# स्मार्ट बनिए!

इस तरह सोचें और पेश आएँ, मानो आप प्रत्येक क्षेत्र में सबसे अधिक धन पाने वाले सफल व्यक्तियों में से हैं!

**Get Smart!** NOW IN HINDI

## ब्रायन ट्रेसी

JAICO

# स्मार्ट बनिए!

इस तरह सोचें और पेश आएँ, मानो आप प्रत्येक क्षेत्र में सबसे अधिक धन पाने वाले सफल व्यक्तियों में से हैं!

**Get Smart!** NOW IN HINDI

## ब्रायन ट्रेसी

JAICO

# स्मार्ट **बनिए!**

# स्मार्ट बनिए!

इस तरह सोचें और पेश आएँ, मानो आप प्रत्येक क्षेत्र में सबसे अधिक धन पाने वाले सफल व्यक्तियों में से हैं!

# Get Smart!

NOW IN HINDI

ब्रायन ट्रेसी

जयको पब्लिशिंग हाउस

अहमदाबाद बेंगलोर भोपाल भुबनेस्वर चेन्नई
दिल्ली हैदराबाद कोलकाता लखनऊ मुम्बई

प्रकाशक
जयको पब्लिशिंग हाऊस
ए-2 जश चेंबर्स, 7-ए सर फिरोजशाह मेहता रोड
फोर्ट, मुम्बई - 400 001
jaicopub@jaicobooks.com
www.jaicobooks.com

© ब्रायन ट्रेसी

जर्मी पी. टार्चर / पेंग्विन के साथ अनुबंध में प्रकाशित
पेंग्विन रेंडम हाउस एलएलसी का इंप्रिंट
३७५ हडसन स्ट्रीट,
न्यू यॉर्क, न्यू यॉर्क १००१४

GET SMART!
स्मार्ट बनिए!
ISBN 978-93-86348-03-6

अनुवादक: रचना भोला ‘यामिनी’

पहला जयको संस्करण: 2017

बिना प्रकाशक की लिखित अनुमति के इस पुस्तक का कोई भी भाग, किसी भी प्रकार से इस्तेमाल नहीं किया जा सकता, न कॉपी कराई जा सकती है, न रिकार्डिंग और न ही कम्प्यूटर या किसी अन्य माध्यम से स्टोर किया जा सकता है।

# विषय सूची


परिचय — बंदी आभा को करें मुक्त

1. दीर्घकालीन बनाम अल्पकालीन दृष्टिकोण
2. धीमी सोच बनाम तीव्रगामी सोच
3. शिक्षित सोच बनाम अशिक्षित सोच
4. लक्ष्य पर आधारित सोच बनाम प्रतिक्रिया आधारित
5. परिणाम केंद्रित सोच बनाम गतिविधि केंद्रित
6. सकारात्मक सोच बनाम नकारात्मक सोच
7. लोचयुक्त सोच बनाम कट्टर सोच
8. रचनात्मक सोच बनाम यांत्रिक सोच
9. उद्यमी सोच बनाम कार्पोरेट सोच
10. धनी सोच बनाम निर्धन सोच

# परिचय

---

## बंदी आभा को करें मुक्त

*सत्य छिपा है हमारे भीतर;*
*यह बाहरी वस्तुओं से नहीं होता उदय,*
*आप भले ही जो भी सोचें। हम सबके भीतर है,*
*एक गुप्त केंद्र, जहाँ पूर्ण सत्य का है वास*
.....
*हमें इस बंदी आभा को मुक्त करने की बजाए*
*ध्यान देना है कि प्रकाश को भीतर आने के लिए*
*एक मार्ग दिया जा सके....!*

– **भावार्थ, रॉबर्ट ब्राउनिंग**

हार्वर्ड के विलियम जेम्स लिखते हैं, “मेरी पीढ़ी की सबसे महान क्रांति यही है कि लोग, अपने—अपने मन की आंतरिक प्रवृत्तियों में बदलाव ला कर, अपने जीवन के बाहरी पक्षों को बदल सकते हैं।”

आप और आपका मन असाधारण हैं। आपके पास सौ बिलियन मस्तिष्क कोशिकाएँ हैं, जिनमें से प्रत्येक नाड़ी और स्नायु से अन्य बीस हज़ार मिलियन कोशिकाओं से जुड़ी हैं। इस तरह आपके द्वारा सोचे जाने वाले विचारों की संख्या 100 बिलियन की 20,000 वीं पावर के बराबर होगी।

इसका अर्थ होगा कि मस्तिष्क विशेषज्ञ टोनी बुज़ान के अनुसार, आप जिन विचारों को पैदा कर सकते हैं, उनकी संख्या 1 की संख्या के साथ, जीरों के आठ पन्नों के बराबर होगी, संभावित विचारों की यह संख्या ज्ञात ब्रह्माण्ड के सभी अणुओं से कहीं अधिक है।

अब प्रश्न यह उठता है, "आप इस शक्तिशाली मानसिक कंप्यूटर का प्रयोग किस तरह कर रहे हैं?"

आपके भीतर कोई भी लक्ष्य तय करने की मानसिक योग्यता है और आप जीवन में कुछ भी मनचाहा अर्जित कर सकते हैं। आप अपने मस्तिष्क, अपने सोचने, नियोजन करने तथा पूरी सटीकता से कुछ रचने या गढ़ने की क्षमता का प्रयोग करते हुए, अपने लिए तय किए गए किसी भी लक्ष्य को पूरा कर सकते हैं।

आपका मानसिक सुपरकंप्यूटर इतना ताकतवर है कि आप सौ बार जन्म ले कर भी उसे पूरी क्षमता तक प्रयोग में नहीं ला सकते।

## संभावना का दस प्रतिशत

जब मैं इक्कीस वर्ष का था, तो मैं यह सुन कर बहुत प्रभावित हुआ कि एक औसत आदमी अपनी मानसिक क्षमता का केवल दस प्रतिशत ही प्रयुक्त कर पाता है। अधिकतर लोगों के पास असीम मानसिक क्षमता होती है, जिसका वे पूरी तरह से प्रयोग नहीं कर पाते। जाने क्यों, वे उसे किसी ख़ास काम के लिए बचा कर रखना चाहते हैं।

कल्पना करें कि करें कि आपके पास बैंक के खाते में एक मिलियन डॉलर जमा हैं जो नियमित तौर पर ब्याज के साथ बढ़ रहा है। पर आपने केवल बीस हज़ार डॉलर ही निकाले क्योंकि आपके पास बाकी पैसा निकालने के लिए कोड नहीं है। यह धन भी आपका था पर आप इसे पा नहीं सके। आपके पास वह सही खाता नंबर नहीं था जो आपको बाकी का पैसा भी दे सकता था।

अधिकतर लोगों के साथ ऐसा ही है। उनके पास असीम मानसिक क्षमता का भंडार है और वे आदतन उसे प्रयोग में नहीं ला रहे।

आगे आने वाले पन्नों में, आप सादे, व्यावहारिक और प्रमाणित उपायों की ऐसी श्रृंखला पाएँगे जो आपकी सहज सोच, प्रतिभा और योग्यता को सामने लाने में सहायक होंगे। आप जो भी हैं, आपको उससे अधिक या अलग होने की आवश्यकता नहीं है। आप जो हैं, बस आपको वही बने रहना है और अपनी मौजूदा मानसिक शक्तियों को जागृत करना है।

## मेल करना सीखें

जीवन भी कांबीनेशन वाले ताले की तरह है बस इसमें नंबर थोड़े अधिक होते हैं। सारे कांबीनेशन ताले एक जैसा काम करते हैं। आप पहले नंबर को घुमाते हैं, फिर दूसरे नंबर पर आते हैं, और फिर तीसरे नंबर पर आते हैं और अगर आपके पास सही नंबर होते हैं तो ताला खुल जाता है, भले ही वह साइकिल का ताला हो या किसी बड़े बैंक की तिजोरी का ताला।

कल्पना करें कि आपके पास सफलता के कोड को खोलने के लिए सारे नंबर तो हैं पर एक नंबर कम है। उस एक नंबर के अभाव में आप डायल को हमेशा घुमाते रह जाएँगे पर अपने दिमाग की तिजोरी में भरी संपत्ति का प्रयोग नहीं कर सकेंगे।

पर अगर वह एक सही नंबर मिल जाए तो आपकी तिजोरी खुल जाएगी तब आप अपने जीवन में असाधारण वस्तुओं को पा लेंगे।

इस पुस्तक में ऐसे ही कुछ कांबीनेशन दिए गए हैं जो आपके चिंतन के माध्यम बनेंगे और आपको जीवन में प्रगति के पथ पर आगे जाने में सहायक होंगे। कई बार आपका परिदृश्य यानी, चीज़ों को देखने का एक खास ढंग ही आपके पथ की बाधा बन जाता है।

## आपकी विवरणात्मक शैली

पेंसलवीनिया विश्वविद्यालय के डॉ मार्टिन सेलिगमैन आपकी विवरणात्मक शैली के बारे में बताते हुए कहते हैं कि यह आपके वह तरीका है जिससे आप अपने आगे चीज़ों की व्याख्या करते हैं।

यह आशावाद तथा निराशावाद के अंतर की तरह सरल हो सकता है। गिलास आधा भरा हुआ या आधा खाली दिख सकता है। आशावादी हर हाल से कुछ अच्छा पाने की उम्मीद रखता है जबकि निराशावादी हर हालात में अपने लिए समस्या की तलाश करता है। पश्चिमी विदूषक जोश बिलिंग के अनुसार, “ऐसा नहीं कि एक आदमी क्या जानता है कि उससे किससे ठेस लगती है; यह वह चीज़ है, जो उसे पता है पर सच नहीं है।”

अज्ञान कोई आनंद नहीं है। अगर आप किसी खास हालात के लिए सोचने के उचित साधनों का प्रयोग नहीं कर पाते तो अक्सर यह आपके लिए विनाशक हो सकता है या फिर आप असफलता की ओर अग्रसर हो सकते हैं।

## अच्छाई की करें तलाश

कई बार जब आप अपना दृष्टिकोण बदल देते हैं तो आपके लिए अलग तरह से सोचना, निर्णय लेना और अलग नतीजे पाना सरल हो जाता है। सफलता क्लासिक *थिंक एंड ग्रो*

*रिच* के लेखक नेपोलियन हिल के अनुसार, हर समस्या या कठिनाई के बीच समान लाभ या फायदे का बीज छिपा होता है।

अमेरिका में अपने बल पर धन कमाने वाले पाँच सौ करोड़पतियों का साक्षात्कार लेने के बाद उन्होंने पाया कि उन सभी में कुछ खूबियाँ एक सी थीं। उनकी एक समान खूबी यह थी कि उनमें से प्रत्येक ने अपनी कठिनाई और संकट से सबक लेने की आदत डाल ली थी। और उन्हें कोई न कोई सबक मिल भी जाता था।

उन्होंने अपनी असफलता और कठिनाई से जिन सबकों को पाया, उन्हें ही उन्होंने अपने उत्पाद और सेवाओं को तैयार करते समय प्रयुक्त किया और धनार्जन करने में सफल रहे। अगर उनके पास अस्थायी असफलता से मिले वे सबक न होते तो वे संभवत: अपने जीवन में इतने धनी नहीं बन सकते थे।

अगर आप अपनी सोच को हमारे समाज के सफल और सकारात्मक लोगों जैसा बनाना चाहते हैं तो इसका सीधा सा उपाय है। अपने जीवन की सबसे बडी समस्या पर गौर करें। अब कल्पना करें कि आपको यह समस्या इसलिए दी जा रही है कि आप इस उपहार से कुछ सीख सकें। अपने—आप से पूछें, 'इस समस्या से मैं ऐसा कौन सा पाठ सीख सकता हूँ जो मेरे भविष्य को सफल और प्रसन्न बनाने में सहायक हो सकता है?'

शायद आपके जीवन की सबसे बड़ी समस्या, कोई समस्या नहीं बल्कि एक अवसर हो। जैसा कि हेनरी फोर्ड ने कहा था, "असफलता मात्र एक अवसर है ताकि आप और समझदारी के साथ नई शुरूआत कर सकें।"

## दृष्टिकोण का अंतर

आपने छह नेत्रहीनों की कथा सुनी होगी, वे सभी एक—दूसरे को समझाने की कोशिश में थे कि हाथी कैसा होता है। उनमें से हरेक हाथी को छूते हुए, अपनी बुद्धि के हिसाब से उसका वर्णन कर रहा था। वे सभी सयाने अपने—अपने नज़रिए के हिसाब से सही कह रहे हैं।

एक ने कानों को छू कर कहा कि हाथी मोटे कंबल की तरह होता है। दूसरे ने सूंड को छू कर कहा कि ये लंबा और तीखा होता है। एक ने टांग को छू कर कहा कि ये पेड़ के तने की तरह है। एक ने उसे एक ओर से छूते हुए दीवार जैसा बताया। एक ने पूंछ को छू कर रस्सी जैसा बताया। सबसे आखिर वाले ने सिर को छुआ और उसे चट्टान जैसा बताया। उनमें से सभी अपने—अपने हिसाब से सही कह रहे थे, पर वे सभी कई तरह से गलत थे क्योंकि वे उस हाथी, उस हालात को उसकी समग्रता में नहीं देख पा रहे थे।

आपका अपने और अपनी दुनिया के लिए क्या नज़रिया है? अनईस निन लिखते हैं, “हम संसार को उसके रूप में नहीं, बल्कि उस रूप में देखते हैं जैसे हम हैं।”

## महान खोज

शायद मानव जाति के इतिहास की सबसे बड़ी खोज यही है कि आप जिस बारे में अधिकतर सोचते हैं, आप वही हो जाते हैं। आपकी मान्यता, सकारात्मक हो या नकारात्मक, लाभदायक हो या हानिकारक, यही तय करती है कि आप क्या और कैसे करते हैं।

आप अधिकतर समय क्या सोचते हैं? और आप उसके बारे में कैसे सोचते हैं?

जैसा कि वेन डायर लिखते हैं, “आप उस बात पर विश्वास नहीं करते, जो आप देखते हैं; आप वही देखते हैं जिस पर आप पहले से विश्वास रखते हैं।”

जिम रॉन के शब्दों में, “आपके पास जीवन में जो भी हैं, उसे आपने अपनी ओर इसलिए आकर्षित किया क्योंकि आप स्वयं वैसे हैं। आप अपने जीवन को बदल सकते हैं; क्योंकि आप अपनी सोच बदल सकते हैं; आप अपने—आप को बदल सकते हैं।”

मेरी बेस्टसेलिंग पुस्तक *चेंज यूअर थिकिंग, चेंज यूअर लाइफ है* । और इसके शीर्षक का संदेश बिल्कुल सच है।

जब आप सोचने की इन अलग शैलियों को सीख कर, अपने जीवन पर लागू करेंगे, तो आप भीतर से अपने अंदर आने वाले बदलाव को महसूस कर सकेंगे।

कॉरेंसपांडेंस के नियम के अनुसार, ‘जो भीतर है, वही बाहर है।’ आपका बाहरी जीवन, आपके भीतरी जीवन का ही प्रतिबिंब होता है। जब आपके भीतरी जीवन में परिवर्तन आता है, तो आपके बाहरी जीवन में भी, इस नई सोच का प्रतिबिंब झलक उठता है। शेक्सपीयर लिखते हैं, “कुछ भी अच्छा या बुरा नहीं होता, हमारी सोच ही उसे वैसा बनाती है।”

आइए, संसार के सफल और प्रसन्न आदमियों के काम करने के तरीके और चिंतन शैली को अपनाएँ ताकि आप भी वे भी सफल आदमियों को मिलने वाले नतीजे और उनके जीवन में आने वाले पुरस्कारों को पा सकें।

# अध्याय 1

## दीर्घकालीन बनाम अल्पकालीन दृष्टिकोण

*मनुष्य अपनी परिस्थितियों में सुधार लाने के लिए व्यग्र हैं, परंतु अपने भीतर सुधार नहीं लाना चाहते; इस प्रकार वे सदा बंदी ही बने रहते हैं। जो व्यक्ति हर तरह का कष्ट सहने को तैयार रहता है, उसे उसकी धुन को पूरा करने से कोई नहीं रोक सकता। यह भौतिक वस्तुओं के साथ–साथ स्वर्गिक वस्तुओं के लिए भी उतना ही सच है। जिस व्यक्ति के जीवन का एकमात्र ध्येय ही धनार्जन हो, उसे भी महान और और निजी बलिदान करने को तैयार रहना चाहिए, तभी वह मनचाहा लक्ष्य पा सकता है; उसे यह स्वयं तय करना है कि एक सशक्त और संतुलित जीवन पाने के लिए उसे और क्या–क्या करना होगा।*

– **जेम्स एलन**

आप जितना बेहतर सोचेंगे, उतने ही बेहतर नतीजे मिलेंगे और आप स्वयं को हर क्षेत्र में सफल पाएँगे। आपको मिले हुए नतीजे ही यह तय करेंगे कि आपकी सोच की गुणवत्ता क्या थी, आपने जो भी तय किया, उसके निष्कर्ष ही बताएँगे कि आपका निर्णय कैसा रहा।

अर्थशास्त्री मिल्टन फ्रीडमैन लिखते हैं, “गुणवत्ता से भरपूर सोच को मापना हो तो यह देखें कि आप अपने विचारों और उनके कार्यरूप से सामने आने वाले परिणामों व निष्कर्षों को कितनी योग्यता से माप सकते हैं।” वे कहना चाहते थे कि जो कुछ भी घटा, इकनोमिक थ्योरी उससे अलग पाई गई, वह लागू करने पर गलत निकली।

निष्कर्ष या परिणाम ही सब कुछ हैं! केवल एक सवाल ही मायने रखता है, 'क्या आपका आइडिया कारगर रहा या नहीं?'

कुछ लोग दीर्घकालीन परिणामों की महत्ता के लिए भ्रमित रहते हैं। वे सोचते हैं कि परिणामों की बजाए उनकी मंशा अधिक महत्व रखती है। यही हमारे समाज में भ्रम और उलझन पैदा होने का प्रमुख कारण है।

वे कहते हैं, "अगर मैं अच्छी मंशा के साथ अपने विचारों, निर्णयों और कार्यों के बेहतर परिणामों के बारे में सोचता हूँ और वे उस रूप में सामने नहीं आते तो इसके लिए आप मुझे दोषी नहीं ठहरा सकते।"

आप अपने निर्णयों और कार्यों के नतीजों को कितनी सटीकता और योग्यता के साथ भाँप सकते हैं, उसे ही आपकी समझदारी या बुद्धिमता की असली माप माना जा सकता है।

## बुद्धिमता क्या है?

बुद्धिमता केवल आई क्यू का प्रश्न नहीं है, इसे आप स्कूल के ग्रेड या वर्षों की लिखाई–पढ़ाई से भी नहीं जोड़ सकते। बुद्धिमता एक तरह से, 'काम करने का तरीका' है। इसका मतलब है कि अगर आप बुद्धिमता से काम करते हैं, तो आप स्मार्ट हैं। अगर आप मूर्खता से काम करते हैं, तो आप मूर्ख हैं, भले ही आपके ग्रेड या अंक कितने भी क्यों न रहे हों।

किसी समझदारी से भरे काम की क्या परिभाषा दी जा सकती है? इसका उत्तर बेहद सादा है। एक समझदारी से भरा काम वही है, जो आपको मनचाहे नतीजों के और निकट ले जाता है। एक मूर्खतापूर्ण कार्य वह है जो आपको आपके मनचाहे नतीजों की ओर नहीं ले जाता और इससे भी बदतर परिस्थिति तब सामने आती है, जब वह आपको आपके मनचाहे परिणामों से और भी दूर ले जाता है।

जब आप यह तय कर लेते हैं कि आप क्या चाहते हैं और क्या नहीं चाहते तो आप निजी तौर स्मार्ट या मूर्खतापूर्ण काम की परिभाषा तय करते हैं। विंस्टन चर्चिल ने एक बार कहा था, "मैंने बहुत पहले से वह सुनना बंद कर दिया है, जो लोग कहते हैं। मैं यह देखता हूँ कि वे क्या करते हैं। व्यवहार ही एकमात्र सच्चाई है।"

## एक्शन ही सब कुछ है

आप यह कैसे बता सकते हैं कि कोई व्यक्ति वास्तव में क्या चाहता है, सोचता है, महसूस करता है, विश्वास करता है या किसी चीज़ के लिए प्रतिबद्ध है? बहुत सादा सा

उत्तर है। आप उसके द्वारा किए जाने वाले कामों को देखेंगे। लोगों की बात, इच्छा, मंशा या आशा के कोई मायने नहीं होते, उनके द्वारा किया गया काम मायने रखाता है। अगर बात किसी तरह के लालच या परिस्थितियों के दबाव की हो तो ऐसे में उनके द्वारा किया गया काम और भी महत्वपूर्ण हो जाता है।

कुछ लोग कहते हैं, “मैं अपने जीवन और कैरियर में सफल होना चाहता हूँ।” वह व्यक्ति इस बात पर भरोसा भी करता है। फिर आप उसके व्यवहार को देखते हैं। वह काम पर यथासंभव देरी से आता है, जितनी जल्दी हो सके, काम से घर वापिस जाने की कोशिश करता है ताकि उसके प्रिय टी.वी. शो का आखिरी धारावाहिक देखने से न रह जाए। उसके ऐसे व्यवहार को देखते हुए, साफ़ तौर पर पता चलता है कि वह अपने कैरियर में सफल नहीं होना चाहता, उसे टी.वी. देखने में ज़्यादा दिलचस्पी है। आपने कैसे जाना? क्योंकि वह हर रोज़ काम पर घर जाने के बाद, टी.वी. देखने के अलावा कुछ नहीं कर रहा।

## क्या यह कारगर रहा?

आपके निर्णयों और कार्यों की एकमात्र कसौटी यही है : — क्या ये कारगर रहे? क्या आपकी सोच के अनुसार किए गए काम, आपको आपकी मनचाही दिशा या आपके लिए महत्वपूर्ण मानी जाने वाली दिशा में ले कर गए?

दो नियम ऐसे हैं जो लोगों को उनके निजी जीवन, राजनीति और अंतर्राष्ट्रीय मसलों में उलझाए रखते हैं। वे हैं, Law of Unintended Consequences and The Law of perverse Consequences

*अर्थशास्त्री हेनरी हेज़लिट अपनी क्लासिक, इकनोमिक्स इन वन लेसन* में लिखते हैं, “हर इंसान अपनी तलाश में है इसलिए उसका हर काम इसी दिशा में होता है कि वह किसी तरह अपने भीतर सुधार ला सके। लोग हमेशा कामों को तीव्र और बेहतर तरह से करने के साधन तलाशते हैं, और उसके गौण परिणामों की परवाह नहीं करते।”

लेखक का कहना है कि किसी भी काम का वांछित नतीजा यही होता है कि किसी भी तरह की दशाओं में सुधार हो। उस समय सुधार को ही प्राथमिकता दी जाती है। यह हमेशा सकारात्मक होता है। सभी कर्म, किसी भी तरह के सुधार पर ही केंद्रित होते हैं।

## परिणामों पर करें विचार

पर ये परिणाम सहायक व गौण हैं — इसके बाद और इसके भी बाद, क्या हुआ; वह कहीं अधिक मायने रखता है। लॉ ऑफ अनइंटेंडिड कांसीक्वेंसिस के अनुसार कई मामलों

में, कोई काम या व्यवहार, अल्पकालीन रूप से सकारात्मक परिणाम लाता है परंतु दीर्घकालीन रूप से देखने पर वे नतीजे नकारात्मक हो सकते हैं।

उदाहरण के लिए, एक युवक स्कूल छोड़ कर कहीं काम करने लगता है ताकि वह कमाए हुए पैसों से कार ले सके, लड़कियों के साथ घूमने जा सके और एक आनंददायक जीवन पा सके। ये सभी सकारात्मक व तत्काल लक्ष्य हैं जिनका युवा वर्ग आनंद उठाना चाहता है।

हालांकि उन्हें दीर्घकालीन तौर पर पढाई छोड़ने के नकारात्मक नतीजे भुगतने होंगे। आजीवन उनकी आय के स्त्रोत सीमित रहेंगे, वे जीवन में आगे नहीं बढ़ सकेंगे और ऐसा व्यक्ति कभी अपनी क्षमता व प्रतिभा का पूर्णतया उपयोग नहीं कर सकेगा।

## कुछ बदतर की हो जाए रचना

लॉ ऑफ पर्वर्स कांसीक्वेंसिस तब घटता है जब किसी भी सकारात्मक कार्य की वजह से ऐसे हालात सामने आ जाते हैं, इतने बदतर होते हैं मानो इस दिशा में कुछ किया ही न गया हो।

उदाहरण के लिए, आप अगर किसी ज़रूरतमंद को पैसा देते हैं तो समाज में उसे अल्पकालीन सहायता मिल जाती है।

यहाँ अगर वह नियम लागू हो तो वह व्यक्ति आसानी से मिलने वाले पैसे का आदी बन सकता है। वह अपने काम को छोड़ कर, दूसरों पर निर्भर हो जाता है। वह अपना स्वाभिमान और आत्मविश्वास गँवा देता है। वह व्यक्ति ऐसे बदतर हालात में आ जाता है मानो उसके लिए कुछ किया ही न गया हो।

समाज में, जब भी ज़रूरतमंदों की मदद के लिए कोई दान या धनराशि दी जाती है तो उसका मतलब यही होता है कि उक्त व्यक्तियों के जीवन की दशाओं में सुधार हो सके। पर जब यह नियम लागू हो जाता है तो वे आजीवन दूसरों पर निर्भरता और कुंठित संभावना के आदी हो जाते हैं।

## आगे की सोचें

शतरंज के खेल में, बहुत सारी चालों और मोहरों के बीच, आपकी जीत इसी बात पर निर्भर करती है कि आप कितनी सटीकता से अपने सामने वाले खिलाड़ी द्वारा चली जाने वाली चाल का अनुमान लगा सकते हैं।

जीवन में, आपकी सफलता भी काफ़ी हद तक इसी बात पर निर्भर करती है कि आप सफलता या जीत से जुड़ी बाज़ी का कितना सटीक अनुमान लगा सकते हैं — भले ही आप इसे किसी भी रूप में परिभाषित क्यों न करें!

हार्वर्ड के डॉ. एडवर्ड बेनफील्ड ने लगभग पचास वर्षों तक यू.एस व अन्य देशों में उन्नत सामाजिक व आर्थिक प्रगति का अध्ययन किया। वे कारण जानना चाहते थे कि कुछ परिवार अपने निम्न सामाजिक व आर्थिक स्तर के बावजूद, उच्चस्तरीय सामाजिक आर्थिक स्तर तक कैसे पहुँचे। उन्होंने इसके लिए पीढ़ी—दर—पीढ़ी मेहनत की, कईयों ने तो मेहनत—मजदूरी के कामों से अपने कैरियर का आरंभ किया और अपने जीवन में धनी—मानी लोगों की सूची में शामिल हुए। ऐसा केवल एक छोटे समूह के साथ ही क्यों संभव हुआ, बाकी सभी लोगों के साथ ऐसा क्यों नहीं हो सका?

आज, वर्ष 2015 में, केवल यू.एस. में ही, दस मिलियन से अधिक मिलिनेयर हैं, और उनमें से अधिकतर अपने बल पर धन अर्जित करने वालों में से हैं; उन्होंने लगभग शून्य से आरंभ किया और एक ही जीवनकाल में इतने दौलतमंद बने। इसके अतिरिक्त, फोर्ब्स पत्रिका (2015) के अनुसार, 1826 बिलिनेयर्स हैं, जिनमें से 290 नए बिलिनेयर तो वर्ष 2015 में ही बने हैं। इनमें से 66 प्रतिशत बिलिनेयर्स पहली पीढ़ी से हैं, यानी वे स्वयं इस मुकाम तक आए हैं। उन्होंने अपने एक ही जीवनकाल में इतना धन अर्जित किया और शिखर तक पहुँचे।

## सामान्य विभाजक

बेनफील्ड सारी दुनिया में फैले इन लोगों के सामान्य विभाजक के बारे में जानना चाहते थे। उन्होंने अपने अध्ययन को *द अनहैवनली सिटी* में वर्णित किया, इस विवादित पुस्तक की बहुत आलोचना भी हुई। इस किताब ने बहुत से लोगों की सोच के बारे में बताया, कि निर्धनता और कल्याण को बहुत से मासूम लोगों पर थोपा जाता है, जिनका उन बातों पर कोई नियंत्रण नहीं होता, जो उनके साथ घट रही हैं।

उन्होंने सादा सा निष्कर्ष निकालते हुए कहा कि किसी भी व्यक्ति की आर्थिक सफलता या असफलता का सीधा संबंध समय के परिदृश्य से जुड़ा है और यही सबसे द्रवित कर देने वाला महत्वपूर्ण कारक माना जा सकता है।

बेनफील्ड ने समाज को सात हिस्सों में बाँटा — निम्न—निम्न वर्ग; उच्च—निम्न वर्ग; निम्न—मध्यम वर्ग; मध्यम—मध्यम वर्ग; उच्च—मध्यम वर्ग; निम्न—उच्च वर्ग तथा उच्च—उच्च वर्ग!

यह पता चला कि सामाजिक आर्थिक उपलब्धि के प्रत्येक स्तर पर, लोगों ने लंबे और लंबे समय तक के परिदृश्य का अभ्यास किया था। इस बात से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता था कि वे कहाँ से आए थे, उनकी शिक्षा और वर्तमान हालात का स्तर क्या था; केवल समय के प्रति उनका नज़रिया ही उनकी दशाओं में अंतर का सबसे बड़ा कारक रहा।

## समय का परिदृश्य व आय

सबसे निम्नतम सामाजिक आर्थिक स्तर तथा निम्न—निम्न वर्ग में समय का परिदृश्य केवल कुछ घंटों या मिनटों का था जैसे कोई पियक्कड़ शराबी या नशीले पदार्थ लेने वाला केवल अपनी अगली बोतल या खुराक के बारे में ही सोच सकता है।

उच्चतम स्तर पर, जो लोग दूसरी या तीसरी पीढ़ी के धनी थे, उनका समय का परिदृश्य अनेक वर्षों का था, जिसमें कई दशक तथा भावी पीढ़ियाँ भी शामिल थीं। यह पता चला कि सफलता पर केंद्रित रहने वाले व्यक्ति भविष्य केंद्रित होते हैं। वे निरंतर अपने भविष्य के बारे में सोचते हैं। पीटर ड्रकर के अनुसार, किसी भी व्यवसाय में नेता का प्रधान दायित्व यही होता है कि वह भविष्य के बारे में सोचे; यह काम किसी दूसरे का नहीं है। यह आपका ही उत्तरदायित्व बनता है।

हर समाज के शीर्ष पर रहने वाले लोग, अपने रोज़मर्रा के निर्णयों के बीच, आने वाले समय के दशकों का भी विचार करके रखते हैं। वे इस बारे में सावधानी से सोचते हैं कि इससे पहले कि वे कोई महत्वपूर्ण निर्णय या वादा लें, उसके क्या परिणाम हो सकते हैं।

यह एक बड़ी खोज है : दीर्घकालीन सोच आपके परिदृश्य को निखारती है और असरकारक ढंग से, आपकी अल्पकालीन निर्णय निर्धारण क्षमता में भी निखार लाती है।

आप जो सोचते हैं, वही बनते हैं की तर्ज़ पर जब आप दीर्घकालीन सोच को अपनाते हैं तो आपका वर्तमान में काम करने और सोचने का तरीका भी बदल जाता है इस तरह आपकी भावी सफलता और भी सुनिश्चित हो जाती है।

## भविष्य की करें अभिलाषा

1994 में, गैरी हैमल और सी.के. प्रह्लाद ने कंपीटिंग फॉर फ्यूचर नामक व्यवसाय रणनीति पर उल्लेखनीय पुस्तक लिखी। उन्होंने इस पुस्तक में भविष्य की अभिलाषा को लोकप्रिय किया।

उन्होंने लिखा, “आप भविष्य में कहाँ जाना चाहते हैं, उस बारे में आप जितना स्पष्ट होंगे, आपके लिए वर्तमान से जुड़े निर्णयों को उतनी ही सटीकता से लेना सरल हो

जाएगा।”

उनके लोकप्रिय विचारों में से, एक यह भी था कि अगर आप अपने उद्योग में नेता बनने का लक्ष्य रखते हैं, तो आपको आने वाले पाँच सालों को ध्यान में रखते हुए, स्वयं से प्रश्न करना होगा, “अगर हमें अपनी कंपनी को शिखर तक ले जाना है तो आज से पाँच साल के भीतर हमारी कंपनी के पास कौन से कौशल, योग्यताएँ व क्षमताएँ होनी चाहिए।”

जब आपके पास भविष्य के लिए स्पष्ट अभिलाषा या केंद्र आ जाता है तो आपके लिए पूरी स्पष्टता से सोचना आसान हो जाता है और आप उन निर्णयों को भी सहजता से ले सकते हैं, जो आपको आपके दीर्घकालीन लक्ष्यों तक ले जाने के योग्य बनाएँगे।

दीर्घकालीन परिप्रेक्ष्य में, ‘बलिदान’ शब्द को बहुत महत्वपूर्ण माना जाता है।

सफल लोग बलिदान करने को तैयार रहते हैं, वे वर्तमान में मिलने वाले अल्पकालिक सुखों व सुविधाओं को उपेक्षित कर देते हैं ताकि आने वाले समय में बेहतर पुरस्कार पा सकें।

अगर आप दीर्घकालीन पुरस्कार पाने के लिए, अल्पकालीन पीड़ा को स्वीकार करने की संकल्प शक्ति व अनुशासन नहीं रखते तो आपके लिए सफलता को बनाए रखने की संभावना बहुत क्षीण हो जाएगी।

## सेवानिवृत्ति का संकट

वर्तमान में, अमेरिका और दूसरे देशों में, हम सेवानिवृत्ति संकट से जूझ रहे हैं। बेबी बूमर पीढ़ी के दस हज़ार सदस्य, अमेरिका में हर दिन रिटायर हो जाते हैं। न्यूयॉर्क टाइम्स के अनुसार, ‘वैवाहिक जोड़े की रिटायरमेंट के समय औसतन बचत केवल 104,000 डॉलर ही होती है।’

यह धनराशि रिटायरमेंट के केवल पंद्रह से बीस साल तक चल सकती है। अगर चार प्रतिशत को पैसे निकालने की दर माना जाए तो जोड़ा प्रतिवर्ष 4160 तथा प्रति माह 346 डॉलर निकाल सकता है और इसके अलावा उसके पास सोशल सिक्योरिटी होती है।

रिटायर होने वाले आधे जोड़े, इस औसतन राशि से पचास प्रतिशत ऊपर होते हैं और पचास प्रतिशत जोड़ों को इस राशि से नीचे की श्रेणी में रखा जा सकता है। कुछ रिटायर हो रहे जोड़ों के पास तो कोई भी बचत नहीं होती। मानव जाति के इतिहास में अमीर माने जाने वाले देश में, ऐसा कैसे हो सकता है?

सादा सा जवाब है — समय के परिदृश्य का अभाव। लाखों लोगों को यह आदत होती है कि वे अपनी सारी कमाई व्यय कर देते हैं। आज लगभग सत्तर प्रतिशत वयस्क ऐसा ही जीवन जी रहे हैं। उनके पास कुछ नहीं बचता और वे शिकायत करते हैं कि उनका महीना बच जाता है पर पैसे समाप्त हो जाते हैं।

वे यही मान कर चलते हैं कि उनकी फिजूलखर्ची कभी उनका नुकसान नहीं करेगी।

## आपका पड़ोसी लखपति

बहुत से मिलिनेयर और मल्टीमिलिनेयर ऐसे भी हैं जो औसतन मध्यमवर्गीय घरों में रहते हैं। उनमें से अनेक अध्यापक, ड्राईवर और सेल्स से जुड़े लोग हैं। पर वे आजीवन अपनी आय में से 10 से 15 प्रतिशत बचाते हैं और आज वे धनी और सुविधाओं में रहने वाले माने जाते हैं।

चक्रवृद्धि ब्याज के करिश्मे से, प्रति माह सौ डॉलर भी, बीस से साठ—पैंसठ साल की आयु तक बचाए जाने पर लगभग एक मिलियन डॉलर से अधिक हो सकते हैं।

दीर्घकालीन परिदृश्य का विकास तथा आने वाले समय के पाँच या दस वर्षों का अनुमान, आपकी वर्तमान सोच और काम करने के तरीके को बदल सकता है।

## अपनी आय को करें दुगना

कैमरोन हेरोल्ड की पुस्तक, *डबल डबल* (2011) में वे लिखते हैं कि आप अपने व्यवसाय के आकार को तीन वर्ष में दुगना कैसे कर सकते हैं। उनका संदेश बहुत सरल है : वे आपको सलाह देते हैं कि आने वाले तीन सालों को ध्यान में रखते हुए यह निर्णय लें कि आप तब तक अपनी आय को दुगना कर लेंगे। इस धनराशि में प्रतिवर्ष 25 प्रतिशत का चक्रवृद्धि ब्याज शामिल होगा।

फिर वर्तमान में लौटें और देखें कि इस लक्ष्य को पाने के लिए आपको कौन से आवश्यक कदम उठाने होंगे। अगर आप अपने व्यवसाय या आय को दो प्रतिशत पर माह बढ़ाते हैं तो यह 26 प्रतिशत प्रतिवर्ष हो जाएगा और तीन साल में आपकी आय दुगनी हो जाएगी।

अगर आप काम कर रहे हैं और आप अपनी उत्पादकता, प्रदर्शन तथा परिणामों को प्रति सप्ताह आधा प्रतिशत बढ़ाते हैं तो ये एक सप्ताह में दो प्रतिशत हो जाएगा। प्रतिवर्ष 26 प्रतिशत होगा और आने वाले छत्तीस माह में आपकी आय दुगनी होगी।

## भविष्य से आएँ वापिस

दीर्घकालीन परिदृश्य विकसित करने का आरंभिक बिंदु यही होगा कि आप, भविष्य से वापिस आने की सोच का अभ्यास करे। कल्पना करें कि आप जादू की छड़ी से अपने आने वाले समय में, जीवन को संपूर्ण बना पाते।

आपका यह संपूर्ण जीवन कैसा दिखाई देता? यह आपके वर्तमान जीवन से कैसे अलग होता?

इसके बाद वर्तमान में वापिस आ कर पूछें, "मुझे आज से ही ऐसा क्या करना होगा कि मैं अपने आने वाले समय के लिए एक संपूर्ण जीवन पा सकूँ?"

आदर्शीकरण का अभ्यास करें। कल्पना करें कि इस बात की कोई सीमा नहीं है कि आप अपने जीवन में क्या पा सकते हैं। अपने जीवन का चार महत्वपूर्ण क्षेत्रों में विश्लेषण करें 1. व्यवसाय व कैरियर; 2. परिवार व संबंध; 3. स्वास्थ्य व फिटनेस; 4. वित्तीय स्वतंत्रता।

आने वाले पाँच सालों की कल्पना करें कि आपका व्यवसाय, कैरियर और आय हर तरह से आदर्श हैं। आप कितना कमा रहे होंगे? आप किस तरह का काम कर रहे होंगे? आप अपने कैरियर में किस मुकाम पर होंगे? आप किस तरह के लोगों के साथ काम कर रहे होंगे?

## आपकी पाँच–वर्षीय कल्पना

पीटर ड्रकर ने कहा था, "लोग अक्सर एक साल में किए जाने वाले कामों का आवश्यकता से अधिक अनुमान लगा लेते हैं पर वे यह सही तरह से तय नहीं कर पाते कि वे पाँच वर्षों के भीतर क्या कर सकते हैं।

जब आप एक बार अपने आने वाले पाँच सालों के लिए आदर्श कैरियर और आय को तय कर लें, तो वर्तमान में मुड़ कर देखें और सोचें कि आपको यहाँ से वहाँ तक जाने के लिए कौन से आवश्यक कदम उठाने होंगे।

इसके बाद पहला कदम उठाएँ। अच्छी खबर यह है कि आप अपने पहले कदम को हमेशा देख सकते हैं। आपको सीढ़ी चढ़ते समय हर कदम को देखने की आवश्यकता नहीं है। बस आपको पहला कदम उठाना है और जब आप पहला कदम उठा लेते हैं तो दूसरा कदम अपने—आप सामने आ जाएगा। जब आप दूसरा कदम उठाएँगे तो तीसरा कदम अपने—आप सामने होगा। बस आपको पहला कदम उठाने की पहल करनी है। और आपको जीवन में आगे जाने के लिए पहला कदम उठाना ही होगा।

कंफ्यूशियस ने कहा है, “एक हज़ार मील लंबी यात्रा भी पहले कदम से ही आरंभ होती है।” पहला कदम उठाना हमेशा ही कठिन होता है। इसके लिए आपको बहुत कड़े परिश्रम और दृढ़ संकल्प की आवश्यकता होगी और यह कदम बाकी उन सभी कामों से अलग होगा, जिन्हें आप आज तक करते आए हैं। पर जब आप एक बार पहला कदम उठा लेंगे तो आपके लिए दूसरा कदम उठाना उतना कठिन नहीं रहेगा और फिर तीसरे कदम की बारी आ जाएगी। आप कुछ ही माह में इतना सब कुछ हासिल कर लेंगे जितना आप पिछले वर्षों के दौरान भी हासिल नहीं कर सके थे।

## आपका परिवार और संबंध

अपनी जादुई छड़ी को फिर से घुमाएँ और कल्पना करें कि आपका परिवार और संबंध हर तरह से आदर्श हैं। वे कैसे दिखाई देंगे? आपके साथ कौन होगा? कौन लोग आपके साथ नहीं रहेंगे? अगर आपका विवाह होगा तो आपके परिवार की कैसी जीवनशैली होगी? आप लोग किस तरह अवकाश मनाने जाएँगे या आपका परिवार कैसा खुशहाल होगा?

इसके बाद भविष्य से मुड़ कर वहाँ देखें, जहाँ आज आप हैं। फिर तय करें कि अपने लिए उस आदर्श अवस्था तक पहुँचने के लिए आपको कौन—कौन से आवश्यक कदम उठाने होंगे। अपने भविष्य में आदर्श परिवार और जीवनशैली को पाने के लिए आपको क्या —क्या करना होगा। अपने—आप से इस विषय से संबंधित सवाल पूछें।

## बेहतरीन शारीरिक स्वास्थ्य

अपनी सेहत और फिटनेस के बारे में सोचें। अगर आने वाले समय में आपकी सेहत फिट होगी तो यह वर्तमान से कैसी अलग दिखेगी? आप फिटनेस के किन स्तरों का आनंद लेना चाहेंगे? आपका वज़न कितना होगा? आपका आहार कैसा होगा? आप कौन से व्यायामों को अपने जीवन में शामिल करेंगे? आप कौन सी विश्राम तकनीकों को प्रयोग में लाएँगे?

इसके बाद अपने वर्तमान में वापिस आ जाएँ और सोचें कि अगर मुझे आने वाले समय में फिटनेस चाहिए तो उस आदर्श अवस्था को पाने के लिए अभी से कौन से आवश्यक कदम उठाने होंगे।

इसके बाद पहला कदम उठाएँ। कुछ करें। कुछ भी करें। पूरे भरोसे के साथ आगे चलें। और आप हमेशा अपने पहले कदम को देख सकते हैं।

## वित्तीय स्वतंत्रता

आपको वित्तीय स्वतंत्रता और उपलब्धि के क्षेत्र में भी ध्यान देना होगा। अपने भविष्य की ओर आगे जाएँ और पूछें, "मुझे भविष्य में आरामदेह जीवन पाने के लिए कितने धन की आवश्यकता होगी?"

हम अपने सेमीनारों में व्यवसाय के मालिकों को 'द नंबर' के बारे में बताते हैं, यह इसी विषय पर लिखी गई, एक बेहतरीन किताब का नाम भी है। इसमें पूछा जाता है, 'आपका नंबर क्या है?' ऐसी कौन सी निश्चित धनराशि है जिसे आप आजीवन कमाना, बचाना या निवेश करना चाहते हैं? खासतौर पर, आपको साल—दर—साल और माह—दर—माह अपनी जीवनशैली को चलाने के लिए कितने धन की आवश्यकता होगी?

