

द 10X रूल

(हिन्दी में)

GRANT CARDONE

सफलता और असफलता के बीच
एकमात्र अंतर

द 10X रूल

(हिन्दी में)

GRANT CARDONE

सफलता और असफलता के बीच
एकमात्र अंतर

Contents

परिचय

अध्याय 1 : 10 गुना नियम क्या है ?

अध्याय 2 : 10 गुना नियम क्यों महत्वपूर्ण है

अध्याय 3 : सफलता क्या है ?

अध्याय 4 : सफलता आपका कर्तव्य है

अध्याय 5 : सफलता की कोई कमी नहीं है

अध्याय 6 : सब कुछ के लिए नियंत्रण मान लें

अध्याय 7 : कार्रवाई की चार डिग्रीया(श्रेणिया)

अध्याय 8 : औसत एक असफल फॉर्मूला है

अध्याय 9 : 10 गुना लक्ष्य

अध्याय 10 : प्रतियोगिता डरपोको के लिए है

अध्याय 11: मध्य वर्ग से बाहर निकलना

अध्याय 12 : जुनून एक बीमारी नहीं है ; यह तोहफा है

अध्याय 13 : Go “All In” and Overcommit

अध्याय 14 : विस्तार करे-अनुबंध नहीं

अध्याय 15 : नीचे की जगह जलाओ

अध्याय 16: डर एक महान संकेतक है

अध्याय 17 : समय प्रबंधन का मिथक

अध्याय 18 : आलोचना सफलता की निशानी है

अध्याय 19 : ग्राहक संतुष्टि गलत लक्ष्य है

अध्याय 20 : सर्वव्यापी

अध्याय 21 : बहाने

अध्याय 22 : सफल या असफल ?

अध्याय 23 : 10 X से शुरू करना

10X नियम

सफलता और असफलता के बीच एकमात्र
अंतर

—ग्रांट कार्डोन

"कोई भी जो मुझे कम करने का सुझाव देता है वह या तो एक वास्तविक दोस्त नहीं है या बहुत भ्रमित है!"

—ग्रांट कार्डोन

परिचय

आपने शायद इस पुस्तक को उठाया है और सोचा है कि वास्तव में यह 10 गुना नियम क्या है? और यह मेरी मदद कैसे करेगा? 10 गुना नियम सफलता की इच्छा रखने वालों के लिए पवित्र कंधी बनानेवाले की रेती है। 10 गुना नियम कार्यों और सोच के सही स्तरों को स्थापित करता है जो सफलता की गारंटी देते हैं और सुनिश्चित करते हैं कि आप अपने जीवन और करियर के दौरान इन स्तरों पर काम करना जारी रखेंगे। 10 गुना नियम यहां तक कि भय को दूर करेगा, अपने आप में साहस और विश्वास बढ़ाएगा, शिथिलता और असुरक्षा को खत्म करेगा, और आपको एक ऐसा उद्देश्य प्रदान करेगा जो आपके जीवन, सपनों और लक्ष्यों को पुनर्जीवित करेगा।

10 गुना नियम एकल सिद्धांत है जो सभी शीर्ष प्राप्तकर्ता अपने जीवन के सबसे समृद्ध क्षेत्रों में उपयोग कर रहे हैं। भले ही आप सफलता को कैसे परिभाषित करें, यह पुस्तक आपको दिखाएगी कि किसी भी सपने के साथ और किसी भी अर्थव्यवस्था में इसे प्राप्त करने की गारंटी कैसे दी जाती है। आपके लिए पहली बात यह है कि आप अपनी सोच को 10 गुना स्तरों और अपने कार्यों को 10 गुना मात्राओं में समायोजित करें। मैं आपको दिखाऊंगा कि कैसे 10 गुना विचार और कार्य जीवन को आसान और अधिक मजेदार बना देंगे और आपको अधिक समय प्रदान करेंगे। जीवन भर सफलता का अध्ययन करने के बाद, मेरा मानना है कि 10 गुना नियम एक घटक है जिसे सभी सफल लोग जानते हैं और उपयोग करते हैं ताकि वे अपनी इच्छा के अनुसार जीवन का निर्माण कर सकें।

10 गुना नियम आपको दिखाएगा कि सही लक्ष्यों को कैसे परिभाषित किया जाए, आवश्यक पर्याप्तों का सटीक अनुमान कैसे लगाएं, अपनी परियोजनाओं(projects) को मन के सही फ्रेम के साथ कैसे संपर्क करें, और फिर निर्धारित करें कि वास्तव में कितनी कार्रवाई करनी है। आप देखेंगे कि जब आप 10 गुना नियम के मापदंडों के अनुसार काम करते हैं तो सफलता की गारंटी क्यों दी जाती है, और आप आखिरकार एक ही कारण को समझेंगे कि अधिकांश लोग कभी सफलता क्यों नहीं प्राप्त करते हैं। आपको पहली बार पता चलेगा कि लोग जो लक्ष्य निर्धारित करते समय गलती करते हैं, तो एकल-हाथ उन लक्ष्यों के किसी भी अवसर को वास्तविकता के रूप में नष्ट कर देता है। आप यह भी सीखेंगे कि किसी भी आकार के किसी भी लक्ष्य को पूरा करने के लिए आवश्यक सही मात्रा में सही मात्रा में कैसे करें। अंत में, मैं आपको दिखाऊंगा कि इसे 10 गुना स्तरों पर संचालित करने की आदत और अनुशासन कैसे बनाया जाए। और मुझ पर विश्वास करो- एक बार जब आप ऐसा कर रहे हों, तो सफलता की गारंटी नहीं होगी; यह स्वयं को बनाए रखना जारी रखेगा, शाब्दिक रूप से अधिक-और वस्तुतः अजेय-विजय का उत्पादन करेगा।

10 गुना नियम एक अनुशासन है-शिक्षा, उपहार, प्रतिभा या सौभाग्य नहीं। इसके लिए कुछ विशेष व्यक्तित्व विशेषता की आवश्यकता नहीं है; यह किसी को भी उपलब्ध है जो इसे रोजगार देना चाहता है। 10 गुना नियम आपका कुछ भी खर्च नहीं करेगा और

आपको वह सब कुछ हासिल होगा जो आप कभी चाहते थे। यह तरीका है कि व्यक्तियों और संगठनों को सभी लक्ष्यों के निर्माण और प्राप्ति के लिए संपर्क करना चाहिए। मैं आपको दिखाऊंगा कि कैसे 10 गुना नियम को जीवन जीने का तरीका और परियोजनाओं को संभालने का एकमात्र तरीका है। यह आपको अपने साथियों और उस उद्योग के बीच में खड़ा करने की अनुमति देगा जिसमें आप काम करते हैं। यह दूसरों को आपके कार्यों में लगभग अलौकिक और असाधारण के रूप में देखने और सफलता के लिए आपकी प्रतिबद्धता का कारण बनेगा। वे आपकी स्थिति को एक रोल मॉडल के रूप में पहचानेंगे- न केवल पेशेवर उपलब्धि के मामले में बल्कि जीवन को पूरी तरह से कैसे जीना है इस मामले में भी।

10 गुना नियम सरलता से इस घटना को सरल और ध्वस्त कर देता है कि सफलता क्या है और इसे सफल होने में क्या लगता है। व्यक्तिगत रूप से, मैंने जो सबसे बड़ी गलती की है, वह अपने लक्ष्यों को मेरे जीवन के व्यक्तिगत और व्यावसायिक दोनों पहलुओं में पर्याप्त रूप से निर्धारित करने में विफल रही है। जिस प्रकार एक महान विवाह होने के लिए ऊर्जा की उतनी ही मात्रा लगती है, जितनी कि औसतन होती है, ठीक उसी प्रकार \$ 10 मिलियन बनाने में उतनी ही ऊर्जा और प्रयास लगते हैं जितना कि \$ 10,000 बनाने में। सुनने में पागलपन लगता है? लेकिन ये नहीं हैं और आप इसे तब देखेंगे जब आप 10 गुना स्तरों पर काम करना शुरू करेंगे। आपके लक्ष्य बदल जाएंगे, और आपके द्वारा की जाने वाली कार्रवाईयाँ अंततः मेल खाने लगेंगी कि आप वास्तव में क्या हैं और आप वास्तव में क्या करने में सक्षम हैं। आप कार्रवाई करना शुरू कर देंगे, और अधिक कार्रवाई (ओं) का पालन करेंगे-और हासिल करेंगे कि आप क्या करने के लिए निर्धारित किए हैं, भले ही आप जिन स्थितियों और परिस्थितियों का सामना करें। मेरे अपने जीवन में सफलता के लिए सबसे महत्वपूर्ण योगदान 10 गुना नियम के साथ काम करने के परिणामस्वरूप आया।

लक्ष्य निर्धारण, लक्ष्य प्राप्ति, और कार्रवाई करने की ये अवधारणाएँ स्कूलों, प्रबंधन कक्षाओं, नेतृत्व प्रशिक्षण, या चार सत्रों में एक सप्ताहांत सम्मेलन में नहीं सिखाई जाती हैं। कोई सूत्र मौजूद नहीं है-कम से कम जो मुझे किसी भी पुस्तक में मिल सकता है-जो प्रयास के सही आकलन को निर्धारित करता है। किसी भी सौईओ या व्यवसाय के मालिक से बात करें और वह आपको बताएगा कि प्रेरणा, कार्य नैतिकता और अनुवर्ती के पर्याप्त स्तर आज स्पष्ट रूप से कम हैं।

चाहे आपका लक्ष्य ग्रह की सामाजिक स्थितियों में सुधार करना हो या दुनिया में सबसे अधिक प्रोफाईटेबल कंपनी का निर्माण करना हो, आपको वहां पहुंचने के लिए 10 गुना विचार और कार्यों का उपयोग करना होगा। यह शिक्षा, प्रतिभा, कनेक्शन, व्यक्तित्व, भाग्यशाली विराम, पैसा, तकनीक, सही उद्योग में होने या यहां तक कि सही समय पर सही जगह पर होने की बात नहीं है। प्रत्येक मामले में, जिसमें किसी ने सफलता के बड़े स्तर बनाए हैं-क्या यह एक परोपकारी, उद्यमी, राजनीतिज्ञ, परिवर्तन-एजेंट, एथलीट, या फिल्म निर्माता था-मैं गारंटी देता हूँ कि वह अपने या अपने चढ़ाई के दौरान 10 गुना नियम का उपयोग कर काम कर रहा था सफलता की प्राप्ति कर रहा था।

एक और घटक जो सफलता के लिए आवश्यक है, वह आपके और आपकी टीम के लिए आवश्यक लक्ष्य की सही मात्रा का अनुमान लगाने की क्षमता है-एक लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए। आवश्यक प्रयास के सटीक स्तर का उपयोग करके, आप इन उद्देश्यों की उपलब्धि की गारंटी देंगे। हर कोई जानता है कि लक्ष्य निर्धारित करना कितना महत्वपूर्ण है; हालाँकि, अधिकांश लोग ऐसा करने में विफल रहते हैं क्योंकि वे उस लक्ष्य को पूरा करने के लिए आवश्यक कार्रवाई की मात्रा को कम आंकते हैं। सही लक्ष्य निर्धारित करना, अनिवार्य प्रयास का आकलन करना, और कार्रवाई के सही स्तर पर संचालन करना ही ऐसी चीजें हैं, जो सफलता की गारंटी देंगी-और यह आपको व्यवसाय प्रतियोगिता, ग्राहक प्रतिरोध, आर्थिक चुनौतियों के माध्यम से विस्फोट करने की अनुमति देगा, अपने सपनों को अंजाम तक पहुँचाने के लिए ठोस कदम उठाते हुए जोखिम उठाने और विफलता का डर भी दूर करेगा।

10 गुना नियम आपकी प्रतिभा, शिक्षा, वित्तीय स्थिति, संगठनात्मक कौशल, समय प्रबंधन, आप जिस उद्योग में हैं, या आपके भाग्य की राशि की परवाह किए बिना आपकी सफलता सुनिश्चित करेगा। इस पुस्तक का उपयोग करें जैसे कि आपका जीवन और आपके सपने इस पर निर्भर हैं, और आप नए और उच्च स्तर पर काम करना सीखेंगे, जितना आपने कभी सोचा था!

अध्याय 1 : 10 गुना नियम क्या है ?

10 गुना नियम एक ऐसी चीज है जो इस बात की गारंटी देता है कि आपको वह मात्रा मिलेगा जो आप हमेशा कल्पना से अधिक मात्रा में चाहते हैं। यह जीवन के हर क्षेत्र में काम कर सकता है- आध्यात्मिक, शारीरिक, मानसिक, भावनात्मक, पारिवारिक और वित्तीय। 10 गुना नियम यह समझने पर आधारित है कि कुछ भी सफलतापूर्वक प्राप्त करने के लिए कितना प्रयास और विचार आवश्यक है। संभावना यह है कि यदि आप अपने जीवन पर पीछे मुड़कर देखते हैं, तो आप देखेंगे कि आपने दोनों कार्यों को बेतहाशा कम करके आंका है और किसी भी प्रयास को उस बिंदु पर पूरा करने के लिए आवश्यक तर्क दिया है जहां इसे सफल लेबल कहा जा सकता है। हालांकि मैंने खुद 10 गुना नियम के पहले भाग में अच्छा प्रदर्शन किया है, लेकिन एक लक्ष्य को महसूस करने के लिए आवश्यक प्रयास के स्तर का आकलन करते हुए मैंने 10 गुना नियम के दूसरे भाग को विफल कर दिया: अपनी सोच को समायोजित करना ताकि मैं पहले से ही अकल्पनीय स्तर पर सपने देखने की हिम्मत करूं। मैं दोनों पहलुओं पर विस्तार से चर्चा करूंगा।

मैं तीन दशकों के बेहतर हिस्से के लिए सफलता का अध्ययन कर रहा हूं और पाया है कि हालांकि लक्ष्य निर्धारण, अनुशासन, दृढ़ता, ध्यान, समय प्रबंधन, अच्छे लोगों के माध्यम से लाभ उठाने और नेटवर्किंग के बारे में बहुत कुछ समझौता है, लेकिन मैं उस पर कभी स्पष्ट नहीं हुआ हूं बात यह है कि वास्तव में फर्क पड़ता है। मुझे सैकड़ों बार सेमिनारों और साक्षात्कारों में कहा गया है, "ऐसा क्या है जो एक गुणवत्ता / कार्रवाई / मानसिकता है जो एक व्यक्ति को असाधारण सफलता सुनिश्चित करेगा?" इस सवाल ने मुझे यह समझने में नाकाम कर दिया है कि क्या मेरे अपने जीवन में एक चीज थी जिसने एक अंतर पैदा किया: "मैंने जो एक काम किया है, जिसने सबसे बड़ा अंतर बनाया है?" मेरे पास कुछ जीन नहीं हैं जो दूसरों को याद कर रहे हैं, और मैं नीती से भाग्यशाली नहीं रहा हूं। मैं "सही" लोगों से जुड़ा नहीं था, और मैं कुछ ब्लू-ब्लड स्कूल नहीं गया था। तो ऐसा क्या था जिसने मुझे सफल बनाया?

जैसा कि मैं अपने जीवन पर वापस देखता हूं, मैं देखता हूं कि मैंने जो भी सफलता हासिल की है, वह सबसे अधिक सुसंगत थी, मैंने हमेशा दूसरों की गतिविधि की मात्रा का 10 गुना रखा। प्रत्येक बिक्री प्रस्तुति, फोन कॉल, या दूसरों की नियुक्ति के लिए, मैं प्रत्येक का 10 गुना बना रहा था। जब मैंने अचल संपत्ति खरीदना शुरू किया, तो मैंने जितना खरीदा जा सकता था उससे 10 गुना अधिक गुणों को देखा और फिर यह सुनिश्चित करने के लिए पेशकश की कि मैं जो कीमत मैं चाहता था, उसे खरीदने में सक्षम था। मैंने बड़े पैमाने पर कार्रवाई के साथ अपने सभी व्यावसायिक उद्यमों से संपर्क किया है; मेरे द्वारा बनाई गई किसी भी सफलता का एकमात्र सबसे बड़ा निर्धारण कारक रहा है। मैं पूरी तरह से अनजान था जब मैंने अपनी पहली कंपनी बिना किसी व्यावसायिक योजना के बनाई। मेरे पास शून्य-पता या कनेक्शन थे, और मेरे पास एकमात्र पैसा नई बिक्री से उत्पन्न हुआ था। हालांकि, मैं एक बातचीत, व्यवहार्य व्यवसाय का निर्माण करने में सक्षम था, जो कि अन्य लोगों द्वारा उचित माने जाने वाले

गतिविधि स्तरों पर उपयोग और संचालन कर रहा था। मैंने खुद के लिए एक नाम बनाया-और सचमुच एक उद्योग को बदल दिया।

मुझे यहां स्पष्ट करने दें: मुझे नहीं लगता कि मैंने सफलता के असाधारण स्तर बनाए हैं, और न ही मुझे लगता है कि मैंने अपनी पूरी क्षमता का दोहन किया है। मैं पूरी तरह से जानता हूँ कि ऐसे कई लोग हैं जो मुझसे कई गुना अधिक सफल हैं-कम से कम आर्थिक रूप से। हालांकि मैं वॉरेन बफेट, स्टीव जॉब्स या फेसबुक या गूगल के संस्थापकों में से एक नहीं हूँ, लेकिन मैंने स्कैच से कई कंपनियाँ बनाई हैं जिन्होंने मुझे एक समग्र सुखद जीवन शैली बनाने की अनुमति दी है। मैंने वित्तीय सफलता के असाधारण स्तर क्यों नहीं बनाए, इसका कारण यह है कि मैंने 10 गुना नियम के दूसरे भाग का उल्लंघन किया: 10 गुना सोच का तरीका। यह मेरा एकमात्र अफसोस होगा: मेरे जीवन को सही माइंड-सेट के साथ संपर्क करने में असफल होना। मैंने वास्तव में उन लक्ष्यों को निर्धारित किया होगा जो शुरुआत में मैंने 10 बार देखे थे। लेकिन, आप की तरह, मैं अब इस पर काम कर रहा हूँ-और मुझे अभी भी इसे ठीक करने के लिए कुछ साल हैं।

मैं इस पुस्तक में सफलता के समय और फिर से "असाधारण स्तर" बनाने की धारणा का उल्लेख करता हूँ। परिभाषा के अनुसार असाधारण का मतलब कुछ भी हो सकता है जो सबसे सामान्य लोग कर सकते हैं और हासिल कर सकते हैं। और निश्चित रूप से यह परिभाषा तब किसकी या किस वर्ग की सफलता पर निर्भर करती है। आपके कहने से पहले, "मुझे सफलता के असाधारण स्तरों की आवश्यकता नहीं है" या "सफलता ही सब कुछ नहीं है" या "मैं सिर्फ खुश रहना चाहता हूँ" या इस समय आप जो कुछ भी अपने आप से विनम्र हो सकते हैं, उसे कुछ समझें: क्रम में आप जो भी कर रहे हैं उसके अगले स्तर तक पहुँचें, आपको पहले की तुलना में बेतहाशा अलग तरीके से सोचना और कार्य करना होगा। आप बिना किसी मन-मुटाव, अधिक त्वरण और अतिरिक्त हॉर्सपावर के प्रोजेक्ट के अगले चरण में नहीं पहुँच सकते। आपके विचार और कार्य कारण हैं कि आप अभी कहाँ हैं। इसलिए दोनों पर शक करना वाजिब होगा!

हम कहते हैं कि आपके पास एक नौकरी है, लेकिन कोई बचत नहीं है और एक और \$ 1,000 प्रति माह पाना चाहते हैं। या शायद आपके पास वर्तमान में बैंक में \$ 20,000 हैं और \$ 1 मिलियन बचाना चाहते हैं या आपकी कंपनी प्रति वर्ष \$ 1 मिलियन बिक्री कर रही है और आप \$ 100 मिलियन प्राप्त करना चाहते हैं। हो सकता है कि आपको नौकरी खोजने, 40 पाउंड खोने या सही साथी खोजने की आवश्यकता हो। यद्यपि ये परिदृश्य आपके जीवन के विभिन्न क्षेत्रों को कवर करते हैं, लेकिन इन सभी में एक चीज समान है: जो व्यक्ति उनकी इच्छा रखता है, वह अभी तक वहाँ नहीं है। इन लक्ष्यों में से प्रत्येक मूल्यवान है, और प्रत्येक को प्राप्त करने के लिए उन पर अवधारणा और अभिनय के एक अलग तरीके की आवश्यकता होगी। उन सभी को असाधारण के रूप में परिभाषित किया जा सकता है यदि वे उस चीज से अधिक हो जाते हैं जिसे आप साधारण के रूप में जानते हैं। हालांकि यह "असाधारण" नहीं हो सकता है, जबकि अन्य जो चाहते हैं उसकी तुलना में, आपके द्वारा निर्धारित लक्ष्य आपको हमेशा एक बेहतर स्थान पर ले जाना चाहिए या एक उद्देश्य की ओर जो आपने अभी तक हासिल नहीं किया है।

आपकी सफलता के बारे में दूसरों की एक राय हो सकती है-लेकिन केवल आप यह तय कर सकते हैं कि क्या यह असाधारण है। केवल आप अपनी वास्तविक क्षमता को जानते हैं और क्या आप इसे जी रहे हैं; आपकी सफलता को कोई और नहीं आंक सकता। याद रखें: सफलता किसी वांछित वस्तु या अंत को प्राप्त करने की डिग्री या माप है। एक बार जब आप इस वांछित अंत को प्राप्त कर लेते हैं, तो यह मुद्दा बनता है कि क्या आप उस परिणाम को बनाए रखने के लिए अपने कार्यों को बनाए रख सकते हैं, गुणा कर सकते हैं और दोहरा सकते हैं। यद्यपि सफलता एक निपुण करतब का वर्णन कर सकती है, लेकिन आमतौर पर लोग अपने किए गए काम के संदर्भ में सफलता का अध्ययन नहीं करते। वे दिमाग के साथ इसे कुछ करने की कोशिश कर रहे हैं। सफलता के बारे में एक दिलचस्प बात यह है कि यह हवा की सांस की तरह है; यद्यपि आपकी वायु की अंतिम सांस महत्वपूर्ण है, यह अगली सांस की तरह महत्वपूर्ण नहीं है।

कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप पहले से ही कितना हासिल कर चुके हैं, आप भविष्य में उपलब्धियों को जारी रखना चाहते हैं। यदि आप सफल होने की कोशिश करना बंद कर देते हैं, तो यह आपके जीवन के बाकी हिस्सों को हवा की अंतिम सांस लेने की कोशिश करने जैसा है। चीजें बदल जाती हैं; कुछ भी नहीं रहता है क्योंकि यह चीजों को बनाए रखने के लिए था, उन्हें ध्यान और कार्रवाई की आवश्यकता होती है। आखिरकार, एक शादी, शादी के दिन महसूस किए गए प्यार से खुद को दूर नहीं रख सकती है।

लेकिन जो लोग अपने पेशेवर और व्यक्तिगत जीवन में अत्यधिक सफल होते हैं, वे काम करने और पैदा करने के बाद भी काम करते हैं और पैदा करते हैं। दुनिया इन लोगों को विस्मय और भ्रम के साथ देखती है, जैसे सवाल पूछती है, "वे धक्का क्यों लगाते हैं?" इसका उत्तर सरल है: बेहद सफल लोग जानते हैं कि नई उपलब्धियों को महसूस करने के लिए उनके प्रयासों को जारी रखना चाहिए। एक बार इच्छित वस्तु या लक्ष्य के लिए शिकार को छोड़ दिया जाता है, तो सफलता का चक्र समाप्त हो जाता है।

किसी ने मुझसे हाल ही में कहा, "यह स्पष्ट है कि आपने आराम से रहने के लिए पर्याप्त पैसा कमाया है? आप अभी भी क्यों जोर दे रहे हैं?" यह इसलिए है क्योंकि मैं सिद्धि की अगली सांस से ग्रस्त हूँ। मैं विरासत छोड़ने और ग्रह पर एक सकारात्मक पदचिह्न बनाने के बारे में मजबूर हूँ। मैं तब सबसे ज्यादा दुखी होता हूँ जब मैं पूरा नहीं कर पाता हूँ और तब सबसे ज्यादा खुश होता हूँ जब मैं अपनी पूरी क्षमता और क्षमताओं तक पहुंचने की तलाश में हूँ। इस समय मैं जहाँ हूँ, उससे मेरी निराशा या असंतोष यह नहीं बताता है कि मेरे साथ कुछ गलत है, बल्कि यह कि मेरे साथ कुछ सही है। मेरा मानना है कि यह मेरा नैतिक दायित्व है कि मैं अपने, अपने परिवार, अपनी कंपनी और अपने भविष्य के लिए सफलता पैदा करूँ। कोई भी मुझे यह नहीं समझा सकता है कि सफलता के नए स्तरों को प्राप्त करने की मेरी इच्छा में कुछ गड़बड़ है। क्या मुझे अपने बच्चों और पत्नी के लिए कल के प्यार से खुश होना चाहिए या क्या मुझे आज और कल इसे नई मात्रा में बनाना और डालना जारी रखना चाहिए?

