कोई फॉर्मल कपडे पहने ही अंग्रेजो को परास्त कर दिया।

वास्तविकता में गांधीजी कोई विलक्षण व्यक्ति नहीं थे बल्कि वे अपने काल के सबसे अधिक शक्तिशाली व्यक्ति थे। (उनके अनुयायियों की संख्या ही इतनी अधिक थी) यह कहना अतिसयोक्ति नहीं होगी कि वह अब तक जन्म लेनेवाले सबसे अधिक शक्तिशाली व्यक्ति थी।

हम उस तरीके का अध्यन करें, जिसके द्वारा उन्होंने अपनी विराट शक्ति हासिल की। इसे कुछ ही शब्दो में व्यक्त किया जा सकता है। उन्हें शक्ति इस बात से मिली कि उन्होंने बीस करोड़ लोगो को तन और मन से, सामंजस्य की भावना से एक निश्चित लक्ष्य के लिए संयोजित किया।

संक्षेप में, गांधीजी ने एक चमत्कार कर दिया क्योंकि बीस करोड़ लोगो को किसी बात के लिए मजबूर करने के बजाय सामंजस्य की भावना के साथ सहयोग करने के लिए प्रेरित करना एक चमत्कार ही कहा जाएगा। अगर आपको इसके चमत्कार होने में संदेह है तो आप दो लोगो को सामंजस्य की भावना के साथ सहयोग करने के लिए

प्रेरित करके देखें, चाहे इसकी अवधि कितनी भी लंबी हो।

हर व्यापारी जानता है कि कर्मचारियों से सामंजस्य और सद्भाव से काम करवाना कितना मुश्किल होता है।

शक्ति किन श्रोतो से हासिल की जा सकती है? इस सूची में आपने देखा है कि सबसे ऊपर असीम शक्ति आती है। जब दो या दो से अधिक लोग सद्भाव की भावना से संयोजित होते हैं और किसी निशिचित लक्ष्य की ओर कार्य करते हैं तो वे इस गठबंधन द्वारा खुद को ऐसी स्थिति में ले आते हैं जहाँ वे असीम शक्ति के शाश्वत स्टोरहॉउस से सीधे शक्ति हासिल कर सके। यह शक्ति के सभी स्त्रोतो में महानतम स्रोत हैं। यह वह स्रोत है, जिसकी तरफ जीनियस और हर महान लीडर मुड़ता है। (चाहे वह इस तथ्य से परिचित हो या न हो)

दो अन्य प्रमुख स्रोत जिनसे वह ज्ञान हासिल किया जा सकता है, जो शक्ति के हासिल करने के लिए आवश्यक है उतने विश्वसनीय है, जितनी कि इनसान की पाँच ज्ञानेंद्रियाँ। इंद्रियाँ हमेशा विश्वसनीय नहीं होती।

आगामी अध्यायों में वे तरीके विस्तार से बताएँ जाएँगे, जिनके द्वारा असीम शक्ति से सबसे अधिक तीव्रता से संपर्क किया जा सकता है।

यह धर्म पर कोई कोर्स नहीं है। इस पुस्तक में वर्णित किसी भी मूलभूत सिद्धांत का विश्लेषण इस तरह नहीं किया जाना चाहिए जैसे यह प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से किसी इनसान की धार्मिक आदतों में हस्तक्षेप करने का इरादा रखता हो। इस पुस्तक का एक ही उद्देश्य है और वह उद्देश्य है, पाठक को यह निर्देश देना कि वह धन की अपनी इच्छा के निश्चित लक्ष्य को किस तरह इसके आर्थिक रूप में रूपांतरित करे।

पढ़े, सोचे और जब आप पढ़ें तो उस पर चिंतन करें। जल्द ही, पूरा विषय आपके सामने खुल जाएगा और आप इसे सही पहलू से देख सकेंगे। यहाँ आप अकेले अध्यायों को विस्तृत विवरण देख रहे हैं।

धन शर्मीला और संकोची है। इसे उसी तरह मनाना पड़ता है और इसका दिल जीतना पड़ता है। जिस तरह से कोई दृढ़ संकल्पवाला प्रेमी अपनी पसंद की लड़की का पीछा करता है। और मजेदार संयोग यह है कि धन का पीछा करने में जिस शक्ति का प्रयोग होता है, उसी से मिलती-जुलती शक्ति का प्रयोग किसी लड़की का पीछा करने में किया जाता है। धन की तलाश में इस शक्ति सफलतापूर्वक प्रयोग तब होता है, जब इसे विश्वास के साथ मिलाया जाए। इसे चाहत के साथ मिलाना चाहिए। इसे लगन के साथ मिलना चाहिए। एक योजना के द्वारा इस पर अमल करना चाहिए और उस योजना को कार्यरूप में परिवर्तित करना चाहिए।

अपना मास्टर माइंड समूह बनानेवाला सबसे बेहतरीन उदाहरण इंटेल कॉर्पोरेशन के सी.ई.ओ. एंड्रू ग्रोव हैं। ग्रोव ऐसी टीम के साथ काम करते थे, जिसमें तकनीकी, मार्केटिंग, वित्तीय और प्रशासकीय कार्य देखनेवाले पुरुष और महिलाएँ बिल्कुल अनुअपचारिक तरीके से काम करते थे। सबसे खास बात कोई निजी ऑफिस नहीं थे, न ही पार्किंग के लिए जगह और अधिकारियों को कोई विशेषाधिकार भी नहीं थे। कर्मचारियों को यह उदार विकल्प दिया गया था कि अगर कंपनी फायदे में होती है और स्टॉक उठता है तो वे उसमे पूँजी लगा सकते है।

यह टीम आपको कैजुअल दिख सकती है पर ग्रोव की जरूरतें बड़ी सख्त हुआ करती थीं। जब 1976 में इंटेल संकट के दौर से गुजर रही थी तो टीम ने खुद की इच्छा से अधिक प्रयास किया, कई-कई घंटो अधिक काम किया और अपनी समस्याओं का हल निकालने के लिए भरषक कोशिश की। ऐसे ही एक अन्य अवसर में इंटेल पेंटियम चिप में थोड़ी सी कमी रह गई, जिससे कुछ संचालनों में दिक्कत पड़ने लगी ग्रोव ने 475 मिलियन डॉलर खर्च करके उन चिप को वापस लेकर नई चिप से रिप्लेस कर दिया।

ग्रोव ने अपने लोगो को छोटे समूहों में काम करने के लिए प्रेरित किया। हर किसी को अपने रोल ढंग से पता थे, हर किसी ने अपने अनुभव, ज्ञान और रचनात्मकता के हिसाब से काम किया। टीम मेंबर इस तरह से प्रशिक्षित किए

गए थे और इतने प्रेरित थे कि वे अपना सौ प्रतिशत देने के लिए बिल्कुल तैयार थे। जब भी संकट का दौर होता, टीम अपने मन से अधिक समय देती, अधिक ऊर्जा और अधिक दिमाग लगाती, जिससे वे समस्यों को हरा सके।

जब धन उस मात्रा में आता है जिसे 'अकूत दौलत' कहा जाता है तो यह धन अर्जित करनेवाले व्यक्ति की तरफ उतनी ही आसानी से प्रवाहित होता है, जितनी आसानी से पानी पहाड़ी से नीचे बहता है। शक्ति की एक महान अदृश्य धारा मौजूद है, जिसकी तुलना एक नदी से की जा सकती है, सिवाय इसके कि इसका एक हिस्सा एक दिशा में बहता है और जो लोग धारा की उस दिशा से इसमें प्रवेश करते हैं यह धारा इन्हें दौलत की तरफ ऊपर ले जाती है—जबकि इसकी विपरीत दिशा में बहनेवाली धारा बाकी लोगों को नीचे की तरफ गरीबी और दु:ख में ले जाती है, जो इतने दुर्भाग्यशाली होते हैं कि वे अपने आपको इस धारा से निकालकर धारा के दूसरी तरफ नहीं ले जा सकते।

हर आदमी जिसने प्रचुर दौलत हासिल की है जीवन की इस धारा के अस्तित्व को पहचानता है। यह इनसान की चिंतन प्रक्रिया से संबंधित है। विचार का सकारात्मक भाव धारा का यह पहलू है, जो इनसान को दौलत की तरफ ले जाता है। नकारात्मक भाव धारा का पहलू है, जो इनसान को दौलत की तरफ ले जाता है। नकारात्मक भाव धारा का वह पहलू है, जो इनसान को गरीबी की तरफ नीचे ले जाता है।

यह उस व्यक्ति के लिए एक अत्यंत महत्त्वपूर्ण विचार है, जो दौलत हासिल करने के उद्‌देश्य से इस पुस्तक को पढ़ रहा है।

अगर आप शक्ति की धारा के उस टैररफ है, जो गरीबी की तरफ ले जाती है, तो यह एक चप्पू का काम कर सकता है, जिसके द्‌वारा आप अपने आपको धारा के दूसरी तरफ धकेल सकते है। यह आपकी मद्‌द केवल तभी कर सकता है, जब आप इस पर अमल करे और इसका प्रयोग करें। सिर्फ पढ़ने से और इसे अच्छा बुरा बताने से आपको कोई फायदा नहीं होगा।

गरीबी और अमीरी अकसर स्थान बदलती है। जब अमीरी गरीबी की जगह लेती है तो यह परिवर्तन आम तौर पर अच्छी तरह से सोची गई और सावधानी से अमल में लाई गई योजना के द्‌वारा आता है। गरीबी को योजना की कोई जरुरत नहीं होती। इसे किसी की सहायता की जरुरत नहीं होती क्योंकि यह साहसी और निर्मम होती है। अमीरी संकोची और शर्मीली होती है। इसे आकर्षित करना होता है।

हर कोई अमीर बनने की इच्छा कर सकता है, और अधिकतर करते भी है, पर बहुत कम लोग अपनी इच्छा को निश्चित योजना और ज्वलंत इच्छा से भरकर अमीरी की ओर अपना कदम बढ़ाते हैं।

रॉस पेरोट एक मजबूत मनवाले दृढ़ इच्छाशक्ति रखनेवाले व्यक्ति थी। यह खासियत सिर्फ उनकी ही नहीं थी बल्कि उनके आस-पास के मास्टर माइंड समूह के लोग भी ठीक वैसे ही थे। उनके पास धन कमाने की एक ज्वलंत इच्छा थी और आखिरकार उन्होंने इसे प्राप्त ही कर लिया।

इससे पहले वे इलेक्ट्रॉनिक्स डाटा सिस्टम (EDS) की नीवं रखते, वे IBM में एक सेल्समैन के रूप में काम करते थे। उन्हें डर था कि कहीं IBM छोड़कर नई कंपनी खोलने का उनका सपना एक गलती न साबित हो जाए। पर इस डर से वे रुके नहीं। उन्हें अपना लक्ष्य दिखाई दे रहा था। उनका सफलता का राज दृढ़ता के साथ अपने सपनो के साथ खड़ा रहना था, और उस ऊर्जा को अपने टीम के मास्टर माइंड समूह के लोगो तक पहुँचाना था, जो उन्हें सफलता और अमीरी के ओर आगे बढ़ा सके।

पेरोट को यह बात पूर्णतया पता थी उनकी प्रतिबद्‌धता चमत्कार कर सकती है। EDS को मिले उस कॉन्ट्रैक्ट ने सही साबित किया, जो उस समय कंप्यूटर इंडस्ट्री में सबसे बड़ा कॉन्ट्रैक्ट था। प्रतिस्पर्धा में दो कंपनियाँ थी IBM

और EDS, IBM बड़ी अमीर कंपनी थी, और उनके पास बहुत बड़ा अनुभवी स्टाफ था जबकि EDS के पास छोटा और समर्पित टीम थी।

पेरोट को याद है 'प्रतिस्पर्धा से करीब तीस दिन पहले मैं अपने टीम के पास पहुँचा, जहाँ मेरी 15 सदस्यीय टीम थी। उन्होंने कहा शायद हम जीत न पाए पर यह अनुभव बड़ा जानदार होगा। मैं उन व्यक्तियों पर टूट नहीं पड़ा और उन्हें कमरे से बाहर नहीं निकाल दिया। बल्कि मैं ब्लैकबोर्ड पे गया और वहाँ सफलता के सात मूल मंत्र लिखे, जिनसे हमें जज किया जाना था। तभी पीछे से एक धीरे से आवाज मेरे कानो में सुनाई दी इस तरह तो हम उन्हें सात-शून्य से हरानेवाले हैं।' यही वह दिन था, जब हम प्रतिस्पर्धा के पहले जीत चुके थे।'

पेरोट बताते हैं कि इस प्रोजेक्ट को हासिल करने के बाद स्टॉक मार्किट में हमारी धमक सुनाई देने लगी, हजारो नई नौकरियाँ निकालनी पड़ी, कर्मचारियों को बोनस देना पड़ा और इसके लिए उन्हें पुरस्कार दिया गया। उन्हें लगता है कि यह सब यह संतुष्टि का विषय था, जिससे हर किसी को लगने लगा कि यह डील हमारी मेहनत के दम पर हासिल हुई है और हमने अपने इंडस्ट्री से के सबसे बड़े लोगो को हराया है। यही एक कंपनी को अलग बनाती है—टीम की तरह काम करने से, मास्टर माइंड समूह का उपयोग करके ही किसी भी बड़े-से-बड़े विरोधी को हराया जा सकता है।

❑

11.

सेक्स रूपांतरण का रहस्य

दौलतमंद बनने की ओर दसवाँ कदम

रूपांतरण शब्द का आसान भाषा में अर्थ है 'किसी तत्त्व या ऊर्जा के प्रकार को दूसरे रूप में बदलना या परिवर्तित करना।'

सेक्स का भाव एक मानसिक अवस्था लेकर आता है।

इस विषय में अज्ञान ले कारण यह मानसिक अवस्था आमतौर पर शरीररिक रूप से संबंध की जाती है। अधिकांश लोगो को सेक्स का ज्ञान सही तरीके से हासिल नहीं होता है, इसलिए इसके केवल भौतिक स्वरुप ने उनके मन को पूर्वाग्रह से ग्रस्त कर रखा है।

सेक्स के भाव के पीछे तीन रचनात्मक संभावनाएँ है

1. मानव जाति का स्थाईकरण
2. स्वस्थ्य का संरक्षण (आरोग्यकारी माध्यम के रूप में इसकी कोई तुलना नहीं है)
3. रूपांतरण के द्वारा औसत दर्जे के व्यक्ति से जीनियस में परिवर्तन

सेक्स का रूपांतरण आसान है और इसे आसानी से समझाया जा सकता है। इसका अर्थ है मन का भौतिक अभिव्यक्ति के विचारों से दूसरी प्रकृति के विचारों तक पहुँचना।

सेक्स की चाहत सभी मानवीय चाहतो में सबसे शक्तिशाली चाहत है। इस चाहत के द्वारा संचालित होने पर इनसान प्रखर कल्पनाशीलता, साहस, इच्छाशक्ति, लगन और रचनात्मक योग्यता विकसित कर लेता है, जो अन्य किसी भी समय में उसके नजदीक तक नहीं फटकती। सेक्सुअल संपर्क की इच्छा इतनी शक्तिशाली होती है कि इसकी संतुष्टि के लिए लोग जीवन और प्रतिष्ठा गवाने का जोखिम तक उठा लेते है। यदि इससे निष्कर्ष निकाला जाए और इसे अन्य दिशाओ में में मोड़कर देखा जाए तो यह प्रेरक शक्ति अपने सभी तत्त्वो जैसे प्रखर कल्पनाशीलता, साहस इत्यादि को बनाए रखती है। इन सशक्त रचनात्मक शक्तियों का प्रयोग साहित्य, कला या किसी भी अन्य व्यवसाय में किया जा सकता है। यहाँ तक कि इसके माध्यम से आप अमीर भी बन सकते है।

सेक्स ऊर्जा के रूपांतरण के लिए निश्चित रूप से इच्छा शक्ति के प्रयोग की आवश्यकता होती है, परंतु यह पुरष्कार इतना मूल्यवान है कि इसके लिए प्रयास करना ही चाहिए। सेक्सुअल अभिव्यक्ति की चाहत जन्मजात और प्राकृतिक है। या चाहत नष्ट नहीं की जा सकती और इसे दबाया नहीं जाना चाहिए। बल्कि इसे अभिव्यक्ति के उन रूपो में मोड़ा जाना चाहिए, जिनसे इनसान के शरीर, मन और आत्मा समृद्ध होते हैं। यदि रूपांतरण के द्वारा इसे इस तरह से न मोड़ा जाए, तो यह विशुद्ध शारीरिक चैनल से अभिव्यक्ति की मांग करेगी।

नदी पर बाँध बनाया जा सकता है और कुछ समय के लिए इसके पानी को नियंत्रित किया जा सकता है, परंतु अंतत: यह पानी बाहर निकलने का रास्ता बना ही लेगा। यही सेक्स के भाव के बारे में सच है। इसे कुछ समय के

लिए दबाया या नियंत्रित किया जा सकता है, परंतु अभिव्यक्ति के साधन खोजना इसकी प्रकृति में है। अगर इसे किसी रचनात्मक प्रयास में रूपांतरित न किया जाए, तो यह कोई कम महत्त्वपूर्ण निकास खोज लेगा।

वह व्यक्ति भाग्यशाली है, जिसने यह खोज लिया है कि सेक्स के भाव को रचनात्मक प्रयास में किस तरह मोड़ा जाए। वैज्ञानिक शोध ने इन महत्त्वपूर्ण तथ्यों का उदघाटन किया है।

1. महानतम उपलब्धिवाले व्यक्तियों उच्च विकसित सेक्स प्रकृति पाई जाती है। यह वे व्यक्ति होते है, जिन्होंने सेक्स रूपांतरण की कला सीख ली है।

2. वे लोग जिन्होंने बहुत सारी दौलत कमाई है और साहित्य, उद्योग, अर्चिटेक्चर और प्रोफेशंस में अद्भुत शहरात पाई है, उन्हें किसी महिला से प्रेरणा मिली है।

वह शोध जिसके द्वारा यह खोजे की गई, दो हजार सालों तक की जीवनियों और इतिहास के पन्नो से किया गया। जहाँ भी यह प्रमाण उपलब्ध था कि उनमें उच्च विकसित सेक्स प्रकृति भी थी।

सेक्स का भाव के उद्दाम शक्ति है, जिसके खिलाफ गतिएँ शरीर जैसे कोई विरोध काम नहीं करता। इस भाव द्वारा संचालित होने पर लोगो में एक्शन की एक अद्भुत शक्ति आ जाती है। इस सत्य को समझ ले और आप इस वक्तव्य के महत्व को पकड़ लेंगे कि सेक्स रूपांतरण में रचनात्मक योग्यता का रहस्य शामिल है।

किसी भी आदमी या जानवर की सेक्स ग्रंथियों को नष्ट कर दे और आपने एक्शन के प्रमुख स्त्रोत को हटा दिया है। इसके प्रमाण के लिए आप देखे कि उस जानवर का क्या होता है, जिसे बढ़िया कर दिया गया हो। जब बैल को बधिया किया जाता है, तो वह उतना ही पालतू हो जाता है इतनी कि गाय। सेक्स ग्रंथि को हटाने आ अर्थ है आदमी या जानवर के अंदर से संघर्ष की इच्छा को समाप्त कर देना। महिला के साथ भी यही होता है।

मन के मुख्य दस आवेग

मानवीय मन आवेगों पर प्रतिक्रिया करता है, जिसके द्वारा यह कंपनों की उच्च दर पर पहुँचता है जिन्हें उत्साह, रचनात्मक कल्पना, प्रबल इच्छा इत्यादि के नाम से जाना जाता है। वे आवेग जिन पर मन अधिक मुक्त रूप से प्रतिक्रिया करता है, यह है—

1. सेक्स अभिव्यक्ति की इच्छा
2. प्रेम
3. शोहरत, शक्ति या आर्थिक लाभ या धन की प्रबल इच्छा।
4. संगीत
5. मित्रता चाहे यह समलिंगियों में हो या विपरीत लिंग के दो लोगो के बीच हो।
6. दो या दो से अधिक लोगो के बीच सद्भाव पर आधारित मास्टर माइंड गठबंधन, जो आध्यात्मिक या सांसारिक प्रगति के लिए आपस में एक हो जाते है।
7. साथ-साथ झेल गया दु:ख, जो उन लोगो द्वारा अनुभव किया गया है, जिन्हें प्रताड़ित किया गया।
8. आत्मसुझाव
9. डर
10. मादक द्रव्य और शराब

सेक्स अभिव्यक्ति की इच्छा आवेगों की सूची में शीर्ष पर आती है, जो सबसे प्रभावी ढंग से मन को ऊँचा उठा देते है और शारीरिक एक्शन के पहियो को चालू कर देते है। इन आवेगों में से आठ प्राकृतिक और रचनात्मक है।

दो विध्वंसक है। यहाँ पर सूची इस उद्देश्य से दी गई है ताकि आपका मन प्रेरणा के प्रमुख स्त्रोतो का तुलनात्मक अध्ययन करने में समर्थ हो। इस अध्ययन से आप यह देख सकेंगे कि सेक्स का भाव बहुत बड़े अंतर से सबसे गहन और सशक्त मन आवेग है।

किसी ज्ञानदंभी ने कहा है कि प्रतिभाशाली व्यक्ति वह है, जिसके लंबे बाल हैं, जो अजीब भोजन करता है, अकेला रहता है और लोगो के मजाक का निशाना बनाता है। 'जीनियस की बेहतर परिभाषा है, वह व्यक्ति जिसने यह खोज लिया है कि किस तरह विचार की गहनता को उस बिंदु तक बढ़ा लिया जाए जहाँ वह ज्ञान के उन स्त्रोतो के साथ सवांद कर सके, जो सामान्य विचार वाले व्यक्तियों के लिए उपलब्ध नहीं है।'

चिंतन करनेवाला व्यक्ति जीनियस की इस परिभाषा के संबंध में कुछ सवाल पूछना चाहेगा। पहला सवाल होगा, 'कोई व्यक्ति किस तरह ज्ञान के उन स्त्रोतो से सवांद कर सकता है, जो सामान्य विचार के माध्यम से उपलब्ध नहीं है?

अगला सवाल होगा 'क्या ज्ञान के ऐसे स्त्रोत हैं, जो सिर्फ जीनियस को ही उपलब्ध होते है और अगर ऐसा है तो वे स्त्रोत कौन से हैं और उन तक निश्चित रूप से कैसे पहुँचा जा सकता है?'