यहाँ वित्तीय आजादी पाने का बड़ा सरल सूत्र है। पहले, यह तय करें कि अगर आपके पास कोई आय न हो तो अपनी वर्तमान जीवनशैली के अनुसार घर चलाने के लिए आपको कितने धन की जरूरत होगी। सत्तर प्रतिशत से अधिक वयस्क यह तय नहीं कर पाते कि उन्हें हर माह व्यय करने के लिए अंदाज़न कितना पैसा चाहिए।

## वार्षिक व्यय

जब आप अपने लिए महीने में होने वाला व्यय तय कर लें, जो आपके वर्तमान के नियमित और अनपेक्षित खर्चों के मेल से बनेगा तो इस नंबर को बारह से गुणा कर दें और इस तरह आपको पता चल जाएगा कि अगर आपके पास पूरे एक साल तक आय न हो तो आपके पास काम चलाने के लिए कितनी बचत होनी चाहिए।

अगर आपको अपनी वर्तमान जीवशैली चलाने के लिए, टैक्स देने के बाद 5000 डॉलर प्रति माह चाहिए तो पूरे वर्ष के लिए यह राशि 60000 डॉलर होगी। अगर आपके पास कोई आय न रही तो यह बचत आपको पूरा एक साल तक सहारा दे सकती है।

आखिर में आप अपनी वार्षिक आय को बीस से गुणा कर दें, आप अपने साथी के रिटायरमेंट के बाद अंदाज़न इतना समय अवश्य जीने वाले हैं। इसी उदाहरण के अनुसार, अगर आपको साल भर आराम से जीने के लिए साठ हज़ार डॉलर चाहिए तो इसे बीस से गुण करने के बाद आपको वर्तमान जीवनशैली को बनाए रखने के लिए 1.2 मिलियन डॉलर की ज़रूरत होगी। अगर आप चाहें तो अपनी मासिक या वार्षिक आय में से पेंशन की धनराशि को घटा सकते हैं।

## पहला कदम उठाएँ

इसके बाद पहला कदम उठाएँ। एक रिटायरमेंट खाता, वित्तीय आजादी खाता खोलें। यह एक ऐसा खाता है, जिसमें आप ऐसा पैसा रखेंगे, जिसे आप कभी, किसी भी कारण से

नहीं निकालेंगे। किसी वित्तीय सलाहकार की सलाह लें। अपनी आय के 85 से 90 प्रतिशत के अनुसार जीना सीखें और अपनी बाकी धनराशि की बचत करें या उसका निवेश कर दें। इसे अपने जीवन के महत्वपूर्ण लक्ष्यों में से एक मानें ताकि आपको वित्तीय आजादी मिल सके और आप आने वाले समय में अपने लिए हिट नंबर को पा सकें।

जब आप अपने लिए नंबर तय कर लें तो इसे पाने की योजना तैयार करें, अपनी योजना के अनुसार कार्य करें और लगातार बचत व निवेश करते रहें, इस तरह आने वाले समय में आपके लिए उस नंबर को दस गुना बढ़ोतरी तक पाने की संभावना बढ़ जाएगी।

## एक निर्णय लें

आज ही दीर्घकालीन परिदृश्य विकसित करने का संकल्प लें। भविष्य के प्रति गहन रूप से केंद्रित रहें। अधिकतर समय भविष्य के बारे में ही विचार करें।

अपने निर्णयों और कार्यों के परिणामों पर गौर करें। क्या होने वाला है? और क्या हो सकता है? और इसके बाद क्या होगा?

आत्म—अनुशासन, आत्म—संयम और आत्म—नियंत्रण का अभ्यास करें। अगर आप आने वाले बेहतर भविष्य की कल्पना रखते हैं तो उसके लिए आज ही कीमत चुकाने को तैयार रहें।

और इसके बाद पहला कदम उठाएँ। अच्छी मंशा, आशा, इच्छा या सपनों को सफलता या असफलता की विभाजक रेखा नहीं माना जा सकता। आप अपने जीवन के हर क्षेत्र से क्या चाहते हैं, यह उसके अनुसार ही तय होती है और इसके बाद आपको पहला कदम उठाना होता है। और आप हमेशा अपने पहले कदम को देख सकते हैं।

**क्या करना है आपको?**

1. आज ही संकल्प लें कि आप दीर्घकालीन सोच को अपनाएँगे, किसी भी निर्णय पर विचार करने से पूर्व उसके सारे पहलुओं पर गौर करेंगे।
2. आने वाले तीन से पाँच वर्षों की पहले से कल्पना कर लें और कल्पना करें कि आपका जीवन हर तरह से आदर्श होगा। तब यह आज से कितना और कैसे अलग होगा?
3. अपने आदर्श भविष्य को पाने के लिए आपको कौन सा एक कदम उठाना होगा, उसे आज ही तय करें। और फिर इसके बाद पहला कदम उठाएँ।

# अध्याय 2

# धीमी सोच बनाम तीव्रगामी सोच

*सफल लोग ऐसे काम करने की आदत डाल लेते हैं, जिन्हें असफल करना पसंद नहीं करते। ऐसा नहीं कि सफल लोग भी उन कामों को करना पसंद करते हों। पर उनकी नापसंदगी उनके उद्देश्य की ताकत की अधीन हो जाती है।*

**–अल्बर्ट ई.एन. ग्रे**

आपके पास असाधारण मस्तिष्क है। आपके पास इस ब्रह्माण्ड के सभी ज्ञात अणुओं से कहीं अधिक चिंतन क्षमता विद्यमान है। अगर आप अपने मन की सभी शक्तियों को उचित रूप से किसी लक्ष्य या इच्छा को पाने के लिए समायोजित व केंद्रित कर सकें, तो आप ऐसे असाधारण लक्ष्य पा सकते हैं, जिन्हें पाने की आपने कभी कल्पना तक नहीं की होगी।

आपका मन निरंतर कुलांचें भरता रहता है। आप प्रति मिनट पंद्रह हज़ार शब्द सोच लेते हैं। आपका मन लगातार एक से दूसरी सोच पर उछल—कूद करता रहता है। अगर आप अपने विचारों की इस धारा को बस में करना चाहें और इसे इस तरह दिशा देना चाहें कि यह आपके लिए असाधारण नतीजे ला सके, तो आपको उल्लेखनीय अनुशासन और संकल्प शक्ति की आवश्यकता होगी।

जैसा कि होता है, आपके दिमाग में सैंकड़ों विचार आ सकते हैं पर आप एक बार में, एक ही सोच पर काम कर सकते हैं। इसी वजह से, आप अपनी इस विचारधारा को बस में

कर सकते हैं, जिस तरह निशानेबाज़ अपना पूरा ध्यान निशाने पर केंद्रित करते हुए, बाण चलाता है।

## रिएक्टिव–रिस्पांसिव मोड

आप जो भी काम बार—बार करते हैं, वह एक आदत बन जाता है। अधिकतर लोग रिएक्टिव–रिस्पांसिव मोड में ही काम करते हैं। उन्होंने अपने आसपास, अपने भीतर चल रही गतिविधियों और सोच के लिए लगातार प्रतिक्रिया और प्रत्युत्तर देने की आदत डाल ली है।

सुबह अलार्म घड़ी बजते ही वे अपने माहौल के बीच अपनी आदतों के साथ कदम रख देते हैं। उनकी सामान्य चिंतन प्रक्रिया तत्काल प्रतिक्रिया देती है, वे उसके बीच बिल्कुल समय नहीं छोड़ते।

जब आपकी चिंतन प्रक्रिया बेहतर होती है तो अपने सामने कोई भी परिस्थिति आते ही आप थोड़े विराम के साथ ही अपनी प्रतिक्रिया देते हैं। जैसे बचपन में आपकी मम्मी कहती थीं कि जब भी गुस्सा आए तो दस तक गिनने के बाद ही कोई प्रतिक्रिया देनी चाहिए।

जब भी आप कुछ कहने या करने जा रहे हों तो उस समय थम कर, उस पर विचार करने से, आपकी प्रतिक्रिया देने की गुणवत्ता में निखार आएगा। यह आपकी सफलता के लिए बहुत मायने रखता है। यही धनी लोगों की भी खूबी होती है।

## सोचने में मेहनत लगती है

आईबीएम के संस्थापक, थॉमस जे वाटसन सीनियर चाहते थे कि ऑफिस की हर दीवार पर एक संकेत हो, जिस पर लिखा हो, 'सोचो'। जब भी उनके आगे कोई समस्या आती तो सहकर्मी एक—दूसरे को वह संकेत दिखाते हुए, सोचने का आग्रह करते ताकि वे चर्चा के दौरान पूरी एकाग्रता से चिंतन करते हुए उत्तर दे सकें। इस तरह उन्हें उचित समाधान या निर्णय तक आते देर नहीं लगती थी।

एक बार थॉमस एडीसन ने कहा था, "सोचने में बहुत मेहनत लगती है, यही वजह है कि अधिकतर लोग सोचने से बचना चाहते हैं।"

एक कहावत के अनुसार, 'कुछ लोग सोचते हैं। कुछ लोग सोचते हैं कि वे सोचते हैं और बहुत से लोग तो ऐसे हैं जो सोचने की बजाए मरना पसंद करेंगे।'

अच्छी सोच करने में कड़ी मेहनत लगती है। अगर आप सही मायनों में अपनी मानसिक क्षमता में निखार चाहते हैं तो आपको निरंतर इसका अभ्यास करना होगा।

सौभाग्य से, आप बार—बार जिस काम को करते हैं, वह आपकी आदत में शुमार हो जाता है। जब यह आदत बन जाता है तो आपके लिए यह काम करना आसान हो जाता है। गोथे के अनुसार, “हर काम आसान होने से पहले, कठिन ही होता है।” यही नियम कोई नई आदत बनाने में भी लागू होता है।

## धीमी सोच

आपको अपने भीतर यह आदत डाल लेनी चाहिए कि जिन क्षेत्रों में धीमी सोच की आवश्यकता हो, वहाँ आप अपनी सोच की गति धीमी रखों।

जैसा कि पहले अध्याय में चर्चा हो चुकी है, निष्कर्ष ही सबसे महत्वपूर्ण कारक है। जीवन में लगभग सभी भूलें इसी वजह से होती हैं कि हमने अपने कामों के नतीजों पर पहले गौर नहीं किया था।

डेनियल कान्हमैंस की बेस्टसेलिंग पुस्तक, *थिंकिग, फास्ट एंड स्लो* , सटीक चिंतन में बहुत अच्छा योगदान देती है। आर. एच. थॉलेस व सी आर थॉलेस की क्लासिक पुस्तक *स्ट्रेट एंड क्रुक्ड टाइमिंग* की तरह, यह किताब भी उन सभी कारणों की खोज और विश्लेषण करती है, जो हमें मनचाहे नतीजों तक नहीं जाने देते।

लेखकों ने दिखाया है हम किस तरह सूचना ग्रहण करते हैं और आंशिक जानकारी, चुने हुए आंकड़ों आदि के आधार पर ऐसी जानकारी पाना चाहते हैं, जिस पर विश्वास करने के बारे में, हमने पहले से ही निर्णय ले लिया है।

अगर कोई अहम निर्णय हमारे काम या जीवन पर सकारात्मक या नकारात्मक प्रभाव डालने जा रहा है तो हमें उसके बारे में अपनी सोच को थोड़ा धीमा रखना होगा ताकि कोई भी फ़ैसला हड़बड़ाहट में न लिया जाए।

इस काम को करने का सादा सा तरीका यही होगा कि आप स्वयं से लगातार यह सवाल करें, ‘हम कैसे जानते हैं कि यह सच है?’ किसी भी सूचना को अपने निर्णय का आधार बनाने से पहले देखना होगा कि वह सच भी है या नहीं।

## दो चिंतन शैलियाँ

तेज़ सोच बनाम धीमी सोच को आप चिंतन की दो शैलियाँ मान सकते हैं। जब हम तेज़ी से सोचते हैं, तो सूचना को अपने सहज ज्ञान के बल पर, तेज़ी से प्रोसेस करते हैं जैसे भीड़ से भरी सड़क पर कार चलाने का निर्णय। हम उस समय अपनी प्रतिक्रिया या प्रत्युत्तर के लिए कोई खास विचार नहीं करते।

हमारी अधिकतर गतिविधियों जैसे बातचीत, भेंट, रोज़मर्रा का जीवन, खरीददारी आदि के लिए तेज सोच ही सटीक और आवश्यक है। यहाँ नतीजे इतने मायने नहीं रखते कि आपने लंच के लिए हैमबर्गर का ऑर्डर किया है या अपने लिए फिशा बर्गर मँगाया है। इससे आपकी दुनिया की बड़ी योजनाओं में कोई अंतर नहीं पड़ता।

जीवन के कई दूसरे क्षेत्रों में हमें धीमी सोच की आवश्यकता होगी। अगर हमें मनचाहे परिणामों के साथ कुछ दीर्घकालीन निर्णय लेने हैं तो वहाँ धीमी सोच न केवल आवश्यक बल्कि अनिवार्य हो जाती है।

लेखक ने यह भी कहा कि अधिकतर लोग यही भूल करते हैं कि वे अपने जीवन से जुड़े दीर्घकालीन निर्णयों पर बहुत जल्दी विचार करने लगते हैं, यहाँ उन्हें अपनी सोच को थोड़ा समय देना चाहिए ताकि वे सटीक निष्कर्ष पा सकें।

## परिणामों पर करें गौर

उदाहरण के लिए आप कॉलेज में कौन सा कोर्स लेंगे, अपने लिए कैसा कैरियर चुनना चाहते हैं, आप किस व्यक्ति से विवाह करना चाहते हैं और आप अपने धन को कैसे कमाना चाहते हैं, उसकी बचत और निवेश के लिए क्या करना चाहेंगे, इस तरह के निर्णयों के लिए आपको अपनी धीमी सोच की आवश्यकता होगी।

कोई फैसला जितना ज़्यादा दीर्घकालीन होगा, आपको उस पर विचार करने के लिए उतना ही अधिक समय देना होगा। सारे तथ्यों और विकल्पों पर विचार करना होगा।

कोई नया काम शुरू करने जा रहे हों तो वहाँ भी कुछ निश्चित क्षेत्रों में आपकी सोच की गति धीमी होनी चाहिए। आप किस उत्पाद या सेवा में विशेषज्ञता रखते हैं, आप किस तरह के ग्राहकों का ध्यान अपनी ओर खींचना चाहते हैं, आप अपने लिए उत्पादन, बिक्री, मार्केटिंग व वितरण के कौन से साधन चुनना चाहेंगे और आप कीमत और दामों से जुड़े निर्णय किस आधार पर लेंगे; ये सभी निर्णय आपके पूरे उद्यम की सफलता या असफलता तय कर सकते हैं इसलिए इनके बारे में बहुत सोच—समझ कर ही निर्णय लें।

## अपनी चिंतन शैली का विश्लेषण करें

अपने—आप से नियमित रूप से प्रश्न करें, ‘क्या यह परिस्थिति तेज़ गति की सोच चाहती है या इस पर धीमी गति से विचार करना होगा?’

जब भी संभव हो सके, अपनी सोच के लिए थोड़ा समय निकालें। अपने सामने आए हालात और अपने द्वारा दी जाने वाली प्रतिक्रिया के बीच थोड़ा समय अंतराल लाने का

प्रयत्न करें। ‘बहत्तर घंटे के नियम’ का अभ्यास करें। किसी भी अहम निर्णय को लेने से पूर्व स्वयं को बहत्तर घंटे का समय अवश्य दें।

लॉर्ड एक्टन ने लिखा है, “अगर निर्णय लेना आवश्यक न हो तो यह अनिवार्य नहीं कि आपको निर्णय लेना ही होगा।”

आप किसी अहम निर्णय को लेने में जितना अधिक समय देंगे, आपके लिए वह हर मामले में उतने ही बेहतर नतीजे लाएगा। निरंतर इन शब्दों का प्रयोग करें, ‘मैं आपको इसके बारे में सोच कर जवाब देता हूँ।’

अगर कोई आपको किसी अहम फैसले पर तुरंत निर्णय लेने को विवश करे, तो आप कह सकते हैं, ‘अगर आप तत्काल उत्तर चाहते हैं तो मेरी ओर से यह ‘न’ होगा। पर अगर आप मुझे सोचने का समय दें तो मेरा उत्तर थोड़ा अलग भी हो सकता है।’

## सारे विवरण कहीं लिखें

कागज का एक टुकड़ा आपके लिए बहुत ही कीमती साधन हो सकता है जिस पर आप अपनी समस्या या लिए जाने वाले निर्णय से जुड़े सारे विवरण लिख सकते हैं। जब आप चीज़ों को लिखते हैं तो आपके हाथ और दिमाग के बीच कुछ अद्भुत घटता है। जब आप सारे विवरण लिखते हैं तो आपके मस्तिष्क को धीमी सोच के लिए विवश होना पड़ता है, वह उस समस्या या निर्णय विशेष पर पूरा ध्यान एकाग्र कर पाता है। अगर आप टाइप करने की बजाए कुछ लिखों तो बहुत बेहतर होगा। जब आप एक—एक कर सारे तथ्यों को लिखते हैं तो आपके लिए यह स्पष्ट होता चला जाता है कि आपको करना क्या चाहिए। यही कारण है कि फ्रांसिस बेकन लिखते हैं, ‘लेखन किसी व्यक्ति को सपूंर्ण बनाता है।’

जब भी किसी निर्णय से जुड़े निष्कर्ष बहुत ही महत्वपूर्ण हों तो अपने—आपको सोचने का भरपूर समय दें। अगर आपने तत्काल निर्णय ले लिया तो पछताना पड़ सकता है। याद रखें, ऐसे निर्णय की तुलना में, धीमी सोच से जुड़ा निर्णय हमेशा अधिक लाभदायक होगा।

## लोगों के निर्णय

आपके व्यवसाय के पचानवे प्रतिशत निर्णय इसी बात पर निर्भर करते हैं कि आप किस तरह के लोगों को अपनी ओर आकर्षित करते हैं, किन्हें काम पर रखते हैं और किन्हें काम सौंपते हैं। आप किन लोगों के साथ काम करना चाहते हैं या आपने किन लोगों को चुना है, वही लोग आपके काम को बना या बिगाड़ सकते हैं। पीटर ड्रकर लिखते हैं, ‘अगर आप लोगों को चुनने का निर्णय तेज़ी से करते हैं तो यह आपके लिए ग़लत निर्णय हो सकता है।’

आप किन लोगों के साथ काम करेंगे, किनके साथ वक्त बिताएँगे, किस व्यक्ति से विवाह करेंगे या कैसे व्यवसाय में निवेश करेंगे, ऐसे निर्णय ही आपके निजी जीवन में आपकी पचासी प्रतिशत सफलता और प्रसन्नता को तय करेंगे।

## लोगों को काम पर रखने का रहस्य

किसी बड़ी कंपनी का सबसे बड़ा सेल्स प्रबंधक अपने यहाँ बेहतर सेल्स कर्मचारियों की नियुक्ति के लिए जाना जाता था। उससे पूछा गया कि उसकी इस नियुक्ति की सफलता का राज़ क्या था। उसने कहा, बहुत सादी बात है। मैं बत्तीस दिन के नियम का अभ्यास करता हूँ। भले ही कोई प्रत्याशी मुझे कितना भी पसंद क्यों न आए पर उसे काम पर रखने का निर्णय लेने से पूर्व, मैं बत्तीस दिन तक प्रतीक्षा करता हूँ। जो व्यक्ति अपनी पहली या दूसरी भेंट में बहुत कमाल का लगता है वह अक्सर कुछ समय बाद अपनी कमजोरियों और चरित्र के दोषों के साथ सामने आ जाता है और इस तरह वह लंबे समय के लिए अनुपयुक्त हो जाता है।”

अधिकतर सफल कंपनियाँ और प्रबंधक इस नियम के अलग—अलग संस्करणों का प्रयोग करते हैं। उन्हें एहसास है कि अगर उन्होंने किसी ग़लत व्यक्ति को काम पर रखा तो यह उनके लिए कितना भारी पड़ सकता है। यही नियम व्यावसायिक साझेदारियों और अनुबंधों पर भी लागू होता है।

## रणनीतिपरक हो चिंतन

पिछले अनेक सालों के दौरान, कई तरह की प्रबंधन तकनीकें सामने आईं, जिनमें से आप रणनीति के अनुसार सोचने वाली तकनीक को सबसे कारगर मान सकते हैं। इस तरह के नियोजन में आपको धीमी गति से सोचने और किसी भी काम या निर्णय के सभी पहलुओं पर विचार करने के लिए विवश किया जाता है। आप अपने व्यवसाय के दीर्घकालीन भविष्य का ख़ाक़ा तैयार कर रहे हैं।

यदि यह कोई निजी कार्य है तो भी आपका काम करने का तरीका वही रहेगा। आप अपना भविष्य गढ़ रहे हैं। आप भविष्य में झाँक कर देख लेते हैं कि आप अपने वाले वर्षों के दौरान क्या बनना चाहते हैं?

रणनीति विशेषज्ञ माइकल कामी के अनुसार, “जो लोग अपने भविष्य की योजना तैयार नहीं कर सकते, उनके पास भविष्य नहीं हो सकता।”

निजी रूप से रणनीतिपरक चिंतन करने से आप बहुत धीरे—धीरे, सभी पहलुओं पर विचार करते हुए, हर बात की बारीकी से छानबीन करने के बाद ही कोई निर्णय लेते हैं। यह

आपको विवश करती है कि आप इस बारे में सोचें कि आप आने वाले समय में क्या करना या बनना चाहते हैं।

अक्सर आपको अपने लिए कुछ समय अलग से निकालना चाहिए ताकि आप तय कर सकें कि आप अपने लिए कैसा भविष्य चाहते हैं, यदि आप किसी तरह की परेशानी, बदलाव या बाधा से गुज़र रहे हैं तो ऐसा करना और भी आवश्यक हो जाता है। लंबी सैर पर निकलें और अपने मन को शांत करें। अपने साथी के साथ भविष्य से जुड़े लक्ष्यों पर विचार करें। दो या तीन दिन तक उन सभी साधनों से दूर रहें जो आपकी मानसिक एकाग्रता को भंग करते हों, जैसे कंप्यूटर, फोन, टेक्सट् मैसेज आदि। अक्सर इन साधनों के कारण आपके सोचने के प्रवाह में बाधा आती है।

## एकांत का करें अभ्यास

अगर आप धीमी गति के चिंतन को अपनी आदतों में शामिल करना चाहते हैं तो आपको नियमित तौर पर एकांत में रहने का अभ्यास करना होग कई लोग तो ऐसे होते हैं तो आजीवन एकांत में रहने का अभ्यास नहीं कर पाते। वे सदा व्यस्त और सक्रिय बने रहते हैं, वे अपने जीवन के हर संभव मिनट को किसी न किसी गतिविधि से जोड़े रखते हैं। पर यह सब आपके लिए नहीं है।

एकांत का अभ्यास करना बहुत सरल है। इसके लिए आपको ज़्यादा से ज़्यादा तीस से साठ मिनट की आवश्यकता होगी, उस गहरे मौन के बीच किसी तरह का संगीत, शोर या विघ्न न हो। आप बिना कुछ किए, शांत भाव से बैठ जाएँ। आप चाहें तो कुछ समय के लिए प्रकृति के एकांत में भी बैठ सकते हैं, जहाँ आपके आसपास कोई न हो।

यदि आपको पानी के निकट बैठने का अवसर मिल सके तो कहीं बेहतर होगा। इस तरह आपका मन शांत होगा और आपकी चेतन और अवचेतन क्षमताओं को सामने आने का अवसर मिल सकेगा।

## एकांत अनुशासन चाहता है

जब भी आप एकांत का अभ्यास करेंगे तो आरंभ में यह आपको कठिन लग सकता है। आपका दिमाग कई तरह की बातों में उलझेगा और पहले बीस से पच्चीस मिनट तक खुद को संभालना मुश्किल हो सकता है।

पर तभी अचानक कुछ अद्भुत सा घटता महसूस होगा। उसी क्षण आपका सारा तनाव और परेशानी छूमतंर हो जाएँगे। आपको केवल उस मौन के बीच बैठने का आनंद आने लगेगा। आपके मन में कई तरह के विचार भाव, बोध, अंर्तदृष्टि और समस्याओं के हल

उमड़ने लगेंगे। हो सकता है कि आपके मन को कोई ऐसा प्रेरणा भी छू जाए, जो आपके जीवन की दिशा ही बदल दे। वे ही पल आपके जीवन के कीमती पलों में से एक हो सकते हैं।

अपने मन को किसी नदी की तरह बहने दें। आपको कुछ भी लिखने की आवश्यकता नहीं है। यह एक अच्छा विचार है, जो आपका एकांत सत्र समाप्त होने के बाद भी, देर तक आपके साथ रहेगा। कहा जाता है, ‘जब स्त्री और पुरुष, एक—दूसरे से परे, एकांत में कुछ समय बिताने लगते हैं तो वे महान बनने लगते हैं।’

अगर आपने कभी तीस से साठ मिनट तक एकांत का अभ्यास नहीं किया तो आज ही अपने लिए समय निकालें। अक्सर, मैं दोपहर बाद घर जाते हुए, किसी पार्क के बाहर अपनी कार रोक कर, वहाँ लगभग एक घंटे तक शांत भाव से बैठा रहता हूँ। आप ऑफिस में सबके जाने के बाद अकेले बैठ सकते हैं। अपने घर के पिछले बरामदे में बैठ सकते हैं या अपने बेडरूम में अकेले बैठ सकते हैं, जब वहाँ कोई न हो।

## यह हमेशा कारगर होता है

मैं आपसे वादा करता हूँ। जब भी आपके जीवन में कोई बाधा, संकट, परेशानी, कुंठा, समस्या या चुनौती आए, तो जा कर मौन भाव से, किसी एकांत में बैठें। ज्यों ही आप ऐसा करेंगे, तो बिना किसी अपवाद के, आपकी सबसे बड़ी समस्या का हल चुटकियों में आपके सामने होगा, मानो कहीं से आपके कंधे पर कोई प्यारी सी तितली आ बैठी हो।

मेरे कई छात्रों ने इस बात की पुष्टि की है कि वे जिस समस्या के साथ दिनों या महीनों से जूझ रहे थे, एकांत के एक ही सत्र के भीतर, उन्होंने उसका समाधान पा लिया।

जब आपके पास उत्तर आएँगे, तो ये हर मायने में पूरे होंगे। इसमें आपकी हर परेशानी का विस्तार से वर्णन होगा। यह पूरी तरह से सादा, स्पष्ट व संपूर्ण होगा ताकि आप पूरी क्षमता से काम कर सकें। यह आपकी हर तरह की समस्या को हल कर देगा। जब आप इस सत्र से बाहर आ कर अपने विचार को कार्यरूप देंगे, तो सब कुछ अपने—आप ही संभल जाएगा। आप शांति पा सकेंगे।

## अपनी आंतरिक शक्तियों को जागृत करें

एकांत के नियमित अभ्यास के लिए आपको धीमी सोच को अपनाना होगा। आपको अपने आसपास के सारे काम और गतिविधियों से परे जा कर, कुछ देर शांत भाव से बैठना होगा। इस तरह का अभ्यास जितना गहरा होता जाएगा। आपके लिए हर बार सामने आने वाले विचार और आइडिया उतने ही मजबूत होते जाएँगे।

कार्पोरेट रणनीतिपरक नियोजन में, जहाँ परिणाम महत्वपूर्ण हो सकते हैं, अगर आप अहम मसलों पर इस तरह विचार करके, कारवाई करेंगे, तो आपके व्यवसाय की सफलता सुनिश्चित मानी जा सकती है।

समय प्रबंधन का एक नियम कहता है, "नियोजन में बीता हर मिनट, आपकी कारवाई के दस मिनट बचाता है।"

जब भी आप किसी सफल उपक्रम को देखते हैं, तो उसके पीछे एक सफल रणनीति छिपी होती है। आप धीमी और विचारपूर्वक की गई सोच के नतीजे को कार्यरूप में देखते हैं।

## GOSPA थिंकिंग मॉडल को अपनाएँ

इस मॉडल को यूँ भी लिखा जा सकता है : गोल्स, ऑब्जेक्टिव, स्ट्रेटजी, प्रायरटी व एक्शन!

लक्ष्य : आपके लक्ष्य निश्चित, मापयोग्य तथा समय की सीमा में बँधे वे नतीजे हैं, जिन्हें आप अपने व्यवसाय में दीर्घकालीन तौर पर पाना चाहेंगे। ये आपके बिक्री, लाभांश, वृद्धि, शेयरों की कीमत तथा गुणवत्ता की रैंकिंग के लक्ष्यों को प्रकट करते हैं।

उद्देश्य : आपके उद्देश्य वे अंतरिम लक्ष्य हैं, जिन्हें आपको अपने बड़े लक्ष्यों तक जाने के लिए पाना ही होगा। कल्पना करें कि आपके लक्ष्य वहीं हैं, जहाँ आपको सीढ़ियाँ चढ़ कर जाना है और उद्देश्य उन सीढ़ियों के वे पायदान हैं, जिन पर चढ़ कर ही लक्ष्य तक जाया जा सकता है।

रणनीतियाँ : आपकी रणनीतियाँ ही आपको उचित उद्देश्यों तक ले जा सकती हैं। मिसाल के लिए, व्यवसाय में, आपका एक उद्देश्य यही होना चाहिए कि आप बिक्री का एक निश्चित स्तर पा सकें। आप अपने बिक्री के लक्ष्य को पाने के लिए कई तरह की रणनीतियों पर काम कर सकते हैं।

प्राथमिकताएँ : आपकी प्राथमिकताएँ वे गतिविधियाँ हैं, जो आपके लक्ष्य और उद्देश्य पाने की राह में, दूसरों की तुलना में कहीं अधिक महत्वपूर्ण हैं।

हर चीज़ पर 80/20 का नियम लागू करें। आपके बीस प्रतिशत काम कौन से हैं, जो आपको बाकी अस्सी प्रतिशत नतीजों तक भी ले जा सकते हैं।

एक्शन या काम : ऐसी कौन सी सुनिश्चित, मापयोग्य तथा समय की सीमा में बँधी कारवाई है, जो आपकी रणनीतियों पर काम करते हुए, आपको आपके उद्देश्यों और फिर

लक्ष्यों तक ले जा सकती है?

सोचने और हर काम पर चिंतन करने का यह सिलसिला, प्रभावशाली तौर पर, आपकी निर्णय निर्धारण क्षमता को प्रभावित करता है। यह आपको विवश करता है कि आप दीर्घकालीन सोच के साथ—साथ धीमी गति की सोच को भी प्रयोग में लाएँ।

## संभावनाओं का नियम

बहुत से लोग अपनी सफलता या असफलता के लिए अच्छी या बुरी किस्मत को दोषी ठहराते हैं। अगर आप मुड़ कर देखें तो जान सकते हैं कि सफलता का आपकी किस्मत से कोई लेन—देन नहीं था। यह तो संभावनाओं का मामला है।

संभावनाओं का नियम कहता है कि एक संभावना के अनुसार, कुछ भी हो सकता है और जब आप कुछ निश्चित गणितीय मॉडल प्रयोग में लाते हैं, तो आप पूरी सटीकता के साथ इन संभावनाओं को गिन भी सकते हैं यदि इसे सादा तरीके से लागू करें, तो नियम कहता है कि अगर आप सफल व्यक्ति या संस्थानों की तरह ही काम करेंगे, तो आप इस संभावना को बढ़ा सकते हैं कि आप सही समय पर, सही काम करेंगे और सफल भी हो सकेंगे।

जब आप आवश्यकता पड़ने पर, धीमी गति से सोचने का अभ्यास करना सीख जाते हैं, तो आप पाएँगे कि सफलता की राह में आपके हाथों होने वाली भूलें कम हो जाती हैं और आप बेहतर तरीक से काम करने लगते हैं।

सफलता कोई दुर्घटना नहीं है। असफलता भी कोई दुर्घटना नहीं है। आप जितना अधिक सावधानी से विचार करेंगे और कारवाई करने से पहले योजना तैयार करेंगे, आपके लिए भावी सफलता को वश में करना उतना ही आसान हो जाएगा।

### क्या करना है आपको?

1. आज ही संकल्प लें कि आप अपने लिए ऐसी जगह तलाशेंगे जहाँ आप किसी समस्या, आइडिया या अपनी प्रतिक्रिया के बारे में धीमी गति से सोचेंगे।
2. अपने व्यावसायिक या निजी जीवन का कोई ऐसा क्षेत्र चुनें जहाँ आप गोस्पा मॉडल का अभ्यास कर सकें। इस तरह आपको स्पष्ट भाव से सोचने अपने भविष्य की योजना तैयार करने में मदद मिलेगी।
3. आज से ही तीस से साठ मिनट तक एकांत में बैठने की योजना तैयार करें, जहाँ आप बैठ कर अपने मन से उठती आवाज़ को सुन सकें। ऐसा नियमित रूप

से करें। कुछ ही दिन में आशाजनक परिणाम आपके सामने होंगे।

# अध्याय 3

# शिक्षित सोच बनाम अशिक्षित सोच

*बहुत जल्दी महान बनने की कोशिश से सावधान रहें। ऐसा कोई प्रयास तो दस हज़ार कोशिशों में से, किसी एक का ही सफल होता है; ये सब भयभीत कर देने वाले विषम हैं।*

– **बेंजामिन डिजराइली**

अनुभवी पेशेवर अक्सर दो शब्दों का बहुत प्रयोग करते हैं, ‘सतत परिश्रम’। कोई भी उचित निर्णय करने के लिए आपको सटीक जानकारी चाहिए और उसे मिलने में समय लगता है।

अक्सर हम लोग अपनी ओर से भरपूर गृहकार्य किए बिना ही अपने समय, धन और संसाधनों का निवेश कर देते हैं।

हमारे द्वारा लिए गए बेहतर निर्णय वही हैं, जहाँ हम सब कुछ सोच—समझ कर, सारी जानकारी लेने के बाद ही कुछ तय करते हैं। हम कुछ भी करने से पहले उसका परिणाम सोच लेते हैं।

## व्यवसाय में सफलता मिलने के कारण

फोर्ब्स पत्रिका के अनुसार, किसी भी व्यवसाय में असफलता मिलने का कारण यही होता है कि सेवा या उत्पाद के लिए कोई माँग नहीं होती। ग्राहक उस उत्पाद को नहीं चाहता या उस

कीमत पर नहीं चाहता, जिस कीमत पर कंपनी उसे देना चाहती है।

2013 में, यू.एस. में ही बाज़ार शोध पर आठ बिलियन डॉलर से अधिक व्यय किए गए। यह शोध यह जानने के लिए था कि ग्राहक दरअसल क्या चाहते हैं ताकि माल बनाने वालों को माल बनाने और बाज़ार में लाने से पहले ही इस बारे में जानकारी हो।

पर इतने शोध के बाद भी, नए उत्पादों में से अस्सी प्रतिशत असफल रहे और उन्हें बाज़ार से हटाना पड़ा।

प्रमुख व्यावसायिक सलाहकार कंपनी, मेंकिसे एंड कंपनी के अनुसार, अच्छी बिक्री को ही किसी व्यवसाय की सफलता का आधार माना जा सकता है। अक्सर माल न बिकने के कारण ही कंपनी को बंद करना पड़ता है। बाकी सब बातें तो बाद में आती हैं। उनका प्रभाव इतना अधिक नहीं होता।

ब़ाजार से जुडे निर्णय अक्सर इसलिए ग़लत हो जाते हैं क्योंकि लोग अपने उत्पाद को बनाने या बेचने से पूर्व, सही तरह के सवाल नहीं पूछते।

## तथ्यों की जानकारी

आई टी एंड टी में, 150 से अधिक कंपनियों का समूह तैयार करने वाले हेरोल्ड जीनी का कहना है, "किसी भी व्यवसाय में तथ्यों को सबसे अहम माना जा सकता है। ये तथ्य पूरी तरह से वास्तविक होने चाहिए, ये किसी अनुमान पर आधारित न हों। अगर आप तथ्यों के अनुसार चलेंगे तो कभी असफल नहीं होंगे क्योंकि ये कभी झूठ नहीं बोलते।"

आज के व्यवसाय में 'प्रामाणिकता या पुष्टि' शब्द को अहमियत दी जाने लगी है। कभी अनुमान न करें। जब भी मन में कोई विचार आए, तो तत्काल उसकी प्रामणिकता की परख करें। यह सबूत जुटाएँ कि क्या वह वास्तव में उतना ही उपयोगी या जायज है, जितना आपको लग रहा है।

अपने सेवा और उत्पाद से जुड़ी जो भी जानकारी आपको मिले, उसे एक कागज़ पर उतारें ताकि आपको सही तरह से निर्णय लेने में आसानी हो सके।

दूसरे लोगों से बात करें। उन लोगों की राय लें, जो ऐसे ही हालात का सामना कर चुके हों।

किसी विशेषज्ञ की सलाह लें। किसी विशेष क्षेत्र में महारत रखने वाले व्यक्ति की सलाह आपके समय और निवेश को बरबाद होने से बचा सकती है।

गूगल पर सर्च करें। अपनी समस्या या विषय से जुड़े शब्दों को गूगल पर डालें और वह आपको पल भर में उनसे जुड़ी सारी जानकारी प्रस्तुत कर देगा। इस तरह आपको वह जानकारी भी मिल जाएगी जो किसी दूसरे ने पहले से जमा कर रखी है।

लोगों की राय लें। अपने व्यवसाय में सभी लोगों से बात करें और उन्हें कहें कि अगर वे इस बारे में कोई जानकारी रखतें हो उसे खुले मन से सबके बीच कहें। कई बार कोई एक आइडिया या विचार ही आपका जीवन या दिशा बदल सकता है।

## वैज्ञानिक पद्धति का प्रयोग करें

वैज्ञानिक पद्धति का उपयोग करें। एक अवधारणा तैयार करें, जिसे अभी सिद्ध न किया गया हो। इसके बाद इस परिकल्पना को ग़लत ठहराने के सबूत खोजें ताकि आप सिद्ध कर सकें कि आपका अनुमान ग़लत था। वैज्ञानिक यही करते हैं।

अधिकतर लोग ऐसा नहीं करते। वे अपने विचार या आइडिया के सामने आते ही यह सिद्ध करने में जुट जाते हैं कि उसने बेहतर उपाय तो किसी के पास हो ही नहीं सकता। वे अपनी ओर से अपने आइडिया की पूरी पुष्टि करते हैं। अपने आइडिया के आगे बाकी लोगों की राय या सारी जानकारी को ग़लत साबित कर देते हैं। इस तरह उनके लिए उस जानकारी का भी कोई महत्व नहीं रह जाता जो उनके निर्णय को बदल सकती थी। वे पहले से ही मान लेते हैं कि उनका आइडिया सबसे बेहतर है और रहेगा।

आप नकारात्मक परिकल्पना करें। यह आपकी अपनी सोच से बिल्कुल उलट होगा। मिसाल के लिए, आप इसाक न्यूटन हैं और अभी—अभी आपके दिमाग में गुरूत्वाकर्षण का विचार आया है। आपके दिमाग की पहली सोच होगी कि चीज़ें नीचे गिरती हैं। इसके बाद आपको इसके विपरीत को सिद्ध करना है कि चीज़ें ऊपर उठती हैं।

अगर आप अपने आइडिया की नकारात्मक परिकल्पना को साबित नहीं कर सकते, तो आप निष्कर्ष निकाल सकते हैं कि आपके आइडिया में कोई कमी नहीं है।

मिसाल के लिए, आप किसी उत्पाद या सेवा के आइडिया के साथ सामने आते हैं। इसके बाद आप यह साबित करने का प्रयत्न करते हैं कि किसी ख़ास बाज़ार में उस उत्पाद या सेवा की कोई आवश्यकता या माँग नहीं है। आप किसी संभावित ग्राहक के पास जा कर उस उत्पाद या सेवा के बारे में बात करते हैं और कहते हैं, “बेशक़! मुझे नहीं लगता कि आप इस उत्पाद या सेवा को पाना चाहेंगे या आप इसके लिए यह भुगतान करना चाहेंगे, ऐसा ही है, न?”

अगर आपका ग्राहक भी हामी भरता है कि उसे ऐसे उत्पाद या सेवा की ज़रूरत नहीं है, तो आपको अपना निर्णय लेने के लिए उपयोगी जानकारी मिल गई है। अगर, दूसरी ओर, ग्राहक आपकी नकारात्मक परिकल्पना को ग़लत ठहराते हुए कहता है, “नहीं, नहीं, अगर आप ऐसे उत्पाद या सेवा को बाज़ार में लाते हैं तो मैं निश्चित तौर पर उसे प्रयोग में लाना चाहूँगा।” तो आप अपनी पहली अवधारणा की पुष्टि कर लेते हैं कि इस उत्पाद या सेवा के लिए बाज़ार में माँग बन चुकी है और लोग इसका लाभ पाना चाहते हैं।

## असफल होने को रहें तैयार

कोशिश करने और असफल होने, प्रस्ताव रखने और उसके अस्वीकृत होने और बार—बार यह सब सहन करने के लिए तैयार रहें। आपकी सफलता के लिए असफलता, प्रयास और भूल बहुत मायने रखते हैं। इस रास्ते पर चल कर आप अपनी मंज़िल तक पहुँचेंगे।

अपने किसी भी आइडिया या निष्कर्ष के लिए स्वयं ही अपने प्रबंधन सलाहकार बनें। अपने—आप से ऐसे सवाल पूछें, जो कोई सलाहकार पूछ सकता है, जिससे आपको अपना निर्णय लेने में आसानी हो सके।

‘क्या इस नए उत्पाद या सेवा के लिए बाज़ार में कोई माँग है?’

‘यह माँग कितनी बड़ी है और लोग कितना भुगतान करना चाहेंगे?’

‘इस उत्पाद या सेवा को लोगों की ज़रूरत के अनुसार आकर्षक व खरीदने योग्य बनाने के लिए आपको अपने आरंभिक आइडिया में कौन से बदलाव लाने होंगे ताकि लोग इसकी भरपूर मात्रा खरीद सकें?’

क्या इस नए उत्पाद या सेवा की माँग इतनी अधिक है कि आपके लिए इसका निर्माण करना जायज माना जा सके?’

‘क्या आप इस उत्पाद या सेवा को तैयार करने के बाद, इसके लिए तैयार बाज़ारों और ग्राहकें तक अपनी पहुँच बना सकेंगे?’

जब भी ऐसी जानकारी पानी हो तो अपने साथ कठोरता से पेश आएँ। अपने—आपको आसान सवालों में उलझाने का खेल न खेलें। जैसा कि ज़िग ज़िगलर ने कहा है, “अगर आप अपने साथ कड़ाई रखेंगे, तो जीवन आपके प्रति दयालु होगा। अगर आप अपने साथ ही नरम रवैया रखेंगे तो जीवन आपके साथ कड़ाई से पेश आएगा।”

## उचित होना ही बेहतर है

जैसा कि मनोविज्ञानी जैरी जैमपोलस्की ने एक बार लिखा था, "आप उचित होना चाहते हैं या प्रसन्न होना चाहते हैं?'

कितनी हैरानी की बात है कि लोग किसी नए उत्पाद या सेवा से जुड़े विचार के दिमाग में आते ही, उससे इतना लगाव पैदा कर लेते हैं कि उसके बारे में पुष्टि तक नहीं करना चाहते कि क्या संभावित ग्राहक उसे खरीदना भी चाहेंगे या नहीं?

जब तक आपके सामने मंज़िल पूरी तरह से साफ न हो, तब तक अपनी जानकारी और सूचना के भंडार को भरते रहें। बार—बार अपने तथ्यों को जाँचें। किसी भी बात पर यूँ ही यकीन न करें। अपने—आप से पूछें, 'हम कैसे जान सकते हैं कि यह सच है?'