वास्तविकता यह है कि अधिकांश लोगों के पास सफलता के रूप में परिभाषित नहीं है; कई लोग अपने जीवन के कम से कम एक क्षेत्र में "कुछ अधिक" चाहते हैं। वास्तव में,

ये वे लोग हैं जो इस पुस्तक को पढ़ेंगे-असंतुष्ट जो कुछ और करने के लिए तरस रहे हैं। और वास्तव में, जो अधिक नहीं चाहता है: बेहतर रिश्ते, उन लोगों के साथ अधिक गुणवत्ता का समय, जिन्हें वे अधिक परेमपूर्ण अनुभव, फिटनेस और स्वास्थ्य का बेहतर स्तर, ऊर्जा में वृद्धि, अधिक आध्यात्मिक ज्ञान और समाज की भलाई में योगदान करने की क्षमता रखते हैं? इन सभी में आम सुधार की इच्छा है, और वे ऐसे गुण हैं जिनके द्वारा अनगिनत लोग सफलता को मापते हैं।

आप जो भी करना चाहते हैं या बनना चाहते हैं-चाहे वह 10 पाउंड खोना हो, एक किताब लिखना हो, या एक अरबपति बनना हो-इन बिंदुओं तक पहुंचने की आपकी इच्छा ऐसा करने का एक अविश्वसनीय रूप से महत्वपूर्ण तत्व है। इन लक्ष्यों में से प्रत्येक आपके भविष्य के अस्तित्व के लिए महत्वपूर्ण है- क्योंकि वे इंगित करते हैं कि आपकी क्षमता के भीतर क्या है। जिस लक्ष्य को पूरा करने के लिए आप प्रयास कर रहे हैं, उसके बावजूद, आपको अलग तरह से सोचने, प्रतिबद्धता के एक कठिन स्तर को अपनाने और 10 गुना के स्तर पर बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने की आवश्यकता होगी, जो आपको लगता है कि अधिक कार्यों के बाद आवश्यक है। लगभग हर समस्या का सामना लोग अपने करियर और अपने जीवन के अन्य पहलुओं-जैसे कि असफल आहार, विवाह और वित्तीय समस्याओं के रूप में करते हैं- ये सभी पर्याप्त कार्रवाई नहीं करने का परिणाम हैं।

तो इससे पहले कि आप अपने आप को दसवीं बार कहें, "मैं खुश होता अगर मैं अभी होता।" या "मैं अमीर नहीं बनना चाहता हूं- सिर्फ आरामदायक" या "मैं बस खुश रहना चाहता हूं," आपको एक महत्वपूर्ण बिंदु समझना चाहिए: आपकी इच्छा की सफलता की मात्रा को सीमित करना अपने आप में 10 गुना नियम का उल्लंघन है। जब लोग अपनी इच्छा के अनुसार सफलता की मात्रा को सीमित करना शुरू करते हैं, तो मैं आपको विश्वास दिलाता हूं कि वे सफलता हासिल करने के लिए उन चीजों को सीमित कर देंगे जिनकी उन्हें आवश्यकता होगी और इसे रखने के लिए जो कुछ भी करना है वह करने में बुरी तरह विफल हो जाएगा।

यह 10 गुना नियम का फोकस है: आपको उन लक्ष्यों को निर्धारित करना चाहिए जो आप चाहते हैं कि 10 गुना हैं और फिर उन लक्ष्यों को पूरा करने में लगने वाले 10 गुना करें। बड़े पैमाने पर कार्रवाई के बाद व्यापक विचारों का पालन किया जाना चाहिए। 10 गुना नियम के बारे में कुछ भी सामान्य नहीं है। यह बस यह है कि यह क्या कहता है: विचारों से 10 गुना और अन्य लोगों के कार्यों का 10 गुना। 10 गुना नियम शुद्ध वर्चस्व मानसिकता के बारे में है। आप कभी वो नहीं करते जो दूसरे करते हैं। आपको वह करने के लिए तैयार होना चाहिए जो वे नहीं करेंगे और यहां तक कि ऐसी कार्रवाई भी करेंगे जिन्हें आप "अनुचित" समझ सकते हैं। यह वर्चस्व मानसिकता दूसरों को नियंत्रित करने के बारे में नहीं है; बल्कि, यह दूसरों के लिए एक मॉडल होने के बारे में है। आपके दिमाग और कामों को ऐसे गेज के रूप में काम करना चाहिए जिससे लोग खुद को माप सकें। 10 गुना लोग कभी भी उस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए लक्ष्य को प्राप्त नहीं करते हैं। इसके बजाय, वे पूरे क्षेत्र पर हावी दिख रहे हैं- और ऐसा करने के लिए अनुचित कदम उठाएंगे। यदि आप किसी भी कार्य को संभावित परिणाम को सीमित करने की दिशा में

दिमाग से शुरू करते हैं, तो आप उस बहुत ही लक्ष्य को पूरा करने के लिए आवश्यक क्रियाओं को सीमित कर देंगे।

लक्ष्यों को प्राप्त करने के दौरान लोगों द्वारा की जाने वाली गलतियों की मूल श्रृंखला निम्नलिखित है:

1. उद्देश्यों को निर्धारित करके गलत करना जो बहुत कम हैं और पर्याप्त सही प्रेरणा के लिए अनुमति नहीं देते हैं।
2. लक्ष्य को पूरा करने के लिए क्रियाओं, संसाधनों, धन, और ऊर्जा के संदर्भ में गंभीर रूप से कम आंकना।
3. बहुत अधिक समय प्रतिस्पर्धा और अपने क्षेत्र पर हावी होने के लिए पर्याप्त समय नहीं खर्च करना।
4. प्रतिकूलता की मात्रा को कम करके उन्हें वास्तव में अपने इच्छित लक्ष्य को पाने के लिए दूर करना होगा।

फौजदारी मुद्दा है कि अमेरिका अभी सामना कर रहा है मिसस्टेप के इस क्रम का एक आदर्श उदाहरण है। जो लोग इस स्थिति के शिकार हो गए, वे गलत व्यवहार कर रहे थे, आवश्यक मात्रा में कार्यों को कम करके आंका जा रहा था, और एक स्थिति बनाने के बजाय प्रतिस्पर्धी होने पर बहुत अधिक ध्यान केंद्रित कर रहे थे जो उन्हें अप्रत्याशित असफलताओं के लिए अजेय बना देगा। लोग एक झुंड मानसिकता के साथ काम कर रहे थे-एक वर्चस्व के बजाय प्रतिस्पर्धा के आधार पर-हाउसिंग बूम के दौरान। उन्होंने सोचा "मुझे वही करना है जो मेरे सहयोगी / पड़ोसी / परिवार के सदस्य कर रहे हैं" के बजाय "मुझे वही करना है जो मेरे लिए सबसे अच्छा हो।

बहुत से लोगो के दावा करने (या विश्वास करना चाहते हैं) के बावजूद, सच्चाई यह है कि हर व्यक्ति जिसे आवास ढहने और फौजदारी की गड़बड़ी के बारे में नकारात्मक अनुभव था, उसने जीवित रहने के लिए अपने लक्ष्यों को सही ढंग से निर्धारित नहीं किया। पूरे देश में फ़ॉस्क्लोजर की संख्या ने लोगों के घरेलू मूल्यों को प्रभावित किया। और जब अचल संपत्ति बाजार में गिरावट आई, तो इसने नकारात्मक रूप से सब कुछ प्रभावित किया, यहां तक कि उन लोगों को भी जो रियल एस्टेट गेम नहीं खेल रहे थे। बेरोजगारी अचानक दोगुनी हो गई और फिर तीन गुना हो गई। परिणामस्वरूप, उद्योगों को अपंग कर दिया गया, कंपनियों को बंद कर दिया गया, और सेवानिवृत्ति खातों को मिटा दिया गया। यहां तक कि निवेशकों का सबसे अधिक परिष्कृत इस तरह के तूफान के मौसम के लिए आवश्यक वित्तीय धन की सही मात्रा को गलत साबित करता है। आप बैंकों, फेड, बंधक दलालों, समय, खराब भाग्य, या यहां तक कि भगवान को पसंद कर सकते हैं, तो दोष लगा सकते हैं, लेकिन स्थिति की वास्तविकता यह है कि हर व्यक्ति (खुद सहित!), साथ ही अनगिनत बैंक, कंपनियां और यहां तक कि संपूर्ण उद्योग, स्थिति का उचित मूल्यांकन करने में विफल रहे।

जब लोग 10 गुना लक्ष्य निर्धारित नहीं करते हैं-और इसलिए 10 गुना स्तरों पर काम करने में विफल रहते हैं, तो वे "गेट-रिक्विज" मेंहदी और बाजार में अनियोजित परिवर्तनों के लिए अतिसंवेदनशील हो जाते हैं। यदि आपने अपने स्वयं के कार्यों के साथ खुद को अपने क्षेत्र पर हावी होने के उद्देश्य से कब्जा कर लिया था-तो शायद आप इस प्रकार के प्रलोभनों से प्रभावित नहीं होंगे। मुझे पता है क्योंकि यह मेरे साथ हुआ। मैं खुद इस स्थिति में फंस गया, क्योंकि मैंने अपने लक्ष्य 10 गुना स्तरों पर ठीक से निर्धारित नहीं किए थे और किसी अन्य व्यक्ति पर रैकेट के लिए अतिसंवेदनशील हो गया था। किसी ने मुझसे संपर्क किया, मेरा विश्वास हासिल किया, और दावा किया कि अगर मैं केवल उसके और उसकी कंपनी के साथ सेना में शामिल हो जाऊंगा तो मुझे पैसे कमाने में सक्षम होना चाहिए। क्योंकि मेरे पास अपने खेल में पर्याप्त "त्वचा" नहीं थी, मुझे अंदर खींचा गया था, और उसने मुझे बुरी तरह से चोट पहुंचाई। अगर मैंने अपना लक्ष्य ठीक से निर्धारित कर लिया होता, तो मैं ऐसा करने के लिए उतावला हो जाता, जो उन्हें पूरा करने के लिए आवश्यक था कि मैं इस बदमाश से मिलने के लिए समय न पाऊँ।

यदि आप चारों ओर देखते हैं, तो आप देखेंगे कि मानव जाति, द्वारा और बड़े, सबपर के स्तर पर लक्ष्य निर्धारित करती है। कई लोग, वास्तव में, लक्ष्य निर्धारित करने के लिए प्रोग्राम किए गए हैं जो स्वयं के डिजाइन के भी नहीं हैं। हमें बताया जाता है कि "बहुत सारा पैसा" क्या माना जाता है-क्या अमीर, गरीब या मध्यम वर्ग है। निष्पक्ष, क्या मुश्किल है, क्या संभव है, क्या नैतिक है, क्या अच्छा है, क्या बुरा है, क्या बुरा है, क्या अच्छा है, क्या अच्छा है और क्या दिखता है, इस बारे में हमने पूर्वनिर्धारित धारणाएँ हैं। इसलिए यह न समझें कि इन पहले से स्थापित मापदंडों के आधार पर आपका लक्ष्य निर्धारण भी लागू नहीं है।

आपके द्वारा निर्धारित कोई भी लक्ष्य हासिल करना मुश्किल होगा, और रास्ते में कुछ बिंदुओं पर आप अनिवार्य रूप से निराश होंगे। तो क्यों न आप इन लक्ष्यों को निर्धारित करें कि आप शुरुआत से ही योग्य हैं? अगर उन्हें काम, प्रयास, ऊर्जा और दृढ़ता की आवश्यकता होती है, तो प्रत्येक के लिए 10 गुना अधिक क्यों नहीं? यदि आप अपनी क्षमताओं को कम आंक रहे हैं तो क्या होगा?

ओह, आप विरोध कर रहे होंगे, लेकिन अवास्तविक लक्ष्य निर्धारित करने से क्या निराशा होती है? इतिहास का अध्ययन करने के लिए बस कुछ क्षण लें, या इससे भी बेहतर-बस अपने जीवन पर वापस देखें। संभावना है कि आप अधिक बार उन लक्ष्यों को निर्धारित करके निराश हो गए हैं जो बहुत कम हैं और उन्हें प्राप्त करने के लिए-केवल हैरान होने के लिए कि आपको अभी भी वह नहीं मिला जो आप चाहते थे। विचार का एक और स्कूल यह है कि आपको "अवास्तविक" लक्ष्य निर्धारित नहीं करना चाहिए क्योंकि वे आपको तब देने के लिए मजबूर कर सकते हैं जब आपको एहसास होगा कि आप उन तक नहीं पहुँच सकते। लेकिन उस लक्ष्य के दसवें हिस्से पर कम आने से ज्यादा 10 गुना के लक्ष्य को पूरा करना कम नहीं होगा? हम कहते हैं कि मेरा मूल उद्देश्य \$ 100,000 बनाना था, जिसे मैंने बाद में \$ 1 मिलियन में बदल दिया। इनमें से कौन सा लक्ष्य आप पर कम आएगा?

कुछ लोग दावा करते हैं कि उम्मीदें नाखुश होने का कारण हैं। हालांकि, मैं आपको व्यक्तिगत अनुभव से आश्वस्त कर सकता हूँ कि आप सबपर लक्ष्य निर्धारित करके बहुत पीड़ित होंगे। आप बस अप्रत्याशित चर और स्थितियों को समायोजित करने के लिए आवश्यक ऊर्जा, प्रयास और संसाधनों का निवेश नहीं करेंगे जो कि परियोजना(project) या घटना के दौरान कुछ समय के लिए निश्चित है।

अपने जीवन को केवल इतना पैसा कमाने के लिए क्यों खर्च करें कि पर्याप्त धन न हो? सप्ताह में केवल एक बार जिम में वर्कआउट क्यों करें, सिर्फ गले लगने के लिए और कभी अपने शरीर के प्रकार में बदलाव देखने के लिए नहीं? जब आप बाजार को जानते हैं तो केवल "अच्छा" ही क्यों मिलता है? एक दिन में आठ घंटे ऐसी नौकरी क्यों करें जहां कोई आपको पहचानता न हो जब आप सुपरस्टार हो सकते हैं-और शायद दौड़ भी सकते हैं या खुद की जगह ले सकते हैं? इन सभी उदाहरणों के लिए ऊर्जा की आवश्यकता होती है। केवल आपके 10 गुना लक्ष्य वास्तव में भुगतान करते हैं!

तो आइए हम सफलता की अपनी परिभाषा पर लौटें-एक ऐसा शब्द जिसे ज्यादातर लोगों ने कभी देखा भी नहीं है, बहुत कम अध्ययन किया है। सफलता पाने या सफल होने का वास्तव में क्या मतलब है? मध्य युग में, शब्द अक्सर सिंहासन पर ले जाने वाले व्यक्ति को संदर्भित करता है। लैटिन सक्सीडर (अब-यह वास्तविक शक्ति है!) से व्युत्पन्न शब्द। "सफल" का शाब्दिक अर्थ है "अच्छी तरह से बाहर निकलना या एक वांछित वस्तु या अंत प्राप्त करना।" फिर, सफलता, अच्छी तरह से या वांछित परिणाम प्राप्त करने वाली घटनाओं का एक संचय है।

इसे इस तरह से सोचें: आप एक आहार को "सफल" नहीं मानेंगे यदि आप 10 पाउंड खो देते हैं और 12 पर डालते हैं। दूसरे शब्दों में, आपको सफलता को बनाए रखने में सक्षम होना चाहिए-बस इसे पाने के लिए नहीं। आप उस सफलता पर भी सुधार करना चाहेंगे ताकि आप इसे बनाए रख सकें। आखिरकार, आप एक बार अपनी घास काट सकते हैं और ऐसा करने में सफल हो सकते हैं, लेकिन यह अंततः वापस बढ़ने वाला है। एक सफलता के रूप में परिभाषित किए जाने के लिए आपको यार्ड को लगातार बनाए रखना होगा। यह एक समय में एक लक्ष्य को प्राप्त करने के बारे में नहीं है, बल्कि इसके बारे में है कि हम क्या बनाने में बने रह सकते हैं।

इससे पहले कि आप चिंता करना शुरू करें कि आपको इस पर हमेशा के लिए काम करना है, मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ कि आप ऐसा नहीं करेंगे, यदि आप शुरू से ही सही 10 गुना लक्ष्य निर्धारित नहीं करते हैं। किसी से भी बात करें जो बेतहाशा है, असाधारण रूप से कुछ क्षेत्र में सफल है, और वे आपको बताएंगे कि यह काम की तरह कभी महसूस नहीं हुआ। यह ज्यादातर लोगों के लिए काम की तरह महसूस करता है क्योंकि भुगतान पर्याप्त रूप से पर्याप्त नहीं है और कुछ ऐसा महसूस करने के लिए पर्याप्त जीत नहीं मिलती है जो कि काम नहीं है। "

आपका ध्यान उस तरह की सफलता पर होना चाहिए, जो खुद-ब-खुद बनती है, जो कि सदा के लिए होती है और केवल एक बार ही नहीं होती है। यह पुस्तक इस बारे में है कि

असाधारण उपलब्धि कैसे बनाई जाए, कैसे सुनिश्चित किया जाए कि आप इसे कैसे प्राप्त करेंगे, इसे कैसे बनाए रखेंगे- और फिर बिना काम के महसूस किए इसके नए स्तर कैसे बनाए रखें। याद रखें: एक व्यक्ति जो अपनी संभावित सफलता को सीमित करता है वह उसे बनाने या रखने के लिए क्या करेगा उसे सीमित कर देगा।

यह भी ध्यान में रखना आवश्यक है कि अधिग्रहण का विषय- दूसरे शब्दों में, लक्ष्य या लक्ष्य उतना मायने नहीं रखता है, जितना कि माइंड सेट और किर्याएं जो 10 गुना लक्ष्यों को पूरा करने के लिए अनिवार्य हैं। चाहे आप एक पेशेवर वक्ता, सबसे अधिक बिकने वाले लेखक, शीर्ष सीईओ, असाधारण माता-पिता, महान शिक्षक बनना चाहते हों; एक मॉडल विवाह करें; बड़े आकार में मिलता है; या एक ऐसी फिल्म का निर्माण करें जिसके बारे में दुनिया पीढ़ियों से बात करती है, आपको उस जगह से आगे बढ़ने की आवश्यकता होगी जहां आप अभी हैं और 10 गुना विचारों और कार्यों के लिए प्रतिबद्ध हैं।

कोई भी वांछनीय लक्ष्य हमेशा कुछ ऐसा सुझाएगा जिसे अभी तक पूरा करना है। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता है कि आप पहले से ही कितना प्राप्त कर चुके हैं। जब तक आप जीवित हैं, आप या तो अपने स्वयं के लक्ष्यों और सपनों को पूरा करने के लिए जीवित रहेंगे या किसी और को पूरा करने के लिए संसाधन के रूप में उपयोग किये जाएंगे। इस पुस्तक के लिए, सफलता को अगले स्तर पर पूरा करने के रूप में भी परिभाषित किया जा सकता है कि यह आपकी इच्छा क्या है-और उन तरीकों से, जो हमेशा के लिए बदल जाएंगे कि आप अपने आप को, अपने जीवन को, अपनी ऊर्जा का उपयोग कैसे करें, और शायद सबसे महत्वपूर्ण रूप से- दूसरे आपको कैसा अनुभव करते हैं।

10 गुना नियम के बारे में आप क्या सोचते हैं और एक बिंदु पर पाने के लिए 10 गुना अधिक संतुष्टिदायक है जितना आपने कभी सोचा है। विचारों और कार्यों के "सामान्य" स्तरों द्वारा सफलता का यह स्तर प्राप्त नहीं किया जा सकता है। यही कारण है कि जब भी उन लक्ष्यों में से अधिकांश प्राप्त होते हैं, तो वे वास्तव में पर्याप्त पूर्ति प्रदान नहीं करते हैं। औसत विवाह, बैंक खाते, वजन, स्वास्थ्य, व्यवसाय, उत्पाद, और इसी तरह के औसत हैं।

क्या आप 10 गुना एडवेंचर के लिए तैयार हैं?

अध्याय 2 : 10 गुना नियम क्यों महत्वपूर्ण है

इससे पहले कि हम आपके लिए 10 गुना नियम के अनुसार सोचने और काम करने के लिए कितना महत्वपूर्ण हो, मुझे अपनी खुद की कहानी साझा करने दें। प्रत्येक परियोजना के लिए जिसमें मैं कभी भी शामिल रहा हूँ, मैंने अपनी परियोजना को सफलता के बिंदु पर लाने के लिए आवश्यक समय, ऊर्जा, धन और प्रयास को कम करके आंका। मैंने जिस भी क्लाइंट को टारगेट किया या नए सेक्टर में काम किया, उसमें मैंने हमेशा 10 गुना ज्यादा मेहनत, कॉलस, ई-मेल और कॉन्टैक्ट्स लिए हैं, जो कि मैंने पहले से ही भविष्यवाणी की थी। यहां तक कि मेरी पत्नी को डेट करने और अंततः मुझसे शादी करने से मैंने गणना की तुलना में 10 गुना अधिक प्रयास और ऊर्जा ली (लेकिन यह हर बिट के लायक था!)