'प्रतिभा' छठी इंद्रिय द्वारा विकसित होती है

छठी इंद्रिय का यथार्थ अब अच्छी तरह से स्थापित हो चुका है। छठी इंद्रिय रचनात्मक कल्पनाशीलता है। रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति का प्रयोग बहुसंख्याँक लोग पूरे जीवन में कभी नहीं करते और अगर भी है तो आमतौर पर ऐसा संयोगवश हो होता है। तुलनात्मक रूप से कम संख्या में ही लोग किसी उद्देश्य से सोच विचारकर रचनात्मक कल्पनाशक्ति का प्रयोग करते है। जो लोग स्वैच्छिक रूप से और इसके कार्यों की समझ के साथ इसका प्रयोग करते हैं, वही जीनियस होते हैं।

रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति इनसान के सीमाबद्ध मन और असीम शती के बीच एक सीढ़ी कड़ी है। सभी तथाकथित धार्मिक क्षेत्रो के रहस्योद्घाटन और अविष्कार के क्षेत्र में नए या मूलभूत सिद्धांतों की सभी खोजे कल्पनाशीलता की शक्ति के द्वारा ही संभव है।

जब विचार या अवधारणाएँ किसी के दिमाग में कौंधते हैं, जिसे लोकप्रिय भाषा में आभास कहा जाता है तो वे इनमे से किसी एक या एक से अधिक स्त्रोतो से आते है।

1. असीम शक्ति
2. अंतर्मन मन, जहाँ पाँचो इंद्रियों द्वारा मन तक पहुँची सारी छवियाँ विचार और संवेग रिकॉर्ड है।
3. किसी अन्य व्यक्ति के मन से निकल कोई विचार या सतार्किक विचार के माध्यम से प्राप्त विचार या अवधारणा की तसवीर।
4. किसी अन्य व्यक्ति के अंतर्मन स्टोर हाउस से।

कोई अन्य ज्ञात स्त्रोत नहीं हैं जहाँ से प्रेरक विचार या आभास प्राप्त किए जा सके।

जब मन के एक्शन को दस मन आवेगों में से एक या एक से अधिक आवेग द्वारा प्रेरित किया जाता है तो इससे व्यक्ति पर यह प्रभाव पड़ता है कि वह सामान्य विचार के कश्हीटीज से ऊपर उठ जाता है। इससे व्यक्ति को वह दूरी, स्कोप और विचारों की वह गुणवत्ता हासिल हो जाती है, जो निचले स्तर पर उपलब्ध नहीं थे, जैसे कि जब कोई बिजनस या प्रोफेशनल रूटीन की समस्याओं के समाधान में संलग्न हो।

जब आप मन के आवेग के किसी स्वरुप के द्वारा विचार के अधिक ऊँचे स्तर तक उठ जाते हैं तो आप उसी

स्थिति में होते हैं जैसे आप हवाई जहाज में इतनी ऊँचाई पर पहुँच गए हों जहाँ से आपको उस क्षितिज के पर भी दिखाई देता है, जो जमीन पर रहते समय आपकी आँखों से दिखाई नहीं देता था। यही नहीं, विचार के इस अधिक उच्च स्तर पर व्यक्ति किसी आवेग के द्वारा बाधा या बंधन महसूस नहीं करता, जो उस समय महसूस होते हैं, जब वह तीन मूलभूत आवश्यकताओं जैसे भोजन, वस्त्र और आवास को हासिल करने की समस्याओं से जूझता है। वह विचार के एक ऐसे संसार में है, जिसमे साधारण रोजमर्रा के विचार प्रभावी ढंग से हटा दिए गए हैं, जिस तरह हवाईजहाज में ऊपर उठने पर पहाड़ और घाटियों और भौतिक दृष्टि की अन्य सीमाएँ हट जाती हैं।

विचार के इस उच्चतर स्तर पर मन की रचनात्मक शक्ति को कार्य की स्वतंत्रता मिल जाती है। छठी इंद्रिय के काम करने के लिए साफ हो जाता है। यह उन विचारों के प्रति ग्रहणशील हो जाती है, जो व्यक्ति तक किसी अन्य परिस्थिति द्वारा नहीं पहुँच सकते। छठी इंद्रिय वह शक्ति है, जो एक प्रतिभावान और एक सामान्य व्यक्ति में अंतर को स्पष्ट करती है।

रचनात्मक शक्ति का जितना अधिक प्रयोग किया जाए यह उतनी ही अधिक विकसित होती है, वह व्यक्ति के अंतर्मन के बाहर से आ रहे हैं तत्वो के प्रति उतनी ही अधिक चौकस और ग्रहणशील होती है। व्यक्ति इस पर जितना विश्वास करता है और विचार संवेगों के लिए इससे जितनी अधिक मांग करता है यह उतनी ही प्रबल होती जाती है। इस शक्ति को सिर्फ उपयोग के द्वारा ही विकसित किया जा सकता है।

जिसे हम अंतरात्मा कहते हैं वह भी पूरी तरह से छठी इंद्रिय की शक्ति के द्वारा काम करती है।

महान कलाकार, लेखक, संगीतकार और कवि महान इसलिए बने क्योंकि उन्होंने शांत छोटी आवाज पर भरोसा करने की आदत डाली। यह आवाज रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति के द्वारा अंदर से बोलती है। जिनमें प्रखर कल्पनाशक्ति है। वे लोग इस तथ्य को अच्छी तरह से जानते हैं कि उनके सर्वश्रेष्ठ विचार इन तथाकथित आभास के द्वारा आते हैं।

एक महान वक्त है, जो तब तक महानता हासिल नहीं करता, जब तक वह अपनी आँखे बंद न करे और रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति पर पूरी तरह निर्भर न रहे। जब पूछा गया कि वह अपने भाषण के क्लाइमैक्स पर पहुँचने से ठीक पहले आप अपनी आँखे क्यों बंद कर लेता है तो उसने जवाब दिया 'मैं ऐसा इसलिए करता हूँ क्योंकि तब मैं उन विचारों को व्यक्त करता हूँ, जो मेरे भीतर से आते है।'

अमेरिका के सबसे सफल और सबसे प्रसिद्ध फाइनैंसरों में से एक की आदत थी कि वह निर्णय लेने से पहले दो या तीन मिनट तक आँखे बंद कर लेता था। जब उससे पूछा गया कि वह ऐसा क्यों करता था, तो उसने जवाब दिया 'आँखे बंद होने मैं अनंत शक्ति के स्त्रोत से विचार हासिल करने में समर्थ होता हूँ।'

मैरीलैंड के चेवी चेज के स्वर्गीय डॉ. एल्मर अरे गटर्स ने दो सौ से अधिक उपयोगी पेटेंट कराए, जिनमें से कई मूलभूत थे। और उन्होंने ऐसा रचनात्मक शक्ति के प्रयोग और विकास की प्रक्रिया के द्वारा किया। उनका तरीका महत्त्वपूर्ण भी है और रोचक भी। यह हर उस व्यक्ति के काम का है, जो जीनियस के स्तर तक उठने में रूचि रखता है, जिस श्रेणी में डॉ. गेट्स निसंदेह आते हैं। डॉ. गेट्स सचमुच महान थे हालाँकि वे दुनिया के कम प्रचारित वैज्ञानिकों में से एक थे।

उनकी प्रयोगशाला में एक कक्ष था, जिसे वे अपना व्यक्तिगत सनाद कक्ष कहते थे। यह साउंडप्रूफ था और इस तरह से बना था कि इसमें पूरा अँधेरा किया जा सकता था। इसमें एक छोटी टेबल थे, जिस पर वे अपना राइटिंग पैड रखते थे। इस टेबल के सामने दीवार पर एक बिजली का पुशबटन था, जिससे बल्ब जलते और बंद होते थे। जब डॉ. एटीएस की इच्छा होती थी कि वे अपनी रचनात्मक शक्ति के द्वारा उपलब्ध शक्तियों से मद्द ले तो वे

इस कमरे में जाकर टेबल के सामने बैठ जाते थे और बत्तियाँ बुझाकर उस खोज के सभी ज्ञात तत्त्वो पर ध्यान एकाग्र करते थे, जिस पर वे काम कर रहे थे। वे तब तक इसी स्थिति में बने रहते थे, जब तक कि कुछ विचार उनके दिमाग में कौंध नहीं जाते थे। इस तरह से उस खोज के अनजान तत्त्व उनके दिमाग में आते थे।

एक अवसरर पर विचार इतनी तेजी से आए कि उन्हें लगभग तीन घंटे तक लिखने के लिए विवश होना पड़ा। जब विचारों का प्रवाह समाप्त हो गया और उन्होंने अपने नोट्स देखे तो उन्होंने पाया कि उनमे उन सिद्धांतों का विस्तार से वर्णन है, जिसके बारे में वैज्ञानिक जगत में ज्ञात डाटा की कोई तुलना ही नहीं थी। यही नहीं, नोट्स में उनकी समस्या का जवाब बुद्धिमत्तापूर्वक और सिलसिलेवार प्रस्तुत किया गया था।

डॉ, गेट्स ने व्यक्तियों और कॉर्पोरेशंस के लिए 'विचारों के लिए बैठकर' अपनी आजीविका कमाई। अमेरिका के कुछ सबसे बड़े कारपोरेशन उन्हें प्रति घंटे के हिसाब से भारी फीस दिया करते थे ताकि वे 'विचारों के लिए बैठे।'

तार्किक शक्ति अकसर गड़बड़ होती है क्योंकि यह काफी हद तक व्यक्ति के संचित अनुभव से निर्देशित होती है। अनुभव के द्वारा ज्ञात सारा ज्ञान सही नहीं होता। रचनात्मक शक्ति के द्वारा प्राप्त विचार अधिक विश्वसनीय होते हैं क्योंकि वे ऐसे स्त्रोतो से आते हैं, जो मन की तार्किक शक्ति के उपलब्ध स्त्रोतो से अधिक विश्वस्नीय होते हैं।

प्रतिभावान और साधारण क्रैंक अविष्कारक में सबसे बड़ा अंतर यह है कि प्रतिभावन अपनी रचनात्मक कल्पनाशक्ति के द्वारा काम करता है, जबकि साधारण व्यक्ति इस शक्ति के बारे में कुछ नहीं जानता। वैज्ञानिक अविष्कारक संश्लिष्ट और रचनात्मक दोनों ही तरह की कल्पनाशक्तियों का प्रयोग कर सकता है।

उदाहरण के तौर पर एक वैज्ञानिक अविष्कारक कोई खोज शुरू करता है तो वह तार्किक शक्ति द्वारा अनुभव के माध्यम से संचित अपने ज्ञात विचारों या सिद्धांतों को इकट्ठा और संगठित कर लेता है। अगर उसे लगता है कि यह संचित ज्ञान के उन स्त्रोतो का सहारा लेता है, जो उसकी रचनात्मक शक्ति के प्रयोग द्वारा उसके लिए उपलब्ध है। वह तरीका जिसके द्वारा वह ऐसा करता है हर व्यक्ति के साथ बदलता है परंतु यह उसकी तकनीक का सार है —

1. वह अपने मन को प्रेरित करता है ताकि यह सामान्य से अधिक ऊँचे स्तर पर काम करे और इसके लिए वह दस मन आवेगों में से एक या इससे अधिक का या अपनी पसंद के किसी अन्य आवेग का प्रयोग कर सकता है।
2. वह अपने आविष्कार के सभी ज्ञात तत्त्वो की एक पूरी तसवीर बना लेता है। वह इस तसवीर को अपने मन में रखता है, जब तक कि यह अंतर्मन द्वारा पकड़ न ली जाए और फिर वह अपने दिमाग से सारे विचारों को साफ कर देता है और इंजार करता है कि उत्तर उसके दिमाग में कौंध जाएँगे।

कई बार परिणाम निश्चित और तत्काल होते है। बाकी समय परिणाम नकारात्मक होते हैं, जो छठी इंद्रिय या रचनात्मक शक्ति के विकास की अवस्था पर निर्भर करते हैं।

एडिशन ने बिजली के बल्ब को बनाने के लिए अपनी कल्पना की तार्किक शक्ति के द्वारा दस हजार से अधिक विचार संयोजन किए। फिर वे रचनात्मक शक्ति के द्वारा विश्वसनीय स्त्रोत से जुड़े और उन्हें अपनी समस्या का समाधान मिल गया जिससे वे बल्ब बना पाए। फोनोग्राफ बनाते समय भी उनका यही अनुभव था।

काफी विश्वसनीय प्रमाण है कि रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति का अस्तित्व है। यह प्रांन उन लोगो के सटीक विश्लेषण से उपलब्ध है, जो विभिन्न क्षेत्रो में लीडर बनते हैं हालाँकि उन्हें अधिक शिक्षा का लाभ नहीं मिला। लिंकन महान लीडर के प्रसिद्ध उद्दाहरण है, जिन्होंने रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति के प्रयोग द्वारा

महानता हासिल की। उन्होंने इस शक्ति को प्रेम के आवेग के परिणामस्वरूप खोज, जिसका अनुभव उन्हें इन रूटलेज से मिलने के बाद हुआ। प्रतिभा के स्त्रोत के अध्ययन के संबंध में यह सर्वाधिक महत्व का वक्तव्य है।

उन महान लीडरो के रिकॉर्ड से इतिहास के पैन भरे हुए हैं, जिनकी उपलब्धियों के पीछे किसी औरत का प्रभाव था, जिसने कामेच्छा के आवेग के द्वारा उनके मन में रचनात्मक शक्ति को जाग्रत कर दिया। नेपोलियन बोनापार्ट इनमें से एक थे, जब उन्हें अपनी पहली पत्नी जोसेफाइन से प्रेरणा मिलती थी तो वे अपराजेय थे। जब उनकी तार्कि शकतनी उन्हें प्रेरित किया कि वे जोसेफाइन को दरकिनार कर दे तो उनका पतन शुरू हो गया। उनकी पराजय और सेंत हेलन उनसे ज्यादा दूर नहीं थे।

हम आसानी से अमेरिका के दर्जनो प्रसिद्ध व्यक्तियों का उदहारण दे सकते हैं (और इसे सिर्फ शालीनता की मांग की वजह से नहीं कर रहे है।) जो अपनी पत्नियों के प्रेरक प्रभाव के माध्यम से उपलब्धि की महान ऊँचाइयों तक पहुँचे, परंतु जब धन और शक्ति का जूनून उनके दिमाग पर चढ़ गया और जब वे अपनी पुरानी पत्नी के स्थान पर नई पत्नी ले आए तो उनके पतन का दौर शुरू हो गया। नेपोलियन वह पहला आदमी नहीं था, जिसने यह खोजा कि सही स्त्रोत से आनेवाले सेक्स का प्रभाव किसी अन्य विकल्प से अधिक सशक्त होता है, जिसे केवल तर्क द्वारा रचा जाए।

मानवीय मन आवेग पर प्रतिक्रिया करता है।

समस्त आवेगों में महानतम और सबसे सशक्त आवेग है—कामेच्छा। जब इसका दोहन किया जाए और इसे रूपांतरित किया जाए तो यह प्रेरक शक्ति इनसानो को विचार के अधिक उच्च आकाश तक उठाने में समर्थ है, जिसके द्वारा वे चिंता और छुटपुट परेशानियों के स्त्रोतो को दूर करने में सक्षम हो जाते हैं, जो निचले स्तर पर उनकी राह में रोड़े बने हुए थे।

सेक्स ऊर्जा हर प्रतिभावान की रचनात्मक ऊर्जा है। न तो कोई ऐसा महान लीडर, बिल्डर या कलाकार हुआ है, न कभी होगा, जिसमें सेक्स की प्रेरक शक्ति का अभाव हो।

निश्चित रूप से कोई भी इन वक्तव्यों का यह गलत मतलब नहीं निकालेगा कि उच्च सेक्स प्रकृति का हर आदमी प्रतिभावान होता है। इनसान प्रतिभा के स्तर को तभी हासिल कर पाता है, जब वह कल्पना की रचनात्मक शक्ति के द्वारा अपने मन को प्रेरित करता है और उपलध शक्तियों का सहारा लेता है। वे आवेग जो प्रेरणा देते हैं, उनमें सबसे प्रमुख है, सेक्स ऊर्जा। इस ऊर्जा की सिर्फ उपस्थिति ही प्रतिभावान होने के लिए काफी नहीं है। इस ऊर्जा को शारीरिक संपर्क की इच्छा से रोपणतार्ति करके इच्छा और एक्शन के किसी अन्य रूप में बदलना होता है और तभी यह व्यक्ति को प्रतिभा के स्तर को उठा सकती है।

प्रबल कामेच्छा के कारण प्रतिभावान बनने के बजाय अधिकाँश लोग अपने आपको नीचे गिरा लेते हैं और इस महान शक्ति के गलत प्रयोग और इसकी गलत समझ के कारण स्वयं को जानवरो के स्तर पर ले जाते हैं।

चालीस वर्ष से पहले लोग क्यों कम सफल होते हैं?

मैंने पचीस हजार से अधिक लोगो के विश्लेषण से यह खोजा कि जो लोग बेहद सफल होते हैं वे चालीस साल से कम उम्र में शायद ही कभी ऐसा कर पाते हैं और अकसर वे तब तक अपनी सही गति में नहीं आते जब तक कि वे पचास से अधिक की उम्र के न हो जाए। यह तथ्य तब आश्चर्यचकति करनेवाला था कि मैं इसके कारणों का अधिक सावधानी से अध्ययन करने के लिए प्रेरित हुआ।

इस अध्ययन से यह तथ्य उजागर हुआ कि वह सबसे बड़ा कारण, जिसकी वजह से अधिकांश लोग चालीस से पचास साल की उम्र से पहले इतने सफल नहीं हो पाते दरअसल यह प्रवृत्ति है कि वे सेक्स के भाव की शारीरिक

अभिव्यक्ति में अधिक संलग्न रहते है। अधिकांश लोग कभी यह नहीं सीख पाते कि सेक्स की आकांक्षा की अन्य संभावनाएँ भी है, जो महत्व में इसकी शारीरिक अभिव्यक्ति से बढ़कर है। जो लोग यह खोज लेते हैं, उनमे से अधिकांश उस कालखंड के कई वर्ष बर्बाद कर लेते हैं, जब सेक्स ऊर्जा शिखर पर होती है यानी पैतालीस से पच्चास साल की उम्र से पहले। उल्लेखनीय उपलब्धि आमतौर पर इसके बाद आती है।

कई लोग चालीस साल तक और उसके बाद भी ऊर्जा का लगातार अपव्यय करते रहते हैं, जिसे बेहतर मार्गो में प्रयुक्त किया जा सकता था। उनके श्रेष्ठ व अधिक सशक्त भाव हवाओ में यूँ ही बिखरा दिए जाते है।

सेक्सुअल अभिव्यक्ति की आकांक्षा समस्त मानवीय भाव में सबसे प्रबल और सशक्त है तथा इसी कारण जब इस आकांक्षा का दोहन किया जाता है एवं इसे शरीररिक अभिव्यक्ति के बजाय अन्य मार्गो पर प्रयुक्त किया जाता है तो यह किसी को भी महान उपलब्धि के स्तर पर ले जा सकती है।

इतिहास में ऐसे लोगो के उदाहरण कम नहीं है, जिन्होंने कृतिम प्रेरको जैसे मदिरा या मादक द्रव्यों के प्रयोग द्वारा परिणाम हासिल किए। एडगर एलान पो ने 'द रेवन' शराब के नशे में लिखी, 'ऐसे सपने देखते हुए लिखी जो किसी इनसान ने इससे पहले देखने का साहस कभी नहीं किया था।' जेम्स व्हिटकॉम्ब राईले ने अपना सर्वश्रेष्ठ लेखन शराब के नशे में ही किया। शायद इसीलिए उन्होंने देखा कि 'वास्तविकता और स्वप्न में क्रमबद्ध संयोजन है, नदी के ऊपर मिल और धारा के ऊपर कोहरा।' रोबर्ट बर्न्स ने भी नशे की हालत में अपना सर्वश्रेष्ठ लेखन किया।

परंतु यह याद रखा जाना चाहिए कि ऐसे कई लोगो ने अंत में खुद को नष्ट कर लिया। प्रकृति ने अपना स्वयं का ऐसा प्रेरक द्रव्य बनाया है, जिसके द्वारा इनसान अपने मन को सुरक्षित रूप से प्रेरित कर सकते है और अच्छे तथा दुर्लभ विचार हासिल कर सकते है, जो न जाने कहाँ से आते हैं। प्रकृति के प्रेरको का कोई संतोषजनक विकल्प आज तक नहीं खोजा गया है।

मनोवैज्ञानिक जानते है कि सेक्स आकांक्षा और आध्यात्मिक आकांक्षा में एक अभूत करीबी संबंध होता है—वह तथ्य जिससे उन लोगो का अजीब व्यवहार स्पष्ट होता है, जो धार्मिक उन्माद में शामिल होते हैं, जो कबीलाई संस्कृति में आम होते है।

संसार मानवीय भाव द्वारा शासित है और सभ्यता का भाग्य भी इसी से स्थापित होता है। लोग अपने कार्यों में तर्क से उतना प्रभावित नहीं होते जितने कि 'भावनाओ' से। मन की रचनात्मक शक्ति पूरी तरह भावनाओ से संचालित होते है, न कि ठंडे तर्क से। समस्त मानवीय भावों में सबसे सशक्त भाव सेक्स का भाव है। अन्य मन प्रेरक आवेग भी है, जिनमे से कुछ को सूची में रखा भी गया है, परंतु उनमे से कोई भी या वे सब मिलकर भी सेक्स की प्रेरक शक्ति का मुकाबला नहीं कर सकते।

मन प्रेरक आवेग वह प्रभाव है, जो विचार की गहनता को अस्थाई या स्थाई तौर पर बढ़ा सकता है। जिन दस प्रमुख प्रेरकों का वर्णन किया गया है, वे सबसे आम प्रेरक है। जिन स्त्रोतो के द्वारा इनसान असीम शक्ति से संपर्क कर सकता है या अपनी इच्छा से अपने या किसी दूसरे व्यक्ति के अंतर्मन के स्टोर हाउस में प्रवेश कर सकता है। यह प्रतिभावान का तरीका होता है।

एक अध्यापक ने तीस हजार से अधिक सेल्समैनों के प्रयासों को प्रशिक्षित और निर्देशित किया। उहोने यह आश्चर्यजनक खोज की कि हाइली-सेक्सइड लोग सबसे अधिक प्रभावी सेल्समैन होते हैं। इसके पीछे कारण यह है कि व्यक्तित्व के जिस तत्त्व को 'व्यक्तिगत चुंबकीयता' कहा जाता है, वह सेक्स ऊर्जा से अधिक कुछ नहीं है, हाइली सेक्सइड लोगो में हमेशा चुंबकीयता प्रचुर मात्रा में होती है। समझ और विकास के द्वारा इस महत्त्वपूर्ण

शक्ति का प्रयोग लोगो के साथ संबंधों में बहुत लाभ दिलवा सकता है। यह ऊर्जा दूसरो के साथ निम्न माध्यमो से संप्रेषित की जा सकती है—

1. हाथ मिलाना : हाथ का स्पर्श तत्काल चुंबकीयता की उपस्थिति या अनुपस्थिति के बारे में बता देता है।

2. आवाज का टोन : चुंबकीयता या सेक्स ऊर्जा वह तत्त्व है, जिससे आवाज रंगीन या संगीतमय या आकर्षक बनती है।

3. पोस्चर और शरीर की स्थिति : हाइली-सेक्सइड लोग तेजी से एवं शालीनता और सहजता से चलते हैं।

4. विचार कंपन : हाइली-सेक्सइड लोग सेक्स के भाव को अपने विचारों में मिश्रित कर लेते हैं या ऐसा अपनी इच्छानुसार कर सकते हैं और इस तरह से वे अपने चारो तरफ के लोगों को प्रभावित कर सकते हैं।

5. शरीर की सजावट : जो लोग हाइली-सेक्सइड होते हैं, वे अपनी व्यक्तिगत छवि के बारे में आमतौर पर बहुत सजग रहते हैं। वे आमतौर पर उस स्टाइल के कपडे चुनते हैं, जिनसे उनका व्यक्तिव शरीर और रंग आकर्षक बने।

सेल्समैनों के काम पर रखते समय अधिक सक्षम सेल्स मेनेजर सबसे पहले जिस गुण को देखता है वह है व्यक्तिगत चुंबकीयता, जो सेल्समैन की पहली आवश्यकता है। जिन लोगो में सेक्स ऊर्जा कम होती है वे कभी उत्साहित नहीं हो पाएँगे या दूसरो को उत्साहित नहीं कर पाएँगे और उत्साह सेल्समैनशिप की सबसे महत्त्वपूर्ण शर्तो में से एक हैं, चाहे व्यक्ति कुछ भी बेच रहा हो। जिस सार्वजनिक वक्त, वकील या सेल्समैन में सेक्स ऊर्जा कम होती है, वह दूसरो को प्रभावित करने में फ्लॉप हो जाता है। से इस तथ्य के साथ जोड़ दे कि अधिकांश लोगो को उनकी भावनाओ को प्रभावित करके ही प्रभावित किया जा सकता है और आप समझ जाएँगे कि सेल्समैन की योग्यता के हिस्से के रूप में सेक्स ऊर्जा का महत्व कितना अधिक है। मास्टर सेल्समैन सेल्लिंग में महारत इसलिए हासिल कर लेते है क्योंकि वे जाने-अनजाने में सेक्स ऊर्जा को सेल्स उत्साह में रूपांतरित कर लेते हैं। इस वक्तव्य में सेक्स रूपांतरण के वास्तविक अर्थ का बहुत ही प्रक्टिकल सुझाव पाया जा सकता है।

जो सेल्समैन यह जानता है कि किस तरह अपने दिमाग को सेक्स के विषय से दूर हटाया जाए और इसे सेल्स प्रयास में लगाया जाए और इस कार्य को उतने ही उत्साह और संकल्प से किया जाए जितना कि वह इसके मौलिक लक्ष्य में लगाता, उस सेल्समैन ने सेक्स रूपांतारण की कला हासिल कर ली है, भले ही वह इस बात को जानता हो या न जानता हो। बहुसंख्यक सेल्समैन जो अपनी सेक्स ऊर्जा को रूपांतरित करते हैं वे बिना यह जाने ऐसा करते है। उसे यह पता ही नहीं होता कि वे क्या कर रहे हैं और कैसे कर रहे हैं।

सेक्स ऊर्जा के रूपांतरण के लिए अधिक इच्छा शक्ति की जरुरत होती है और आम आदमी इस उद्देश्य के लिए इतनी इच्छा शक्ति जुटाने की परवाह नहीं करता। जिन लोगो को इस रूपांतरण के लिए पर्याप्त इच्छा शक्ति जुटाना कठिन लगता है, वे इस योग्यता को धीरे-धीरे हासिल कर सकते हैं। इसमें हालाँकि इच्छा शक्ति की आवश्यकता होती है, परंतु इसके पुरस्कार प्रयासों से अधिक मिलते हैं।

सेक्स एक ऐसा विषय है, जिसके बारे में अधिकांश लोग अक्षम्य रूप से अज्ञानी है। सेक्स की आकांक्षा को बुरी तरह से गलत समझ गया है। दोषी ठहराया गया है और इसका मखौल उड़ाया गया है। ऐसा अज्ञानी लोगो ने भी किया है और बुरी मानसिकतावाले लोगो ने भी किया है। जिन पुरुषो और स्त्रियों को हाइली सेक्सुअल प्रकृति का वरदान मिला है—हाँ इसे वरदान ही कहेंगे। उन्हें आमतौर पर ऐसे व्यक्तियों के रूप में जाना जाता है जिन पर नजर रखी जानी चाहिए। उन्हें वरदान मिलने के बजाए आमतौर पर ऐसा माना जाता है जैसे उन्हें अभिशाप मिला हो।