अंततः, उस छिपी हुई कमी को खोजें, इस निर्णय में छिपा वह एक कमजोर क्षेत्र, जो आपके उत्पाद या सेवा को हानि पहुँचा सकता है। संसार के धनी लोगों में से एक रहे, जे. पॉल गेटी, व्यवसाय से जुड़े निर्णयों में अपनी पहल के लिए जाने जाते थे। उन्होंने कहा, "पहले हम तय करते हैं कि यह एक अच्छा व्यावसायिक अवसर है और फिर अपने—आप से पूछते हैं कि इस अवसर को अपनाने से, हमारे साथ बुरे से बदतर क्या हो सकता है? इसके बाद हमारी कोशिश होती है कि अपने—आप को उस बदतर नतीजे से बचा सकें।"

अगर आप सारी आवश्यक सूचना जमा कर सकें, तो आप उस छिपे हुए दोष को दूर कर सकते हैं, इस तरह आप दूसरों की तुलना में कहीं बेहतर निर्णय भी ले सकेंगे।

## अनुभव से बड़ा कुछ नहीं

यहाँ अनुभवी सोच और अनुभवहीन सोच बहुत मायने रख सकती है। तेज़ी से बदल रही पेशेवर दुनिया के बीच, अनुभव से बड़ा कुछ नहीं है। कुछ अमूल्य सबक आप केवल अनुभव से ही पा सकते हैं। इन्हें हम भूल और सुधार की विधि से सीखते हैं। हम किसी खास क्षेत्र में असंख्य भूलें करते हुए, बार—बार कोशिश करते हैं और इस तरह का अनुभव पाते हैं।

अनुभवी लोगों को ढाँचों की पहचान हो जाती है। जब वे किसी नए पेशेवर हालात का सामना करते हैं, तो वे उन ढाँचों को पहचान लेते हैं, जिन्हें वे पहले भी देख चुके हैं, जो उनकी सफलता या असफलता के लिए ज़िम्मेदार रहे थे। वे किसी भी निवेश या निर्णय से पूर्व ही यह भाँप सकते हैं कि उन हालात में उन्हें कैसे नतीजों का सामना करना पड़ सकता है। वे उस नए आइडिया में छिपी कमियों को तुरंत जान सकते हैं। उन्होंने पहले भी उसी तरह के मिलते—जुलते विचारों पर काम किया है इसलिए उनका यह अनुभव बहुत कारगर हो सकता है।

## अपने खेल के बनें मास्टर

जब शतरंज के खिलाड़ियों पर अध्ययन किया गया तो शोधकर्ताओं ने अनुमान लगाया कि स्थानीय खिलाड़ियों से ले कर अंतर्राष्ट्रीय खिलाड़ियों तक, उनकी सफलता के स्तरों में अंतर का केवल एक ही कारण पाया जाता है; कोई खिलाड़ी अपने सामने वाले खिलाड़ी की तुलना में कितनी संभावित चालों का अनुमान लगा सकता है। इसके बाद उन्होंने पाया कि शतरंज के खिलाड़ी सभी स्तरों पर, आगे की तीन या चार चालों से ज़्यादा नहीं सोचते। इससे ज़्यादा आगे की सोच रखने से उनकी जीत पर कोई प्रभाव नहीं होता।

इसकी बजाए, उन्होंने पाया कि विशेषज्ञता के प्रत्येक स्तर पर, खिलाड़ी, पिछले स्तर पर खेल रहे खिलाड़ी की तुलना में बिसात पर दिख रहे अधिक से अधिक ढाँचों को पहचानते हैं, जो कि केवल अनुभव की ही देन हो सकता है।

ग्रेंड मास्टर बोर्ड को देखते ही कम से कम पचास हज़ार संभावित चालों के बारे में सोच सकता है। वह पूरी तरह से अनुमान लगा सकता है कि सामने वाला खिलाड़ी कौन सी चाल चलने जा रहा है। नतीजन, शतरंज के खेल, एक साथ दस, बीस या तीस प्रतियोगियों के साथ भी खेला और जीता जा सकता है। वह हर बिसात पर जा कर, केवल एक नज़र डालेगा, ढाँचों की पहचान करेगा और अपनी बाज़ी चल कर आगे बढ़ जाएगा।

## अनुभव का महत्व

व्यवसाय और पेशों में भी ऐसा ही होता है। विस्तृत अनुभव के कारण ही विशेषज्ञ आसानी से किसी भी जटिल परिस्थिति को देखते ही, उसके लिए तत्काल हल सुझा देते हैं, जो कि कम अनुभव रखने वाले व्यक्ति के बस में नहीं था।

फार्चून 500 कंपनियों के प्रेजीडेंट प्रतिवर्ष औसतन दस मिलियन डॉलर से अधिक कमाते हैं। यह सब उनकी उसी योग्यता की देन है, जिसके बल पर वे जटिल से जटिल परिस्थिति को देखते ही तुरंत उपयोगी प्रतिक्रिया व प्रत्युत्तर दे पाते हैं, उनके पास पहले किए गए कामों के अनुभव और उदाहरण हैं, जिनके आधार पर उनके लिए अपने फैसले लेना और भी सरल हो जाता है और कई बार तो वे बिलियन डॉलर से जुड़े निर्णय भी सहज ही ले लेते हैं। उनका अनुभव बहुत मायने रखता है।

## पहला नियम

शायद धनी लोगों द्वारा दी गई सलाहों में से यह सबसे पहले आती है, 'अपना धन मत गँवाओ।' आपके जीवन और व्यवसाय में भी, आपका लक्ष्य यही होना चाहिए कि आप

अपना धन न गँवाएँ। युद्ध में कम से कम भूलें करने वाला सेनापति ही जीतता है और उसी तरह जीवन में भी वही व्यक्ति वित्तीय तौर पर सफल होता है जो अपनी कंपनी का नेतृत्व करते हुए कम से कम वित्तीय भूलें करता है और कंपनी को लाभ पहुँचाता है। आप किसी भी निर्णय को लेने से पूर्व, जितनी सूचना जमा कर लेंगे, आपके लिए मनचाही सफलता तक जाना उतना ही सरल हो जाएगा।

सूचना और जानकारी को जमा करना आपकी सफलता या असफलता से जुड़ा अहम तथ्य हो सकता है।

## धनी व्यक्तियों की रणनीति

अमेरिका के जाने—माने धनी व्यक्ति बर्नाड बरूच अपनी पुस्तक, माई ओन स्टोरी में लिखते हैं कि उनके द्वारा जो भी बड़ी वित्तीय भूलें हुईं, उनकी वजह यही थी कि वे अपने धन के निवेश से पूर्व सतत परिश्रमी नहीं रहे।

वारेन बफे, दुनिया के लोकप्रिय धनिकों की सूची में दूसरे नंबर पर आते हैं, वे अपने दिन का अस्सी प्रतिशत सयम ऐसी सूचना और जानकारी को ग्रहण करने में बिताते हैं, जो उनके निवेश से जुड़े निर्णयों को प्रभावित कर सकती है। वे कभी भी कुछ सीखने या नई जानकारी पाने से पीछे नहीं हटते।

कुछ वर्ष पूर्व तक, दुनिया के धनिकों की सूची में अपना नाम लिखवाने वाले कारलोस सिम का घर मैक्सिको में है जहाँ मैक्सिको और दुनिया भर से आए अख़बारों का ढेर लगा रहता है। वे लगातार नए—नए स्त्रोतों से जानकारी जमा करते रहते हैं ताकि अपने लिए उचित पेशेवर निर्णय ले सकें।

## सूचना जमा करने से न पीछे न हटें

आपका लक्ष्य यही होना चाहिए कि जीवन और व्यवसाय के जिन क्षेत्रों को सबसे अधिक महत्वपूर्ण मानते हों, उनमें आप दूसरों से कहीं अधिक जानकारी रखते हों। इसके लिए आपको लगातार सूचना जमा करने के साथ—साथ मौजूदा सूचना व जानकारी की तुलना भी करनी होगी। इस तरह आप धीरे—धीरे बेहतर निर्णय लेने की कला में पारंगत हो जाएँगे।

आप जितनी जानकारी जमा करेंगे, जितना अधिक अनुभव बटोरेंगे, आपके निर्णय और उनसे मिले नतीजे भी उतने ही बेहतर होते जाएँगे।

**क्या करना है आपको?**

1. अपने व्यवसाय या निजी जीवन का कोई ऐसा क्षेत्र चुनें, जहाँ आपको समय, धन और दीर्घकालीन नतीजों से जुड़े निर्णय लेने हों। संकल्प लें कि आप निर्णय लेने से पूर्व सारी जानकारी जमा करेंगे। अपने विश्वास के आधार पर किसी भी बात को नहीं मानेंगे।

2. दूसरों से पूछें। ऐसे किसी व्यक्ति की मदद लें, जो ऐसे ही हालात से गुज़र चुका हो, उसकी सलाह लें।

3. उस एक क्षेत्र को पहचानें, जिसमें कोई कमजोर कड़ी छिपी हो सकती है। वह कमजोर कड़ी आपके पूरे निर्णय पर प्रभावित हो कर, उसे मटियामेट कर सकती है। उसी दोश के आधार पर तय करें कि आपको वह निर्णय लेना चाहिए या नहीं।

अध्याय 4

# लक्ष्य पर आधारित सोच बनाम प्रतिक्रिया आधारित

*मानसिक कठोरता का वर्णन करना आसान नहीं है। बलिदान और आत्म–अस्वीकृति को इसकी विशेषता माना जा सकता है। इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है, यह एक अनुशासित संकल्प से जुड़ी होती है जो हार मानने से इंकार कर देती है। यह मन की एक अवस्था है, जिसे आप 'चरित्र पर कारवाई' का नाम भी दे सकते हैं।*

**–विंस लोंबार्डी**

एक बार किसी समूह में बहुत सारे ऐसे लोग शामिल थे, जो अपने बल पर धन और यश कमाने में सफल रहे। वे सभी एक साथ डिनर कर रहे थे। उनकी बातचीत का सिरा सफलता के अनेक कारणों की ओर घूम गया और वे बात करने लगे कि उस मेज़ के आसपास बैठे लोग, औसत लोगों की तुलना में अधिक सफल कैसे बन सके? आख़िर में, उस समूह के सबसे सफल व्यक्ति ने उठ कर कहा, "सफलता क्या है?"

जब सबने उत्तर पाने के लिए उसकी ओर ही देखा तो उसने कहा, "लक्ष्य ही सफलता हैं, बाकी सब तो सब समीक्षा ही है।"

## अहम मोड़

अपने पूरे जीवन के दौरान, आपके सामने कई अहम मोड़ आएँगे। ये पल, सहज ज्ञान या अनुभव हैं जो कुछ क्षण या माह लंबे हो सकते हैं। पर ऐसे मोड़ आने के बाद आपका

जीवन पहले जैसा नहीं रहेगा।

कई बार इन्हें उस समय पहचान लेते हैं, जिस समय ये घटते हैं। अधिकतर मामलों में, कई बार आप उन्हें पहचानने से चूक भी जाते हैं। अगर आप अपने जीवन में मुड़ कर देखें तो आपको अक्सर वे छोटी बातें याद रहती हैं, जिनकी ओर आपने ध्यान दिया था, पर उस घटना के नतीजों ने आपको और आपके जीवन की दिशा को भी बदला था।

मेरे और सफल कहलाने वाले लोगों के जीवन में वह अहम मोड़ तब आया था जब हमने अपने लक्ष्यों को पाया। मैं चौबीस साल की आयु में भी डोर—टू—डोर सेल्समैन की तरह काम कर रहा था, नाममात्र की कमाई के साथ, अपने दोस्त के एक कमरे वाले घर में, फर्श पर सोता था। तब मैंने अपने लक्ष्यों को जाना।

## लक्ष्यों की खोज

मैंने उस एक कमरे वाले घर में, पुरानी अलमारी के सबसे निचले दराज में एक किताब में लिखी पंक्ति देखी। उसमें लिखा था, ‘अगर आप सफल होना चाहें तो आपके पास जीवन में लक्ष्य होने चाहिए।’

कुछ पन्नों के बाद लिखा था कि हमें एक कागज पर उन सभी लक्ष्यों की सूची बना लेनी चाहिए, जिन्हें हम अपने जीवन में पाना चाहते हों। मेरे पास खोने के लिए कुछ नहीं था। मैंने एक कागज पर दस लक्ष्यों की सूची तैयार की। कुछ ही समय में सूची तो खो गई पर इस घटना के तीस दिन के भीतर मेरा जीवन पूरी तरह से बदल गया। मैंने अनपेक्षित तौर पर, अपनी सूची में लिखे सभी लक्ष्यों को पूरा कर लिया था।

मैंने बिक्री की ऐसी तकनीक पाई, जिसने मेरे काम को तिगुना कर दिया। नतीजन, मेरी आय में बढ़ोतरी हुई। मैं अपने घर में आ गया। मुझे सेल्स प्रबंधक का पद मिला और अपनी एक टीम दी गई, जिसे मैंने अपनी नई तकनीक का प्रशिक्षण देना था। यह सब मेरे सूची लिखने के तीस दिन के भीतर हुआ।

## दौलतमंद बनने की कुँजी

तभी से मैं लक्ष्य निर्धारण व उन्हें पाने से जुड़े कार्यक्रमों के बारे में अध्ययन व शोध करता आ रहा हूँ, लोगों को उनकी जानकारी देता आ रहा हूँ जिन्हें दुनिया भर में लाखों लोगों ने आज़माया है। मैं जहाँ भी जाता हूँ, अक्सर लोगों से यही वाक्य सुनने को मिलता है, ‘आपने मेरा जीवन बदल दिया; आपने मुझे दौलतमंद बना दिया।’

जब मैं उनसे यह पूछता हूँ कि मेरे शिक्षण में ऐसा क्या था, जिनका उन पर इतना गहरा प्रभाव पड़ा, तो वे हमेशा यही बताते हैं कि मेरे द्वारा लक्ष्य निर्धारण करने के बारे में दी गई शिक्षा ही उनके लिए सबसे अधिक उपयोगी साबित हुई। यह उनके जीवन का अहम मोड़ रहा, जैसा कि मेरे साथ हुआ था।

लोग अक्सर शिकायतें करते हैं और सड़कों पर 'एक प्रतिशत बनाम निन्यानवे प्रतिशत' के बारे में प्रदर्शन करते भी दिखाई देते हैं पर वे ग़लत हैं। दरअसल इस नारे को 'तीन प्रतिशत बनाम सत्तानवे प्रतिशत' होना चाहिए।

केवल तीन प्रशित लोगों के पास ही लिखित, स्पष्ट और निश्चित लक्ष्य होते हैं, जिनके बारे में वे प्रतिदिन कारवाई करते हैं। बाकी सत्तानवे प्रतिशत आशा, सपने, कल्पना व इच्छा तो रखते हैं पर उनके पास अपने लिए लक्ष्य नहीं होते। और सबसे बड़ी त्रासदी यह है कि वे इस अंतर को भी नहीं जानते।

## दस गुना अधिक कमाएँ व प्राप्त करें

मेरे अनुभव से, पिछले कई दशकों से, लक्ष्यसहित व लक्ष्यों के बिना रहने वाले लोगों पर अध्ययन करके यह नतीजे सामने आए कि तीन प्रतिशत लोग अपने लक्ष्यों के साथ, बाकी सत्तानवे प्रतिशत लोगों की तुलना में दस गुना अधिक आय अर्जित करते हैं।

ऐसा क्या हैं? इसके अनेक कारण हैं। पिछले अध्याय में हमने दौलतमंद लोगों के एक मंत्र को जाना था, 'पैसा मत गँवाओ।'

अगर सफलता की बात करें तो हम कह सकते हैं, 'समय को मत गँवाओ।'

वास्तविकता यही है कि जब आपके पास स्पष्ट व निश्चित लक्ष्य और उन्हें पाने के लिए स्पष्ट योजना होती है और वे उन पर प्रतिदिन काम करते हैं, तो वे अपना बहुत सारा कीमती समय बचा पाते हैं। आप कुछ ही माह या वर्षों में इतना अधिक कमा सकते हैं, जितना लोग, पूरे जीवन में नहीं कमा पाते। अगर आप लक्ष्य तय कर लेते हैं तो आप अपने मेंटल जीपीएस को प्रोग्राम कर देते हैं और वह किसी तयशुदा मिसाइल की तरह आपको लक्ष्य तक ले जाने में मदद करता है। अपने निशाने से फीडबैक लेते हुए, तब तक आगे चलते रहें, जब तक आप अपने लक्ष्य को न पा लें।

थॉमस कार्लाइल के शब्दों में, "लक्ष्य रहित मनुष्य समतल मार्ग पर भी कोई प्रगति नहीं करता। स्पष्ट लक्ष्य रखाने वाला, असमतल मार्ग पर भी तेज़ी से आगे जा सकता है।"

आपने सुना ही होगा, "अगर आप नहीं जानते कि आपने कहाँ जाना है, तो वह सड़क आपको कहीं नहीं ले जाती।"

## बिग थ्री को करें विकसित

सर्वोत्तम सोच पाना चाहें तो इन तीन पर अपना ध्यान केंद्रित करें : सपष्टता, केंद्र व एकाग्रता। इस तरह आप अपने जीवन के प्रत्येक क्षेत्र में लक्ष्य तय कर सकेंगे।

सफलता का पचानवे प्रतिशत तो स्पष्टता के साथ ही विकसित हो जाता हे। आपको पता होना चाहिए कि आप क्या हैं — आपकी कमियाँ, खूबियाँ, आपकी प्रतिभा और योग्यता — आप अपने जीवन के साथ क्या करना चाहते हैं। इसके बाद पूरी एकाग्रता के साथ, एक बार में एक लक्ष्य पर ध्यान दें और उस दौरान अपने ध्यान को भटकने न दें।

बिल गेट्स और वारेन बफे, दोनों के अनुसार, एक बार में, एक चीज़ पर केंद्रित रहने की योग्यता को ही, इस तेज़ी से बदल रही दुनिया में, सफलता के लिए ज़िम्मेदार माना जा सकता है। यह किसी भी अन्य मानसिक योग्यता से कहीं अधिक उपयोगी है।

अंतत, जब आप यह तय कर लें कि आप कौन हैं और क्या चाहते हैं तो अपना केंद्र बिंदु तय करें और पूरी एकाग्रता के साथ उसे पाने के लिए जुट जाएँ। तब तक काम करते रहें जब तक आप उसे सौ प्रतिशत पा न लें।

लक्ष्य आपको जीवन में स्पष्टता, केंद्र व एकाग्रता की ओर ले जाते हैं। अगर लक्ष्य नहीं होंगे तो आप बड़ी आसानी से कुंठा से ग्रस्त हो सकते हैं, निराशा के शिकार हो सकते हैं।

## बाधाओं को करें दूर

ई—मेल, संदेश, कॉल्स, सोशल मीडिया आदि लाभदायक तो हैं पर यही आपके लिए बाधा भी बन सकते हैं। अधिकतर लोग इनके कारण अपने ध्यान को रमा नहीं पाते। वे टिक कर किसी भी काम में पूरा मन नहीं लगा पाते। वे दिन में पैंतालीस बार अपना ई—मेल देखते हैं। वे इन सब चीज़ों के गुलाम हो गए हैं। वे लगातार इन चीज़ों के पीछे भागते हुए, उन बातों को नज़रंदाज़ कर रहे हैं जो उनके लिए मायने रखती हैं।

जिनके पास लक्ष्य नहीं होते, उन्हें हमेशा ऐसे लोगों के लिए काम करने का शाप झेलना पड़ता है, जो अपने लिए लक्ष्य रखते हैं। जीवन में आप अपने लक्ष्यों के लिए काम करते हैं और अगर आप ऐसा नहीं करते तो स्वयं को दूसरों के लक्ष्य पूरे करने के लिए काम करता पाएँगे। बेशक, आपको कंपनी को उसके लक्ष्य पूरे करने में मदद करते हुए, अपने लक्ष्य भी पूरे करने होंगे।

## परिवर्तन का प्रभाव

हो सकता है कि परिवर्तन की यह गति ही आपके जीवन का सबसे अहम कारक है। मानव जाति के इतिहास में हम पहली बार परिवर्तन की ऐसी गति देख रहे हैं, कुछ ही समय में जैसे सब कुछ बदल जाता है।

तीन अहम क्षेत्र ऐसे हैं जिनके कारण हमें लगने लगा है कि हमने अपने जीवन पर नियंत्रण खो दिया है। कई बार इनके कारण ही रातोंरात हमारी सबसे अच्छी योजना भी बेकार साबित हो जाती है।

## सूचना का विस्फोट

सूचना और जानकारी का विस्फोट, ऐसा पहला क्षेत्र कहा जा सकता है। सूचना और नए विचारों का विस्तार हो रहा है, यह सब तेज़ी से बढ़ता ही जा रहा है। हमारा नया उपाय, विचार, तकनीक रातोंरात बदल सकती है या असफलता का मुँह देख सकती है। हो सकता है कि हम दिवालिया हो जाएँ।

अधिक स्मार्ट लोग अधिक से अधिक अच्छे और बेहतर विचार सामने ला रहे हैं। वे ऐसे विभिन्न उपायों पर काम कर रहे हैं, जिन पर आज तक पहले कभी काम नहीं हुआ।

## सूचना का विस्फोट

तकनीक दिन—ब—दिन बहुत तेज़ी से बढ़ती ही जा रही है। तकनीक में यह प्रगति सारे उद्योग को बदलने की क्षमता रखती है। नोकिया और ब्लैकबैरी जैसी कंपनियों के बारे में सोचें, बाज़ार पर इनका कैसा प्रभाव था। जब 2007 में पहला आई फोन आया तो पाँच साल में ये दोनों कंपनियाँ कहीं की नहीं रहीं। सैल फोन बाज़ार में ब्लैक बैरी का प्रतिशत उनचास प्रतिशत से घट कर 0.4 प्रतिशत रह गया और नोकिया ने फोन बनाने ही बंद कर दिए और उसे माईक्रोसाफ्ट को बेच दिया। दुनिया के किसी दूसरे छोर पर आने वाले एक तकनीकी क्रांति या परिवर्तन, आपको आपके व्यवसाय से बाहर कर सकता है, अगर आपने सही समय पर उसके लिए अपनी ओर से उचित प्रतिक्रिया न दी।

## आक्रामक प्रतिस्पर्धा

तीसरा कारक सबसे अधिक बाधक है, वह है प्रतिस्पर्धा। आपके प्रतिस्पर्धी पहले से कहीं अधिक उग्र, आक्रामक और जोशीले हो गए हैं। यह प्रतिस्पर्धा सूचना व तकनीक क्रांति में आए थोड़े से भी परिवर्तन या सूचना पर केंद्रित रहती है ताकि वे लोग उसके अनुसार ही ग्राहकों की पसंद में बदलाव ला सकें, नए उत्पाद और सेवाओं को विकसित कर सकें और हो सकता है कि इस प्रक्रिया में वे आपके उत्पाद और सेवाओं को चलन से बाहर कर दें।

आपकी प्रतियोगिता निरंतर, नई सूचना व तकनीक की दुनिया में, अपने लिए बेहतर अवसरों की तलाश में है ताकि आपके ग्राहकों को आज से बेहतर, तीव्र और किफ़ायती सुविधाएँ प्रदान कर सके।

दुनिया में फास्ट फूड का नेता माने जाने वाले मैकडोनाल्ड को चिपोटल मैक्सिकन ग्रिल, द गेप एंड एकबरक्रोमबाई एंड फिच जैसी कंपनियों ने कड़ी मात दी है। ये लोग कम दामों में कहीं बेहतर गुणवत्ता उत्पाद देते हुए, ग्राहकों की माँगें पूरी करने में सफल रही हैं।

इन सभी कारकों को ध्यान में रखते हुए कहा जा सकता है कि आने वाले महीनों और वर्षों में परिवर्तन की गति और भी तीव्र होने वाली है। चार्ल्स डार्विन ने लिखा था, "सबसे चतुर या मजबूत प्रजाति उत्तरजीविता नहीं पाएगी। जो परिवर्तन के साथ समायोजन करेगी, वही प्रजाति उत्तरजीवी होगी।"

## लक्ष्य अनिवार्य हैं

यही वजह है कि लक्ष्य बहुत अहमियत रखते हैं। लक्ष्य आपको बदलाव की दिशा को नियंत्रित रखने में मदद करते हैं, आपको आश्वासन देते हैं कि आपका काम और जीवन बाहरी परिवर्तनों पर आधारित होने की बजाए, आपके संकल्प पर आधारित होगा।

आपके लिए सबसे बड़ी सफलता यही होगी कि आप उन बातों के बारे में चिंता न करें, जिन्हें आप अपने बस में नहीं कर सकते — ऐसे कारक, जिन पर आपका वश नहीं है। आप बदलाव की गति को काबू में नहीं कर सकते। पर आप उस बदलाव को अपने लक्ष्यों के प्रति स्पष्टता रखते हुए, समझौता कर सकते हैं। स्वयं को उसकी गति के अनुसार बना सकते हैं।

वर्तमान में, आप या तो परिवर्तन के स्वामी बन सकते हैं या उसके गुलाम बन सकते हैं। चुनाव आपका अपना है। हालात के शिकार हों या हालात को अपने वश में कर लें। उन बदलावों के कारण स्वयं को हारा हुआ या निराश महसूस न करें, जो आपके बस में नहीं हैं।

लक्ष्य या ध्येय आपके जीवन को शक्ति, उद्देश्य व दिशा प्रदान करते हैं। लक्ष्य आपके भीतर की प्रतिभा को बाहर लाते हैं, आपको अपनी क्षमता तक जाने का अवसर प्रदान करते हैं।

## लक्ष्य निर्धारण और आपकी प्रतिभा

लक्ष्य निर्धारण के लिए आपके पास दीर्घकालीन, धीमा और सूचनायुक्त चिंतन होना चाहिए। आपके लिए एक सूत्र यह है कि आप अपने लक्ष्यों को कहीं लिखें। लिखते ही, उस

लक्ष्य तक जाने का मार्ग सुलभ हो जाएगा। यावद रखें, आप किसी लक्ष्य को तब तक भेद नहीं सकते, जब तक आप उसे देख नहीं सकते। आप किसी लक्ष्य पर तब तक नहीं जा सकते, जब तक आप उसे सही तरह से कागज पर उतार नहीं लेते।

आपके चिंतन की गुणवत्ता का, आपके द्वारा स्वयं से पूछे गए सवालों से गहरा नाता है। विशेष तौर पर लक्ष्य चुनने और तय करने की दिशा में तो ये और भी अधिक महत्व रखते हैं। हम कुछ ऐसे प्रश्न दे रहे हैं, जिन्हें आपको नियमित तौर पर पूछना चाहिए ताकि आपको अपने लिए स्पष्टता, केंद्र व एकाग्रता प्राप्त हो सके।

## यह तय करें कि आप चाहते क्या हैं

आप सही मायनों में, सही मायनों, सही मायनों में अपने जीवन से क्या चाहते हैं?

ऐसा लगता है कि अपने—आप से इस तरह नाटकीय अंदाज़ में बार—बार यह प्रश्न करने से आपको अंतत: इस सवाल का जवाब मिल ही जाएगा कि आप भविष्य से क्या पाना चाहते हैं। जब आप तीसरी बार सही मायनों में, शब्द का प्रयोग करेंगे तो आपको अपने भीतर गहराई से उतरने का अवसर मिलेगा और आप सही मायनों में अपने सवाल का जवाब पा लेंगे।

## आप किसे सही मायनों में मोल देते हैं?

आपके मूल्य क्या हैं? आपके संगठित होने के बुनियादी नियम क्या हैं? आपके लिए कौन से गुण और विशेषताएँ महत्व रखते हैं और आप किन लोगों को पसंद करते व सराहते हैं?

मनुष्य के जीवन की अधिकतर समस्याओं का मूल भ्रम ही है। जिन्हें आप मूल्यों की ओर वापसी के साथ दूर कर सकते हैं। आपके मूल्य ही आपके जीवन का सार हैं। आपका जीवन इसी धुरी के आसपास घूमता है। आपके मूल्य ही आपके गहनतम भावों की दिशा तय करते हैं। ये आपके विश्वास, अपेक्षाओं और रवैयों को तय करते हैं। 'आप वह नहीं देखते, जो आप विश्वास रखते हैं, आप वही देखते हैं, जिस पर आपने पहले से ही विश्वास करने का निर्णय कर लिया है।'

पूरे एक सप्ताह तक अपने—आप से बार—बार पूछें कि आपके जीवन में सबसे अहम मूल्य कौन से हैं?

अपने पहले उत्तर से संतुष्ट न हों। आपका पहला उत्तर बेहद सादा और दूसरों द्वारा सराहने योग्य होगा। आपको बार—बार खुद से यह सवाल करना है और आखिर में आपके सामने जो उत्तर आएगा, वह आपको भी अचंभे में डाल देगा।

## आपके तीन महत्वपूर्ण लक्ष्य

अभी आपके जीवन के सबसे तीन अहम लक्ष्य कौन से हैं?

इनके उत्तर तीस सैकेंड से भी कम समय में लिखें। जब आपके पास अपने लक्ष्य लिखने के लिए इतना कम समय होगा तो बेशक आपके उत्तर उतने ही सटीक होंगे मानो आपने उन्हें तीस मिनट या तीन घंटों में लिखा हो। वे क्या हैं?

## असफलता का भय नहीं

कल्पना करें कि आपके पास बैंक में बीस मिलियन डॉलर हैं पर आपके पास जीने के लिए केवल दस वर्ष का समय ही बचा है। आप उन वर्षों के भीतर क्या करना चाहेंगे?

यह सवाल आपको धन और संसाधनों से जड़ी सीमित सोच से आजाद कर देगा। अधिकतर लोग, जीवन में वह सब बनना नहीं चाहते, जो उन्हें पसंद है क्योंकि उन्हें लगता है कि वे उसका प्रबंधन नहीं कर सकते। उनके पास भरपूर समय, प्रतिभा या उसे पाने के लिए पर्याप्त संसाधन नहीं हैं।

पर जब आप कल्पना करते हैं कि भरपूर पैसा होने के बाद, सीमित समय में आपने क्या करना है तो उस समय आपके लिए अपनी हार्दिक इच्छा का पता लगाना कठिन नहीं रहता। आपके लिए यह क्या हो सकता है?

## जीने के लिए छह माह

कल्पना करें कि आप डॉक्टर के पास जाँच करवाने गए और उसने आपको बिठा कर बताया कि उसके पास आपके लिए एक अच्छी और एक बुरी खबर है। अच्छी खबर है कि आप अगले छह माह तक पूरी तरह से सेहतमंद रहने वाले हैं और बुरी खबर यह है कि आप 181 वें दिन, एक लाइलाज रोग के कारण जीवित नहीं रहेंगे।

अगर आपके पास जीने को छह माह ही बचें, तो आप उन्हें कैसे जीना चाहेंगे? आप क्या करेंगे? आप अपना समय कैसे बिताना चाहेंगे? आप कौन से काम पूरे करना चाहेंगे? अपने पीछे कैसी विरासत छोड़ना चाहेंगे?

इन प्रश्नों के उत्तर पूछने से आपको अपने मूल्यों को जानने में सहायता मिलेगी और आप जान सकेंगे कि ऐसा क्या है जो आपके लिए सही मायनों में महत्व रखता है। आपने सुना होगा कि किसी ने भी मरते समय यह नहीं कहा कि काश उसने ऑफिस में काम करते हुए, अधिक समय बिताया होता।

## आपकी महत्व की भावना

आपको किस तरह की गतिविधियों से, निजी मूल्य और स्वाभिमान की दिशा में अपने मूल्य का एहसास होता है?

एक बार डेल कारनेगी ने कहा था, “मुझे बताएँ कि कोई व्यक्ति किन कामों से अपने—आपको महत्वपूर्ण महसूस करता है, मैं आपको उसके सारे जीवन का दर्शन बता दूँगा।”

आज तक कौन सी गतिविधियाँ या उपलब्धियाँ आपके जीवन में प्रसन्नता के लिए उत्तरदायी रही हैं? आप कौन सा काम बेहतर तरीके से कर सकते हैं? ऐसा क्या है, जो आपकी सफलता के लिए उत्तरदायी रहा है? अगर आपको किसी काम को करने का भुगतान न मिले, तो ऐसा कौन सा काम है जिसे आप आजीवन करना चाहेंगे।

## एक महान लक्ष्य

अगर आप जान पाते कि आप असफल नहीं होंगे तो ऐसा कौन सा महान लक्ष्य होता, जिसे आप अपने लिए तय करना चाहते?

सफलता की राह में असफलता का भय ही सबसे बड़ी बाधा है और यही वयस्क जीवन में असफलता का प्रधान कारण भी बनता है। कल्पना करें कि आपकी कोई सीमाएँ न हों। आपके पास बहुत सारा पैसा, लोग, संबंध, दोस्त, संपर्क, और अपने लक्ष्य पाने के लिए भरपूर प्रतिभा व योग्यता भी हो तो आप अपने लिए कौन सा लक्ष्य चुनना चाहेंगे?

आप क्या हैं और आप क्या पाना चाहते हैं, इस बारे में जितनी स्पष्टता से सोच सकेंगे, आपके लिए जीवन में लक्ष्य पाना उतना ही सरल होता जाएगा।

## लक्ष्य निर्धारण प्रक्रिया

एक बार नेपोलियन हिल ने लिखा था कि सफलता के लिए प्रमाणित फार्मूलों का उपयोग ही सफलता पाने का उपाय है। यह पता करें कि दूसरे सफल लोग क्या करते हैं, फिर स्वयं भी उन्हीं आदतों को दोहराएँ। कारण और प्रभाव के नियम के अनुसार, अगर आप भी वही करते हैं तो जो दूसरे सफल लोग करते आए हैं, तो आप भी वही नतीजे पाने लगेंगे, जो वे पाते आ रहे हैं।

यह लक्ष्यों को निर्धारित करने की सादी परंतु शक्तिशाली प्रक्रिया है कि आप इसके बल पर तत्काल अपने जीवन को रूपांतरित करते हुए, उसे ऊर्जान्वित कर सकते हैं। ये देखें :

1. यह तय करें कि आप चाहते क्या हैं? अधिकतर लोग ऐसा नहीं करते। अधिकतर लोग बहुत सारी चीज़ें करते हैं पर वे निश्चित तौर पर कोई एक काम नहीं करते।

वयस्क लोगों के जीवन में असफलता का एक प्रमुख कारण यह होता है कि वे उन्हें लगता है कि उनके पास पहले से एक लक्ष्य है पर उनके पास जो है, उसे लक्ष्य नहीं कह सकते। उनके पास आशाओं, इच्छाओं व कल्पनाओं के सिवा कुछ नहीं है। वहीं दूसरी ओर, एक वास्तविक लक्ष्य, पूरी तरह से सुनिश्चित और स्पष्ट होता है।

आइंस्टाइन ने कहा था, "अगर आप छह साल के बच्चो को अपना लक्ष्य नहीं समझा सकते तो जान लें कि आप स्वयं उसके बारे में स्पष्ट तौर पर नहीं जानते।'

2. इसे लिख लें। जिस लक्ष्य को लिखा नहीं जाता, वह एक इच्छा या आशा मात्र बन कर रह जाता है। कहते हैं कि लक्ष्यों को, समयसीमाओं के साथ आने वाले सपने माना जाता है। जब आप किसी लक्ष्य को लिख देते हैं तो आपके लिए उसे मूर्त रूप देना और स्पष्ट तौर पर सामने लाना आसान हो जाता है। आप इसे देख सकते हैं, छू सकते हैं और पढ़ सकते हैं। अब यह एक अस्तित्व रखता है, इससे पूर्व यह आपकी कल्पना का एक अंश था, जैसे किसी बड़े कमरे में मँडराता हुआ सिगरेट का धुआँ, जो कोई आकार या रूप नहीं रखता ।

केवल तीन प्रतिशत वयस्कों के पास ही स्पष्ट व लिखित लक्ष्य होते हैं और बाकी लोग उनके लक्ष्यों के लिए काम करते हैं। वे अपने पूरे जीवन में, बाकी लोगों की तुलना में उस गुना अधिक कमाते हैं। लिखित लक्ष्य रखने वाले लोग, एक साल में इतना अर्जित कर लेते हैं, जितना दूसरे लोग पाँच या दस साल में भी नहीं कर पाते।

यहाँ यह खोज दी जा रही है : आपका अवचेतन मन इसे एक आज्ञा के तौर पर प्रयोग में लाता है और इसे आपके पास लाने के काम में जुट जाता है। यह दिन—रात, आपके सोते—जागते, यही काम करता रहता है। लिखित लक्ष्य बहुत ही शक्तिशाली रूप धारण कर लेते हैं।

3. एक समय—सीमा तय करें। डेडलाइन आपके अवचेतन मन पर एक दबाव बनाए रखती है कि आपको कोई काम कितने समय में पूरा करना है। इस तरह आपकी महाचेतन शक्तियों को अपने लिए एक लक्ष्य मिल जाता है। ज्यों ही आप लक्ष्य लिख कर, उसे एक डेडलाइन से जोड़ देते हैं, इस तरह आप भी उसे पाने के लिए आवश्यक चरणों पर काम करने के लिए प्रोत्साहित हो उठते हैं।

डेडलाइन से जुड़ा लिखित लक्ष्य, आकर्षण के नियम को सक्रिय करता है। आप अपने जीवन में ऐसे लोगों, विचारों, संसाधनों तथा अवसरों को अपनी ओर आकर्षित करने लगते हैं, जो आपको लक्ष्य की ओर तेज़ी से बढ़ने में सहायक होते हैं।

अगर आप डेडलाइन के अनुसार लक्ष्य प्राप्त नहीं कर पाते तो क्या होता है? बहुत सादा जवाब है — दूसरी डेडलाइन बना लें। कई बार ऐसी बातें हो जाती हैं, जिन पर आपका वश नहीं होता, वे आपके लक्ष्य की राह में बाधा बन जाती हैं। कोई चिंता नहीं। बस एक और डेडलाइन बना लें। याद रखें, कोई भी लक्ष्य अवास्तविक नहीं होता, आपकी डेडलाइन अवश्य अवास्तविक हो सकती हैं।

4. एक सूची तैयार करें। अपने लक्ष्य को पाने से जुड़ी हर बात को लिख लें। इसमें उन लोगों, संसाधनों और जानकारी के बारे में भी लिखें, जो आपके लक्ष्य पाने में सहायक होगी। इस सूची को पूरा होने तक इसमें नाम शामिल करते रहें।

यह सूची ही आपको यकीन दिलाएगी कि आपका लक्ष्य आसानी से पाया जा सकता है। यह आपको प्रेरित और प्रोत्साहित करेगी। हेनरी फोर्ड के अनुसार, "अगर आप अपने लक्ष्य को पूरा होने योग्य छोटे टुकड़ों में विभाजित कर लेते हैं तो आप किसी भी लक्ष्य को पूरा कर सकते हैं।"

5. इस सूची को एक योजना के रूप में व्यवस्थित करें। आपको इसे एक क्रम में तैयार करना होगा। एक चेकलिस्ट तैयार करें, जिसमें सभी चरणों को सिलसिलेवार लिखा गया हो। इस तरह लक्ष्य तक जाने की दिशा में आपकी गति पाँच या दस गुना हो जाएगी।

इसके अलावा आप प्राथमिकता के अनुसार भी अपनी सूची तैयार कर सकते हैं। क्या चीज़ अधिक मायने रखती है और क्या चीज़ कम मायने रखती है? आपकी सूची की बीस प्रतिशत चीज़ें ही अस्सी प्रतिशत सफलता की जवाबदे होंगी। वे क्या हैं?

6. अपनी योजना पर तत्काल अमल करें। कुछ करें, कुछ भी करें। पहला कदम उठाएँ। आइंस्टाइन के शब्दों में, 'जब तक कुछ नहीं हिलता, तब तक कुछ नहीं होता' आपको भी कदम तो उठाना ही होगा।

7. अपने महत्वपूर्ण लक्ष्य की दिशा में जाने के लिस, प्रतिदिन कुछ करें, भले ही वह छोटा सा कदम क्यों न हो। एक दिन भी अपने लक्ष्य से दूर न रहें।

जब आप प्रतिदिन कुछ करेंगे, तो इस तरह आप सफलता के मोमेंटम प्रिंसीपल को सक्रिय कर सकेंगे। भले ही लक्ष्य की ओर उठने वाला पहला कदम

कठिन लगे पर कुछ समय बाद यह सरल होता जाता है। आप तेज़ी से लक्ष्य की ओर जाते हैं और लक्ष्य आपकी ओर आने लगता है। इस तरह आप हमेशा अपने पहले चरण को देख सकते हैं।

## लक्ष्य–निर्धारण अभ्यास

यहाँ एक छोटा सा अभ्यास दिया जा रहा है, जिसने हज़ारों— लाखों लोगों के जीवन का कायाकल्प किया है। यह बहुत प्रभावी है क्योंकि यह बहुत ही सरल है। इसे देखें :

1. एक सादे कागज पर, 'लक्ष्य' शब्द लिखें, इस पर आज की तिथि भी डालें। इसके बाद लिखें, कि अगले बारह माह में आप कौन से लक्ष्य पूरे करने चाहेंगे।

   ये लक्ष्य एक सप्ताह, एक माह या छह माह या एक वर्ष की अवधि वाले हो सकते हैं। पर ये वही लक्ष्य हों, जिन्हें आप एक वर्ष के भीतर पूरा करना चाहते हों।

   दरअसल ये लक्ष्य, आपके लिए उन लक्ष्यों की तुलना में अधिक प्रेरणादायक होंगे, जिन्हें आप आने वाले पाँच या दस साल के भीतर पाना चाहेंगे।

   इनको लिखने के बाद तीन शब्द लिखें : वर्तमान, निजी, सकारात्मक।

   आपका अवचेतन मन उचित रूप से उसी लक्ष्य पर काम कर सकता है, जिसे सही तरह से लिखा गया हो। हर लक्ष्य को 'मैं' के साथ आरंभ करते हुए लिखें।

   मिसाल के तौर पर, आपका लक्ष्य हो सकता है, 'मैं इस साल ३१ दिसंबर तक इतने.....डॉलर कमाना चाहता हूँ।'

   इस लक्ष्य को इस तरह लिखें मानो आपने उसे पहले ही पा लिया हो और आप किसी को बता रहे हैं कि आप पहले से ही क्या पा चुके हैं।

जैसे किसी को यह कहने की बजाए, 'मैं सिगरेट पीना छोड़ रहा हूँ।' आप कहें, 'मैं सिगरेट नहीं पीता।'

अपने इन लक्ष्यों को वर्तमान काल में लिखें और इनकी भाषा निजी व सकारात्मक होनी चाहिए।

2. इन दस लक्ष्यों की सूची बनाने के बाद खुद से सवाल करें कि इस सूची में से ऐसा कौन सा लक्ष्य ऐसा है, जिसे पाने के बाद आपके जीवन में एक सकारात्मक प्रभाव आ सकता है?

   ऐसा एक लक्ष्य अवश्य होगा जो आपके सवाल का जवाब होगा। यही आपके जीवन का सबसे प्रधान लक्ष्य होगा।

3. इस लक्ष्य को कागज पर सबसे पहले लिखें। इसे वर्तमान काल में लिखें। इसकी भाषा निजी व सकारात्मक होनी चाहिए। मिसाल के लिए, 'मैं इस तारीख़ तक अमुक राशि कमाता हूँ।'

4. इसके बाद उन सभी चरणों को लिखें, जो इस लक्ष्य की पूति के लिए आपको चाहिए। कम से कम ऐसे बीस उपाय लिखें।

   इनके उत्तर लिखें और फिर इन उत्तरों के विपरीत लिखें। ऐसा तब तक करें, जब तक आपके पास लक्ष्यों की दिशा में उठाए जाने वाले, बीस कदमों की सूची न आ जाए।

5. इस सूची के अनुसार योजना तैयार करें और अपनी चेकलिस्ट से उनकी मिलान करके, उन्हें कार्यरूप दें।

6. अपनी सूची पर तत्काल कार्यवाही आरंभ कर दें। जितनी जल्दी हो सके, हाथ में लिए गए इस काम को पूरा करें।

7. इसके बाद इस सूची से हर रोज़ एक ऐसा काम अवश्य करें, जो आपको आपके लक्ष्य की ओर ले जा सके। किसी भी अपवाद को स्थान न दें। सप्ताह में सातों दिन ऐसा ही करें।

## अपने लक्ष्य के बारे में सोचें

इस महान सत्य को याद रखें : आप वही बनते हैं, जो आप अपने बारे में निरंतर सोचते हैं। हर सुबह, जब भी उठें तो अपने लक्ष्य के बारे में सोचें। सारा दिन, अपने लक्ष्य के बारे में सोचें। शाम को अपने लक्ष्य की दिशा में की गई प्रगति का आकलन करें।

आप अपने लक्ष्य के बारे में जितना विचार करेंगे, उसे पाने के लिए आपके दिमाग में उतने ही नए आइडिया आएँगे। लक्ष्य के लिए ऐसी एकाग्रता आपके चेतन और अवचेतन मन को उसे पाने की दिशा में तत्पर कर देगी। आप जितना अपने लक्ष्य के बारे में चिंतन और नियोजन करेंगे, उतनी तेज़ी से उसकी ओर बढ़ेंगे और वह उतनी ही तेज़ी से आपकी ओर आएगा।

आपको आज से ही लक्ष्य पर केंद्रित व्यक्ति बनना होगा। इस तरह आप अपनी मानसिक शक्तियों को उजागर कर सकेंगे, अपनी रचनात्मकता को सक्रिय कर सकेंगे, अपनी ऊर्जाओं को एक दिशा दे सकेंगे और स्वयं को किसी एक गतिविधि की दिशा में जाने के लिए प्रेरित कर सकेंगे।

### क्या करना है आपको?

1. तय करें कि आप अपने जीवन के किसी एक क्षेत्र में करना क्या चाहते हैं, एक ऐसा लक्ष्य क्या हो सकता है, जो आपके पूरे जीवन को सकारात्मक प्रभाव दे सके?

2. इसे लिखें। इसे वर्तमान काल में लिखें। इसकी भाषा निजी और सकारात्मक होनी चाहिए और इसे इस तरह लिखें। मानो आपने इसे पहले ही पा लिया हो।

3. इस एक लक्ष्य को पाने के लिए योजना तैयार करें और फिर हर रोज़ कुछ ऐसा करें जो आपको आपके लक्ष्य के निकट ले जा सके।

## अध्याय 5

# परिणाम केंद्रित सोच बनाम गतिविधि केंद्रित

*वे लोग जो अपने स्वभाव में सबसे बेहतर पाने की चाह रखते हैं, जो इससे कम पर कभी राज़ी नहीं होंगे, वही प्रगति का परचम थामेंगे, मापदंड बनाएँगे, दूसरों के लिए आदर्श रचेंगे।*

**–ओरिसन स्वेट मार्डन**

मेरे जीवन में बीस वर्ष की आयु के आसपास एक बड़ा मोड़ आया। जब मैंने अपने आसपास देखा तो पाया कि लगभग मेरी ही आयु के लोग मेरी तुलना में अपने जीवन में बेहतर काम कर रहे थे। वे अच्छे कपड़े पहनते थे, उनके पास अच्छी नौकरियाँ और बेहतर कारें थीं और कुछ थोड़े बड़े युवकों के पास तो अपने घर और परिवार भी थे।

इस दौरान, मेरे पास कुछ भी तो नया नहीं था। मैं सेल्स की नौकरी में था और मेरा अधिकतर समय पैसे की चिंता में कटता था। यह कोई जीने का बहुत अच्छा तरीका नहीं कहा जा सकता था।

मेरे जीवन का बड़ा मोड़ तब आया, जब मैंने स्वयं से यह सवाल पूछना आरंभ किया, ‘ऐसा क्यों है कि कुछ लोग दूसरों की तुलना में सफल क्यों होते हैं?’