आपका उत्पाद, सेवा, या प्रस्ताव चाहे कितना भी श्रेष्ठ हो, मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ कि ऐसी कोई चीज होगी जिसका आप अनुमान नहीं लगाते या सही ढंग से योजना नहीं बनाते। आर्थिक परिवर्तन, कानूनी मामले, प्रतियोगिता, धर्मान्तरण का विरोध, उत्पाद बैंकों का बहुत नया होना, बाजार की अनिश्चितता, प्रौद्योगिकी परिवर्तन, लोगों की समस्याएँ अधिक लोगों की समस्याएँ, चुनाव, युद्ध, हमले-ये केवल संभावित "अप्रत्याशित घटनाओं" में से कुछ हैं। मैं आपको डराने के लिए ऐसा नहीं कहता, बल्कि आपको तैयार करने के लिए कि सबसे बड़े अवसर कहां मौजूद हैं। 10 गुना सोच और कार्य महत्वपूर्ण है; वे केवल वही चीजें हैं जो आपको इन घटनाओं के माध्यम से मिलेंगी। अकेले पैसा यह नहीं कर सकता; यह मदद कर सकता है, लेकिन यह आपके लिए काम कर सकता है। यदि आप उचित सैनिकों, आपूर्ति, गोला बारूद और रहने की शक्ति के बिना किसी भी लड़ाई में मार्च करते हैं, तो आप पराजित घर लौट आएंगे। यह बहुत ही सरल है। एक क्षेत्र पर कब्जा करने के लिए यह पर्याप्त नहीं है। आपको इसे बनाए रखने में सक्षम होना चाहिए।

मैंने अपना पहला व्यवसाय तब शुरू किया जब मैं 29 साल का था। ज्यादातर लोग खुद के लिए व्यवसाय में नहीं जाएंगे क्योंकि वे आवश्यक वित्तीय बाल कटवाने के लिए तैयार नहीं हैं। मैंने इसके लिए तैयारी की थी या इसलिए मैंने सोचा था और यह मान लिया था कि मुझे पहले की नौकरी के आय स्तर तक पहुंचने में तीन महीने लगेंगे। ठीक है, मुझे अपना व्यवसाय प्राप्त करने में लगभग तीन साल लग गए, ताकि मुझे पिछली नौकरी की समान आय प्रदान की जा सके। वह मेरी अपेक्षा से 12 गुना अधिक लंबा था और मैंने लगभग तीन महीने उसे बाद छोड़ दिया-पैसे के कारण नहीं बल्कि प्रतिरोध और निराशा की मात्रा के कारण जो मैंने अनुभव किया।

मेरे पास उन कारणों की एक बहुत विशिष्ट सूची थी, जिनकी वजह से मेरी कंपनी काम

नहीं कर रही थी। मैंने इसे निरंतर जारी रखने की बात करने के प्रयास में संकलित किया था। मैं निराश से परे था; मैं व्याकुल था और सभी नष्ट हो गए। मैं एक दोस्त के पास गया और कहा, "मैं अब ऐसा नहीं कर सकता-मैं कर रहा हूँ।" मैंने इसका कारण बनाया, क्योंकि यह काम नहीं कर रहा था-ग्राहक के पास पैसा नहीं था, अर्थव्यवस्था ने नुकसान किया था, समय गलत था, मैं बहुत परेशान था, मेरे ग्राहक नहीं मिले, लोग बदलना नहीं चाहते थे।

मुझे अंततः एहसास हुआ कि इतना समय बिताने के बाद यह पता लगाने की कोशिश की जा रही है कि चीजें क्यों काम नहीं कर रही थीं-यह पूरी तरह से संभव था कि मैं पूरी तरह से जवाब नहीं दे रहा था।

मैंने कभी नहीं माना कि मैंने केवल गलत अनुमान लगाया था कि प्रक्रिया की शुरुआत में बाजार में एक नए उत्पाद को ले जाने के लिए क्या होगा। मैंने एक नया विचार प्रस्तुत किया था, निश्चित रूप से, लेकिन यह एक ऐसा नहीं था जिसे किसी ने भी मांगा था। मेरे पास सीमित धन था, इसलिए मैं लोगों को नौकरी नहीं दे पा रहा था और विज्ञापन नहीं दे पा रहा था-जो दुर्भाग्यपूर्ण था क्योंकि कोई भी मुझे या मेरी कंपनी को नहीं जानता था। मुझे नहीं पता था कि मैं क्या कर रहा था और अन्य संगठनों को बुला रहा था। यदि यह काम करने वाला था, तो यह मेरे प्रयासों को बढ़ाने की मेरी क्षमता पर निर्भर करेगा-मेरे बहाने नहीं।

एक बार जब मैंने सभी गलत कारणों की गणना करना छोड़ दिया, तो मैंने 10 गुना अपने प्रयासों को बढ़ाकर इस काम को करने के लिए प्रतिबद्ध किया। और जैसे ही मैंने ऐसा किया, सब कुछ तुरंत-तुरंत बदलने लगा। मैं प्रयास के सही अनुमान के साथ बाजार में वापस गया और परिणाम देखने लगा। एक दिन में दो से तीन बिक्री कॉल करने के बजाय, मैंने 20 से 30 करना शुरू कर दिया। जब मैंने अपनी पूरी प्रतिबद्धता को निभाया और विचार और कार्रवाई के सही स्तरों को संभाला, तो बाजार ने मुझे जवाब देना शुरू कर दिया। यह अभी भी कठिन था, और मैं समय-समय पर निराश था। लेकिन मैं 10 गुना प्रयास करके चार बार परिणाम प्राप्त कर रहा था।

जब आपने कुछ करने के लिए आवश्यक समय, ऊर्जा और प्रयास को कम करके आंका है, तो आपके मन, आवाज, मुद्रा, चेहरे और प्रस्तुति में "छोड़" होगा। आप अपने मिशन को पूरा करने के लिए आवश्यक दृढ़ता का विकास नहीं करेंगे। हालांकि, जब आप आवश्यक रूप से प्रयास का सही अनुमान लगाते हैं, तो आप उचित मुद्रा ग्रहण करेंगे। बाजार आपके कार्यों से समझ जाएगा कि आप एक ताकत हैं जिसके साथ प्रतिध्वनित होना है और दूर नहीं जा रहा है और यह तदनुसार प्रतिक्रिया देना शुरू कर देगा।

मैंने पिछले 20 वर्षों में हजारों व्यक्तियों और कंपनियों के साथ परामर्श किया है-और मैंने उनमें से किसी को भी सही ढंग से प्रयास और विचार का अनुमान नहीं लगाया है। चाहे वह घर बना रहा हो, धन जुटा रहा हो, कानूनी लड़ाई लड़ रहा हो, नौकरी पा रहा हो, नया उत्पाद बेच रहा हो, नई स्थिति सीख रहा हो, तरक्की पा रहा हो, फिल्म बना रहा हो या जीवन में सही साथी की तलाश कर रहा हो, यह हमेशा उससे अधिक लिया जितना

कि लोगों ने गणना किया था। मुझे अभी तक किसी से भी मिलना है जो दावा करता है कि इनमें से कोई भी चीज आसान थी। इन लक्ष्यों को प्राप्त करना उन लोगों के लिए आसान लग सकता है जो बाहर की ओर देख रहे हैं, लेकिन जो लोग पहले से जानते हैं कि यह क्या हुआ है, ऐसा बयान कभी नहीं देंगे।

जब आप कुछ करने के लिए आवश्यक प्रयासों को गलत करते हैं, तो आप स्पष्ट रूप से निराश और निराश हो जाते हैं। यह आपको समस्या को गलत तरीके से पहचानने का कारण बनता है और जल्दी या बाद में यह मान लेता है कि लक्ष्य अप्राप्य है और अंततः कोने में फेंक दिया गया है। अधिकांश लोगों-जिनमें प्रबंधकों की पहली प्रतिक्रिया है, अपनी गतिविधि को बढ़ाने के बजाय लक्ष्य को कम करना है। मैंने संगठनों में बिक्री प्रबंधकों को बिक्री टीमों के साथ वर्षों से देखा है। वे क्वार्टर की शुरुआत में एक कोटा देते हैं या एक लक्ष्य पर सहमत होते हैं और फिर मिडवे के माध्यम से पाते हैं कि वे लक्ष्य तक पहुंचने में असमर्थ हैं, इसलिए वे एक बैठक करते हैं और टीम को प्रेरित रहने के लिए लक्ष्य को कुछ और प्राप्य आंकड़े तक कम करते हैं और जीतने का मौका पाते हैं।

यह बड़ी गलती कभी भी आपके दिमाग को एक विकल्प के रूप में पार नहीं करना चाहिए। यह संगठन को गलत संदेश भेजता है- कि लक्ष्य महत्वहीन हैं और जीतने का एकमात्र तरीका फिनिश लाइन को स्थानांतरित करना है। एक महान प्रबंधक किसी व्यक्ति को जोखिम उठाकर उसे कम करने के लिए का प्रोत्साहित करेगा न कि लक्ष्य को कम करने के लिए। हर किसी को अच्छा महसूस कराने के लिए लक्ष्य बदलने के इस विचार से मनोबल, आशा, अपेक्षाओं और कौशल को और अधिक कमजोर हो जाएगा, और हर कोई कारण-बहाने के रूप में जाने जाने वाले बेहतर काम करना शुरू कर देगा- जैसा कि टीम अपने लक्ष्यों को पाने में असमर्थ है। लक्ष्य को कभी कम न करें। इसके बजाय, कार्रवाई बढ़ाएँ। जब आप अपने लक्ष्यों पर पुनर्विचार करना शुरू करते हैं, तो बहाने बनाना, और अपने आप को हुक से छोड़ देना, आप अपने सपनों को छोड़ रहे हैं! इन कार्यों को एक संकेत होना चाहिए कि आप ट्रैक से बाहर हो रहे हैं और आप प्रयास के अपने प्रारंभिक अनुमान को सही करने के बारे में सोचना शुरू कर देंगे।

10 गुना नियम मानता है कि लक्ष्य कभी समस्या नहीं है। दृढ़ता के साथ सही मात्रा में सही कार्यों के साथ प्रयास किया गया कोई भी लक्ष्य प्राप्य है। यहां तक कि अगर मैं किसी अन्य ग्रह की यात्रा करना चाहता हूं, तो मुझे यह मान लेना चाहिए कि जो भी आवश्यक समय पर सही मात्रा में लिया गया सही कार्य मुझे यह पूरा करने की अनुमति देगा। जब लोग अपर्याप्त रूप से आवश्यक कार्यों को मापते हैं, तो वे अनिवार्य रूप से तर्कसंगत होना शुरू कर देते हैं। मैंकाइंड को यह बिल्टिन, ऑटोमैटिक कैलकुलेटर लगता है जिसका एकमात्र उद्देश्य असफलता को दूर करना है। समस्या यह है कि पहली और सबसे अधिक बार उपयोग की जाने वाली गणना हमेशा गतिविधि स्तर के अलावा किसी और चीज को लक्षित करती है। यह कैलकुलेटर तार्किक से अधिक भावनात्मक हो जाता है; यह परियोजना, ग्राहक, अर्थव्यवस्था, और व्यक्ति को यह बताने का एक साधन के रूप में कि क्यों काम नहीं कर रहे हैं को न्यायोचित ठहराने के लिए न्याय करता है। यह संभवतः उन सभी झूठी सामग्री के कारण है जो मीडिया, शैक्षणिक प्रणाली और

हमारी परवरिश-बहाने की गणनाओं में भरी हुई है, जैसे "बाजार तैयार नहीं है," "अर्थव्यवस्था खराब है," "यह नहीं चाहता है," "मैं इसके लिए कट आउट नहीं हूँ," "हमारे लक्ष्य अवास्तविक थे," "वगैरह वगैरह। लेकिन अधिक बार नहीं, यह सिर्फ इतना है कि आपने अभी आवश्यक कार्रवाई की मात्रा का सही आकलन नहीं किया है। समय, अर्थव्यवस्था, उत्पाद या आपका उद्यम कितना भी बड़ा क्यों न हो, समय के साथ सही डिग्री पर किए गए सही कार्य आपको सफल बनाएंगे।

मैं आपको निर्माण कंपनियों के 30 वर्षों के अनुभव के बाद से विश्वास दिलाता हूँ और नए उत्पादों और विचारों को बाजार में ला रहा हूँ-कुछ ऐसा होगा जो आप कभी नहीं सोचेंगे, चाहे आपका व्यवसाय योजना कितनी विस्तृत हो। मुझे परवाह नहीं है अगर आपके उत्पाद की लागत कुछ भी नहीं है और यह अपने निकटतम प्रतिद्वंद्वी से 100 गुना बेहतर है; आप अभी भी 10 गुना अधिक प्रयास लागू करने के लिए सभी शोर के माध्यम से धक्का लगाना होगा ताकि लोगों को इसके बारे में भी पता चल सके। मान लें कि आपके द्वारा की गई प्रत्येक परियोजना में अधिक समय, धन, ऊर्जा, प्रयास और आपके द्वारा कल्पना किए गए लोगों से अधिक समय लगेगा। हर उम्मीद को 10 से गुणा करें, और आप शायद सुरक्षित रहेंगे। और यह प्रत्याशित, महान से 10 गुना अधिक नहीं लेता है। बहुत निराश होने की तुलना में सुखद आश्चर्य होना बेहतर है।

यदि आप अपने विचार या उत्पाद को बाजार में लाने के लिए समय बचाना चाहते हैं, तो आपको यह सुनिश्चित करना होगा कि आप छोटी अवधि में अधिक लोगों के साथ अधिक स्थानों पर रहने के लिए हर चीज का 10 गुना अधिक कर सकें। उदाहरण के लिए, यदि आपने अपने विचार को पिच करने के लिए एक व्यक्ति को लेने के लिए उस पर योजना बनाई है, तो उस पर 10 लोगों को लेने की योजना बनाएं ताकि संभवतः वह समय कम कर सके। लेकिन याद रखें- 10 गुना अधिक लोग 10 गुना अधिक पैसा लेंगे, और किसी को उन लोगों को प्रबंधित करना होगा।

10 गुना पैरामीटर विभिन्न प्रकार के अनियोजित वैरिएबल के लिए अनुमति देते हैं जो किसी परियोजना के दौरान किसी भी बिंदु पर हड़ताल कर सकते हैं: कर्मचारी समस्याएं, मुकदमे, आर्थिक उतार चढ़ाव, राष्ट्रीय या वैश्विक घटनाएं, प्रतियोगिता, बीमारी, और बहुत कुछ। इस सूची में अपनी परियोजनाओं के लिए किसी भी बाजार प्रतिरोध, लोगों को अपने तरीके से, प्रौद्योगिकी में बदलाव, और, अच्छी तरह से, आपके पास अतिरिक्त संभावित घटनाओं की पूरी श्रृंखला है।

किसी कारण से, ऐसे लोग जो किसी ऐसी चीज के बारे में एक विचार विकसित करते हैं जिसे वे बाजार में लाना चाहते हैं, आशावाद की भावना को गले लगाते हैं जो अक्सर उन्हें गलत तरीके से पेश करने का कारण बनता है जो उनकी परियोजना को पूरा करने के लिए ले जाएगा। जबकि किसी भी परियोजना के लिए उत्साह स्पष्ट रूप से महत्वपूर्ण है, आप एक महत्वपूर्ण तथ्य को नहीं भूल सकते हैं: आपके संभावित ग्राहक इस परियोजना के बारे में उत्साही नहीं हैं-क्योंकि वे अभी तक इसके बारे में भी नहीं जानते हैं। संभावित बाजार में धारणा के आसपास अपना सिर लपेटने की संभावना है। फिर, उदासीनता की भी संभावना है-कि कोई रुचि नहीं होगी।

मैं आपको निराशावादी नहीं कह रहा हूँ; बस तैयार रहो। अपनी परियोजना को 10 गुना नियम से संभालें-जैसे आपका जीवन इस पर निर्भर करता है। हर क्रिया को प्रबंधित करें जैसे कि आपके पास हर कदम पर एक कैमरा है। आपको एक मॉडल के रूप में दर्ज किया जा रहा है, जिसके द्वारा आपके बच्चे और पोते जीवन में सफल होने के तरीके सीखेंगे। एक चैंपियन एथलीट की कसरत के साथ सब कुछ पर हमला करें, जिसे इतिहास की किताबों में अपने पृष्ठों का दावा करने का आखिरी मौका मिल रहा है। और हमेशा पूरी तरह से पालन करने के लिए याद रखें: यह सभी विजेताओं का सबसे बड़ा आम है। वे हर क्रिया को पूरा होने के माध्यम से देखते हैं। कोई बहाना न बनाएं, और "टेक-नो-कैदी" रवैया अपनाएं। हर स्थिति को "इसे जीतने के लिए" से जोड़ दें, जो भी हो- यह "मानसिकता" लेता है। सुनने में भी आक्रामक लगता है? क्षमा करें, लेकिन आजकल जीतने के लिए आवश्यक दृष्टिकोण है।

मुझे पता है कि आपने शायद यह पहले सुना है, लेकिन सफलता आसानी से "नहीं मिलती है।" यह समय के साथ निरंतर, उचित कार्यों का परिणाम है। केवल वे ही जो उपयुक्त दृश्य और संगत कार्यों के साथ काम करते हैं, उन्हें सफलता मिलेगी। भाग्य का स्पष्ट रूप से कुछ लेना देना है, लेकिन जो भी "भाग्यशाली" हो रहा है, वह आपको बताएगा कि उन्होंने जो किया है, उसका "भाग्य" सीधे आनुपातिक है। आप जितनी अधिक कार्रवाई करेंगे, आपकी संभावना उतनी ही अच्छी होगी।

अध्याय 3 : सफलता क्या है ?

मुझे पता है कि मैंने पहले ही कई बार शब्द का उपयोग किया है, लेकिन हमें स्पष्ट करना चाहिए कि यह वास्तव में क्या है। शायद इसका मतलब है कि यह मेरे लिए कुछ अलग है। परिभाषा वास्तव में इस बात पर निर्भर करती है कि कोई व्यक्ति जीवन में कहां है या उसका क्या उद्देश्य है। शुरुआती बचपन में सफलता का मतलब पहली बार भत्ता प्राप्त करना या अतीत के व्यक्ति के सोते समय रहना हो सकता है। लेकिन यह अब कुछ साल बाद रोचकता की बात नहीं होगी, जब किशोरावस्था में सफलता का मतलब व्यक्तियों को खुद का बेडरूम, सेल फोन या बाद में कर्पूर मिलना हो सकता है। 20 के दशक की शुरुआत में सफलता का मतलब हो सकता है कि आप अपना पहला अपार्टमेंट प्रस्तुत करें और अपना पहला प्रचार प्राप्त करें। बाद में, यह शादी, बच्चे, अधिक पदोन्नति, यात्रा, अधिक पैसा हो सकता है। जैसे-जैसे आप उम्र और स्थितियां बदलते हैं, आपके द्वारा सफलता को परिभाषित करने के तरीके फिर से बदल जाएंगे। जब आप बहुत बड़े हो जाते हैं, तो आपको अच्छे स्वास्थ्य, परिवार, पोते, अपनी विरासत और आप कैसे याद किए जाएंगे, में सफलता मिलने की संभावना है। जहाँ आप जीवन में हैं, आप जिन परिस्थितियों का सामना कर रहे हैं, और जिन स्थितियों, घटनाओं और लोगों पर आपका ध्यान केंद्रित है, वे आपकी सफलता की परिभाषा को प्रभावित करेंगे। सफलता किसी भी संख्या में वास्तविक-वित्तीय, आध्यात्मिक, शारीरिक, मानसिक, भावनात्मक, परोपकारी, सांप्रदायिक, या पारिवारिक हो सकती है। हालाँकि, जहाँ भी आप इसे पाते हैं, सफलता के बारे में जानने के लिए सबसे महत्वपूर्ण चीजें हैं- इसे पाना और सम्भाल कर रखना- ये निम्नलिखित हैं:

1. सफलता जरूरी है।
2. सफलता आपका कर्तव्य है।
3. सफलता में कोई कमी नहीं है।

मैं इस अध्याय में पहले बिंदु और बाद के अध्यायों में अन्य दो पर चर्चा करूंगा।

सफलता महत्वपूर्ण है।

अपनी संस्कृति, नस्ल, धर्म, आर्थिक पृष्ठभूमि या सामाजिक समूह के बावजूद, ज्यादातर लोग इस बात से सहमत होंगे कि सफलता व्यक्ति, परिवार इकाई और समूह की भलाई के लिए महत्वपूर्ण है और निश्चित रूप से भविष्य के सभी के अस्तित्व के लिए भी। सफलता आत्मविश्वास, सुरक्षा, आराम की भावना, बड़े स्तर पर योगदान करने की क्षमता, और जो संभव है उसके संदर्भ में दूसरों के लिए आशा और नेतृत्व प्रदान करती है। इसके बिना, आप; आपका समूह, कंपनी, लक्ष्य और सपने; और यहां तक कि पूरी सभ्यता जीवित रहने और पनपने के लिए संघर्ष करेगी।

विस्तार के संदर्भ में सफलता के बारे में सोचें। निरंतर विकास के बिना, कोई भी इकाई-एक

निगम, सपना, या यहां तक कि एक पूरी दौड़-अस्तित्व के लिए संघर्ष नहीं करेगी। इतिहास उन उदाहरणों से भरा है जो इस धारणा का समर्थन करते हैं कि आपदा तब होती है जब विस्तार जारी नहीं रहता है। हम वाइकिंग्स, प्राचीन रोम और ग्रीस, कम्युनिस्ट रूस और कंपनियों और उत्पादों की एक अंतहीन सूची में शामिल कर सकते हैं। लोगों, स्थानों और चीजों को यादगार बनाने के लिए सफलता की आवश्यकता होती है।

आपको अपने दिमाग में या किसी ऐसी चीज के लिए बातचीत में सफलता को कभी कम नहीं करना चाहिए जो मायने नहीं रखता है; इसके विपरीत, यह महत्वपूर्ण है! जो कोई भी आपके भविष्य की सफलता के महत्व को कम करता है, उसने अपनी उपलब्धि की संभावनाओं को छोड़ दिया है और वह अपना जीवन दूसरों को वही काम करने के लिए मनाने की कोशिश कर रहा है। व्यक्तियों और समूहों को सक्रिय रूप से अपने लक्ष्यों को पूरा करना चाहिए ताकि वे आगे बढ़ सकें। यदि नहीं, तो वे या तो अस्तित्व में रहेंगे या भस्म हो जाएंगे और किसी और चीज का हिस्सा बन जाएंगे। कंपनियां और उद्योग जो अपनी स्थिति को बनाए रखना चाहते हैं उन्हें सफलतापूर्वक उत्पाद बनाने चाहिए; उन उत्पादों को बाजार में लाएं; ग्राहकों, कर्मचारियों और निवेशकों को खुश रखें; और उस चक्र को बार-बार दोहराएं।

बहुत अधिक "प्यारी" कहावतें हैं जो सफलता के महत्व को खारिज करती हैं, जैसे "सफलता एक यात्रा है, गंतव्य नहीं।" जब भयानक आर्थिक संकुचन होते हैं, तो हर कोई जल्दी से एहसास करता है कि वे प्यार से कहने से घर का भुगतान नहीं कर सकते हैं। पिछले कई वर्षों की आर्थिक घटनाओं को यह स्पष्ट करना चाहिए था कि हम सभी ने सफलता के महत्व को कितना कम आंका है-और वास्तव में यह हमारे अस्तित्व के लिए कितना आवश्यक है। यह केवल खेल खेलने के लिए पर्याप्त नहीं है; यह महत्वपूर्ण है कि आप इस पर जीतना सीखें। जीतना- बार-बार-सब कुछ जिसमें आप खुद को शामिल करते हैं, यह सुनिश्चित करता है कि आप आगे विस्तार कर पाएं। और यह गारंटी देता है कि आप और आपके विचार भविष्य में जीवित रहेंगे।

सफलता एक व्यक्ति के लिए उतनी ही महत्वपूर्ण है जितना कि स्वयं की समझदारी से। यह आत्मविश्वास, कल्पना और सुरक्षा की भावना को बढ़ावा देता है और योगदान करने के महत्व पर जोर देता है। जो लोग अपने परिवार और अपने भविष्य के लिए प्रदान करने में असमर्थ हैं वे अपने और अपने परिवार को जोखिम में डालते हैं। जो लोग सफल नहीं होते हैं वे सामान और सेवाएं नहीं खरीद सकते हैं। यह एक अर्थव्यवस्था को धीमा करने और करों को कम करने का कारण बन सकता है, जो तब स्कूलों, अस्पतालों और सार्वजनिक सेवाओं के लिए धन को नकारात्मक रूप से प्रभावित करेगा। इस समय के बारे में, कुछ लोग कहेंगे, "लेकिन सफलता सब कुछ नहीं है," और निश्चित रूप से, यह सब कुछ नहीं है। फिर भी मुझे हमेशा आश्चर्य होता है कि लोग इस कथन के साथ क्या करने की कोशिश कर रहे हैं। जब मेरे सेमिनार में कोई मुझसे यह कहता है, तो मैं अक्सर कुछ बातों का जवाब देता हूं, "क्या आप उस चीज के महत्व को कम करने की कोशिश कर रहे हैं जिसे आप प्राप्त नहीं कर पाए हैं?"