प्रबुद्धता के इस युग में भी करोड़ो लोग इस हीं भावना के शिकार है क्योंकि उनका यह गलत विश्वास है कि हाइली सेक्सइड नेचर एक अभिशाप है। सेक्स ऊर्जा के गुणों के बारे में इन बातों से यह नहीं समझ लेना चाहिए कि

उन्मुक्त सेक्स की वकालत की जा रही है। सेक्स की भावना तभी एक सद्‌गुण है, जब इसका बुद्‌धिमानी और सावधानी से प्रयोग किया जाए। इसका दुरूपयोग किया जा सकता है और अकसर किया भी जाता है। उस हद तक कि शरीर और मन दोनों को समृद्‌ध बनाने के बजाय इन्हें नीचे गिराती है।

लेखक को यह महत्त्वपूर्ण लगा, जब उसने पाया कि हर महान लीडर की उपलब्धियों के पीछे किसी महिला की प्रेरणा थी। कई उदाहरणों में यह महिला एक संकोची खुद को नाकारनेवाली पत्नी थी, जिसके बारे में जनता ने बहुत कम या बिल्कुल भी नहीं सुना। कुछ उदाहरणों में प्रेरणा का स्त्रोत दूसरी औरत में पाया गया।

हर बुद्‌धिमान व्यक्ति जानता है कि शराब या मादक द्रव्यों के द्‌वारा धिक्ता में प्रेरक आवेग असंयम का विध्वंसक रूप है। हर व्यक्ति यह नहीं जानता कि सेक्स की अभिव्यक्ति में अति संलग्नता एक ऐसी आदत बन जाती है, जो रचनात्मक प्रयास के लिए उतनी ही विनाशक और घातक होती है, जितने की शराब।

सेक्स के पीछे पगलाया आदमी नशे में पगलाए व्यक्ति से भिन्न नहीं होता। दोनों ही अपने तर्क और इच्छाशक्ति पर नियंत्रण खो बैठे है। हाइपोकाँड्रिया के कई मामले सेक्स के सच्चे कार्य के अज्ञान के कारण विकसित आदतों से उत्पन्नं होते हैं। यह देखा जा सकता है कि सेक्स रूपांतरण के विषय में अज्ञान अज्ञानी व्यक्ति पर एक तरफ तो बहुत अधिक पेनल्टी थोक देता है। और दूसरी तरफ उसे उतनी अधिक लाभों से वंचित रखता है।

सेक्स के विषय में चारो तरफ फैला अज्ञान इस तथ्य के कारण है कि यह विषय रहस्य और अंधकारमयी मौन में लिप्त हुआ है। रहस्य और मैं के षड्‌यंत्र का दावा लोगों पर वही प्रभाव होता है, जितना कि निषेध के मनोविज्ञान का। इसका परिणाम यह होता है कि लोगो की जिज्ञासा बढ़ जाती है कि वे इस विषय के बारे में अधिक ज्ञान हासिल करें। वरबोटन यह कानों बनानेवालो और डॉक्टरों के लिए शर्म की बात है कि विषय में जानकारी आसानी से उपलब्ध नहीं है, क्योंकि इन्ही लोगों को युवाओ को इस विषय में शिक्षित करना चाहिए।

बहुत कम ऐसा होता है कि कोई व्यक्ति किसी भी क्षेत्र में उच्च रचनात्मक प्रयास में चालीस साल की उम्र से पहले दाखिल हो। औसत व्यतिगत की महानतम रचनात्मक क्षमता की उम्र चालीस और साथ के बीच होती है। यह वक्तव्य हजारों स्त्री पुरुषो के विश्लेषण पर आधारित है। यह उन लोगो के लिए उत्साहवर्धक होना चाहिए, जो चालीस साल से पहले सफल नहीं हो पाए हैं और उन लोगो के लिए भी जो बुढ़ापे के आगमन को लेकर भयभीत हैं। यानी जो चालीस साल के बिंदु के आसपास हैं। चालीस और पचास साल के बीच के वर्ष आमतौर पर सबसे लाभदायक होते हैं। इनसान को इस उम्र पर आते समय डर से कांपना नहीं चाहिए, बल्कि आशा और उत्सुकता से इसकी प्रतीक्षा करनी चाहिए।

अगर आप प्रमाण चाहते हैं कि अधिकांश लोग अपने सर्वश्रेष्ठ काम को चालीस साल की उम्र से पहले शुरू नहीं करते तो अमेरिका के सबसे सफल लोगो के रिकॉर्ड उठाकर देख लें और आपको प्रमाण मिल जाएगा। हेनरी फोर्ड तब तक सचमुच सफल नहीं हुए थे, जब तक कि उहोने चालीस पार नहीं कर लिया था। एंड्रू कार्नेगी चालीस से आगे निकल चुके थे, तब उन्हें अपने प्रयासों का फल मिला। जेम्स जे. हिल चालीस साल की उम्र में अब भी टेलीग्राफ चला रहे थे। उनकी विराट उपलब्धियाँ उस उम्र के बाद आई। अमेरिकी उद्योगपतियों और फाइनांसरों की जीवनियाँ इस प्रमाण से भरी हुई हैं कि चालीस से साठ के बीच का कालखंड इनसान का सबसे अधिक उत्पादक कालखंड रहता है।

तीस और चालीस के बीच की उम्र में आदमी सेक्स रूपांतरण की कला को समझना शुरू करता है। यह खोज आमतौर पर संयोगवश होती है और आमतौर पर जो आदमी इसे खोजता है, वह इसके बारे में पूरी तरह से अनजान होता है। उसे दिख सकता है कि उसकी उपलब्धि की शक्तियाँ पैंतीस से चालीस साल के आस-पास बढ़ती हैं, परंतु

तीस और चालीस के बीच की उम्र में व्यक्ति में प्रेम और सेक्स के भाव में संयोजन शुरू कर देती हैं ताकि वह इन महान शक्तियों से मद्द हासिल कर सके तथा उन्हें इकट्ठे कर्म के लिए प्रेरणा के रूप में उपयोग में ला सके।

अकेला सेक्स ही एक्शन के लिए एक शक्तिशाली आकांक्षा है, परंतु इसकी शक्तियाँ किसी तूफान की तरह होती है—अकसर उन्हें नियंत्रित नहीं किया जा सकता। जब प्रेम का भाव सेक्स के भाव के साथ जुड़ जाता है तो परिणाम होता है उद्देश्य की शांति, संतुलन और निर्णय की सटीकता। चालीस की उम्र तक पहुँच चुका कौन व्यक्ति इतना दुर्भाग्यशाली होगा कि वह इन वक्तव्यों का विश्लेषण करने में असमर्थ हो और अपने खुद के अनुमभाव से इसका समर्थन न करे।

प्रेम, रोमांस और सेक्स यह सभी भाव इनसान को महान उपलब्धि को ऊँचाइयों तक ले जाने में समर्थ हैं। प्रेम वह भाव है, जो सेफ्टी वॉल्ब का कार्य करता है और संतुलन और रचनात्मक प्रयास सुनिश्चित करता है। जब यह तीनो भाव मिल जाते हैं तो व्यक्ति प्रतिभा की ऊँचाइयों को छू लेता है।

भाव मन की अवस्थाएँ हैं। प्रकृति ने इनसान को 'मन की एक केमस्ट्री' प्रदान की है, जो उसी तरह से काम करती है, जिस तरह कि पदार्थ की केमेस्ट्री के सिद्धांत। यह एक सुपरिचित तथ्य है कि पदार्थ की केमिस्ट्री की मद्द से कोई केमिस्ट कुछ तत्त्वो को मिलाकर जहर बना ले, जिनमे से एक भी तत्त्व सही मात्रा में नुकसानदायक न हो। भावनाएँ भी इसी तरह से मिलकर जहर बनती है। सेक्स और ईर्ष्या जब आपस में मिलते हैं तो इनसान एक पागल जानवर बन सकता है।

मन की केमिस्ट्री के द्वारा मानवीय मन में एक या अधिक विनाशकारी भाव की उपस्थित एक ऐसा जहर उत्पन्न कर देती है, जिससे इनसान के न्याय का भाव नष्ट हो सकता है।

प्रतिभा की राह में सेक्स, प्रेम और रोमांस का विकास, नियंत्रण तथा प्रयोग शामिल है। संक्षेप में यह प्रक्रिया इस तरह बताई जा सकती है—

इन भावनाओ की उपस्थिति को अपने मन में प्रबल विचारों के रूप में प्रोत्साहित करें और बाकी सभी विनाशकारी भाव को हतोसाहित करें। मन आदत का गुलाम होता है। यह उन प्रबल विचारों के अनुररूप कार्य करता है, जो इसे दिए जाते है। इच्छाशक्ति के द्वारा इनसान किसी भाव की उपस्थिति को हतोत्साहित कर सकता है और किसी अन्य भाव की उपस्थिति को प्रोत्साहित कर सकता है। इच्छाशक्ति के द्वारा मन का नियंत्रण कठिन नहीं है। नियंत्रण लगन और आदत से आता है। नियंत्रण का रहस्य रूपांतरण की प्रक्रिया को समझने में निहित है। जब कोई नकारात्मक भाव किसी के दिमाग में आता है तो यह सकारात्मक या रचनात्मक भाव में रूपांतरित किया जा सकता है और इसका आसान तारीक है अपने विचारों को बदल लेना।

स्वैच्छिक आत्मप्रयास के अलावा प्रतिभा की मंजिल तक पहुँचने के लिए कोई अन्य राह नहीं है। कोई इनसान केवल सेक्स ऊर्जा की प्रेरक शक्ति के द्वारा आर्थिक या व्यावसायिक उपलब्धि की महान ऊँचाइयों को हासिल कर सकता है, परंतु इतिहास ऐसे प्रमाणों से भरा पड़ा है कि वह अपने साथ चरित्र के ऐसे गुण भी रखता है, जिससे या तो वह अपनी दौलत को बनाए नहीं रख पाता या फिर उसका उपभोग नहीं कर पाता। इस बात का विश्लेषण किया जाना चाहिए और इस पर चिंतन मनन किया जाना चाहिए क्योंकि यह एक ऐसी सच्चाई है, जिसका ज्ञान आदमियों और औरतों के लिए सहायक हो सकता है। इसका अज्ञान हजारो लोगो को दु:खी बना देता है, चाहे वे अमीर हो।

प्रेम की यादे कभी खत्म नहीं होती। प्रेरणा के स्त्रोत के चले जाने के काफी समय बाद भी वे बनी रहती है, प्रभावित करती है और राह दिखाती है। इसमें कुछ भी नया नहीं है। हर इनसान, जिसने सच्चा प्रेम किया हो, यह

बात जानता है कि यह मानवीय हृदय पर स्थाई चिह्न छोड़ देता है। प्रेम का प्रभाव स्थाई है क्योंकि प्रेम की प्रकृति आध्यात्मिक है। जिसे प्रेम उपलब्धि की महान ऊँचाइयों तक पहुँचने के लिए प्रेरित न कर सके वह व्यक्ति दुर्भाग्यशाली है—हालाँकि वह जीवट प्रतीत होता है, परंतु सच तो यह है कि वह मुरदा है।

अपने कल को याद कीजिए और अपने मन को बीते हुए प्रेम की सुंदर स्मृतियों से नहलाईए। यह वर्तमान चिंताओं के तनावों के प्रभाव को मंद कर देगा। यह आपको जीवन की अप्रिय वास्तविकताओ से मुक्ति का स्त्रोत प्रदान करेगा और हो सकता है। कौन जाने? फंतासी के संसार में इस अस्थाई विचरण के दौरान आपका मन आपको ऐसे विचार या योजनाएँ प्रदान कर दे, जो आपके जीवन का पोर आर्थिक या आध्यात्मिक स्टेटस बदल दे।

अगर आपको विश्वास है कि आप दुर्भाग्यशाली हैं क्योंकि आपने प्रेम किया है और आपका प्रेम खो गया है तो इस विचार को दूर भगाएँ। जिसने सच्चा प्रेम किया हो, वह कभी पूरी तरह से उसे नहीं गवाँ सकता। प्रेम थोड़ा सनकी और तुनकमिजाज होता है। यह अपनी इच्छा से आता है और बिना चेतावनी दिए चला जाता है। जब तक यह मौजूद है तब तक इसे स्वीकार करे और इसका आनद ले, परंतु इसके जाने के बाद इसके बारे में चिंता करके समय बर्बाद न करे। आपके चिंता करने से यह वापस नहीं आ जाएगा।

इस विचार को भी दिल से निकाल दे कि प्रेम सिर्फ एक ही बार आता है। प्रेम अनंत बार आ सकता है और जा सकता है, परंतु कोई भी दो प्रेम अनुभव एक से नहीं होते। वे एक जैसे तरीके से आपको प्रभावित नहीं कर सकते। ऐसा हो सकता है और ऐसा होता भी है कि एक प्रेम अनुभव दिल पर बाकी से अधिक गहरे निशान छोड़ जाए। हालाँकि सभी प्रेम अनुभव लाभदायक है, परंतु उस व्यक्ति के लिए नहीं जो प्रेम के जाने के बाद नफरत या बिछोह की आग में जलने लगे।

प्रेम के मामले में निराश नहीं होनी चाहिए और होगी भी नहीं अगर लोग प्रेम और सेक्स की भावनाओ के बीच के अंतर को समझ ले। महत्त्वपूर्ण अंतर यह होता है कि प्रेम आध्यात्मिक है, जबकि सेक्स जीव वैज्ञानिक है। कोई भी अनुभव जो मानवीय हृदय को आध्यात्मिक शक्ति से स्पर्श करता है नुकसानदायक नहीं हो सकता सिवाय इसके कि वह अज्ञान या ईर्ष्या से ग्रस्त हो।

इसमें कोई संदेह नही है कि प्रेम जीवन का महानतम अनुभव है। यह व्यक्ति को असीम शक्ति के संपर्क में लाता है जब वह रोमांस और सेक्स के भाव से मिश्रित हो जाता है तो यह व्यक्ति को रचनात्मक प्रयास की सीढ़ी पर बहुत ऊपर ले जा सकता है। प्रेम, सेक्स और रोमांस के भाव उपलब्धि निर्माता प्रतिभा के शाश्वत त्रिकोण के पहलू हैं।

प्रेम के भाव में कई पहलू, कई शेड और रंग होते हैं। परंतु प्रेम के सभी प्रकारों में सबसे गहन और धधकता हुआ प्रकार वह है, जिसमें प्रेम और सेक्स की भावनाएँ आपस में मिल जाती हैं। जिन विवाहो में प्रेम के भाव के साथ सेक्स का उचित संतुलन नहीं है वे सुखी विवाह नही कहे जा सकते और शायद ही कभी यह लंबे चलते हो। प्रेम अकेला विवाह से सुख नहीं ला सकता, न ही सेक्स अकेला यह काम कर सकता है। जब यह दोनों सुंदर भाव आपस में मिल जाते हैं तो विवाह एक ऐसी मानसिक अवस्था उत्पन्न कर सकता है, जो इस धरती पर महसूस की जा सकनेवाली आध्यात्मिक अवस्था के निकट होती है।

जब रोमांस का भाव प्रेम और सेक्स के साथ जुड़ जाता है तो इनसान के सीमाबद्ध मन और असीम शक्ति के बीच की बाधाएँ हट जाती हैं। तब तक एक प्रतिभावान पैदा होता है।

जैसा कि हम सभी पता है कि प्रेम की प्रकृति है कि वह जब भाव रूप में होते हैं तो बदसूरत सी वस्तु में भी अपने हस्तशिल्प से सुंदरता की मूरत खड़ा कर देता है। पर वह भाव अधिक ज्वलित और प्रभावी साबित होता है, जिसमे प्रेम और सेक्स का सम्मिश्रण हो जाए। कोई भी शादी सिर्फ प्रेम से ही नहीं सफल नहीं हो सकती न ही सिर्फ

सेक्स से। शादी के बाद खुशियाँ तब तक प्राप्त नहीं होगी जब तक दोनों (प्रेम और सेक्स) की मात्रा संतुलित रूप से भावों में मिश्रित न हो। जब विवाह के उपरांत ये दोनों भाव मिश्रित किए जाते है तो मन उस मनोदशा में पहुँच जाता है, जो इससे पहले आपने अनुभूति नहीं की होगी।

जब रोमांस का भाव सेक्स और प्रेम के साथ जुड़ता है तो सोने पे सुहागा जैसा है। तब वह तार्किक मन और असीम शक्ति के बीच एक की हर सीमा खतम हो जाती है।

लोगो की सेक्स के बारे में बहुत ही गलत धारणाएँ हैं। परंतु प्रेम, रोमांस और सेक्स का भाव असीम शक्ति के बीच के लिंक का काम करती है।

बहुत से विवाहो में तनाव और अराजकता का माहौल होता है, परंतु यहाँ जो कहा जा रहा है, उसे अगर ठीक तरीके से समझ लिया जाए तो सद्भाव का वातावरण बनाया जा सकता है। बार-बार टोकने या ताने कसने में जो पीड़ा व्यक्त होती है, वह आमतौर पर सेक्स के विषय में ज्ञान की कमी की वजह से होती है। जहाँ प्रेम, रोमांस और सेक्स के भाव तथा कार्य की सही समझ रहती है वहाँ विकसित युगल में कोई तनाव नहीं होता।

❑

12.

अंतर्मन

जोड़नेवाला लिंक

दौलतमंद बनने की ओर ग्यारहवाँ कदम

अंतर्मन चेतना का वह क्षेत्र है, जिसमें तार्किक या फिर वाह्य मन तक पाँचो इंद्रियों में से किसी भी इंद्रिय द्वारा पहुँचनेवाले विचार का हर संवेग वर्गीकृत और रिकॉर्ड होता है तथा जहाँ से विचार उसी तरह दुबारा निकाले जा सकते हैं, जिस तरह पत्रो को फिलिंग कैबिनेट में से निकाला जा सकता है।

यह छवियों या विचारों को ग्रहण करता है और उन्हें फाइल करता है चाहे उनकी प्रकृति कैसी भी हो। आप अपने अंतर्मन में किसी भी ऐसी योजना, विचार या लक्ष्य को स्वच्छिक रूप से डाल सकते हैं, जिसे आप इसके भौतिक या आर्थिक रूप में रूपांतरित करना चाहते हों। अवचेन मन सबसे पहले उन प्रबल इच्छाओ के अनुसार कार्य करता है, जब उनमें विश्वास जैसी भावनाओं का समावेश हो।

इच्छाशक्तिवाले अध्याय में दिए गए निर्देशो के संबंध में इस पर विचार करे जहाँ पर छह कदम दिए गए हैं और योजनाएँ बनाने और उन पर कार्य करने के अध्याय में दिए गए निर्देशो पर गौर करें और आप यहाँ पर दिए जा रहे विचार के महत्व को समझ जाएँगे।

अंतर्मन दिन रातो दिन काम करता है। इनसान उस तरीके को नहीं जानता जिससे अवचेत्तन मन असीम शक्ति की शक्तियों से ऐसी शक्ति खींच लेता है, जिसके द्वारा यह स्वच्छिक रूप से किसी की इच्छाओ को उनके भौतिक रूप में बदल देता है और यह हमेशा इस लक्ष्य को हासिल करने के सबसे व्यवहारिक तथा सबसे सीधे माध्यम का प्रयोग करता है।

आप अपने अंतर्मन को पूरी तरह से नियंत्रित नहीं कर सकते, परंतु आप इसे अपनी इच्छानुसार कोई भी योजना, इच्छा या लक्ष्य दे सकते हैं, जिसे आप मूर्त रूप में रूपांतरित देखना चाहते है। आत्मसुझाववाले अध्याय में दिए गए निर्देशों को एक बार फिर पढ़े कि किस तरह अंतर्मन का प्रयोग किया जाता है।

इस विश्वास को सही साबित करने पर्याप्त प्रमाण है कि अंतर्मन इनसान के तार्किक मन और असीम शक्ति के बीच जोड़नेवाला लिंक है। यह वह माध्यम है, जिसके द्वारा इनसान असीम शक्ति की शक्तियों का इच्छानुसार सहयोग हासिल कर सकता है। अकेले इसी में वह रहस्यमयी प्रक्रिया है, जिसके द्वारा मानसिक आवेग संशोधित होते हैं और अपने आध्यात्मिक रूप में बदल जाते है। यही एकमात्र माध्यम है, जिसके द्वारा प्रार्थना उस स्त्रोत में बदल जाती है, जो प्रार्थना का उत्तर देने में सक्षम होता है। अंतर्मन के साथ रचनात्मक प्रयास की जुडी संभावनाएँ अत्यधिक और अतिसूक्ष्म है, जिन पर विचार करना संभव नहीं लगता। यह हमें श्रद्धामयी विस्मय से अभिभूत कर देती है।

मैं अंतर्मन के बारे में चर्चा करते समय हीनता और बौनेपन के भाव से भर जाता हूँ तथा शायद इसके पीछे यह

तथ्य है कि विषय पर इनसान का ज्ञान दुर्भाग्य से बहुत ही कम है।

जब आप इस बात को सच के रूप में स्वीकार कर लेते हैं कि अंतर्मन का अस्तित्व है और आप उस माध्यम के रूप में इसकी संभावनों को समझ लेते है, जिसके द्वारा आपकी इच्छाओ को उनके बहुतिक रूप में रूपांतरित किया जा सकता है तो आप इच्छाशक्तिवाले अध्याय में दिए गए निर्देशो के पूरे महत्व को समझ जाएँगे। आप यह भी समझ जाएँगे कि आपको बार-बार यह चेतावनी क्यों दी जा रही थी कि आप अपनी इच्छाओ को स्पष्ट रखे या उसे लिख लें। आप यह भी समझ जाएँगे कि इन निर्देशो पर अमल करते समय लगन क्यों आवश्यक है।

तेरह सिद्धांत वे प्रेरणाएँ हैं, जिनसे आप अपने अंतर्मन तक पहुँचने और उसे प्रभावित करने की योग्यता हासिल कर सकते हैं। अगर आप पहले प्रयास में ऐसा नहीं कर पाते तो हताश या निरक्ष न हो। याद रखे कि अंतर्मन केवल आदत के द्वारा स्वैच्छिक रूप से निर्देशित किया जा सकता है और इसके लिए विश्वासवाले अध्याय में दिए गए निर्देशो का पालन करना होगा। आपको अभी विश्वास में त्रिपुण होने का समय नहीं मिला होगा। धैर्य और लगन रखें।

विश्वास और आत्मसुझाववाले अध्यायों के कई वक्तव्य यहाँ पर आपके अंतर्मन के लाभ के लिए दोहराएँ जाएँगे। याद रखे, आपका अंतर्मन अपने आप कार्य करता है चाहे आप इसे प्रभावित करने का प्रयास करे या न करे। इससे स्वाभाविक रूप से आपको यह पता चल जाता है कि डर और गरीबी के विचार तथा सभी नकारात्मक विचार आपके अंतर्मन के लिए प्रेरणा का कार्य करते हैं, जब तक कि आप इन आवेगों पर विजय न पा ले और अंतर्मन को बेहतर भोजन न दे, जिससे इसे पोषण मिल सके।

अंतर्मन खाली नहीं बैठेगा। अगर आप इच्छाओं को अपने अंतर्मन में बोन में असफल रहते हैं तो यह उन विचारों के अनुसार कार्य करेगा, जो इस तक आपकी लापरवाही के परिणामस्वरूप पहुँचते है। हमने पहले ही स्पष्ट कर दिया है कि नकारात्मक और सकारात्मक दोनों ही तरह के विचार लगातार अंतर्मन तक पहुँच रहे है, जो उन चार स्त्रोतो में पहुँच रहे हैं, जिनका जिक्र हमने सेक्स रूपांतरणवाले अध्याय में किया है।

अभी के लिए इतना ही पर्याप्त है कि आप यह याद रखे कि आप हर दिन इस तरह जी रहे हैं कि आपको यह पता ही नहीं है कि आपके अंतर्मन तक किस तरह के विचार पहुँच रहे हैं। इनमें से कुछ विचार नकारात्मक हैं तो कुछ सकारात्मक हैं। आप जब नकारात्मक विचारों के प्रवाह को रोकन की कोशिश करने में संलग्न है ताकि आप इच्छा के सकारात्मक संवेग की मद्द से अपने अंतर्मन को प्रभावित कर सके।

जब आप ऐसा कर लेते हैं तो आपके पास वह कुंजी होगी, जो आपके अंतर्मन का द्वार खोल देगी। यही नहीं, आप उस द्वार को पूरी तरह नियंत्रित कर सकेंगे ताकि कोई आवंछित विचार आपके अंतर्मन को प्रभावित न कर सके।

इनसान जो कुछ भी बनाता है, वह विचार के रूप में शुरू होता है। इनसान कोई भी ऐसी चीज नहीं बना सकता, जिसके बारे में उसने अपने विचार में कप्लना न की हो। कल्पनाशीलता की मद्द के द्वारा विचार योजनाओ के रूप में इकट्ठे होते हैं। नियंत्रण में रहने पर कल्पनाशीलता का प्रयोग योजनाएँ या लक्ष्य बनाने के लिए भी किया जा सकता है, जो किसी को अपने चुने हुए व्यवसाय या काम में सफलता दिलाती है।