इसी सवाल ने मेरा जीवन बदल दिया। इस तरह मैं इन प्रश्नों के उत्तर पाने की यात्रा पर निकल पड़ा। बाइबिल में लिखा है कि पूछो और तुम उत्तर पा लोगे इसलिए मैंने अपनी ओर से खोज आरंभ कर दी थी। मेरे लिए बाइबिल की यह बात सच निकली। जब मैं सवाल

करने लगा तो जवाब भी स्वयं ही मेरे पास आने लगे। जिस तरह चुंबक की ओर लोहे के तार खिंचे चले आते हैं, मेरे जवाब भी उसी तरह मेरे पास खिंचे आ रहे थे।

## और अधिक कमाएँ

अगर धन की बात करें तो जवाब बिल्कुल सादा, स्पष्ट और सरल था। अधिक आय अर्जित करने वाले लोग अधिक उत्पादक होते हैं। वे अपने समय का औसत लोगों की तुलना में बेहतर उपयोग करते हैं। वे अधिक नतीजे पाते हैं, जिनके लिए लोग उन्हें ज़्यादा से ज़्यादा भुगतान करने को तैयार रहते हैं। वे अपना अधिकतर समय ऐसे ही कामों को देते हैं, जो उनके व दूसरों के लिए उपयोगी हो सकते हैं।

यहाँ सवाल पैदा होता है: 'आपकी सबसे कीमती वित्तीय संपत्ति क्या है?' जब मैंने यह सवाल सुना तो मैं जवाब के बारे निश्चिंत नहीं था। तब मैंने पाया कि इसका संबंध कमाने की योग्यता से है। आपकी कमाने की योग्यता ही आपकी सबसे कीमती वित्तीय संपत्ति है।

हो सकता है कि आप अपनी नौकरी, घर, कार, बचत व निवेश आदि गँवा कर सड़क पर आ जाएँ पर अगर आपके पास कमाने की योग्यता होगी तो आप थोड़े ही समय में, वह सब फिर से कमा कर, अपनी पुरानी स्थिति में लौट आएँगे। ऐसा अक्सर कई लोगों के साथ होता है और यह योग्यता ही उनका साथ निभाती है। हमने ऐसे अनेक किस्से सुने हैं।

ऐसा क्यों है कि फार्चून 500 कंपनियों के सीईओ औसतर, प्रतिवर्ष दस हज़ार डॉलर से अधिक कमाते हैं? ऐसा इसलिए है क्योंकि उन्होंने अपनी आय अर्जित करने की योग्यता को इस बिंदु तक विकसित कर लिया है, जहाँ वे ऐसे नतीजे पा सकते हैं, जो उनकी कंपनियों के लिए लाभ की दृष्टि से, उनके वेतन से सैंकड़ों गुना अधिक होते हैं। कंपनियाँ उन्हें कितनी भी धनराशि देने को तैयार हैं क्योंकि वे अपनी योग्यता को प्रमाणित कर चुके हैं कि वे उसके लिए मिलियन—बिलियन डॉलर लाभ कमा सकते हैं। और अगर वे किसी कारण से अपनी नौकरी खो देते हैं, तो कोई बड़ी कंपनी झट से उन्हें काम पर रख लेगी और प्रतिवर्ष दस मिलियन डॉलर या उससे अधिक धनराशि देने लगेगी।

## कमाने की योग्यता परिभाषित

आपकी कमाने की योग्यता, उन नतीजों को लाने की योग्यता है, जिसके लिए लोग आपको भुगतान करना चाहेंगे। यह आपकी काम पर जाने की, अपना समय देने और दूसरे लोगों के साथ गप्पें मारते हुए, समय बिताने की योग्यता नहीं है। यह आपकी योग्यता है, जिसके अनुसार आप सही समय पर, बजट के हिसाब से काम को भरोसेमंद तरीके से पूरा करते हैं।

इस दुनिया की सारी सफलता केवल एक सादे नतीजे पर टिकी है : काम पूरा करना। अंतिम विश्लेषण में, सतत और विश्वसनीय तौर पर, काम पूरा करने की आपकी योग्यता ही आपको अपने संगठन के लिए एक अमूल्य और अनिवार्य संसाधन बनाती है।

शीर्षस्थ लोग ऐसे बड़े से बड़े कामों को पूरा करने की योग्यता विकसित कर लेते हैं, जो बहुत अधिक उपयोगिता रखते हों। वे ऐसे व्यक्ति के रूप में अपनी प्रतिष्ठा अर्जित कर लेते हैं जिसके पास सभी काम पूरा करवाने के लिए आना चाहते हैं।

लोग कहते हैं कि अगर आपको कोई काम पूरा करवाना हो तो फलाँ व्यक्ति को दो, वह उसे निश्चित समय पर पूरा कर देगा।

## बीस प्रतिशत के दल में शामिल हों

काम की दुनिया पर तो अस्सी/बीस का नियम ही लागू होता है। बीस प्रतिशत लोग बहुत तेज़ी से आगे जा रहे हैं, अधिक से अधिक धन कमा रहे हैं। अस्सी प्रतिशत लोग बस काम के नाम पर समय बिताते हैं। वे सबसे देर से काम पर आते हैं और सबसे जल्दी जाने के बारे में सोचते हैं। जब वे वहाँ होते हैं तो लगातार उन लोगों से अपनी तुलना करते रहते हैं, जो उनसे कहीं आगे हैं।

रॉबर्ट हाफ इंटरनेशनल के अनुसार, काम का पचास प्रतिशत समय तो नष्ट कर दिया जाता है। वे लोग अक्सर सहकर्मियों से गप्पें लगाने में व्यस्त रहते हैं। वे ऐसे कई तरह के कामों में व्यस्त रहते हैं जिनका उनकी उत्पादकता से कोई लेन—देन नहीं है। प्रबंधकों सहित अन्य कर्मचारी औसतन, दिन में चालीस से पैंतालीस बार अपनी मेल देखते हैं।

वे लोग कॉफी या लंच ब्रेक में ज़्यादा से ज़्यादा समय नष्ट करते हैं। अख़बार पढ़ते हैं, अपने निजी काम करते हैं और उनके काम की गुणवत्ता भी बहुत बुरी होती है।

## बुरे प्रदर्शन की जड़ें

ऐसा क्यों हैं? जीवन के आरंभिक वर्षों में पनपी आदतों के कारण ऐसा होता है। जब बच्चा पहली बार स्कूल जाता है, तो वह ‘काम’ शब्द से परिचित होता है। उसे अपने आसपास, अपनी आयु के बच्चे दिखाई देते हैं। आप अपने हमउम्र बच्चों के साथ क्या करते हैं? उनके साथ खेलते हैं।

पाँच या छह साल के बाद बच्चे के लिए स्कूल ही सबसे अहम जगह हो जाता है। जब वह स्कूल से निकलता है तो उसका जीवन सोशल मीडिया, व स्कूल से पहले और बाद में, बच्चों के साथ खेल में बीतने लगता है।

जब युवा वयस्क अपनी पढ़ाई पूरी कर, पहली बार काम पर जाता है तो उसे अपने आसपास हमउम्र लोग दिखते हैं। आप अपनी आयु के लोगों के साथ क्या करते हैं? आप खेलते हैं!

## आदत का असर

इसी आदत के फलस्वरूप, काम भी स्कूल का ही विस्तार बन जाता है। यह वयस्क के जीवन की सबसे अहम जगह हो जाता है। अनुमान के अनुसार एक वयस्क दिन में ग्यारह बजे से पहले अपना काम आरंभ नहीं करता और फिर धीरे—धीरे साढे तीन बजे तक सारा काम बंद कर देता है। इस दौरान उसका अधिकतर वक्त अपने साथियों के बीच बीतता है। पर आप उनमें से नहीं हैं।

दोस्तों के साथ खेल में समय बिताने का काम वे लोग करते हैं, जो अपने भविष्य की कोई चिंता नहीं करते। पर आप सबसे अलग हैं आप सफलता और उपलब्धि को अपने लिए एक स्प्रिंगबोर्ड की तरह देखते हैं, जो आपको लक्ष्यों की ओर ले जाने और जीवन में मनचाहा पाने को प्रेरित करते हैं।

## जब काम करें, तो काम ही करें

एक नियम कहता है : जब काम करें, तो बस काम ही करें। जब काम पर जाएँ, तो काम ही करें। अपने दोस्तों के साथ बात न करें, हर दो मिनट बाद मेल न देखें और अपना निजी काम न करें। अगर आप नतीजे पाने के बारे में गंभीर हैं तो थोड़ा पहले काम की शुरूआत करें। दिन में थोड़ी कड़ी मेहनत करें। अपने ज़रूरी कामों पर केंद्रित रहें। समय नष्ट न करें।

अगर कोई आपसे बात करना चाहे तो उससे कहें, “मुझे आपसे बात करना अच्छा लगता है पर पहले मैं हाथ का काम पूरा कर लूँ, फिर आपसे बात करूँगा।”

इस तरह सामने वाला उसी समय चुप हो जाएगा। वे आपको काम पर वापिस जाने से कैसे रोक सकते हैं? उन्हें बताएँ कि आपको अपना काम निपटाने के बाद, उनसे बात करने में बहुत खुशी होगी।

इस दौरान आपका निजी मंत्र यही होना चाहिए। ‘अपने काम पर चलो!’, ‘अपने काम पर चलो!’

आपका लक्ष्य, जो केवल आपको पता है, वह आपको कंपनी में एक मेहनती आदमी का दर्ज़ा दिलवा सकता है। काम के समय केवल काम ही करें।

## आप काम कब कर रहे हैं?

कई लोगों को ऐसा लगता है कि जब वे काम पर हैं, तो वे सही मायनों में काम कर रहे हैं। पर आप काम तभी करते हैं, जब आप ज़रूरी कामों को पूरा करके, निपटाते चले जाते हैं। आप तभी काम कर रहे हैं, जब आप कंपनी को मनचाहे नतीजे देते हैं और आप उसके लिए ज़रूरी आय और मूल्य उत्पन्न कर पाते हैं। औसतन लोगों का अधिकतर समय ऐसे कामों में नष्ट होता है, जो उत्पादक नहीं होते।

समय प्रबंधन से जुड़ी सारी शिक्षा, किताबें और कोर्स आपको यही सिखाते हैं कि आप अपने समय का सबसे उत्पादक प्रयोग कैसे कर सकते हैं। आपको स्वयं से यह प्रश्न करना है और आपकी प्रश्न पूछने की योग्यता के अनुसार ही आपको अपना जवाब मिल जाएगा। आपके समय का उत्पादक प्रयोग ही आपको कैरियर में सफलता की ओर अग्रसर करता है।

## काम शुरू करें और आगे बढ़ें

आप अपने काम को आगे ले जाने के लिए कई प्रकार की रणनीतियाँ, कार्यविधियाँ तथा तकनीकें प्रयोग में ला सकते हैं ताकि अपने सामने पड़े सभी ज़रूरी कामों को पूर्णता तक ला सकें। अपने समय के उत्पादक उपयोग तथा अधिकतम परिणाम पाने के लिए, आपको अपने तयशुदा लक्ष्यों के प्रति पूरी वफादारी से साथ निभाना होगा।

आप स्वयं से कुछ प्रश्न नियमित तौर पर पूछें ताकि आपको उनके उत्तर मिल सकें, जैसे

1. मैं क्या करने की कोशिश कर रहा हूँ?
2. मैं इसे कैसे करने की कोशिश कर रहा हूँ?
3. यह मेरे लिए कैसे कारगर है? क्या मैं मनचाहे नतीजे पा रहा हूँ?
4. मेरी धारणाएँ व विचार क्या हैं?
5. अगर इस क्षेत्र में मेरी धारणा ग़लत निकली तो?
6. क्या मनचाहे नतीजे पाने का कोई और उपाय हो सकता है?
7. अगर फिर से काम शुरू करता, तो क्या इसे किसी अलग तरह से करता?

जब आप सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य या उद्देश्य के प्रति स्पष्ट हो जाएँ, अपनी उच्च प्राथमिकता को जान लें, तो आप सटीक तकनीकों, रणनीतियों और कार्य—विधियों के बल पर अपने महत्वपूर्ण कार्य को समय पर पूरा कर सकते हैं।

## समय प्रबंधन के साधन

समय प्रबंधन का सबसे महत्वपूर्ण साधन है, 'सूची या लिस्ट'। जब भी कोई लक्ष्य तैयार करें, तो सूची तैयार कर लें कि उसे पूरा करने के लिए आपको किन साधनों की आवश्यकता होगी। जब पूरे दिन के लिए काम करना हो तो किए जाने वाले कामों को एक सूची में लिख लें।

आदर्श तौर पर, आपको अपना काम निपटाने से पहले, शाम के समय आने वाले दिन में किए जाने वाले कामों की सूची बना लेनी चाहिए। जब भी एक रात पहले, आने वाले दिन की योजना बनाई जाती है तो इस तरह आपके सामने कई तरह के छोटे लक्ष्य आ जाते हैं, जिन्हें आपने अगले दिन पूरा करना है। इस तरह रात को सोने के दौरान भी, आपका अवेचतन मन उन्हें पूरा करने के लिए तैयार हो जाता है। अक्सर आप सुबह के समय ऐसे विचारों या सहज ज्ञान के साथ उठते हैं, जो आपके महत्वपूर्ण कामों को और भी अधिक तेज़ी से पूरा करने में सहायक हो सकते हैं।

अगर आप रात को सूची न बना सकें, तो सुबह उठते ही, सबसे पहले दिन में होने वाले कामों की सूची तैयार करें। उस दिन सूची से बाहर किसी भी काम को करने से इंकार कर दें, चाहे वह किसी दोस्त का कॉल ही क्यों न हो। पहले अपने सारे काम निपटाएँ।

जब आप सूची के अनुसार काम करेंगे तो पहले ही दिन आपकी उत्पादकता में पच्चीस से पचास प्रतिशत तक वृद्धि हो जाएगी।

## अपनी ई–मेल न देखें

स्वयं को अनुशासित करें कि आपको सुबह उठते ही अपनी ई—मेल नहीं देखनी। अगर आप ई—मेल जैसी सुविधाओं पर लगने वाले समय की बचत कर सके तो अपनी उत्पादकता को दुगना या तिगुना कर सकते हैं। दिन में केवल दो बार अपनी ई—मेल देखें : ग्यारह बजे और दोपहर को तीन बजे। ई—मेल की सूचना देने वाली आवाज़ को कंप्यूटर पर बंद कर दें। अपने—आपको उन बातों के लिए गुलाम न बनाएँ, जो आपके काम की रूकावट बनते हों। जिन बातों पर बाद में चर्चा हो सकती है, उन्हें अपने काम का कीमती समय क्यों दिया जाए।

## अपनी सूची में प्राथमिकता तय करें

जब भी अपनी सूची बना लें, तो उसमें तीन तरह से अपनी प्राथमिकता तय करें। यह अनुशासन या आदत भी आपके प्रदर्शन, उत्पादन व परिणामों में प्रभावशाली तौर पर सुधार

ला सकती है।

सबसे पहले, अपने रोज के कामों और गतिविधियों पर 80/20 का नियम लागू करें। याद रखें, आपके अस्सी प्रतिशत नतीजे, आपकी सूची के बीस प्रतिशत कामों से ही आएँगे। अगर आपको दिन में दस काम करने हैं तो उनमें से दो काम ऐसे होंगे, जो बाकी आठ से भी भारी होंगे। वे कौन से काम हैं?

## एबीसीडी मैथड

अपने कामों को एबीसीडी मैथड के अनुसार बाँटें। हर गतिविधि के साथ जुड़े नतीजों को देखें। समय प्रबंधन कहता है कि आवश्यक या महत्वपूर्ण काम वही हैं, जिनके साथ कोई गंभीर संभावित नतीजे जुड़े हों। जिन कामों के साथ ऐसे कोई नतीजे न हों, उन्हें प्राथमिकता सूची में आगे न रखें। कोई भी काम करने से पूर्व विचार करें।

a = अवश्य करने चाहिए — अगर इन कामों को न किया गया तो गंभीर नतीजे सामने आ सकते हैं। अपनी सूची के सबसे महत्वपूर्ण कामों के आगे 'ए' लिखें।

b = करने चाहिए — इन्हें करने के थोड़े—बहुत परिणाम होंगे पर ये 'ए' जितनी अहमियत नहीं रखते।

c = करना अच्छा लगता है — आप इन्हें करना पसंद करते हैं पर इनसे कोई परिणाम हाथ नहीं आते, जैसे किसी से गप्प करना, कॉफी ब्रेक या फिर सोशल मीडिया पर समय बिताना आदि।

d = काम को बाँटना — आप कुछ कामों को दूसरों को सौंप सकते हैं, जिन्हें वह भी पूरी निपुणता से निपटा सकता हो। भले ही वे आपको पसंद हों पर ऐसे काम दूसरों को सौंपने से आपके पास अपने महत्वपूर्ण कामों को पूरा करने के लिए समय बच जाएगा।

e = एलीमिनेट — हटा दें यानी ऐसे काम न करें जिनका कोई मूल्य नहीं।

जब आप अपने हर काम को ए—1, ए—2 आदि में बाँट लें तो फिर इसी तरह बी—1,बी—2 आदि की श्रेणी तैयार करें।

नियम यही है कि ए श्रेणी का काम पूरा किए बिना, आपको बी श्रेणी काम नहीं करना। ए—1 से काम आरंभ करें और प्राथमिकता सूची के अनुसार ही आगे चलें। उस समय, उस एक काम के आगे आपको अपने बाकी सारे काम व्यर्थ लगने चाहिए।

70 प्रतिशत नियम का अभ्यास करें। अगर बाकी सभी उस सत्तर प्रतिशत काम को आपकी तरह ही कर सकते हों तो यह उन्हें ही सौंप दें। तब आपको अपना समय उस काम को देने की आवश्यकता नहीं है। कई बार हम अपने आरामदायक घेरे में रहने के अभ्यस्त होने के कारण, ऐसे कामों को बारंबार करते रहते हैं, जिनका अब कोई मोल नहीं रहा और वे हमारे लिए अपेक्षित नतीजे भी नहीं ला सकते। ऐसे कामों को पहचानें और अपनी सूची से बाहर करें।

अपनी ए सूची के कामों को पूरा होने तक, दूसरी सूची में लिखे कामों में हाथ न डालें।

## तीन का नियम

लॉ ऑफ थ्री या तीन के नियम को समय प्रबंधन का सबसे शक्तिशाली और उत्पादक साधन माना जाता है। इस नियम के अनुसार, आपके द्वारा किए गए तीन काम ऐसे होते हैं, जो कंपनी के प्रति आपके योगदान का नब्बे प्रतिशत होते हैं। इसके अलावा आपके बाकी सारे काम दस प्रतिशत में आते हैं।

मैं अपने ग्राहकों से कहता हूँ कि वे एक सप्ताह या माह तक अपने द्वारा किए जाने वाले सारे छोटे या बड़े कामों की सूची तैयार करें। अधिकतर लोग बीस से तीस कामों से आगे नहीं बढ़ पाते। कुछ लोगों की सूची में पचास या साठ काम शामिल होते हैं। जब आपके पास कामों की सूची आ जाए, तो अपने—आप से तीन जादुई सवाल करें!

1. अगर मुझे इस सूची में से पूरा दिन कोई एक काम या गतिविधि ही करनी हो, जिससे मुझे और मेरी कंपनी को सबसे अधिक उत्पादकता मिले, तो वह क्या होगा?

आपके सामने झट से इस प्रश्न का उत्तर आ जाएगा। यह पूरी तरह से स्पष्ट होगा। उत्तर जो भी हो, आपको इसके बारे में पता होना चाहिए। अगर आप अपने द्वारा दिए जा रहे अमूल्य योगदान के बारे में नहीं जानते, तो आपके लिए उत्पादक होना असंभव होगा।

## ख़ास काम को ख़ास ही रहने दें

जब मैं एक बड़ी कंपनी के प्रेजीडेंट के सथ निजी रणनीतिक योजना अभ्यास पर काम कर रहा था तो मुझे लगा कि उसे यह पता था कि उसके लिए पूरे दिन में सबसे अहम और योगदान देने वाला काम कौन सा है पर चर्चा के दौरान पता चला कि उसे इसके बारे में जो भी जानकारी थी, वह ग़लत निकली। वह काम महत्वपूर्ण तो था पर उसके करने योग्य नहीं था। वह अपने समय का उत्पादक उपयोग नहीं कर पा रहा था।

इस तरह उसे अपनी कंपनी और कैरियर के लिए एक नई दिशा मिली। अगले बारह माह के भीतर, कंपनी में सभी तीन के नियम का प्रयोग कर रहे थे और उनकी बिक्री व लाभों में दुगनी बढ़ोतरी पाई गई।

2. अब अपने—आप से पूछें, 'अगर पूरे दिन में दो ही काम करने हों, तो दूसरे नंबर पर कौन सा काम होना चाहिए?'

   यह तय करना आसान नहीं होगा क्योंकि आपको अक्सर अपने बॉस या सहकर्मी के साथ बैठ कर, दूसरे कामों पर चर्चा करनी होती है, हो सकता है कि वे आपके काम को इतना महत्वपूर्ण न मानते हों, जितना उन्हें अपना काम लग रहा हो।

3. अब अपने—आप से तीसरा जादुई सवाल करें कि अगर आपको पूरे दिन में तीन काम ही करने हों तो आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण तीसरा काम कौन सा होगा?

आप स्वयं तय न कर सकें तो अपने आसपास के लोगों से पूछें। कुछ लोगों को तो आपके सवाल का जवाब आसानी से पता होगा। कुछ लोगों को तो थोड़ा भ्रम हो सकता है। वैसे आपको इन प्रश्नों के उत्तर पता होने चाहिए। अगर आप इन्हें नहीं जानते तो जान लें कि आप अपना समय उन कामों में लगा रहे हैं जो आपके लिए कोई मोल नहीं रखते या नाममात्र का मोल रखते हैं।

## तीन के नियम के चार परिणाम

एक बार तीन महत्वपूर्ण कामों को तय कर लेने के बाद, यह सादा सूत्र प्रयोग में लाएँ ताकि आपकी उत्पादकता में तिगुनी बढ़ोतरी हो सके।

1. थोड़े काम करें। सच यह है कि आप सारे काम कभी पूरे नहीं कर सकते। अगर जीवन को वश में रखना है तो केवल उन कामों पर ज़्यादा ध्यान दें, जो आपके लिए बहुत अहमियत रखते हों, सारे काम स्वयं पूरे करने की सनक छोड़ दें।

2. अधिक से अधिक महत्वपूर्ण काम करें। अपने तीन अहम कामों के अलावा कुछ और कामों के लिए भी समय निकालें।

3. अधिकतर समय अपने महत्वपूर्ण कामों को ही दें। अगर हो सके तो सारा दिन ऐसे कामों के साथ बिताएँ।

4. अपने हर महत्वपूर्ण काम में कौशल को निखारें। लगातार निखार और सुधार, आपको सफलता की ओर ले जाएँगे, पर ऐसा किन क्षेत्रों में होगा? उत्तर : यह उन

क्षेत्रों में होगा, जिन्हें आप सभी दूसरे क्षेत्रों से अधिक महत्वपूर्ण मानते हों।

## पूछे जाने वाले सवाल

एक बेहतर सवाल : 'ऐसा सबसे महत्वपूर्ण काम कौन सा होगा, जो मेरे सारे काम पर सबसे अधिक सकारात्मक प्रभाव रखता हो?'

इस प्रश्न का उत्तर हमेशा आपके पास होता है। जिसे केवल आप और आप ही कर सकते हैं और वही आपके लिए सबसे बड़ा अंतर ला सकता है। आपको अधिकतर समय उसी काम को देना चाहिए। यह निश्चित रूप से आपके तीन बड़े कामों में शामिल होगा।

दिन में किए जाने वाले कामों की गतिविधियों का जायज़ा लें और सवाल करें : 'अगर मुझे पूरे दिन में केवल एक ही काम करना हो, तो ऐसा कौन सा महत्वपूर्ण काम हो सकता है, जिसे मैं निश्चित तौर पर पूरा करना चाहूँगा?'

आपका उत्तर चाहे जो भी हो, बस आपको अगली सुबह से उस पर काम करना आरंभ कर देना चाहिए।

## विलंब से बचें

अगर आप विलंब से बचते हुए, अपने महत्वपूर्ण कामों को समय से करने की योग्यता पा लेंगे, तो यह आपके लिए एक अनमोल अनुशासन या आदत होगी। हर कोई कामों को टालता है। सफल लोग भी अपने कामों को टालते हैं पर असफल लोगों की तुलना में, उनके द्वारा काम टालने के कारण अलग होते हैं। वे रचनात्मक विलंब का अभ्यास करते हैं। इसके अनुसार, वे जान कर ऐसे कामों को उपेक्षित करते हैं, जिन्हें वे आसानी से बाद में भी कर सकते हैं।

अनुत्पादक लोग, सबसे अधिक मूल्य रखने वाले कामों को टालते हैं — यही कुछ काम उनकी कंपनी और जीवन में उल्लेखनीय परिवर्तन ला सकते हैं।

यदि विलंब की आदत से बचना चाहते हैं तो निम्नलिखित उपायों पर गौर करें:

1. काम को शुरू करने से एक दिन पहले ही सारी सूची बना लें। हम इस बारे में विस्तार से चर्चा कर चुके हैं।
2. अपने लिए महत्वपूर्ण काम को चुनें और वे सब महत्वपूर्ण चरण भी लिखें, जिनकी उसे पूरा करने के लिए ज़रूरत होगी।

3. सलामी स्लाइस मैथड को प्रयुक्त करें। बड़े काम का उतना ही हिस्सा हाथ में लें, जिसे एक बारे में पूरा करना हो। इस तरह आप परियोजना का आरंभ कर सकेंगे और विलंब से बचेंगे।

4. स्विस चीज़ तकनीक प्रयुक्त करें। एक बार में एक काम चुने और उसे पूरा करने का प्रण लें। इस तरह की कारवाई से आप अनावश्यक विलंब से बच जाते हैं और बड़े कामों का श्री–गणेश हो पाता है।

5. स्वयं को पुरस्कृत करें। जब भी तयशुदा काम पूरा हो तो अपनी पीठ थपथपाएँ या कुछ मनचाहा खाएँ ताकि आपको आगे होने वाले काम के लिए प्रेरणा मिल सके।

6. सारे काम की चिंता करने की बजाए दस मिनट से ज़्यादा समय चिंता को न दें। संकल्प लें कि दस मिनट के बाद, आप पूरे जोश के साथ अपने काम में जुट जाएँगे।

7. काम आरंभ करने से पूर्व, अपनी ज़रूरत की हर चीज़ को पास ही रखें ताकि आपको बार—बार उठना न पड़े। अक्सर काम की तैयारी भी आपको काम शुरू करने की प्रेरणा देती है।

8. बड़े काम पर 80/20 का नियम लागू करें। इस नियम के अनुसार अक्सर बीस प्रतिशत काम में ही शेष अस्सी प्रतिशत काम आ जाता है। संकल्प लें कि आप उस बीस प्रतिशत काम को पहले पूरा करेंगे।

काम की पूर्णता ही आपके लिए सफलता पाने की गारंटी है। समय प्रबंधन की एक तकनीक के अनुसार आपको एक बार में एक ही काम को हाथ में लेना चाहिए।

अपने सबसे महत्वपूर्ण काम को पहचानें, उसे आरंभ करें और उसे सौ प्रतिशत एकाग्रता के साथ तब तक करते रहें, जब तक वह पूरा न हो जाए।

## अच्छी शुरूआत यानी आधा काम

हर रोज सुबह उठते ही अपने सबसे महत्वपूर्ण काम का आरंभ करने से आपके जीवन का कायाकल्प हो जाएगा। इस तरह आपके दिमाग को प्रसन्न रहने का संकेत मिलेगा। एंडोरफिन नामक हारमोन बनेगा, जिससे आपकी रचनात्मक क्षमता में सुधार होगा। व्यक्तित्व में निखार आएगा और आपको काम करने की ऊर्जा व प्रेरणा मिलेगी। इस तरह आप स्वयं को और अधिक शक्तिशाली और उत्पादक अनुभव करेंगे।

जब भी कोई महत्वपूर्ण काम आरंभ होता है, तो आप स्वयं को उस ज़ोन में डाल देते हैं। इस तरह आप सारा दिन, बेहतर गुणवत्ता और गति के साथ काम करने के लिए स्वयं को तैयार कर लेते हैं।

## परिणामों पर रहें केंद्रित

अपने—आप से पूछते रहें, 'मुझे किन नतीजों की अपेक्षा की जाती है?'

उन सभी नतीजों को पाने के लिए आपको किन ज़रूरी कामों पर ध्यान देना होगा और निश्चित तौर पर ये वही काम होंगे, जो आपके कैरियर में उल्लेखनीय बदलाव लाने की क्षमता रखते हैं।

इन प्रश्नों के जो भी उत्तर हों, बस काम करना शुरू करें और उसके पूरे होने तक न रुकें। यह आदत आपको जल्दी ही व्यवसाय के उत्पादक लोगों के बीच ला खड़ा करेगी और सफलता आपसे दूर नहीं रहेगी।

### क्या करना है आपको?

1. सभी अहम चीज़ों को कागज़ पर लिखें। बेहतर होगा कि आप अपनी सूची के अनुसार कार्य करें।
2. अपने लिए उन तीन कामों को चुनें, जो आपके सारे नब्बे प्रतिशत काम जितनी अहमियत रखते हों और आपके व कंपनी के लिए सहयोगी हों।
3. हर सुबह, अपने महत्वपूर्ण काम के साथ शुरूआत करें और फिर उसे तब तक करते रहें, जब तक वह पूरी तरह से समाप्त न हो जाए।

ध्याय 6

# सकारात्मक सोच बनाम नकारात्मक सोच

*स्वयं को ऐसे उच्चतम मापदंडों के लिए उत्तरदायी मानें, जिनकी किसी दूसरे ने आपसे अपेक्षा तक न की हो। अपने–आप से बहानेबाज़ी न करें। अपने पर तरस न दिखाएँ। अपने प्रति कठोर रवैया रखें –दूसरों के प्रति अपना बर्ताव नरम रहने दें।*

– **हेनरी वार्ड बीचर**

अपने समय के महानतम दार्शनिक अरस्तू ने, मनुष्य के इतिहास में, मानवीय दशाओं का सबसे अधिक अध्ययन किया है। उन्होंने निष्कर्ष निकाला कि प्रसन्नता ही मनुष्य के जीवन का परम लक्ष्य है। उन्होंने कहा कि मनुष्य का हर काम इसलिए ही होता है कि वह उसे प्रसन्नता के लक्ष्य की ओर ले जा सके, भले ही वह उसे किसी भी रूप में परिभाषित क्यों न करे।

आप अच्छी नौकरी पाना चाहते हैं। क्यों? अधिक आय अर्जित करने के लिए। क्यों? ताकि अपने परिवार को बेहतर जीवन और अच्छी जीवनशैली दे सकें। क्यों? ताकि निजी व वित्तीय सुरक्षा पा सकें। क्यों? ताकि आप प्रसन्न रह सकें।

## सच्चा मापदंड

आप कितने प्रसन्न हैं, यही आपके जीवन में आपकी सफलता की सच्ची कसौटी है। अगर आप दौलतमंद, ताकतवर और लोकप्रिय होने के बावजूद प्रसन्न नहीं हैं तो आप एक इंसान होने के नाते अपने प्रधान उत्तरदायित्व को पूरा करने में असफल रहे।

हर इंसान अपने लिए प्रसन्नता चाहता है, भले ही वह उसे कोई भी परिभाषा क्यों न दे। इसका अर्थ यह नहीं कि हर काम प्रसन्नता के लिए ही होता है। कई लोग अक्सर प्रसन्नता पाने के लिए अपने जीवन को नर्क बना देते हैं और अक्सर पहले से भी कहीं अधिक असंतुष्ट और अप्रसन्न पाए जाते हैं। ये सभी लॉ ऑफ अनइंटेंडिड कांसीक्वेंसिस और लॉ ऑफ पर्वर्स कांसीक्वेंसिस के उदाहरण हैं।

अधिकतर लोग अपने लिए प्रेम, आनंद, शांति, उत्साह व सफलता आदि सकारात्मक भावों तथा भावनाओं को पाने का लक्ष्य रखते हैं।

## सफल व्यक्ति क्या करते हैं?

सफल व्यक्तियों का अधिकतर समय सकारात्मक सोच के साथ बीतता है। नतीजन वे अधिक उदार, लोकप्रिय तथा प्रसन्न होते हैं और औसत आदमी की तुलना में, जीवन से भरपूर आनंद उठाते हैं।

नकारात्मक सोच, सकारात्मक सोच के ठीक विपरीत होती है। नकारात्मक सोच रखने वाले लोग कटु और संदेही होते हैं। वे दूसरों पर भरोसा नहीं रखते और हमेशा नकारात्मक बातों के घटने के बारे में सोचते रहते हैं। उनका व्यक्तित्व नकारात्मक होता है। वे अपने और आसपास के लोगों के कटु आलोचक होते हैं। भले ही जो भी हो जाए, वे कभी संतुष्ट नहीं होते। उनके लिए जीवन समस्याओं और कष्टों का ढेर होता है, जिस पर उनका वश नहीं होता और जिसके लिए वे कुछ नहीं कर सकते।

बहुत साल पहले, जब मैंने यह सवाल पूछना आरंभ किया, 'कुछ लोग दूसरों की तुलना में अधिक सफल और प्रसन्न क्यों होते हैं?', तो मैं सकारात्मक और नकारात्मक विचारों पर अध्ययन करने लगा। मैंने जो पाया, उसने सदा के लिए मेरा जीवन बदल दिया।

## महान ख़ोज

मैंने यह पाया कि भले ही व्यक्ति उसे किसी भी तरह परिभाषित करे, पर हर इंसान जीवन में खुशी पाना चाहता है। हर इंसान और खुशी के बीच सबसे बड़ी बाधा यही है कि वह अपने लिए नकारात्मक भावों की इच्छा रखता है। नकारात्मक भाव ही मनुष्य के जीवन की सारी समस्याओं की जड़ है। अगर आप किसी तरह अपने जीवन से नकारात्मक भावों को हटा सकें तो बहुत सारी मानवीय समस्याओं का समूल नाश हो जाएगा।

ऐसा करने का एक उपाय भी है। प्रकृति शून्य या रिक्तता से घृणा करती है। अगर आप अपने मन से नकारात्मक भावों को निकाल देंगे, तो उसमें अपने—आप ही सकारात्मक

भाव अपनी जगह बना लेंगे। जब आप नकारात्मक भावों को जीवन से हटा देंगे तो आपकी कार्यक्षमता दुगनी हो जाएगी। आप अपनी भरपूर क्षमता का प्रयोग कर सकेंगे।

इस तरह अपने जीवन से नकारात्मक भावों को दूर करना ही आपका सबसे अहम काम होना चाहिए।

## एक बार में एक सोच

आपका मन एक बार में एक ही सोच को प्रश्रय दे सकता है — सकारात्मक या नकारात्मक। पर अगर आप जान कर, आरंभ से ही अपने मन को नकारात्म विचारों की खुराक देते रहेंगे तो वे आसानी से आपके दिमाग में बैठ जाएँगे। हो सकता है कि वे आपके मन की डिफाल्ट सेटिंग बन जाएँ यानी आपके न चाहते हुए भी, वे आपके मन को अपने वश में रखेंगे।

अधिकतर लोगों के साथ यही होता है। वे न चाहते हुए भी इसके शिकंजे में कसते चले जाते हैं। सकारात्मक चिंतन को कुछ समय के लिए निरंतर प्रयास के साथ अपनाना होगा ताकि यह आपके जीवन और हालात के लिए एक जानी—पहचानी प्रतिक्रिया न बन जाए। खुशकिस्मती से, आप शिक्षण और अभ्यास के बल पर, एक विशुद्ध सकारात्मक चिंतक बन सकते हैं।

सबसे पहले तो आपको यह समझना होगा कि आपके मन में नकारात्मक भाव आते कहाँ से हैं? अच्छी ख़बर यह है कि कोई भी बालक भय या नकारात्मकता के साथ जन्म नहीं लेता। सभी भय और नकारात्मक भाव, बालक अपनी आयु के साथ—साथ सीखता है। इन नकारात्मक भावों को सीखा जाता है इसलिए उन्हें उतनी आसानी से भुलाया भी जा सकता है।

यह लोगों व परिस्थितियों के प्रति आपकी अभ्यस्त प्रतिक्रिया है इसलिए आप इनके स्थान पर सकारात्मक भाव से प्रत्युत्तर देने की आदत डाल सकते हैं। यह सब आपके चुनाव पर निर्भर करता है।

अब्राहम लिंकन के शब्दों में, 'अधिकतर लोग उतने ही प्रसन्न होते हैं, जितना वे अपने मन को प्रसन्न होने की अनुमति प्रदान करते हैं।'

## नवजात शिशु

बच्चे दो अद्भुत खूबियों के साथ जन्म पाते हैं, निर्भीकता और निरंतरता। नवजात शिशु को किसी से कोई डर नहीं होता। जब वे बड़े होते हैं तो हर चीज़ को चखना चाहते हैं, भले ही

वह कितनी भी खतरनाक क्यों न हो। माता—पिता को उसके जीवन के आरंभिक वर्षों में यह ध्यान रखना होता है कि वह कहीं अपनी हानि न कर बैठे या उसकी जान पर न बन आए।

बच्चा निरंतरता के गुण के साथ संसार में आता है। वह हँसता है, रोता है, मल—मूत्र विसर्जन करता है। वह बिना किसी बाधा के, अपने—आप को प्रकट करता है। उसे दूसरों की ओर से आने वाली प्रतिक्रिया या प्रत्युत्तर की परवाह नहीं होती। वह अपनी मौज में मग्न रहता है।

## निंदा व असफलता का भय

छोटे बच्चे बचपन से ही, अपने माता—पिता की देखादेखी, वयस्क जीवन के दो बड़े भय अपना लेते हैं — निंदा व असफलता का भय। जब बच्चा अपने हिसाब से कुछ करना चाहता है तो माता—पिता उसे डरा—धमका कर उस काम को करने से मना करते हैं या कई स्थानों पर तो उसे शारीरिक रूप से दंड भी दिया जाता है। इस तरह बच्चा निर्भीक भाव से अपने—आप को प्रकट करना बंद कर देता है। उसे अपने अक्षमता और छोटेपन का एहसास होने लगता है और कुछ समय बाद वह किसी भी नई चीज़ को आज़माने या प्रयोग में लाने से इंकार कर देता है। जब भी कोई नई चुनौती सामने आती है तो उसके मन में एक ही भाव आता है, 'मैं यह काम नहीं कर सकता।'

'मैं नहीं कर सकता।', जल्दी ही यह भाव, असफलता के भय में बदल जाता है। एक वयस्क होने के नाते, यह भाव, अभाव या निर्धनता से जुड़ जाता है। वयस्कों को पैसे और समय, सुरक्षा और स्वीकृति व किसी ख़ास से मिलने वाले प्रेम व स्वास्थ्य के अभाव तथा निर्धनता की संभावना आदि का भय सताने लगता है। असफलता के भय का यही सामान्यीकरण, बच्चे की संभावना पर रोक लगा देता है और इस तरह वयस्क की अपनी संभावना भी क्षीण होती चली जाती है। यही वयस्क के जीवन में सफलता पाने की सबसे बड़ी बाधा है।

## निंदा या आलोचना का भय

छोटे बच्चे जल्दी ही अपना निरंतरता का गुण भी खो देते हैं। माता—पिता की भूलें, बच्चों का जीवन बदल देती हैं। वे बच्चों के कामों से उन्हें दिए जाने वाले स्नेह को जोड़ देते हैं और नतीजन बच्चे भी निंदा और अस्वीकृति के भय से घिर जाते हैं।

अगर बच्चे माता—पिता की बात नहीं मानते, तो वे नाराज़ हो कर, उन्हें अपनी स्वीकृति देने से मना कर देते हैं और बच्चे को लगने लगता है, 'अगर मैंने अपने माता—पिता का

मनचाहा न किया, तो मुझे उनकी नामंजूरी को सहना होगा और वे मुझे प्यार नहीं करेंगे।' बच्चों के लिए, माता—पिता का प्रेम और सुरक्षा ही अस्तित्व की सबसे बड़ी आवश्यकता होता है इसलिए उनके ओर से मिलने वाले प्रेम में कमी आने की भावना उन्हें भयभीत कर देती है और वे कोई भी ऐसा काम नहीं करना चाहते कि उन्हें अपने माता—पिता की नाराज़गी का सामना करना पड़े।

## स्नेह का अभाव

मनोविज्ञानियों का मानना है कि वयस्क जीवन में आने वाली समस्याओं में से अधिकतर का लेन—देन, बचपन में न मिलने वाले स्नेह से जोड़ा जा सकता है। किसी भी वयस्क के व्यक्तित्व में आई विकृति की जड़ें, उसके बचपन की ओर संकेत करती हैं, जहाँ उसे भरपूर मात्रा में प्रेम और स्नेह का प्रतिदान नहीं मिला।

जिस तरह गुलाब को खिलने के लिए बारिश चाहिए, उसी तरह बच्चे भी अपने लिए प्रेम चाहते हैं। अगर बच्चे को नि:स्वार्थ व असीम स्नेह न मिले तो वह भावात्मक रूप से असंवेदनशील होता है और जल्दी ही कई तरह के नकारात्मक भावों का शिकार हो जाता है।

अलेक्जेंडर पोप के शब्दों में, "जिस तरह टहनी झुकती है, उसी तरह पेड़ भी झुकाव रखता है।" नकारात्मकता से घिरा बचपन, नकारात्मक वयस्कता को जन्म देता है।

## अभाव और अस्तित्व की माँग

मनोविज्ञानी अब्राहम मास्लो के अनुसार, अपने बल पर कुछ बनने वाले लोगों के व्यक्तित्वों के अध्ययन से यह परिणाम निकला कि ९८ प्रतिशत वयस्क अभाव से जुड़ी माँगों से संचालित होते हैं। अपनी पूरी क्षमता को खिलावट के साथ सामने लाने की बजाए, वे आजीवन अपने जीवन के उन अभावों और कमियों को पूरा करने में लगे रहते हैं, जहाँ वे स्वयं को अक्षम पाते हैं। 'मैं बहुत अच्छा नहीं हूँ'। वे आजीवन इस भाव से उबर नहीं पाते।

उनके अनुसार, केवल दो प्रतिशत वयस्क ही अस्तित्व से जुड़ी माँग को पूरा करते हैं, उनके भीतर अपने जीवन में पूरे आत्मविश्वास के साथ, अपनी क्षमता को निभाने की इच्छा होती है। समाज में यही लोग अपने जीवन में सफलता के उच्चतम शिखरों पर दिखाई देते हैं।

## रशियन तत्वज्ञानी

सौ वर्षा से भी अधिक समय पूर्व, रशियन तत्वज्ञानी पीटर ऑसपेंस्की तथा जी. आई. गरजिएफ ने शिक्षा की एक ऐसी पद्धति तैयार की जिससे वे अपने छात्रों के नकारात्मक भावों के कारणों व स्त्रोतों को पहचान कर, उन्हें दूर कर सकें। उन्होंने जो नतीजा निकाला, उन्हें आधुनिक मनोवैज्ञानिकों ने भी माना कि अगर हम किसी के जीवन से नकारात्मक भावों को निकाल दें तो हम एक पूरी तरह से वयस्क, संपूर्ण क्षमता तक काम करने वाला, पूरी तरह से सकारात्मक और अपने बल पर जीवन को जीने वाला एक मनुष्य पा सकते हैं। जीवन में इस लक्ष्य को पाना ही, अधिकतर लोगों का लक्ष्य होता है।

एक वयस्क के जीवन में नकारात्मक भावों के मूल कारण क्या हो सकते हैं? वे अनेक हो सकते हैं। आइए, एक—एक कर चर्चा करें :

## नकारात्मक भावों की जड़ें

1. तर्कसंगत व्याख्या : नकारात्मक भाव तभी पैदा होते हैं, जब हम हम अपने जीवन के किसी भाव या व्यवहार की व्याख्या करने का प्रयास करते हैं, जो हमें सुखद नहीं लगती। तर्कसंगत व्याख्या का अर्थ है, ‘किसी प्रतिकूल काम के लिए अनुकूल व्याख्या देने का प्रयास करना।’

   हम अपने उन नकारात्मक व्यवहारों की सफाई देने की चेष्टा करते हैं जो हमें जीवन में मनचाही सफलता और प्रसन्नता से दूर ले जाते हैं। हम बेईमानी को जायज ठहराते हुए कहते हैं कि सभी ऐसे ही करते हैं। अपने मोटापे के लिए अपन जींस या हारमोन को दोषी ठहराते हैं। अपने आलस्य, अनुशासन की कमी और काम की बुरी आदतों के लिए कहते हैं हमारा तो स्वभाव ही ऐसा है। फिर अपनी तुलना उन लोगों से करते हुए, अपने—आप को बेहतर दिखाने की कोशिश करते हैं, जो हमसे भी निचले पायदान पर हैं।