सफलता पाने के लिए आप जो भी लक्ष्य हासिल करने की कोशिश कर रहे हैं, वह

बिल्कुल महत्वपूर्ण है। यदि आपने देखभाल करना छोड़ दिया, तो आपने जीतना छोड़ दिया; लंबे समय से जीतना छोड़ दिया, और आप सिर्फ सादा छोड़ देंगे! क्या बच्चों को लाभ होता है जब वे अपने माता और पिता को हारते या छोड़ते देखते हैं? क्या किसी को फायदा होता है जब आप अपनी कला को बेच नहीं सकते हैं या उस महान पुस्तक को प्रकाशित किया जाता है या वह महान विचार जो सब कुछ सुधार देगा? आपकी असफलता से किसी को फायदा नहीं होगा। हालाँकि, यदि आप इसे उलट सकते हैं और अपने लिए निर्धारित किए गए लक्ष्यों और सपनों को प्राप्त कर सकते हैं- तो, अब यह कुछ होगा।

अध्याय 4 : सफलता आपका कर्तव्य है

मेरे जीवन का एक सबसे बड़ा मोड़ तब आया जब मैंने सफलता की प्रतीक्षा करना बंद कर दिया और इसके बजाय इसे एक कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी के रूप में अपनाना शुरू कर दिया। मैंने वस्तुतः सफलता को एक नैतिक मुद्दे के रूप में देखना शुरू कर दिया- मेरे परिवार, कंपनी और भविष्य के प्रति एक कर्तव्य के बजाय कुछ ऐसा हो सकता है जो मेरे साथ हो सकता है या नहीं। मैंने एक औपचारिक शिक्षा प्राप्त करने में 17 साल बिताए जो मुझे दुनिया के लिए तैयार करने के लिए था-और सफलता पर कोई कोर्स नहीं था। एक बार किसी ने भी मुझसे सफलता के महत्व के बारे में बात नहीं की, इसे पाने के लिए मुझे जो करना था, वह बहुत कम था। गजब का! शिक्षा के वर्षों, जानकारी, सैकड़ों किताबें, कक्षा में समय और पैसा, फिर भी मुझे अभी भी एक उद्देश्य याद आ रहा था।

हालाँकि, मैं अपने जीवन में दो अलग-अलग अनुभवों के लिए भाग्यशाली था जो प्रमुख वेक-अप कॉल के रूप में कार्य करता था। मेरे अस्तित्व और जीवन को दोनों ही मामलों में गंभीर रूप से खतरा था। पहली बार जब मैं 25 साल का था। मेरा जीवन एक दयनीय गड़बड़ी थी, जो बिना किसी वास्तविक उद्देश्य या फोकस के साथ बहते हुए, जीवन को लक्ष्यहीन रूप से देखने के वर्षों के कारण था। मेरे पास कोई पैसा नहीं था, बहुत अनिश्चितता थी, कोई दिशा नहीं थी, बहुत अधिक खाली समय था, और अभी भी एक दायित्व के रूप में सफलता के लिए प्रतिबद्धता नहीं की थी। अगर मुझे यह अहसास नहीं होता और मैं अपने जीवन के बारे में गंभीर हो जाता, तो मुझे नहीं लगता कि मैं आज जीवित होता। आप जानते हैं, आप मरने के लिए बूढ़े होने की जरूरत नहीं है। मैं 20 साल की उम्र में बिना किसी दिशा और कोई उद्देश्य के मर रहा था। उस समय, मैं नौकरी नहीं कर सकता था, अपने आप को हारने वालों से घिरा हुआ था, मानसिक रूप से निराशाजनक था, और यदि यह पर्याप्त नहीं था, तो दैनिक आधार पर ड्रग्स और शराब का उपयोग करना। अगर मैं एक गंभीर वेक-अप कॉल के बिना जारी रहा, तो मैं सबसे अच्छा और शायद बहुत खराब स्थिति में एक औसत दर्जे का अस्तित्व बना रहा हूँ। अगर मैं सफलता के जीवन के लिए प्रतिबद्ध नहीं होता, तो मैं अपने उद्देश्य की पहचान नहीं करता और केवल एक जीवन भर बाकी सभी के उद्देश्य को पूरा करता। हमें इसका सामना करना पड़ता है, वहाँ बहुत से लोग अस्तित्व में रहते हैं, और मुझे पता होना

चाहिए। उस समय मेरे जीवन में, मैं बिक्री में था और तिरस्कार के साथ व्यवहार करता था। जब मैंने करियर के रूप में बिक्री के लिए प्रतिबद्ध किया और फिर बेचने के लिए सफल होने के लिए मुझे जो कुछ भी करना था, करने का फैसला किया, तो मेरा जीवन बदल गया।

मेरी दूसरी जागृति 50 वर्ष की आयु में हुई, जब अर्थव्यवस्था महामंदी के बाद सबसे बड़े संकुचन से गुजर रही थी। सचमुच मेरे जीवन के हर पहलू को जोखिम में डाला जा रहा था-क्योंकि यह अरबों अन्य व्यक्तियों, कंपनियों, उद्योगों और यहां तक कि संपूर्ण अर्थव्यवस्थाओं के लिए था। यह लगभग रातोंरात स्पष्ट हो गया कि मेरी कंपनी अपने क्षेत्र में पर्याप्त शक्तिशाली नहीं थी, और इसका भविष्य अब खतरे में था। इसके अतिरिक्त, मेरी वित्तीय भलाई को खतरे में डाला जा रहा था। दूसरों ने जो सोचा था कि जबरदस्त वित्तीय संपत्ति अब खतरे में है। मुझे याद है कि एक दिन टीवी चालू करना और बेरोजगारी की संख्या कैसे बढ़ रही थी, इस बारे में रिपोर्ट सुनना, शेयर बाजार और आवास सुधारों के कारण धन नष्ट हो रहा था, घरों को बंद किया जा रहा था, बैंक बंद हो रहे थे, और सरकार द्वारा कंपनियों को बाहर निकाला जा रहा था। तब मुझे एहसास हुआ कि मैंने अपने परिवार, अपनी कंपनियों और खुद को एक अनिश्चित स्थिति में डाल दिया है क्योंकि मैंने अपनी प्रशंसा करना शुरू कर दिया था और सफलता को अपने कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी के रूप में बदल दिया था। मैंने अपना ध्यान और उद्देश्य खो दिया था।

मेरे जीवन के इन दोनों महत्वपूर्ण बिंदुओं पर, मैंने इस तथ्य को जगाया कि पूर्ण जीवन के लिए सफलता महत्वपूर्ण है। दूसरे मामले में, मुझे एहसास हुआ कि अधिकांश लोगों की गणना की तुलना में सफलता की अधिक मात्रा आवश्यक है, और सफलता की निरंतर खोज को एक विकल्प के रूप में नहीं बल्कि एक पूर्ण रूप से संपर्क किया जाना चाहिए।

ज्यादातर लोग सफलता उसी तरीके से प्राप्त करते हैं जो मैंने तब की थी जब मैंने इसके लिए प्रतिबद्ध नहीं किया था। वे इसे ऐसे देखते हैं जैसे कि यह कोई फर्क नहीं पड़ता-जैसे कि यह एक विकल्प है या शायद केवल कुछ ऐसा है जो केवल अन्य लोगों के लिए होता है। दूसरों को सिर्फ एक छोटी सी सफलता के लिए व्यवस्थित करते हैं, विश्वास करते हैं कि अगर उनके पास "थोड़ा" है, तो सब ठीक हो जाएगा।

एक विकल्प के रूप में सफलता का इलाज करना एक प्रमुख कारण है कि अधिक लोग इसे स्वयं के लिए नहीं बनाते हैं-और अधिकांश लोग अपनी पूरी क्षमता तक जीने के करीब भी नहीं आते हैं। अपने आप से पूछें कि आप अपनी पूरी क्षमता के कितने करीब हैं। आपको उत्तर बहुत पसंद नहीं आ सकता है। यदि आप इसे अपनी क्षमता के अनुसार जीना अपना कर्तव्य नहीं मानते हैं, तो आप बस नहीं करेंगे। यदि यह आपके लिए एक नैतिक मुद्दा नहीं बनता है, तो आप अपनी क्षमता को पूरा करने के लिए बाध्य और प्रेरित महसूस नहीं करेंगे। लोग सफलता के निर्माण के लिए एक दायित्व के रूप में दृष्टिकोण नहीं करते हैं। वे तब अपना शेष जीवन इस बात का बहाना बनाते हुए गुजारते हैं कि उन्हें यह क्यों नहीं मिला। और ऐसा ही होता है जब आप सफलता को दायित्व के बजाय एक विकल्प मानते हैं।

मेरे घर में, हम सफलता को हमारे पारिवारिक भविष्य के अस्तित्व के लिए महत्वपूर्ण मानते हैं। मेरी पत्नी और मैं इसके साथ एक ही पृष्ठ पर हैं; हम अक्सर इस बारे में बात करने के लिए मिलते हैं कि यह इतना महत्वपूर्ण क्यों है और यह निर्धारित करें कि माध्यमिक मुद्दों को रास्ते से हटाने के लिए हमें क्या करना है। मुझे केवल मौद्रिक शब्दों में सफलता का मतलब नहीं है, बल्कि हर क्षेत्र में-हमारी शादी, स्वास्थ्य, धर्म, समुदाय में योगदान, और भविष्य में-जब तक हम चले जाते हैं तब तक। जिस तरह से अच्छे माता-पिता अपने बच्चों के प्रति अपने कर्तव्य के प्रति दृष्टिकोण रखते हैं उसी तरह से आपको सफलता की धारणा को अपनाना होगा; यह एक सम्मान, एक दायित्व और एक प्राथमिकता है। अच्छे माता-पिता अपने बच्चों की देखभाल के लिए जो भी करेंगे, ठीक करेंगे। वे अपने बच्चे को खिलाने के लिए आधी रात को उठेंगे, जितनी मेहनत उन्हें अपने बच्चों को पहनाने और खिलाने के लिए करनी होगी, उनके लिए लड़ना होगा, यहां तक कि उनकी सुरक्षा के लिए अपनी जान को जोखिम में डालना होगा। यह उसी तरह है जब आपको सफलता की कल्पना करनी चाहिए।

खुद से झूठ बोलना

यह उन लोगों के लिए काफी सामान्य है, जिन्हें वे नहीं मिलते हैं जो वे औचित्य प्रदान करना चाहते हैं-और यहां तक कि खुद से झूठ बोलते हैं कि उनके लिए सफलता कितनी मूल्यवान है। पूरे जनसांख्यिकी और जनसंख्या क्षेत्रों के भीतर आज हमारे समाज में इस प्रवृत्ति को देखना आसान है। आप इसे किताबों में पढ़ सकते हैं, चर्च में सुन सकते हैं, और स्कूलों में इसका प्रचार देख सकते हैं। उदाहरण के लिए, जो बच्चे नहीं चाहते हैं उन्हें थोड़ी देर के लिए लड़ना होगा, थोड़ा रोना होगा, और फिर खुद को समझाना होगा कि वे पहले कभी नहीं चाहते थे। यह स्वीकार करना पूरी तरह से ठीक है कि आप ऐसा कुछ चाहते थे जो फलने-फूलने के लिए नहीं आया था। वास्तव में, यह केवल एक चीज है जो आपको अंततः उस लक्ष्य तक पहुंचने में मदद करेगी-बाधाओं के बावजूद आप जिस तरह से सामना करेंगे।

यहां तक कि हमारे बीच सबसे भाग्यशाली और अच्छी तरह से जुड़े लोगों को सही लोगों के सामने सही समय पर खुद को सही स्थानों पर रखने के लिए कुछ करना चाहिए। जैसा कि मैंने पिछले अध्याय के अंत में उल्लेख किया है, भाग्य सिर्फ उन लोगों के उपोत्पादों में से एक है जो सबसे अधिक कार्रवाई करते हैं। सफल लोग भाग्यशाली क्यों लगते हैं इसका कारण यह है कि सफलता स्वाभाविक रूप से अधिक सफलता की अनुमति देती है। लोग अपने लक्ष्यों तक पहुंचकर जादुई गति पैदा करते हैं, जो उन्हें सेट करने के लिए मजबूर करता है और अंत में यहां तक कि उदात्त लक्ष्यों तक भी पहुंचता है। जब तक आप कार्रवाई के लिए निजी नहीं होते हैं, तब तक आप सफल होने और उसके विफल होने की संख्या के बारे में नहीं देखते या सुनते नहीं हैं; आखिरकार, दुनिया केवल तभी ध्यान देती है जब वे जीत रहे होते हैं। केंटुकी फ्राइड चिकन को प्रसिद्ध बनाने वाले कर्नल सैंडर्स ने इस अवधारणा को खरीदने से पहले 80 से अधिक बार अपने विचार पेश किए। रांकी के लिए पटकथा लिखने में केवल तीन दिन लगे और फिल्म ने \$ 200 मिलियन की कमाई की, लेकिन जब उन्होंने इसे लिखा, तो उनके नाम पर कोई पैसा नहीं था, अपने अपार्टमेंट

को गर्म करने का खर्च नहीं उठा सकते थे, और यहां तक कि उन्हें अपने कुत्ते को भी बेचना पड़ा \$ 50 सिर्फ भोजन खरीदने में सक्षम होने के लिए। वॉल्ट डिज्नी को एक मनोरंजन पार्क के अपने विचार के लिए हँसा गया था, और फिर भी अब दुनिया भर में लोग \$ 100 एक टिकट बचाते हैं और अपने पूरे जीवन को डिज्नी वर्ल्ड में परिवार की छुट्टी के लिए खर्च करते हैं। भाग्य से जो दिखता है उससे भरमिंत मत हो। भाग्यशाली लोग सफल लोग नहीं बनाते हैं; जो लोग पूरी तरह से खुद को सफलता के लिए प्रतिबद्ध करते हैं वे जीवन में भाग्यशाली लगते हैं। किसी ने एक बार कहा था, "मैं जितना कठिन काम करता हूँ, मुझे उतना ही भाग्य मिलता है।"

हम इसे एक कदम और भी आगे ले जा सकते हैं: यदि आप बार-बार सफलता प्राप्त करने में सक्षम हैं, तो यह "सफलता" से कम हो जाता है और कुछ लोगों के लिए लगभग एक आदत-लगभग हर रोज़ का जीवन। सफल लोगों को यहां तक कि एक निश्चित चुंबकत्व-कुछ "एक्स कारक" या जादुई आकर्षण के रूप में वर्णित किया गया है जो उन्हें घेरने और उनका अनुसरण करने के लिए लगता है। क्यों कर? क्योंकि सफल व्यक्ति एक कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी के रूप में सफलता प्राप्त करते हैं- और एक अधिकार भी! बता दें कि दो लोगों के आसपास के क्षेत्र में सफलता का अवसर है। क्या आपको लगता है कि यह उस व्यक्ति के साथ खत्म हो जाएगा जो मानता है कि सफलता उसका कर्तव्य है- जो बाहर पहुंचता है और उसे पकड़ लेता है या जो इसे "टेक-इट-या-लीव-इट" दृष्टिकोण के साथ देखता है? मुझे लगता है आपको जवाब पता है।

और अक्सर इस्तेमाल होने वाले वाक्यांश के बावजूद, "रातोंरात सफलता" जैसी कोई चीज नहीं है। सफलता हमेशा पहले के कार्यों के परिणाम के रूप में आती है-चाहे वे कितने भी महत्वहीन क्यों न हों या कितने समय पहले ले लिए गए हों। कोई भी व्यक्ति जो किसी व्यवसाय, उत्पाद, अभिनेता या बैंड को रातोंरात सफलता के रूप में संदर्भित करता है, वह मानसिक दांव को समझने के लिए उपेक्षा करता है जिसे कुछ व्यक्तियों ने इस रास्ते को बनाने के लिए बनाया है। इन लोगों द्वारा वास्तव में बनाई गई और उनकी बहुप्रतीक्षित जीत हासिल करने से पहले किए गए अनगिनत कार्यों को वे नहीं देखते हैं।

सफलता इसके बारे में मानसिक और आध्यात्मिक दावों के परिणामस्वरूप प्राप्त होती है, जब तक कि इसे प्राप्त नहीं किया जाता है समय के साथ आवश्यक कार्रवाई करना। यदि आप इसे अपने नैतिक और नैतिक कर्तव्य, दायित्व, और अपने परिवार, अपनी कंपनी और अपने भविष्य के प्रति जिम्मेदारी से कम उत्साह के साथ संपर्क करते हैं, तो आप संभवतः इसे नहीं बना पाएंगे और इसे बनाए रखने में और भी कठिनाई होगी।

मैं गारंटी देता हूँ कि जब आप, आपका परिवार और आपकी कंपनी सफलता को एक जिम्मेदारी और नैतिक मुद्दा मानने लगेंगे, तो बाकी सब तुरंत शिफ्ट होने लगेंगे। हालांकि नैतिकता निश्चित रूप से एक व्यक्तिगत मुद्दा है, ज्यादातर लोग इस बात से सहमत होंगे कि नैतिक होना जरूरी नहीं है कि वह सच कहे या पैसे चोरी न करे। नैतिकता की हमारी परिभाषा को निश्चित रूप से विस्तारित किया जा सकता है-शायद यहां तक कि इस धारणा को भी शामिल करने के लिए कि हमें उस क्षमता को जीने की आवश्यकता है जिसके साथ हम प्रत्येक व्यक्ति को धन्य मानते हैं। मैं यह भी सुझाव देता हूँ कि प्रचुर

मात्रा में सफलता पाने के लिए असफल होना कुछ अनैतिक है। इस हद तक कि हमारा व्यक्तिगत रूप से हर दिन चुनाव करना नैतिक है, फिर ऐसा करने में असफल रहना नैतिकता का उल्लंघन है।

आपको लगातार अपने कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी के रूप में सफलता की मांग करनी चाहिए। मैं आपको यह दिखाने जा रहा हूँ कि यह गारंटी कैसे दी जाती है कि यह किसी भी व्यवसाय या उद्योग में, किसी भी समय, सभी बाधाओं के बावजूद, और जो भी संस्करणों में इच्छा हो!

सफलता एक नैतिक दृष्टिकोण से प्राप्त की जानी चाहिए। सफलता आपका कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी है!

अध्याय 5 : सफलता की कोई कमी नहीं है

जिस तरह से आप सफलता को देखते हैं वह उतना ही महत्वपूर्ण है जितना कि आप सफलता के करीब पहुंचते हैं। निर्मित और आविष्कार किए गए उत्पाद के विपरीत, कोई "सीमा" नहीं है कि कितनी सफलता बनाई जा सकती है। आपके पास जितना चाहें उतना हो सकता है, और इसलिए मैं-और आपकी उपलब्धि मेरी उपलब्धि को रोकने या सीमित नहीं कर सकती है। दुर्भाग्य से, ज्यादातर लोग सफलता को देखते हैं जैसे कि यह किसी तरह से एक कमी है। वे सोचते हैं कि अगर कोई और सफल होता है, तो यह किसी तरह उनकी सफलता की क्षमता को बाधित करेगा। सफलता एक लॉटरी, बिंगो, एक घोड़े की दौड़ या एक कार्ड गेम नहीं है जो केवल एक विजेता के लिए अनुमति देता है। यह बस मामला नहीं है। फिल्म वॉल स्ट्रीट में गॉर्डन गेको ने कहा, "हर विजेता के लिए, एक हारने वाला होता है।" सफलता एक शून्य योग खेल नहीं है, कई विजेता हो सकते हैं। सफलता कोई कमोडिटी या संसाधन नहीं है जिसका सीमित भंडार है।

सफलता की कमी कभी नहीं होगी क्योंकि यह उन लोगों द्वारा बनाई गई है जिनके पास विचारों, रचनात्मकता, सरलता, प्रतिभा, बुद्धिमत्ता, मौलिकता, दृढ़ता और दृढ़ संकल्प की कोई सीमा नहीं है। ध्यान दें कि मैं सफलता का उल्लेख कुछ ऐसी चीजों के रूप में करता हूं, जो अर्जित नहीं हैं। तांबे, चांदी, सोने या हीरे-वस्तुओं के विपरीत, जो पहले से मौजूद हैं और जिन्हें आपको बाजार की सफलता के लिए लाना चाहिए जो कुछ लोग बनाते हैं। महान विचार, नई प्रौद्योगिकियां, नवीन उत्पाद और पुरानी समस्याओं के नए समाधान वे सभी चीजें हैं जो कभी भी अभाव में नहीं होंगी। सफलता का निर्माण पूरी दुनिया में या तो एक ही समय में या अलग-अलग समय पर और विभिन्न स्तरों पर हो सकता है-लाखों लोगों द्वारा जिनकी कोई सीमा नहीं है। सफलता संसाधनों या आपूर्ति या अंतरिक्ष पर निर्भर नहीं करती है।

राजनीति और मीडिया इन छोटी-छोटी अवधारणाओं को यह कहकर समाप्त कर देते हैं कि चारों ओर जाने के लिए कुछ चीजों की "पर्याप्त" नहीं है- "यदि आपके पास कुछ है, तो मैं नहीं कर सकता।" कई राजनेताओं का मानना ​​है कि उन्हें अपने अनुयायियों को उभारने के लिए या किसी अन्य राजनेता या पार्टी के खिलाफ खड़े होने के लिए इस मिथक को फैलाने की जरूरत है। वे बयान करते हैं, "मैं दूसरे लड़के की तुलना में आपकी बेहतर देखभाल करूंगा," "मैं आपके लिए जीवन आसान बना दूंगा," "मैं आपके लिए करों को कम कर दूंगा," "मैं आपके बच्चों के लिए बेहतर शिक्षा का वादा करता हूं," या "मैं आपके सफल होने के लिए इसे और अधिक संभव बनाऊंगा।" इन दावों का अंतर्निहित निहितार्थ यह है कि केवल मैं ही ऐसा कर सकता हूं-दूसरा आदमी नहीं। ये राजनेता पहले उन विषयों और पहलों पर जोर देते हैं जिन्हें वे जानते हैं कि अनुयायी महत्वपूर्ण मानते हैं-फिर वे यह समझ पैदा करते हैं कि नागरिक अपने लिए काम करने में सक्षम नहीं हैं। वे उस "बिखराव" को उजागर करते हैं जो मौजूद है और लोगों को यह महसूस कराने के लिए अपनी पूरी कोशिश करता है कि उन्हें जो चाहिए और प्राप्त करने का एकमात्र मौका उनका समर्थन करना है। अन्यथा, वे स्पष्ट रूप से, आपके हिस्से को

प्राप्त करने की आपकी संभावना और भी अधिक दूरस्थ हो जाते हैं।

लोगों के साथ राजनीति या धर्म पर चर्चा करना कठिन है, इसका एक कारण यह है कि दोनों के बीच आदान-प्रदान में कमी का सुझाव दिया जाता है, जो तब अपरिहार्य विवादों का कारण बनता है। उदाहरण के लिए, यदि आपकी राजनीतिक मान्यताएँ जीत जाती हैं, तो मेरी राजनीति हार जाती है। यदि एक पक्ष को वह मिलता है जो उसका समर्थन करता है, तो दूसरे समूह को भुगतना होगा। वही कुछ सामान्य दृष्टिकोण और दृष्टिकोण के लिए कहा जा सकता है। लोगों के लिए "असहमत सहमत" होना बहुत मुश्किल है, लोग इस धारणा के तहत काम करते हैं कि एक व्यक्ति के विश्वासों को बनाए नहीं रखा जा सकता है यदि किसी अन्य व्यक्ति के परस्पर विरोधी विश्वास मौजूद हैं। यह धारणा एक बार फिर से सीमा और कमी की अवधारणा पर आधारित है, जो केवल एक दूसरे के साथ तनाव की मात्रा को बढ़ाती है। एक व्यक्ति को गलत और दूसरे को सही क्यों होना पड़ता है? कमी की आवश्यकता क्यों है?