सभी विचार जिनका उद्देश्य भौतिक रूप में रूपांतरण हो और जिन्हें स्वैच्छिक रूप से अंतर्मन में बोया जाए कल्पनाशीलता के माध्यम से गुजरने चाहिए और उनमें विश्वास का मिश्रण होना चाहिए। योजना या उद्देश्य में विश्वास मिश्रण जो अंतर्मन के समक्षम प्रस्तुत की गई हो, केवल कल्पनाशीलता के द्वारा किया जा सकता है।

इन वक्तव्यों से आपने समझ लिया होगा कि अंतर्मन के स्वैच्छिक प्रयोग के लिए सभी सिद्धांतों के संयोजन तथा

प्रयोग की आवश्यकता होती है।

उन्नीसवी और बीसवीं सदी के एक प्रसिद्ध कवि और पत्रकार एला व्हीलर इलेक्स ने अंतर्मन की शक्ति के बारे में लिखा है—

तुम्हे नहीं पता एक विचार में क्या कुछ कर सकता है
तुमसे घृणा भी करा सकता है और मोहब्बत भी दिल सकता है
विचार वह तत्त्व है, जिसमे हवादार पंख है
और वे बड़े गति से चलते हैं
वे ब्रम्हांड के नियम को पूर्णतया अनुसरण करते हैं
यह अपनी तरह का इकलौता का इकलौता तत्त्व है
वह सब आपकी जिंदगी में वापस आता है
जो भी आपके मन से गुजरता है।

श्रीमती विलकॉक्स को यह बात अच्छी तरह से पता थी, जो विचार व्यक्ति मन से होकर गुजरता है, अगर वह अंतर्मन में ठहर जाता है तो वह एक चुंबक की भाँति काम करने लगता है और उन वे विचार भौतिक रूप में जरूर रूपांतरित होंगे। विचार वे तत्त्व हैं, जिनकी ऊर्जा को हम भौतिक रूप में रूपांतरित कर सकते हैं।

मन के तार्किक हिस्से में मौजूद विचारों की तुलना में अंतर्मन उन विचार संवेगों से अधिक प्रभावित होता है और उन्हें अधिक अच्छी तरह ग्रहण करता है, जिनमे भावना या भाव मिश्रित होते है। दरअसल दरअसल इस सिद्धांत के समर्थन में काफी प्रमाण है कि केवल भावनात्मक विचार ही अंतर्मन पर सक्रिय प्रभाव डाल पाते है। यह एक सुपरिचित तथ्य है कि भवन अधिकांश लोगो पर शासन करती है। अगर यह सच है कि अंतर्मन भाव से मिश्रित विचार संवेगों से अधिक जल्दी प्रभावित होता है और उन पर अधिक तीव्र प्रतिक्रिया करता है तो अधिक महत्त्वपूर्ण भाव से परिचित होना अनिवार्य है। कुल सात प्रमुख सकारात्मक भाव है और सात ही प्रमुख नकारात्मक भाव है। नकारात्मक भाव अपने आप ही विहार संवेगों में चले जाते है और इस तरह अंतर्मन में प्रवेश पा जाते है। सकारात्मक भाव को आत्मसुझाव के सिद्धांत के द्वारा आपको अपने अवचेतेना मन में विचार संवेगों के माध्यम से पहुँचना होता है।

यह भाव या भाव संवेग बरेड में खमीर की तरह होते हैं क्योंकि उनमे एक्शन का तत्त्व होता है, जो विचार संवेगों को निष्क्रिय से सक्रिय अवस्था में रूपांतरित कर देता है। इस कारण हम यह समझ सकते है कि भावमिश्रित विचार उन विचारों की तुलना में अधिक शक्तिशाली क्यों होते हैं, जो सिर्फ ठंडे तर्क से प्रेरित होते हैं।

आप अपने अंतर्मन के आतंरिक श्रोताओ को प्रभावित और नियंत्रित करने की तैयारी कर रहे हैं ताकि आप इसे धन की इच्छा सौंप सकें, जिसे आप इसके आर्थिक रूप में रूपांतरित करना चाहते है। इसलिए यह अनिवार्य है कि आप उस तरीके को समझ ले, जिसके द्वारा इस आतंरिक दर्शक समूह कटक पहुँचा जाए। आपको इसकी भाषा बोलनी होगी अन्यथा यह आपकी बातो पर ध्यान नहीं देगा। इसे जो भाषा सबसे अच्छी तरह समझ में आती है वह है भावना या भावों की भाषा। इसलिए आइए हम यहाँ सात प्रमुख सकारात्मक भावों और सात प्रमुख नकारात्मक भावों का वर्णन करें ताकि अपने अंतर्मन को निर्देश देते समय आप सकारात्मक भावों का अधिक प्रयोग करें और नकारात्मक भाव से बचे।

सात प्रमुख सकारात्मक भाव

इच्छा का भाव
विश्वास का भाव
प्रेम का भाव
सेक्स का भाव
उत्साह का भाव
रोमांस का भाव
आशा का भाव

अन्य सकारात्मक भाव भी है परंतु सबसे प्रबल सात भाव यही है और यही वे भाव हैं, जिनका प्रयोग आमतौर पर रचनात्मक प्रयास में किया जाता है। इन सात भाव में महारत हासिल कर ले और बाकी के सकारात्मक भाव आपके इशारो पर चलेंगे, जब आपको उनकी आवश्यकता होगी। इस संबंध में याद रखें कि आप ऐसी पुस्तक पढ़ रहे हैं, जिसका उद्देश्य आपके मन में सकारात्मक भाव भरकर आपमें धन की चेतना विकसित करने में मद्द करना है।

सात प्रमुख नकारत्मक भाव

डर का भाव
ईर्ष्या का भाव
घृणा का भाव
प्रतिशोध का भाव
अंधविश्वास का भाव
क्रोध का भाव

सकारात्मक और नकारात्मक भाव मस्तिष्क में यह समय में एक साथ नहीं रह सकते। या तो एक अधिक प्रबल होगा या फिर दूसरा। यह आपकी जिम्मेदारी है कि आप यह सुनिश्चित कर लें कि सकारात्मक भाव आपके मन को प्रबलता से प्रभावित करे। यहाँ आदत का नियम आपकी सहायता करेगा। सकारात्मक भावों को अमल में लाने और उनका प्रयोग करने की आदत डाल ले। अंतत: वे आपके मन को पूरी तरह से भर देंगे और नकारात्मक भाव को इसमें प्रवेश ही नहीं करने देंगे।

केवल इन निर्देशो को पूरी तरह पालन करने से ही और लॉटर करने से ही आप अपने अंतर्मन पर नियंत्रण पा सकते हैं। आपका अंतर्मन में एक भी नकारात्मक भाव मौजूद हो तो यह अंतर्मन से रचनात्मक सहायता पाने के सभी अवसरों को नष्ट करने के लिए पर्याप्त है।

अगर आप अवलोकन करनेवाले व्यक्ति हैं तो आपने देखा होगा कि अधिकांश लोग केवल तभी प्रार्थना का सहारा लेते हैं, जब बाकी हर चीज असफल हो जाती है। या फिर वे अर्थहीन शब्दो के कर्मकांड के द्वारा प्रार्थना करते है। और चूँकि यह एक तथ्य है कि अधिकांश लोग केवल तभी प्रार्थना करते है, जब उन्हें बाकी सभी तरफ से असफलता मिलती है तो प्रार्थना करते समय उनके मन डर और शंका से भरे होते हैं, जिन भाव के अनुसार अंतर्मन कार्य करता है तथा इन्हें असीम शक्ति तक प्रेषित कर देता है। इसी तरह यही वह भाव है, जो असीम शक्ति को प्राप्त होता है और वह इस पर काम करती है।

अगर आप किसी चीज के लिए प्रार्थना करते हैं परंतु प्रार्थना करते समय आपके मन में यह डर होता है कि आपको यह नहीं मिलेगी या फिर असीम शक्ति आपकी प्रार्थना पर काम नहीं करेगी तो आपकी प्रार्थना सचमुच व्यर्थ जाएगी।

कई बार प्रार्थना का परिणाम यह होता है कि आपने जिस वस्तु के लिए प्रार्थना की थी वह आपको मिल जाती है। अगर आपको ऐसा अनुभव है तो याद करें कि प्रार्थना करते समय आपकी वास्तविक मन: स्थिति कैसी थी और आपको यह विश्वास हो जाएगा कि यहाँ पर जो सिद्धांत बताया जा रहा है, वह सिद्धांत से बढ़कर है।

वह वक्त आएगा जब स्कूल और एजुकेशनल इंस्टिट्यूट में 'विज्ञानं की प्रार्थना' पढ़ी जाएगी। उस प्रर्थना को विज्ञान ही कहा जाएगा। यह सार्वभौमिक माइंड तब तक नहीं प्राप्त होगा, जब तक लोग डरे हुए रहेंगे। यह तब प्राप्त होगा जब अज्ञान, अंधविश्वास और गलत शिक्षा समाप्त हो जाएगी और हमारे बच्चे असीम ऊर्जा के ज्ञान को प्राप्त करने लगेंगे। उनमें से कुछ भाग्यशाली अभी भी ये शिक्षा प्राप्त करने लगे हैं।

लगभग दो सदी पूर्व यह समझा जाता था कि प्रकाश ईश्वर के कोप का परिणाम है और लोग प्रकाश से भयभीत रहा करते थे। अब विश्वास की शक्ति को नमस्कार, जिसकी वजह से हमने प्रकाश के इस भ्रम को तोड़ दिया और अब विद्युत बल्ब हर घर की जरुरत बन गया है।

अगर हाल ही की कुछ खोजे न हुई होती तो यह माना जाता था कि ग्रहो के मध्य जो जगह वह बिल्कुल खाली है और वहाँ पर कुछ भी नहीं है, शून्य है, रिक्त है। अब, एक बार फिर से विश्वास की शक्ति को प्रणाम, अब हमें पता लग गया है कि ग्रहों के मध्य जो स्थान है, वह बिल्कुल रिक्त या शून्य नहीं है बल्कि वहाँ पर वाइब्रेशन, कंपन ऊर्जा, विचार वाइब्रेशन भरा पड़ा है। जिसकी वजह से एक इनसान का दिमाग दूसरे इनसान के दिमाग से कनेक्ट कर लेता है।

अब प्रश्न यह आता है कि तो फिर ऐसी कौन सी वजह है, जिससे यह ऊर्जा, हर मनुष्य के मन को असीम शक्ति या फिर असीम ऊर्जा से संपर्क नहीं कराती?

मनुष्य के तार्किक मन और असीम शक्ति के मध्य ऐसा कोई भी टोलगेट नहीं है, जो दोनों को आपस में संपर्क करने से रोक सके। बस आपके पास धैर्य, विश्वास, दृढ़ता और एक मजबूत चाहत होनी चाहिए, जो असीम शक्ति से संपर्क स्थापित कर सके। सिर्फ हाथ जोड़कर प्रार्थना करने से कोई फायदा नहीं होनेवाला। असीम शक्ति का कोई प्रतिनिधि नहीं है, जो प्रार्थना की वजह से आपको उससे संपर्क स्थापित करने में मद्द करेगा। या तो आप खुद सीधे संपर्क करें या फिर न स्थापित करे।

आप प्रार्थना की ढेर सारी किताबें खरीदकर ला सकते हैं और उन्हें कयामत तक पढ़ सकते हैं। पर कोई फायदा न निकलनेवाला। वे विचार जिनसे आप असीम शक्ति या फिर असीम ऊर्जा से संपर्क स्थापित करना चाहते हैं तो वे अंतर्मन के उसी प्रक्रिया से होकर गुजरेंगे तभी असीम शक्ति से संपर्क स्थापित हो सकता है।

असीम शक्ति से संपर्क स्थापित करने का बिल्कुल वही प्रक्रिया है, जिस सिद्धांत पर रेडियो, टीवी या फिर मोबाइल काम करते है।

कोई ऑडियो या फिर विडियो तब तक नहीं सुनाई या दिखाई दे सकता, जब तक वह बढ़कर या फिर घटकर उस आवृत्ति में नहीं पहुँच जाती, जिसे इनसान सुन या देख सकता है। सिर्फ इसी आवृत्ति में विडियो देख या सुन सकते हैं। भेजनेवाला स्टेशन आवृत्ति को पकड़ता है, और उसे कई गुना बढ़ा देता है, जिससे वह ईथर से संपर्क स्थापित कर सके। इस बदलाव के बाद ईथर उन आवृत्तियों को 'ग्रहण करनेवाले स्टेशन' में भेज देता है। 'ग्रहण करनेवाला' स्टेशन तुरंत उस आवृत्ति घटाकर भेजता है, जिसमे मनुष्य की आँखे देख व कान सुन सके।

ठीक वैसे ही अंतर्मन विचारों को लेता है और उसे असीम शक्ति के पास भेज देता है, ताकि असीम शक्ति उस ऊर्जा को उस भौतिक रूप में रूपांतरित हो सके जो मनुष्य के सामने दिखाई दे सके और वह महसूस कर सके। आप इसे ढंग से समझे कि सिर्फ प्रार्थना आपको सफलता की ओर नहीं ले जा सकती।

इससे पहले कि आपकी प्रार्थना असीम ऊर्जा के पास पहुँचे, आपका अंतर्मन उस मन: स्थिति में होना चाहिए, जिससे वह असीम शक्ति से संपर्क स्थापित कर सके। विश्वास ही एक ऐसी एजेंसी है, जो मन को अध्यायमिक प्रकृति देता है। विश्वास और डर दोनों एक दूसरे के दुश्मन है। अगर एक है तो दूसरा नहीं हो सकता है।

❑

13.

मन

विचारों का प्रसारण और प्राप्त करनेवाले स्टेशन

दौलतमंद बनने की ओर बारहवाँ कदम

लेखक स्वर्गीय डॉ. एलेग्जेंडर ग्राहम बेल और डॉ. एल्मर आर. गेट्स के साथ काम कर रहा था। उस समय लेखक ने यह विचार किया कि हर मानवीय मन विचार के कंपांड का प्रसारण और प्राप्त करनेवाला स्टेशन होता है।

रेडियो प्रसारण सिद्धांत की तरह ही हर इनसान का मन भी दूसरे मन द्वारा प्रासारित किए जा रहे विचार संवेगो को पकड़ने में सक्षम होता है।

पूर्व के पैराग्राफ में दिए गए वक्तव्य के संदर्भ में कल्पनावाले अध्याय में बताए गए रचनात्मक कपड़ों के वर्णन की तुलना करें और उस पर विचार करें। रचनात्मक कल्पनाशीलता मन का 'रिसीविंग सेट' है, जिसके द्वारा यह उन विचारों को प्राप्त करता है या यूँ कहे ग्रहण करता है, जो दूसरे व्यक्ति के मन द्वारा प्रासारित किए जाते है। यह संचार का वह माध्यम है, जो किसी इनसान के तार्किक मन और उन चार स्त्रोतो को जोड़ता है जहाँ से इनसान विचार की प्रेरणा प्राप्त कर सकता है।

जब इसे प्रेरित किया जाए या जब वह कंपन की उच्च दर पर कार्य कर रहा हो तो मन बाहरी स्त्रोतो के द्वारा इस तक पहुँचनेवाले विचारों को ग्रहण करने के प्रति ज्यादा संवेदनशील होता है। कंपन की उच्च दर सकारात्मक भावनाओ या नकारात्मक भावनाओ द्वारा घटित होती है। भावनाओ के द्वारा विचार के कंपनों को बढ़ाया जा सकता है।

जहाँ तक गहनता व प्रेरक शक्ति का संबंध है, सेक्स का भाव मानवीय भावनाओ की सूची में सबसे शीर्ष पर रहता है। वह मन जो सेक्स के भाव द्वारा प्रेरित होता है, बेहद तीव्र गति से कार्य करता है, जबकि इस प्रेरणा के आभाव में यह उतनी तीव्र गति से कार्य नहीं कर पाता।

सेक्स रूपांतरण के परिणामस्वरूप विचारों में उस सीमा तक वृद्धि होती है कि रचनात्मक कल्पनाशीलता विचारों के प्रति उच्च संवेदनशील हो जाती है। दूसरी ओर, जब मन तीव्र दर पर कार्य कर रहा हो तो यह न सिर्फ दूसरे मन द्वारा प्रासारित किए जा रहे विचारों को आकर्षित करता है बल्कि यह अपने खुद के विहकारो को भी वह भावना प्रदान करता है, जो अनिवार्य है, इससे पहले कि इन विचारों को पकड़ा जाए और अंतर्मन द्वारा इन पर कार्य किया जाए।

अंतर्मन, मन का 'प्रसारण करनेवाला स्टेशन' है, जिसके द्वारा विचार के कंपन प्रसारित किए जाते है। रचनात्मक कल्पनाशीलता वह 'ग्रहण करनेवाला सेट' है, जिसके द्वारा विचार ऊर्जा पकड़ी जाती है।

अंतर्मन के महत्त्वपूर्ण तत्त्वो और रचनात्मक कल्पनाशक्ति के अलावा, जो आपकी मानसिक प्रसारण मशीनरी के

प्रसारण व ग्रहण सेट है, आइए अब हम आत्मसुझाव के सिद्धांत पर विचार करे, जिसके द्वारा आप अपने प्रसारण स्टेशन को काम में ले सकते है।

आत्मसुझाववाले अध्याय में बताए गए निर्देशो के द्वारा आपको वह तरीका निश्चित रूप से मालूम होगा, जिसके द्वारा इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित किया जा सकता है।

आपके मन 'प्रसारण' स्टेशन की प्रक्रिया तुलनात्मक रूप से आसान है। जब आप अपने प्रसारण स्टेशन यानी अंतर्मन मन, रचनात्मक कल्पनाशीलता और आत्मसुझाव यानी अंतर्मन मन, रचनात्मक कल्पनाशीलता और आत्मसुझाव का प्रयोग करना चाहे तो आपको सिर्फ तीन सिद्धांतों को ही दिमाग में रखना है तथा लागू करना है। जिन प्रेरको के द्वारा आप इन तीन सिद्धांतों को कार्यरूप में बदल सकते हैं, उनका वर्णन किया जा चुका है और वह तरीका इच्छा से शुरू होता है। महानतम शक्तियाँ अमूर्त होती हैं।

कई युगों से इनसान अपनी शारीरिक इंद्रियों पर बहुत आधी निर्भर रहा है और उसने अपने ज्ञान को शारीरिक या भौतिक वस्तुओं तक सीमित कर लिया है, जिन्हें वह देख सकता है, छू सकता है, तौल सकता है और माप सकता है।

जब हम सभी युगों के महानतम आश्चर्य में प्रवेश कर रहे हैं। एक ऐसे युग में जो हमें अपने चारो तरफ के संसार में अमूर्त शक्तियों के बारे में कुछ सिखाएगा। शायद इस युग से गुजरने पर हम सीख जाएँगे कि दूसरा आत्म शारिरिक आत्म से अधिक शक्तिशाली होता है, जिसे हम हर दिन दर्पण में देखते है।

कई बार लोग अमूर्त वस्तुओं के बारे में हल्के फुल्के अंदाज में बात करते हैं। उन चीजों के बारे में जिन्हें वे अपनी पाँच इंद्रियों के माध्यम से पहचान नहीं सकते। परंतु हमें यह पता होना चाहिए कि हम सभी उन शक्तियों द्वारा नियंत्रित होते हैं, जो अदृश्य और अमूर्त हैं।

पूरी मानव जाति में इतनी शक्ति नहीं है कि वह समुद्र की लहरो में लिपटी हुई अमूर्त शक्ति का सामना करे या उसे नियंत्रित करे। इनसान में गुरुत्वाकर्षण की अमूर्त शक्ति को नियंत्रित करने की शक्ति की बात तो दूर, साहने की क्षमता भी नहीं है, जो इस छोटी सी धरती को अंतरिक्ष में झुलाए हुए है और इनसान को इससे गिरने से रोक रही है। इनसान पूरी तरह उस अमूर्त शक्ति के सामने असहाय है, जो तूफान के साथ आती है, जिस तरह वह बिजली गिरने की अमूर्त शक्ति की उपस्थिति में असहाय होता है।

यह अदृश्य और अमूर्त वस्तुओं के संबंध में इनसान के अज्ञान का अंत नहीं है। वह धरती की मिटटी में लिपटी अमूर्त शक्ति को नही समझ पाता। वह शक्ति, जो उसे उसके द्वारा खाए जानेवाले भोजन का हर निवाला देती है, उसके द्वारा पहने जानेवाला हर कपड़ा देती है, उसकी जेब में रखा हर डॉलर देती है।

मन की नाटकीय कहानी

अंतिम परंतु महत्त्वपूर्ण बात इनसान अपनी डींग हाँकनेवाली संस्कृति और शिक्षा के बावजूद विचार अमूर्त शक्ति (जो अमूर्त शक्तियों में महानतम है) के बारे में बहुत कम या बिल्कुल नहीं समझ पाता है। वह शारीरिक मन और इसकी जटिल मशीनरी के वृहद नेटवर्क के बारे में बहुत कम जानता है, जिसके द्वारा विचार की शक्ति को इसके भौतिक रूप में बदला जाता है, परंतु अब वह एक ऐसे युग में प्रवेश कर रहा है, जिसमे इस विषय पर उसे ज्ञान मिल सकेगा। वैज्ञानिकों का ध्यान अब उस आश्चर्यजनक वस्तु के अध्ययन की और गया है किसे मन कहा जाता है। हालाँकि अभी वे अपने अध्ययनो की आरंभिक अवस्था में है, परंतु उन्होंने यह जान लिया है कि मानवीय मन का केंद्रीय स्विचबोर्ड, उन लाइनों की संख्या जो मन की कोशिकाओं को एक दूसरे से जोड़ती है वे संख्या में उतनी

हैं, जितनी एक के अंक के बाद पंद्रह शून्य जोड़ने के बाद आती है।

यह आँकड़ा इतना अश्चर्यजनक और विशाल है। शिकागो यूनिवर्सिटी के डॉ. सी जुडूसन हेरिक कहते हैं, कि प्रकाश वर्ष के सैकड़ो मिलियन आँकड़े भी तुलनात्मक रूप से महत्त्वहीन हो जाते हैं। यह निर्धारित किया गया है कि मानवीय सेरिब्रल कोर्टेक्स में 10,000,000,000 से लेकर 14,000,000,000 नर्व कोशिकाएँ होती हैं और हम जानते हैं कि वे निश्चित पैटर्न में व्यवस्थित होती हैं। यह व्यवस्था बेतरीब नहीं होती। वे क्रमबद्ध रूप से जमी होती हैं। इलेक्ट्रो-फिजियॉलजी के हाल ही में विकसित तरीके से मिक्रोइलेक्ट्रोड से बेहद सूक्ष्म रूप से स्थिति कोशिकाओं या फाइबर से एक्शन करंट निकाला जता है, उसे रेडियो ट्यूब द्वारा विस्तृत किया जाता है और इसमें एक वाल्ट के दाल लाखवें हिस्से के अंतर रिकॉर्ड हो सकते हैं।

यह असंभव लगता है कि इतनी जटिल मशीनरी के इस तरह के नेटवर्क का एकमात्र प्रयोजन सिर्फ शरीर के विकास और रखरखाव के शारीरिक कार्य करना ही होगा। क्या यह संभव नहीं है कि जो सिस्टम बिलियानो मन कोशिकाओं को एक दूसरे के साथ संप्रेषण का माध्यम करता है, वही सिस्टम अन्य अमूर्त शक्तियों के साथ भी संप्रेषण का माध्यम बन सकता है?

द न्यूयॉर्क टाइंस ने एक संपादकीय प्रकाशित किया। इसमें यह छपा था कि एक अड़े विश्वविद्यालय में मानसिक क्षेत्र के एक विशेषज्ञ शोधकर्ता संगठित शोध कर रहे हैं, जिनके निष्कर्ष इस अध्याय और इसके बाद के अध्याय में बताए गए विचारों के सामान ही है। संपादकीय ने डॉ. राइन और ड्यूक यूनिवर्सिटी के उनके सहयोगियों के काम का संक्षेप में विश्लेषण किया।

टेलीपैथी क्या बला है?