   नतीजन हम और अधिक नाखुश होते चले जाते हैं और असंतोष के बीच, जीवन में सफल होना और भी कठिन होता चला जाता है।

2. औचित्य : कई बार हम अपने नकारात्मक भावों का औचित्य सिद्ध करने लगते हैं। हम खुद से कहते हैं कि ये बस हमारी वजह से नहीं हुआ। हम दूसरों को भी यही कहते हैं कि हमारे जीवन के ये नकारात्मक भाव किसी तीसरे के कारण हैं। अगर वह हमारे साथ वैसा बर्ताव न करता तो हम नकारात्मक भावों से बच सकते थे।

   इस तरह हमें अपने और दूसरों के जीवन में आने वाली समस्याओं के लिए विस्तृत कारण मिल जाते हैं। अगर आप किसी नकारात्मक भाव का औचित्य न

ठहराएँ तो उसे समाप्त होते देर नहीं लगेगी।

3. दूसरों की निंदा या परख़ : कई बार हमारे जीवन में दूसरों की निंदा या परख करने के कारण भी नकारात्मक भाव उत्पन्न होते हैं। हम खुद को जज की कुर्सी पर बिठा कर, दूसरों के किए हुए और न किए हुए कामों के बारे में फैसले सुनाने लगते हैं और खुद ही उनके लिए दंड भी तय कर देते हैं।

 इस तरह बाइबिल भी हमें सीख देती है कि हमें दूसरों की परख करने से बचना चाहिए। कभी किसी की निंदा नहीं करनी चाहिए। जब हम किसी की परख करते हुए, उसे दोषी ठहराते हैं, तो हमारे मन में, उनके बारे में तत्काल नकारात्मक भाव पैदा होने लगते हैं।

 बाइबिल में यह भी लिखा है कि अगर आप किसी की परख करते हुए, उसकी निंदा करते हैं तो इसका अर्थ होगा कि आप खुद की परख करते हुए, अपनी निंदा कर रहे हैं। भले ही कोई दोषी हो और आप स्वयं को उसके लिए नकारात्मक महसूस करें, उसे परखने पर, आप अपने भीतर उससे भी अधिक नकारात्मकता महसूस करने लगेंगे। अधिकतर मामलों में, तो सामने वाले इंसान को पता भी नहीं होता कि आप उसे दोषी मानते हुए निंदा कर रहे हैं। इस तरह उसे कोई हानि नहीं होती पर आपके भीतर नकारात्मकता बढ़ जाती है। आप जिस पर गुस्सा हैं, उसे इस बारे में पता तक नहीं चलता।

4. अतिसंवेदनशीलता : बचपन में मिली अस्वीकृति या निंदा के कारण, लोग अक्सर वयस्कावस्था में दूसरों के विचारों, भावनाओं और व्यवहारों के प्रति बहुत संवेदनशील हो जाते हैं। हम ऐसी जगह भी बुराई दिखने लगती है, जहाँ कुछ भी बुरा नहीं होता। हम इस बारे बहुत संवेदनशील हो जाते हैं कि लोग हमारे बारे में क्या कहेंगे या सोचेंगे। कई बार इसी सोच से ग्रस्त होने के कारण हम अपने हित में बेहतर निर्णय तक नहीं ले पाते।

 व्यवसाय या बिक्री के दौरान अक्सर हमारी भेंट ऐसे संभावित ग्राहकों से होती है जो अपने परिवार या दूसरे लोगों से मिली भावुक प्रतिक्रीया के अभाव में, अपने—आप कोई निर्णय नहीं ले पाते। कई बार अतिसंवेदनशीलता की अति लोगों को पंगु बना देती है और वे अपने हक़ में निर्णय नहीं ले पाते।

## नकारात्मक भावों का कारण

ये नकारात्मक भाव आखिर तक आते—आते गुस्से में बदल जाते हैं जो अपने या दूसरों पर निकलता है। यह आपको बीमार बना सकता है और अगर इसे दूसरों पर उतारा जाए तो

उनके मन में आपके लिए कड़वाहट आ सकती है।

अधिकतर मनोवैज्ञानिक या साइकोमैटिक रोगों का असली कारण ये नकारात्मकता ही होती है। नकारात्मक भावों का दमन ही हमें रोगी बना देता है।

हमारे समाज में सबसे पहले कई तरह के भय के साथ ही नकारात्मक भाव जन्म लेते हैं जिनके बारे में हम चर्चा कर चुके हैं। इसे अलावा ईर्ष्या और बैर का भाव भी, दुनिया के अधिकतर समाजों की राजनीतिक गतिविधियों को प्रभावित करता है। हीनता बोध और ईर्ष्या का भाव रखने वाला इंसान सदा यही सोचता है कि उसे कभी कोई प्यार नहीं कर सकता। इसके अलावा घृणा, संदेह, बैर और अविश्वास जैसे भावों को भी शामिल कर सकते हैं।

## नकारात्मक भावों का वृक्ष

अगर आप नकारात्मक भावों के वृक्ष की कल्पना कर सकते हैं तो आप जितने भी भावों का अनुभव कर सकते हैं, वे इसी वृक्ष के फल हैं। अपने मन से नकारात्मकता को मिटाने के लिए, आपको इस वृक्ष का समूल नाशा करना होगा।

आप दोषारोपण को इस वृक्ष का तना मान सकते हैं। किसी ने कुछ बुरा किया या नहीं किया, आपके द्वारा उसे ग़लत ठहराना या अस्वीकृत करना ही आपके लिए नकारात्मक भाव को जन्म देने का कारण होगा। ज्यों ही आप दोष देना बंद कर देंगे, आपके नकारात्मक भाव वहीं समाप्त हो जाएँगे।

## दोषारोपण से बचें

आप इस दोष से कैसे बच सकते हैं? इसका जवाब बहुत ही सादा और क्रांतिकारी है। आपके लिए ऐसा करना असंभव है कि आप किसी को नकारात्मक भाव का दोषी मानें और साथ ही इन हालात के लिए खुद को ज़िम्मेदार समझें। अगर आप हालात, व्यक्ति, समस्या या कठिनाई से जुडे दायित्व को अपने सिर ले लेंगे तो सारी नकारात्मकता उसी समय समाप्त हो जाएगी।

आप इस दायित्व बोध को कैसे सक्रिय कर सकते हैं? आप तीन जादुई शब्द कहें, ‘मैं उत्तरदायी हूँ।’

इस तरह वर्तमान काल में कहे गए सकारात्मक वाक्य के साथ ही हर तरह के नकारात्मक भाव का तुरंत नाश हो जाएगा।

आपका मन एक बार में एक ही सोच को जन्म दे सकता है — सकारात्मक या नकारात्मक — अगर आप बार—बार स्वयं को जवाबदेह ठहरा सकें तो आपके लिए उस नकारात्मक भाव को अपने से दूर करना बहुत आसान हो जाएगा।

आप क्रिसमस पेड़ पर लगी बत्तियों को कैसे जला सकते हैं? बहुत आसान है, आपको बिजली की तार में लगे प्लग को सॉकेट में लगाना है और सारी बत्तियाँ झट से जल जाएँगी।

आप नकारात्मक भावों से कैसे छुटकारा पा सकते हैं? बस उनके सामने आते ही, उनका उत्तरदायित्व अपने सिर ले लें। वे वहीं थम जाएँगे।

## सौ प्रतिशत ज़िम्मेदारी लें

आप जो भी हैं या जीवन में जो भी होंगे, उसके लिए सौ प्रतिशत जवाबदेही अपने सिर लेना ही आपके लिए आत्मविश्वास, आत्मसम्मान और आत्मनिर्भरता पाने की कुँजी है। ज्यों ही आप बिना किसी बहानेबाज़ी के, हर बात का ज़िम्मा अपने पर लेते हैं; आप उसी समय शांत, स्पष्ट और सकारात्मक अनुभव करने लगते हैं आपके जीवन में सूर्य उगता है और सारे साए कहीं ओझल हो जाते हैं।

नकारात्मक भावों के शमन का एक उपाय यह भी है कि आप क्षमाशीलता का अभ्यास करें। जीवन में कभी न कभी, किसी के हाथों दूसरे का बुरा हो ही जाता है। हम भी बचपन के बुरे अनुभवों, वयस्कावस्था के नकारात्मक अनुभवों, बुरे संबंधों या नौकरी आदि के बीच जीते हैं, जो हमारे काम नहीं आते या हमारे निवेश कारगर नहीं हो पाते। दुर्भाग्य से यह प्राकृतिक है और आप इसे मानवीय अनुभव का अनिवार्य अंग मान सकते हैं। बस सवाल एक ही है, 'आप इस बारे में क्या करने जा रहे हैं?'

## मुक्त मन से क्षमा करें व भूलें

आपके लिए सवाल का जवाब यही है कि अगर आप स्वयं मुक्त होना चाहते हैं तो आपको दूसरों को भी मुक्त करना होगा। अगर आप प्रसन्न होना चाहते हैं तो उन सबको माफ करना होगा, जिन्होंने कभी जाने—अनजाने आपके दिल को ठेस दी हो। आपको मुक्त भाव से, अपने मन से सारे नकारात्मक भावों को मुक्त करना होगा। आपको हर किसी को माफ करना होगा।

अक्सर मेरे सत्रों के दौरान, मेरे श्रोता इस बात को समझते हैं कि उन्हें उन सभी लोगों को क्षमा करना है, जिन्होंने उन्हें कभी न कभी ठेस दी हो। अगर आप भी उनकी तरह क्षमाशीलता के विचार को अपनाना चाहते हैं, तो मेरा अगला सवाल होगा, 'मुझे किन लोगों को माफ करना होगा?'

आपको तीन तरह के लोगों को क्षमा करना होगा :

1. आपको अपने माता—पिता को क्षमा करना होगा। आपके पालन–पोषण में उनसे जो भी भूलें हुईं, उनके लिए उन्हें क्षमा करते हुए, मुक्त करना होगा।

   बहुत से बच्चे इसी सोच के साथ बड़े होते हैं कि उनके माता—पिता को जीवन में संपूर्ण होना चाहिए और उन्हें हर तरह का ज्ञान होना चाहिए। जबकि आपके माता—पिता आम इंसान हैं जिनसे भूल होना स्वाभाविक है और वे भी अपने अज्ञान और अनुभवहीनता के कारण भूलें कर सकते हैं।

   आपके माता—पिता के हाथों आपके पालन–पोषण में जो भी कोई भूल हुई हो, आपको उन्हें क्षमा करना होगा। आपको उन्हें पूरी तरह से मुक्त करना होगा। बेहतर होगा कि आप उनके पास जा कर कहें कि अगर उन्होंने कभी आपके दिल को ठेस दी या आपका अनजाने में अहित किया, तो उसके लिए आप उन्हें क्षमा करते हैं। उन्हें मुक्त करें और स्वयं भी मुक्त हो जाएँ।

2. आपको दूसरे लोगों को भी माफ़ कर देना चाहिए, जिन्होंने जीवन में कभी न कभी आपके दिल को ठेस दी होगी, आपके दिल को दुख पहुँचाया होगा — इसमें सभी निजी और व्यावसायिक संबंध शामिल हैं। आपको उन संबंधों और विवाहों को भी क्षमा करना होगा, जो आपके लिए भावात्मक पीड़ा और उथल—पुथल का कारण बने। आपको सबको क्षमा करना है।

   आपको उन सभी लोगों को क्षमा करना है, जो आपके जीवन में समय—समय पर नकारात्मकता, गुस्सा लाने का कारण बने या जिनके लिए अभी आपके मन में प्रतिशोध लेने का भाव उमड़ता है।

   याद रखें, आप दूसरे इंसान को उसके लिए माफ नहीं कर रहे। किसी को क्षमा करना तो पूरी तरह से स्वार्थ पर टिका कर्म है। आप तो स्वयं को क्षमा कर रहे हैं। अगर आप उन्हें क्षमा कर मुक्त कर देंगे, तो उसके साथ ही आप भी आजाद हो जाएँगे।

3. अंत में, आपको स्वयं को क्षमा करना होगा। आपको अपने सारे बेहूदे, दुष्ट और मूर्खतापूर्ण कामों के लिए क्षमा करना होगा, जो आपने जीवन में, कभी भी और किसी भी कारण से किए हैं।

   याद रखें, आज आज जो हैं, वह तब नहीं थे, जब आपने किसी रूप में, किसी दूसरे को आहत किया था, उसके दिल को दुख दिया था। आप आज वह नहीं हैं, जो अतीत में कभी थे, जो दूसरों के कष्ट का कारण बना होगा।

## सब कुछ जाने दें

आपको अपने—आपको उन सब भूलों के लिए क्षमा करना होगा, जो आपने अपने जीवन में कभी की होंगी। सच तो यह है कि आप बहुत सच्चे दिल के इंसान हैं। अगर आपने पहले कभी भूल की है तो उसका कारण आपकी युवावस्था, अनुभवहीनता या समझ की कमी रहा होगा। पर अब वह सब बीत गया है। वे सब बीती बातें हैं। उन्हें जाने दें और अपने शेष जीवन के साथ आगे बढ़ें।

जैसा कि हेलन कीलर ने कहा है, "जब आप सूर्य की ओर मुख करते हैं तो सारे साए पीछे की ओर छूट जाते हैं।"

अगर आप पूरी तरह से सकारात्मक व्यक्ति बनना चाहें तो आपको अपने अतीत को भुला कर, सूर्य की ओर मुख करना होगा। आपको पूरी तरह से सकारात्मक व्यक्ति बनना होगा। उन सभी बातों के बारे में सोचें जिन्हें आप पाना चाहते हैं या जिनकी आपको आवश्यकता है। यह सोचें कि आप कहाँ जा रहे हैं और आप क्या हासिल कर सकते हैं। यह सोचें कि आप कितने असाधारण मनुष्य हैं और क्या बन सकते हैं।

## अपने विनाश का बीज

मैंने इन सभी आइडियाज़ पर लाखों लोगों के साथ काम किया है। उनमें से लगभग सभी इस बात पर सहमत थे कि वे दूसरों को क्षमा कर, सब भुला कर, आगे बढ़ने को तैयार हैं। हालांकि, इसके साथ ही, वे अपने भीतर अपने ही विनाश का बीज भी बो रहे थे।

वे कहते, मैं अपने जीवन में उन सभी लोगों को क्षमा करके आगे बढ़ना चाहता हूँ जिन्होंने कभी भी, किसी भी रूप में मेरे दिल को ठेस पहुँचाई या कष्ट दिया। मैं उन्हें मुक्त करते हुए, स्वयं भी मुक्त होना चाहता हूँ (पर उस खास व्यक्ति या परिस्थिति के लिए मेरे पास कोई क्षमा नहीं है)।"

आपकी सभी मानसिक, भावात्मक और मनोदैहिक समस्याओं का मूल उस एक नकारात्मक घटना को भूलने की असफलता से जोड़ा जा सकता है, जिसके लिए आपके मन में अब भी नाराज़गी और जिसे आप अब भी क्षमा नहीं कर सकते।

## नई मर्सीडीज–बेंज़

मैं आपको एक उदाहरण देना चाहता हूँ। कल्पना करें कि आपने एक नई मर्सीडीज—बेंज़ गाड़ी का ऑर्डर दिया है। यह बहुत अच्छी तरह से आपके पास भेजी जाती है बस एक ही

कमी है। इस कार को बनाते समय, गलती से, आपकी कार के आगे वाले पहियों की ब्रेक ग़लत लग गई है और ब्रेक लॉक होने के कारण पहिए घूम ही नहीं पाते।

आप अपनी कार में बैठ कर इंजन चालू करते हैं और एसीलिरेटर पर पैर रखते हैं। क्या होगा, आपकी कार वहीं जाम हो जाएगी। आप स्टीयरिंग व्हील घुमा सकते हैं, गाड़ी चला सकते हैं पर वह गोल—गोल दायरे में घूमने के सिवा कहीं नहीं जा सकेगी। आप गैस को जितना तेज़ करेंगे, इंजन और पिछले टायरों पर दबाव उतना ही बढ़ेगा।

## अपनी ब्रेक छोड़ें

आपके जीवन के साथ भी ऐसा ही है। अगर आपके जीवन में कोई एक ऐसा व्यक्ति है जिसे आप क्षमा नहीं करना चाहते, जिससे आप अब भी नाराज़ हैं, तो मानो आपने अपने आगे वाले पहियों पर ब्रेक लगा रखी है। आपका जीवन उसी गोल दायरे में घूमता रह जाएगा। आप भावात्मक और शारीरिक रूप से टूट जाएँगे। आप सही मायनों में कभी प्रसन्न नहीं हो सकेंगे और जीवन में कभी कोई प्रगति नहीं कर सकेंगे। आप लगातार उस नकारात्मक इंसान और घटना के बारे में ही सोचते रहेंगे, साल—दर—साल, आपका मानसिक पैर, आपके भावात्मक ब्रेक पर लगा रहेगा।

आपको मन से उपजने वाले रोगों को समझना है तो जान लें कि यह बाधा ही उसकी जड़ है। आप किसी एक घटना या व्यक्ति के साथ खुद को अतीत में जकड़ लेते हैं। जब आप उसे क्षमा करने से मना करते हैं तो आपके लिए भी जीवन में प्रगति करना कठिन हो जाता है।

ऐसा एक व्यक्ति या घटना कौन सी है, जिसे क्षमा करना आपके लिए कठिन हो रहा है? यह जो भी हो, आपको पूरे साहस व क्षमता के साथ, उसे पीछे छोड़ना होगा। भले वह अनुभव कितना भी पीड़ादायी क्यों न रहा हो, आपको कहना ही होगा, “मैं उस व्यक्ति को हर बात के लिए क्षमा करता हूँ और उसे मुक्त करता हूँ। हमारे बीच अब कोई बैर भाव नहीं रहा।”

## उत्तरदायित्व, नियंत्रण व सकारात्मक भाव

आप कितना उत्तरदायित्व वहन करते हैं और जीवन में कितना नियंत्रण पाना चाहते हैं, इन दोनों बातों के बीच प्रत्यक्ष संबंध पाया जाता है। आपका सारा तनाव और नकारात्मक भाव अक्सर एक ही चीज़ के साथ जुड़े होते हैं, आपको लगने लगता है कि आप अपने जीवन को बस में नहीं रख पा रहे, पर ज्यों ही आप जीवन का उत्तरदायित्व लेते हैं तो आप अपने पर व अपने आसपास की हर घटना पर नियंत्रण पा लेते हैं।

उत्तरदायित्व लेने, नियंत्रण पाने और सकारात्मक भावों का आपस में गहरा नाता है। आप जितना अधिक उत्तरदायित्व लेते हैं, आपके लिए जीवन को वश में करना उतना ही आसान हो जाता है। आप अपने और दुनिया के बारे में सकारात्मक महसूस करने लगते हैं। आपके सकारात्मक भावों का आपकी प्रसन्नता से गहरा नाता है। और यह चुनाव पूरी तरह से आपका है।

## नियंत्रण लें

जब आप किसी भी चीज़ के लिए किसी दूसरे को दोषी ठहराते हैं तो आपका अपने भावों पर वश नहीं रहता। आप उस आदमी के हाथों अपने भावों की डोर थमा देते हैं, भले ही उसे पता हो या न हो। आप उसे इस लायक बना देते हैं कि वह आपके भावों से खेल सके। आप उसे क्षमा करने से इंकार करते हुए, अपनी प्रसन्नता और मन की शांति से खेलने का अवसर दे रहे हैं। उसे तो यह पता तक नहीं होगा कि आपने उसे कितनी ताकत दे रखी है। या वह आपकी प्रसन्नता और शांति की राह में बाधा बना हुआ है।

दूसरों की निंदा या शिकायत के बीच आप स्वयं को एक शिकार या पीड़ित की तरह दिखाना चाहते हैं। आप स्वयं को छोटा, नाराज़, दुर्बल और हीन बना देते हैं। स्वयं को अपने लिए ज़िम्मेदार और आत्मनिर्भर व्यक्ति के रूप में देखने की बजाए, आप अपनी बागडोर दूसरे के हाथों सौंप देते हैं और अपने जीवन व भावों को वश में नहीं रख पाते। जब आप दूसरों को दोषी ठहराते हैं, तो आप नकारात्मक, गुस्सैल, संदेही, कटु और दुर्बल हो जाते हैं। क्या आप भी अपने लिए यही सब चाहते थे?

## कहें जादुई शब्द

अच्छी ख़बर यही है कि आप कभी भी इन जादुई शब्दो के साथ, खुद को अपने भावात्मक जीवन का चालक बना सकते हैं, आपको बस इतना कहना है, ‘हाँ, मैं जिम्मेदार हूँ।’ जब भी आपके मन में कोई नकारात्मक भाव आए तो उसे रद्द करते हुए कहें, ‘मैं जिम्मेदार हूँ।’ ऐसा बार—बार कहें, जब तक यह स्वचालित रूप से, सरल न हो जाए। जिम्मेदारी स्वीकार करने का अर्थ है कि आप एक नेता और उपलब्धिकर्ता हैं और अपने बल पर नाम कमाने वालों में से हैं।

आज ही संकल्प लें कि आप एक जिम्मेदार और पूरी गंभीरता से विचार करके काम करने वाले वयस्क के तौर पर सामने आएँगे। यही आपके सकारात्मक चिंतन की कुँजी भी है।

### क्या करना है आपको?

1. आज ही संकल्प लें कि आप पूरी तरह से सकारात्मक व्यक्ति बनेंगे। हर इंसान और घटना में अच्छाई की खोज करेंगे। आप हमेशा कुछ न कुछ अच्छाई पा सकते हैं।

2. आज ही तय करें कि आप उन नकारात्मक भावों से सदा के लिए मुक्ति पा लेंगे जो आपकी प्रसन्नता की राह में बाधा बने हुए हैं। उन बातों के बारे में सोचने या बात करने से इंकार कर दें जो आपको परेशान करती हैं।

3. जिसने भी कभी आपके दिल को ठेस दी हो, उसे अपने दिल से क्षमा करें और इसी तरह सबको क्षमा करने का अभ्यास करते चलें।

# अध्याय 7

---

# लोचयुक्त सोच बनाम कट्टर सोच

*जो व्यक्ति अपने व्यवसाय में सबसे शिखर तक जाना चाहता हो, उसे आदत के बल को प्रयोग में लाना चाहिए। उसे उन आदतों को तोड़ने के लिए तैयार रहना चाहिए, जो उसे तोड़ सकती हैं और उसे उन अभ्यासों को अपनाने में देर नहीं करनी चाहिए जो उसे मनचाही सफलता पाने में मदद कर सकती हैं।*

– **जे पॉल गेटी**

**सं**कट व तेज़ी से बदल रहे समय के बीच, आपके द्वारा अपनाई गई लोचयुक्त सोच, हालात के हर पहलू पर तेज़ नज़र और उस बदलाव के अनुसार दी गई प्रतिक्रिया, आपके व्यवसाय व कैरियर पर भारी प्रभाव डाल सकती है।

1952 में, अल्बर्ट आइंस्टाइन प्रिंसटन विश्वविद्यालय में पढ़ा रहे थे। एक दिन जब वे अपने सहायक के साथ कक्षा से लौट रहे थे तो सहायक के हाथ में वे सभी प्रश्न पत्र थे, जो उस दिन छात्रों को दिए गए थे। भौतिकी की कक्षा के छात्रों ने उन प्रश्नों को हल किया था।

सहायक ने तनिक झिझक के साथ पूछा, "माफ करें, क्या यह वही प्रश्न पत्र नहीं है, जो आपने भौतिकी के छात्रों को पिछले साल दिया था?"

आइंस्टान ने कहा, "हम्म! वही प्रश्न फिर से पूछे गए हैं।"

सहायक ने फिर से सकुचाते हुए कहा, "पर आप उन्हीं छात्रों को लगातार दो साल तक एक ही प्रश्न पत्र कैसे दे सकते हैं?"

उसे उत्तर मिला, “मैं ऐसा इसलिए कर सकता हूँ क्योंकि अब जवाब बदल गए हैं।”

उस समय, भौतिकी के जगत में, नई प्रगति, नई तकनीकों, सिद्धांतों और खोजों का दौर चल रहा था। रोज नए आविष्कार सामने आ रहे थे। जो जवाब एक साल पहले सही माने जाते थे, उनमें से बहुत सारे उत्तर अब ग़लत हो चुके थे क्योंकि वह क्षेत्र तेज़ी से प्रगति कर रहा था।

## आपके उत्तर बदल गए हैं

आपकी परिस्थिति भी यही है। आपके जीवन के अनेक क्षेत्रों में, आपके जवाब बदल गए हैं। जो एक साल पहले सच था, हो सकता है कि अब वह पूरी तरह से आंशिक तौर पर बदल गया हो या समाप्त हो गया हो। हो सकता है कि आज के बाज़ार में उस उपाय या विचार का कोई मोल ही न रहा हो।

मिसाल के तौर पर, तकनीक के क्षेत्र में यह माना जाता है कि जब कोई उत्पाद शेल्फ पर उतरता है तो वह बाज़ार में अप्रचलित होने लगता है। जब तक यह बाज़ार में आता है, तब तक उसका कोई विकल्प बाज़ार में आ जाता है या कोई प्रतियोगी कंपनी इस बारे में कदम उठाने के लिए पूरी तरह से तैयार होती है। सूचना व प्रतियोगिता के साथ भी यही हो रहा है। जिस गति से सब बदल रहा है, वह वाकई हैरान कर देने वाला है।

## सबसे अहम खूबी

1995 में, न्यू यॉर्क के मैनिनजर संस्थान ने, एक अध्ययन किया, जिसमें यह देखा जाना था कि इक्कीसवीं सदी में सफल होने वाले व्यवसायों में सबसे अहम खूबियाँ क्या रहीं। अंत में उन्होंने निष्कर्ष निकाला कि किसी भी काम में ‘लोच’ को ही सबसे बड़ी और अहम विशेषता माना जा सकता है।

परिवर्तन से जुड़े सभी क्षेत्रों में, तेज़ी से प्रतिक्रिया व प्रत्युत्तर देने की योग्यता ही लोच है। यहाँ आपने इस बात के लिए हामी भरनी होती है कि अब उत्तर बदल गए हैं, इस तरह व्यक्ति या संस्थान को अपने कट्टर या गैर—लोचयुक्त प्रतिस्पर्धियों की तुलना में कहीं अधिक लाभ मिल सकता है।

## बदलाव तेज़ और बहुत तेज़ है

हम सब बहुत तेज़ी से बदल रही दुनिया और मनुष्य के इतिहास में सबसे अधिक उथल—पुथल से भरे दौर में जी रहे हैं। जिसमें आने वाला कल, अगला सप्ताह और आने वाला अगला साल शामिल नहीं है।

बीसवीं सदी के मध्य तक, कोई इंसान अपनी पढ़ाई पूरी करके किसी कंपनी में नौकरी करता और फिर विवाह करके, चैन से अपना जीवन बसर करता।

वर्तमान में, चालीस प्रतिशत वयस्क स्वतंत्र रूप से काम करने वाले लोग हैं, जो आजीवन अलग—अलग कंपनियों से जुड़ कर काम करते हैं। उनमें से अनेक तो ऐसे हैं जो कभी किसी कंपनी से स्थायी तौर पर नहीं जुड़ेंगे।

## दो मिलियन नौकरियाँ गायब

केवल अमेरिका में ही प्रतिवर्ष, औसतन दो मिलियन नौकरियाँ गायब हो जाती हैं। कंपनियाँ जो उत्पाद और सेवाएँ दे रही थी, वे अब लोगों की पसंद के नहीं रहे, लोगों की रुचियों और स्वभाव में बदलाव आ गए हैं। यह आज के संसार में सबसे बड़ी समस्या बन गई है। आने वाले समय में यह परेशानी और भी बड़े तौर पर सामने आने वाली है।

सौभाग्यवश, औसतन अमेरिका में प्रतिवर्ष 2.2 मिलियन नौकरियाँ तैयार हो रही हैं। यह अस्सी प्रतिशत नई नौकरियाँ नई कंपनियों से आती हैं जो नए उत्पाद व नई सेवाएँ ले कर, विभिन्न बाज़ारों में ग्राहकों की ज़रूरतें पूरी कर रही हैं।

इसी बदलाव के कारण अनेक उद्योग और कंपनियाँ इस समय ऐसे व्यवसाय मॉडल के साथ काम कर रहे हैं, जो अब कारगर नहीं रहे या वे उस तरह काम नहीं करते, जिस तरह उन्हें बिक्री और लाभ दर के अनुसार काम करना चाहिए।

## आपका व्यवसाय मॉडल

एक व्यवसाय मॉडल को आरंभ से अंत तक, एक ऐसे तंत्र के तौर पर जाना जाता है, जिसके अनुसार कोई कंपनी किसी उत्पाद या सेवा को बेचती है और लाभ कमाती है। कम से कम पचास ऐसे व्यवसाय मॉडल हैं, जिन्हें कोई कंपनी काम में ला सकती है। अगर आप अपने लिए ग़लत व्यवसाय मॉडल के साथ सफलता पाने चाहते हैं तो आपकी कंपनी को भारी हानि का सामना करना पड़ सकता है।

2007 में, जब एप्पल ने आईफोन बनाया, तो ब्लैकबैरी के वरिष्ठ सहकर्मियों ने उसे खारिज़ करते हुए कहा कि वह केवल युवाओं को अपनी ओर खींच सकता है, जो अपने दोस्तों से संपर्क करना चाहते हैं। पाँच साल के भीतर उस कंपनी की बिक्री दर 49 प्रतिशत से 0.4 पर आ गई और उन्हें बाज़ार से बाहर होना पड़ा।

## तेज़ी से होने वाला अप्रचलन

आई पैड के आने तथा सस्ती ई बुक्स डाउनलोड करने की योग्यता के साथ ही, किताओं के बाज़ार पर खासा प्रभाव पड़ा। एक ही साल के भीतर, दुनिया में किताबों के सबसे बड़े फुटकर विक्रेता बॉर्डर्स को दिवालिया होना पड़ा और उन्हें अपने छह सौ स्टोरों पर ताला लगाना पड़ा। ऐसा हर उद्योग में कंपनियों के साथ हो रहा है। वे बाज़ार की बदलती स्थितियों के हिसाब से अपने लिए व्यवसाय मॉडल चुनने में असफल रहे और उन्हें सूचना, तकनीक व प्रतिस्पर्धा के चलते, व्यावसायिक इतिहास के पिछले पन्नों पर दर्ज होना पड़ा।

हो सकता है कि आपका निजी व्यवसाय मॉडल, आप जिस तरह अपने जीवन और व्यवसाय को व्यवस्थित करते हैं ; हो सकता है कि वह भी चलन से बाहर हो गया हो। अगर अभी ऐसा नहीं हुआ तो बहुत जल्दी ऐसा होगा।

जब ग्राहक की रुचि और माँग में बदलाव आता है तो व्यवसाय खतरे में आ जाता है। जब लोगों से उनके कैरियर के दौरान विशेष कौशल व योग्यताओं की माँग की जाने लगती है, तो उनके लिए भी समस्या खड़ी की जाती है। आपको ऐसे हालात के लिए तैयार रहना चाहिए।

## 80/20 का नियम और आय

लोगों के पास जो भी कौशल थे, उनमें से अधिक अब चलन से बाहर हैं और बहुत से ऐसे लोग सामने हैं, जो उनसे कहीं बेहतर कौशल रखते हैं। नोबल पुरस्कार विजेता अर्थशास्त्री गैरी बेकर ने वॉल स्ट्रीट जर्नल में एक अध्ययन का हवाला देते हुए कहा कि उन्होंने शिकागो विश्वविद्यालय में स्टडी करके पता लगाया कि अस्सी प्रतिशत वाले लोगों की वार्षिक औसत आय में, प्रतिवर्ष तीन प्रतिशत की बढ़ोतरी हुई, जो कि मुद्रास्फीति की दर से थोड़ी सी आगे या उसके बराबर थी।

जबकि शीर्ष बीस प्रतिशत वाले लोगों की आय में प्रतिवर्ष औसतन 11 प्रतिशत की बढ़ोतरी हुई इस तरह वे छह—सात सालों के भीतर अपनी आय को दुगना करने में सफल रहे और उच्च—मध्यम वर्ग में शामिल हो गए या अपने कार्यकाल के दौरान ही उनका नाम धनी लोगों की सूची में आने लगा।

बीस और अस्सी प्रतिशत लोगों के बीच प्रमुख अंतर क्या था? यह निरंतर सीखने और कौशलों को निखारने की वचनबद्धाता थी। बीस प्रतिशत लोगों ने किताबें पढ़ीं, सत्रों में हिस्सा लिया, सारे ऑडियो प्रोग्राम सुने और अपनी नौकरी को बेहतर बनाने के सारे उपाय तलाशते रहे।

## अनियोजित कौशल, चलन से बाहर

अस्सी प्रतिशत के निचले तल में रहने वाले, इसके ठीक विपरीत थे। उन्होंने कभी कोई पुस्तक नहीं पढ़ी, किसी सत्र का हिस्सा नही बने, काई कोर्स नहीं किया, अपने कौशल या हुनर को निखारने की दिशा में भी कोई कदम नहीं उठाया। उन्होंने अपना समय ऐसी गतिविधियों में बिताना पसंद किया जो लक्ष्य की ओर ले जाने की बजाए केवल तनाव घटाने का काम करती थीं। नतीजन, वे जान—बूझ कर ही, पीछे और पीछे होते चले गए।

जब अंतत: उन्होंने अपनी नौकरियाँ खो दीं, तो उन्होंने पाया कि उनके अनुभवों पर आधारित वे कौशल या हुनर अब किसी काम के नहीं रहे थे। उन्होंने कभी लगातार कुछ सीखने या अपने कौशल को बढ़ाने पर ध्यान नहीं दिया इसलिए अब उनके लिए इस बाहरी दुनिया में जगह नहीं थी। उनका काम यही था कि वे घर बैठें और टी.वी. देखें। नतीजन वे कई माह और वर्षों तक बेरोजगार बने रहे।

आज भी आय के सभी स्तरों और कैरियर की सभी श्रेणियों के बीच, बहुत से ऐसे लोग हैं, जो यह नहीं जानते कि उनके लिए अपने कौशल या हुनर को निखारना कितना महत्व रखता है। बॉस्केट बॉल कोच पैट रिले के शब्दों में, 'अगर आप बेहतर नहीं हो रहे तो निश्चित रूप से आप बदतर हो रहे हैं।'

## दौड़ जारी है

कोई भी एक स्थान पर लंबे समय तक नहीं टिका रहता। अगर आप लगातार अपने हुनर और कौशल को नहीं निखारते, तो आप भी वहीं नहीं टिके रहेंगे। दरअसल आप नीचे की ओर गिरने लगेंगे, जो लोग लगातार सीखते हुए, हुनर को चमका रहे हैं, केवल वही लोग आगे जाएँगे।

अधिकतर लोग एक तरह के गड्ढे में फँसे हैं और गड्ढे व कब्र के बीच केवल गहराई का ही अंतर है। वक्ता जिम रॉन के शब्दों में, 'अगर आप एक पहिया चलाने की लकीर में उलझे हैं तो आशा करता हूँ कि एक वैगन व्हील आपको इससे बाहर निकलने की प्रेरणा देने आएगा।"

## तीन शत्रु

आपको परिवर्तन और लोच से जुड़े तीन दुश्मनों पर ध्यान देना चाहिए। इनमें से पहला और सबसे बदतर है, कंफर्ट ज़ोन। लोग किसी चीज़ पर काम करना आरंभ करते हैं और बहुत जल्दी उसके साथ एक कंफर्ट ज़ोन बना लेते हैं। वे किसी भी बदलाव को पसंद नहीं करते। यहाँ तक कि वे कुछ नया पाने के लिए होने वाले सकारात्मक बदलाव से भी डरने लगते हैं।

कुछ सीखने, जानने या अपनी संभावनाओं के द्वार खोलने की बजाए, वे बदलाव के लिए अपने प्रतिरोध को जायज ठहराते हैं, और अक्सर दूसरों द्वारा परिवर्तन लाने के प्रयत्नों पर रोक लगाने का प्रयत्न करते हैं।

वारेन बेनिन की पुस्तक लीडर्स में वे लिखते हैं कि शीर्ष पर बैठे लोग, किस तरह खुद को बारंबार कंफर्ट ज़ोन से निकालने के लिए अपने लक्ष्यों को बड़ा और बड़ा करते चले जाते हैं और उन सभी बदलावों और सुधारों पर ध्यान देते हैं, जिनके बिना उन बड़े लक्ष्यों को पाना असंभव होता।

पीटर डायमंडी की पुस्तक बोल्ड में वे आग्रह करते हैं कि हमें अपने लक्ष्यों को वर्तमान आय, बिक्री या लाभ की दर से दस या सौ गुना अधिक करते हुए बनाना चाहिए। ऐसा लक्ष्य भले ही दिखने में असंभव लगे पर जल्दी ही आपकी सोच भी उसी के अनुसार विस्तृत होने लगती है और आप ऐसे विचारों पर काम करने लगते हैं जिन पर आज तक किसी ने सोचा भी न हो। 'वहाँ जाओ, जहाँ आज तक कोई इंसान न गया हो।', स्टार ट्रैक

## भय लोगों को रोकता है

लोचशीलता की राह में, सभी तरह के डर भी किसी बाधा से कम नहीं हैं। वे भी आपको अपनी चुनौतियों से पार नहीं पाने देते। इनमें से असफल होने के भय को सबसे बड़ा माना जा सकता है। आप यही सोचते रहते हैं, 'अगर हमने कुछ नया आज़माया और हम असफल रहे तो क्या होगा?'

अक्टूबर 2013 के हार्वर्ड बिजनेस रिव्यू के अनुसार, किसी भी व्यवसाय के आदर्श मॉडल में भय व अनिश्चितता ही सबसे बड़ी बाधा होती हैं। अस्सी प्रतिशत कार्पोरेट कर्मचारी, महत्व के अनुसार अपने उत्पाद या सेवाओं को आगे ले जाने के लिए ऐसे मॉडल को अपनाने पर बल देते हैं परंतु वे यह नहीं जानते कि इस काम को कैसे करना चाहिए, इसलिए वे इसे टालते रहते हैं और यही आस रखते हैं कि संभवत: आने वाली पीढ़ी के नेता, इन बदलावों को अवश्य लाएँगे जो किसी भी व्यवसाय की उत्तरजीविता और प्रगति के लिए आवश्यक हैं।

## बदलाव लाने के अयोग्य

लोग परिवर्तन लाने से घबराते है, उसकी तीसरी वजह यह है कि वे स्वयं को असहाय पाते हैं। जिम्मेदार लोग जानतें हैं कि परिवर्तन अनिवार्य है पर वे स्वयं को असहाय पाते हैं, वे वर्तमान हालात की जटिलताओं में उलझे हैं और इसी वजह से वे खुद को बदलाव लाने के अयोग्य पाते हैं।

इस भाव को इन शब्दों में प्रकट किया जा सकता है, 'मैं नहीं कर सकता।', 'हम नहीं कर सकते।'। इसके बाद बहानों की बाढ़ आ जाती है जैसे समय का अभाव है, पैसा नहीं है, समुचित प्रतिभा नहीं है या फिर कई ऐसे कारण पेश कर दिए जाते हैं जो यह बताते हैं कि परिवर्तन लाना संभव क्यों नहीं है। इसमें कई तरह के बाहरी बदलाव और भीतरी सीमाएँ भी शामिल होती हैं।

विंस्टन चर्चिल के शब्दों में, अगर आप जीत के अवसर को पा कर भी युद्ध नहीं करते, तो जल्दी ही आपको लड़ना ही होगा और तब आपके पास जीतने का मौका भी नहीं रहेगा। नियम यही है कि जब आप बदल सकते हैं तो अपने अंदर बदलाव लाएँ, ऐसा तब न करें, जब आपके पास बदलाव के सिवा कोई विकल्प ही न बचे।

उन्हें यह बात ब्लॉकबस्टर के कर्मचारियों को कहनी चाहिए थी, जो घर में देखी जाने वाली वीडियो मूवीज़ के बाज़ार पर राज़ करते थे। जब नेटफिल्क्स आया, तो ब्लॉकबस्टर के लोगों ने उसे छोटी कंपनी कह कर ख़ारिज कर दिया और कहा कि वे लोग नेशनल मार्केट में कभी उनका मुकाबला नहीं कर सकेंगे। पर ग्राहकों की पसंद में बदलाव आ गया और कुछ ही वर्षों में नेटफिल्क्स मेल और ऑनलाइन मूवीज़ देने के मामले में सबसे बड़ा खिलाड़ी बन गया और ब्लॉकबस्टर दिवालिया हो गया।

## अपनी सोच को करें उन्मुक्त

ऐसी बहुत सी ताकतवर और व्यावहारिक चिंतन शैलियाँ हैं, जिनके बल पर आप अपनी रचनात्मकता पर लगे ताले को खोल सकते हैं, अपनी सोच का दायरा बढ़ा सकते हैं और स्वयं को अपने हाथों बनाए कंफर्ट ज़ोन से बाहर ला सकते हैं।

अगर आप अपने कुल परिदृश्य में बदलाव लाते हुए, लोच के उच्चतम स्तरों तक जाना चाहते हैं तो आपको जीरो बेस थिंकिंग को अपनाना ही होगा।

जीरो—बेस्ड थिंकिंग, जीरो—बेस्ड एकाउंटिंग से आई है। इसमें आप एकांउटिंग पीरियड के आरंभ में ही हर तरह के व्यय को चुनौती देते हैं। आप यह नहीं पूछते कि आपको किसी खास व्यय को घटाना या बढ़ाना चाहिए परंतु आप स्वयं से यह सवाल करते हैं कि आपको इस मद पर व्यय करना चाहिए या नहीं?

जीरो—बेस थिंकिंग में, आप स्वयं से खुल कर पूछते हैं, 'क्या कोई ऐसा काम है जो मौजूदा जानकारी को ध्यान में रखते हुए, दोबारा किए जाने वाले कामों की सूची में शामिल नहीं किया जाना चाहिए?'

## एक क्विंक (KWINK) विश्लेषण करें

नोइंग व्हाट आई नो नाउ; इस क्विंक विश्लेषण को आप अपने निजी और व्यावसायिक जीवन के हर पहलू पर लागू कर सकते हैं। क्या कोई काम ऐसा है, जो आज की जानकारी के अनुसार, दोबारा किए जाने वाले कामों की सूची में शामिल नहीं किया जाना चाहिए?

अगर आप किसी जीरो—बेस्ड थिकिंग हालात के बीच हैं तो इसे कैसे जानेंगे। इसका सादा सा उत्तर है — तनाव। अगर आपके जीवन में कुछ ऐसा है जो आपको दोबारा नहीं करना चाहिए, तो आपको लगातार उस व्यक्ति या क्षेत्र के लिए तनाव, नाराज़गी, गुस्से या कुंठा का अनुभव होगा। यह नकारात्मक हालात अक्सर आपकी बातचीत से झलकते हैं, आपको सारा दिन परेशान करते हैं और रातों को जगाए रखते हैं।

## अपने संबंधों के साथ करें आरंभ

जीरो बेस थिंकिंग में अपने सभी तरह के संबंधों के साथ आरंभ करें। क्या आपके निजी या पेशेवर जीवन में कोई ऐसा व्यक्ति है, जिसे आप नए सिरे से संबंधों की शुरूआत के दौरान अपने साथ शामिल नहीं करना चाहेंगे।

क्या कोई आपके व्यवसाय में ऐसा व्यक्ति है जिसे आप काम पर नहीं रखना चाहेंगे, काम नहीं सौंपना चाहेंगे, पदोन्नित नहीं देना चाहेंगे या उसके साथ कोई काम नहीं करना चाहेंगे?

क्या कोई ऐसा है, जिसके साथ आप कोई संबंध नहीं रखना चाहेंगे। बस सवाल एक ही है, 'आप इस हालात को कैसे समाप्त करेंगे और कितनी तेज़ी से करेंगे?'

क्या आप अनुमान लगा सकते हैं कि समय आने पर, आपके कितने प्रतिशत निर्णय ग़लत साबित होने वाले हैं?