प्रतियोगिता की धारणा बताती है कि यदि एक व्यक्ति जीतता है, तो किसी और को हारना चाहिए। हालांकि यह एक बोर्ड गेम में सच हो सकता है, जहां लक्ष्य एक विजेता का उत्पादन करना है, यह व्यवसाय और जीवन में सफलता के संबंध में वास्तविकता नहीं है। बड़े खिलाड़ी इस तरह प्रतिबंधों के संदर्भ में नहीं सोचते हैं। इसके बजाय, वे सीमा के बिना सोचते हैं-कुछ ऐसा है जो उन्हें स्तरों से भिगोने की अनुमति देता है जिसे कई अन्य असंभव मानते हैं। वित्तीय किवंदती वॉरेन बफेट की सफलता किसी और की निवेश रणनीतियों के कारण सीमित या सीमित नहीं है, और किसी भी तरह से उनकी वित्तीय संभावना को सीमित नहीं करता है या अपने लिए वित्तीय सफलता बनाने की मेरी क्षमता को सीमित नहीं करता है। Google के संस्थापकों ने फेसबुक के निर्माण को रोक दिया और न ही माइक्रोसॉफ्ट के दो दशक के वर्चस्व ने स्टीव जॉब्स को आईफोन, आईफोन और आईपैड के साथ एप्पल की प्रोफाइल बढ़ाने से रोक दिया। इसी तरह, पिछले कुछ वर्षों में इन कंपनियों द्वारा नए उत्पादों, विचारों और सफल कृतियों की मात्रा दूसरों को नहीं रोक पाएंगी-शायद आप-और भी अधिक आश्चर्यजनक परिमाण में सफलता उत्पन्न करने से।

आपको अधिकांश लोगों द्वारा ईर्ष्या, असहमति, अनुचितता, और सुझावों की अभिव्यक्ति के माध्यम से कम आबादी वाले मिथक को देखने के लिए दूर की ओर देखने की जरूरत नहीं है, जो सुझाव देते हैं कि "जो इसे बड़े पैमाने पर मारते हैं" उन्हें गलत तरीके से मुआवजा दिया गया है। फिर नौकरियों, धन, अवसरों और यहां तक कि समय की कमी की मीडिया में लगातार रिपोर्टें हैं। कितनी बार आप किसी को यह दावा करते सुनते हैं कि "दिन में पर्याप्त समय नहीं है"? या कोई और शिकायत करता है कि "कोई अच्छी नौकरी नहीं है" या "कोई भी काम पर रखने वाला नहीं है।" वास्तविकता यह है कि भले ही 20 प्रतिशत आबादी बेरोजगार हो, 80 प्रतिशत के पास नौकरियां हैं।

इस "कम सोच" का एक और उदाहरण मेरे ही पड़ोस में हुआ है। वह आदमी जो मेरे बगल में रहता है, संयोग से, हॉलीवुड में सबसे प्रसिद्ध अभिनेताओं में से एक है; वह एक प्रमुख स्टार और एक अविश्वसनीय अभिनेता है। मेरे घर को लगातार उसके घर से

अलग करने वाली सड़क पर गड्ढे हैं जो शहर को कभी ठीक करने में सक्षम नहीं लगते। एक और पड़ोसी जो गली के अंत में रहता है, को यह सुझाव देने के लिए पीड़ित था कि "फिल्म स्टार" सड़क को ठीक करवा सकता है क्योंकि वह एक फिल्म के लिए \$ 20 मिलियन कमाता है। सफलता के संबंध में इस व्यक्ति की विचार प्रक्रिया से मैं स्तब्ध था-सिर्फ इसलिए कि इस अभिनेता ने उससे परे सफलता बनाई थी जो पड़ोस में हम में से किसी के पास नहीं थी, उसे सड़क को ठीक करने के लिए बिल तैयार करना चाहिए। मैं सोच रहा था कि हम में से बाकी को उसके लिए सड़क में सुधार करना चाहिए, क्योंकि वह हमारे पड़ोस के मूल्य में सुधार करता है!

जब कुछ टीवी व्यक्तित्व को बड़े पैमाने पर वित्तीय अनुबंध मिलता है, तो लोग अक्सर पूछते हैं, "एक व्यक्ति को इतने पैसे कैसे मिल सकते हैं?" लेकिन पैसा आदमी द्वारा बनाया जाता है और मशीनों द्वारा मुद्रित किया जाता है। पैसे की कमी नहीं है; यह केवल मूल्य में कटौती से ग्रस्त है। 400 मिलियन डॉलर के एक व्यक्ति को कुछ समूह के लिए प्रोत्साहित करना आपके लिए एक प्रोत्साहन होना चाहिए कि कुछ भी संभव है।

मैंने पाया है कि अधिकांश-यदि नहीं तो सभी कमी केवल निर्मित धारणाएँ हैं। कंपनी या संगठन जो आपको आश्चर्य कर सकते हैं कि सीमित मात्रा में आप जो कुछ भी चाहते हैं -यह हीरे, तेल, पानी, स्वच्छ हवा, शांत मौसम, गर्म मौसम, ऊर्जा-ऊर्जा की भावना पैदा कर सकते हैं, जिससे लोगों को प्रेरणा मिलती है उनके कारण का समर्थन करें।

आपको इस अवधारणा से खुद को छुटकारा दिलाना चाहिए कि सफलता को किसी भी तरह से प्रतिबंधित किया जा सकता है। इस धारणा के तहत काम करने से आपके लिए सफलता बनाने की आपकी क्षमता को नुकसान पहुंचेगा। मान लीजिए कि आप और मैं एक ग्राहक को जीतने के लिए बोली लगा रहे हैं, और मुझे ग्राहक मिलता है। इसका मतलब यह नहीं है कि आप सफल नहीं हो सकते; आखिरकार, यह एकमात्र ग्राहक नहीं था जिसके लिए आप बोली लगा रहे थे। सफलता के लिए केवल एक ही चीज या व्यक्ति पर निर्भर होना आपकी उपलब्धि की संभावनाओं को सीमित करेगा। यद्यपि आप और मैं इस एक अनुबंध पर प्रतिस्पर्धा कर रहे हैं, "मिस्टर थिंक बिग-नो शॉर्टेज" हजारों ग्राहकों को जीत रहा है और हमें सफलता की वास्तविक परिभाषा दिखा रहा है!

कमी के मिथक से परे जाने के लिए, आपको यह देखने के लिए अपनी सोच को बदलना होगा कि दूसरों की उपलब्धियाँ वास्तव में आपके लिए भी जीतने का अवसर पैदा करती हैं। किसी भी व्यक्ति या किसी भी समूह के लिए सफलता अंततः सभी लोगों और सभी समूहों के लिए एक सकारात्मक योगदान है क्योंकि यह सभी को संभावनाओं का सत्यापन प्रदान करता है। यही कारण है कि जब लोग किसी महान जीत या प्रदर्शन के साक्षी बनते हैं तो वे बहुत प्रेरित होते हैं। कार्रवाई में सफलता देखकर हम सभी को हैरान कर देता है और यह विश्वास कम कर देता है कि कुछ हासिल करने की हमारी क्षमता "असंभव" है। क्या सफलता नई तकनीक है, एक चिकित्सा सफलता, एक उच्च स्कोर, एक तेज समय, या व्यवसाय अधिग्रहण के लिए एक नया रिकॉर्ड मूल्य है-और क्या आपने भाग लिया या नहीं-इन जैसी उपलब्धियों की पुष्टि है कि सफलता कम नहीं है और किसी के लिए भी पूरी तरह से संभव है। किसी भी अवधारणा को मिटाएं जो आपके

पास हो सकता है कि सफलता केवल कुछ और केवल कुछ राशियों तक ही सीमित हो। आप और मैं एक ही समय में जितना चाहें उतना-प्राप्त कर सकते हैं। जिस क्षण आप किसी और के लाभ के बारे में सोचना शुरू करते हैं, वह आपका नुकसान है, आप प्रतिस्पर्धा और कमियों के बारे में सोचकर खुद को सीमित करते हैं। यह वह क्षण है जब आपको किसी भी सफलता को अधिक सफलता की संभावनाओं के साथ बराबरी करने के लिए अपनी सोच को अनुशासित करना चाहिए। फिर अपनी प्रतिबद्धता पर वापस जाएं कि सफलता आपका नैतिक कर्तव्य है। यह समाधान खोजने के लिए आप के सबसे रचनात्मक भागों को प्रेरित करेगा और जिस तरह से आप प्रचुर मात्रा में मूल सफलता बना सकते हैं।

अध्याय 6 : सब कुछ के लिए नियंत्रण मान लें

मैं इस अध्याय को "डोन्ट बी ए लिटिल बिच" कहने जा रहा था, लेकिन किसी को नाराज न करने के लिए थोड़ा पीछे हटने का फैसला किया। जब से मैंने अपनी आखिरी किताब, इफ यू आर नाट फर्स्ट, यू आर लास्ट प्रकाशित की है, तब से मैं इस शीर्षक पर काम करना चाह रहा हूँ। मैं अभी भी शीर्षक से प्यार करता हूँ और इसे कहीं न कहीं काम करने के लिए मर रहा हूँ। मैंने सोचा कि यह इस अध्याय के लिए एकदम सही होगा, क्योंकि यहाँ उद्देश्य इस विचार पर चर्चा करना है कि क्रायबिज, विनर्स और पीड़ित केवल सफलता को आकर्षित करने या बनाने में अच्छा नहीं करते हैं। यह भी नहीं है कि वे सक्षम नहीं हैं; यह सिर्फ इतना है कि आमतौर पर सफल होने वाले लोगों को बड़ी कार्रवाई करने की आवश्यकता होती है, और अगर आप जिम्मेदारी नहीं लेते हैं तो बड़ी कार्रवाई करना असंभव है। जब आप अपना समय कुछ बहाना बनाने में बिता रहे हों तो कुछ सकारात्मक करना भी उतना ही असंभव है।

आपको समझना चाहिए-जैसा कि मैंने पहले ही अनगिनत बार कहा है कि सफलता ऐसी चीज नहीं है जो आपके साथ घटित होती है; यह कुछ ऐसा है जो आपके कारण और आपके द्वारा किए गए कार्यों के कारण होता है। जो लोग जिम्मेदारी लेने से इनकार करते हैं, वे आमतौर पर ज्यादा कार्रवाई करने में अच्छा नहीं करते हैं और बाद में सफलता के खेल में अच्छा नहीं करते हैं। सफल लोग खुद के लिए सफलता बनाने और होने के लिए-और यहां तक कि ऐसा करने में असफल होने के लिए बहुत उच्च स्तर की जवाबदेही स्वीकार करते हैं। सफल लोग दोषपूर्ण खेल से घृणा करते हैं और जानते हैं कि कुछ अच्छा करने के लिए बेहतर है कि यह अच्छा हो या बुरा, आपके साथ ऐसा हो।

जो लोग छोटी सोच से पीड़ित हैं-जिनके बारे में मैं अनुमान लगाता हूँ कि लगभग 50 प्रतिशत आबादी इस अध्याय से नफरत करेगी और शायद इस पुस्तक को गलती से उठा लेगी। जो कोई भी इस कारण के रूप में दोष का उपयोग करता है कि कुछ हुआ या नहीं हुआ, वह जीवन में वास्तविक सफलता को कभी नहीं संचित करेगा और इस ग्रह पर गुलाम के रूप में अपनी स्थिति को आगे बढ़ाएगा। जो लोग अपनी सफलता के लिए दूसरे को नियंत्रण देते हैं-या इसकी कमी होती है-वे अपने जीवन के नियंत्रण में कभी नहीं होंगे। खेल के बारे में अपनी समझ पर नियंत्रण स्वीकार किए बिना, आप खेल कैसे खेलते हैं, और फिर खेल के परिणाम के बिना जीवन में कोई भी खेल वास्तव में सुखद नहीं है। जो लोग पीड़ित की स्थिति का अनुमान लगाते हैं वे कभी भी सुरक्षित नहीं होंगे, क्योंकि वे किसी अन्य पार्टी को जिम्मेदारी सौंपने का चुनाव करते हैं और क्योंकि वे कभी भी अपने लिए नहीं जानते कि वे क्या कर सकते हैं। इसलिए वे कभी भी अपने परिणामों को आगे नहीं ले जाते, कहते हैं, "मैं थोड़ा पीड़ित हूँ; बुरी चीजें मेरे साथ अक्सर होती हैं, और मैं इसके बारे में कुछ नहीं कर सकता।"

जीवन में आप कहाँ जाना चाहते हैं, इसे पाने के लिए, आपको इस दृष्टिकोण को अपनाना चाहिए कि आपके संसार में जो कुछ भी हो रहा है-अच्छा, बुरा, या कुछ भी नहीं है-आपके कारण कुछ है। मैं अपने साथ होने वाली हर चीज पर नियंत्रण रखता हूँ, यहां तक कि उन चीजों के लिए भी जिन पर मेरा कोई नियंत्रण नहीं है। मैं नियंत्रण में हूँ या नहीं, मैं अभी भी जिम्मेदारी और नियंत्रण का दावा करने के लिए चुनाव करता हूँ ताकि मैं अपनी स्थिति को आगे बढ़ाने के लिए कुछ कर सकूँ। अगर, उदाहरण के लिए, बिजली मेरे पड़ोस में चली जाती है, तो शहर या राज्य को ब्लैकआउट के लिए दोषी ठहराने के बजाय, मैं यह देखता हूँ कि अगली बार ऐसा होने पर मैं नकारात्मक रूप से प्रभावित न होने के लिए क्या कर सकता हूँ। नियंत्रण के लिए कुछ अनिवार्य आवश्यकता के साथ इसे भ्रमित न करें; बल्कि, यह बस एक उच्च-स्तरीय, स्वस्थ जिम्मेदारी का भाव है और मेरे लिए प्रभावी समाधान उत्पन्न करने का एक तरीका है। वास्तविकता यह है कि मेरे पास रोशनी जाने के लिए कुछ भी नहीं था; यह एक ही समय में बिजली का उपयोग करने वाले कई लोगों, गर्मी की लहरों, मौसम, भूकंप या किसी ट्रांसफार्मर से टकराने के कारण हो सकता है। मैंने अपने बिल को निर्धारित के रूप में भुगतान किया, और अब मैं बिजली और गर्मी के बिना हूँ और पानी को उबालने, भोजन को ठंडा करने, या अपने कंप्यूटरों का उपयोग करने में असमर्थ हूँ। दोष देना उन स्थितियों में से किसी को भी नहीं बदलेगा, और क्योंकि सफलता मेरा कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी है, इसलिए मेरे लिए अब राज्य को सौंपना थोड़ा कठिन है। यदि आप रोशनी, गर्मी, या बिना खाद्य पदार्थों के बिना सफल हैं, तो अपने आप को सफल मानना कठिन है।

जब मैं इस स्थिति के लिए अपनी जिम्मेदारी को स्वीकार करता हूँ और बढ़ाता हूँ, तो मैं संभवतः एक समाधान आगे बढ़ाऊंगा। आपने शायद पहले ही सोच लिया होगा कि यह क्या हो सकता है। यह सिर्फ मेरे लिए नहीं हुआ क्योंकि बिजली चली गई थी। यह मेरे साथ हुआ क्योंकि मेरे पास एक बैकअप जनरेटर नहीं था। यह दुर्भाग्य या बुरा नियोजन नहीं था; यह किसी और पर जिम्मेदारी बदलने का परिणाम था। थोड़ा स्वार्थी मत बनो-एक जनरेटर प्राप्त करें। ओह, लेकिन जनरेटर पैसे खर्च करते हैं! तीन दिन तक बिना बिजली के रहने और अपने परिवार की देखभाल करने में सक्षम नहीं होने के कारण उतना पैसा नहीं। एक बार जब आप नियंत्रण लेने और जिम्मेदारी बढ़ाने का निर्णय लेते हैं, तो आप अपने जीवन को बेहतर बनाने के लिए सफल समाधान खोजने लगेंगे!

नियंत्रण ग्रहण करें और उस स्थिति को अपनाते हुए जिम्मेदारी को बढ़ाएं जिसे आप सभी चीजें करते हैं, यहां तक कि उन चीजों को भी जिन्हें आपने पहले नियंत्रण में नहीं माना है। कभी भी उस स्थिति को न लें जो चीजें आपके साथ होती हैं; बल्कि, वे ऐसा करते हैं क्योंकि आपने कुछ किया या नहीं किया। यदि आप जीतते समय क्रेडिट लेने के लिए तैयार हैं, तो आपको क्रेडिट तब लेना होगा जब आप नहीं करेंगे! अपने जिम्मेदारी स्तर को बढ़ाने से समाधान खोजने और खुद के लिए अधिक सफलता पैदा करने की क्षमता स्वाभाविक रूप से बढ़ जाएगी। किसी को या किसी अन्य को दोष देने से केवल यह पता चलता है कि आप कब तक पीड़ित और गुलाम रहेंगे। नियंत्रण मान लेने से आप यह देखना शुरू कर सकते हैं कि आप यह सुनिश्चित करने के लिए क्या कर सकते हैं कि नकारात्मक घटनाएं न हों ताकि आप अपने जीवन की गुणवत्ता में सुधार कर सकें और

प्रतीत होने वाली यादृच्छिक दुर्भाग्यपूर्ण घटनाओं की घटना को कम कर सकें।

मान लेते हैं कि कोई मुझे पीछे से परेशान करता है। स्पष्ट रूप से, वह व्यक्ति गलती पर है। हालांकि मैं उससे या उससे परेशान हो जाऊंगा, लेकिन आखिरी चीज जो मैं करना चाहता हूं वह है पीड़ित की स्थिति। कितना भयंकर! "देखो मेरे साथ क्या हुआ-ओह, बेचारा मैं-मैं पीड़ित हूं।" क्या आप एक व्यवसाय कार्ड प्राप्त करेंगे या एक टेलीविजन अभियान जनता को सम्मान और ध्यान देने के तरीके के रूप में बताएंगे? बिलकूल नहीं! सफलता से भरे जीवन का निर्णय लेने के बाद कभी भी पीड़ित की स्थिति का दावा न करें। इसके बजाय, यह पता लगाएं कि असुविधाओं की संभावना को कैसे कम किया जाए, जैसे कि लोग आपको फिर से समाप्त करने से पीछे हटते हैं।

10 गुना नियम समय के साथ बड़ी मात्रा में लगातार कार्रवाई को संदर्भित करता है। अधिक बार ऐसा होने के लिए, आप पीड़ित की तरह कार्य करने का जोखिम नहीं उठा सकते। पीड़ितों के लिए अच्छी चीजें नहीं होती हैं; बुरी चीजें बहुत बार-बार-और आप सभी से पूछना है। जो लोग पीड़ित की स्थिति को गले लगाते हैं, वे खुशी-खुशी आपके साथ आगे बढ़ेंगे और इस बारे में कहेंगे कि जीवन में उनके कई बुरे दौरों और दुर्भाग्य के साथ उनका कोई लेना-देना नहीं है, जो उन्हें जीवन भर बार-बार लगता है। पीड़ित के जीवन में चार सुसंगत कारक होते हैं:

- (1) बुरी चीजें उनके साथ होती हैं,
- (2) बुरी चीजें अक्सर होती हैं,
- (3) वे हमेशा शामिल होती हैं, और
- (4) कोई या कुछ और हमेशा दोष देते हैं।

सफल लोग विपरीत रुख अपनाते हैं, और आपको भी ऐसा करना चाहिए: आपके जीवन में जो कुछ भी होता है वह आपकी अपनी जिम्मेदारी के परिणामस्वरूप होता है, न कि केवल कुछ बाहरी ताकत के कारण। यह आपको स्थिति से आगे बढ़ने के तरीकों की तलाश शुरू करने और भविष्य में आपके साथ "घटित" न होने वाली चीजों को नियंत्रित करने के लिए प्रेरित करेगा। हर अप्रिय मुठभेड़ या घटना के बाद अपने आप से पूछना शुरू करें, "मैं इसे फिर से होने की संभावना को कम करने के लिए क्या कर सकता हूं या यह भी सुनिश्चित कर सकता हूं कि यह फिर से न हो?" पीछे-समाप्त होने के मेरे पहले उदाहरण पर लौटते हुए: ऐसे कई तरीके हैं जिनसे आप खुद को विचलित चालक को अपनी कार के पीछे चलाने से रोक सकते हैं। आप एक ड्राइवर प्राप्त कर सकते हैं, पहले या बाद में छोड़ दिया, पिछले सप्ताह सौदा बंद कर दिया, एक अलग मार्ग लिया-या इतना महत्वपूर्ण है कि आपके ग्राहक आपके बजाय अपने लिए उन्हें संचालित करेंगे।

मुझे आगे बढ़ने से पहले आपकी सोच को थोड़ा और शिफ्ट करने की कोशिश करने दें। बहुत से लोग इस धारणा से सहमत हैं कि आप अपने जीवन में चीजों को आकर्षित करते हैं-और लोग-जिन पर आप सबसे अधिक ध्यान देते हैं। कई लोग इस बात से भी सहमत हो सकते हैं कि उन्होंने अपनी समझ और मानसिक क्षमता के केवल एक छोटे से हिस्से में

टैप किया है। क्या कोई संभावना है, तो, कि आपने कुछ निर्णय लिया है कि आप अपनी नियुक्ति से पहले कुछ समय के बारे में भी नहीं जानते होंगे, एक अर्थ में, इस कथित दुर्घटना को बना सकते हैं ताकि आप अपने जीवन के लिए कुछ करना जारी रख सकें? यदि यह दूर से भी संभव है, तो यह जांच के लायक है! समझें कि दुर्घटना में होने के लिए आपको उस सही समय पर एक जगह पर होना था। हजारों अन्य लोग शामिल नहीं थे- आप थे। आपने एक सौ सड़कों पर किसी के साथ समन्वय करने के लिए सटीक समय पर छोड़ दिया और फिर उस सटीक स्थान पर सटीक समय पर होने की व्यवस्था की, और खुद को सीधे उस एक विशेष ड्राइवर के सामने तैनात किया, जो ध्यान नहीं दे रहा था। जब बुरे लोग अच्छे लोगों के साथ होते हैं, तो मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ कि अच्छे लोगों का इससे ज्यादा लेना-देना था कि वे इसकी जिम्मेदारी लेते हैं।

यदि आपने कुछ समय पहले ही छोड़ दिया था, तो आप संभावित दुर्घटना से बच सकते थे। यदि आप किसी अन्य गति से गाड़ी चला रहे होते, तो आपके लिए इतनी पूरी तरह से समन्वित होना असंभव होता। अगर आपने कोई और गली ली होती तो ऐसा नहीं होता। आवाज बहुत दूर है? क्या यह सिर्फ एक दुर्घटना थी और सिर्फ दुर्भाग्य था? हो सकता है कि आप सिर्फ एक पीड़ित हैं, दुर्भाग्य और दुर्भाग्य के जीवन के लिए किस्मत। जब भौतिक ब्रह्माण्ड आपको चारों ओर थप्पड़ मारता रहता है और यह बेहतर नहीं हो रहा है, तो आप इस बात पर विचार करना चाह सकते हैं कि चीजें केवल भाग्य और अस्थिरता से नहीं होती हैं, बल्कि यह है कि जो कुछ हो रहा है, उसके साथ आपका कुछ लेना-देना है या यह आपको शामिल नहीं करेगा।

याद रखें, हालाँकि यह आपके लिए हो रहा है, यह आपकी वजह से हो रहा है। यद्यपि आप पुलिस रिपोर्ट पर दुर्घटना के लिए जिम्मेदारी का दावा नहीं करना चाहते हैं, वास्तविकता यह है कि बीमा कंपनी गलती की परवाह किए बिना एक दंड को सटीक रूप से लागू करने जा रही है। एक बात को ध्यान में रखें: कभी भी आप शिकार को "सही होने के लिए" खेलते हैं, आप किसी पीड़ित की पहचान कर रहे हैं, और यह एक अच्छी बात हो सकती है। जब तक किसी व्यक्ति को पीड़ित नहीं किया जाता है, तब तक वह समाधान और सफलता बनाने में असमर्थ है। उस व्यक्ति के पास केवल समस्याएं हैं।

एक बार जब आप हर स्थिति का सामना करना शुरू कर देंगे, क्योंकि जो कोई अभिनय कर रहा है, उस पर कार्रवाई नहीं की जा रही है, तो आप अपने जीवन पर अधिक नियंत्रण रखना शुरू कर देंगे। मेरे पास सफलता का होना (या विफल होना), मेरा मानना है कि आप जो कुछ भी कर रहे हैं और खुद सोच रहे हैं, उसका सीधा परिणाम है। आप स्रोत, जनरेटर, उत्पत्ति और सब कुछ के लिए सकारात्मक और नकारात्मक दोनों कारण हैं। यह सफलता की अवधारणा को सरल बनाने के लिए नहीं है, निश्चित रूप से, लेकिन जब तक आप तय नहीं करते हैं कि आप सब कुछ के लिए जिम्मेदार हैं, तो आप संभवतः खेल से ऊपर पाने के लिए आवश्यक कार्रवाई नहीं करेंगे। हालाँकि, यदि आप यह सब करना चाहते हैं, तो निश्चित रूप से आपको हर चीज की जिम्मेदारी लेनी होगी। अन्यथा, आप मुनाफे के बजाय बहाना बनाने के लिए संभावित 10 गुना ऊर्जा की बर्बादी करने जा रहे हैं।