एक महीने पहले हमने इस पृष्ठ पर ड्यूक यूनिवर्सिटी के प्रोफेसर राइन और उनके सहयोगियों के कुछ उल्लेखनीय परिणाम उद्घृत किए थे, जिन्होंने टेलीपैथी या क्लेयरवायस की उपस्थित निर्धारित करने के लिए एक लाख से भी अधिक परीक्षण किए। यह परिणाम हार्पर्स मैगजीन में पहले दो लेखों में संक्षिप्त रूप से दिए गए हैं, दूसरे में, जो अभी प्रकाशित हुआ है, लेखक ई. एक. राईट अनुभूति के अतींद्रिय स्तरों की निश्चित प्रकृति के बारे में इस अध्ययन के निष्कर्षों को संक्षेप में देने का प्रयास करते हैं।

राइन के प्रयोगों का परिणाम है कि टेलीपैथी और क्लेयरवॉयस की वास्तविक उपस्थित अब कुछ वैज्ञानिकों को बेहद संभव लगती है। कई अनुभूतिकर्ताओ से यह पूछा गया कि वे किसी विशेष पैक में रखे गए कुछ पत्तो के नाम बिना उन्हें देखे बताएँ। तकरीबन एक दर्जन पुरषों और महिलाओ को पहचान लिया गया, जो नियमित रूप से उन पत्तो को सही सही बता देते थे, जबकि 'इस बात की कई मिलियन संभावनों में से एक भी संभावना नहीं थी कि उन्होंने ऐसा किस्मत से या संयोगवश किया हो।'

परंतु उन्होंने ऐसा किया कैसे? यह शक्तियाँ, अगर हम यह मान लें कि ऐसी शक्तियों का अस्तित्व होता है, इंद्रियगत प्रतीत नहीं होती। उनके लिए कोई ज्ञात मानवीय अंग नहीं है। चाहे उस कमरे के भीतर की बात हो या सैंकड़ो मील दूर की बात हो, प्रयोगों के परिणाम उतने ही अद्भुत रहे। मिस्टर राइट का विचार है कि यह तथ्य इस बात को स्वीकार नहीं करते कि टेलीपैथी या क्लेयरवॉयस रेडिएशन के किसी भौतिक सिद्धांत के द्वारा स्पष्ट किए जा सकते हैं। रेडियंट ऊर्जा के सभी गात स्वरुप दूरी बढ़ने के साथ-साथ कम होते जाते हैं। टेलीपैथी और क्लेयरवॉयस के साथ ऐसा नहीं है। परंतु वे शारीरिक कारणों से उसी तरह प्रभावित होती है, जिस तरह हमारी अन्य मानसिक शक्तियाँ होती हैं। लोकप्रिय मान्यता के खिलाफ, यह शक्तियाँ तब बलवान नहीं होती, जब व्यक्ति सोया हुआ होता है या अर्धनिद्रा की अवस्था में होता है बल्कि यह शक्तियाँन तब अपने चरम पर होती है, जब व्यक्ति पूरी

तरह जाग्रत अवस्था में होता है। राइन ने यह भी खोजा कि मादक द्रव्य हमेशा प्रयोगकर्ता के स्कोर को कम कर देते हैं जबकि प्रेरक पदार्थ इसे हमेशा बड़ा देते हैं। सबसे विश्वसनीय प्रदर्शनकर्ता भी स्पष्ट रूप से तब तक अच्छा स्कोर नहीं बना सकता जब तक कि वह सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन न करे।

राइट ने विश्वास के साथ यह निष्कर्ष निकाला कि टेलीपैथी और क्लेयरवॉयस दरअसल एक ही प्रतिभा के दो रूप हैं। जिस शक्ति के सहारे कोई व्यक्ति टेबल पर उल्टे रखे कार्ड को देख सकता है उसी शक्ति के सहारे वह दूसरे व्यक्ति के दिमाग में मौजूद विचार को पढ़ सकता है। इस विश्वास के पीछे कई कारण है। उदाहरण के तौर पर दोनों ही प्रतिभाएँ एक ही व्यक्ति में मिलती हैं, जो उन दोनों का स्वामी होता है। और यह दोनों ही शक्तियाँ सामान मात्रा में होती हैं। दोनों पर ही परदे, दीवार या दूरी का कोई असर नहीं होता। राइट इस निष्कर्ष से आगे जाकर यह अनुमान व्यक्त करते है कि अन्य अतेंद्रिय अनुभव, भविष्यदर्शी स्वप्न, विनाश के पूर्वाभास इत्यादि भी इसी शक्ति का एक हिस्सा साबित हो सकते हैं। पाठक से ऐसा कोई आग्रह नहीं किया जा रहा है कि वह इन निष्कर्षों को स्वीकार करे, जब तक कि उसे ये विश्वसनीय न लगे परंतु राइन ने जो प्रमाण इकट्ठे किए हैं, वे प्रभावशाली हैं।

डॉ. राइन की इस खोज से कि मन किन स्थितियों में अनुभूति के अतींद्रिय रूपो से प्रतिक्रिया करता है, अब मैं उनके निष्कर्ष में वह बात जोड़ना चाहता हूँ, जो मैंने और मेरे सहयोगियों ने खोजी है। हमने वह आदर्श स्थितयाँ खोजी जिनके द्वारा मन को प्रेरित किया जा सकता है ताकि छठी इंद्रिय, जिसके बारे में अगले अध्याय में वर्णन किया गया है, प्रैक्टिकल तरीके से कार्य कर सके। जिन स्थितियों का मैं जिक्र कर रहा हूँ, वे मुझमे और मेरे स्टाफ के दो सदस्यों के बीच का गठबंधन है। प्रयोग व अभ्यास के द्वारा हमने खोज कि हमारे मन को किस तरह प्रेरित किया जाए (अगले अध्याय में बताए गए अदृश्य परामर्शदाता के सिद्धांत का प्रयोग करके) ताकि हम अपने तीन मनो को एक कर दे और उन बहुत ही व्यक्तिगत समस्याओं का कोई सुझाव खोजें, जो मेरे क्लाइंट मेरे पास लेकर आते है।

यह तरीका बहुत आसान है। हम एक कांफ्रेंस टेबल पर बैठते है, समस्या की प्रकृति को स्पष्ट रूप से बताते हैं और इस पर विचार करना शुरू कर देते हैं, हर एक के मन में जो विचार आता है, वह उसे बता देता है। मन-प्रेरणा की इस तरीके के साथ अद्भुत बात यह है कि यह हर प्रतिभागी को ज्ञान के अनजान स्त्रोतो के संपर्क में ले आता है, जो निश्चित रूप से उसके अपने अनुभव के बाहर के होते है।

अगर आप मास्टर माइंडवाले अध्याय में बताए गए सिद्धांत को समझ चुके हैं तो आप निश्चित रूप से रौंदतबल तकनीक को मास्टर माइंड के प्रैक्टिकल प्रयोग के रूप में पहचान जाएँगे।

तीन लोगो के बीच निश्चित विषयो और सद्भावनापूर्ण विचार विमर्श के द्वारा मन को प्रेरित करने का यह तरीका मास्टर माइंड के आसान और सबसे प्रक्टिकल प्रयोग प्रदर्शित करता है।

इसी तरह की योजनाओं को अपनाकर और इसका अनुसरण करके इस फिलॉसफी का कोई भी विद्यार्थी प्रसिद्ध कार्नेगी फॉर्मूले को सीख सकता है, जिसका संक्षिप्त वर्णन प्रस्तावना में किया गया है। अगर आपको अभी इस वक्त इसका कोई अर्थ समझ में नहीं आ रहा है तो इस पृष्ठ पर निशान लगा लें और इसे बाद में तब पढ़ें जब आप आखिरी अध्याय को खत्म कर लें।

❑

14.

छठी इंद्रिय

बुद्धिमत्ता के मंदिर का द्वार

दौलतमंद बनने की ओर तेरहवाँ कदम

तेरहवां सिद्धांत है छठी इंद्रिय, जिसके द्वारा असीम शक्ति इच्छानुसार संपर्क कर सकती है और करती है। इसमें व्यक्ति के प्रयासों की कोई आवश्यकता या मांग नहीं होती।

यह सिद्धांत इस फिलॉसफी के शीर्ष पर है। बाकी बारह सिद्धांतों को आत्मसात करने के बाद ही इसे समझ और आत्मसात किया जा सकता है।

छठी इंद्रिय अंतर्मन का वह हिस्सा है, जिसे रचनात्मक कल्पनाशीलता कहा गया है। इसे वह 'ग्रहण करनेवाला सेट' कहा गया है, जिसके द्वारा विचार और योजनाए हमारे दिमाग में काढ़ते हैं। इन कौंधो को कई बार प्रेरणा या आभास कहा जाता है।

छठी इंद्रिय वर्णनातीत है। इसे ऐसे व्यक्ति के सामने बयान नहीं किया जा सकता, जिसने इस फिलॉसफी के बाकी सिद्धांतों को आत्मसात न किया हो क्योंकि उस व्यक्ति के पास वह ज्ञान और अनुभव नहीं होगा, जिससे छठी इंद्रिय की तुलना की जा सके। छठी इंद्रिय की समझ सिर्फ साधना के द्वारा आती है और अंदर से मन को विकसित करने के माध्यम से आती है।

जब आप इस पुस्तक में बताए गए सिद्धांतों में निपुण हो जाएँगे तो आप एक ऐसे वक्तव्य को सच मानने के लिए तैयार होंगे, जो दूसरी किसी परिस्थिति में आपको अविश्वसनीय लगेगा। यह वक्तव्य है—

छठी इंद्रिय की सहायता से आपको आनेवाले खतरों की चेतावनी मिलती है ताकि आप समय रहते उनसे बच सके और आपको समय पर अवसरों की सूचना मिल जाती है ताकि आप उन्हें गले लगा सके।

छठी इंद्रिय के विकास के साथ ही आपकी सहायता और आपकी सेवा के लिए एक रक्षक देवदूत आ जाता है, जो आपके सामने बुद्धिमानी के मंदिर के द्वार हमेशा के लिए खोल देता है।

लेखक चमत्कारों में विश्वास नहीं करता, न ही वह इनकी वकालत करता है। और इसका कारण सिर्फ इतना है कि उसके पास प्रकृति का पर्याप्त ज्ञान है, जिससे वह समझ चुका है कि प्रकृति अपने निर्धारित नियमो से कभी विचलित नहीं होती। उसके कुछ नियम इतने गूढ़ होते हैं कि वे हमें चमत्कार नजर आते हैं। छठी इंद्रिय चमत्कार होने के उतने ही करीब हैं जितनी मैंने कभी अनुभव की है।

लेखक इतना जानता है कि एक शक्ति है या एक प्रभु है या एक ऊर्जा है, जो पदार्थ के हर अणु में है, और वह इनसान को दिखाई देनेवाली ऊर्जा के हर यूनिट में है। लेखक यह मानता है कि असीम ऊर्जा बीज को पेड़ में बदल देती है, गुरुत्वाकर्षण के नियम के कारण पानी को पहाड़ के नीचे बहाती है, दिन के बाद रात को लाती है और गर्मी के बाद जाड़े को, जिसमे से हर एक की सही जगह है और दूसरे के साथ उसका उचित संबंध है। यह ऊर्जा इस

फिलॉसफी के सिद्धांतों के द्वारा इच्छाओ को मूर्त या भौतिक रूप में रूपांतरित करने में सहायता प्रदान करने के लिए प्रेरित की जा सकती है। लेखक को यह ज्ञान है क्योंकि उसने इसका प्रयोग करके देखा है और इसे खुद अनुभव किया है।

कदम दर कदम, पिछले अध्याय में आपको इस आखिरी सिद्धांत की तरफ लाया गया है। अगर आपने पहले के सिद्धांतों को अच्छे से सीख लिया है तो अब आप बिना संदेह के उन विराट दावों को स्वीकार करने के लिए तैयार होंगे, जो यहाँ किए जा रहे है। अगर आपने बाकी सिद्धांतों को अच्छे से नहीं सीखा है तो आपको ऐसा कर लेना चाहिए, तभी आप निश्चित रूप से यह तय कर सकते है कि इस अध्याय में किए जा रहे दावे तथ्य है या कपोल कल्पना मात्र है।

जब मैं 'हीरो वर्शिप' की उम्र से गुजर रहा था तो मैंने अपने आपको उन लोगो की नकल करते पाया, जिनसे मैं प्रभावित था। यही नहीं, मैंने पाया कि विश्वास के तत्त्व ने, जिसके द्वारा मैं अपने नायको की नकल करने का प्रयास कर रहा था, मुझे यह सफलतापूर्वक करने की महान क्षमता दी।

मैंने कभी हीरो वर्शिप की आदत को पूरी तरह से नहीं छूटने दिया। अनुभव ने मुझे सिखाया है कि सचमुच महान सर्वश्रेष्ठ है, परंतु दूसरी सर्वश्रेष्ठ बात है, भावना और कर्म के द्वार्रा जहाँ तक संभव हो महान लोगो का अनुसरण करना।

प्रकाशन के लिए एक भी पंक्ति लिखने से बहुत पहले या जनता के बीच भाषण देने का प्रयास करने से पहले मैंने उन नौ लोगो का अनुसरण करने और खुद के चरित्र को दुबारा आकार देने की आदत डाली जिनके जीवन और जिनके काम से मैं सबसे अधिक प्रभावित हुआ था। यह नौ लोग थे इमर्सन, पेन, एडिशन, डार्विन, लिंकन, बरबैंक, नेपोलियन, फोर्ड और कार्नेगी कई सालो तक हर रात को मैं इस समूह के साथ काल्पनिक परामर्श बैठके करता रहा, जिन्हें मैं अपने अदृश्य सलाहकार कहता हूँ।

तरीका यह था। हर रात को सोने से ठीक पहले मैं अपनी आँखे बंद कर लेता था और अपनी कल्पना में इन लोगो को अपने साथ एक परामर्श मेज के चारो तरफ बैठा देखता था। यहाँ मुझे न सिर्फ उनके साथ बैठने का अवसर था जिन्हें मैं महान समझता था, बल्कि मैं उस समूह में सबसे प्रभावशाली व्यक्ति भी था, क्योंकि मैं उस समूह का चैयरमैन था।

इन रात्रिकालीन बैठकों के द्वारा यह कल्पना करने के पीछे मेरा बहुत ही निश्चित उद्देश्य था। मेरा लक्ष्य अपने चरित्र को नए सिरे से बनाना था ताकि यह मेरे काल्पनिक सलाहकारों के चरित्रों का संयोग बन जाए। मैंने जीवन में जल्दी ही सीख लिया था कि अगर मैं अज्ञान और अंधविश्वास के माहौल में जन्म लेने की बाधा को पर करना चाहता था तो मुझे ऊपर बताए गए तरीके से स्वैच्छिक पुनर्जन्म लेना होगा।

मैं जानता था कि सभी व्यक्ति अपने प्रबल विचारों और इच्छाओ के कारण ही वैसे बनते है जैसे वे होते हैं। मैं जानता था कि गहराई में बैठी हर इच्छा यह प्रभाव डालती है कि इनसान उसकी बाहरी अभिव्यक्ति चाहता है, जिसके द्वारा उस इच्छा को यथार्थ में रूपांतरित किया जा सके। मैं जानता था कि आत्मसुझाव चरित्र निर्माण में एक सशक्त तत्त्व है। दरअसल यह इकलौता सिद्धांत है, जिसके द्वारा चरित्र बनता है।

मन के संचालन के इन सिद्धांतों के ज्ञान के कारण मैं अपने चरित्र के पुनर्निर्माण के लिए आवश्यक सारे साजोसामान से लैस था। इन काल्पनिक परामर्श के लिए आवश्यक सारे साजोसामान से लैस था। इन काल्पनिक परामर्श बैठकों में मैंने अपने कैबिनेट सदस्यो से वह ज्ञान चाहा, जो मैं उनसे चाहता था। मैंने हर सदस्य से सुनाई देनेवाले शब्दो में स्पष्ट रूप से कहा—

मिस्टर इमर्सन, मैं आपसे प्रकृति की अद्‌भुत समझ हासिल करना चाहता हूँ, जो आपके जीवन की पहचान है। मैं आपसे आग्रह करता हूँ कि आप मेरे अवचेन मन में वे सारे गुण दाखिल कर दें, जो आपमें थे, जिनकी वजह से आप प्रकृति के नियमो को समझ पाए और खुद को उनके अनुरूप ढाल पाए।

मिस्टर बरबैंक, मैं आपसे आग्रह करता हूँ कि आप मुझे वह ज्ञान प्रदान करें, जिसने आपको प्रकृति के नियमो से तालमेल बनाने में समर्थ बनाया, जिसके द्‌वारा आपने कैक्टस के काँटो को दूर हटाने के लिए और इसे एक भोज्य पदार्थ बनने के लिए प्रेरित किया। मुझे उस ज्ञान तक पहुँचा दें, जिसने आपको वहाँ पर घास के दो तिनके उगाने में समर्थ बनाया जहाँ पर पहले एक ही तिनका घास उगती थी।

नेपोलियन, मैं आपसे वह अद्‌भुत योग्यता हासिल करना चाहता हूँ, जिसके द्‌वारा आप लोगो को प्रेरित किया करते थे और उनसे अधिक संकल्प से अधिक महान कर्म करवाते थे। मैं आपसे सतत विश्वास का भाव भी हासिल करना चाहता हूँ, जिसने आपको पराजय को विजय में बदलना सिखाया और ऊँची बाधाओं को पार करना सिखाया।

मिस्टर पेन, मैं आपसे विचार की स्वतंत्रता हासिल करना चाहता हूँ। वह साहस और स्पष्टता जिसके द्‌वारा आप अपने विश्वास को अभिव्यक्ति करते थे, जिनके कारण आपकी पहचान बनी।

मिस्टर डार्विन, मैं आपसे अद्‌भुत धैर्य और पूर्वाग्रह या पक्षपात के बिना कारण और परिणाम का अध्ययन करने की योग्यता हासिल करना चाहता हूँ, जो आपने प्राकृतिक विज्ञान के क्षेत्र में साबित की है।

मिस्टर लिंकन मैं अपने चरित्र में न्याय का वह भाव, धैर्य की अथक भावना, हास्य का वह पुट, मानवीय समझ और सहनशीलता भरना चाहता हूँ, जो आपके परिचायक गुण थे।

मिस्टर कार्नेगी, मैं संगठित प्रयास के सिद्‌धांतों की वह पूर्ण समझ हासिल करना चाहता हूँ, जिसका प्रयोग आपने इतने प्रभावी ढंग से विशाल औद्योगिक साम्राज्य बनाने में किया था।

मिस्टर फोर्ड मैं आपसे लगन की भावना, संकल्प शक्ति, संतुलन और आत्मविश्वास हासिल करना चाहता हूँ, जिनके कारण आप गरीबी पर विजय हासिल कर सके और मैं मानवीय प्रयास को संगठित करना, एक सूत्र में बांधना और आसान बनाना चाहता हूँ ताकि मैं दूसरो की मद्‌द कर सकूँ, जिससे वे आपके पदचिह्नों पर चल सके।

मिस्टर एडिसन मैं आपसे विश्वास की अद्‌भुत भावना हासिल करना चाहता हूँ, जिसके द्‌वारा आपने प्रकृति के इतने सारे रहस्य अद्‌घैत किए, सतत मेहनत की वह भावना हासिल करना चाहता हूँ, जिसके द्‌वारा आपने इतनी अधिक बार पराजय के मुँह से विजय को छीना।

अपने काल्पनिक कैबिनेट के सदस्यो को संबोधित करने का मेरा तरीका अनुरूप बदलता रहा है, जिस अनुरूप मैं किसी खास किस्म के चरित्र के गुणों को उस वक्त हासिल करने में अधिक रूचि रखा हूँ। मैंने बहुत कष्ट और मेहनत से उनके जीवन के रिकॉर्ड का अध्ययन किया है। कई महीनों के रात्रिकालीन श्रम के बाद मैं यह देखकर आश्चर्यचकित रह गया कि यह काल्पनिक पात्र स्पष्ट रूप से वास्तविक बन गए।

इन नौ व्यक्तियों में से हर एक ने अपनी व्यक्तिगत विशेषताएँ विकसित की जिनसे मुझे आश्चर्य हुआ। उदाहरण के तौर पर लिंकन ने हमेशा देरी की विकसित की, फिर गंभीर परेड में चारो तरफ घूमने की आदत। वे हमेशा अपने चेहरे पर संजीदगी का भाव ओढ़े रखते थे। शायद ही कभी मैंने उन्हें मुस्कुराते देखा हो।

यह दूसरो के बारे में सच नहीं है। बरबैंक और पेन अकसर ऐसे आँकडों में उलझ जाते थे, जिनसे कैबिनेट के बाकी सदस्यों को आघात पहुँचता था। एक मौके पर बरबैंक देरी से आया। जब वह आया तो वह उत्साह के मारे रोमांचित था और उसने बताया कि उसे आने में इसलिए देर हो गई क्योंकि वह एक प्रयोग कर रहा था, जिसके

द्वारा उसे आशा थी कि वह किसी भी पेड़ पर सेब उगा सकता है। पेन ने उसे फटकारते हुए याद दिलाया कि सेब के कारण ही पुरुष और स्त्री के बीच की समस्या शुरू हुई थी। डार्विन जोर से हँसे और उन्होंने यह सुझाव दिया कि जंगल में सेब इकट्ठे करने जाते समय पेन को छोटे सर्पो के बारे में भी सचेत रहना चाहिए, क्योंकि उनकी यह आदत होती है कि बे होकर वे बड़े सर्प बन जाते है। इमरसन ने कहा 'सर्प नहीं तो सेब नहीं' और नेपोलियन का कहना था 'सेब नहीं तो राज्य नहीं यह बैठकें इतनी यर्थाथवादी ही चली कि मैं उनके परिणामों से भयभीत होने लगा और मैंने उन्हें कई महीनों के लिए स्थगित कर दिया। यह अनुभव इतने अजीब थे कि मैं डर रहा था कि अगर मैंने उन्हें जारी रखा था तो मैं इस तथ्य को भुला दूँगा कि यह बैठके पूरी तरह मेरी कल्पना में हो रही थी।

लिंकन ने यह आदत बना ली थी कि वह मीटिंग के बाद सबसे अंत में कुरसी छोड़ा करते थे। एक दफा वे कुरसी के किनारे जाकर अपने हाथ मोड़कर झुक गए और काफी देर तक उसी स्थिति में बैठे रहे। मैंने उन्हें परेशान नहीं किया। कुछ देर पश्चात् वे उठे और दरवाजे तक गए और फिर वापस आकर अपने हाथ मेरे कंधे पर रखते हुए बोले 'मेरे दोस्त! तुम्हे बहुत अधिक साहस की जरुरत होगी, अगर तुम अपनी जिंदगी के उद्देश्य के प्रति दृढ़ प्रतिज्ञ रहते हो। परंतु याद रखना जब चुनौतियाँ सामने आएँगी तो, हर मनुष्य के पास कॉमन सेंस होता है। यह मुफ्त में नहीं मिलता, जिंदगी के चुनौतियाँ सिखाती है।'

एक शाम एडिशन सबसे पहले पहुँच गए। वह अंदर आए और मेरे बगल में बैठ गए। जहाँ पर एमरसन बैठा करते थे, फिर वह बोले 'तुम जीवन के रहस्य की खोज के साक्षी बननेवाले हो।' जब वक्त आएगा तो तुम्हे ज्ञात होगा कि जीवन असीम शक्ति से भरा हुआ है, इतनी शक्ति है कि हर कोई उतना बड़ा बुद्धिमान है, जितना वह सोचता है। जिंदगी की ये इकाइयाँ ऐसे एक दूसरे से जुडी हैं जैसे मधुमक्खी का छत्ता, ये इकाइयाँ तब तक अलग नहीं होंगी, जब तक सामंजस्य की कमी नहीं हो जाती। इन इकाइयों की सबकी अलग-अलग राय है, ठीक मनुष्य की तरह और अकसर एक दूसरे से लड़ाई हो जाया करती है। ये मीटिंग जो तुम आयोजित कर रहे हो, तुम्हारे लिए बहुत लाभदायक होंगी। तुम उन इकाइयों से सीखोगे, जो तुम्हारे कैबिनेट के कुछ लोगो की जिंदगी सँवार चुकी है। ये इकाइयाँ सनातन है, कभी न खत्म होनेवाली। तुम्हारे मन के विचार ही जीवन के महान समुद्र को आपके पास आकर्षित करता है। सिर्फ वे इकाइयाँ आकर्षित होती हैं, जो आपकी चाहत मित्र होती है, यानी जो आपकी चाहत के साथ मिलकर नया जहाँ बना सकती है।

धीरे-धीरे कैबिनेट के लोग अंदर आना शुरू हुए, तब एडिसन अपनी सीट के चारो तरफ टहल रहे थे। शायद वे उस बात को अभी भी सोच रहे थे। उनकी इस बात ने मुझे बहुत प्रभावित किया और मैंने जाकर अपने इस कैबिनेट के बारे में उन्हें अपना अनुभव बताया। तब वे बोले 'आपके स्वप्न अधिक सच्चे होते है' इससे आगे उन्होने कुछ नही बोला।

ये मीटिंग इतना जल्दी और यर्थाथवादी होने लगी कि उनके परिणामो से मुझे भय लगने लगा और मैंने इन मीटिंगों में जाना ही छोड़ दिया।

कुछ छह महीने बाद जबसे मैंने मीटिंग में जाना छोड़ा था, एक रात मैं जग रहा था और यह देखा कि लिंकन मेरे बगल में खड़े है। उन्होंने कहा 'विश्व को जल्द ही तुम्हारी सेवाओ की सख्त जरुरत पड़ेगी। आज विश्वास ऐसे व्यस्त समय से गुजरेगा जहाँ पुरुष और महिला दोनों विश्वास खोने लगेंगे और आतंक से त्रस्त हो जाएँगे। तब तुम्हे अपने कार्य के साथ आगे बढ़ना होगा और अपने दर्शन से उन्हें मार्ग दिखाना होगा। यही तुम्हारे जीवन का उद्देश्य है। अगर तुमने इसको किसी भी वजह से नजरअंदाज करने की कोशिश की, तुम्हे और समाज को काफी दिक्कते झेलनी पड़ेंगी।'