अमेरिकी प्रबंधन एसोसिएशन के अनुसार, काम की दुनिया और निजी दुनिया में किए गए सत्तर प्रतिशत निर्णय, अंतत: ग़लत साबित होते हैं। वे आंशिक तौर पर, या पूरी तरह से ग़लत साबित हो सकते हैं। अगर आप उच्चतम स्तर पर प्रदर्शन करना चाहें तो अपने भीतर लोच पैदा करनी होगी ताकि आप अपने—आप से ये तीन बातें कह सकें :

## यह स्वीकारें कि आप संपूर्ण नहीं

'मैं ग़लत था।' अपने आसपास की दुनिया और हालात के बीच, उन क्षेत्रों पर नज़र दौडाएँ और देखें कि जहाँ आप असंतोष, तनाव या अप्रसन्नता महसूस कर रहे हैं, दरअसल वहाँ आप ही ग़लत थे। आपको यह स्वीकारने के लिए तैयार होना होगा कि ग़लती आपकी ही थी। जब आप परिस्थिति के अनुसार निर्णय ले लेते हैं, तो सब कुछ ठीक होने लगता है। यह

सच है कि उस समय मिली जानकारी के आधार पर आपका वह निर्णय उचित था पर उत्तर बदलते भी तो रहते हैं।

आपने ऐसी बातें सीखी हैं, जिनके बारे में आप पहले नहीं जानते थे और बाहरी परिस्थितियाँ और ज़रूरतें भी अब पहले जैसी नहीं रहीं। कल जो सही लगता था, आज वही फ़ैसला ग़लत साबित हो सकता है। जितनी जल्दी आप अपनी भूल मान लेते हैं, आपके लिए हालात को संभालना आसान हो जाता है और आपका सारा तनाव छूमंतर हो जाता है।

कई बार लोगों को लगता है कि वे भूल स्वीकार कर, अपनी कमजोरी दिखा रहे हैं। उन्हें लगता है कि अगर उन्होंने अपने किसी निर्णय में अपनी भूल को माना तो लोग उनका सम्मान नहीं करेंगे। पर इसके ठीक विपरीत होता है। कठिन समय और तेज़ बदलाव के दौरान, अपनी भूल स्वीकार करने का साहस और हौसला, सबके मन में आपके लिए सम्मान के भाव को और भी बढ़ा देता है और वे भविष्य में आपसे प्रभावित होने लगते हैं।

वहीं दूसरी ओर, कोई भी ऐसे मूर्ख या कमजोर व्यक्ति को अपना आदर्श नहीं मानता जो अपनी भूल को जानने के बावजूद, उसे स्वीकार नहीं करना चाहता।

यहाँ एक रोचक बिंदु पेश किया जा रहा है। जब आप किसी ऐसे हालात को पहचान लेते हैं जिसमें आप दोबारा नहीं जाना चाहेंगे, तो आपको यह भी जान लेना चाहिए कि अब उस हालात या व्यक्ति को बचाना कठिन है। अब सवाल यही पैदा होता है कि आप अपनी भूल स्वीकार करने से पहले कितना कष्ट, पीड़ा, समय व धन का निवेश करना चाहेंगे या उस हालात को सुधारने की दिशा में कब तक कदम उठाना चाहेंगे?

## स्वीकारें कि आपसे भूल हुई

कई बार लोग अपने अहं के कारण यह स्वीकार ही नहीं करना चाहते कि उनसे भूल हुई है। हालांकि उनके आसपास के सभी लोगों को इस बारे में जानकारी होती है कि उन्होंने कोई भूल की है। अपने साथ ऐसा न होने दें।

बेशक आपसे भूलें होंगी और समय के सत्तर प्रतिशत भाग में आपके निर्णय भी ग़लत साबित होंगे पर इससे पहले कि कोई आपको आपकी गलती का एहसास दिलाएँ। स्वयं ही इसकी पहल करें और झट से मानें कि आपसे भूल हो गई है। इसके बाद तत्काल स्थिति के सुधार की दिशा में कदम उठा लें।

## अपना मन बदलें

जब भी कोई नई सूचना या जानकारी मिले तो उसके अनुसार अपना मन बदलना या अपना निर्णय बदलना, ऐसा करने के लिए बहुत साहस और हौसला चाहिए। यह आपके स्वभाव की दुर्बलता नहीं बल्कि लोचशीलता को दर्शाता है। भले ही आपने किसी नए उत्पाद की रणनीति को तैया करने में अठारह माह लगाए हों, अगर आपको कोई ऐसी नई जानकारी मिली है जो आपके पुराने नतीजों की पुष्टि नहीं करती तो अपना मन बदलने के लिए तैयार रहें। अगर आप कुछ नया, कुछ अनूठा और वर्तमान परिस्थिति के अनुरूप कुछ करना चाहते हैं तो अपनी चलन से बाहर हो चुकी रणनीति या योजना को बदलने के लिए तैयार हो जाएँ।

'मैं ग़लत था, मुझसे भूल हुई, मैंने अपना मन बदल दिया।' आप जितनी जल्दी ये शब्द कह सकते हैं, उतना ही बेहतर सोच सकेंगे और दूसरों की नज़रों में आपके लिए सम्मान का भाव उतना ही गहरा हो जाएगा।

## अपने व्यवसाय और कैरियर का करें पुनः मूल्यांकन

आपको अपने व्यवसाय और कैरियर के हर पहलू में जीरो बेस थिंकिंग को लागू करना होगा, इनमें वे क्षेत्र भी शामिल हैं, जिनमें आपके व्यवसाय का मॉडल भी आता है।

क्या कोई ऐसा उत्पाद या सेवा है, जिसे आप अपनी मौजूदा जानकारी के आधार पर, बाज़ार में नहीं लाना चाहते? क्या कोई ऐसी प्रक्रिया, प्रविधि, तरीका या खर्च है जिसे आप अपने व्यवसाय का हिस्सा नहीं बनाना चाहेंगे? क्या आपकी रणनीति में कुछ ऐसा है, जिसे आप मौजूदा जानकारी के आधार पर, दोबारा लागू नहीं करना चाहेंगे?

क्या आपके काम या कैरियर से जुड़ी कोई ऐसी गतिविधि है जिसे आप फिर से जारी नहीं करना चाहेंगे। याद रखें लोग बदलते समय के साथ अलग—अलग जगह पर अलग—अलग कंपनियों में अलग तरह के कौशलों के साथ काम करते हैं। क्या इस बात को आप पर लागू किया जा सकता है? अगर आपका जवाब हाँ में है तो आप खुद से अगला सवाल करें कि आप स्वयं को इन हालात से कितनी जल्दी और कैसे निकाल सकते हैं?

## अपने निवेशों का करें आकलन

आपको समय, धन और निवेश के आकलन पर भी ध्यान देना होगा।

एकाउंटिंग में 'संक कॉस्ट' नामक श्रेणी आती है। इसके अनुसार, यह खर्च किए गए धन के बारे में होता है। इसे आप दोबारा नहीं पा सकते। यह आपके हाथों से हमेशा के लिए जा चुका है।

बहुत सारे व्यवसायी और उद्योगपति इस बारे में भ्रमित हैं। वे लगातार ऐसे खोए हुए धन को पाने का प्रयास करते हैं।

## आपका निवेश हमेशा के लिए जा रहा है

बेशक आपके लिए इस तथ्य को पहचानना दुखदायी होगा। क्या आपके व्यवसाय और जीवन में ऐसा कोई और क्षेत्र है जहाँ आपने बहुत सारा समय किसी उत्पाद, परियोजना या सेवा को दिया हो या फिर किसी ऐसे कौशल को विकसित किया हो जो किसी व्यक्ति या कंपनी के काम का न हो, तो उसे पहचानें और मानें कि वह आपके किसी काम का नहीं। आपके लिए वह 'संक कॉस्ट' है। इसे स्वीकारें और आगे बढ़ जाएँ। किसी भी ऐसे क्षेत्र में अधिक समय और ऊर्जा का निवेश न करें, जो आपके हिसाब से आने वाले समय में काम नहीं आने वाला। अपने समय और प्रयास की बचत करें।

आपको निवेश पर भी ध्यान देना है। क्या कोई ऐसा वित्तीय निवेश ऐसा है जिसे आप मौजूदा जानकारी पाने के बाद, दोबारा कभी नहीं करना चाहेंगे?

अगर ऐसा है तो इसके बाद अगला सवाल पूछें कि आप इस चीज़ से जल्दी से जल्दी छुटकारा कैसे पा सकते हैं।

यह देख कर बहुत दुख होता है कि कितनी कंपनियाँ और लोग इसी तरह के वित्तीय निवेशों में उलझ कर अपना भविष्य दाँव पर लगा देती हैं।

## नए सिरे से आरंभ के लिए करें कल्पना

जीरो—बेस थिंकिंग का तीसरा क्षेत्र आपके भावों से जुड़ा है। मनोविज्ञानियों के अनुसार, लोगों को धन, समय और भावों को खोने से घृणा होती है। वे अक्सर हार के प्रति मानसिक बाधा रखते हैं, वे उन्हें स्वीकारने से मना कर देते हैं और उन्हें किसी रूप में वापिस पाने की चेष्टा करते हैं।

आपने आजीवन लोगों, परियोजनाओं और परिस्थितियों में बहुत सारे भावों का निवेश किया है। आप पूरे दिल से किसी हालात या संबंध को साकार करना चाहते हैं पर आखिर में आपको अपनी असफलता को स्वीकार करना पड़ता है। भावों का निवेश किसी काम नहीं आता। वह हमेशा के लिए चला गया। इसे आप फिर से नहीं पा सकते और आपको इस बात को मानना ही पड़ेगा।

किसी भी असफल हालात या संबंध की असलियत का सामना करने के लिए बहुत हौसला चाहिए। उस समय आपको यह मानना होगा कि आप गलत थे और आपसे भूल

हुई और अब आपने अपना मन बदल दिया। पर आप जितना अधिक जीरो—बेस चिंतन का प्रयोग करेंगे, आपकी लोच उतनी ही बढ़ती जाएगी।

## खुशखबरी

आपके लिए एक अच्छी खबर भी है : जब आप अंत में एक जीरो—बेस सोच पर अंत लगाने में सफल होंगे तो आपको वही प्रतिक्रिया मिलेगी, जो दुनिया भर में लोगों ने पाई। सबसे पहले तो आपको मुक्ति का एहसास होगा। ऐसा लगेगा मानो आपके कंधों से कोई भारी बोझ उतर गया हो।

इसके बाद आप स्वयं से पूछेंगे, 'मैंने बहुत समय पहले ही यह काम क्यों नहीं कर लिया?'

अगर आप अपने काम और निजी जीवन में पूरी प्रतिभा और संभावना के साथ सामने आना चाहते हैं, तो आपके लिए जीरोबेस थिंकिंग के साथ सामने आना और भी अनिवार्य हो जाता है। आप इसका जितना अधिक अभ्यास करेंगे, आप उतने ही बेहतर होते जाएँगे। जल्दी ही आप यह कहने योग्य होंगे, 'मेरे जीवन में ऐसी कोई परिस्थिति नहीं, जिसे मैं बदल नहीं सकता या चाहने पर उससे बाहर नहीं आ सकता।'

## श्रेष्ठ चिंतन के लिए सात 'आर'

कई बार सादा सा आइडिया भी आपके लिए कारगर हो सकता है और आपको अपनी परिस्थितियों को नए सिरे से देखने का साहस प्रदान कर सकता है। बस आपको अपने सामने आने वाली हर संभावना के लिए मुक्त रहना है और मान कर चलना है कि आप ग़लत भी हो सकते हैं। किसी काम को करने का कोई और बेहतर और सबसे अलग उपाय भी हो सकता है और ऐसा होता भी है।

इन सात साधनों के माध्यम से आप अपनी मानसिक क्षमता और लोच को बढ़ा सकते हैं, वे हैं :

1. रीथिंकिंग— फिर से विचार करें, आपको एक बार थम कर, सारी स्थिति पर नए सिरे से विचार करना होगा। अपने—आप से ये तीन सवाल करें :
   - मैं क्या करने की कोशिश कर रहा हूँ?
   - मैं इसे कैसे करने की कोशिश कर रहा हूँ।
   - क्या इसे करने का कोई और बेहतर उपाय हो सकता है?

जब भी आपको अपने लक्ष्यों की ओर जाने की दिशा में कुंठा या प्रतिरोध का सामना करना पड़े तो पीछे हटें और स्वयं से ये तीन सवाल करें।

अक्सर आप पाते हैं कि आप जो कर रहे हैं, वह सही नहीं है या उतना महत्वपूर्ण नहीं है, जितना आप उसे मान रहे थे। आप यह भी पा सकते हैं कि आपका तरीका कारगर नहीं हो रहा। और अगर आप स्वयं से बेहतर उपाय के बारे में पूछते हैं तो आपके दिमाग में अनंत संभावनाओं के लिए द्वार खुल जाएँगे, क्योंकि किसी भी काम को करने का एक बेहतर उपाय हमेशा मौजूद होता है।

2. रीवेल्यूएटिंग — नए सिरे से करें आकलन, आपको जीरो—बेस थिंकिंग का अभ्यास करना होगा और काम को अलग तरह से करने की संभावनाओं पर गौर करना होगा।

जब भी आप वर्तमान हालात से नाखुश हों तो अपने—आप से पूछें कि अगर आपके पास यह जानकारी पहले से होती, जो अब है तो क्या आप इस हालात में जाना चाहते?

अगर इसका जवाब हाँ में है तो देखें कि आप इस हालात से जल्दी से जल्दी बाहर आने के लिए क्या और कैसे कर सकते हैं।

3. रीआर्गेनाइज़िंग — नए सिरे से करें व्यवस्थित, अपने आसपास के लोगों और संसाधनों के अनुसार, अपने काम करने की दशाओं में बदलाव लाने का प्रयास करें।

- अपने काम तथा व्यवसाय के दौरान आपके सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्य कौन से हैं? क्या उनमें परिवर्तन आया है?
- आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण, उपयोगी और उत्पादक लोग कौन हैं?
- आप अपने काम को नए सिरे से व्यवस्थित कैसे कर सकते हैं कि आपके सबसे बेहतर व उत्पादक लोग, आपके महत्वपूर्ण लक्ष्यों और महानतम उपलब्धियों पर केंद्रित हो सकें?

4. रीस्ट्रक्चरिंग — नए सिरे से गढ़ें, आपको अपनी उन बीस प्रतिशत गतिविधियों में नए व उत्पादक लोगों व संसाधनों को शामिल करना होगा, जो आपके लिए अस्सी प्रतिशत नतीजों की उत्तरदायी हैं।

- वे बीस प्रतिशत नतीजे कौन से हैं, जो आपके व्यवसाय की अस्सी प्रतिशत आय और लाभ उत्पन्न करते हैं

- आपकी शीर्ष बीस प्रतिशत गतिविधियाँ कौन सी हैं, जो आपके कुल नतीजों का अस्सी प्रतिशत परिणाम लाती हैं।
- आपके स्टाफ के बीस प्रतिशत शीर्ष कौन हैं जो कुल नतीजों के अस्सी प्रतिशत नतीजे लाते हैं?

व्यवसाय में, आपका प्रधान कार्य यही है कि आय अर्जित की जाए। अपने बेहतर लोगों को उन क्षेत्रों में काम पर लगाएँ जो आपकी कंपनी के लिए अधिक आय अर्जित करने का सबसे सकारात्मक प्रभाव रखते हों।

5. रीइंजीनियरिंग — नए सिरे से करें तैयार, अपने काम और जीवन को सरल बनाने के लिए लगातार अपने काम को दूसरों को सौंपें, उसे करने के नए तरीके खोजें और कुछ ऐसी गतिविधियों को ख़ारिज करें, जो आपके लिए उत्पादक नहीं हैं।

- आप किन गतिविधियों और कामों का सरलीकरण कर सकते हैं, जिन्हें पूरी तेजी के साथ, कम समय और कम पैसों में पूरा किया जा सकता है?
- ऐसी कौन सी गतिविधियाँ हैं जो आप दूसरों को सौंप सकते हैं या किसी विशेषज्ञ से पूरा करवा सकते हैं?
- ऐसी कौन सी गतिविधियाँ जो आपको कोई लाभ नहीं देतीं और आपके लिए उत्पादक नहीं हैं।

जब भी स्वयं से ये सवाल करें, तो आपको अपने भीतर से ही रचनात्मक उत्तर प्राप्त होंगे जो आपके व्यवसाय को निखारेंगे और आपको बेहतर व तीव्र साधन उपलब्ध करवाने में सहायक होंगे।

6. रीइंवेंटिंग — नए सिरे से करें तलाश, लगातार कल्पना करें कि अगर आपको सब कुछ नए सिरे से आरंभ करना हो तो आप क्या करेंगे।

- कल्पना करें कि आप अपने काम या विभाग को आज ही आरंभ करने जा रहे हैं, तब आप किस काम को नए सिरे से करना चाहेंगे?
- आप किन कामों को अधिक संख्या में करना चाहेंगे?
- आप किन कामों की गिनती घटाना चाहेंगे?
- ऐसे कौन से काम हैं जिन्हें आप आरंभ करना चाहेंगे, जिन्हें आप अभी तक अपने कामों में शामिल नहीं कर सके?

- ऐसे कौन से काम हैं जिन्हें आप बिल्कुल करना बंद कर देंगे?

जब भी आप ये सवाल करेंगे तो आपको हर बार अपने लिए कुछ नए जवाब मिलेंगे जो हर तरह से सहायक हो सकते हैं।

7. रीगेनिंग कंट्रोल : आपको अपने काम और व्यवसाय से जुड़े सवालों के जवाबों के अनुसार कुछ कदम उठाने होंगे।

- आप अपनी निजी गतिविधियों और कामों के लिए कौन सा एक कदम तत्काल उठाने जा रहे हैं?
- आप अपने स्टाफ के बारे में तत्काल कौन सा कदम उठाने जा रहे हैं?
- आप अपने व्यवसाय के बारे में कौन सा एक कदम तत्काल उठाने जा रहे हैं?

हर मामले में, आपको यही कल्पना करनी होगी कि आपकी कोई सीमा नहीं है। कल्पना करें कि आपके भरपूर मात्रा में धन, समय और योग्यताएँ, मित्र, संपर्क तथा काम से जुड़े सभी संसाधन हैं, जो आपके निजी या व्यावसायिक जीवन में काम आ सकते हैं।

आपका प्रमुख कार्य यही है कि आप सही काम, बेहतर काम और उसे पूरे दिल से करने के बारे में, स्पष्ट सोच रखते हों।

## क्या करना है आपको?

1. अपने निजी और कार्पोरेट व्यवसाय मॉडल की जाँच करें। अपने—आप से पूछें कि क्या आपके पास अपनी बिक्री, लाभ या निजी आय को बढ़ाने का कोई और साधन हो सकता है?
2. अपने निजी और व्यावसायिक जीवन में क्विंक विश्लेषण को शामिल करें। इस तरह आपको अपने काम की सूची पर नए सिरे से विचार करने में मदद मिलेगी।
3. बेहतर नतीजे पाने के लिए किन कामों को अधिक मात्रा में करना होगा, किनकी संख्या घटानी होगी या किन कामों को पूरी तरह से छोड़ना होगा।

# अध्याय 8

# रचनात्मक सोच बनाम यांत्रिक सोच

*कल्पना ही ऐसी कार्यशाला है, जहाँ मनुष्य द्वारा बनाई गई योजनाओं को अपना आकार मिलता है।*

– **नेपोलियन हिल**

रचनात्मक चिंतक संसार पर राज करते हैं! वे दूसरे लोगों के लिए सहायक लक्ष्यों तक जाने के लिए निरंतर, तीव्र और बेहतर उपायों की तलाश में रहते हैं। वे CANEI नियम का अभ्यास करते हैं, इसका अर्थ है, कांट्नियूस एंड नेवर—एंडिंग इंप्रूवमेंट (निरंतर तथा कभी न समाप्त होने वाला सुधार)

ऐसे लोग ही मानव जाति की प्रगति के इतिहास में आने वाले बड़े परिवर्तनों और आविष्कारों के उत्तरदायी होते हैं। वे जानते हैं कि कभी—कभी केवल एक उपाय ही किसी व्यक्ति के जीवन या व्यवसाय की दिशा बदल सकता है।

## यांत्रिक सोच

वहीं दूसरी ओर, यांत्रिक सोच कट्टर और कम लोचयुक्त होती है। इस सोच को रखने वाले, किसी दूसरे तरीके से सोचना ही नहीं चाहते। यांत्रिक सोच के बीच हमारी असफलता का भय, भूल होने का भय तथा समय व धन खोने का भय भी शामिल होता है। इसके साथ ही लोगों से मिलने वाली निंदा व अस्वीकृति का भय तो होता ही है। कुछ ऐसा करना, जो कारगर न हो, इस बात को सोच कर ही भय होने लगता है।

गरीब सोच रखने वाले लोग काले और सफेद के सिवा कुछ और सोच ही नहीं सकते। वे हाँ बनाम न या ऊपर बनाम नीचे के अलावा कुछ और नहीं सोचते। जब किसी काम को करने के बहुत सारे तरीके होते हैं तो उन्हें केवल एक ही तरीका दिखाई देता है। जब भी कोई चुनौती या संकट सामने आता है, तो उन्हें साइकोक्लेरोसिस हो जाता है, इसके अनुसार उनके रवैयों में अजीब सा कड़ापन आ जाता है।

वे होमियोस्टेसिस के शिकार हो जाते हैं, जिसके अनुसार उनके भीतर निरंतरता का अभाव हो जाता है। वे अपने ही आरामदायक घेरों में उलझ कर रह जाते हैं। वे किसी भी नए या अलग तरह के काम से बैर रखते हैं, उससे भयभीत रहते हैं। यहाँ तक कि उन्हें अपनी दशा में सुधार भी स्वीकार नहीं होता, पर आप उनमें से नहीं हैं।

## आप एक संभावित जीनियस हैं

आपके पास इतनी रचनात्मक संभावना है जो आपकी अपेक्षा से सौ गुना अधिक है। आप अपनी रचनात्मक क्षमता का जितना अधिक उपयोग करते हैं, आप उसका उतना अधिक प्रयोग कर सकते हैं। जब भी आप कुछ नया सोचते हैं तो आपकी रचनात्मकता में उतनी ही बढ़ोतरी होती है। कहा जाता है कि हर बालक जन्म से ही बुद्धिमान होता है, उसे आजीवन अपनी क्षमता व योग्यता बढ़ाने के अवसर मिलते हैं।

जीवन और कार्यक्षेत्र में रचनात्मकता को ही सफलता या असफलता का द्योतक माना जा सकता है। आप जितने अधिक रचनात्मक होंगे, आपको जीवन कार्यक्षेत्र और अपने आसपास सुधार के उतने ही बेहतर उपाय मिल सकेंगे। कोई एक अच्छा उपाय ही आपके जीवन की दिशा में बेहतरी के लिए बदलाव ला सकता है।

आप रचनात्मकता को कैसे पहचान सकते हैं? रचनात्मक लोग कौतूहल रखते हैं। वे बहुत सारे सवाल पूछते हैं और कभी संतुष्ट नहीं होते। दरअसल अगर आपको सही जवाब देने वाले मिल जाएँ तो आप अपने सवाल पूछ कर ही रचनात्मक बन सकते हैं। इस तरह आप ऐसी बहुत सारी जानकारी जमा कर सकते हैं जो आपको अपने आसपास के माहौल से नहीं मिल रही थी।

## सदियों से जीनियस

सदियों से जीनियस लोगों की खूबियों पर अध्ययन होते आए हैं। उन्होंने पहला तथ्य यह खोज निकाला कि बुद्धि का संबंध उनकी आई क्यू या स्कूली योग्यता से नहीं था। कई जीनियस तो ऐसे थे जो बुद्धि के मामले में औसत से भी कम थे। जीनियस और श्रेष्ठ सोच

का संबंध इंसान के रवैए और जीवन में आने वाले परिवर्तनों के लिए रखी जाने वाली पहल से जोड़ा जा सकता है।

ऐसा लगता है कि समय के साथ—साथ जीनियस के भीतर तीन तरह की खूबियाँ पैदा हो जाती हैं।

## उनके दिमाग का ताला खुला रहता है

वे हर समस्या या चुनौती का सामना खुले दिमाग से करते हैं, वे नई खोज और अन्वेषण के लिए बच्चों जैसा कौतूहल रखते हैं। नए और विभिन्न पहलुओं के लिए आपका दिमाग जितना खुला होगा, आप जीवन में विभिन्न परिस्थितियों के लिए उतने ही ग्रहणशील होते जाएँगे। आपकी नई अंतर्दृष्टि व सोच आपको आपके आरामदायक घेरे से बाहर ले जाएगी और आप आप सीमित सोच से बाहर निकल कर सोच सकेंगे।

दूसरी बात, जीनियस सावधानी से हर समस्या के पहलू का विश्लेषण करना चाहते हैं, वे सीधा नतीजों पर आना पसंद नहीं करते। उन्हें ज्यादा से ज्यादा आँकड़े जमा करना भाता है। वे हर चरण के अंत में, अपने हाथ आए नतीजों का विश्लेषण करते हैं। वे आसानी से किसी फैसले पर नहीं पहुँचते। वे सदा इस संभावना के लिए तैयार रहते हैं कि हो सकता है कि उनकी सोच या आइडिया अच्छा या बेहतर न हो।

## सबसे बेहतर समाधान

एक बार अल्बर्ट आइंस्टाइन से पूछा गया कि अगर कोई ऐसी आपातकाल विपदा आ जाए जिसमें साठ मिनट में धरती तबाह होने वाली हो, और उन्हें समाधान करने को कहा जाए तो वे क्या करेंगे।

उन्होंने उत्तर दिया, “मैं पहले ५९ मिनट में सूचना जमा करूँगा और आखिरी मिनट में हर संभव उपाय से अपनी समस्या को हल करूँगा।”

वर्तमान व्यवसाय जगत में, नए उत्पाद विकास के दौरान, आप ग्राहकों के साथ जितना अधिक बिताते हैं, आपको अपने उत्पाद और सेवाओं के बारे में उतनी ही बेहतर जानकारी मिलती है। इस तरह आपके लिए प्रतिस्पर्धी बाज़ार में उतरना और भी आसान हो जाता है।

## सुनियोजित पहल

सभी प्रकार के जीनियस समस्या के समाधान के लिए सुनियोजित पहल अपनाते हैं। गणितज्ञ, भौतिकशास्त्री, डॉक्टर, मैकेनिक और दूसरे व्यवसायों से जुड़े लोग स्वयं को

समस्या के आगे इस तरह नहीं छोड़ देते, जिस तरह कोई कुत्ता कार का पीछा करने लगता है। वे पूरी सावधानी से कदम उठाते हुए, चरण—दर—चरण नतीजों की ओर बढ़ते हैं।

अतुल गवांडे अपनी पुस्तक *'चेकलिस्ट मेनीफेस्टो'* में लिखते हैं कि दो निवेश विशेषज्ञ थे, दोनों ही सफल थे पर उनमें से एक, दूसरे से अधिक सफल था। यह पता चला कि दोनों के पास अपने व ग्राहकों के लिए बेहतर निवेश करने की, वर्षों की विशेषज्ञता थी पर अधिक सफल सलाहकार ने अनिवार्य प्रश्नों की चेकलिस्ट विकसित कर ली थी, जिनके अनुसार ही वह यह तय करता था कि किसी निवेश परियोजना पर कोई फ़ैसला लेना है या नहीं।

दूसरे सलाहकार ने भी वैसी ही कई तकनीकें अपनाईं परंतु वह सहज ज्ञान और अनुभव के बल पर अधिक चलता थ। नतीजन उसने उतना पैसा गँवा दिया, जितना उसे नहीं गँवाना चाहिए था।

लेखक के अनुसार, पहला सलाहाकार, दूसरे की तुलना में निरंतर सफल रहा। पर कई बार भूलें करते हुए, अपना धन गँवाया। कारण तो वही था। वह अपनी ही चेकलिस्ट का पालन नहीं कर पाया था। उसने अपनी सूची में दो—तीन अहम बिंदुओं को उपेक्षित कर दिया था। जब वह अपनी सूची पर दोबारा एकाग्र हो कर काम करने लगा तो उसकी दशा में निरंतर सुधार होने लगा।

## सुनियोजित समस्या समाधान तकनीक

विशेषज्ञों ने समस्या के समाधान तथा निर्णय लेने के लिए सुनियोजित तकनीक को अपनाने पर बल दिया है। जिसके लिए उन्होंने वर्षों कड़ी मेहनत की है। मैंने उन सभी बेहतर उपायों को एक साथ मिला कर प्रस्तुत किया है, ताकि आप भी उन्हें अपने कैरियर के लिए प्रयोग में ला सकें।

पहला चरण : अपने लक्ष्य या समस्या को कागज पर स्पष्ट तौर पर अंकित करें। अगर आप किसी दल के साथ काम कर रहे हैं तो उसे इस तरह लिखें ताकि सब देख सकें। वे उसे देख कर सहमत हो सकें कि वह समस्या की असली परिभाषा है।

कहते हैं कि रोग का असली निदान ही उसका आधा इलाज होता है।

व्यवसाय में, आपको समस्या की उचित परिभाषा का पता होगा तो समाधान को सामने आते देर नहीं लेगेगी।

दूसरा चरण : जब भी समस्या या लक्ष्य को सही तरह से परिभाषित करें तो स्वयं से पूछें, 'इसके अलावा और क्या समस्या है?'

किसी भी ऐसी समस्या से सावधान रहें जिसके लिए केवल एक ही परिभाषा हो।

समस्या को कई बार परिभाषित और पुन: परिभाषित करें ताकि उचित हल तक जाया जा सके। नोट : हो सकता है कि वह कोई समस्या न हो कर, कोई अवसर ही हो, जिसे आप पहचान न पा रहे हों।

सबसे बदतर बात यह हो सकती है कि कहीं आप किसी ऐसी समस्या का उचित हल निकाल बैठें, जो समस्या थी ही नहीं!

## उत्पाद असफलता दर

नए उत्पाद और सेवाओं का अस्सी प्रतिशत बारह महीनों के भीतर ही असफल हो जाता है। इसका सबसे बड़ा कारण यह है कि कंपनियाँ ऐसा उत्पाद विकसित कर देती हैं जो ग्राहकों की ज़रूरतों को पूरा नहीं कर पाता।

यह उस कंपनी की कहानी की तरह है, जो कुत्ते के लिए खाना बनाती थी। उसने डॉग फूड तैयार करने में लाखों डॉलर लगा दिए ताकि कुत्ते के लिए संतुलित पौष्टिक आहार तैयार कर सके। पर वह उत्पाद बाज़ार में नहीं चला। जब उत्पाद बनाने वालों से पूछा गया तो उन्होंने कहा, "यह कुत्तों को पसंद नहीं आया।"

आप अपनी समस्या को जो भी परिभाषा देंगे, वह आपकी समस्या के समाधान की दिशा तय करेगी। अगर आपकी समस्या की परिभाषा गलत है, तो आपका समाधान भी सही तरह से काम नहीं करेगा।

## बिक्री की सुधार प्रक्रिया

मैं बिक्री संगठनों पर काम करते हुए, उन्हें रचनात्मक चिंतन करने की प्रेरणा देता हूँ। लगभग हर मामले में, सबसे बड़ी परेशानी यही होती है कि माल नहीं बिक रहा। मैं पहला सवाल यही पूछता हूँ, "समस्या क्या है?"

समस्या की पहली परिभाषा लगभग यही होती है, "हमारा माल नहीं बिक रहा।"

## इसके अतिरिक्त क्या समस्या है?

हम नए ग्राहकों को अपनी ओर आकर्षित नहीं कर पा रहे।

**इसके अतिरिक्त क्या समस्या है?**

जो ग्राहक आकर्षित हैं वे अधिक माल नहीं ले रहे।

**इसके अतिरिक्त क्या समस्या है?**

हम अधिक संभावित ग्राहकों को ग्राहकों में नहीं बदल पा रहे।

**इसके अतिरिक्त क्या समस्या है?**

हमारे विज्ञापन और प्रचार ग्राहकों को लुभा नहीं रहे।

**इसके अतिरिक्त क्या समस्या है?**

हमारे ग्राहक प्रतिस्पर्धियों से माल ले रहे हैं।

यह प्रश्न तब तक पूछते रहें, जब तक आप समस्या की असली परिभाषा तक न पहुँच जाएँ।

## यह परिभाषा ही समाधान तय करती है

अगर आप उचित समस्या के लिए कोई समाधान तलाश लेते हैं तो कई बार आपको सबसे अलग समाधान की आवश्यकता हो सकती है। यही वजह है कि आपके लिए सबसे पहले, समस्या के मूल कारण को खोजना बहुत मायने रखता है। अगर वह सही न हुई तो आपका हल भी गलत हो जाएगा।

तीसरा चरण : आप पूछें, "हमारी समस्या का हल क्या है?" आपके सामने जो भी उत्तर आए, उसके बाद स्वयं से पूछें, "इसके अतिरिक्त क्या हल है?"

ऐसी समस्या से सावधान रहें जो केवल एक ही हल रखती हो। आपके द्वारा संभावित हलों की संख्या का, आपके अंतिम समाधान की गुणवत्ता से गहरा नाता है। अक्सर दो अलग दिखने वाले विचारों के मेल से भी सटीक समाधान सामने आ जाता है, जो आपके व्यवसाय की दिशा बदल सकता है।

चौथा चरण : जब आपके पास संभावित हलों की पूरी लिस्ट तैयार हो जाए, तो आप उन पर काम करते हुए, अपना निर्णय ले सकते हैं। अधिकतर मामलों में, कोई निर्णय लेने से बेहतर यही होगा कि आप कोई निर्णय लें। अगर आप तत्काल कोई निर्णय नहीं लेते, तो कोई समय सीमा तय करें कि आप तब तक निर्णय ले कर, कोई कारवाई कर लेंगे।

एक बार स्टीव जॉब्स ने कहा था, "बिंदुओं को आपस में अलग तरह से मिलाने के बाद ही रचनात्मक विचार सामने आते हैं।" सुपर विचारक ऐसा ही करते हैं। अगर आप किसी फैसले पर नहीं आ पा रहे तो अपने लिए और बिंदु जुटाएँ। और अधिक सूचना जमा करें। किसी सलाहकार की सलाह लें, जो इस मामले में विशेषज्ञता रखता हो। एक नया और रचनात्मक विचार आपके जीवन को हमेशा के लिए बदल सकता है।

पाँचवाँ चरण : यह तय करें कि आप अपने निर्णय की सफलता को कैसे मापेंगे। स्पष्ट मापदंड और पैमाना तय करें। अपने वांछित परिणाम पर नज़र रखें। आपको ध्यान देना है : 'अगर आप अपने काम में सफल होना चाहते हैं, तो हर चीज़ के लिए मापदंड तय करें।' अगर आप पैसे वाले बनना चाहते हैं, तो हर चीज़ के लिए वित्तीय मापदंड तय करें।'

याद रहे, अगर आप इसे माप नहीं सकते, तो आपके लिए इसे संभालना भी कठिन होगा। जिसे मापा जा सकता है, उसे पूरा भी किया जा सकता है।

छठा चरण : अपनी परियोजना, कार्य आदि का दायित्व किसी निश्चित व्यक्ति या व्यक्तियों को सौंपें।

हर उत्पाद, सेवा या परियोजना अपेन लिए चैंपियन चाहती है, जो परियोजना को पूरी तरह से संभाले और उसकी निजी सफलता, वेतन और पदोन्नित का इन परिणामों से गहरा नाता हो।

अक्सर छोटी—बड़ी कंपनियाँ भारी भूल करती हैं। वे नए उत्पाद या सेवा की हामी भरती हैं और फिर सभी काम पर वापिस चले जाते हैं। किसी को भी विशेष तौर पर परियोजना की जिम्मेदारी नहीं दी जाती। इस तरह वह कंपनी की अनाथ परियोजना बन कर रह जाती है। कुछ ऐसा— जो सबका और किसी का नहीं है। अपने व्यवसाय में ऐसे हालात न आने दें।

सातवाँ चरण : प्रतियोगिता से पार पाने के लिए डेडलाइन और सब—डेडलाइन तैयार करें। आपके लिए संभावित नतीजे जितनी अहमियत रखते होंगे, आप उतनी सटीकता से प्रगति का मूल्यांकन करेंगे। यह देखें कि आपकी अपेक्षा क्या थी। परिणामों का पूरा निरीक्षण करें।

आठवाँ चरण : अगर आपका पहला समाधान काम न करे तो अपने लिए प्लान बी तैयार रखें। अपने—आप से पूछ कर रखें कि इस परियोजना में सबसे बुरी चीज़ क्या हो सकती है और उसी उत्तर के अनुसार अपने—आप को तैयार रखें।

सबसे बदतर परिणाम यह हो सकता है कि अगर यह पूरी तरह से असफल रहा, तो सारे पैसे और समय का निवेश असफल हो जाएगा।

आप असफलता की संभावनाओं को सबसे कम कैसे कर सकते हैं? सफलता की संभावना को कैसे बढ़ाया जा सकता है। अगर समाधान कारगर न रहे तो आप क्या करेंगे?

## अपने बचाव की योजना तैयार करें

महान जनरल जंग के समय लड़ते हैं पर उनके पास वह योजना भी होती है, जो हार के बाद काम आती है। वे अपने लिए सेना और असला तैयार रखते हैं। वे जानते हैं कि आने वाले समय में, हालात प्रतिकूल भी हो सकते हैं।

किसी भी नए काम में यूँ ही हाथ न डालें। आपका जोखिम सोचा—समझा होना चाहिए ताकि उसके असफल होने पर, आप अपनी वर्तमान स्थिति पर वापिस आ सकें।

आशा कोई रणनीति नहीं; यह आपदा से बचाव की कुँजी है। व्यवसाय में पहले से यह मान कर नहीं चल सकते कि आपका उत्पाद बाजार में आते ही रंग जमा देगा।

नवाँ चरण : अपने विचार पर कारवाई करें। तेज़ी से कदम बढ़ाएँ। कुछ करें, कुछ भी करें पर जल्दी से जल्दी आगे बढ़ने के बारे में सोचें।

जनरल जॉर्ज पैटन ने कहा है, “अभी पूरे जोश के साथ एक अच्छी योजना पर काम करना, अगले सप्ताह किसी संपूर्ण योजना पर काम करने से कहीं बेहतर होगा।”

अपने व्यवसाय में हर बाधा या समस्या के हल के लिए इसी तकनीक को लागू करें, अपने—आप को अच्छी और बेहतर सोच के लिए अनुशासित करें। अंत में आपके पास सुखद नतीजे होंगे।

## समाधान–केंद्रित सोच बनाम समस्या–केंद्रित सोच

आप अपनी समस्याओं को हल करते हुए, किस तरह के निर्णय लेते हैं, इसी से आपकी समझदारी और रचनात्मकता की झलक मिलती है। आपके कार्ड पर चाहे जो भी उपाधि लिखी हो, आपका सही काम यही है कि आपको समस्या का हल निकालना आना चाहिए। जब आप सुबह काम आरंभ करते हैं, तब से ले कर काम समाप्त होने तक, आप सारा दिन छोटी और बड़ी समस्याओं को हल कर रहे हैं।

जनरल कॉलिन पॉवल के अनुसार, “नृतत्व समस्याओं के समाधान की योग्यता है।”

सफलता समस्याओं को हल करने की योग्यता है। किसी भी क्षेत्र में, जब किसी लक्ष्य या ध्येय की पूर्ति नहीं होती, तो वह एक अनसुलझी समस्या से अधिक कुछ नहीं है। यही कारण है कि हर समस्या का हल व्यवस्थित रूप से निकालने पर बल दिया जा रहा है। यह तरीका आपको सफलता के नए शिखरों तक ले जाने में कारगर हो सकता है।

## समाधान के बारे में सोचें

जैसा कि होता है, सफल लोग अक्सर समाधानों पर विचार करते हैं। असफल लोग अधिकतर समस्याओं पर विचार करते हैं। सफल लोग यह सोचते हैं कि समस्या का हल कैसे निकालना है या बाधा को कैसे दूर करना है और समस्या को हल करने के तत्काल साधन कौन से खोजे जा सकते हैं।

असफल लोग यही सोचते रहते हैं कि वे अपनी समस्या के लिए किसे दोषी ठहरा सकते हैं। वे सामने आने वाली किसी भी बाधा सा परेशानी को देखते ही व्याकुल हो जाते हैं। इस तरह उनके भीतर नकारात्मक सोच पैदा होती है और वे सोचने लगते हैं, 'ऐसा किसने किया होगा?' पर इस तरह वे हल के पास नहीं पहुँच पाते।

## अपनी रचनात्मक क्षमता को उजागर करें

आप तीन तरह से अपनी रचनात्मक क्षमता को उजागर कर सकते हैं। वे हैं ; स्पष्टता, केंद्र व एकाग्रता।

पहला, आपको अपने लक्ष्य के बारे में स्पष्ट पता होना चाहिए परंतु इसे पाने के लिए अपनी प्रक्रिया में लोच बनाए रखिए। अपनी सोच को खुला रखों। नतीजों को पाने के लिए अलग—अलग तरीके अपनाने को तैयार रहें।

दूसरा, केंद्रित हों। अपने मस्तिष्क की सारी शक्ति को किसी लेज़र बीम की तरह अपनी समस्या या बाधा पर केंद्रित कर दें। एक बार में एक ही विषय पर ध्यान दें।

तीसरे, एकाग्र हों। सब कुछ पीछे छोड़ दें और अपनी समस्या या लक्ष्य के सिवा कुछ न सोचें। उन्हें पूरा करना आपकी पहली प्राथमिकता होनी चाहिए।

जिम कॉलिंस, अपनी पुस्तक 'गुड टू ग्रेट' में, लोमड़ी और साही के बारे में लिखते हैं, जिस प्रसंग को इसाया बर्लिन के निबंध से लिया गया है। वे कहते हैं कि लोमड़ी चालाक और बहुत कुछ जानती है, पर साही सफल है क्योंकि वह एक बड़ी चीज़ या कौशल जानती है।

स्पष्टता, केंद्र तथा एकाग्रता आपको इस योग्य बनाते हैं कि आप अपनी मानसिक शक्तियों को एकाग्र करें ताकि आप किसी बड़ी समस्या या बाधा का सामना कर सकें।

## विकर्षण का आकर्षण

कंप्यूटर और ई—मेल की इस आधुनिक दुनिया में, विकर्षण का आकर्षण ही सबसे बड़ा दुश्मन है। जब आप लगातार चमकती हुई चीज़ों, ई—मेल, संदेश, कॉल तथा सोशल मीडिया के पीछे भागते हैं तो केंद्रित व एकाग्र होने की क्षमता खो देते हैं।

यू.एस.ए. टुडे के अनुसार, जब आप लगातार ई—मेल और संदेश देखने और भेजने का काम करते रहते हैं, तो आपके मस्तिष्क का ईंधन, ग्लूकोज़ बहुत तेज़ गति से घटता है। औसत वयस्क सारा दिन अपनी ई—मेल देखता रहता है और अपने फ़ोन पर अपने वाली बीप ध्वनि से उसका ध्यान लगातार टूटता रहता है।

नतीजन, इस तरह के कर्मचारी प्रतिदिन औसतन पूरे दस आईक्यू प्वाईंट गँवा देते हैं। वे अपने काम में पूरा एक घंटा पिछड़ते जाते हैं। दिन के अंत तक, बहुत से लोग, छोटे निर्णय लेने योग्य भी नहीं रहते। और वे अपने ज़रूरी कामों के लिए पिछड़ते चले जाते हैं।

## कई सारे काम एक साथ करना बनाम काम बदलना

हमें तकनीक के इस युग में बहुत सारे काम एक साथ करने पड़ते हैं जैसे संदेश देखना, मेल भेजना आदि पर यदि बदल—बदल कर काम करना कहें तो ज़्यादा बेहतर होगा। आप बहुत सारे काम एक साथ नहीं करते, आप बार—बार कामों को बदल—बदल कर करते हैं। एक अध्ययन के अनुसार, अगर आप किसी काम को छोड़ कर कोई मेल देखते हैं तो आपको उस काम से दोबारा जुड़ने में लगभग सत्रह मिनट का समय लग जाता है।

सारा दिन, आपका ध्यान विंडशील्ड वाइपर की तरह यहाँ से वहाँ भटकता रहता है। अगर आप बार—बार फेसबुक व ट्विटर आदि सोशल मीडिया पर जाने के आदी हैं तो जान लें कि यह आपके कैरियर के लिए घातक हो सकता हैं। कहते हैं, 'सोशल नेटवर्किंग, सोशल तो है पर इसे आप वर्किंग नहीं मान सकते।'

इसका हल बेहद सादा है। सारी बातें भूलें। दिन में दो बार, ग्यारह बजे और तीन बजे मेल देखें। इसके अलावा बाकी सब काम बंद कर दें ताकि पूरे मन से अपने सामने रखे काम को पूरा कर सकें।

## अवरोध का नियम

यह आपके लिए सबसे बेहतर रचनात्मक साधनों में से एक हो सकता है। इस नियम के अनुसार आपके और लक्ष्य के बीच एक अवरोधक होता है, जो यह तय करता है कि आप अपने लक्ष्य तक कितनी तेज़ी से जाएँगे।

कई बार इसे बॉटलनेक का नाम भी दिया जाता है। एंड्रयू ग्रोव, इंटल के भूतपूर्व प्रेज़ीडेंट के अनुसार यह किसी सीमित कारक की तरह, आपकी उत्पादन प्रक्रिया में बाधा बन सकता है।

आज आपका प्रमुख लक्ष्य क्या है, ऐसा अवरोधक कौन सा है, तो आपकी गति में बाधा बन रहा है।

आप अभी तक अपने लक्ष्य तक क्यों नहीं पहुँचे?