यह सोचना मिथक और असत्य है कि सफलता बस होती है या यह सिर्फ कुछ लोगों के लिए होती है। मुझे पता है कि मैं किस दृष्टिकोण से काम करने का सुझाव दे रहा हूँ, क्योंकि यह वह है जिसका उपयोग मैंने अपनी सफलता के लिए किया है। मैं किसी विशेष रूप से विशेषाधिकार प्राप्त घर में नहीं था, जो कथित "सही" लोगों के लिए किसी भी कनेक्शन के साथ था। मुझे अपनी कंपनियों को शुरू करने के लिए कोई पैसा नहीं दिया गया था और अगले व्यक्ति की तुलना में विशेष रूप से अधिक "उपहार" नहीं दिया गया था। फिर भी मैं वित्तीय, शारीरिक, आध्यात्मिक और भावनात्मक सफलता अर्जित करने में सक्षम था, जो कि मुझसे सबसे अधिक अपेक्षित अधिकांश लोगों से परे है क्योंकि मैं बड़े स्तर पर कार्रवाई करने, नियंत्रण संभालने और हर परिणाम की जिम्मेदारी लेने के लिए तैयार था। चाहे वह फ्लू हो, पेट में दर्द हो, कार का कहर हो, मेरे पैसे चुराने वाला अपराधी हो, मेरा कंप्यूटर दुर्घटनाग्रस्त हो रहा हो या यहां तक कि बाहर जाने वाली बिजली हो, मैं नियंत्रण और जिम्मेदारी निभाता हूँ।

यह केवल तब तक था जब तक मैं वास्तव में यह मानना शुरू नहीं कर देता था कि मेरे साथ कुछ भी नहीं होता है; यह मेरे कारण होता है कि मैं 10 गुना स्तरों पर परिचालन शुरू करने में सक्षम था। किसी ने एक बार कहा था, "कोई फर्क नहीं पड़ता कि मैं कहाँ जाता हूँ, मैं वहाँ हूँ।" इस छोटी सी बात ने मुझे सुझाव दिया कि मैं समस्या और समाधान दोनों हूँ। इस दृष्टिकोण ने मुझे पीड़ित के बजाय मेरे जीवन के परिणामों का कारण होने की स्थिति में डाल दिया। मैंने अपने आप को किसी भी या किसी भी चीज के लिए किसी भी कठिनाई के लिए जिम्मेदार नहीं ठहराया जिनका मैंने सामना किया। मैंने यह मानना शुरू कर दिया कि यद्यपि मेरे साथ हमेशा ऐसा नहीं हो सकता है, फिर भी मेरे पास इस बात का विकल्प है कि मैं इस पर क्या प्रतिक्रिया दूँ। सफलता केवल एक "यात्रा" नहीं है, जैसा कि अनगिनत लोग और किताबें यह सुझाव देती हैं; बल्कि, यह एक राज्य-स्थिर या अन्यथा है - जिस पर आपके पास नियंत्रण और जिम्मेदारी है। आप या तो सफलता का निर्माण करते हैं या आप नहीं करते हैं और यह व्हिनर्स, क्रायबीज और पीड़ितों के लिए नहीं है। आपके पास निस्संदेह आपके पास उपहार हैं जो आपके पास अभी तक उपयोग-क्षमता के लिए हैं जो अप्रयुक्त रहते हैं। आप महानता की इच्छा के साथ संपन्न हुए हैं और यह जानने के लिए पर्याप्त हैं कि सफलता की कोई कमी नहीं है। अपनी जिम्मेदारी के स्तर को बढ़ाएँ, अपने साथ होने वाली हर चीज पर नियंत्रण रखें, और इस नारे के साथ जियें कि आपके कारण कुछ भी नहीं होता है-केवल आपकी वजह से! और याद रखें, "थोड़ा स्वार्थी मत बनो।"

अध्याय 7 : कार्रवाई की चार डिग्रीया(श्रेणिया)

एक सवाल जो मैंने वर्षों से प्राप्त किया है, "वास्तव में सफलता बनाने के लिए कितनी कार्रवाई आवश्यक है?" आश्चर्य की बात नहीं, हर कोई गुप्त शॉर्टकट की तलाश कर रहा है- और समान रूप से आश्चर्यजनक निम्नलिखित तथ्य है: कोई शॉर्टकट नहीं है। आप जितनी अधिक कार्रवाई करेंगे, आपकी संभावना उतनी ही बेहतर होगी। अनुशासित, सुसंगत, और लगातार कार्य किसी भी अन्य चीजों के संयोजन की तुलना में सफलता के निर्माण में एक निर्धारित कारक से अधिक हैं। यह समझना कि कैसे गणना करना और फिर सही मात्रा में कार्रवाई करना आपकी अवधारणा, विचार, आविष्कार या व्यावसायिक योजना से अधिक महत्वपूर्ण है।

ज्यादातर लोग केवल इसलिए असफल हो जाते हैं क्योंकि वे गलत डिग्री पर कार्रवाई कर रहे हैं। कार्रवाई को सरल बनाने के लिए, हम आपकी पसंद को चार सरल श्रेणियों या कार्रवाई की डिग्री में तोड़ने जा रहे हैं। आपके चार विकल्प हैं:

1. कुछ मत करो।
2. पीछे हटना।
3. सामान्य स्तर की कार्रवाई करें।
4. बड़े पैमाने पर कार्रवाई करें।

इससे पहले कि मैं इनमें से प्रत्येक का वर्णन करूँ, यह समझना महत्वपूर्ण है कि हर कोई अपने जीवन में कुछ समय के लिए और विशेष रूप से जीवन के विभिन्न क्षेत्रों के जवाब में सभी चार डिग्री क्रिया का उपयोग करता है। उदाहरण के लिए, आप अपने करियर में बड़े पैमाने पर कार्रवाई का उपयोग कर सकते हैं, लेकिन तब पूरी तरह से पीछे हट जाएंगे जब यह आपके नागरिक कर्तव्यों और जिम्मेदारियों की बात होगी। एक अन्य व्यक्ति जब सोशल मीडिया के बारे में जानने की बात करता है, तो वह इससे पीछे हट जाता है। एक और केवल तब ही सामान्य स्तर की कार्रवाई हो सकती है जब यह स्वस्थ और व्यायाम करने की बात आती है, लेकिन तब विनाशकारी आदतों की बात आती है। एक व्यक्ति स्पष्ट रूप से उन क्षेत्रों में उत्कृष्टता प्राप्त करने और करने के लिए जा रहा है जिसमें वह सबसे अधिक ध्यान आकर्षित करता है और सबसे अधिक कार्रवाई करता है।

दुर्भाग्य से, ग्रह पर ज्यादातर लोग अपना समय पहली बार तीसरे डिग्री के माध्यम से बिताते हैं: कुछ भी नहीं करना, पूरी तरह से पीछे हटना, या सिर्फ गतिविधि के सामान्य स्तरों पर काम करना। कार्रवाई की पहली दो डिग्री (कुछ भी नहीं करें और पीछे हटें) विफलता का आधार हैं, और तीसरी डिग्री (सामान्य स्तर) केवल सबसे अच्छा एक सामान्य अस्तित्व बनाएगी। केवल सबसे सफल लोगों को कार्रवाई के उच्च स्तर पर

माना जाता है जिसे मैं बड़े पैमाने पर संदर्भित करता हूं। तो आइए चार डिग्री में से प्रत्येक पर एक नजर डालें कि उनका क्या मतलब है और आप जीवन की स्थितियों और क्षेत्रों में प्रत्येक को क्यों चुन सकते हैं।

कार्रवाई की पहली डिग्री

"कुछ नहीं करना" वास्तव में ऐसा लगता है जैसे: किसी क्षेत्र को सीखने, हासिल करने या नियंत्रित करने के लिए खुद को आगे बढ़ाने के लिए कार्रवाई नहीं करना। जो लोग अपने करियर, रिश्तों, या जो कुछ भी चाहते हैं, में कुछ भी नहीं करते हैं, उन्होंने शायद अपने सपनों को छोड़ दिया है और अब जो कुछ भी आता है, उसे स्वीकार करने के लिए तैयार हैं। यह कैसे लग सकता है, इसके बावजूद यह मत मानो कि कुछ भी करने के लिए ऊर्जा, प्रयास और काम की आवश्यकता नहीं है! भले ही आप किस डिग्री में काम करते हों, इन सभी को अपने तरीके से काम करने की आवश्यकता होती है। संकेत है कि आप कुछ नहीं कर रहे हैं बोरियत, सुस्ती, शालीनता और उद्देश्य की कमी को प्रदर्शित करना शामिल है। इस समूह के लोग अपने समय और ऊर्जा को अपनी स्थितियों को सही ठहराने में पाएंगे - जिन्हें अन्य कार्यों के रूप में अधिक काम करने की आवश्यकता है।

जब अलार्म सुबह बंद हो जाता है, तो "कामचोर" समूह बिल्कुल भी जवाब नहीं देगा। यद्यपि यह प्रतीत हो सकता है कि वे कार्रवाई नहीं कर रहे हैं, लेकिन वास्तव में सुबह उठने में बहुत अधिक ऊर्जा लगती है। उत्पादन की कमी के कारण नौकरी खोने में काम आता है। एक प्रचार के लिए इसे अनदेखा करने का काम किया जाता है और विचार करने के लिए एक और साल इंतजार करना पड़ता है और फिर घर जाकर अपने जीवनसाथी को समझाते हैं। इस ग्रह पर एक अल्पविकसित और कम वेतन वाले कर्मचारी के रूप में मौजूद होने के लिए जबरदस्त प्रयास किए जाते हैं-और इससे अधिक ऊर्जा भी। कार्रवाई नहीं करने वाले व्यक्ति को अपनी स्थिति के लिए बहाना बनाना पड़ता है; इसके लिए जबरदस्त रचनात्मकता और प्रयास की आवश्यकता है। बिक्री करने वाले लोग कुछ भी नहीं करते हैं और फिर बिक्री को अधिक बार खो देते हैं जितना कि वे जीतते हैं बिक्री को खुद को, उनके जीवनसाथी और उनके मालिकों को समझाना पड़ता है कि वे अपने कोटा को क्यों नहीं मार रहे हैं। यह भी ध्यान रखना दिलचस्प है कि जो लोग अपने जीवन के एक क्षेत्र में कुछ नहीं करते हैं, वे कुछ ऐसा करने के लिए प्यार करते हैं और वे उन चीजों को करने में समय बिताते हैं-जिनके लिए वे अक्सर बड़े पैमाने पर कार्रवाई करेंगे। यह ऑनलाइन पोकर, गेमिंग, बाइकिंग, फिल्में देखना, किताबें पढ़ना हो सकता है। जो भी हो, मैं आपको विश्वास दिलाता हूं कि जीवन के कुछ क्षेत्र अपनी पूरी ऊर्जा और ध्यान प्राप्त करते हैं। जो लोग कुछ नहीं करते हैं वे अपने दोस्तों और परिवार से आग्रह करेंगे कि वे खुश और संतुष्ट हैं और यह सब उनके साथ सही है, जो केवल सभी को भ्रमित करने का कार्य करता है क्योंकि यह स्पष्ट है कि वे अपनी पूरी क्षमता तक नहीं रह रहे हैं।

कार्रवाई की दूसरी डिग्री

“रिट्रीटर्स(पीछे हटने वाले)” वे हैं जो नकारात्मक अनुभवों से बचने के लिए रिवर्स-एक्शन लेते हैं, जो कि वे कल्पना करते हैं कि वे कार्रवाई करने के परिणामस्वरूप आएंगे। रिटरेटर “सफलता का डर” घटना को व्यक्त करता है। उसने या तो अनुभव किया है कि वे फलदायी नहीं थे (या कि वह या वह फलदायी नहीं था) और इसलिए आगे कार्रवाई करने से बचने का फैसला किया है जो इसे फिर से होने का संकेत दे सकता है। “डू-नॉटिंग्स” की तरह, रिट्रीटर्स अपनी प्रतिक्रियाओं को सही ठहराते हैं और मानते हैं कि अपने वर्तमान स्तर पर काम करना उनके हित में है। अधिक अस्वीकृति और / या विफलताओं से बचने के लिए रिट्रीटर्स ऐसा करने का दावा करते हैं; यह लगभग वास्तविक अस्वीकृति या विफलता नहीं है जिसने उन्हें प्रभावित किया है। अधिक बार नहीं, यह उनकी धारणा और मूल्यांकन है कि असफलता और अस्वीकृति का क्या मतलब है जिससे उन्हें पीछे हटना पड़ रहा है।

कुछ नहीं करने की तरह, पीछे हटना एक ऐसी कार्रवाई है जिसमें प्रयास और कड़ी मेहनत की आवश्यकता होती है। किसी भी स्वस्थ बच्चे को देखें, और आप देखेंगे कि पीछे हटना और आगे बढ़ना और जीतना सामान्य मानव व्यवहार नहीं है। आमतौर पर पीछे हटने का मतलब केवल इतना भर होता है कि ऐसा करने के लिए कहा जाता है। हम में से बहुतों को बचपन में हिदायत दी जाती है, “उसे मत छुओ,” “सावधान रहो,” “उससे बात मत करो,” “उस से दूर हो जाओ,” और इसी तरह और फिर कार्रवाई के रूप में पीछे हटना शुरू करें। हम उन चीजों से दूर हो जाते हैं जिनके बारे में हम सबसे अधिक उत्सुक हैं। यद्यपि यह अक्सर हमारे अपने अच्छे के लिए होता है और माना जाता है कि यह हमें सुरक्षित रखता है, लेकिन इन वर्षों में “वापस पकड़ना” से पुनर्जन्म करना मुश्किल हो सकता है-हो सकता है कि हममें से कई लोगों के लिए जीवन में बाद में नई चीजों की कोशिश करना इतना मुश्किल हो। हमें एक कार्य सहयोगी, मित्र, या परिवार के सदस्य द्वारा पीछे हटने के लिए प्रोत्साहित किया जा सकता है, जो मानता है कि हम “बहुत महत्वाकांक्षी” हैं या अपने जीवन के किसी एक क्षेत्र पर ध्यान केंद्रित करते हैं।

चाहे जो भी कारण हो, जो पीछे हटने वाले अपने आप को लक्ष्यों की विपरीत दिशा में ले जाते हैं, परिणाम आमतौर पर समान होते हैं। मुझे लगता है कि यह पढ़ने वाला हर कोई जानता है जो पीछे हट जाता है, और शायद आप यह भी देख सकते हैं कि आप अपने जीवन के किसी क्षेत्र में कैसे पीछे हटते हैं। कोई भी क्षेत्र जिसमें आपने मान लिया है कि अब आप उन्नति नहीं कर सकते हैं और सुधार कर सकते हैं-और अब यह तय कर रहे हैं कि “ऐसा कुछ भी नहीं जो आप कर सकते हैं” - जिसे पीछे हटने का क्षेत्र माना जाए। “शेयर बाजार बेकार है; मैं इसमें फिर से निवेश नहीं कर रहा हूँ” “अधिकांश शादियां विफल हो जाती हैं; मैं अकेला रह रहा हूँ” “अभिनय व्यवसाय बहुत कठिन है, मैं बस अपने जीवन के बाकी के लिए एक वेटर बनूंगा” - । “नौकरी का बाजार भयानक है, कोई भी काम पर नहीं रखता-मैं बेरोजगारी के लिए फाइल कर रहा हूँ” “मैं चुनाव के परिणाम को नियंत्रित कर सकता हूँ, इसलिए मैं मतदान करने की जहमत नहीं उठा रहा” और एक बात ध्यान दें कि इनमें से प्रत्येक परिदृश्य में समान है: वे सभी को अभी भी किसी प्रकार की कार्रवाई करने की आवश्यकता है, भले ही वह सिर्फ एक निर्णय ले रहा हो।

जो पीछे हटते हैं वे यह कहते हुए बहुत समय व्यतीत करेंगे कि वे क्यों पीछे हट रहे हैं। इन व्यक्तियों के साथ आम तौर पर कोई बहस नहीं होती है, क्योंकि वे आमतौर पर खुद को पूरी तरह से आश्वस्त करते हैं कि वे केवल वही कर रहे हैं जो उनके जीवित रहने की आवश्यकता है। फिर वे सफलता प्राप्त करने में सबसे सफल व्यक्ति के रूप में पीछे हटने के अपने निर्णय को सही ठहराने के लिए उतनी ही ऊर्जा खर्च करेंगे। सबसे अच्छी बात जो आप रिट्रीटर्स के लिए कर सकते हैं, वह है उन्हें यह पुस्तक देना और उन्हें खुद के लिए पहचानने की अनुमति देना कि वे पीछे हट रहे हैं। एक बार एक व्यक्ति कार्रवाई के चार डिग्री देखता है और महसूस करता है कि प्रत्येक को ऊर्जा की आवश्यकता होती है, वह या वह अन्य, स्वस्थ विकल्प बनाना शुरू कर सकता है। आखिरकार, यदि आप प्रयास करने जा रहे हैं, तो सफलता की दिशा में ऐसा क्यों नहीं करते?

कार्रवाई की तीसरी डिग्री

जो लोग सामान्य स्तर की कार्रवाई करते हैं, वे शायद आज हमारे समाज में सबसे ज्यादा प्रचलित हैं। यह वह समूह है जो सतह पर दिखाई देता है जो आवश्यक मात्रा में कार्रवाई कर रहा है और "सामान्य" है। कार्रवाई का यह स्तर मध्यम वर्ग बनाता है और वास्तव में सबसे खतरनाक है-क्योंकि यह स्वीकार्य माना जाता है। इस समूह के लोग औसत दिखने और सामान्य जीवन, विवाह और करियर बनाने के लिए पर्याप्त कार्रवाई करने में अपना जीवन बिताते हैं; हालांकि, वे वास्तविक सफलता बनाने के लिए कभी भी पर्याप्त नहीं करते हैं। दुर्भाग्य से, अधिकांश कार्यबल कार्रवाई की सामान्य डिग्री लेता है; यह उन प्रबंधकों, अधिकारियों और कंपनियों से है जो अधिक से अधिक मिश्रण करते हैं जो वे बाहर खड़े हैं। यद्यपि इस समूह के कुछ सदस्य कभी-कभी असाधारण गुणवत्ता उत्पन्न करने का प्रयास कर सकते हैं, वे लगभग कभी भी असाधारण मात्रा में कुछ भी नहीं बनाते हैं। यहाँ लक्ष्य औसत-औसत विवाह, स्वास्थ्य, करियर और वित्त है। जब तक औसत काम करते हैं, वे इसके साथ ठीक हैं। वे दूसरों या स्वयं के लिए समस्या पैदा नहीं करते हैं जब तक कि स्थिति स्थिर और अनुमानित रहती है।

हालांकि, पल में बाजार की स्थिति नकारात्मक रूप से प्रभावित हो जाती है और इसलिए सामान्य से कम-ये लोग अचानक महसूस करेंगे कि वे जोखिम में हैं। उन परिस्थितियों में कोई भी गंभीर परिवर्तन जोड़ें, जिसमें लोग केवल "सामान्य" क्रियाएं करते हैं-जो किसी बिंदु पर होना निश्चित है-और सभी दांव बंद हैं। ऐसी स्थिति का सामना करना असामान्य नहीं है जो किसी व्यक्ति के जीवन, कैरियर, विवाह, व्यवसाय या वित्त को चुनौती देगा। जब आप केवल सामान्य कार्य कर रहे होते हैं, तो आप चुनौतियों के प्रति और भी अधिक संवेदनशील होते हैं जो आपके रास्ते में आना निश्चित हैं। सामान्य घटनाओं, वित्तीय स्थितियों या तनावपूर्ण अनुभवों के किसी भी सेट पर कार्रवाई के परिणामस्वरूप आमतौर पर "स्वीकार्य" स्तरों के जीवनकाल को फेंक दिया जा सकता है और परिणामस्वरूप गंभीर तनाव, अनिश्चितता और चोट लग सकती है।

औसत, परिभाषा के अनुसार, "असाधारण से कम" है। यह वास्तव में-कुछ हद तक या कोई अन्य है-केवल पीछे हटने का एक वैकल्पिक विवरण और कोई कार्रवाई नहीं। और

यह उस व्यक्ति के नकारात्मक आध्यात्मिक प्रभावों को भी ध्यान में रखता है जो उसकी क्रिया के लिए उसकी वास्तविक क्षमता को जानता है और फिर उसके नीचे अच्छी तरह से काम करता है जो वह सक्षम है। कोई व्यक्ति जो औसत क्रिया करता है, लेकिन बहुत अधिक सक्षम होता है, वास्तव में कुछ नहीं करने या पीछे हटने के कुछ बदलाव करने के लिए चुना जाता है।

अपने आप से ईमानदार रहें: क्या आपके पास उपयोग करने की तुलना में अधिक ऊर्जा और रचनात्मकता उपलब्ध है? औसत छात्र, औसत विवाह, औसत बच्चे, औसत वित्त, औसत व्यवसाय, औसत उत्पाद, औसत शरीर का प्रकार. कौन वास्तव में "औसत" की इच्छा रखता है? कल्पना कीजिए कि जिन उत्पादों और सेवाओं को हम अक्सर अपने विज्ञापन में "औसत" उपयोग करने के लिए लुभाते हैं: "यह काफी औसत उत्पाद औसत मूल्य पर पाया जा सकता है और औसत परिणाम देता है।" ऐसा उत्पाद कौन खरीदेगा? लोग निश्चित रूप से रन-ऑफ-द-मिल माल की तलाश और भुगतान करने के लिए अपने रास्ते से बाहर नहीं जाते हैं। "हम कुकिंग क्लास की पेशकश कर रहे हैं जो गारंटी देगा कि आप एक औसत कुक बनें।" मैं अब बिना क्लास लिए ऐसा कर सकता हूँ। "इस सप्ताहांत-औसत निर्देशक को खोलने वाली नई फिल्म, औसत अभिनय, और आलोचकों ने कहर बरपाया है, 'दो घंटे की औसत कार्रवाई'।" ओह, उस एक के लिए लाइन में खड़े होने के लिए इंतजार नहीं कर सकता!

सामान्य कार्रवाई करना स्तरों का सबसे खतरनाक है, क्योंकि यह समाज द्वारा सबसे अधिक स्वीकार किया जाता है। कार्रवाई का यह स्तर जनता द्वारा अधिकृत है, और इसलिए जो लोग सामान्य क्रियाएं नहीं करते हैं, उन्हें सफलता के लिए आवश्यक ध्यान आकर्षित करने के लिए आवश्यक ध्यान आकर्षित नहीं करता है। कंपनियां अपने संगठन में निचले प्रदर्शन करने वालों की मदद करने के लिए मुझे लगातार फोन करती हैं, फिर भी वे औसत और यहां तक कि शीर्ष कलाकारों की अनदेखी कर रही हैं जो अभी भी केवल औसत कार्रवाई कर रहे हैं। इस पुस्तक में संभवतः "सामान्य" एक्शन लेने वाले को जागृत करने की संभावना है, जो "डू-नथिंग(कामचोर)" व्यक्ति से कुछ भी नहीं करता है या पीछे हटता है, वह व्यक्ति इस पुस्तक को पहली बार में खरीदने की जहमत नहीं उठाएगा और शायद रिट्रीट भी नहीं करेगा। यहां तक कि किताबों की दुकान में जाना। जो लोग औसत या सामान्य स्तर की कार्रवाई करते हैं, वे किताब खरीदेंगे-और उम्मीद है कि उन वर्तनी के तहत सामने आएंगे जो उन पर रखी गई हैं। यह केवल तीसरे से चौथे डिग्री की कार्रवाई से आगे बढ़ रहा है कि एक व्यक्ति एक औसत अस्तित्व को एक असाधारण जीवन में बदल सकता है।

चौथी डिग्री: बड़े पैमाने पर कार्रवाई

हालांकि यह दूर की कौड़ी लग सकता है, बड़े पैमाने पर कार्रवाई हम सभी के लिए कार्रवाई की सबसे स्वाभाविक स्थिति है। बच्चों को देखो; वे; लगातार कार्रवाई में रहते हैं, सिवाय जब कुछ गलत होता है। यह मेरे जीवन के पहले 10 वर्षों के लिए मेरे बारे में निश्चित रूप से सच था। जब मैं सो रहा था तब यह नॉनस्टॉप बड़े पैमाने पर कार्रवाई थी। अधिकांश बच्चों की तरह, मैं पूरे समय बाहर था, हर समय-साथ-साथ लोगों को यह

कहते हुए कि मैं एक पायदान या दो नीचे लाना चाहता हूँ। क्या आपके साथ ऐसा हुआ? और क्या आपने इसे अपने बच्चों के लिए किया है?