अगली सुबह मैं जब जगा तो मुझे यह नहीं पता चल पा रहा था कि मैं उस समय जगा हुआ था या फिर सोया हुआ। मुझे तब से आज तक नहीं पता चल पाया कि वह क्या था। पर मुझे पता है वह स्वप्न था। इसने मुझे फिर से मीटिंग को जारी रखने के लिए प्रेरित कर दिया।

फिर अगली मीटिंग में, मेरे सारे कैबिनेट के मित्र अपनी अपनी सीट पर जगह ले ली, कुछ ही देर में वे सभी खड़े हो गए। लिंकन ने ग्लास उठा और कहा 'मित्रो, हमारे मित्र की वापसी पर एक जाम का चियर्स करें।'

इसके पश्चात् मैंने अपने कैबिनेट में कई नए सदस्यो को जोड़ना शुरू कर दिया। अब इस कैबिनेट में से अधिक लोग हैं, उन व्यक्तियों में क्राइस्ट, सेंट पॉल, गैलिलियो, कॉपरनिकस, एरिस्टोटल, प्लेटो, सोक्रेटस, होमर, वोल्टायर, ब्रूनो, स्पिनोजा, ड्रम्मोंड, कांत, स्कॉपेनहॉर, न्यूटन, कंफ्यूशियस, एल्बर्ट हुब्बार्ड, ब्रेनन, इंगरसोल, विल्सन और विलिअम जेम्स शामिल हैं।

यह पहली बार है जब मैंने इस बात का जिक्र करने का साहस किया है। अब तक मैं इस विषय पर चुप ही रहा क्योंकि मैं अपने खुद के नजरिए से जानता था कि मैंने अपने असामान्य अनुभव का वर्णन किया तो मुझे गलत समझा जाएगा। अब मैं बहादुरी के साथ अपने अनुभव को छपे हुए पृष्ठ पर लिख रहा हूँ क्योंकि अब मुझे इस बात से कम फर्क पड़ता है कि 'लोग क्या कहंगे' जबकि पहले इस बात से अधिक फर्क पड़ता था।

मुझे गलत न समझ जाए इसलिए मैं यहाँ पर बहुत अधिक जोर देकर यह कहना चाहता हूँ कि मैं अब भी अपनी कैबिनेट बैठकों को पूरी तरह से काल्पनिक मानता हूँ परंतु मुझे लगता है कि भले ही मेरी कैबिनेट के सदस्य पूरी तरह काल्पनिक हो और बैठके केवल मेरी कल्पना में हो रही हो परंतु उनकी वजह से मेरे सामने रोमांच की सुखद खुल गई, मेरे रचनात्मक प्रयासों को प्रोत्साहन मिला और ईमानदार विचार की अभिव्यक्ति का मेरा साहस बढ़ा।

मस्तिष्क में कोशिका विन्यास के बीच में कहीं पर एक ऐसा अंग है, जो उस विचार के कंपनों को प्राप्त करता है, जिसे आभास कहा जाता है। अब तक विज्ञान यह नहीं खोज पाया है कि छठी इंद्रिय का यह अंग कहाँ पर स्थिति है, परंतु यह महत्त्वपूर्ण नहीं है। वास्तविकता यही है कि इनसान शारीरिक इंद्रियों के अतिरिक्त अन्य स्त्रोतो से भी सटीक ज्ञान प्राप्त करते हैं। यह ज्ञान आमतौर पर तब प्राप्त होता है, जब मस्तिष्क किसी आसाधारण प्रेरणा के प्रभाव में कार्य करता हो। कोई आपातकालीन स्थिति, जो भावनाओ को जाग्रत करती हो और दिल की धड़कन को सामान्य से अधिक तीर कर देती है, छठी इंद्रिय को हरकत में ला सकती है और आमतौर पर लाती भी है, जो व्यक्ति कार चलाते समय किसी दुर्घटना से बाल-बाल बच गया हो यह बात जानता है कि इन अवसरों पर छठी इंद्रिय अकसर बचाव करती है और क्षण भर में दुर्घटना को टालने में मद्द करती है।

यह तथ्य बताए गए हैं ताकि मैं एक महत्त्वपूर्ण तथ्य बता सकूँ। अदृश्य परामर्शदाताओं की मेरी बैठक में मैंनें पाया कि मेरा मन उन विचारों और ज्ञान को अधिक ग्रहण करने की स्थिति में है, जो छठी इंद्रिय के माध्यम से मुझ तक पहुँचते हैं।

दर्जनों अवसरों पर मैंने आपातकालीन स्थितियों का सामना किया उनमें से कुछ इतनी गंभीर थी कि मेरा जीवन ही खतरे में था। किसी चमत्कारिक शक्ति ने मुझे इन मुश्किलो के पार निकलने का मार्गदर्शन दिया जो मेरे अदृश्य सलाहकारों के प्रभाव से संभव हुआ।

काल्पनिक लोगो के साथ बैठके आयोजित करने का मेरा मूल लक्ष्य सिर्फ यह था कि मैं अपने अंतर्मन को आत्मसुझाव के सिद्धांत द्वारा वह निश्चित गन प्रदान करूँ जो मैं हासिल करना चाहता था। पिछले कुछ सालो में मेरा प्रयोग बिल्कुल अलग ही रास्ते पर चल पड़ा। अब मैं अपने काल्पनिक परामर्शदाताओं के पास हर कठिन समस्या को ले जाता हूँ, जो मेरे या मेरे क्लाइंट्स के सामने आती हैं। परिणाम अकसर आश्चर्यजनक होते है,

हालाँकि मैं पूरी तरह से परामर्श के इस स्वरुप पर निर्भर नहीं करता हूँ।

छठी इंद्रिय कोई ऐसी चीज नहीं है, जिसे आप इच्छा से ओढ़ लेते हैं या हटा देते हैं। इस महान शक्ति का प्रयोग करने की योग्यता धीमे-धीमे आती है और इस पुस्तक में बताए गए अन्य सिद्धांतों के प्रयोग से आती है।

चाहे आप कोई भी हो या इस पुस्तक को पढ़ने का आपका उद्देश्य कुछ भी हो आप इसका लाभ उठा सकते हैं, चाहे आप इस अध्याय में बताए गए सिद्धांत को समझ ही न पाए हो। यह खासतौर पर तब सच है, जब आपका प्रमुख उद्देश्य धन का संग्रह या अन्य भौतिक वस्तुओं का संग्रह हो।

छठी इंद्रियवाला अध्याय इसलिए शामिल किया गया है क्योंकि पुस्तक इस तरह डिजाईन की गई है कि इसका लक्ष्य एक पूर्ण फिलॉसफी प्रस्तुत करना है, जिसके द्वारा व्यक्ति अपना मार्गदर्शन बिना किसी गलती के कर सके और जो वह जीवन में चाहता है, उसे हासिल कर सके। समस्त उपलब्धि का शुरुआती बिंदु इच्छा है। अंतिम बिंदु उस किस्म का ज्ञान है, जो समझ की ओर ले जाता है—खुद की समझ, दूसरो की समझ, प्रकृति के नियमो की समझ, सुख की समझ।

इस तरह की समझ पूरी तरह सिर्फ तभी आती है, जब आप छठी इंद्रिय के सिद्धांत से परिचित होते हैं और इसका प्रयोग करते है।

इस अध्याय को पढ़ने के बाद आपने यह गौर किया होगा कि आप इसे पढ़ते समय मानसिक प्रेरणा के एक ऊँचे स्तर पर उठ गए थे। अद्भुत! आज से एक महीने बाद इसे एक बार फिर पढ़े और आप पाएँगे कि आपका मन प्रेरणा के और भी अधिक ऊँचे स्तर पर विचरण कर रहा होगा। इस अनुभव को समय समय पर दोहराते रहे और इस बात से कोई सरोकार न रखे कि आप उस समय कितना अधिक या कितना कम सीख पाए है। और अंतत: आप अपने आपको एक ऐसी शक्ति का स्वामी पाएँगे, जो निराश को दूर फेंकने में, डर को परास्त करने में, टालमटोल को छोड़ने में और अपनी कल्पनाशीलता का अधिक मुक्त उपयोग करने में आपको समर्थ बनाएगी। तब आपको लगेगा कि आपने उस अनजान किसी चीज को छू लिया है, जो हर सच्चे महान चिंतक, लीडर, कलाकार, संगीतकार, लेखक और राजनेता के पास होती है। तब आप अपनी इच्छाओं को उनके भौतिक या आर्थिक रूप में उतनी ही आसानी से रूपांतरित करने की स्थिति में होंगे, जितनी आसानी से आप विरोध का पहला चिह्न देखते ही पहले घुटने टेक देते थे और मैदान छोड़ देते थे।

❑

15.

डर के छह भूतो को कैसे निकाला जाए

दौलतमंद बनने के लिए दिमाग खाली करना

इससे पहले कि इस फिलॉसफी के किसी हिस्से को आप सफलतापूर्वक प्रयोग में ला सके, आपका मन इसे प्राप्त करने के लिए तैयार होना चाहिए। तैयारी कठिन नहीं है। यह उन तीनो शत्रुओ के अध्ययन, विश्लेषण और समझ से शुरू होती है, जिन्हें आपको दूर भगाना होगा-अनिर्णय, शंका और डर।

छठी इंद्रिय तब तक काम नहीं करेगी, जब ०तक कि वह तीनो शत्रु या इनमें से एक भी आपके दिमाग में बने रहेंगे। इस दुष्ट त्रिमूर्ति के सदस्य आपस में करीबी रूप से जुड़े हैं। जहाँ एक मिलेगा, बाकी के दो भी आस-पास ही मिलेंगे।

अनिर्णय डर का अंकुर है। जब आप पढ़े तो इसे याद रखे। अनिर्णय शंका में बदलता है, फिर यह दोनों मिल जाते हैं और डर बन जाते है। अकसर यह मिलने की प्रक्रिया धीमी होती है। यह भी एक कारण है कि यह तीनो शत्रु इतने खतरनाक क्यों होते है। वे अंकुरित होते हैं और बढ़ते रहते हैं और हमें उनकी उपस्थिति का पता तक नही चलता।

इस अध्याय का बाकी का भाग उस लक्ष्य का वर्णन करता है, जिसे हासिल किया जाना चाहिए, इससे पहले कि इस पूरी फिलॉसफी का प्रैक्टिकल प्रयोग किया जाए। यह उस स्थिति का भी विश्लेषण करता है, जिसमे बहुत सारे लोग गरीबी में सिमट गए है और यह वह सच्चाई बताता है, जिसे उन सभी लोगो को समझ लेना चाहिए, जो अमीर बनना चाहते हैं, चाहे इसे धन के संदर्भ में मापा जाए या मानसिक अवस्था के संदर्भ में, जो धन से अधिक मूल्यवान होती है।

इस अध्याय का उद्देश्य है, छह मूलभूत डरो के कारण और इलाज पर ध्यान केंद्रित करना। इससे पहले कि हम किसी दुश्मन को जीत सके, हमें उसका नाम, उसकी आदतें, उसके रहने की जगह पता होना चाहिए। जब आप पढ़ें तो सावधानी से विश्लेषण करें और यह निर्धारित करे कि इन छह आम डरो में से कोई आपको साथ तो नहीं जुड़ा हुआ है।

इन सूक्ष्म शत्रुओ की आदतों से धोखा न खाएं। कई बार वे अंतर्मन में छुपे रहते है, जहाँ उन्हें खोजना मुश्किल होता है और उन्हें स्पष्ट करना तो और भी मुश्किल होता है।

छह मौलिक डर

कुल छह मौलिक डर होते है, जिनके किसी सामंजस्य के कारण हर इनसान कभी न कभी दु:ख उठाता है। जिन्हें सभी छह डर नहीं सताते, ऐसे अधिकांश लोग भाग्यशाली होते हैं। उनके सबसे आम प्रकट होने के क्रम में है—

गरीबी का डर

आलोचना का डर

बुरे स्वस्थ्य का डर

प्रेम के बिछोह का डर

बुढ़ापे का डर

मौत का डर

बाकी सभी डर कम महत्त्वपूर्ण है, उन सभी को इन छह शीर्षकों में शामिल किया जा सकता है।

डर मानसिक अवस्था से अधिक कुछ नहीं है। किसी की मानसिक अवस्था को नियंत्रित किया जा सकता है और उसे दिशा भी दी जा सकती है।

इनसान तब तक कुछ भी नहीं बना सकता जब तक कि उसके मन में किसी संवेग के रूप में इसका विचार न आए। इस वक्तव्य से एक अधिक महत्त्वपूर्ण वक्तव्य निकाला जा सकता है—इनसान के विचार संवेग तत्काल अपने आपको अपने भौतिक रूपो में रूपांतरित करना शुरू कर देते है, चाहे वे विचार ऐच्छिक हो या अनैच्छिक। वे विचार संवेग, जिन्हें सिर्फ संयोगवश ग्रहण किया जाता है (वे विचार जो अन्य मष्तिष्कों से निकले हैं) किसी के आर्थिक, व्यावसायिक, प्रोफेशनल या सामाजिक भाग्य का निर्धारण कर सकते है, ठीक उसी तरह जिस तरह कि वे विचार संवेग करते हैं, जिन्हें कोई पूरे इरादे और सोच विचारकर जन्म देता है।

हम यहाँ पर उस व्यक्ति के लिए अत्यंत महत्त्वपूर्ण आधारशिला रख रहे हैं, जो नहीं जानता कि कुछ लोग किस्मतवाले क्यों नजर आते है, जबकि उनके बराबर या उनसे अधिक योग्यता, प्रशिक्षण, अनुभव और मानसिक क्षमता के लोग बदकिस्मती की लहरो में क्यों डूबते उतरते हैं। इस तथ्य को इस वक्तव्य से स्पष्ट किया जा सकता है कि हर इनसान में अपने मन को पूरी तरह नियंत्रित करने की योग्यता होती है और स्पष्ट रूप से इस नियंत्रण के द्वारा हर इनसान अपने मन को उन घुसपैठिए विचार संवेगों के लिए खुला रख सकता है, जो दूसरे मन से आ रह है या फिर वह अपने मन के दरवाजे बंद रख सकता है और केवल अपने चुने हुए विचार संवेगों को अंदर दाखिल होने की अनुमत दे सकता है।

प्रकृति ने इनसान को सिर्फ एक ही चीज पर पूरा नियंत्रण दिया है और वह है विचार। यह तथ्य जब इस तथ्य के साथ जुड़ जाता है कि इनसान जो भी बनाता है, वह विचार के रूप में शुरू होता है तो हम उस सिद्धांत के बहुत करीब आ जाते हैं, जिसके द्वारा डर को जीता जा सकता है।

अगर यह सच है कि हर तरह के विचार में अपने भौतिक रूप में रूपांतरित होने की प्रवृत्ति होती है (और यह सच है, इसमें संदेह की कोई गुंजाइश ही नहीं है) तो यह भी उतना ही सच है कि डर और गरीबी के विचार संवेग साहस और आर्थिक लाभ के संदर्भ में रूपांतरित नहीं किए जा सकते हैं।

गरीबी का डर

गरीबी और अमीरी में कोई समझौता नहीं हो सकता! गरीबी और अमीरी की सड़के विपरीत दिशाओ में जाती हैं। अगर आप अमीरी चाहते हैं तो आपको ऐसी किसी भी परिस्थिति को अस्वीकार करना चाहिए, जो गरीबी की तरफ ले जाती है। ('अमीरी' शब्द का प्रयोग यहाँ पर सबसे व्यापक अर्थ में किया गया है, जिसमें आर्थिक, आध्यात्मिक, मानसिक और भौतिक अमीरी शामिल है।) अमीरी की तरफ जानेवाली राह का शुरुआती बिंदु है इच्छा। अध्याय एक में आपको पूरे निर्देश दिए गए है कि आप अपने मन को किस तरह इच्छा के प्रैक्टिकल प्रयोग के लिए तैयार करें।

यही वह जगह है, जहाँ आपको खुद को चुनौती देनी चाहिए, जो निश्चित रूप से यह निर्धारित करेगी कि आपने इस फिलॉसफी के कितने हिस्से को ग्रहण किया है। यही वह बिंदु है जहाँ आप भविष्यवक्ता बन सकते हैं और सटीक भविष्यवाणी कर सकते हैं कि आपका भविष्य कैसा होगा। अगर इस अध्याय को पढ़ने के बाद आप गरीबी को स्वीकार करने के इछुक हो तो आप गरीबी को स्वीकार करने की मानसिकता बना सकते है। यह एक ऐसा निर्णय है, जिससे आप बच नहीं सकते।

अगर आप अमीरी मांगते है तो उसका स्वरुप निर्धारित कीजिए और वह मात्रा भी जिससे आप संतुष्ट हो जाए। आप अमीरी की तरफ जानेवाली सड़क को जानते हैं। आपको उस सड़क का ऐसा नक्शा दे दिया गया है। जिसका अनुसरण करने पर आप हमेशा उस सड़क पर सफलतापूर्वक चल पाएँगे। अगर आप शुरुआत करने को नजरअंदाज कर देते हैं या अगर आप अपनी मंजिल आने से पहले ही उस सड़क को छोड़ देते है तो इसके लिए दोषी कोई और नहीं, बल्कि आप ही होंगे। जिम्मेदारी आपकी है। अगर आप अब असफल होते है या जीवन की अमीरी की मांग करने को अस्वीकार करते है तो कोई बहाना आपको जिम्मेदारी स्वीकार करने से बचा नहीं सकता क्योंकि स्वीकृति के लिए केवल एक ही चीज की आवश्यकता है—उस एक चीज की जिसे आप नियंत्रित कर सकते है और वह है मानसिक अवस्था। मानसिक अवस्था एक ऐसी चीज होती है, जिसे आप धारण करते है। इसे खरीदा नहीं जा सकता, इसे तो बनाना पड़ता है।

गरीबी का डर एक मानसिक अवस्था है। परंतु यह किसी भी क्षेत्र में किसी आदमी की उपलब्धि की संभावनाओं को नष्ट करने के लिए पर्याप्त है।

यह डर तर्क की शक्ति को निष्क्रिय कर देता है, कल्पना की शक्ति को नष्ट कर देता है, आत्मविश्वास को मार डालता है, उत्साह को कम कर देता है, पहल करने की शक्ति को हतोसाहित कर देता है, लक्ष्य को अनिश्चित बना देता है और आत्म नियंत्रण की संभावना को नष्ट कर देता है। यह इनसान के व्यक्तित्व से आकर्षण को खत्म कर देता है, सटीक चिंतन की संभावना को नष्ट कर देता है, प्रयास की एकाग्रता को भंग करता है, लगन पर हावी हो जाता है, इच्छाशक्ति को शून्य कर देता है। महत्वाकांक्षा को नष्ट कर देता है,याददाश्त को धुँधला कर देता है और हर रूप में असफलता को आमंत्रित करता है। यह प्रेम का मित्रता का गला घोंट देता है और हृदय के श्रेष्ठ भाव की हत्या कर देता है, मित्रता को हतोसाहित करता है और सैकड़ो रूपो में असफलता को आमंत्रित करता है, अनिद्रा, दु:ख और परेशानी की ओर ले जाता है और ऐसा इस स्पष्ट सच्चाई के बावजूद होता है कि हम प्रचुरता की एक ऐसी दुनिया में रह रहे हैं जहाँ हमारी मनचाही हर चीज मौजूद है जहाँ हमारे और हमारी इच्छाओ के बीच में स्पष्ट लक्ष्य के आभाव के अलावा कोई और बाधा नहीं है।

इसमें कोई संदेह नहीं कि गरीबी का डर छह मौलिक डरो में सबसे विध्वंसक है। इसे सूची में सबसे ऊपर रखा गया है क्योंकि इसे जीतना सबसे मुश्किल है। गरीबी का डर इनसान की इस प्रवृत्ति से विकसित होता है कि वह आर्थिक रूप से अपने साथी इनसानो का शोषण करना चाहता है। इनसान से नीचे के लगभग सभी प्राणी इंद्रियों से संचालित होते हैं परंतु उनकी सोचने की क्षमता सीमित होती है इसलिए वे एक दूसरे को शारीरिक नुकसान पहुँचते हैं। इनसान में विचार और तर्क की क्षमता होती है और वह श्रेष्ठ होता है इसलिए वह शारीरिक रूप से अपने साथियों को नहीं खाता, परंतु वह आर्थिक रूप से उन्हें खाने में अधिक संतुष्टि का अनुभव करता है। इनसान इतना लोभी है कि उसे अपने साथियों से सुरभित रखने के लिए हर तरह के नियम बनाए गए हैं।

कोई भी चीज इनसान को इतना दु:ख और अपमान नहीं पहुँचाती जितनी गरीबी। केवल वे ही इसका पूरा अर्थ समझ सकते हैं, जिन्होंने गरीबी का अनुभव किया है।

कोई हैरानी नहीं है कि इनसान गरीबी से डरता है। अपने अनुभव से इनसान इस बात को समझ जाता है कि जहाँ तक पैसे और भौतिक संपदा का संबंध है, कुछ लोगो पर भरोसा नहीं किया जा सकता।

इनसान दौलत हासिल करने के लिए इतना उत्सुक होता है कि वह इसे किसी भी तरीके से हासिल करना चाहता है—यदि संभव हो तो कानूनी तरीको से परंतु अगर ऐसा संभव न हो तो फिर अन्य तरीको से आत्मविश्लेषण उन कमजोरियों को उजागर कर देता है, जो इनसान स्वीकार करना पसंद नहीं करता। जाँच का यह प्रकार उन सभी के लिए अनिवार्य है, जो जीवन से औसत दर्जे और गरीबी से अधिक की मांग करते है। जब आप बिंदुवार अपनी जाँच करे तो यह याद रखे कि आप ही कोर्ट भी है और जूरी भी, आप ही प्रासिक्यूटिंग वकील है और आप ही डिफेंस के वकील ही तथा आप ही वादी है और आप ही प्रतिवादी है। यह भी कि आप पर ही यह मुकदमा चल रहा है। तथ्यों का ईमानदारी से सामना करे। अपने आपसे निश्चित सवाल पूछे और सीधे जवाबो की मांग करे। जब जाँच खत्म हो जाएगी तो आप अपने बारे में ज्यादा जान जाएँगे। अगर आपको ऐसा नहीं लगता कि आप इस आत्म परीक्षण में निष्पक्ष न्यायाधीश बन सकते हैं तो आप किसी ऐसे इनसान को जज बना दे, जो आपको अच्छी तरह से जानता है और उसके सामने आप खुद से ही जिरह करे। आप सत्य की खोज कर रहे हैं। इसे खोजकर ही रहे, चाहे कीमत कुछ भी हो, छाए इससे कुछ समय के लिए आपको लज्जित क्यों न होना पड़े!