अगर आप अपनी बिक्री बढ़ाना चाहते हैं, तो अभी तक यह संभव क्यों नहीं हुआ? अगर आप वजन घटाना चाहते हैं तो आप अभी तक आदर्श वज़न तक क्यों नहीं आए? जब आप स्वयं से यह प्रश्न करेंगे तो आप अपने—आप ही अपना उत्तर पा लेंगे। अक्सर यह सवाल करते ही आपके मन में अपने लिए बहाने आने लगते हैं, ये वे कारण हैं, जिन्हें आप किसी खास क्षेत्र में, उपलब्धि न मिलने के कारण देते हैं।

## सीमित कारकों की पहचान

हर हालात में, आपको उन सीमित कारकों की पहचान करनी है। इस तरह आप आप अपने लक्ष्यों तक और भी तेज़ी से जा सकेंगे। आपके निजी और पेशेवर जीवन में अवरोधक के लिए 80/20 का नियम लागू होता है। आपको अपने लक्ष्य तक जाने से रोकने वाले अस्सी प्रतिशत कारक, आपके या आपके पेशे के भीतर ही हैं। केवल बीस प्रतिशत कारकों को बाहरी माना जा सकता है।

जब आप अवरोधकों की पहचान करने लगते हैं, तो सदा अपने—आप से सवाल करें। यह प्रश्न करें, 'मेरे काम में ऐसा कौन सा कारण हो सकता है, जो मुझे मेरे लक्ष्य तक जाने से रोक रहा है?'

अधिकतर लोग अपनी परेशानियों के लिए दूसरों को दोषी ठहराने लगते हैं जबकि सुपीरियर सोच रखने वाले हर काम की जिम्मेदारी लेते हैं और यही वजह है कि दूसरों की तुलना में, अपने लक्ष्यों तक कहीं तेज़ी से अपनी पहुँच बना पाते हैं।

## अगर ऐसा हो तो!

अगर आप अपनी रचनात्मकता को बढ़ाना चाहते हैं तो अपने—आप से लगातार यही सवाल करते रहें। जब भी आप यह सवाल अपने—आप से पूछेंगे, तो आपके लिए अपने दिमाग में लगे तालों को खोलना और भी आसान हो जाएगा और कई तरह की संभावनाएँ सामने आ जाएँगी।

दुनिया भर में सफल मानी जाने वाली कंपनियों में से एक फेडरल एक्सप्रेस ने अपना काम इसी तरह आरंभ किया। इसने पूछना आरंभ कर दिया, "क्या यह पत्र रातों—रात, देश के किसी भी हिस्से में पहुँचाना संभव हो सकेगा?"

जब फेडएक्स के प्रेजीडेंट फ्रेड स्मिथ ने याले में अंडरग्रेजुएट टीम पेपर में यह विचार दिया तो उन्हें सी ग्रेड मिला था क्योंकि सर को लगा कि यह कोई बहुत व्यावहारिक उपाय नहीं था। उसी समय, यू.एस. की फर्स्ट क्लास मेल को अपनी मंज़िल तक जाने में तीन से पाँच दिन का समय लगता था। रातों—रात डाक पहुँचाने की सोच भी अजीब लगती थी।

## बंधनों को तोड़ें

लगातार अपने—आप से सवाल करते रहें कि अगर ऐसा हो सके तो!! वे लोग अपनी कंपनी में इसी रचनात्मक सोच के बल पर आगे बढ़ने में सफल रहे और अपनी कंपनी का नाम दुनिया की सफल और जानी—मानी कंपनियों में लिखवाया।

"क्या कंप्यूटर के की—बोर्ड को फोन के स्क्रीन पर लाया जा सकता तो!! (आज एप्पल दुनिया की बड़ी कंपनियों में से है।)

"अगर हम ई—मेल के माध्यम से, लोगों के घरों तक उनकी खरीदी किताबें पहुँचा सकें (एमेजोन डॉट कॉम, दुनिया में किताबें बेचने वाली सबसे बड़ी साइट)

"काश! हम इंसान को चांद तक ले जा कर, सुरक्षित वापिस ला सकें। (जॉन कैनेडी — 1962)

जब तत्कालीन प्रेजीडेंट जॉन कैनेडी ने अमेरिकी अंतरिक्ष कार्यक्रम के अध्यक्ष से पूछा कि इंसान को चांद तक सुरक्षित ले जाने और वापिस लाने के लिए क्या चाहिए तो उनका उत्तर था, 'ऐसा करने की इच्छा!'

कई हालात में, आपके जीवन और पेशेवर में जीवन में अक्सर सफलता पाने के लिए एक ही चीज़ की आवश्यकता होती है, 'सफलता को पाने की इच्छा।'

मेरे मित्र जोल वेल्डन अपनी टॉक के लिए जाने जाते थे, 'सफलता का नाता केन्स से है, कैननॉट से नहीं!' आपके साथ भी यही है, आपको मानना होगा कि आप हर काम कर सकते हैं।

## नई खोज की प्रकृति

किसी भी सफल पेशे या पेशेवर के लिए एक ही दर्शन काम आता है, जिसे हमने Canei का नाम दिया है, कांटीनियस एंड नेवर एंडिंग इंप्रूवमेंट।

अपने आरामदायक घेरे से बाहर आने का संकल्प लें। अपने लक्ष्यों तक जाने के लिए लगातार नए, अनूठे और तीव्र व किफायती साधनों की तलाश करते रहें। जब भी नए उत्पाद, सेवाएँ, पद्धतियाँ या तकनीक आदि रच रहे हों, तो बार—बार असफल होने के लिए

तैयार रहें। आपकी इच्छा के अनुसार सब कुछ नहीं होता। आपको लगातार कुंठा, कठिनाई, निराशा और अस्थायी असफलता का सामना करना होगा। सफलता की राह में यह सब होना स्वाभाविक ही है।

आइबीएम के संस्थापक थॉमस जे वाटसन से उनकी तीव्र सफलता का रहस्य पूछा गया तो उन्होंने बताया अगर आप तेज़ी से सफल होना चाहें तो आपको अपनी असफल होने की दर भी दुगनी करनी होगी। असफलता का आपकी सफलता से गहरा नाता है।

दअरसल, असफलता जैसी कोई चीज़ नहीं होती। यह केवल फीडबैक है। बाधाओं से आपको आगे जाने के निर्देश मिलते हैं। फार्मूला हमेशा यही होता है, 'कोशिश करें, फिर से कोशिश करें और फिर कुछ और कोशिश करें।'

जब आप समस्याओं को सुलझाते हैं, निर्णय लेते हैं और अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए नए और रचनात्मक उपाय तलाशते हैं और अपने लाभ की दर में बढ़ोतरी करते हैं तो यही आपकी सफलता की कुँजी बन जाती है।

## क्या करना है आपको?

1. कोई ऐसी समस्या का चुनाव करें, जो व्यवसाय में बाधा बन रही हो, फिर उसे व्यवस्थित रूप से सुलझाने का प्रयत्न करें। यह आपका भविष्य बदल सकती है।
2. अपना एक लक्ष्य पहचानें और यह देखें कि कौन सी बाधा उसे पूरा नहीं करने दे रही। फिर देखें कि आप उस बाधा को दूर करने के लिए क्या कर सकते हैं?
3. अपना कोई उत्पाद या सेवा चुनें, जिसे आप विकसित करना चाहते हों, फिर उसे अपने ग्राहकों के लिए बेहतर, तीव्र और किफ़ायती बनाने का प्रयत्न करें।

# अध्याय 9

---

# उद्यमी सोच बनाम कार्पोरेट सोच

*आप जो भी जानते हों, उसके प्रति सच्चे बने रहें। यही आपका सबसे बड़ा आदर्श है। अगर आप अपना सबसे बेहतर करते हैं, तो आप इससे अधिक कुछ नहीं कर सकते।*

– **एच. डब्लयू ड्रैसर**

सभी लोग अपने कैरियर की राह में अपने लिए सबसे उच्चतम स्तर तक जाना चाहते हैं। *द मिलिनेयर नेक्स्ट डोर* के लेखक थॉमस स्टेनले के अनुसार, “स्वयं लखपति बनने वाले अस्सी प्रतिशत लोग उद्यमी होते हैं। वे अपना व्यवसाय स्वयं आरंभ कर, शिखर तक आते हैं। वे उत्पाद को दूसरों तक पहुँचा कर, अपने लिए धनार्जन करते हैं। वे अधिकतर उद्यमियों की तरह ही सोचते हैं और पेश आते हैं।”

मार्च 2015 की फोर्ब्स पत्रिका के अनुसार, आज दुनिया में 1826 बिलिनेयर हैं जिनमें से 66 प्रतिशत अपने बूते पर आगे आए हैं। उन्होंने नए सिर से सब कुछ आरंभ किया और ऐसे उत्पाद और सेवाओं के साथ अपने जीवन में धन कमाने में सफल रहे, जिनकी ग्राहकों के बीच माँग थी और वे उनके लिए भुगतान करने को तैयार थे।

## ग्राहकों के बारे में सोचें

उद्यमी सोच का अर्थ है कि आप सदा ग्राहकों के बारे में सोचते हैं, लगातार अपने ग्राहकों के हितों का ध्यान रखते हैं।

टॉम पीटर्स अपनी पुस्तक *इन सर्च ऑफ एक्सीलेंस* में लिखते हैं कि किसी भी सफल व्यवसायी की सबसे बड़ी खूबी यही होती है कि उसके सामने उसके ग्राहक का हित ही सबसे बड़ा होता है। वह हमेशा अपने ग्राहक के लिए उपयोगी उत्पाद और सेवा तैयार करना चाहता है।

कुछ समय पहले, मैंने अपना एक दिन, दो बिलियन डॉलर कंपनी के प्रेजीडेंट के साथ बिताया था। उन्होंने बताया कि उन्होंने अपना काम रसोईघर की मेज़ से आरंभ किया था। जब मैंने उनसे पूछा कि वे अपने व्यवसाय में स्वयं को किस पद पर देखते हैं तो उनका उत्तर था, “चीफ सेल्स अधिकारी, आरंभ में मेरा यही पद था और आज भी यही पद है। मैं हमेशा सेल्स के बारे में ही सोचता हूँ।”

## कार्पोरेट सोच

कार्पोरेट सोच उद्यमी सोच से अलग होती है। कंपनी के लोग, कर्मचारी, प्रबंधक व अधिकारी आदि अपने ग्राहकों को अच्छी नज़रों से नहीं देखते। उनके लिए वे ऐसे लोग हैं जो हमेशा शिकायतें करते हैं या अपने लिए कुछ नया निःशुल्क पाने की माँग करते रहते हैं। ग्राहकों को सदा भिन—भिन करने वाली मक्खियों की तरह देखा जाता है जिन्हें अपने से दूर करना ज़रूरी हो जाता है।

कार्पोरेट सोच रखने वाले स्वयं को अपने कामों से जोड़े रखते हैं, वे अपेन वरिष्ठों को प्रसन्न रखते हैं, नियमों का पालन करते हैं और ऐसे काम करने से बचते हैं जो उन्हें काम से बाहर करने का कारण बन सकें। कार्पोरेट टाइप कर्मचारी कंपनी और इससे जुड़े लोगों के बारे में बात करते हुए, उनके, वे, उनके लिए आदि सर्वनामों का प्रयोग करते हैं।

उन्हें लगता है कि कंपनी में जो भी होता है, उनका निजी तौर पर उससे कोई लेन—देन नहीं है। वे कहते हैं, ‘नौकरी नौकरी होती है।’ एक बार एक कार्पोरेट टाइप ने मुझे कहा था, “अपने काम के दौरान मैं अपनी नौकरी के बारे में सोचता हूँ पर अपने काम से वापिस आने के बाद मैं अपने काम या नौकरी के बारे में कुछ नहीं सोचता।”

## जुड़ाव की कमी

अनेक अध्ययनकर्ताओं ने पता लगाया है कि साठ प्रतिशत से अधिक कर्मचारी, छोटी व बड़ी कंपनियों में काम करते हुए, अपने संस्थान से लगाव नहीं रखते। उन्हें अपनी कंपनी के लिए किसी जवाबदारी या वचनबद्धता की ज़रूरत महसूस नहीं होती। वे हमेशा काम से काम रखते हैं और कंपनी का काम करते हुए, दूसरी बातों के बारे में सोचते रहते हैं। वे नियमित तौर पर, दूसरे संस्थानों और वेबसाइटों के संपर्क में रहते हैं ताकि अच्छी जगह

मिलते ही अपनी नौकरी बदल सकें। वे लगातार कुछ और काम करने की फ़िराक में रहते हैं।

कार्पोरेट टाइप लोग अपने काम पर आखिरी मिनट में आते हैं। अपने लंच व कॉफी ब्रेक के आखिरी मिनट तक का भरपूर प्रयोग करते हैं और अपने काम का आधा समय तो अपने सहकर्मियों के साथ गप्पें मारने, अपने ई—मेल देखने या ऐसे काम करने में बिता देते हैं, जिनका कंपनी के काम से कोई लेन—देन नहीं है।

## वचनबद्धता ही कुँजी है

उद्यमी सोच इससे अलग होती है। वे कंपनी के प्रति वफ़ादार होते हैं। वे स्वयं को कंपनी से जुड़ा हुआ मानते हैं और उन्हें लगता है कि वे स्वयं कंपनी के मालिक हैं।

वे हमें, हमारा, हमारे लिए आदि शब्दों का प्रयोग करते हैं। कंपनी और उसके उत्पाद व सेवाओं की बात करते हुए, उसमें स्वयं को भी शामिल करते हैं। वे अपने नतीजों के लिए जिम्मेदारी को वहन करते हैं।

वे सदा अधिक से अधिक दायित्व अपने सिर लेने को तैयार रहते हैं। वे लगातार बेहतर योगदान देने के लिए तैयार रहते हैं। वे निरंतर अपने कौशल में निखार लाते हैं, नई चीज़ें सीखते हैं और कंपनियों के लिए अधिक उपयोगी होने के उपाय तलाशते रहते हैं।

इन बातों के अतिरिक्त, उद्यमी सोच रखने वाले अपनी कंपनियों की बिक्री और लाभ की दर बढ़ाने का भी विचार करते हैं।

उनकी सोच ग्राहकों पर आधारित व केंद्रित होती है। वे सदा ग्राहकों के बारे में ही विचार करते हैं।

## बिक्री हो केंद्रबिंदु

जैसा कि हमने पिछले अध्याय में कहा, किसी भी व्यवसाय की सफलता का उसकी बिक्री से गहरा नाता है। अगर सेल्स कम होगी तो व्यवसाय चौपट हो सकता है। बाकी सब बातें बाद में आती हैं।

‘सेल मोर स्टफ’, किसी भी कंपनी को आगे ले जाने के लिए यही मूल—मंत्र होता है यानी अधिक से अधिक बिक्री की जाए। उद्यमशील सोच रखने वाले अक्सर इसी बात पर केंद्रित रहते हैं। हम अधिक से अधिक बिक्री कैसे कर सकते हैं?

सफल व्यवसायी अपने पास कुछ खास योग्यता, विशेषता और अनुशासन रखते हैं जिसके बल पर वे किसी औसत व्यक्ति से अधिक कमा सकते हैं।

आप भी अपनी ऐसी सोच को बढ़ावा दे सकते हैं ताकि अपने संगठन की बिक्री और लाभ दर को बढ़ा सकें। याद रखें, आपको स्पष्टता, केंद्र व एकाग्रता को नहीं कभी नहीं भूलना!

## करें बुनियादी सवाल

आपको हमेशा कुछ बुनियादी सवाल करते रहना चाहिए। तेज़ी से बदलती इस दुनिया में ऐसा करना और भी आवश्यक हो जाता है।

पहला, आप किसी तरह के पेशे से जुड़े हैं? आप अपने ग्राहकों को कैसी सेवाएँ देते हैं, आपके उत्पाद से उनके जीवन या काम में क्या सुधार या बदलाव आया है, उसके आधार पर अपने काम को परिभाषित करें।

कार्पोरेट सोच रखने वाले अपने व्यवसाय को ऐसे संगठन के तौर पर देखते हैं, जो उत्पाद और सेवाओं को बेचते हैं। उद्यमी सोच रखने वाले अपने व्यवसाय को एक मिशन के तौर पर देखते हैं, जो उनके ग्राहकों के जीवन को निखार कर, उसमें सुधार ला सकता है।

आपके उत्पाद या सेवा के बल पर, ग्राहकों के जीवन में क्या बदलाव या सुधार आया है, इसके आधार पर अपने काम की व्याख्या करें और इस दौरान अपनी कंपनी, उत्पाद या सेवा का नाम न लें।

## एक ग्राहक की तरह सोचें

कार्पोरेट टाइप कहेगा, "मैं कार बेचता हूँ।"

उद्यमी कहेगा, "मैं लोगों को इस योग्य बनाता हूँ कि वे पूरी सुरक्षा और आराम के साथ किसी भी स्थान की यात्रा कर सकें।"

जब भी आप अपने उत्पाद या सेवा को ग्राहक के नज़रिए से पेश करेंगे तो आपको उसी समय पता चल जाएगा कि सामने वाला व्यक्ति उसका पूरा लाभ ले रहा है या नहीं क्योंकि आपको उसी समय प्रतिक्रिया मिलेगी, 'अरे वाह! आप ऐसा कैसे करते हैं?', 'मुझे भी इसकी ज़रूरत है।' या 'यह तो मेरे लिए बनी है!'

आपका आदर्श ग्राहक या संपूर्ण व्यक्ति कौन है, जिसके लिए आप माल बेचते हैं? इस तरह आपको यह पता चल जाएगा कि आप किस तरह के लोगों के बीच अपना माल बेच

रहे हैं या उनके लिए आपके उत्पाद या सेवा का क्या मोल या परिणाम हो सकता है।

आपका आदर्श ग्राहक किस चीज़ को मोल देता है? उसके लिए ऐसा क्या अहम है, जो आप उसे अपने उत्पाद या सेवा के बल पर दे सकते हैं कि वह उसके लिए आसानी से कोई भी भुगतान करने को तैयार हो।

व्यवसाय तभी असफल होता है जब उत्पाद के लिए माँग नहीं रहती। लोग उसे मोल नहीं देते, उसे लेना नहीं चाहते या उन्हें उसे खरीदने में कोई दिलचस्पी नहीं रहती।

## आपकी श्रेष्ठता

आप किस क्षेत्र में श्रेष्ठ प्रदर्शन कर सकते हैं? आपके आदर्श ग्राहक की ज़रूरत और भुगतान करने की इच्छा को ध्यान में रखते हुए, आप अपने प्रतिस्पर्धी से क्या बेहतर दे सकते हैं?

सभी कंपनियों, उत्पादों व सेवाओं को बाज़ार में उतरने वाली दूसरी कंपनियों से हर हाल में आगे होना चाहिए ताकि वे अपने ग्राहकों की पहली पसंद बन सकें। उनके पास ऐसी कोई खूबी होनी चाहिए। आपकी खूबी क्या है और क्या हो सकती है?

जैक वेल्क के अनुसार अगर आप प्रतिस्पर्धा में आगे आने का हुनर नहीं रखते तो इसमें हिस्सा ही न लें। वे अपने इस नियम के लिए जाने जाते थे कि जनरल इलैक्ट्रिक अगर किसी बाज़ार में एक या दो नंबर पर नहीं है, तो वे उसे बाज़ार को छोड़ कर, किसी दूसरे स्थान पर अपना ध्यान लगाते थे।

अगर किसी कंपनी को सफल बनाना है, तो उसे बाज़ार में सबसे आगे होना ही चाहिए। कम से कम उसे अपने ग्राहकों से एक पहचान तो मिले और वे उसे बेस्ट का दर्जा दे सकें।

आप किन क्षेत्रों में, बाज़ार में अपना वर्चस्व कायम कर सकते हैं? आपको इसके लिए क्या करना होगा? आपने इस दिशा में क्या करना आरंभ कर दिया है या क्या करना बंद कर दिया है?

जैक वेल्क के सलाहकार पीटर ड्रकर के अनुसार, ‘अगर आपके पास प्रतिस्पर्धी कौशल नहीं है तो उसे विकसित करें।’

उद्यमशील सोच सदा बाज़ार में सार्थक प्रतिस्पर्धा में विश्वास रखती है।

## आपका व्यवसाय मॉडल

आज, उद्यम से जुड़े सभी क्षेत्रों में व्यवसाय मॉडल को वरीयता दी जाने लगी है। यह रणनीति तय करती है कि आपकी कंपनी किन उत्पाद या सेवाओं को अपने ग्राहकों को किफायती दाम पर देने वाली है। आपकी रणनीति क्या है?

फार्चून पत्रिका के जिओफ्रे के अनुसार, जो कंपनियाँ पुराने मॉडलों के अनुसार काम कर रही थीं, उनमें से अधिकतर बंद हो चुकी हैं या आंशिक रूप से ही काम कर पा रही हैं।

आप कैसे पता लगा सकते हैं कि आपके पास अपने व्यवसाय के लिए उचित व्यवसाय मॉडल है या नहीं? इसे जानने का एक ही उपाय है — अपनी बिक्री और लाभ दर पर ध्यान दें, क्या ये दोनों स्थिर रूप से बढ़ रहे हैं?

अगर आपकी बिक्री में अचानक कमी या उतार—चढ़ाव आने लगे तो जान लें कि आपके व्यवसाय का मॉडल अब काम नहीं कर रहा। अगर ऐसा हो तो आपको तत्काल इसे बदलना चाहिए वरना सब कुछ समाप्त होते देर नहीं लगेगी।

## अपने व्यवसाय के बारे में सोचें

उद्यमशील सोच सदा यह ध्यान देती है कि आप निरंतर अपने व्यवसाय मॉडल में निखार व सुधार लाने के उपाय करते रहें।

1. आपका उत्पाद क्या मूल्य प्रदान करता है? आपका उत्पाद ग्राहक के लिए किस काम आता है? यह कौन सी समस्या हल करता है? यह क्या लाभ देता है? यह किस पीड़ा को दूर करता है? यह ग्राहकों को किस लक्ष्य तक ले जाता है? और खास तौर पर, आपके ग्राहकों के लिए इसकी क्या अहमियत है?

   अगर आप इन सभी प्रश्नों के सही तरह से उत्तर दे पाते हैं तो आपकी वह योग्यता ही आपके व्यवसाय का भविष्य तय करेगी।

2. आपका ग्राहक कौन है? ऐसे ग्राहक कौन से हैं, जो आपके उत्पाद या सेवा का लाभ पा सकते हैं? उनकी आयु, शिक्षा के स्तर, लिंग, पेशे तथा परिवार की संरचना क्या है?

   उनके जीवन की आशाएँ, भय, महत्वकांक्षाएँ तथा आपकी बिक्री से जुड़ी अपेक्षाएँ आदि क्या हैं?

   खासतौर पर, वे आपके उत्पाद या सेवा को किस तरह प्रयोग में लाते हैं? वे उत्पाद उनके जीवन में क्या भूमिका निभाते हैं? दूसरी वस्तुओं की तुलना में, वे उनके लिए क्या मायने रखते हैं?

3. आप किन उपायों से संभावित ग्राहकों को अपनी ओर आकर्षीत करते हुए, उन्हें ग्राहकों में बदल सकते हैं और उन्हें अपने उत्पाद सौंप सकते हैं।

आप अधिक से अधिक उत्पादन करने वाले ग्राहकों को अपनी ओर कैसे खींच सकते हैं? आप ग्राहकों को अधिक किफायत और फुती के साथ अपने उत्पाद कैसे बेच सकते हैं? आप अपने उत्पादों का तीव्र और बेहतर वितरण कैसे कर सकते हैं? (अमेज़न डॉट कॉम के बारे में सोचें।)

नियम यही है कि आप आज जो भी कर रहे हैं, आज से एक साल बाद, इसी क्षेत्र में बने रहने के लिए आपको बेहतर कौशल के साथ सामने आना होगा ताकि आपका वर्चस्व बना रह सके।

4. आप अपने ग्राहकों को अच्छी सेवाओं का उपहार कैसे दे सकते हैं कि वे बार—बार आपके पास ही अपना सामान लेने आएँ और दूसरों को भी आपके पास आने के लिए प्रोत्साहित करें।

5. आपके व्यवसाय की लागत का ढाँचा क्या है और आप इसे अधिकतम लाभ ढाँचे में कैसे बदल सकते हैं?

आप उन गतिविधियों या प्रक्रियाओं को कैसे त्याग सकते हैं जो आपकी लागत में बढ़ोतरी करती हैं क्योंकि इसके बाद आपको कुछ ऐसे उपाय करने हैं जो कम दामों में बेहतर गुणवत्ता प्रदान कर सकें।

## सवाल जारी रहें

उद्यमी अपनी कंपनी के बारे में लगातार ऐसे सवालों पर गौर करते रहते हैं। वे सदा इस संभावना को स्वीकार करते हैं कि वे स्वयं ग़लत हो सकते हैं ताकि उन्हें अपने काम के लिए बेहतर पहल मिल सके। इस तरह उन्हें अपने लिए सटीक नतीजे पाना और भी सरल हो जाता है।

वे लगातार हर क्षेत्र में जीरो—बेस चिंतन पर बल देते हैं। कौन सही है कि बजाए इस बात पर बल दिया जाता है कि क्या सही है। वे चर्चाओं के बीच अपने अहं को आड़े नहीं आने देते।

उद्यमी यह मानने को तैयार रहते हैं कि वे गलत भी हो सकते हैं। वे खुल कर अपनी भूल स्वीकार करते हैं।

उन्हें अपनी भूल सुधारने में समय नहीं लगता। वे दूसरों को दोषी ठहराने या समय व्यर्थ करने की बजाए, आगे बढ़ने में विश्वास रखते हैं।

ज्यों ही उनके पास कोई नई सूचना आती है तो वे कहते हैं कि उन्होंने अपना मन बदल दिया है और फिर वे नई जानकारी के अनुसार अपना निर्णय लेने में देर नहीं करते क्योंकि वे स्त्रोत से अधिक परिणामों में विश्वास रखते हैं।

## ग्राहकों पर केंद्र

आपको अपने ग्राहकेां के हितों को सदा ध्यान में रखना चाहिए। आपको लगातार ग्राहकों की सेवा के लिए अच्छे, किफायती, तीव्रगामी और बेहतर साधन तलाशने होंगे और उन्हें उनकी ज़रूरत और माँग के आधार पर संतुष्ट करना होगा।

अगर आप किसी कर्मचारी की बजाए किसी उद्यमी की तरह सोचेंगे तो आपको अपने कैरियर में अपनी पूरी संभावना और प्रतिभा के साथ सामने आने का अवसर मिलेगा और यही आपको धनी बनाने की कुँजी भी बन सकता है।

**क्या करना है आपको?**

1. अपने संपूर्ण ग्राहक को स्पष्ट तौर पर परिभाषित करें। आप अपने प्रतियोगी की तुलना में उसकी बेहतर सेवा कैसे कर सकते हैं?
2. अपने उत्पाद या सेवाओं की दो—तीन विशेषताओं को उजागर करें, जो उन्हें दूसरे प्रतियोगियों की तुलना में बेहतर साबित करती हों।
3. अपने व्यवसाय मॉडल को जाँचने के बाद तय करें कि क्या वह आपके लिए उचित लाभ और बिक्री को निश्चित कर पा रहा है?

# अध्याय 10

# धनी सोच बनाम निर्धन सोच

*विचार ही सारी संपदा, सफलता, भौतिक लाभ, महान आविष्कारों व खोजों तथा सारी उपलब्धियों का मूल स्त्रोत है।*

– **क्लॉड एम. ब्रिस्टल**

वर्तमान में अमीर बनने और पैसा कमाने के जितने साधन उपलब्ध हैं, उतने तो पहले कभी नहीं थे। अधिक से अधिक लोग, तरह—तरह के क्षेत्रों में, नए तरह के व्यवसाय खोल रहे हैं। अधिक ज्ञान, सूचना व तकनीक के बल पर, अधिक उत्पाद व सेवाएँ पैदा हो रहे हैं, जिन्हें लोग चाहते हैं और जिनके लिए भुगतान भी करना चाहते हैं। आपको अपनी किस्मत का ताला खोलने के लिए बस एक नए आइडिया की ज़रूरत है।

1900 में, अमेरिका में, आर्थिक विकास व प्रगति के लगभग 200 साल बाद भी लगभग 5,000 लखपति मौजूद थे। वर्ष 1980 तक आते—आते, अमेरिका में लखपति लोगों की संख्या 1 मिलियन से अधिक हो गई थी। 2015 में, यहाँ 10 मिलियन मिलिनेयर और 1865 बिलिनेयर मौजूद हैं, इनमें से अधिकतर ने एक ही जीवनकाल में इतना धन अर्जित किया, इनके पास कोई पुश्तैनी संपदा नहीं थी। और यह सब जायज़ तौर पर कमाया गया है और आप भी ऐसा कर सकते हैं।

## जो भीतर, सो बाहर

समानता का नियम, हर परिस्थिति में हर प्रकार के व्यक्ति के लिए काम करता है। इस नियम के अनुसार, आपका बाहरी जगत आपके भीतरी जगत का प्रतिबिंब होगा। हर चीज़ भीतर से बाहर की ओर जाती है। जब तक आप किसी काम को भीतर से न कर लें, आप उसे बाहरी तौर पर पूरा नहीं कर सकते। अगर आप बाहरी तौर पर संपदा पाना चाहते हैं, तो आपको भीतर से किसी अमीर की तरह अनुभव करना होगा। इसके अतिरिक्त कोई दूसरा उपाय हो ही नहीं सकता।

निर्धन लोग निर्धनों की तरह सोचते हैं। उनकी स्व—सीमित सोच उन्हें पीछे रखती है और कोई कोशिश तक नहीं करने देती। कुछ वर्ष पूर्व, 'एक सौ मिलियन मिलिनेयर' में यह निष्कर्ष निकाला गया अगर आप आजीवन काम करते हुए, हर माह सौ डॉलर की बचत करें, उनका निवेश करें और इसे चक्रवृद्धि ब्याज के साथ बढ़ने दें, तो यह आपकी सेवानिवृत्ति तक एक मिलियन डॉलर में बदल जाएगा। हर कोई ऐसा क्यों नहीं कर सकता? निर्धन सोच!

टोनी रॉबिंस ने 2014 में लिखी गई पुस्तक, *'मनी, मास्टर द गेम'* में इस आइंस्टीन की कही बात पर बल दिया, "योग ब्रह्माण्ड का सबसे शक्तिशाली बल है।"

दुनिया के पचास धनी लोगों से विस्तृत साक्षात्कार के बाद, रॉबिंस ने निष्कर्ष निकाला कि हर कोई एक छोटी बचत के साथ निवेश करते हुए, चक्रवृद्धि ब्याज के चमत्कार के उपयोग से, धनी चाहे न बने परंतु आर्थिक तौर पर स्वतंत्र तो हो ही सकता है। यही सादा नियम, इतिहास में लगभग सबके लिए ही कारगर रहा है। और यह आपके लिए भी काम कर सकता है।

## अपने बल पर धन अर्जित करना

कुछ वर्ष पूर्व मुझे एक टॉक देना था, 'सेल्फ मेड मिलिनेयर्स', श्रोताओं में देश भर की नामी—गिरामी व्यावसायिक हस्तियाँ शामिल थीं। इस निमंत्रण ने मुझे थोड़े गंभीर चिंतन के लिए विवश कर दिया। इसी चिंतन ने हमेशा के लिए मेरे जीवन की दिशा बदल दी।

जब मैं एक किशोर था, तभी से, मैं चाहता था कि तीस वर्ष की आयु तक आते—आते मेरा नाम लखपतियों की सूची में होना चाहिए। जब मैं तीस साल का हुआ तो यह वादा पूरा न हो सका और मैंने समय की अवधि बढ़ा कर पैंतीस साल कर ली। फिर पैतींस साल का हुआ और इस जादुई अंक को पार नहीं कर सका तो अपने लिए यह अवधि चालीस साल कर ली पर अब उम्मीद घटने लगी थी कि और लगता था कि यह सपना पूरा नहीं हो सकेगा।

और जब मुझे सेल्फ मेड मिलिनेयर्स की टॉक के लिए बुलाया गया तो मुझे एहसास हुआ कि मैं तो इस विषय में बहुत कम जानकारी रखता था। मैंने पूरे मन से इस विषय में अध्ययन करना आरंभ कर दिया कि वे कौन लोग थे, जिन्होंने अपने एक जीवनकाल में, आरंभ से शुरूआत करते हुए, अपने लिए इस लक्ष्य को पूरा किया और उनकी रणनीति क्या रही।

इस तरह मैंने अपने अध्ययन के आधार पर, सेल्फ—मेड मिलिनेयर्स के सफलता के 21 रहस्यों का कार्यक्रम तैयार किया, जिसे मैंने पिछले सालों के दौरान, पचासों देशों में, लाखों लोगों के सामने प्रस्तुत किया। रोचक बात यह रही कि जब मैं लोगों को इन नियमों की जानकारी देते हुए, इन्हें प्रयोग में लाने का तरीका सिखाने लगा तो मैं स्वयं इन नियमों का अभ्यास करने लगा। पाँच ही सालों के भीतर, मैं अपना लक्ष्य पाने में भी सफल रहा।

## अपनी सोच को गढ़ें फिर

सारी दुनिया में, बहुत से लोगों ने अक्सर मुझे यह बताया है कि जब उन्होंने इन नियमों को अपने जीवन में उतारते हुए, इनका अभ्यास करने लगे तो वे अपनी आजीवन निर्धनता से छुटकारा पाने में सफल रहे। अगर वे सब ऐसा कर सकते हैं, तो आप भी कर सकते हैं।

इस अध्याय में, मैं आपके साथ सादे विचारों की एक ऐसी श्रृंखला आरंभ करने जा रहा हूँ, जिन्हें आप आसानी से सीख कर, अपने व्यावहारिक जीवन में उतार सकते हैं। इसे हज़ारों धनी लोगों के जीवन और आदतों पर किए गए विस्तृत शोधों के आधार पर तैयार किया गया है।

कारण व प्रभाव के नियम के आधार पर, अगर आप भी धनी व्यक्तियों की तरह सोच रखते हैं तथा उनकी तरह ही पेश आते हैं, तो आपको भी जल्दी ही, वही नतीजे मिलने लगेंगे, जो उन्हें मिलते हैं।

एक बार बेस्टसेलिंग लेखक, मैंडिनो ने मुझसे कहा था, ‘‘सफलता पाने के कोई रहस्य नहीं होते। ये तो सादे और शाश्वत सत्य और व्यापक नियम हैं, जिन्हें मानव इतिहास के दौरान बार—बार नए सिरे से खोजा जाना चाहिए। आपको केवल इतना करना है कि मनवांछित सफलता का आनंद पाने के लिए, इन्हें सीखें और व्यावहारिक तौर पर, अपने जीवन में उतारें।’’

## लोग धनी क्यों नहीं बन पाते?

एक बार जब मैंने अपने लिए तय किया गया, जादुई आँकड़ा पार कर लिया तो मैंने अपने—आप से सवाल किया, ‘‘ऐसा क्यों है, बाकी लोग भी इन सादे नियमों को प्रयोग में लाते हुए

धनी क्यों नहीं बन पाते?”

अपने अध्ययन के दौरान मैंने पाया कि सात कारणों से लोग धनी नहीं बन पाते। आइए, बारी—बारी से इनका अध्ययन करें।

### *1. वे कभी जान ही नहीं पाते*

उन्हें कभी पता ही नहीं चल पाता कि वे भी अमीर बन सकते हैं। वे अपने पालन—पोषण और आरंभिक कंडीशनिंग के अनुसार चलते हैं। हो सकता है कि उनका जन्म एक ऐसे घर में हुआ हो, जहाँ कभी कोई अमीर न रहा हो। उन निर्धनों के संपर्क में रहते–रहते, वे कभी सोचते ही नहीं कि वे भी अमीर हो सकते हैं, जबकि उनके देखते ही देखते, दुनिया में कितने लखपति सामने आ जाते हैं।

### *2. वे कभी निर्णय नहीं लेते*

उन्होंने कभी ऐसा करने का निर्णय नहीं लिया। बहुत से लोग ऐसा सोचते हैं, कल्पना करते हैं या आशा रखते हैं कि जब उनके पास बहुत सारा पैसा होगा, तो उनके जीवन कितने अलग हो जाएँगे। वे उन लोगों से जलन रखते हैं और उनकी सराहना भी करते हैं, जो जीवन में उनसे कुछ बेहतर कर पा रहे हैं। वे चौबीसों घंटे पैसे की चिंता में लगे रहते हैं।

वे धनी बनने के लिए कभी कोई कड़ा निर्णय नहीं लेते। नतीजन, वे कभी पहला कदम ही नहीं उठा पाते। वे पैसा कमाने की तकनीकें नहीं सीखते। वे अपने ज्ञान और कौशल को इतना अपडेट नहीं करते कि वे अपने काम को और अधिक उपयोगी कना सकें। वे अपने हालात के लिए सदा बहाने ही बनाते रहते हैं और यह कहते हैं कि सफलता भाग्य से मिलती है, जो उनके भाग्य में नहीं है।

### *3. वे कामों को टालते हैं*

अगर उन्हें एहसास हो भी जाए कि वे भी धनी बन सकते हैं, तो भी वे कभी अपनी ओर से कदम नहीं बढ़ाते। वे हमेशा हर काम को टालते रहते हैं। वे लगातार इसी कल्पना के बीच जीते हैं, ‘एक दिन मैं भी करूँगा।’

‘एक दिन मैं भी अपना सारा धन व्यय करने के स्थान पर बचत करूँगा।’‘एक दिन मैं सारा ऋण चुका दूँगा।’

‘एक दिन मैं भी कड़ी मेहनत करते हुए, अपने जीवन को और उपयोगी बना लूँगा।’

‘एक दिन मैं भी अपने ज्ञान और कौशल को अपडेट करूँगा।’

इस तरह वे आजीवन ‘एक दिन मैं भी करूँगा।’ के झूले पर ही झूलते रह जाते हैं।

आपके लिए सफलता के बड़े रहस्यों में से, एक रहस्य यह भी हो सकता है कि वे बहानेबाज़ी को पीछे छोड़ें और प्रगति के पथ पर अग्रसर हों।

### *4. वे असफलता से भयभीत रहते हैं*

बचपन के शुरूआती दिनों में, विनाशक आलोचना तथा वयस्कवस्था में हुई भूलों के कारण, वे सदा संभावित भूलों के भय से भयभीत रहते हैं, उन्हें अपने समय और धन के खोने का भय बना रहता है। अपने सामने अवसर आने पर भी, वे अपने पक्षाघात से उबर नहीं पाते।

असफलता के भय के कारण ही, वे कदम न उठाने के लिए बहुत सारे कारण तलाश लेते हैं। उनके पास समय नहीं है। वे निम्नतम निवेश नहीं कर सकते। उनके पास अनिवार्य ज्ञान व कौशल नहीं है। जिस तरह हिरण हैडलाइट देख, स्तंभित भाव से खड़ा रह जाता है, वे भी असफलता के भय से स्तंभित हो जाते हैं, इस तरह वे आजीवन कोई सार्थक कदम नहीं उठा पाते। अमेरिका में अधिकतर व्यक्तियों ने निजी सेवाओं की बिक्री के साथ ही अपनी सफलता अर्जित की। इन लोगों के पास पैसा नहीं था पर इनके पास मेहनत करने की योग्यता, अपने कौशल को निखारने की बुद्धि और अधिक से अधिक उपयोगी बनने की ललक थी। नतीजन, उनके लिए और अधिक अवसरों के द्वार खुलते चले गए।

### *5. वे निंदा तथा अस्वीकृति से भय खाते हैं*

अधिकतर लोगों को लगता है कि अगर उन्होंने अपने लिए बेहतर वित्तीय लक्ष्य चुने, तो आसपास के लोग उनका उपहास करेंगे और उनकी आलोचना करेंगे। वे पीछे से उनके दोष गिनेंगे। वे दूसरों की अस्वीकृति के भय से भयभीत रहते हैं, इसलिए वे यही कोशिश करते हैं कि वे अपनी ओर से कोई प्रयास ही न करें।

यहाँ समाधान प्रस्तुत है। जब भी आप धनी बनने का निर्णय लें। यह बात किसी से न कहें। इसे राज़ ही रखें। अपने लक्ष्य पर गुप्त रूप से काम करें। लोगों को तभी पता चलने दें, जब आपके काम में सुधार आने लगे और तब वे आपसे पूछें कि आपने इसे ऐसे कैसे किया?