जब तक वयस्कों ने मुझे बताना शुरू नहीं किया, तब तक मैं बड़े पैमाने पर कार्रवाई के अलावा और कुछ नहीं जानता था। यहां तक कि ब्रह्मांड के सबसे बुनियादी तत्व जिनमें हम रहते हैं, बड़े पैमाने पर कार्रवाई का समर्थन करते हैं। समुद्र की सतह के नीचे गोता लगाएँ और आप लगातार और भारी मात्रा में गतिविधि करते हुए देखेंगे। जिस गूरह पर आप चलते हैं, उसके नीचे बस जबरदस्त गति है जो कभी नहीं रुकती है। एक चींटी के टीले के अंदर या एक मधुमक्खी के छत्ते में देखें, और आप भविष्य में जीवित रहने के लिए जीवित प्राणियों की कॉलोनियों को भारी मात्रा में कार्रवाई करते देखेंगे। इन वातावरणों में कहीं भी पीछे हटने के संकेत नहीं हैं या कोई गतिविधि या कुछ भी नहीं है जो सामान्य स्तर माना जाएगा।

मेरे पिताजी एक बहुत मेहनती कार्यकर्ता थे और बहुत मजबूत अनुशासनवादी थे जो निश्चित रूप से बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने के लिए तैयार थे। दुर्भाग्यवश, जब मैं 10 साल का था, तब उनकी मृत्यु हो गई, जिसने मुझे वास्तव में प्रभावित किया। मैं अब वापस देखता हूँ और महसूस करता हूँ कि इस घटना ने मुझे जीवन के उन क्षेत्रों से तुरंत पीछे हटना शुरू कर दिया, जिनमें मुझे कार्रवाई करने की आवश्यकता थी। इस बीच, मैं उन क्षेत्रों में बहुत अधिक ऊर्जा खर्च कर रहा था जिन्हें वास्तव में मेरा कोई ध्यान नहीं प्राप्त करना चाहिए: ड्रग्स, शराब और अन्य बेकार गतिविधियों की पूरी सूची। यह पूरे हाई स्कूल और फिर कॉलेज में जारी रहा, रास्ते में कुछ और नुकसान हुए। मैं उन चीजों से उत्तरोत्तर आगे बढ़ता रहा जो मेरे लिए अच्छी थीं और अधिक विनाशकारी क्षेत्रों पर ध्यान केंद्रित करती रहीं। मैं जरूरी आलसी या अमोघ नहीं था; मेरे पास बस उचित दिशा नहीं थी और जीवन पर हमला करने के तरीके के बारे में गलत जानकारी दी जा रही थी।

मैंने इस समय का अधिकांश समय ऊब कर, बिना उद्देश्य के, और जीवन में उन क्षेत्रों में गुरुत्वाकर्षण के लिए बिताया जिसमें मैं बहुत अधिक ऊर्जा खर्च कर सकता था लेकिन रचनात्मक परिणाम नहीं दे रहा था। मुझे लगता है कि यह कुछ ऐसा है जो ज्यादातर लोग अपने जीवन में किसी न किसी समय सहन करते हैं; मैं बस इसे जल्दी मुठभेड़ करने के लिए हुआ था।

जैसा कि मैंने पिछले अध्याय में उल्लेख किया है, मैंने 25 साल की उम्र में एक प्रमुख वेकअप कॉल का अनुभव किया। मुझे पता था कि मुझे पुनर्निर्देशित होना था या फिर मैं अंतिम कीमत चुकाऊंगा। मैंने सफलता के निर्माण के लिए समान प्रतिबद्धता बनाने का निर्णय लिया। चूंकि यह पहले से ही कठिन काम था, इसलिए मैं सफल नहीं हुआ। इस तथ्य के बावजूद कि मेरे पिता 15 साल के लिए चले गए थे, उन्होंने अभी भी मेरे लिए एक महान रोल मॉडल प्रदान किया। वह एक मजबूत काम नैतिकता में विश्वास करता था, अपने परिवार के लिए प्रदान करने के लिए जो कुछ भी करना चाहता था, करने के लिए तैयार था, और सफलता के बाद चला गया, हालांकि यह वास्तव में उनका कर्तव्य और बुलावा था। मुझे यकीन है कि उन्होंने अपनी उपलब्धियों के साथ वित्तीय पुरस्कार

और व्यक्तिगत उपलब्धि की भावना का आनंद लिया; हालाँकि, यह मेरे लिए भी स्पष्ट था कि वह अपने परिवार, चर्च, नाम और यहां तक कि भगवान के प्रति अपनी जिम्मेदारी समझते थे। वह बस समय से बाहर भाग गया!

एक बार जब मैं अपने गलत काम और गलत सूचना के काल से जाग गया, तो मैंने अपने करियर के लिए अपनी सारी ऊर्जा लगा दी। 25 साल की उम्र के बाद से, एक चीज जो मैंने सही की थी-चाहे वह मेरी पहली बिक्री नौकरी में हो या पहली कंपनी जो मैंने बनाई थी, वह यह था कि मेरे पास जो भी कार्य था वह बड़े पैमाने पर कार्रवाई के साथ था। यह कभी पीछे नहीं हटा, कोई कार्रवाई नहीं थी, या औसत मात्रा भी नहीं थी; यह लक्ष्य पर लगातार, लगातार और अत्यधिक हमला था।

बड़े पैमाने पर कार्रवाई वास्तव में कार्रवाई का स्तर है जो नई समस्याएं पैदा करता है-और जब तक आप समस्याएं पैदा नहीं करते हैं, आप वास्तव में कार्रवाई के चौथे चरण में काम नहीं कर रहे हैं। जब मैंने 29 साल की उम्र में अपना सेमिनार व्यवसाय शुरू किया, तो मैंने अपने लिए एक नाम बनाने के लिए 10 गुना नियम नियुक्त किया। मैं अपना दिन सुबह 7 बजे शुरू करूंगा और रात 9 बजे तक अपने होटल में वापस नहीं लौटूंगा। मैंने दिन कोल्ड कॉलिंग कंपनियों और उनकी बिक्री और प्रबंधन टीमों को प्रस्तुतियां देने की पेशकश की। मैं एक ही दिन में 40 से अधिक संगठनों का दौरा करूंगा। मुझे याद है कि एल पासो, टेक्सास-एक ऐसा शहर है जहाँ मैं कभी नहीं गया था, कोई नहीं जानता था और कोई भी मुझे नहीं जानता था। दो सप्ताह के भीतर, मैंने उस बाजार में प्रत्येक व्यवसाय देखा था। हालाँकि मैं उनमें से हर एक को ग्राहक बनाने में असफल था, लेकिन मैंने अन्यथा बड़े पैमाने पर कार्रवाई करके निश्चित रूप से अधिक व्यापार हासिल किया।

एक रियल एस्टेट एजेंट ने पहली बार मेरे साथ यात्रा की थी कि मैं अपना व्यवसाय कैसे बढ़ा रहा हूँ। मुझे छाया देने के तीन दिनों के बाद, उन्होंने स्वीकार किया, "ऐसा कोई तरीका नहीं है कि मैं एक और दिन कर सकता हूँ। मैं केवल आपके साथ सवारी कर रहा हूँ, और मैं थक गया हूँ। मैं अपने जीवन के हर दिन की तरह अपने कार्यों पर निर्भर था। मैंने यह जानने के लिए शहर को छोड़ने से इनकार कर दिया कि मैंने वहां के हर व्यवसाय के मालिक से मिलने की हर संभव कोशिश की। शीत "विजिटिंग" कंपनियों ने मुझे किसी भी अन्य गतिविधि की तुलना में बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने के बारे में सिखाया जो मैंने कभी किया है और मेरे अन्य उपक्रमों में मेरे लिए अधिक मूल्यवान साबित हुआ है।

जब आप बड़े पैमाने पर कार्रवाई कर रहे हैं, तो आप कितने घंटे काम करते हैं, इसके बारे में नहीं सोच रहे हैं। जब आप कार्रवाई के चौथे स्तर पर काम करना शुरू करते हैं, तो आपका माइंड-सेट शिफ्ट हो जाएगा और इसी तरह आपके परिणाम भी होंगे। आप उन अवसरों को भड़काने वाले अवसरों को समाप्त करेंगे जिन्हें आपको पहले, बाद में और एक अलग तरीके से "सामान्य" दिन करना होगा, इसलिए एक नियमित दिन अतीत की बात बन जाएगा। मैंने बड़े पैमाने पर कार्रवाई के लिए इस प्रतिबद्धता को जारी रखा जब तक कि एक दिन यह एक असामान्य गतिविधि नहीं थी लेकिन मेरे लिए एक आदत थी। यह देखना दिलचस्प था कि कितने लोग मुझसे पूछते हैं, "आप अभी भी देर रात तक बाहर क्यों हैं?" "आप शनिवार को हमें फोन कर रहे हैं क्या?" "आप कभी नहीं छोड़ते, क्या

आप?" "काश मेरे लोग इस तरह से काम करते।" और यहां तक कि "आप किस पर हैं?" मैं कुछ पर था; मैं सफलता को अपना कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी मान रहा था और बड़े पैमाने पर कार्रवाई छेद में मेरा इक्का था। सिग्नल जो आप बड़े पैमाने पर कार्रवाई कर रहे हैं, लोग आपकी गतिविधि के स्तर पर टिप्पणी और प्रशंसा कर रहे हैं।

हालाँकि, आप तारीफ के संदर्भ में नहीं सोच सकते हैं कि आप कितने घंटे काम करते हैं या आप कितने पैसे कमा रहे हैं जब आप इस डिग्री पर काम कर रहे हैं। इसके बजाय, आपको प्रत्येक दिन दृष्टिकोण करना होगा जैसे कि आपका जीवन और आपका भविष्य बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने की आपकी क्षमता पर निर्भर करता है। जब मैंने अपना पहला व्यवसाय शुरू किया, तो मुझे यह काम करना पड़ा; बस इसके बारे में कोई दो तरीके नहीं थे! अगर मैं चाहता था कि लोग मेरे बारे में जानें और मैंने जो प्रतिनिधित्व किया उसके बारे में, तो मुझे बहुत कुछ करना होगा। समस्या प्रतिस्पर्धा नहीं थी; यह अश्लीलता थी। किसी को भी नहीं पता था कि मैं कौन हूँ। यह मेरे द्वारा बनाए गए प्रत्येक व्यवसाय में आई सबसे बड़ी समस्या है, और मुझे लगता है कि यह एक सबसे उद्यमी चेहरा है। लोग आपको या आपके नए उत्पाद के बारे में नहीं जानते-और अस्पष्टता के माध्यम से फटने का एकमात्र तरीका बड़े पैमाने पर कार्रवाई करना है। मेरे पास विज्ञापन में निवेश करने के लिए पैसे नहीं थे, इसलिए मैंने अपनी सारी ऊर्जा फोन कॉल, पारंपरिक मेल, ई-मेल, कोल्ड कॉल, रिटर्न कॉल, विजिट और अधिक कॉल पर खर्च की। बड़े पैमाने पर कार्रवाई का यह स्तर ध्वनि-हो सकता है और वास्तव में कई बार समाप्त हो जाता है। हालाँकि, यह आपके लिए शायद किसी भी अन्य शिक्षा या प्रशिक्षण की तुलना में अधिक निश्चितता और सुरक्षा पैदा करेगा, जो आप कभी भी प्राप्त करेंगे।

मुझे एक्शन के प्रति मेरी प्रतिबद्धता के कारण बहुत कुछ कहा जाता है-एक वर्कहोलिक, जुनूनी, लालची, कभी संतुष्ट नहीं, प्रेरित और यहां तक कि उन्मत्त। फिर भी हर बार मुझे लेबल किया गया है, यह हमेशा किसी ऐसे व्यक्ति द्वारा किया गया है जो चौथी डिग्री से कम की कार्रवाई में काम कर रहा है। मेरे पास कभी कोई ऐसा व्यक्ति नहीं था जो मेरी अत्यधिक कार्रवाई को एक बुरी चीज मान रहा हो, क्योंकि मैं इस तरह की सफलता हासिल करने के लिए सबसे पहले सफल लोगों को जानता हूँ। वे स्वयं जानते हैं कि वे कैसे प्राप्त करना चाहते हैं, जहां वे जाना चाहते हैं और किसी भी तरह से अवांछनीय के रूप में बड़े पैमाने पर कार्रवाई की पहचान नहीं करेंगे।

बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने का मतलब है कुछ अनुचित विकल्प बनाना और फिर इन पर और भी अधिक कार्रवाई करना। इस स्तर की कार्रवाई को कुछ लोगों द्वारा सीमा-विक्षिप्त माना जाएगा, जो सहमत हुए सामाजिक मानदंडों से परे हैं- और हमेशा नई समस्याएं पैदा करेगा। लेकिन याद रखें: यदि आप नई समस्याएं पैदा नहीं करते हैं, तो आप पर्याप्त कार्रवाई नहीं कर रहे हैं।

जब आप बड़े पैमाने पर कार्रवाई करना शुरू करते हैं तो आप आलोचना और दूसरों द्वारा लेबल किए जाने की उम्मीद कर सकते हैं। दूसरा आप इसे बड़ा मारना शुरू करते हैं, आपको तुरंत औसत दर्जे से आंका जाएगा। जो लोग कार्रवाई के अन्य तीन स्तरों पर काम करते हैं, उन्हें आपके गतिविधि स्तर से खतरा होगा और अक्सर यह खुद को सही

बनाने के लिए किसी तरह "गलत" प्रतीत होगा। ये लोग दूसरों को इन स्तरों पर सफल होते हुए नहीं देख सकते हैं और उन्हें रोकने के लिए सब कुछ करेंगे। जबकि एक समझदार व्यक्ति आपके स्तर पर कदम रखेगा, एक औसत दर्जे का व्यक्ति आपको बताएगा कि आप अपना समय बर्बाद कर रहे हैं, यह आपके उद्योग में काम नहीं करेगा, यह आपके ग्राहक के लिए एक बदलाव है, कोई आपके साथ काम नहीं करना चाहेगा और इसी तरह। यहां तक कि प्रबंधन कभी-कभी कर्मचारियों को इस तरह के पर्याप्त प्रयास करने से हतोत्साहित करता है। आपको पता चल जाएगा कि आप बड़े पैमाने पर कार्रवाई के दायरे में आ रहे हैं जब आप

(1) अपने लिए नई समस्याएं पैदा करते हैं और

(2) दूसरों से आलोचना और चेतावनी प्राप्त करना शुरू करते हैं। लेकिन मजबूत रहें। यह गतिविधि आपको मध्यस्थता की कृत्रिम निद्रावस्था से बाहर कर देगी जिसे आपको स्वीकार करने के लिए सिखाया गया है।

और उस स्तर पर बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने के लिए, आपको अपने रास्ते में आने वाले हर अवसर को लेना चाहिए। उदाहरण के लिए, मेरी पत्नी एक अभिनेत्री है। मैं उसे हर समय हर ऑडिशन के लिए हां कहने के लिए कहता हूं, चाहे वह तैयार हो या चाहे उसे लगता है कि वह हिस्सा उसके लिए सही है। मेरी पत्नी मुझसे पूछती है। मैं उसे बताता हूं, "हॉलीवुड भयानक अभिनेताओं से भरा है जो अभी भी किसी तरह काम कर रहे हैं।" हो सकता है कि वे आपको उस हिस्से के लिए नहीं चुनेंगे जिसके लिए आप गए थे, लेकिन देखेंगे कि आप किसी अन्य हिस्से के लिए एकदम सही हैं लक्ष्य को एक तरह से या किसी अन्य रूप में देखा, सोचा और जाना जाता है। आपकी एकमात्र समस्या अस्पष्टता है, प्रतिभा नहीं। आपके द्वारा काम करने के लिए आपके द्वारा चुने गए प्रयास के लिए, आपको निरंतर, अथक प्रयास करना होगा। बड़े पैमाने पर कार्रवाई आपको कभी नुकसान नहीं पहुंचा सकती है और हमेशा आपकी मदद करेगी। यह भी एक जगह है जहां मात्रा गुणवत्ता की तुलना में अधिक महत्वपूर्ण है। धन और शक्ति ध्यान का पालन करते हैं, इसलिए जो सबसे अधिक ध्यान आकर्षित कर सकता है वह है जो सबसे अधिक कार्रवाई करता है और जल्द या बाद में सबसे अधिक परिणाम प्राप्त करेगा।

कोई भी आपके घर आने वाला नहीं है और आपके सपने सच करने वाला है। कोई भी आपकी कंपनी में नहीं जा रहा है और आपके उत्पादों को दुनिया के सामने रखने वाला है। भीड़ से बाहर खड़े होने के लिए और ग्राहकों को अपने उत्पादों, सेवाओं और संगठन पर विचार करने के लिए-आपको बड़े पैमाने पर कार्रवाई करनी चाहिए। मैंने अपनी पिछली पुस्तक, इफ यू आर नॉट फर्स्ट, यू आर लास्ट में वर्चस्व के महत्व के बारे में बात की। मैं शारीरिक वर्चस्व के लिए नहीं था, बल्कि मानसिक रूप से जनता के स्थान पर कब्जा कर रहा था-ताकि जब लोग आपके उत्पाद, सेवा या उद्योग के बारे में सोचें, तो वे आपके बारे में सोचें। बड़े पैमाने पर कार्रवाई करना एक अनुशासन आपको अस्पष्टता के माध्यम से तोड़ देगा, बाजार में आपके मूल्य को बढ़ाएगा, और आपके द्वारा चुने गए किसी भी क्षेत्र में सफलता उत्पन्न करने में आपकी सहायता करेगा।

अध्याय 8 : औसत एक असफल फॉर्मूला है

चारों ओर देखो, और संभावना है कि आप औसत से भरी दुनिया देखेंगे। यद्यपि यह ऐसा है जैसा कि मैंने पहले कहा है-गतिविधि का "स्वीकार्य" स्तर, जिस पर मध्यम वर्ग का निर्माण होता है, इस बात की बढ़ती मात्रा है कि यह सोच अस्थिर है। विदेशों में नौकरियां भेज दी जा रही हैं और बेरोजगारी और भी विकराल होती जा रही है। मध्यम वर्ग के सदस्य पानी के ऊपर अपना सिर पाने में असमर्थ हैं, लोग अपनी बचत से अधिक समय तक जीवित हैं, और पूरी कंपनियों, उद्योगों को औसत उत्पादों, औसत प्रबंधन, औसत श्रमिकों, औसत कार्यों और औसत सोच के परिणामस्वरूप मिटा दिया जा रहा है।।

यह "औसत करने की लत" आपके सपनों को वास्तविकता बनाने की संभावना को मार सकती है। निम्नलिखित आंकड़ों पर विचार करें: औसत कार्यकर्ता एक वर्ष में औसतन एक पुस्तक से कम पढ़ता है और औसतन प्रति सप्ताह 37.5 घंटे काम करता है। यह वही व्यक्ति अमेरिका के शीर्ष सीईओ की तुलना में 319 गुना कम पैसा कमाता है, जो एक वर्ष में 60 से अधिक किताबें पढ़ने का दावा करते हैं। इन वित्तीय रूप से सफल अधिकारियों में से कई को उनके द्वारा प्राप्त धन की बड़ी रकम के लिए दुर्भावना है; हालाँकि, हम अक्सर यह सराहना करने में विफल रहते हैं कि इन लोगों ने आज जो भी है उसे पाने के लिए क्या किया है। हालाँकि यह हमेशा ऐसा नहीं लग सकता है कि वे बहुत मेहनत कर रहे हैं, हम अक्सर इस तथ्य को खारिज करते हैं कि वे किसी तरह सही स्कूलों में भाग लेने, सही कनेक्शन बनाने में कामयाब रहे, और फिर खाद्य श्रृंखला को आगे बढ़ाने के लिए जो आवश्यक था वह किया। यह सभी को अपनी ओर से पर्याप्त कार्रवाई की आवश्यकता थी। यदि आप चुनते हैं तो आप उन्हें नाराज कर सकते हैं, लेकिन यह इस तथ्य को नहीं बदलता है कि उन्हें मिली सफलता के लिए पुरस्कृत किया जा रहा है।

2008 में अर्थव्यवस्था को बहुत नुकसान होने के बाद, स्टारबक्स के संस्थापक हॉवर्ड शुल्त्स ने अमेरिका में लगभग हर दूसरे सीईओ के खर्च में कटौती करना शुरू कर दिया और गैर-जिम्मेदार स्थानों से छुटकारा पा लिया। फिर उन्होंने कुछ ऐसा किया जो ज्यादातर सीईओ ने नहीं किया: उन्होंने स्टारबक्स के संरक्षक के साथ बैठक करने के लिए पूरे देश की यात्रा की। औसत कार्यकर्ता घर जाने के लंबे समय बाद, अरबपति शुल्त्स अपने स्टोरो के दौरा कर रहे थे और कॉफी पीने वालों से मिलकर यह पता लगा रहे थे कि स्टारबक्स ग्राहकों को कैसे संतुष्ट कर सकते हैं। हालाँकि मीडिया ने इस पर अधिक रिपोर्टिंग नहीं की, लेकिन यह घटनाओं का एक बहुत ही आश्चर्यजनक पैटर्न था। यहाँ एक व्यक्ति पूरे देश में रात 9 बजे अपना उत्पाद खरीदने वाले लोगों से प्रतिक्रिया प्राप्त करने के लिए अपना रास्ता बना रहा था। यह एक "अधिक से अधिक-औसत" विचार और कार्रवाई प्रक्रिया को गले लगाने का एक प्रमुख उदाहरण है। यह स्पष्ट रूप से ऊपर और परे है जो बाज़ार-और किसी भी ग्राहक-अपेक्षा से परे है। यह अब तक किसी भी सीईओ के लिए आम मानी जाने वाली कार्रवाई से अधिक है, और स्टारबक्स की स्टॉक चार्ट्स में बहुत ठोस और मजबूत वृद्धि परिलक्षित हुई।

यह कंपनी एक ऐसा उत्पाद बनाती है, जिसे लोगों को विशेष रूप से आर्थिक समय में परेशान करने की आवश्यकता नहीं है। फिर भी स्टारबक्स अपने ब्रांड की बिक्री और वृद्धि और निवेशकों की वापसी के लिए तैयार है। यह दर्शाता है कि हालांकि उत्पाद की गुणवत्ता स्पष्ट रूप से महत्वपूर्ण है, जो व्यक्ति किसी संगठन के लिए काम करते हैं वे वास्तव में बल हैं जो सबसे अधिक अंतर लाएगा। शुल्त्स को ठीक-ठीक पता था कि स्थिति का सामना कैसे करना है।

मंदी के बावजूद, अस्थायी संकुचन के बावजूद, वह अभी भी अपने संगठन का "विस्तार" करने में कामयाब रहा-जरूरी नहीं कि अधिक स्थानों के साथ, लेकिन अपनी व्यक्तिगत ऊर्जा, संसाधनों और रचनात्मकता का उपयोग करके बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने के लिए, अपने प्रत्येक स्टोर और उनके कई संरक्षक को स्पर्श करें, और उसके ब्रांड और उसके राजस्व की उपस्थिति बढ़ाएँ।

कोई भी उपक्रम जिसमें औसत स्वीकार करना शामिल है, आपको जल्दी या बाद में विफल कर देगा। मानक मात्रा में आयोजित कुछ भी बस काम नहीं करेगा। कार्रवाई का सामान्य स्तर जिस पर अधिकांश लोग संचालित होते हैं, वह विभिन्न बलों जैसे कि गुरुत्वाकर्षण, आयु, प्रतिरोध, समय और अप्रत्याशित के प्रभावों को ध्यान में रखने में विफल रहता है। जब औसत क्रियाएं किसी भी प्रतिरोध, प्रतिस्पर्धा, हानि या ब्याज की कमी, नकारात्मक या चुनौतीपूर्ण बाजार की स्थिति, या इन सभी में टकराती हैं, तो आप अपनी परियोजना को नीचे गिराते हुए पाएंगे।