अधिकांश लोगो से अगर पूछा जाए कि उन्हें सबसे अधिक डर किस बात से लगता है तो वे यह जवाब देंगे 'मुझे किसी चीज से डर नहीं लगता।' यह जवाब गलत होगा क्योंकि बहुत कम लोगो को यह एहसास होता है कि वे किसी-न-किसी डर के द्वारा शारीरिक और आध्यात्मिक रूप से बंधे हुए है, किसी-न-किसी डर के द्वारा वे बढाओ का सामना कर रहे हैं और जीवन में असफल हो रहे है। डर का भाव इतना सूक्ष्म और इतनी गहराई में विद्यमान होता है इनसान कई बार तो पूरे जीवन भर इसके वजन को ढोता रहता है परंतु उसे इसकी उपस्थिति का आभास ही नहीं होता। केवल साहसिक विश्लेषण से ही इस शाश्वत शत्रु की उपस्थित का पता चलेगा। जब आप ऐसा विश्लेषण शुरू करे तो अपने चरित्र में गहराई से जाकर जाँच करे। यहाँ लक्षणों की एक सूची दी जा रही जिन्हें आपको खोजना चहिए—

उदासीनता : आम तौर पर महत्वाकांक्षा की कमी द्वारा अभिव्यक्ति। गरीबी सहन करने की इच्छा, जीवन जो दे रहा है उसे बिना विद्रोह के स्वीकार करने की आदत, मानसिक और शारीरिक आलस्य, पहल करने की शक्ति का अभाव, कल्पनाशक्ति उत्साह और आत्मनियंत्रण की कमी।

अनिर्णय : दूसरो को खुद के लिए फैसले करने देने की आदत।

शंका आमतौर पर खुद की असफलताओं पर परदा डालने, उनका कारण बताने या माफी मांगने के लिए बनाए गए बहानों द्वारा अभिव्यक्ति। कई बार यह सफल लोगो के प्रति ईर्ष्या के भाव द्वारा या उनकी आलोचना द्वारा प्रकट होती है।

चिंता : आमतौर पर दूसरो की गलतियों निकालने में अभिव्यक्त होती है। अपनी आमदनी से ज्यादा खर्च करने की प्रवृत्ति, व्यक्तिगत छवि में लापरवाही, नाक भौं सिकोड़ने की आदत, शराब या मादक द्रव्यों के प्रयोग में असंयम, नर्वसनेस, संतुलन और आत्म चेतना का अभाव।

अति सावधानी : हर परिस्थिति का नकारात्मक पहलू खोजने की आदत, सफलता के साधनों पर केंद्रित करने के बजाय संभावित असफलता के बारे में सोचना और बाते करना। असफलता की तरफ जानेवाली साभी सड़को का ज्ञान रखना, परंतु असफलता से बचने की योजनाओं की कभी तलाश न करना। अपने विचारों और योजनाओ को कार्यरूप में परिणित करने के लिए सही समय का इंतजार करना जब तक कि इंतजार करना एक स्थाई आदत

न बन जाए। उन्हें याद रखना जो असफल हो गए है और उन्हें भुला देना जो सफल हुए है। निराशावाद खराब पाचन, कमजोर निष्कासन, ऑटोइटोसिंकेशन बदबूदार साँस और बुरे स्वस्थ्य में प्रकट होता है।

टालमटोल : वह काम कल पर टालने की आदत जो पिछले साल ही कर लिया जाना चाहिए। काम करने में जितना समय लगना चाहिए, उतना समय बहाने बनाने में लगाना। यह लक्षण अति सावधानी, शंका और चिंता से करीबी तौर पर जुड़ा हुआ है। जब जिम्मेदारी से बचा जा सकता है तो जिम्मेदारी स्वीकार करने से इनकार। कडा संघर्ष करने के बजाय समझौता करने की इच्छा। मुश्किलो को आगे बढ़ने की सीढ़ी के रूप में प्रयोग करने और उनका दोहन करने के बजाय मुश्किलो से समझौता करना। अमीरी, दौलत, धन, संतुष्टि और सुख की मांग करने के बजाय जीवन से चाँद सिक्का की सौदेबाजी करना। यह योजना बनाना कि असफल होने के बाद क्या करना है, बजाय इसके कि सभी पल जला दिए जाएँ और पीछे की ओर वापसी को असंभव बना दिया जाए। आत्मविश्वास, निश्चित लक्ष्य, आत्मनियंत्रण, पहल करने की शक्ति, उत्साह, महत्वाकांक्षा, बचत और दृढ़ तर्कशक्ति की कमजोरी या पूर्ण अभाव। अमीरी करने की बजाय गरीबी की आशा करना। उन लोगो के साथ संबंध बनाना, जो गरीबी को स्वीकार करते हैं, बजाय उन लोगो के साथ रहने के जो अमीरी मांगते और प्राप्त करते है।

अधिकतर लोग कहीं न कहीं आलोचना से असहज रहते हैं। कुछ केस में तो वे लोग आलोचना के बाद उदास और हताश हो जाते हैं। आलोचना का डर लोगो को पहल करने से रोक देता है, उनकी कल्पनाशक्ति क्षीण कर देता है, उनकी सोच को सीमित कर देता है, उनका आत्मविश्वास छीन लेता है और उनकी राह में सौ तरीके से नुकसान कर सकता है। कभी-कभी अभिभावक आलोचना करके अपने बच्चो का काफी नुकसान कर देते हैं। मेरे बचपन के लंगोटिया यार की मम्मी उसे डंडे से बहुत मारा करती थी और कहा करती थी 'तुम बीस साल से पहले ही जेल जाओगे' और हुआ यह कि उसे सत्रह साल की उम्र में सुधार स्कूल भेज दिया गया है।

आलोचना सेवा का एक ऐसा प्रकार है, जो बहुतायत में पाया जाता है। हर आदमी के पास इसका थोक स्टॉक होता है, जो वह लगातार सप्लाई करता रहता है, चाहे सामनेवाले को इसकी जरुरत हो या न हो। नजदीक रिश्तेदार अकसर इसके सबसे अधिक दोषी होते हैं। इसे एक अपराध माना जाना चाहिए (वास्तव में यह सबसे बुरी प्रकृति के अपराधों में से एक है) कि कोई माता-पिता अनावश्यक आलोचना के द्वारा अपने बच्चे के मन में हीन भावना भर दे। जो नियोक्ता मानव स्वभाव को समझते हैं। वे अपने कर्मचारियों से सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करवाने के लिए आलोचना का नहीं, बल्कि रचनात्मक सुझाव का सहारा लेते है। माता-पिता भी अपने बच्चो के साथ इसी तकनीक का प्रयोग करके यही परिणाम हासिल कर सकते है। आलोचना इनसान के हृदय में डर या नफरत का पौधा लगा देती है परंतु यह प्रेम या स्नेह का बीज नहीं बो सकती है।

बुरे स्वास्थ्य का डर

इस डर की जड़े शारीरिक और सामाजिक अनुवांशिकी में है। या बुढ़ापे और मृत्यु के डर से करीबी रूप से जुड़ा हुआ है क्योंकि यह इनसान को भयानक संसार की सीमा के करीब ले जाता है, जिसके बारे में इनसान कुछ नहीं जानता, परंतु जिसके बारे में उसे कई दर्दनाक कहानियाँ सुनाई और सिखाई गई हैं। यह विचार भी आम है कि कुछ धूर्त लोग बुरे स्वस्थ्य के डर को जिंदा रखकर हेल्थ बेचने के धंधे में भी लगे हुए हैं।

मुख्य तौर पर, इनसान बुरे स्वस्थ्य से इसलिए डरता है क्योंकि उसके दिमाग में इसकी भयानक तस्वीरे मौजूद है कि उसकी मृत्यु के बाद क्या होगा। वह इससे इसलिए भी डरता है क्योंकि इसके बाद आर्थिक नुकसान भी भुगतना होगा।

एक प्रसिद्ध डॉक्टर का अनुमान है कि डॉक्टरों के पास आनेवाले 75 प्रतिशत लोग दरअसल हिप्रोकॉनड्रिया के शिकार होते हैं यानी उनकी बीमारी काल्पनिक होती है। सिद्ध किया जा चुका है कि किसी बीमारी का डर, चाहे वहाँ पर डर का कोई भी कारण न हो, अकसर उस बीमारी के शारीरिक लक्षण उभार देता है। मनुष्य का मन कितना शक्तिशाली है! यह या तो बना देता है या फिर मिटा देता है।

कुछ साल पहले प्रयोगों की एक श्रृंखला से यह साबित हुआ कि लोगो को सुझाव के द्वारा बीमार किया जा सकता है। हमने इस प्रयोग को तीन परिचितों पर किया। हमने परिचितों को बीमारो से मिलने के लिए भेजा जिनमें से हर एक ने यह सवाल पूछा 'आपको क्या बीमारी है? आप बेहद बीमार दिख रहे हैं।' आमतौर पर सवाल पूछनेवाले पहले व्यक्ति को 'बीमार' ने एक जवाब दिया 'अरे, नहीं मैं तो ठीक हूँ।' दूसरे प्रश्नकर्ता को आमतौर पर यह जवाब दिया गया 'मैं बुरी तरह बीमार नहीं हूँ, परंतु मुझे बुरा अनुभाव हो रहा है।' तीसरे प्रश्नकर्ता को आमतौर पर यह साफ साफ बता दिया गया कि वह सचमुच बीमार अनुभव कर रहा है।

अगर आपको इस बारे में शंका है तो आप इसे किसी परिचित पर आजमाकर देखे, Parantu इस प्रयोग को अधिक दूर तक न ले जाएँ। एक धार्मिक पंथ है, जिसके सदस्य अपने शत्रुओ से प्रतिशोध लेने के लिए हक्सिंग तकनीक का इस्तेमाल करते हैं। वे इसे पीड़ित पर जादू करना कहते हैं।

इस बात के प्रबल प्रमाण है कि बीमारी कई बार नकारात्मक विचार संवेग के रूप में प्रारंभ होती है। इस तरह का विचार संवेग एक मन से दूसरे मन में सुझाव द्वारा भेजा जा सकता है या फिर वह व्यक्ति इसे अपने मन में अपने आप सोच सकता है।

डॉक्टर अपने मरीजो को स्वस्थ्य लाभ के लिए स्थानों पर भेजते हैं क्योंकि 'मानसिक नजरिए' में परिवर्तन आवश्यक है। बुरे स्वस्थ्य के डर का बीज हर इनसान के मन में रहता है। चिंता, डर, हताश, प्रेम और बिजनेस के मामलो में निराशा इस बीज को अंकुरित करती है और बड़ा करती है।

प्रेम के बिछड़ने का डर

इस अंतर्भूत दर का मौलिक स्त्रोत स्पष्ट रूप से पुरुष की बहुविवाही आदत से विकसित हुआ, जब वह अपने साथी की सहचरो को चुराता था और उसके साथ जो स्वतंत्रता ले सकता था, लेता था।

ईर्ष्या और इसी तरह के न्यूरोसिस प्रेम के बिछड़ने के इसी आतंरिक डर का परिणाम है। यह डर सभी छह मूलभूत डरों में सबसे दर्दनाक है। यह शायद किसी भी अन्य मूलभूत डर की तुलना में शरीर और मन को सबसे अधिक यातना पहुँचाता है।

प्रेम में बिछड़ने का डर शायद पाषाण युग से चला आ रहा है, जब पुरुष महिलाओं को शक्ति द्वारा चुराया करता था। पुरुष आजकल भी ऐसा करते है, परंतु उनकी तकनीक बदल गई है। शक्ति के बजाय अब वे आग्रह करते है, सुंदर कपड़ो, अच्छी कारों और इसी तरह का लुभावना चारा डालते हैं, जो शारीरिक शक्ति से अधिक प्रभावी साबित होता है। इनसान की आदते अब भी वैसी ही हैं जैसी कि वे सभ्यता के उषाकाल में थी, परंतु अब वह उन्हें अलग तरीके से व्यक्त करता है।

विश्लेषण से पता चलता है कि महिलाओं में यह डर पुरुषो से अधिक होता है। इस तथ्य को आसानी से स्पष्ट किया जा सकता है। महिलाओ ने अनुभव से सीखा है कि पुरुष प्रकृति से बहुत विवाही होते हैं और प्रतिद्वंदियों के हाथो में उन पर भरोसा नहीं किया जा सकता।

वृद्धापन का डर

जैसे जैसे उम्र बढ़ती जाती है, बुरे स्वस्थ्य का डर ही सबसे मुख्य डर होता है। कामवासना भी वृद्धापन का एक डर होता है क्योंकि उस उम्र में कोई उनकी कामवासना पर ध्यान नहीं देगा।

वृद्धापन का एक और कारण है, जिससे लोगो में डर आ जाता है, वह यह कि वृद्ध होने के साथ ही स्वतंत्रता में भी बाधाएँ आ जाती हैं क्योंकि उस वक्त लोग दूसरो पर निर्भर हो जाते हैं। इस तरह उन्हें आर्थिक और शारीरिक स्वतत्रंता का डर रहता है।

कुछ लोग उम्र बढ़ने के साथ अपने कार्यों में धीरे होने के कारण हीन भावना का शिकार होने लगते हैं। दुर्भाग्यवश कुछ ऐसे लोग हैं, जो बुढापे के साथ पहल करने की शक्ति, कल्पनाशक्ति और खुद पार विश्वास भी खोने लगते हैं।

मौत का डर

सभी डरो में मौत का डर सबसे भयवाह है। कारण बड़ा साफ है। हमें पता ही नहीं है कि मौत के पश्चात् क्या होता है। शेक्सपियर ने मौत के बारे में बहुत बढ़िया कहा है ‘यह वह देश है जहाँ जाने के बाद कोई वापस नहीं लौटा।’

मौत का डर अब उतना आम नहीं है, जितना कि यह उस युग में हुआ करता था, जब बड़े कॉलेज और यूनिवर्सिटीज नहीं थे। वैज्ञानिकों ने दुनिया को सच्चाई दिखाई है और यह सच्चाई तेजी से लोगो को मौत के इस भयानक डर से मुक्त कर रही है। वे युवक और युवतियों जो कॉलेज और यूनिवर्सिटी में पढ़ रहे हैं, नरक की आग से ज्यादा प्रभावित नहीं होते। जीव विज्ञान, खगोलशास्त्र, भूगर्भशास्त्र और अन्य संबंधित विज्ञानों की सहायता से अंधकारमयी युगों के डर अब निकल गए हैं, जिनसे इनसानो के मन जकड़े हुए थे।

पूरा संसार केवल दो चीजों से बना है, ऊर्जा और पदार्थ प्रारंभिक भौतिकी में सीखते है कि पदार्थ या ऊर्जा (इनसान को ज्ञान केवल दो वास्तविकताएँ) न तो बनाये जा सकते है, न ही इन्हें नष्ट किया जा सकता।

चिंता चिता सामान

चिंता डर पर आधारित एक मानसिक अवस्था है। यह धीमे-धीमे काम करती है अपरंतु यह लगातार काम करती है। यह घातक है और सूक्ष्म है। कदम दर कदम यह अंदर घुसती चली जाती है जब तक कि यह इनसान की तर्क को पूरी तरह से खोखला न कर दे, आत्मविश्वास और पहल करने की उसकी शक्ति को नष्ट न कर दे। चिंता एक तरह का डर है, जो अनिर्णय का परिणाम है, इसलिए यह एक मानसिक अवस्था है, जिसे नियंत्रित किया जा सकता है।

असंतुलित मन असहाय होता है। अनिर्णय से मन असंतुलित होता है। अधिकांश लोगो में तत्काल निर्णय लेने की इच्छाशक्ति का अभाव होता है और निर्णय लेने की इच्छाशक्ति का अभाव होता है और निर्णय लेने के बाद उन पर डटे रहने का हौसला नहीं होता।

छह मूलभूत डर अनिर्णय के दवा चिंता की श्तित में बदल जाते हैं। मौत को अवश्यंभावी घटना के रूप में स्वीकार करने के निर्णय पर पहुँचे और इस निर्णय के द्वारा मौत के डर से हमेशा के लिए मुक्त हो जाएँ। बिना चिंता के आप जितना धन संग्रह कर सकते हो उसे हासिल करने के निर्णय पर पहुँचे और गरीबी के डर से मुक्त हो जाएँ। यह निर्णय करे कि आप दूसरे लोगो के सोचने, करने या कहने के बारे में चिंता नहीं करेंगे और आलोचना के डर की गर्दन मरोड़ दें। इस निर्णय पर पहुँचकर बुढापे को स्वीकार करें कि यह एक बाधा नहीं बल्कि एक वरदान

है, जो अपने साथ बुद्धिमानी, आत्मनियंत्रण और समझदारी लाता है, जो युवको के पास नहीं होती। इस तरह आप बुढापे के डर को जीत लेंगे। लक्षणों को भूलने के निर्णय पर पहुँचकर आप बुरे स्वस्थ्य के डर को जीत सकते हैं। प्रेम के बिछोह के डर को आप इस निर्णय पर पहुँचकर जीत सकते हैं। प्रेम के बिछोह के डर को आप इस निर्णय पर पहुँचकर जीत सकते हैं कि यदि आवश्यक हो तो आप बिना प्रेम के भी गुजारा कर सकते हैं।

सभी रूपो में चिंता की आदत को इस सामान्य निष्कर्ष पर पहुँचकर मार डालें कि जीवन में ऐसा कुछ भी नहीं है, जिसका मूल्य इतना ज्यादा हो कि हम चिंता करके उसकी कीमत चुकाएँ। इस निर्णय से संतुलन, मन की शांति और विचारों की शांति आएगी, जिनसे सुख आएगा।

जिस आदमी का मन डर से भरा हो वह न केवल बुद्धिमत्तापूर्ण कार्य के अपने अवसरों को नष्ट करता है बल्कि वह इन विनाशकारी कंपनों को उन सभी को हस्तांतरित भी करता है, जिनके मन उसके संपर्क में आते है और इस तरह उनके भी अवसरों को नष्ट करता है।

एक कुत्ता या घोडा भी जान जाता है कि कब इसके मालिक में साहस की कमी है। यही नहीं कुत्ता या घोड़ा अपने मालिक द्वारा दिए जा रहे डर के कंपनों को आत्मसात कर लेता है और उनके अनुसार व्यवहार करने लगता है। जानवरो के संसार में बुद्धि के निचले स्तर पर भी हम दर के कंपनों को आत्मसात कर लेता है और उनके अनुसार व्यवहार करने लगता है। जनवारो के संसार में बुद्धि के निचले स्तर पर भी हम डर के कंपनों से प्रभावित होने की यही क्षमता देख सकते हैं।

एक मन से दूसरे मन में जानेवाले डर के चिंतन उतनी ही जल्दी निश्चितता से जाते हैं, जितनी तेजी से इनसान की आवाज ब्रॉडकास्टिंग स्टेशन से रेडियो तक पहुँचती है।

जो व्यक्ति शब्दो द्वारा नकारात्मक या विध्वंसात्मक विचारों को व्यक्त करता है, वह उन शब्दो के परिणामो को निश्चित रूप से अनुभव करेगा। विनाशकारी विचार संवेगों को शब्दो में या सिर्फ विचारों में व्यक्त करने से ही एक से अधिक तरीको से यह 'किक-बैक' या प्रतिक्रिया दिखेगी। सबसे पहली बात और शायद याद रखनेवाली सबसे महत्त्वपूर्ण बात यह है कि वह व्यक्ति जो विनाशकारी प्रकृति के विचारों को व्यक्त करता है, रचनात्मक कल्पनाशीलता की योग्यता को नष्ट कर लेता है और इस वजह से वह बहुत कुछ नष्ट कर लेता है। दूसरी बात यह कि मन में किसी भी विध्वंसात्मक भाव की उपस्थिति एक नकारात्मक व्यक्तित्व विकसित कर देती है, जिससे लोग बिदकते हैं और जो अकसर उन्हें विरोधियों में बदल देता है। नकारात्मक विचारवाले व्यक्ति को जो तीसरा नुकसान होता है, वह इस महत्त्वपूर्ण तथ्य में निहित है। यह विचार संवेग न सिर्फ दूसरो को नुकसान पहुँचाते हैं, बल्कि वे उस व्यक्ति के अंतर्मन में प्रविष्ट हो जाते हैं, जो उन्हें प्रसारित कर रहा है और वे उसके चरित्र का हिस्सा बन जाते हैं।

जीवन में आपका उद्देश्य सफलता हासिल करना है। सफल होने के लिए आपको मन की शांति, जीवन की भौतिक आवश्यकताओं को प्राप्त करने और सबसे बढ़कर सुख हासिल करने की आवश्यकता है। सफलता के यह सारे प्रमाण विचार संवेगों के रूप में शुरू होते हैं।

आप अपने मन को नियंत्रित कर सकते हैं। आपमें वह शक्ति है कि आप इसमें अपनी पसंद के विचार संवेग डाल सके। इस अधिकार के साथ यह जिम्मेदारी भी आती है कि इसका रचनात्मक प्रयोग किया जाए। आप इस दुनिया में अपने भाग्य के निर्माता स्वयं है ठीक उसी तरह जिस तरह कि आपके पास अपने विचारों को नियंत्रित करने की शक्ति है। आप अपने आस-पास के माहौल को अंतत: प्रभावित, निर्देशित और नियंत्रित कर सकते हैं, अपने जीवन को जैसा चाहें बना सकते हैं या फिर, आप अपने इस अधिकार का प्रयोग करनी कव्हेलना कर सकते

हैं और आप अपने जीवा को अपने हाल पर छोड़ सकते है। इस तरह आप अपने आपको परिस्थितियों के विराट समुद्र पर लहरो के भरोसे छोड़ सकते हैं, जहाँ आप इधर से उधर थपेड़े खाएँगे जिस तरह समुद्र की लहरो पर कोई लकड़ी का टुकड़ा खाता है।

शैतान की कार्यशाला

(सातवीं बुनियादी बुराई)

इन छह मूलभूत डरो के अलावा एक और बुराई है, जिससे लोग पीड़ित होते हैं। यह एक समृद्ध धरती है, जिसमे असफलता का बीज हर जगह व्याप्त है। यह इतना सूक्ष्म है कि इसकी उपस्थिति अकसर पता नहीं चलता। इस पीड़ा को डर के रूप में वर्गीकृत करना उचित नहीं है। यह किसी भी डर से अधिक गहराई में बैठी होती है और सभी छह डरो से अधिक घातक होती है। किसी बेहतर नाम के अभाव में इस बुराई को नकारात्मक प्रभावो के प्रति अतिसंवेदनशीलता कहना उचित होगा।

जो लोग दौलतमंद होते हैं वे हमेशा इस बुराई से अपने आपको बच्चाए रखते हैं! गरीब लोग ऐसा कभी नहीं कर पाते! किसी भी क्षेत्र में सफल होनेवाले लोगो को इस बुराई से बचने के लिए अपने मन को तैयार कर लेना चाहिए। अगर आप इस फिलॉसफी को दौलत हासिल करने के उद्देश्य से पढ़ रहे हो तो आपको अपनी जाँच बहुत सावधानी से करनी चाहिए और यह निर्धारित करना चाहिए कि कहीं आप इन नकारात्मक प्रभावो के प्रति संवेदनशील तो नही है। अगर आप इस आत्म-विश्लेषण को नजरअंदाज करेंगे तो आप अपनी इच्छाओ को हासिल करने के अपने अधिकार को खो देंगे।

अच्छी तरह से विश्लेषण करें। आत्म-विश्लेषण के लिए तैयार किए गए प्रश्नों को पढ़ने के बाद अपने जवाबो में अपने आपको पूरी तरह जिम्मेदार ठहराएँ। इस काम को उतनी ही सावधानी से करें, जिस तरह आप अपने किसी दुश्मन की खोज कर रहे हो, जिसके बारे में आप जानते हैं कि वह छुपा हुआ बैठा है और आप अपने दोषो के साथ वही व्यवहार करें, जो आप किसी अपने शत्रु के साथ करेंगे।

आप हाईवे के डाकुओं से अपने आपको आसानी से बचा सकते हैं, क्योंकि कानून आपके लाभ के लिए संगठित सहयोग प्रदान करता है, परंतु इस ‘सातवीं मूलभूत बुराई ’ को जीतना बहुत कठिन होता है, क्योंकि यह तब हमला करता है, जब आपको इसकी उपस्थिति का एहसास नहीं होता, चाहे आप सोए हो या जागे हुए हो। यही नहीं, इसका हथियार अमूर्त है, क्योंकि यह सिर्फ एक मानसिक अवस्था है। यह बुराई खतरनाक भी है क्योंकि मानवीय अनुभव के जितने रूप होते हैं, यह उतने ही विभिन्न रूपो में हमला करती है। कई बार यह रिश्तेदारों की नेक सलाह के द्वारा मन में प्रवेश करती है। कई बार यह अंदर से आती है और मानसिक नजरिए के द्वारा आती है। यह हमेशा जहर की तरह खतरनाक होती है, हालाँकि यह उतनी जल्दी नहीं मार सकती।

खुद को नकारात्मक प्रभाव से कैसे बचाया जाए?

नकारात्मक प्रभाव आप खुद भी बना सकते हैं और यह आपके आस-पास के नकारात्मक लोगो की देन भी हो सकते है। इनसे खुद को बचाने के लिए यह जान ले कि यह आपके मन में नकारात्मक प्रभावो के विरुद्ध एक सुरक्षा चक्र न बना लें।

इस तथ्य को पहचान लें कि आप ही नहीं, बल्कि हर इनसान प्रकृति से आलसी और उदासीन होता है और इसी

कारण वह अपनी कमजोरी से मिलते जुलते सारे सुझावों को ग्रहण कर लेता है।

इस तथ्य को पहचान ले कि आप स्वभाव से सभी छह मूलभूत डरो के प्रति संवेदनशील है और इस तरह की आदते डाल लें ताकि आप इन सारे डरो के खिलाफ सफल संग्राम कर सके।

यह भी जान ले कि नकारात्मक प्रभाव अकसर आपके अंतर्मन के द्वारा आप पर प्रभाव डालते हैं इसलिए उन्हें खोजना कठिन होता है और इसलिए आपका अपना मन उन लोगो के खिलाफ बंद रखना चाहिए, जो आपको किसी भी रूप में हताश या उदास करते हो।

अपनी दवा के बक्से को खाली कर दें, सारी दवा गोलियों फेंक दे और सर्दी, दर्द तथा काल्पनिक बीमारियों के मोहँ में फंसना बंद कर दें।

उन लोगो के साहचर्य को यत्न से खोजे जो आपको अपने लिए सोंचने और कार्य करने के लिए प्रेरित करते हैं।

कष्टो की उम्मीद न करे क्योंकि उनमे यह प्रवृत्ति होती है कि वे निराश नहीं करते।

इसमें कोई संदेह नही है कि सभी इनसानो की सबसे बड़ी कमजोरी यह आदत होती है कि वे अपने मन को दूसरे लोगो के नकारात्मक प्रभाव के लिए खुला छोड़ देते है। यह कमजोरी बहुत विनाशकारी होती है क्योंकि अधिकांश लोगो को तो यह एहसास ही नहीं होता कि वे इससे पीड़ित है और कई लोग जो इस बात को जानते हैं, वे इस बुराई को ठीक करने या तो इनकार कर देते हैं या फिर इसे नजरअंदाज कर देते हैं, जब तक कि यह उनकी नियमित आदतों का एक ऐसा हिस्सा नहीं बन जाती, जिसे नियंत्रित किया जा सकता।

जो लोग स्वयं के असली स्वरुप को देखना चाहते हैं, उन लोगो की मद्द करने के लिए प्रश्नों की निम्नलिखित सूची तैयार की गई है। प्रश्नों को पढ़ें और अपने जवाब जोर से दे ताकि आप अपनी आवाज सुन सके। इससे आपके लिए ईमानदार होना अधिक आसान होगा।

आत्म विश्लेषण के लिए प्रश्न

1. क्या आपको अकसर बुरा अनुभव होने की शिकायत है और अगर ऐसा है तो इसका कारण क्या है?
2. क्या आप जरा जरा सी बात पर दूसरो की गलतियाँ निकालते रहते हैं?
3. क्या आप अपने काम में अकसर गलतियाँ करते है और अगर ऐसा है तो क्यों?
4. क्या आप अपनी चर्चा में कटु और आक्रामक है?
5. क्या आप किसी के साथ रहने से जान बूझकर बचते है और अगर ऐसा है तो क्यों?
6. क्या आपको अकसर अपच की शिकायत होती है? अगर ऐसा है तो इसका कारण क्या है?
7. क्या आपको अपना जीवन निरर्थक लगता है और अपना भविष्य निराशजनक दिखता है?
8. क्या आप अपने काम धंधे को पसंद करते हैं? अगर नहीं तो क्यों?
9. क्या आपको अकसर आत्म दया का अनुभव होता है और अगर ऐसा है तो क्यों?
10. क्या आप उन लोगो के प्रति ईर्ष्या रखते हैं, जो आपसे आगे निकल गए है?
11. आप अपना सबसे अधिक समय किस बात में लगाते हैं—सफलता के बारे में सोचने में या असफलता के बारे में सोचने में?
12. आपकी उम्र बढ़ने के साथ क्या आपका आत्मविश्वास हासिल कर रहे हैं या इसे गवाँ रहे हैं?
13. क्या आप सभी गलतियों से कुछ महत्त्वपूर्ण सबक सीखते हैं?
14. क्या आप अपने किसी रिश्तेदार या परिचित को अपने आपको चिंता में डालने की अनुमति दे रहे हैं? अगर

ऐसा है तो क्यों?