### *6. वे सीखना और प्रगति करना छोड़ देते हैं*

अगर आप कुछ ऐसा पाना चाहते हैं, जो आपने आज तक नहीं पाया, तो आपको कुछ ऐसा सीखना और अभ्यास करना होगा, जो आपने आज तक नहीं किया। वित्तीय सफलता की सीढ़ियाँ चढ़ने के लिए आपके पास ज्ञान और कौशल का होना बहुत मायने रखता है। अगर आप नए सिरे से वित्तीय सफलता की राह पर चलना चाहते हैं, तो आपको नए कौशलों की पूरी श्रृंखला को सीखना होगा, उन्हें विकसित करते हुए, नए सिरे से उनका अभ्यास करना होगा। इस तरह आप अपने काम में निपुण हो सकेंगे।

एक बार अब्राहम लिंकन ने कहा था, “मैं अध्ययन करते हुए, अपने—आपको तैयार रखूँगा और एक दिन मेरा भी अवसर आएगा।” जब आप अध्ययन करते हुए, स्वयं को प्रस्तुत करते हैं, तो एक ब्रह्माण्डीय नियम के अनुसार, आपको सदा अपने नए कौशलों को आज़माने का अवसर मिलेगा। यह आप पर निर्भर करता है कि आप उन्हें विकसित करें ओर आजीवन निरंतर विकसित करते रहें।

### *7. निरंतर प्रयास की कमी*

अधिकतर लोग लंबे समय तक सफलता को जारी नहीं रख पाते। सफल लोग आपको बता सकते हैं कि उनके जीवन में सफलता पाने का मूल कारण यही रहा कि उन्होंने हारने या पीछे जाने से इंकार कर दिया। वे लगातार, साल—दर—साल मेहनत करते रहे, पूरी तरह से दिवालिया या आर्थिक तौर पर असफल होने पर भी अपनी टेक नहीं छोड़ी। वे कभी नहीं रुके।

यह भी बड़ी हैरानी की बात है, अधिकतर लोग अपने जीवन का सबसे अहम मोड़ आने से, ज़रा सा पहले ही हिम्मत हार जाते हैं। निरंतर प्रयास करने और दृढ़ निश्चय बनाए रखने से ही, आप अपने वित्तीय लक्ष्यों की ओर अग्रसर हो सकते हैं।

## शिक्षण व अभ्यास

सौभाग्यवश, वित्तीय सफलता से जुड़ी हर सीमा को शिक्षण व अभ्यास से तोड़ा जा सकता है। जब आप यह सीख लेते हैं कि आपको अपनी सोच को धनी व्यक्तियों की सोच के अनुसार बनाना है तो इनमें से प्रत्येक बाधा, सफलता के लिए पायदान बन सकती है।

समानता का नियम एक अटल मानसिक नियम है। यह हर तरह के लोगों के लिए, हर तरह के हालात और परिस्थितियों में कारगर है। यह अनिवार्य है और इसके बारे में पहले से अनुमान लगाया जा सकता है।

धन के संचय के बारे में, यह नियम कहता है कि आप बाहरी तौर पर भी उन्हीं विचारों, भावों, भावनाओं, मूल्यों व उपायों के आधार पर चलेंगे, जो आपके भीतर बसे हैं। आप भीतर से जो महसूस करते हैं, उनके आधार पर ही आप भीतर भी काम करते हैं। अगर आप ऐसा करते हैं, तो आपको जल्दी ही वैसे नतीजे मिलने लगेंगे, जो दूसरों को मिलते आए हैं।

## एक इंसान जैसा सोचता है

मनोवैज्ञानिकों के अनुसार, यह आपकी अपने बारे में रखी गई सोच है। इस बीसवीं सदी में, मानवीय संभावना के विकास में, सबसे बड़ी देन माना गया है। आपकी आत्म—धारणा, आपके सोचने और अपने बारे में मानी गई मान्यताओं का पुलिंदा है। आप अपनी आत्म—धारणा या अपने बारे में बनाई गई सोच के आधार पर ही, बाहरी तौर पर भी पेश आते हैं। आप लोगों को उनके दिन—प्रतिदिन के जीवन में देख कर ही अनुमान लगा सकते हैं कि वे अपने बारे में क्या सोचते हैं, महसूस करते हैं या विश्वास करते हैं।

बाहरी प्रदर्शन से जुड़े सारे सुधार व नतीजे, आपकी आत्म—धारणा या स्व—धारणा में आने वाले सुधार से ही संबंध रखते हैं। जब आप अपने बारे में सकारात्मक, रचनात्मक तथा भीतर से वित्तीय रूप से सफल सोच रखने लगते हैं, तो आप बाहरी तौर पर भी, वही सब करने लगते हैं और वे एक दिन आपकी वास्तविकता बन जाते हैं।

संपन्न परिवारों में पले—बढ़े बच्चे, जिनके माता—पिता ने अपनी मेहनत से सब कुछ पाया हो, वे अक्सर बड़े होने पर मेहनती और सफल होते हैं। उन्होंने अपने बचपन में स्वयं को सफलता और संपन्नता से जुड़ी जीवनशैली के बीच पाया है इसलिए वे स्वयं भी वैसी ही सोच रखते हैं। जब वे बड़े हो जाते हैं तो वे अपने लिए उससे कम पाने की अपेक्षा नहीं रखते और जब तक कुछ पा नहीं लेते, तब तक उससे कम पर हामी नहीं देते।

## धनी मानसिकता का चुनाव

अपने भीतर से धनी होने की मानसिकता का अभ्यास करने में समय लग सकता है। परंतु कई बार कोई एक सेमीनार, कोई एक पुस्तक, कोई ऑडियो प्रोग्राम या फिर कोई एक प्रभावशाली व्यक्ति ही दूसरे पर ऐसा प्रभाव डालने में सफल रहता है कि इसके बाद वित्तीय सफलता की ओर कदम बढ़ाते देर नहीं लगती।

कई लोगों ने इसे अनुभव किया है। वे केवल एक सेमीनार में हिस्सा लेने या किसी एक ऑडियो प्रोग्राम को सुनने के बाद ही वित्तीय सफलता पाने में कामयाब रहे। कई मामलों में, किसी एक पुस्तक में दिए गए उपाय व प्रोत्साहन के बल पर व्यक्ति के सामने कई दिशाएँ खुल जाती हैं, जो उसे कुछ ही वर्षों में उसकी तयशुदा मंज़िल तक ले जाती हैं।

## धन का ऐतिहासिक स्त्रोत

मनुष्य जीवन के इतिहास में, तथा आज भी कुछ देशों में, लोग दूसरे लोगों या दूसरे देशों से संपदा छीन कर ही संग्रह करते हैं। नेपोलियन की सेनाएँ किसी देश को जीतने के बाद सबसे पहले यही करती थीं, वे उस इलाके से मिली सारी लूट को वापिस पेरिस भेज देते।

नेपोलियन को फ्रांस की लूट से ही इतना मिल गया था कि वह अंतत: सम्राट बन गया और उसने अपनी सेनाओं को सारे यूरोप में लूट—मार करने भेज दिया।

जब नाज़ी हिटलर के अधीन थे। तो किसी देश को जीतने के बाद, उसकी सारी संपदा को गाड़ियों में चढ़ा कर जर्मनी भेज दिया जाता। जब रुसी दूसरे विश्व युद्ध में आगे आए तो उन्होंने राह में आने वाले हर इलाके में लूट–खसोट की। किसी भी देश में, सत्ता पाने के बाद हर तानाशाह ने अपनी ओर से लूट—मार करने में कोई कमी नहीं रखी। इन मामलों में धन को रचा नहीं गया, यह कमजोर की ओर से ताकतवर की ओर धन का हस्तांतरण था।

## वर्तमान में धन का उत्पादन

इसके बाद, यूरोप में 1815 के बाद, तथा अमेरिका में भी वह घटा, जो मानवीय इतिहास में पहले कभी नहीं हुआ था। लोगों ने पाया कि वे ऐसी सेवाओं तथा उत्पादों के बल पर धन कमा सकते थे, जिन्हें पाने के लिए लोग इच्छुक थे और पैसा देने को तैयार थे। इस तरह उत्पादन और धन के वितरण आदि के लिए कानूनी नियम बनाए गए और इस तरह बाज़ार व्यवस्था को मानने वाला हर देश संपन्न होता चला गया।

उद्यमियों तथा व्यवसाय निर्माताओं को यह भय नहीं था कि अधिकारी या सत्ता की ओर से कोई उनके धन को छीन लेगा इसलिए वे फलने—फूलने लगे। बहुत सारे उद्यमी मस्तिष्क और प्रतिभाएँ धन के हस्तांतरण की बजाए उसके उत्पादन पर बल देने लगे।

अमेरिका में, मनुष्य के इतिहास में पहली बार, 'मेक मनी' का भाव लोकप्रिय हुआ और लोगों के बीच स्वीकारा गया। दुनिया भर से लोग, इस देश में आने लगे और आज भी आते हैं ताकि मनुष्य के इतिहास के महान उद्यमी अवसर तथा धन उत्पन्न करने के इस तंत्र में हिस्सा ले सकें।

## शून्य से आरंभ

आज यू.एस. आने वाले प्रवासी, उन नेटिव—बॉर्न अमेरिकियों की तुलना में लखपति बनने की चार प्रतिशत अधिक संभावना रखते हैं, जिन्होंने अमीर बनने की कुँजी खो दी।

"अगर आप पैसा कमाना चाहते हैं तो लोगों के जीवन से जुड़ी किसी बड़ी समस्या को पहचानें और फिर उसे नए तरीके से हल कर दें।"

– ***हाउ रिच पीपल थिंक, स्टीव सीबोल्ड***

इसे पैसा बनाने के लिए कुँजी माना जा सकता है। दूसरों की सेवा करने और उनकी ज़रूरत पूरी करने के सिवा पैसा कमाने का कोई उपाय नहीं हो सकता क्योंकि वे इस काम

के लिए आपको भुगतान करने को भी तैयार हैं।

## धनी व्यक्तियों जैसी आदतें विकसित करें

सादा शब्दों में, अमीर लोगों की आदतें अमीरों जैसी और गरीब लोगों की आदतें गरीबों जैसी होती हैं। अपने बल पर मिलिनेयर बनने वाली मैरी के एश अपने वितरकों को प्रोत्साहित करने के लिए कहती थीं, "खरगोशों वाली आदत (कम दामों वाली खाल) मत अपनाओ, मिंक (एक प्रकार की दामी खाल) के बारे में सोचो।"

अमीर लोग अपने जीवन में सोच भी ऊँची रखते हैं।

मुझे याद है, जब मैं तीस के लगभग था तो जीवन में संघर्ष जारी था और मैं बहुत पैसा नही कमा पा रहा था, मैंने एक स्थानीय यूनीवर्सिटी में एमबीए में दाख़िला ले लिया। एक शाम, जब मैं कक्षा में जाने के लिए पार्किंग में था, तो मेरे साथ ही एक जाने—माने स्थानीय धनी उद्यमी ने अपनी सिल्वर—ग्रे 450 एसईएल मर्सीडीज़—बेंज़ पार्क की। मैं अपनी वोल्वो से निकल कर, उनकी कार को घूरने लगा। उन्होंने पहले मेरी और फिर अपनी कार को देखा और हाथ हिला कर कक्षा की ओर बढ़ गए।

उस क्षण में मैंने तय किया कि मैं वह सब करने को तैयार हूँ, जो मुझे इतना धनी बना दे कि मैं भी ऐसी महँगी कार का स्वामी बन सकूँ। मैंने कार में नीले चमड़े का काम देखा और उसे अपने मन में उस छवि को बिठा लिया।

## अमीरों की तरह सोचें

उसी क्षण से, मैंने अमीरों की तरह सोचना आरंभ कर दिया। मैं दिन में दो से तीन घंटे, अमीरों की आदतों और विचारों के बारे में अध्ययन करता। मुझे एक और नौकरी और फिर एक बेहतर नौकरी मिल गई। मैंने ज़्यादा ज़िम्मेदारी संभाली और आगे बढ़ गया। मैं दिन में बारह—बारह घंटों तक काम करता और अपने नियोक्ता के लिए अधिक से अधिक धन जुटाने की कोशिश करता। इस तरह मुझे बोनस और फिर लाभांश मिलने लगा।

तीन साल के भीतर ही मेरे पास वह कार आ गई थी, जिसकी छवि मैंने अपने मन में बिठा रखी थी। वह मेरे जीवन के आलीशान क्षणों में से था।

## आदतें विकसित करें

अगर आपको धनी व्यक्तिों जैसी आदतें अपनानी हैं, तो आपको उनके जैसा सोच कर, काम करना सीखना होगा। जिम रॉन के अनुसार, "करोड़पति बनना इतना मायने नहीं रखता, यह

बात मायने रखाती है कि आपको करोड़पति बनने के लिए कैसा इंसान बनना होगा। ताकि सारा धन समाप्त होने पर भी आपको समस्या न हो, आप फिर से सब कुछ पा लेंगे क्योंकि आप उस तरह के इंसान हैं, जो जानता है कि इतना पैसा कैसे कमाया जाता है।"

एलिजाबेथ टेलर के पति व फिल्म निर्माता, माइक टॉड एक बार परियोजना में अपना सब कुछ गँवा कर, बुरी तरह से टूट गए। यह बात अख़बारों में आई और दोस्त पीठ पीछे उनका मज़ाक़ उड़ाने लगे।

उनमें से एक ने पूछा, "माइक निर्धन बन कर कैसा लगता है?"

माइक ने अपने कलासिक शब्दों में उत्तर दिया। उसने कहा, "मैं कभी निर्धन नहीं हुआ, केवल बिखर गया हूँ। निर्धनता एक मानसिकता है और बिखरना एक अस्थायी परिस्थिति है।"

इसके बाद वे अपनी अगली परियोजना पर जुट गए और दो ही साल के भीतर अपना खोया हुआ सारा धन वापिस पा लिया।

## प्रकृति तटस्थ रहती है

ब्रह्माण्ड का महान नियम, कारण तथा प्रभाव का नियम कहता है कि अगर आप धनी लोगों की तरह सोचेंगे और पेश आएँगे, तो आप भी उनमें से एक होंगे। और अगर आप ऐसा नहीं करते, तो आप नहीं होंगे।

प्रकृति तटस्थ है। प्रकृति न्यायप्रिय है। यह किसी के साथ पक्षपात नहीं करती। गोथे के शब्दों में, 'प्रकृति कभी किसी के साथ अन्याय नहीं करती; वह हमेशा सच्ची, गंभीर और ईमानदार बनी रहती है; वह हमेशा सही कहती है, सारी भूलें और दोष मनुष्य के ही होते हैं। मनुष्य चाह कर भी उसके रहस्यों को नहीं जान पाता। केवल विशुद्ध और सच्चा मन रखने वालों पर ही प्रकृति अपना रहस्य उजागर करती है।"

सौभाग्यवश, ब्रह्माण्ड में आपका मन ही ऐसी चीज़ है, जिसे आप पूरी तरह से वश में कर सकते हैं और आपको अपनी शुरूआत वहीं से करनी है।

## कुछ पाने के लिए कुछ सोचना बनाम कुछ न पाने के लिए सोचना

अमीर और गरीब लोगों की सोच में यह एक बड़ा अंतर होता है। अमीर लोग सदा ऐसे उपायों की तलाश में रहते हैं जिनसे ऐसे उत्पाद और सेवाएँ पैदा हो सकें, जो लोगों के जीवन और कामों को निखारते हुए, उन्हें अधिक उपयोगी बना सकें।

वे सदा किसी भी चीज़ से कुछ हासिल करने से पहले, अपना दाय देने को तैयार रहते हैं। वे आसानी से मिलने वाले धन में विश्वास नहीं रखते। अमीर लोग मानते हैं कि वे जितनी मेहनत करेंगे, उसके अनुपात में ही उनके पास आय होगी।

गरीब लोगों के पास यही सोच नहीं होती। वे नहीं जानते कि अपनी ओर से प्रयास जितना अधिक होगा, वे उसके अनुपात में ही तो पाएँगे। वे हमेशा बिना कुछ किए या बहुत थोड़े प्रयास के साथ ही सब कुछ पा लेना चाहते हैं। वे उपलब्धि के बिना सफलता, परिश्रम के बिना संपदा, प्रयत्न के बिना धन तथा प्रतिभा के बिना लोकप्रियता अर्जित करना चाहते हैं।

गरीब लोग जुआ खेलते हैं, लॉटरी के टिकट लेते हैं, काम करने के लिए देर से आते हैं, जल्दी से जल्दी कार्यस्थल से वापिस जाना चाहते हैं। उनके जैसे लोग ही अमेरिकन आइडल जैसे कार्यक्रमों में हज़ारों–लाखों की संख्या में खड़े होते हैं, उन्हें लगता है कि वे पर्याप्त प्रतिभा और क्षमता के अभाव में भी धन और लोकप्रियता अर्जित कर सकते हैं और अपने प्रतियोगियों से आगे निकल सकते हैं।

अमीर बनने के सूत्रों में से, एक सूत्र यह है कि आपको जितना भुगतान किया जा रहा हो, उससे अधिक काम करें। अगर आप ऐसा करेंगे तो यह आने वाले समय में आपके लिए लाभदायक ही होगा। इसके सिवा अधिक पाने का कोई और उपाय नहीं है।

बस थोड़ा सा ज़्यादा काम करें। कुछ पाना चाहते हैं तो निवेश करना भी सीखें।

## करें नई आदतें विकसित

आप जो भी करते हैं, उसका 95 प्रतिशत तो आपकी आदतों से ही तय होता है, पहले इसमें आपकी सोच आती है और फिर कर्म शामिल होता है।

सफल लोगों के भीतर अच्छी आदतें होती हैं, जो प्रसन्न, उत्पादक और वित्तीय रूप से सफल जीवनों की ओर ले जाती हैं। गरीब लोगों की आदतें भी बुरी होती हैं या कोई आदत ही नहीं होती जो उनके लिए और भी हानिकारक होती है। सौभाग्य से सभी अच्छी आदतों को अभ्यास और दोहराव से सीखा जा सकता है। अगर आप अपने लिए तयशुदा लक्ष्य तक जाना चाहते हैं तो आप कोई भी आदत सीख सकते हैं।

तब एक और अहम सवाल, "आप उसे दिल से कितना चाहते हैं?"

अमीर और गरीब लोगों पर अनेक वर्षों तक अध्ययन के बाद यह पता लगाने का प्रयत्न किया गया है कि ऐसा क्या है जो उन्हें आपस में इतना अलग बनाता है।

अहम बात यही है कि आप जीवन में मिले हर लाभ से आरंभ कर सकते हैं : अच्छा परिवार, बढ़िया शिक्षा, आदर्श संपर्क व अवसर — परंतु अगर आपके पास सफलता पाने के लिए आवश्यक मानसिक आदतों का अभाव है, तो ये सब आपके किसी काम नहीं आ सकते।

वहीं दूसरी ओर, आप बिना किसी लाभ के भी आरंभ कर सकते हैं, जैसे कुछ लोग जो किसी गरीब देश या तानाशाही से छूट कर दोस्तों, सपंर्कों व भाषा कौशलों के बिना जीते हैं और फिर अपने लिए नया जीवन रचते हैं।

## सात चरणों वाली रणनीति

आप सात चरणों वाली रणनीति से अपने लिए आदतें विकसित कर सकते हैं।

सबसे पहले, एक बार में एक ही आदत को विकसित करने का प्रयत्न करें। अगर आप महत्वाकांक्षी हैं और बहुत सारी अच्छी आदतें तत्काल विकसित करना चाहते हैं तो आपके हाथ कुछ नहीं आएगा। धीरज रखें, 'धीरे—धीरे कदम बढ़ाएँ।'

किसी भी आदत को पकने में बीस से तीस दिन का दोहराव और अभ्यास चाहिए, आप हर माह में अपने जीवन में एक अमूल्य आदत को स्थान दे सकते हैं। यही पर्याप्त होगा।

मिसाल के लिए, अधिकतर धनी लोग सुबह छह बजे से पूर्व सो कर उठते हैं, उनके पास अपने लिए पूरे तीन घंटे का समय होता है। वे हर रोज़ कुछ निश्चित काम करते हैं। वे उठते हैं, व्यायाम करते हैं, कपड़े बदल कर, अपने दिन की योजन तैयार करते हैं।

वे पढ़ते हैं, लिखते हैं और फिर पूरे दिन को व्यवस्थित करते हैं। वे अक्सर ऐसे समय पर काम पर आ जाते हैं, जब औसत आदमी ने अपनी चाय का पहला प्याला भी नहीं पिया होता। यह एक ऐसी आदत है जिसे आप विकसित कर सकते हैं। यह आपका जीवन बदल सकती है।

दूसरे, नया डाटा या जानकारी शामिल करें : कोई ऐसी आदत चुनें जो आपको विकसित होने में सहायक हो सके। इस विषय में स्पष्टता बरतें। अपने मन में इस नई आदत पर विश्वास बनाए रखें।

उदाहरण के लिए, अमीर लोग पैसा कमाने के बारे में सोच सकते हैं। वे लगातार लोगों की ज़रूरतों और माँगों के अनुसार उत्पाद और सेवाएँ प्रदान करने के साथ, वर्तमान और भविष्य के लिए धन उत्पन्न करने के उपायों पर गौर करते रहते हैं। वे लगातार आय अर्जित करने के बारे में सोचते हैं। आप भी ऐसा कर सकते हैं।

तीसरे, अपने—आप को यकीन दिलाएँ कि आपके भीतर पहले से यह आदत है। अपने—आप से बारंबार कहें, ‘मुझे हर स्थान पर पैसा कमाने के अवसर दिखते हैं।’ सबसे शक्तिशाली शब्द वही हैं, जिन पर आप भरोसा रखते हैं और विश्वास करते हैं।

लगातार पैसा कमाने के बारे में लिखें, पढ़ें और सूचना एकत्र करें। उन लोगों के बारे में जानें जिन्होंने बहुत कम धन से अपने वित्तीय कैरियर का आरंभ किया और शिखर तक आए। सोचें कि आप भी उनकी तरह कैसे कर सकते हैं।

चौथे, मानसिक चित्रण करें कि आप इस आदत का अभ्यास कर रहे हैं। याद रखें, ‘आप जिस व्यक्ति को देख रहे हैं, आप वही व्यक्ति होंगे।’

आपके प्रदर्शन में हर तरह का सुधार, आपकी मानसिक छवि में आने वाले सुधार पर निर्भर करता है। आप स्वयं को अपने भीतर जैसा प्रदर्शन करते देखते हैं, स्वयं भी बाहरी तौर पर वैसा ही प्रदर्शन करते हैं।

मानसिक चित्रण करें कि आप सुबह छह बजे से पूर्व बिस्तर छोड़ कर उठ रहे हैं और तत्काल अपने दिन का आरंभ कर रहे हैं। कई धनी व्यक्तियों का तो यहाँ तक कहना है कि वे सुबह चार या पाँच बजे दिन के आरंभ के साथ, अपने एरोबिक्स के लिए भी समय निकालते हैं। अगर आप भी एक माह तक ऐसा कर सके, तो आप जल्दी ही पहले से कहीं सजग, सतर्क, चुस्त और ऊर्जावान महसूस करेंगे और यह दशा सारा दिन बनी रहेगी।

पाँचवाँ, इस तरह पेश आएँ मानो आप इस आदत को अपना चुके हैं। लॉ ऑफ रिवर्सिबिल्टी यानी दोतरफा नियम के अनुसार आप भी चल सकते हैं। यह संसार में बहुत से लोगों को वित्तीय सफलता दिलाने का वाहक बना है।

यह नियम कहता है कि अगर आप खास तरह से महसूस करते हैं या आप खुद को ख़ास तरह का इंसान मानते हैं तो आप स्वाभाविक तौर पर वैसे ही काम करेंगे। पर अगर आप यही मान कर चलते हैं कि आप अमीर नहीं बन सकते, तो क्या होगा

हार्वर्ड के विलियम जेम्स के अनुसार, “अगर आपके पास अपनी इच्छा के अनुसार आदत नहीं है, तो इस तरह पेश आएँ मानो आपके भीतर पहले से यह आदत है और जल्दी ही आपका विश्वास साकार रूप ले लेगा।”

सफल लोग अपने हर दिन के लिए पहले से योजना बना कर चलते हैं। वे एक रात पहले ही योजना तैयार कर लेते हैं। वे अपने कामों की प्राथमिकता तय करते हैं और किसी भी काम से पहले, महत्वपूर्ण कामों से आरंभ करते हैं। आप भी ऐसा ही कर सकते हैं, कल से आरंभ कर दें।

जब भी अपने दिन की योजना बनाएँ तो स्वयं से कहें, 'अमीर लोग यही करते हैं।' जल्दी ही यह आदत भी आपके रोज़मर्रा के कामों का अंग बन जाएगी।

छठी, अपवादों को अपनाने से इंकार कर दें। जब आप एक आदत विकसित कर लें तो नई आदत के पक्का होने तक पीछे न हटें। किसी भी तरह के बहानों से दूर रहें और संकल्प कायम रखें। गरीब लोग बहानेबाजी की आड़ लेते हैं।

सातवीं, अगर आप घोड़े से गिरें तो झट से दोबारा बैठ जाएँ। भूल से पुरानी आदत के पास चले गए हैं तो झट से वापिस आ जाएँ। अपनी भूल को सुधारें और स्वयं से कहें कि नए सिरे से करेंगे। अगर सब कुछ बेहतर नहीं भी हो रहा, तो कोई बात नहीं। एक शुरूआत तो हो ही चुकी है। धीरज रखें और अपने अभ्यास की निरंतरता बनाए रखें।

## अच्छी आदतें करें विकसित

अच्छी आदतें विकसित करना कठिन है पर इनके साथ जीना बहुत सरल होता है। बुरी आदतें आसानी से जीवन में आती हैं पर जीवन को कठिन बना देती हैं। आपको अच्छी आदतें अपनानी हैं और उनका स्वामी बनना है।

नई आदतों के आरंभिक अभ्यास में कठिनाई आ सकती है पर जल्दी वे आसान और स्वचालित हो जाती हैं। जल्दी ही पुरानी आदतों को त्याग कर, नई आदतों के साथ चलना सरल हो जाता है।

## धनी व्यक्तियों की आदतें

आप वे सभी आदतें विकसित कर सकते हैं जिन्हें सभी धनी व्यक्तियों द्वारा अपनाया जाता है। मिसाल के लिए, फोर्ब्स 2015 के 'सेल्फमेड मिलिनेयर' सर्वेक्षण के अनुसार, 76 प्रतिशत लोगों ने कड़े परिश्रम और आत्म—अनुशासन को अपनी सफलता का श्रेय दिया।

वे लोग सप्ताह में साठ घंटे काम करते थे, जिनमें सप्ताह में छह दिन तथा प्रतिदिन दस से अधिक घंटे शामिल थे। वे सुबह सात या आठ बजे से शाम छह या सात बजे तक काम करते। संगीत के क्षेत्र से जुड़े डेविड फॉस्टर के अनुसार, "मैं किसी ऐसे सफल व्यक्ति को नहीं जानता जो सप्ताह में छह दिन से कम काम करता हो।"

## वही करें, जो आपको प्रिय हो

यही तो कुँजी है। आपको जो पसंद हो, वही करें। वही काम करें, जो आपको अपनी ओर खींचता हो, आपको ऊर्जान्वित बनाता हो और प्रसन्नता प्रदान करता हो। अधिकतर धनिकों

ने कहा कि उन्होंने अपने जीवन में एक दिन भी काम नहीं किया। उन्होंने वही किया, जिसे करना उन्हें पसंद था। इस तरह उन्हें उसके लिए बढ़िया भुगतान भी मिलता रहा। आपको भी यही करना चाहिए।

इसके अलावा मेहनती और अनुशासनप्रिय धनिक, अपने समय को नष्ट नहीं करते। वे लगातार यही विचार करते हैं कि अपने ग्राहकों को, प्रतिस्पर्धियों की तुलना में बेहतर उत्पाद या सेवाएँ कैसे दे सकते हैं, फिर चाहे उनका व्यवसाय कोई भी क्यों न हो। वे लगातार स्वयं से पूछते रहते हैं, 'क्या यह लक्ष्य प्राप्ति के लिए समय का सदुपयोग होगा?'

## स्पष्ट लक्ष्य चुनें

अधिकतर धनिक लक्ष्यों पर केंद्रित होते हैं। उनके पास एक निश्चित उद्देश्य और कई बार बहुत ही विशाल लक्ष्य होता है। वे लगातार उस पर विचार और काम करते हैं। आपका विशाल लक्ष्य क्या है?

वे अपने लिए वित्तीय साधनों की तलाश करने के बाद, हर लक्ष्य के लिए समय रेखा निर्धारित करते हैं।

वे अपने धन के बारे में बहुत सावधान होते हैं। वे कोई भी निर्णय लेने से पूर्व अपने हर निवेश की अच्छी पड़ताल करते हैं। वे धन अर्जित करना पसंद करते हैं परंतु उन्हें धन गँवाने से घृणा होती है।

वे सदा वित्तीय संग्रह, अर्जन तथा धन पर ही केंद्रित रहते हैं। जैसा कि जापानी कहावत में कहा गया है, 'धन कमाने का अर्थ है कि आप सुई से रेत खोद रहे हैं। धन गँवाने का अर्थ है कि आप रेत पर पानी डाल रहे हैं।'

## समय का करें बेहतर उपयोग

अमीर सदा उत्पादक रहते हैं और अपने समय का बेहतर उपयोग करना जानते हैं। वे हर दिन की पहले से योजना तैयार कर लेते हैं। वे अपने समय के लिए निश्चित प्राथमिकताएँ तय करते हैं। वे हर रोज और हर घंटे, अपने समय के बेहतर सदुपयोग पर केंद्रित रहते हैं।

गरीब लोग बिना किसी योजना के, स्वयं को काम में झोंक देते हैं और अक्सर बहुत सारा समय जाया कर देते हैं। वे सफलता मिलने से बहुत पहले ही थक कर निराशा हो जाते हैं।

आप एक महत्वूर्ण कौशल यह सीख सकते हैं कि अपनी आय को घंटों के अनुसार निकाल कर देखें। सफल लोग एक साल में औसतन दो हजार घंटे काम करते हैं, अपनी

वांछित वार्षिक आय को इसके अनुसार ही जाँचें। अगर आप हर साल एक लाख डालॅर कमाना चाहते हैं तो यह ५० डॉलर प्रति घंटे के हिसाब से होगा।

इसके बाद अपने हर मिनट और हर दिन में, स्वयं से यह सवाल पूछें कि क्या आपका काम आपको वांछित लक्ष्य तक ले जा रहा है। अगर ऐसा नहीं है, तो झट से वह काम रोक दें। उस काम को किसी दूसरे को सौंप दें। आपको ऐसा कोई काम नहीं करना चाहिए, जिसमें आपको अपने लिए वांछित औसतन आय न मिल रही हो।

## न कहना सीखें

नैसीं रीगन किशोरों को मादक द्रव्यों के बारे में सलाह देते हुए कहती हैं, "न कहना सीखें! ऐसी किसी भी न चीज़ को न कहें जो आपके समय का बेहतर सदुपयोग न करती हो, किसी भी ऐसी चीज़ को न कहा जाए जो आपको उस तरह का पैसा कमाने की इजाज़त नहीं देती, जो आप कमाना चाहते हैं।

जब वारेन बुफे से उनकी सफलता का रहस्य पूछा गया, तो उन्होंने तत्काल उत्तर दिया, "मैं हर चीज़ के लिए इंकार कर देता हूँ।"

सिलीकॉन वैली के अरबोंपति पूंजीवादी जॉन डॉर के पास ऐसा स्टाफ है जो हर तरह का काम कर सकता है, वह केवल गिनती के उन कामों को नहीं कर सकता, जिनकी वजह से वे करोड़ों डॉलर कमाते हैं इसलिए वे अपने उन कामों के अलावा बाकी सभी कामों के लिए मना कर देते हैं।

## लगातार सीखते रहें, आगे बढ़ते रहें....

पैसे वाले लोग सदा कुछ न कुछ सीखने के आग्रही बने रहते हैं। वे पढ़ते हैं, सीखते हैं और दिन में दो से तीन घंटे, कुछ न कुछ सुनते हैं। वे लिखित और श्रव्य रूप में व्यावसायिक पुस्तकों का सार जानने से पीछे नहीं हटते। वे जानते हैं कि उनके मौजूदा ज्ञान के साथ, अगर एक भी आइडिया काम आ गया तो वे अपने व्यवसाय का भविष्य बदल सकते हैं और वे अपने साथ—साथ दूसरों का भी जीवन बदल सकते हैं। उन्हें पूरा विश्वास होता है कि कहीं न कहीं सटीक उपाय या आइडिया मौजूद होता है और वे उसे हर संभव स्त्रोत के माध्यम से तलाशते रहते हैं।

## टी.वी. के जाल से बचें

अमीर लोग पूरे दिन में एक घंटे से भी कम समय तक टी.वी. देखते हैं। गरीब लोग दिन में पांच से आठ घंटे तक टी.वी. देखते हैं। वे तब सोने जाते हैं जब वे टी.वी. देख कर थक जाते

हैं। जब सो कर उठते हैं तो फिर से टी.वी. चला देते हैं।

टी.वी. आपका अच्छा नौकर पर बहुत दुष्ट मालिक हो सकता है। यही आपको अमीर या गरीब बना सकता है। अगर आप इसके साथ कम समय बिताते है, तो आप अमीर बन सकते हैं। अगर आप घंटों इसके साथ बैठे रहेंगे तो यह आपको गरीब बना सकता है।

एक हालिया अध्ययन से पता चला है कि अमीर लोग धीरे—धीरे टी.वी. को अपने जीवन की केंद्र गतिविधियों से दूरे ले जाते हैं। वे लोग एक विशेष टी.वी. कक्ष बनवाते हैं और समय मिलने पर या कोई खास कार्यक्रम देखने के लिए ही उसमें जाते हैं। वे अपने लिए टी.वी. देखने को थोड़ा कठिन बना देते हैं ताकि उससे पूरी तरह से मुक्ति पा सकें।

## उनके कौतूहल का अंत नहीं

धनिकों में एक आदत यह भी पाई जाती है कि वे बहुत सारे सवाल पूछते हैं और धैर्य से उनके उत्तर सुनते हैं। मध्यम दर्जे के प्रबंधक और आय अर्जित करने वाले बातें ज़्यादा करते हैं और लोगों की बातें कम सुनते हैं। अमीर लोग सबकी बातें ध्यान से सुनते हैं और कई बार उनके नोट्स भी बनाते हैं, वे जानते हैं कि उन्हें इसी बातचीत के दौरान ऐसी अमूल्य जानकारी मिल सकती है, जो अधिक आय अर्जित करने का साधन बन सकती है।

## अपना स्वास्थ्य और ऊर्जा बनाए रखें

अमीर लोग अपनी सेहत का पूरा ध्यान रखते हैं। वे हमेशा अपने आपको उस जानकारी से भरपूर रखते हैं, जो उन्हें लंबा, सेहतमंद और बेहतर जीवन दे सकती है।

उन्हें सफल बनने के लिए भरपूर ऊर्जा की आवश्यकता होती है क्योंकि वे लंबे घंटों तक काम करते हैं, दूसरों से पहले काम पर आते हैं और सबसे बाद में वापिस जाते हैं। वे लगातार अपनी ऊर्जा को बढ़ाने के उपायों को अपनाते रहते हैं।

एक विशेषज्ञ के अनुसार, किसी भी व्यवसाय में एक्जीक्यूटिव सोच बहुत मायने रखती है। यह आपकी सबसे अहम मानसिक संपदा है। आप इससे अधिक से अधिक लाभ कैसे पा सकते हैं?

## उचित भार

यहाँ उचित वज़न वाला बिंदु बहुत महत्व रखता है। अगर आपका वज़न बहुत अधिक है तो आप कई तरह की स्वास्थ्य समस्याओं से घिर सकते हैं। इस तरह शारीर पर अतिरिक्त भार आता है, आपकी ऊर्जा का क्षय होता है, आप उस ऊर्जा से मनचाही सफलता पा सकते थे।

वे हमेशा इस बात का पालन करते हैं, 'कम खाओ और अधिक व्यायाम करो।' वे पौष्टिक भोजन करते हैं और भरपूर मात्रा में जल का सेवन करते हैं। नतीजन उनके पास मानसिक ऊर्जा का भंडार होता है, जिसे वे बेहतर नतीजे पाने और आय अर्जित करने में लगा सकते हैं।

## उचित विश्राम

फ्लोरिडा स्टेट विश्वविद्यालय के मनोविज्ञानी एंडर्स एरिकसन के अनुसार, वे हर रात औसतन 8.46 घंटों की नींद लेते हैं। उच्चतम प्रदर्शन तक जाने के लिए बहुत मेहनत लगती है और बहुत सारी ऊर्जा की आवश्यकता होती है, इसकी पूर्ति रात की छह या सात घंटे की नींद से नहीं हो सकती। आपको पूरे शरीर को आराम देने और दिमाग को अगले दिन के लिए तरोताजा करने के लिए कम से कम आठ से नौ घंटे की भरपूर नींद की आवश्यकता होती है।

## उचित व्यायाम

अमीर व्यक्ति प्रति सप्ताह दो सौ मिनट या प्रति दिन आधा घंटा या उससे अधिक समय तक व्यायाम करते हैं। वे सुबह उठ कर व्यायाम करते हैं। वे अक्सर लिफ्ट की बजाए सीढ़ियों का प्रयोग करते हैं और हमेशा अपने शरीर को गतिमान रखने के लिए उपाय तलाशते हैं।

किसी ने मुझे एक बार बताया था, "शरीर के हर जोड़ का प्रतिदिन हिलना बहुत मायने रखता है।" मैंने इसी सलाह के बल पर, कई वर्षों तक अपने लिए निजी व्यायाम का कार्यक्रम बनाया और उसका पालन किया।

## सोचा–समझा जोखिम उठाना

अमीर लोग अपने धन को बढ़ाने के लिए सोचा–समझा हुआ जोखिम उठाने के लिए तैयार रहते हैं। पर वे कभी जुआ नहीं खेलते या धन के लिए खतरा मोल नहीं लेते। वे आय को बढ़ाने के लिए अपनी हर परियोजना पर काम करते हुए, अधिक से अधिक जानकारी पाने का प्रयत्न करते हैं ताकि उसमें छिपे जोखिम को कम किया जा सके।

वे लोग अपने सदा अपने आरामदायक घेरे यानी कंफर्ट ज़ोन से बाहर आने को तैयार रहते हैं ताकि कुछ नया और अनूठा पा सकें और वित्तीय पुरस्कार अर्जित कर सकें। वे उन अवसरों की तलाश में रहते हैं, जहाँ वे अपनी बुद्धिमता और संसाधनों के बल पर, नए और अनूठे तरीकों से संपदा अर्जित कर सकते हैं।

अमीर लोग विशेषज्ञों के साथ काम करते हैं ताकि काम से जुड़े जोखिम को घटाया जा सके। इसके अलावा वे अपने निवेश पर भी पूरी नज़र बनाए रखते हैं। जब वे एक बार पैसा कमा लेते हैं तो अपने स्तर को बनाए रखने का प्रयास करते हैं।

## नेटवर्क से जुड़ना

वे लोग लगातार नेटवर्किंग करते रहते हैं। वे सदा ऐसे लोगों के साथ अपने संबंध बढ़ाना चाहते हैं, जो उनकी मदद कर सकें और जिनके वे काम आ सकें। पर बैरन डि रॉथचाइल्ड के अनुसार, “ऐसे साथी न बनाएँ, जो किसी काम के न हों।”

अमीर लोग ऐसे लोगों के बीच अधिक समय नहीं लगाते, जो अपने जीवन में कहीं नहीं जा रहे। वे अपने समुदाय या व्यावसायिक जगत के सफलतम लोगों के बीच ही अपना समय बिताते हैं। वे ऐसे नकारात्मक लोगों से दूर रहते हैं, जो दूसरों की निंदा करते हैं, आलोचना करते हैं या शिकायतें करते हैं। अगर वे स्वयं को किसी ऐसे व्यक्ति के पास पाते हैं जो हमेशा काम और जीवन के बारे में लगातार बुराई ही करता रहे तो विनम्रता से स्वयं को वहाँ से हटा देते हैं।

## जुड़ाव बनाएँ

ऐसे लोग दूसरे व्यावसायिक ऐसोसिएशनों से जुड़ाव रखते हैं, जो उनके लिए लाभदायक हो सकते हैं। सभी महत्वपूर्ण कमेटियों से जुड़ी मीटिंगों में भाग लेते हैं और स्वेच्छा से अपना सहयोग प्रदान करते हैं।

किसी भी संगठन की सबसे महत्वपूर्ण कमेटियाँ, अपने क्षेत्र के व्यावसायिक लोगों को अपनी ओर आकर्षित करने की क्षमता रखती हैं।

जब आप इन कमेटियों के साथ जुड़ते हैं, तो आपको एक तटस्थ वातावरण में कई प्रकार के लोगों से भेंट करने का असवर मिलता है। वे आपके साथ जुड़ कर यह जानते हैं कि आप कौन हैं और उस संगठन के प्रति आपका सहयोग, उन्हें आपके बारे में राय बनाने का मौका देता है।

## सबसे महत्वपूर्ण विशेषता

अमीर लोगों की सबसे महत्वपूर्ण विशेषता यह होती है कि वे श्रेष्ठ प्रदर्शन पर केंद्रित व एकाग्र रहते हैं, वे अपने सबसे महत्वपूर्ण काम को बेहतर से बेहतर तरीके से करना चाहते हैं।

अंतिम विश्लेषण के तौर पर, समाज में आपकी प्रतिष्ठा ऐसे व्यक्ति के तौर पर होनी चाहिए, जिसे अपने क्षेत्र के श्रेष्ठ प्रदर्शनकर्ता के तौर पर जाना जाता हो और हर कोई उससे मदद की अपेक्षा रख सके।

जिस तरह कोई कंपनी अपने ग्राहकों की माँग और ज़रूरत के हिसाब से उत्पाद और सेवाओं में सुधार करते हुए, निवेश करती है, उसी तरह अमीर व्यक्ति अपने से जुड़े अहम क्षेत्रों में बेहतर सुधार के साथ निवेश करते हैं।

## आपका भविष्य असीम है

वर्तमान में लोगों के पास धनार्जन करने के जितने उपाय उपस्थित हैं, उतने पहले कभी नहीं थे। वे कहीं तेज़ी से अपने वित्तीय लक्ष्यों को पूरा कर सकते हैं। अर्ल नाइटिंगेल के शब्दों में, "इससे पहले कि आप कुछ अधिक और अलग पा सकें, आपको भी कुछ अलग और खास बनना होगा।"

इनडायरेक्ट इफेक्ट नियम के अनुसार, जब आप पूरी एकाग्रता के साथ धनिकों की चिंतन शैली पर चलते हैं और इस तरह व्यवहार करते हैं मानो आप पहले से ही धनी हैं तो आपको बाहरी और भीतरी तौर पर, धनी व्यक्ति बनने में देर नहीं लगती।

### क्या करना है आपको?

1. आज ही संकल्प लें कि आप धनी व्यक्ति की तरह सोचेंगे। इस अध्याय में दिए गए अभ्यासों का पालन करेंगे। उन लोगों के साक्षात्कार, कहानियाँ और प्रसंग पढ़ेंगे, जो बहुत ही सफल हुए हैं और जीवन में शिखर तक जाने में सफल रहे हैं।
2. कोई ऐसी आदत चुनें जो आपको अपनी धनी लोगों की सोच और उनकी अपने बारे में राय को विकसित करने में मदद कर सके, और फिर उस पर तब तक काम करें, जब तक वह आपके लिए स्वचालित न हो जाए।
3. सफल लोगों की जीवनशैली की किसी एक गतिविधि को चुनें और उसे अपनी जीवनशैली का अंग बनाएँ। इसे अभी से आरंभ करें।

## सार–संक्षेप

सफलता कोई दुर्घटना नहीं है। असफलता भी कोई दुर्घटना नहीं है। आप जहाँ भी हैं और जो भी हैं, केवल अपनी वजह से हैं, अपनी सोच और अपने व्यवहार की वजह से हैं।

अगर आप किसी क्षेत्र में अपने भविष्य को बेहतर बनाना चाहते हैं, तो आपको सबसे पहले अपने भीतर बदलाव लाते हुए, अपनी सोच को निखारना होगा। आपको नए चुनावों और बेहतर निर्णयों पर ध्यान देना होगा।

सौभाग्यवश, आज आप जो भी हैं, उसे आपने अपने अभ्यास से, प्रारंभिक बचपन से सीखा है। किसी भी समय, आप नए विचारों को सीखने का निर्णय ले सकते हैं, नए व्यवहारों का अभ्यास कर सकते हैं और विभिन्न प्रकार के नतीजे पा सकते हैं।

हमारी शुभकामनाएँ!

# लेखक के विषय में

ब्रायन ट्रेसी, ब्रायन ट्रेसी इंटरनेशनल के चेयरमैन तथा सीईओ हैं, यह कंपनी व्यक्तियों व संगठनों के प्रशिक्षण तथा विकास में विशेषज्ञता रखती है। वे अर्थशास्त्र, इतिहास, व्यवसाय, दर्शन तथा मनोविज्ञान के क्षेत्र में पिछले तीस वर्षों से अध्ययन, मनन, लेखन व संबोधन करते आ रहे हैं। वे अनेक टॉपसेलिंग पुस्तकों के लेखक हैं जिन्हें दर्जनों भाषाओं में अनूदित किया गया है। आप उन्हें निम्न पते पर संपर्क कर सकते हैं :

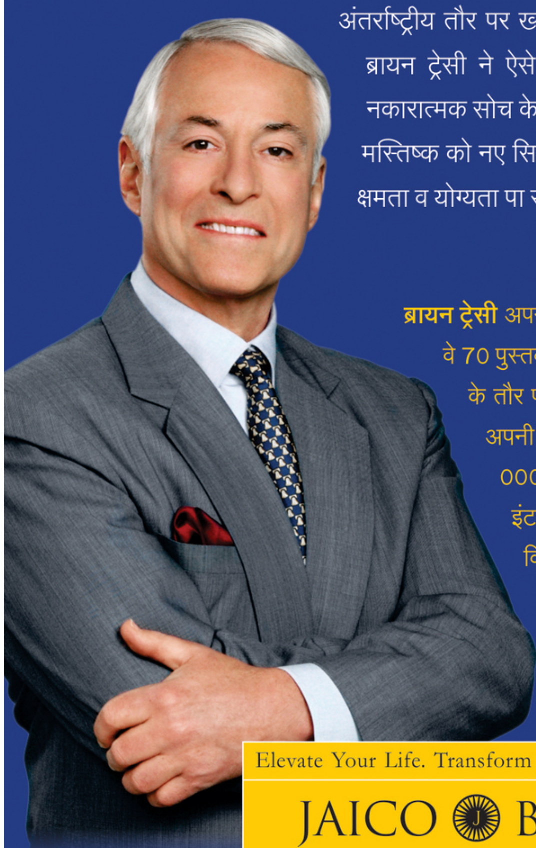
briantracy@briantracy.com

**यदि अपने व्यवसाय और जीवन में आगे जाना चाहते हैं तो आपको स्मार्ट बनना ही होगा। जब भी चीज़ों में फेर-बदल हो, तो आपको अपने मस्तिष्क की सोई शक्तियों को जगा कर यह सीखना होगा कि स्मार्ट सोच कैसे पाई जा सके ताकि आप अपने लिए अवसरों को कई गुना कर सकें।**

जब भी आप अधिक बिक्री करने का लक्ष्य रखना चाहें, व्यवसाय के लिए बेहतर योजनाओं के साथ सामने आना चाहें या और अधिक धन कमाने के साधन तलाश रहे हों तो **स्मार्ट बनिए** आपके लिए निजी एक्सप्रेस लिफ्ट की तरह अपनी सेवाएँ प्रदान करेगी ताकि आप सीधा शीर्ष तक जा सकें! इस पुस्तक में पाठक पाएँगे :

- मस्तिष्क पर हुए ताज़ा शोध : बेहतर नतीजे पाने के लिए कैसे सोचें
- व्यावहारिक, आसानी से समझ आने वाले परामर्श तथा झटपट कार्यरूप दिए जाने योग्य चरण व अभ्यास
- मस्तिष्क को प्रशिक्षित कैसे किया जाए ताकि वह उचित प्रकार से विचार करते हुए, एक बेहतर भविष्य पाने में मदद कर सके
- सकारात्मक चिंतन की शक्ति को जाग्रत करना और
- मनुष्य के मस्तिष्क की सच्ची संभावना का निखार

अंतर्राष्ट्रीय तौर पर ख्यातिप्राप्त गुरु, वक्ता, लेखक व उत्पादकता विशेषज्ञ ब्रायन ट्रेसी ने ऐसे उपाय विकसित किए हैं, जिनके बल पर आपकी नकारात्मक सोच के ढाँचों और आदतों को आसानी से बदल सकते हैं और मस्तिष्क को नए सिरे से प्रोग्राम किया जा सकता है, ताकि यह अधिकतम क्षमता व योग्यता पा सके।



**ब्रायन ट्रेसी** अपने समय के सबसे बेहतरीन सेल्फ-हेल्प वक्ताओं में से हैं, वे 70 पुस्तकों के बेस्टसेलिंग लेखक हैं और मानवीय संभावना विशेषज्ञ के तौर पर जाने जाते हैं। उन्होंने 1,000 से अधिक कंपनियों को अपनी परामर्श सेवाएँ दी हैं तथा 65 से अधिक देशों में, 5, 000, 000 से अधिक लोगों को संबोधित किया है। ब्रायन ब्रायन ट्रेसी इंटरनेशनल के चेयरमैन व सीईओ हैं और उनका लक्ष्य यही है कि वे आपको इतनी तेज़ी और सरलता से, निजी और व्यावसायिक लक्ष्यों तक जाने में सहायता दे सकें, जितनी आपने पहले कभी कल्पना तक नहीं की होगी।

Elevate Your Life. Transform Your World.
JAICO BOOKS
www.jaicobooks.com Self-Help
ISBN-13: 978-93-86348-03-6
J-2570H
e Book AVAILABLE