15. क्या आप कई बार 'बादलो में' होते है और बाकी समय आप निराश की गहराइयों में होते हैं?

16. आप पर सबसे अधिक प्रेरक प्रभाव किसका है? इसका कारण क्या है?

17. क्या आप उन नकारात्मक या हताश करनेवाले प्रभावो को सहन करते हैं। जिनसे आप बच सकते है?

18. क्या आप अपने व्यक्तिगत हुलिए के बारे में लापरवाह है? अगर ऐसा है तो कब और क्यों?

19. क्या आपने अति व्यस्तता में 'मुश्किलो को डुबाना' सीखा है ताकि आपको उनसे चिढ़ते न हो?

20. यदि आप दूसरो को अपने लिए चिंतन करने देते हैं तो क्या आप अपने आपको रीढविहीन कमजोर व्यक्ति क्यों कहेंगे?

21. क्या आप अपने आतंरिक स्नान को नजरअंदाज कर देते हैं, जब तक कि ऑटो इंटॉक्सिकेशन आपको बुरे स्वभाव का और चिड़चिड़ा नहीं बना देता।

22. ऐसे कितने डिस्टर्बेंस आपको चिधानते हैं, जिनसे आप बच सकते है और आप उन्हें सहन क्यों करते हैं?

23. क्या आप अपनी नर्व्ज को शांत करने के लिए शराब, मादक द्रव्यों और सिगरेट का सहारा लेते हैं? अगर ऐसा है तो आप इसके बजाय इच्छाशक्ति का प्रयोग क्यों नहीं करते?

24. क्या कोई आपको लगातार टोकता रहता है या आपका सर खाता रहता है? और अगर ऐसा है तो इसका कारण क्या है?

25. क्या आपका कोई निश्चित प्रमुख लक्ष्य है और अगर ऐसा है तो यह क्या है और इसे हासिल करने की आपकी योजना क्या है?

26. क्या आप छह मूलभूत डरो में से किसी से पीड़ित हैं? अगर ऐसा है तो किनसे?

27. क्या आपके पास ऐसा कोई तरीका है, जिससे आप दूसरो के नकारात्मक प्रभाव से खुद की सुरक्षा कर सकते है?

28. क्या आप अपने मन को सकारात्मक बनाने के लिए जान बूझकर आत्मसुझाव प्रयोग करते हैं?

29. आप किस चीज को सबसे अधिक महत्व देते हैं। अपनी भौतिक संपदा को या अपने विचारों को नियंत्रित करने की शक्ति को?

30. क्या आप दूसरो से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं जबकि आपके विचार से वे गलत हो?

31. क्या आज के दिन ने आपके ज्ञान के स्टॉक या आपकी मानसिक अवस्था में कुछ मूल्यवान जोड़ा है?

32. क्या आप उन परिस्थितयों का सीधे सामना करते हैं, जो आपको दुखी बनाती है या आप जिम्मेदारी से बचते हैं?

33. क्या आप सभी गलतियों और असफलताओ का विशेल्षण करते हैं और उनसे लाभ उठाने की कोशिश करते हैं या आप इस तरह का नजरिया अपनानते हैं कि यह आपका कर्त्तव्य नहीं है?

34. क्या आप अपनी सबसे अधिक विनाशकारी तीन कमजोरियों का नाम बता सकते हैं? आप इन्हें सुधारने के लिए क्या कर रहे हैं?

35. क्या आप दूसरे लोगो को प्रोत्साहित करते हैं कि वे आपके पास सहानुभूति की तलाश में अपनी चिंता लेकर आएँ?

36. क्या आप अपने दैनिक अनुभवो से ऐसी सबक या प्रभाव चुनते हैं, जो आपकी व्यक्तिगत प्रगति में आपकी सहायता कर सके?

37. क्या आपकी उपस्थिति से दूसरे लोगों पर हमेशा नकारात्मक प्रभाव पड़ता है?
38. दूसरे लोगो की किन आदतों से आपको सबसे अधिक चिढ होती है?
39. क्या आप अपने खुद के विचार बनाते हैं या आप दूसरे लोगों को खुद को प्रभावित कारण की अनुमति देते हैं?
40. क्या आपने यह सीख है कि किस तरह ऐसी मानसिक अवस्था बनाई, जो सभी हताश करनेवाले प्रभावो के विरुद्ध कवच का काम कर सके?
41. क्या आपका काम धंधा आपको विश्वास और आशा से प्रेरित करता है?
42. क्या आपको लगता है कि आपमें पर्याप्त आध्यात्मिक शक्तियाँ हैं, जिनके द्वारा आप अपने मन को सभी तरह के डरो से मुक्त रख सकते हैं?
43. क्या आपका धर्म आपके मन को सकारात्मक रखने में मद्द करता है?
44. क्या आपको अनुभव होता है कि दूसरो की चिंताओं को बाँटना आपका कर्त्तव्य है? अगर ऐसा है, तो क्यों?
45. अगर आपको विश्वास है कि एक जैसे पक्षी एक साथ उड़ते हैं ‘तो आपने अपने दोस्तों के अध्ययन से क्या सीखा है कि आप इस तरह से दोस्तों को आकर्षित करते हैं?
46. जिन लोगों के साथ आप सबसे करीबी संपर्क में रहते हैं, उनमें और आपके दु:ख में क्या आपको कोई संबंध नजर आता है?
47. क्या यह संभव है कि जिसे आप अपना मित्र समझ रहे हैं, दरअसल वह व्यक्ति आपका सबसे बड़ा शत्रु हो क्योंकि वह आपके मन पर नकारात्मक प्रभाव डालता है?
48. किन नियमो के द्वारा आप यह तय करेंगे कि आपके लिए मद्दगार क्या है और विनाशकारी क्या है?
49. क्या आपके सबसे अंतरंग सहयोगी मानसिक रूप से आपसे सुपीरियर हैं या आपसे इंफीरियर हैं?

आप अपने चौबीस घंटो में से इन चीजों को कितना समय देते हैं—

1. आपका काम धंधा?
2. नींद?
3. खेल और मनोरंजन?
4. उपयोगी ज्ञान हासिल करना ?
5. सिर्फ समय की बर्बादी?

आपके परिचितों में से कौन आपको—

1. सबसे अधिक प्रोत्साहन देता है?
2. सबसे अधिक सावधान करता है?
3. सबसे अधिक हताश करता है?

आपकी सबसे बड़ी चिंता कौन सी है? आप इसे सहन क्यों करते है?

जब दूसरे आपको मुफ्त की, बिना मांगी सलाह देते हैं तो क्या आप कोई सवाल किए बिना या उद्देश्य का विश्लेषण किए बिना उसे स्वीकार करते हैं?

वह सबसे बड़ी चीज क्या है, जिसकी आपको इच्छा है? क्या आप इसे हासिल करने का इरादा रखते हैं? क्या आप अपनी बाकी सभी इच्छाओं को इस बड़ी इच्छा के सामने दबाने के इच्छुक हैं? इसे हासिल करने के लिए

आप हर दिन कितना समय देते हैं?

क्या आपका मन अकसर बदल जाता है? अगर ऐसा है तो क्यों?

क्या आप आमतौर पर वह हर काम खत्म करते हैं, जिसे आपने शुरू किया है?

क्या आप दूसरे लोगों के बिजनस या प्रोफेशनल टाइटल्स कॉलेज डिग्रीज या दौलत से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं?

क्या आप इस बात से आसानी से प्रभावित होते है कि दूसरे लोग आपके बारे में क्या सोचते या कहते हैं?

क्या आप लोगों से उनके सामाजिक या आर्थिक स्टेटस के हिसाब से व्यवहार करते हैं?

आपकी नजर में दुनिया का महानतम आदमी कौन है? किस लिहाज से वह व्यक्ति आपसे सुपीरियर है?

क्या इन प्रश्नों का अध्ययन करने और इनका जवाब देने में कितना समय लगाया? (इस पूरी सूची के विश्लेषण और इसका जवाब देने के लिए कम-से-कम एक दिन आवश्यक है।)

अगर आपने इन सारे सवालो के जवाब ईमानदारी से दिए हैं तो आप अपने बारे में अधिकांश लोगो से अधिक जान गए है। प्रश्नों का सावधानी से अध्ययन करें, हर सप्ताह एक बार कई महीनों तक इन प्रश्नों पर लौटते रहे और आप आश्चर्यचकित रह जाएँगे कि आपने इन प्रश्नों का ईमानदारी से जवाब देने के आसान तरीके से कितना अतिरिक्त महत्त्वपूर्ण ज्ञान हासिल कर लिया है। अगर आपको किंही सवालों के जवाब के बारे में कोई शंका है तो उन लोगो की सलाह लें, जो आपको अच्छी तरह से जानते हैं, खासतौर पर उन लोगों की जिनके पास आपकी चापलूसी करने का कोई कारण न हो और अपने आपको उनकी निगाह से देखें। इस अनुभव से आप हैरान रह जाएँगे।

आपका सिर्फ एक चीज पर पूरा नियंत्रण है और वह आपके विचार। यह इनसान के द्वारा जाने गए सभी तथ्यों में सबसे अधिक महत्त्वपूर्ण और प्रेरक तथ्य है। यह इनसान की दैवीय प्रकृति को अभिव्यक्ति करता है। यह दैवी अधिकार इकलौता साधन है, जिसके द्वारा आप अपने भाग्य को नियंत्रित कर सकते हैं। अगर आप अपने मन पर काबू रखने में असफल होते हैं तो आप यह जान लें कि आप किसी और चीज पर काबू नहीं पा सकते। अगर आप अपनी संपदा के बारे में लापरवाह रहना चाहते है तो ऐसा भौतिक वस्तुओं के संबंध में होने दे। आपका मन आपकी आध्यात्मिक संपदा है। उतनी ही सावधानी से इसकी हिफाजत करें और इसका प्रयोग करें, जिसकी यह दैवी संपदा हकदार है। आपको इच्छाशक्ति इसी उद्देश्य के लिए दी गई है।

दुर्भाग्य से ऐसे लोगो के खिलाफ कोई कानूनी सुरक्षा नहीं है, जो जाने अनजाने में नकारात्मक सुझाव द्वारा दूसरो के दिमाग में जहर भरते हैं। इस तरह विनाश के लिए भारी कानूनी सजा का प्रावधान करना चाहिए क्योंकि इससे उन भौतिक वस्तुओं को हासिल करने की संभावना नष्ट हो सकती है और अकसर नष्ट होती है, जो कानून द्वारा सुरक्षित है।

नकारात्मक मानसिकवाले लोगो के थॉमस एडिशन को यह विश्वास दिलाने की कोशिश की कि वे ऐसी मशीन नहीं बना सकते] जो इनसान की आवाज को रिकॉर्ड करके उसे फिर से दोहरा दे क्योंकि 'उनका कहना था' किसी ने भी आज तक ऐसी मशीन नहीं बनाई है। एडिशन ने उन पर भरोसा नहीं किया। वे जानते थे कि मन ऐसी कोई भी चीज बना सकता है, जिसके बारे में यह कल्पना कर सके और जिस पर इसे विश्वास हो। इस ज्ञान के कारण महान एडिशन सामान्य लोगो के समूह से ऊपर उठ गए।

नकारात्मक मानसिकतावाले लोगों ने ऍफ. डब्लू वूलवर्थ को बताया कि वे पाँच और दस सेंट की सेल पर स्टोर चलाने की कोशिश में दिवालिए हो जाएँगे। उन्होंने उन पर विश्वास नहीं किया। वे जानते थे कि वे कुछ भी कर

सकते थे, जो तर्क की सीमा में हो अगर उनकी योजनाओ में विश्वास का दम हो। दूसरे लोगों के नकारात्मक सुझावों को अपने दिमाग से दूर रखने के अधिकार का उपयोग करते हुए उन्होंने दस करोड़ दलेर से अधिक की दौलत इकट्ठी कर ली।

शंका करनेवाले लोग कटुता से नाक भौं सिकोड़ रहे थे, जब हेनरी फोर्ड ने अपनी पहली अटपटे ढंग से बानी कर को डेट्रोइट की सड़कों पर आजमाया। कुछ ने कहा कि यह चीज कभी प्रैक्टिकल नहीं बन पाएगी। कइयों ने कहा कि इस तरह की चीज के लिए कोई भी पैसे नहीं देगा। फोर्ड ने कहा 'मैं धरती को भरोसेमंद मोटरकारों से पाट दूंगा। और उन्होंने ऐसा कर दिखाया। जो लोग बहुत सारी दौलत चाहते है उन्हें यह याद रखना चाहिए कि हेनरी फोर्ड और अधिकांश काम करनेवालो में इकलौता अंतर यह था—फोर्ड के पास एक मन था और उन्होंने उसे नियंत्रित किया। दूसरों के पास भी मन था, परंतु उन्होंने उसे नियंत्रित बनाने का प्रयास नहीं किया।

मन पर नियंत्रण आत्म अनुशासन और आदत का परिणाम है। आप या तो अपने मन को नियंत्रित करते हैं या फिर यह आपको नियंत्रित करता है। इसमें कोई आधा अधूरा समझौता नहीं होता। मन को नियंत्रित करने के सभी तरीकों में सबसे प्रैक्टिकल तरीका है, अपने आपको एक निश्चित योजना हो। किसी भी व्यक्ति के रिकॉर्ड का अध्ययन करे, जिसने उल्लेखनीय सफलता हासिल की हो और आप देखेंगे कि उसने अपने मन पर नियंत्रण किया है और या उस नियंत्रण को अपने लक्ष्यों को हासिल करने के लिए निर्देशित करता है। इस नियंत्रण के बिना सफलता संभव नहीं है।

55 प्रसिद्ध बहाने

जो लोग सफल नहीं होते उनमे एक महत्त्वपुर्ण गुण साझा होता है। वे असफलता के सारे कारण जानते हैं और वे अपनी उपलब्धि के अभाव को स्पष्ट करने के लिए पुख्ता बहाने बनाते हैं।

इनमें से कुछ बहाने चतुराई भरे होते हैं और इनमें से कुछ तथ्यों द्वारा तर्कपूर्ण भी महसूस होते हैं। परंतु बहानो का प्रयोग आप धन की तरह नहीं कर सकते। दुनिया केवल एक चीज जानना चाहती है—क्या आपने सफलता हासिल की है?

एक चरित्र विश्लेषक ने सबसे आम बहानो की सूची तैयार की है। जब आप इस सूची को पढ़े तो सावधानी से खुद की जाँच करे और यह तय करे कि आप इनमें से कितने बहाने बनाते है। याद रखे कई इस पुस्तक में सिखाई गई फिलॉसफी के द्वारा आप इन बहनो का नामोनिशान मिटा सकते है।

अगर मेरे पास पत्नी और परिवार न होता...

अगर मेरे पास पर्याप्त प्रेशर होता...

अगर मेरे पास पैसा होता...

अगर मेरे पास अच्छी शिक्षा होती...

अगर मुझे कोई नौकरी मिल गई होती...

अगर मेरा स्वस्थ्य अच्छा होता...

अगर मेरे पास समय होता...

अगर समय बेहतर होता...

अगर दूसरे लोग मुझे समझ पाते...

अगर मेरे चारो तरफ की परिस्थितयाँ भिन्न होती...

अगर मैं अपनी जिंदगी को दुबारा जी सकता...
अगर मैं इस बात से नहीं डरता कि ‘लोग’ क्या कहेंगे...
अगर मुझे अवसर दिया गया होता...
अगर मेरे पास अब एक अवसर होता...
अगर दूसरे लोगो ने मुझे इस हालात में नहीं पहुँचाया होता...
अगर मुझे रोका नहीं गया होता...
अगर मैं वह कर सकता जो मैं चाहता हूँ...
अगर मैं अमीर पैदा हुआ होता...
अगर मैं सही लोगो से मिल पाता...
अगर मुझमें वह प्रतिभा होती, जो कुछ लोगो के पास है...
अगर मुझमें दिलेरी...
अगर मैंने पिछले अवसरों का लाभ उठाया होता...
अगर लोग मुझ पर इतने हावी नहीं होते...
अगर मुझे घर न संभालना होता और बच्चो की देखरेख न करनी होती...
अगर मैं कुछ पैसे बचा सकता...
अगर बॉस मेरी तारीफ करता...
अगर मेरा परिवार मुझे समझ पाता...
अगर मैं किसी बड़े शहर में रह रहा होता...
अगर मैं सिर्फ शुरू कर पाता...
अगर मेरे पास कुछ लोगो जैसा व्यक्तित्व होता...
अगर मैं इतना मोटा न होता...
अगर मेरी प्रारंभिकताएँ लोगो को पता चल जाती...
अगर मुझे बस एक ब्रेक मिल गया होता...
अगर मैं कर्ज से बाहर निकल पाता...
अगर मैं असफल न हुआ होता...
अगर मैं जानता होता कि कैसे करना चाहिए...
अगर हर आदमी ने मेरा विरोध न किया होता...
अगर मेरे पास इतनी सारी चिंताएँ न होतीं...
अगर मेरी शादी किसी सही व्यक्ति से हुई होती...
अगर लोग इतने गूंगे न होते...
अगर मेरा परिवार इतना फिजूलखर्च न होता...
अगर मुझे खुद पर भरोसा होता...
अगर किस्मत मेरे खिलाफ नहीं होती...
अगर मैं गलत सितारे के तले पैदा न हुआ होता...
अगर यह सच नहीं होता कि ‘जो होना है वह होगा’...

अगर मुझे इतनी कड़ी मेहनत न करनी होती...

अगर मैंने अपना पैसा गवाँया न होता...

अगर मैं किसी दूसरे इलाके में रह रहा होता...

अगर मेरे पास खुद का बिजनस होता...

अगर दूसरे लोग सिर्फ मेरी बात सुन लेते...

अगर .... और यह सबसे बड़ा बहाना है .... अगर मेरे पास साहस होता कि मैं अपने आपको अपने सच्चे रूप में देख पाता, अगर मैंने यह पता लगाया होता कि मुझमें क्या गड़बड़ है और मैंने उसे सुधारा होता। तब मेरे पास अपनी गलतियों से लाभ उठाने का अवसर होता और दूसरो के अनुभव से कुछ सीखने का भी अवसर होता, क्योंकि मैं जानता हूँ कि मझमें कुछ न कुछ गड़बड़ है वर्ना मैं वहाँ नहीं होता अहन मैं हूँ। अगर मैंने अपनी कमजोरियों का विश्लेषण करने में अधिक समय दिया होता और उन्हें छुपाने के लिए बहाने बनने में कम समय लगाया होता।

अपनी असफलता का स्पष्टीकरण देने के लिए बहाने बनाना एक राष्ट्रीय शौक बन चुका है। यह आदत उतनी ही पुराणी है, जितनी कि मानव जाति और यह आदत सफलता के लिए घातक है! लोग अपने पेटेंट बहानों को इतना जकड़े क्यों रहते हैं? जवाब स्पष्ट है। वे अपने बहानो की रक्षा इसलिए करते हैं क्योंकि उन्होंने ही इसकी रचना की है! किसी आदि का बहाना उसकी अपनी कल्पना का शिशु होता है। अपने मानसपुत्र की रक्षा करना इनसान का स्वभाव होता है।

बहाने बनाना एक ऐसी आदत है, जिसकी जड़े गहरी होती हैं। आदतों को छोड़ना मुश्किल होता है खासकर तब, जब वे हमारे कार्यों को उचित सिद्ध करती हो। प्लेटो के मन यही बात थीं, जिसके कारण उन्होंने कहा था 'खुद को जीतना सर्वप्रथम और सर्वश्रेष्ठ विजय है। खुद के द्वारा जीता जाना सभी चीजों में सबसे शर्मनाक और बुरी चीज है।'

एक और दार्शनिक के मन में भी यही विचार था, जब उन्होंने कहा 'यह मेरे लिए बहुत बड़ा आश्चर्य था, जब मैंने पाया कि दूसरो में मैं जितनी कुरूपता देखता था, उसमे से अधिकांश मेरे अपने स्वभाव का ही प्रतिबिंब थी।'

'यह मेरे लिए हमेशा एक रहस्य रहा है।' अल्बर्ट हबॉर्ड ने कहा था कि 'लोग अपनी कमजोरियों को छुपाने के लिए बहाने बनाकर खुद को जान बूझकर धोखा देने में इतना अधिक समय क्यों बर्बाद करते है। अगर इसका कोई भिन्न उपयोग किया जाए तो यही समय उस कमजोरी को सुधारने के लिए पर्याप्त होगा और तब बहाने बनाने की कोई जरुरत नहीं होगी।'

जाते जाते मैं आपको याद दिला दूँ कि जीवन शतरंज के खेल की तरह है और आपका विरोधी खिलाड़ी है वक्त। अगर आप आगे बढ़ने से झिझकते हैं या तुरंत आगे बढ़ने में लापरवाह हैं तो समय आपको मात दे देगा। आप ऐसे विरोधी के खिलाफ खेल रहे हैं, जो गलत चाल पर तुरंत चेक दे सकता है।

पहले आपके पास इस बात का तार्किक बहाना हो सकता था कि आप जीवन में अपनी मनचाही चीज हासिल क्यों नहीं कर सकते, परंतु अब वह बहाना नहीं चल सकता क्योंकि अब आपके पास वह मास्टरकी है, जो जीवन की दौलत के खजाने का दरवाजा खोलती है।

मास्टर की अमूर्त है परंतु यह शक्तिशाली है। यह आपके अपने मन में अमीरी के एक निश्चित स्वरुप के लिए प्रबल इच्छा रचने के अधिकार हैं। इस चाबी के प्रयोग के लिए किसी सजाया का प्रवद्धण नहीं है, परंतु अगर आप इसका प्रयोग नहीं करते तो आपको इसकी कीमत चुकानी होगी। और यह कीमत है—असफलता। अगर आप इस

चाबी का प्रयोग करते हैं तो आपको प्रचुर पुरस्कार मिलेगा। यह वह संतुष्टि है, जो उन सभी को मिलती है, जिन्होंने खुद को जीत लिया है और जो जीवन को वह देने के लिए विवश करते हैं, जो वे चाहते हैं।

पुरस्कार इतना बड़ा है कि आपको प्रयास करना चाहिए। क्या आप शुरुआत करेंगे और क्या आपको इस बात पर भरोसा है?

'अगर हम जुड़े हुए हैं' अमर इमरसन ने कहा था तो हम जरूर मिलेंगे, अंत में मैं उनके विचार को उधार लेकर यही कहना चाहूँगा' अगर हम मिले हैं तो कभी अलविदा न कहेंगे! हम इस पुस्तक के माध्यम से, फिर मिलेंगे चलते चलते।

❑❑❑

E-Books

Best Telegram Channel for Every Book Lovers. Join today and Enjoy Reading .

Link of this Channel - t.me/Ebooks_Encyclopedia27

What you can find here?

Thousands of Books

Every Category of E-Books

New and Popular Books

And many More Things

Don't forget to Join Our All Channels

For Marathi Books - @MarathiEbooks4all

For Hindi Books - @HindiEbooks4all