अंत में, मैं चाहता हूं कि आप उन व्यक्तियों और समूहों के ठोस प्रयासों पर विचार करें जो वास्तव में आपके प्रयासों को बाधित करते हैं। हालांकि मैं कोई ऐसा व्यक्ति नहीं हूं जो पागल हो या डर में रहता हो, लेकिन मैंने बहुत ही महंगा सबक सीखा है कि ये लोग तब मौजूद होते हैं जब मुझे एक समूह द्वारा संपर्क किया जाता था जो दावा करता था कि मुझे अपना साथी बनाना चाहते हैं। हालांकि, उन्होंने मुझे कभी भी एक साथी के रूप में लाने का इरादा नहीं किया, बल्कि शुरू से ही इरादा था कि मैं अपने जीवन में मिली सफलता को चुरा लूँ। मैंने अपने किसी भी समीकरण में इस पर कभी योजना नहीं बनाई, और इसने मुझे सचमुच वर्षों के प्रयासों को लूट लिया। इसलिए इसे मुझसे ले लो-आप हर चीज पर योजना नहीं बना सकते हैं, और लोग आपसे वह लेने की कोशिश करेंगे जो वे स्वयं बनाने में असमर्थ हैं।

जब मैं पीछे मुड़कर देखता हूं और इन अपराधियों के साथ जो हुआ उसका विश्लेषण करने का प्रयास करता हूं, तो मुझे एहसास होता है कि मैं उनके मनोरंजन के लिए अतिसंवेदनशील था क्योंकि मैं अब 10 गुना स्तरों पर काम नहीं कर रहा था। इसने वास्तव में इस तथ्य से मेरी आंखें खोल दीं कि जिस क्षण मैंने अपने लहजे पर आराम करना शुरू कर दिया-और सोचा कि मैं "तट को थोड़ा सा" कर सकता हूँ-मैंने खुद को एक लक्ष्य बनाया। हर स्थिति के लिए योजना बनाना लगभग असंभव है। आपके जीवनकाल में, आप असाधारण परिस्थितियों का अनुभव करेंगे, जिनमें से कुछ शत्रुतापूर्ण और अप्रिय हो सकते हैं। योजना बनाने का सबसे अच्छा तरीका आपकी सोच और आपके कार्यों को 10 गुना स्तरों तक पहुंचाना है। इतनी बड़ी सफलता कि कोई एक व्यक्ति या

घटना या दुराचार की शृंखला आपको नीचे नहीं ले जा सकती है! किसी भी चीज का औसत स्तर आपको विफल कर देगा या बहुत कम से कम, आपको जोखिम में डाल देगा! यदि, दूसरी ओर, आप अपनी इच्छा या आवश्यकता से अधिक सफलता का निर्माण करते हैं, तो आप हमेशा तैयार रहेंगे-तब भी जब आप स्वयं के लिए सफलता नहीं बना सकते हैं, यह आपसे चोरी करने का प्रयास करता है।

हालाँकि मैंने कई स्तरों पर सफलता के ऐसे वर्षों का अनुभव किया जिसे दूसरों ने काफी प्रभावशाली माना, लेकिन मुझे अपने दिल में पता था कि मैंने बड़े पैमाने पर कार्रवाई करना छोड़ दिया है। और निश्चित रूप से पर्याप्त है, इन लोगों ने मेरी सफलता का थोड़ा-सा हिस्सा मुझसे छीनने का फैसला किया-और इसके साथ दूर हो गए। यह काफी महंगा और घिनौना झटका था- लेकिन इसने मुझे इस तथ्य से अवगत कराया कि आप भागीदारी और गतिविधि के सामान्य स्तरों पर जाने के लिए सुरक्षित नहीं हैं। एक बार जब आप ऐसा करते हैं, तो मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ, आपके पास जो है और जो आपने सपना देखा था वह गायब होने लगेगा। यह आपके स्वास्थ्य, विवाह, धन और आध्यात्मिक स्थिति के लिए सही है।

देखें कि औसत विचार और क्रियाएं आपको क्या मिलेंगी- औसत समस्याएं जो जल्दी से भारी समस्याएं बन सकती हैं। यदि आप अपनी बचत से 20 वर्ष अधिक जीवित हैं तो क्या होगा? हम में से कई को परिवार के अन्य सदस्यों की देखभाल करनी होगी क्योंकि उनके पास 10 गुना दिमाग नहीं था या 10 गुना स्तरों पर काम नहीं करता था। लंबी अवधि के स्वास्थ्य के मुद्दों या आर्थिक स्थिति के कुछ राज्य की संभावना के बारे में क्या पूर्वाभास नहीं किया गया है? उन लोगों के पूरे वर्गों के साथ क्या होता है, जिन्होंने बहुत कठिन आर्थिक समय या दशकों की विस्तारित बेरोजगारी की विस्तारित अवधि का सामना किया है? औसत एक असफल योजना है!

औसत जीवन के किसी भी क्षेत्र में काम नहीं करता है। जो कुछ भी आप केवल औसत मात्रा में ध्यान देते हैं वह कम होना शुरू हो जाएगा और अंततः अस्तित्व में रहेगा। कंपनियां, उद्योग, कलाकार, उत्पाद, और ऐसे व्यक्ति जो भविष्य में सफलतापूर्वक जारी हैं, वे ऐसे हैं जो हर गतिविधि को इस दृष्टिकोण के साथ करते हैं कि औसत अभी पर्याप्त नहीं है। आपको औसत के किसी भी अवधारणा से बहुत ऊपर रहने के लिए अपनी प्रतिबद्धता और सोच को बदलने की आवश्यकता है। मैं वादा करता हूँ कि जब आप ऐसा करेंगे, तो आप तुरंत अपने जीवन के अन्य क्षेत्रों को प्रभावित करना शुरू कर देंगे। आपके दोस्त और परिवार बदलने लगेंगे, परिणाम बेहतर होंगे, आप खुद को भाग्यशाली होने लगेंगे, आप समय से उड़ान भरने का अनुभव कर सकते हैं, और आप जो कार्य कर रहे हैं वह लोगों के साथ आपके जुड़ाव में सुधार करना शुरू कर देगा।

औसत भी यही कारण है कि ज्यादातर नई कंपनियां असफल हो जाती हैं। कुछ लोग एक साथ मिल जाते हैं, एक महान विचार रखते हैं, एक व्यवसाय योजना लिखते हैं, एक कंपनी शुरू करते हैं, और अपने पक्ष में जाने वाली हर चीज पर अपनी भविष्यवाणियों को आधार बनाते हैं। वे यह भी बना सकते हैं कि वे रूढ़िवादी अनुमानों को क्या मानते हैं। "मान लें कि हम उत्पाद को 10 लोगों को दिखाते हैं। हम कम से कम तीन लोगों को बेचने

के लिए बाध्य हैं।" समूह में कोई कहता है, "चलो इसे आधे में काट लें, विशेष रूप से सुरक्षित होने के लिए। क्या हम अभी भी इसे बना सकते हैं?" वे तय करते हैं कि अधिक रूढ़िवादी योजना के आधार पर भी वे सफल होंगे। लेकिन उन्होंने इस बात का सही आकलन नहीं किया कि शुरुआती 10 प्रस्तुतियाँ करने के लिए उन्हें कितने लोगों को कॉल करना होगा। यहां तक कि पृथ्वी पर सबसे आश्चर्यजनक उत्पाद को केवल 10 बैठकें प्राप्त करने के लिए 100 कॉल की आवश्यकता हो सकती है। सिर्फ इसलिए कि आपके पास पूरी तरह से योजना बनाई गई परियोजना का अगला चरण है इसका मतलब यह नहीं है कि बाकी दुनिया आपके साथ है। वे अपने शेड्यूल, अपने उत्पादों और अपनी परियोजनाओं के लिए प्रतिबद्ध हैं। सही लोगों को देखने का अवसर मिलने से भारी प्रयास और दृढ़ता बनी रहेगी। ज्यादातर लोग औसत विचारों और सोचने के तरीकों के आधार पर व्यावसायिक योजनाएं बना रहे हैं, न कि भारी मात्रा में कार्रवाई के माध्यम से जो आवश्यक हैं।

जब नए विचार एक साथ आते हैं, तो वे उन लोगों के उत्साह से प्रभावित होते हैं जो उन्हें उत्पन्न करते हैं। कई नकारात्मक विचार-जैसे कि प्रतियोगिता, अर्थव्यवस्था, बाजार की स्थिति, विनिर्माण, उधार, धन जुटाना, अन्य परियोजनाओं के साथ अपने ग्राहकों का पूर्वाग्रह, और जैसे-जैसे सभी सामान्य या औसत कठिनाई मानते हैं, उस पर सेट होते हैं। फिर, जब आशावादी अनुमान अवास्तविक साबित होते हैं, तो भी सबसे रूढ़िवादी उद्देश्य चूक जाते हैं। एक प्रमुख साथी बीमार हो सकता है, आर्थिक स्थितियों में कुछ महत्वपूर्ण परिवर्तन हो सकता है, या कुछ वैश्विक घटना हो सकती है जो अगले छह महीनों के लिए हर किसी का ध्यान आकर्षित करती है। नए उद्यम में शामिल लोग अपना उत्साह खोना शुरू कर देते हैं, जिससे आसक्त हो जाते हैं, और जैसा कि चीजें मूल रूप से अधिक कठिन हो जाती हैं, असफलता एक संभावना के रूप में उभरती है। साझेदारों को किसी भी अनुमानित आय से अधिक धनराशि से गुजरना पड़ता है। सपने देखने वालों में से एक के पास दूसरे विचार और चमत्कार होने लगते हैं यदि खिलाड़ी के मानसिक, भावनात्मक रूप से या शारीरिक रूप से तैयार नहीं होने के कारण उसे जमानत देनी चाहिए, ताकि बाजार प्रतिरोध के माध्यम से धक्का देने के लिए आवश्यक बड़े पैमाने पर कार्रवाई की जा सके।

इस परिदृश्य के साथ जारी रखते हुए, आय की समस्याओं की कमी को हल करने के लिए, समूह के सदस्य अपने दोस्तों से पैसे उधार लेने या जुटाने की कोशिश करते हैं-जहां उन्होंने और भी अधिक प्रतिरोध मारा। उन्हें पता चलता है कि अधिकांश लोगों के लिए "अनुचित" मात्रा में 10 गुना कार्रवाइयों की मात्रा को बढ़ाना मुश्किल हो जाएगा, जो कि व्यवसाय योजना से चीजों को देखने और गायब होने के लिए आवश्यक हैं। साझेदारों को यह विश्वास होना शुरू हो जाता है कि उनकी कंपनी पैसे बढ़ाने पर अधिक तीव्रता से भरोसा करती है क्योंकि यह बढ़ती कार्रवाई पर निर्भर करता है क्योंकि उन्होंने 10 गुना स्तर के विचारों और कार्यों को सही ढंग से अनुमान नहीं लगाया है।

औसत रूप से गलत-सही, निश्चित रूप से यह है कि सब कुछ stably संचालित होता है। लोग आशावादी रूप से यह अनुमान लगाते हैं कि चीजें कितनी अच्छी तरह से चलेंगी

और फिर चीजों को ढकेलने में कितनी ऊर्जा और प्रयास लगेगा। जिसने भी इसे व्यवसाय में बनाया है वह इस अवधारणा का समर्थन करेगा। आप बस सामान्य मात्रा में गुरुत्वाकर्षण या प्रतिरोध, प्रतिस्पर्धा और बाजार की स्थितियों के लिए प्रशिक्षित या तैयार नहीं कर सकते। औसत मत सोचो; बड़े पैमाने पर सोचो। 1,000 पाउंड के बैग को ढोने के लिए अपने कार्यों की तुलना करें जो आप हर दिन 20 डिग्री के ऊपर ढलान पर 40 मील प्रति घंटे की हवा में पहनेंगे। बड़े पैमाने पर, लगातार कार्रवाई के लिए तैयार करें, और आप जीतेंगे!

अधिकांश व्यवसाय विफल हो जाते हैं क्योंकि वे अपने विचारों, उत्पादों और सेवाओं को बेचने के लिए पर्याप्त कीमत पर कंपनी को बनाए रखने और इसकी गतिविधियों को निधि देने में असमर्थ हैं। कंपनी पर्याप्त मात्रा में राजस्व एकत्र करने में सक्षम नहीं है क्योंकि जिन लोगों के साथ कंपनी का निर्माण किया गया है, वे कर्मचारी, ग्राहक और विक्रेता भी केवल औसत मात्रा में कार्रवाई करते हैं।

औसत कभी भी औसत से अधिक कुछ भी नहीं देता है और आमतौर पर बहुत कम होता है। औसत सोच और कार्य आपको केवल दुख, अनिश्चितता और विफलता की गारंटी देंगे। उन सभी चीजों से खुद को छुटकारा पाएं जो आपके द्वारा प्राप्त की जाने वाली सलाह और आपके द्वारा रखे गए दोस्तों सहित औसत हैं। बहुत मुश्किल लग रहा है? याद रखें कि सफलता आपका कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदार है। और चूंकि सफलता में कोई कमी नहीं है, आप जो भी स्पष्ट सीमाएं अनुभव कर रहे हैं, वह केवल सोच और अभिनय औसत का परिणाम हो सकता है। औसत की हर अवधारणा से खुद को मुक्त करें। अध्ययन करें कि औसत लोग क्या करते हैं, और एक विकल्प के रूप में औसत पर विचार करने से खुद को और आपकी टीम को प्रतिबंधित करें। अपने आप को असाधारण विचारकों और कर्ताओं से घिरा हुआ है। अपने दोस्तों, परिवार और कार्य सहयोगियों को बताएं कि आप एक लाइलाज बीमारी की तरह औसत व्यवहार करते हैं। याद रखें, औसत कुछ भी आपको एक असाधारण जीवन में कभी नहीं मिलेगा। औसत शब्द देखें और अपने लिए देखें कि यह आपके लिए क्या है-ठेठ, साधारण, सामान्य। यह आपके सभी विचारों से अवधारणा को छोड़ने के लिए पर्याप्त होना चाहिए।

अध्याय 9 : 10 गुना लक्ष्य

मेरा मानना है कि एक प्रमुख कारण है कि लोग अपने लक्ष्य से चिपके नहीं रहते और उन्हें पूरा करने में असफल रहते हैं क्योंकि वे उन्हें शुरू से ही उच्च स्थापित करने में विफल रहते हैं। मैंने लक्ष्य निर्धारण पर कई किताबें पढ़ी हैं और यहां तक कि इस विषय पर सेमिनार भी किया है, और मैं लगातार लोगों को लक्ष्य निर्धारित करते देखता हूं और फिर कभी भी शुरू नहीं करता या उन पर जमानत नहीं देता। बार-बार और नियमित रूप से, हम में से अधिकांश को लक्ष्य निर्धारित करने के खिलाफ चेतावनी दी गई है "बहुत अधिक है।" वास्तविकता यह है कि यदि आप छोटे से शुरू करते हैं, तो आप शायद छोटे से जा रहे हैं। लोगों की असफलता को बहुत बड़ा समझने का मतलब है आमतौर पर वे कभी भी बड़ा काम नहीं करेंगे, अक्सर पर्याप्त, या लगातार पर्याप्त! आखिर तथाकथित यथार्थवादी लक्ष्यों को लेकर कौन उत्साहित है? और जो सबसे अच्छा-औसत भुगतान के साथ किसी भी चीज के बारे में उत्साहित रह सकता है? यही कारण है कि जब वे किसी भी तरह के प्रतिरोध का अनुभव करते हैं, तो लोग परियोजनाओं पर जमानत देना शुरू करते हैं; उनके लक्ष्य बहुत बड़े नहीं हैं। अपने उत्साह को बनाए रखने के लिए, आपको अपने लक्ष्यों को पर्याप्त बनाना होगा कि वे आपका ध्यान रखें। औसत और यथार्थवादी लक्ष्य लगभग हमेशा उन्हें स्थापित करने वाले व्यक्ति के लिए सुस्ती होते हैं-जो तब आवश्यक कार्यों के साथ अपने लक्ष्यों को पूरा करने में असमर्थ होते हैं।

वास्तव में, अधिकांश लोग अपने लक्ष्यों के बारे में इतने उदासीन होते हैं कि वे उन्हें केवल वर्ष में एक बार लिखते हैं। जहाँ तक मेरा सवाल है, कुछ भी करने लायक कुछ भी साल में एक या दो बार नहीं किया जाता है। जिन चीजों पर आपका जीवन निर्भर करता है, वे उन कार्यों पर आधारित होती हैं जो आप रोजाना करते हैं। यही कारण है कि मैं हमेशा दो चीजें करना सुनिश्चित करता हूँ:

- (1) मैं अपने लक्ष्यों को हर दिन लिखता हूँ और
- (2) मैं उन उद्देश्यों को चुनता हूँ जो पहुंच से बाहर हैं।

यह मुझे मेरी पूरी क्षमता तक खोलता है, जिसका उपयोग मैं प्रत्येक दिन अपनी कार्रवाई को ईंधन देने के लिए करता हूँ। कुछ लोगों का सुझाव है कि अनुचित लक्ष्यों को स्थापित करने से व्यक्ति निराश हो सकता है और रुचि खो सकता है। लेकिन अगर आपके लक्ष्य इतने कम हैं कि आप को दैनिक आधार पर भी विचार करने की आवश्यकता नहीं है, तो आप रुचि खो देंगे!

एक अच्छा विचार यह है कि आप अपने लक्ष्यों को शब्द दें क्योंकि आप उन्हें पहले से ही पूरा कर चुके हैं। मैं अपने बिस्तर के बगल में एक कानूनी पैड रखता हूँ ताकि मैं अपने लक्ष्यों को पहली बार प्रत्येक सुबह रिकॉर्ड कर सकूँ। मैं अपने कार्यालय में भी एक पैड

रखता हूँ जिस पर मैं नए और बेहतर उद्देश्यों को दर्ज करता हूँ। निम्नलिखित कुछ लक्ष्यों के उदाहरण मैं वर्तमान में काम कर रहा हूँ और मैं उन्हें कैसे लिखता हूँ। ध्यान दें कि मैं उन्हें शब्द देता हूँ जैसे कि मैंने उनमें से प्रत्येक को पहले ही हासिल कर लिया है (जब मुझे अभी तक ऐसा करना है)।

मेरे पास 5,000 अपार्टमेंट हैं जो 12 प्रतिशत से अधिक सकारात्मक नकदी प्रवाह देते हैं।

मैं संपूर्ण स्वास्थ्य और शारीरिक स्थिति में हूँ।

मेरी कुल संपत्ति \$ 100 मिलियन से अधिक है।

मेरी आय \$ 1 मिलियन प्रति माह से अधिक है।

मैंने 12 या अधिक बिकने वाली पुस्तकों को लिखा और प्रकाशित किया है।

मेरी शादी जीवित और स्वस्थ है और दूसरों के लिए एक सकारात्मक मॉडल है।

मैं अपनी पत्नी के साथ हर दिन अधिक प्यार करता हूँ।

मेरे दो सुंदर और स्वस्थ बच्चे हैं।

मेरे पास कोई ऋण नहीं है, जो दूसरों द्वारा भुगतान किया जाता है।

मेरे पास समुद्र पर एक सुंदर घर है, जिसमें कोई कर्ज नहीं है।

मेरे पास कोलोराडो में एक खेत है जिसमें पहाड़ों और घोड़ों के बारे में अविश्वसनीय विचार हैं और यह मेरा आदर्श दृश्य है।

मेरी अपनी कंपनियां हैं जिन्हें मैं दूर से नियंत्रित करने में सक्षम हूँ और मेरे साथ काम करने वाले महान लोग हैं।

मेरे बच्चे ग्रह के सबसे शक्तिशाली लोगों के दोस्त हैं।

मैं अपने समुदाय और राजनीति में सकारात्मक बदलाव ला रहा हूँ।

मैं ऐसे अनोखे कार्यक्रम बनाना जारी रखता हूँ जो लोग चाहते हैं और जो दूसरों के जीवन की गुणवत्ता में सुधार करते हैं।

मेरे पास अपने करियर में अंतहीन ऊर्जा और दिलचस्पी है।

मेरे पास एक हिट टीवी शो है जो कि फी सीजन के लिए है।

मैं अपने चर्च के सबसे बड़े दानदाताओं में से एक हूँ।

ध्यान रखें कि ये मेरे कुछ लक्ष्य हैं और इनका उपयोग केवल आपको इस बात का उदाहरण देने के लिए किया जा रहा है कि मैं इन्हें कैसे बताता हूँ। यह भी ध्यान दें कि वे ऐसी चीजें हैं जिन्हें हासिल किया जाना बाकी है, न कि उन चीजों को जो हासिल की गई हैं।

औसत लक्ष्य निर्धारण 10 गुना किर्याओं को बड़े पैमाने पर ईंधन नहीं दे सकता है और न ही करेगा। यदि आप औसत सोच के साथ प्रयास करते हैं, तो आप किसी भी चुनौतियों, प्रतिरोध, या इष्टतम स्थितियों से कम आने वाले पल को छोड़ना शुरू कर देंगे - जब तक कि आपके इंजन के रूप में कुछ बड़ा रसदार उद्देश्य न हो। प्रतिरोध के माध्यम से प्राप्त करने के लिए, आपके पास वहां पहुंचने के लिए एक बड़ा कारण होना चाहिए। आपके लक्ष्य जितने बड़े और अधिक अव्यस्तविक हैं, और उतने ही वे आपके उद्देश्य और कर्तव्य से जुड़े हैं-उतने ही अधिक वे आपके कार्यों को ऊर्जावान और ईंधन देते हैं।

उदाहरण के लिए, मान लें कि मैं बैंक खाते में \$ 100 मिलियन बचाना चाहता हूं। क्या किसी को \$ 100 मिलियन की आवश्यकता है? नहीं! यह एक गोल है जितना बड़ा और जूसियर है, उतनी ही अधिक संभावना है कि आप उस दिशा में जाने के लिए और प्रतिरोध के माध्यम से प्रेरित होंगे। यदि आप अपने लक्ष्यों में और भी अधिक ऊर्जा जोड़ना चाहते हैं, तो सुनिश्चित करें कि वे किसी बड़ी चीज से बंधे हैं। उदाहरण के लिए, कोई व्यक्ति जो पैसा कमाना चाहता है, लेकिन उसके पास क्या करने के लिए रचनात्मक लक्ष्य नहीं है, वह केवल पैसे का उत्पादन कर सकता है और फिर उसे बर्बाद कर सकता है। जब आप एक लक्ष्य निर्धारित कर रहे हों, तो सुनिश्चित करें कि आप इसके बारे में स्पष्ट हैं कि आप इसके लिए क्या चाहते हैं, और फिर इसे एक बड़े उद्देश्य से बाँध लें। अपने लक्ष्य निर्धारित करते समय भारी और व्यापक सोचें। बहुत से लोग पैसे को एक लक्ष्य बनाते हैं और इसे बचाने के लिए एक लक्ष्य निर्धारित करते हैं लेकिन फिर बस उस धन को नष्ट कर देते हैं जो बनाया गया था। देखो कि कितने लोग सिर्फ अमीर बनना चाहते थे, उन्होंने ऐसा किया और फिर दम तोड़ दिया। इसलिए अन्य लक्ष्यों के साथ संरेखित लक्ष्यों को वास्तव में आपकी मदद करना शुरू हो जाएगा। मान लीजिए कि मेरा एक लक्ष्य \$ 100 मिलियन बचाना है और एक अन्य लक्ष्य उस धन का उपयोग करना है जो कि मेरी कलीसिया और मानवता के लिए स्थितियों को सुधारने के लिए निधि कार्यक्रमों में मदद करता है। यह लक्ष्यों के संयोजन का एक उदाहरण है जो मेरे कार्यों और मेरे सभी लक्ष्यों को चलाने के लिए ईंधन और अश्वशक्ति उत्पन्न करेगा।

मैकडॉनल्ड्स में मेरे पास पहली नौकरी थी। मैं इससे नफरत करता था- इसलिए नहीं क्योंकि यह मैकडॉनल्ड्स था। मैं इससे नफरत करता था क्योंकि यह मेरे लक्ष्यों और उद्देश्यों के साथ पंक्तिबद्ध नहीं था। मेरे बगल में काम करने वाला व्यक्ति अपनी नौकरी से प्यार करता था क्योंकि यह उसके लक्ष्यों और उद्देश्यों के साथ गठबंधन करता था। मैं वह आदमी था जो \$ 7 को एक घंटा बनाता था क्योंकि मुझे कुछ खर्च करने वाले पैसे चाहिए थे, और वह वह आदमी था जिसने \$ 7 को एक घंटे में बनाया था, लेकिन जो व्यवसाय सीखना और 100 फ्रेंचाइजी खोलना चाहता था। वह समझ नहीं पाया कि मैं उत्साहित क्यों नहीं था, और मुझे समझ नहीं आया कि वह क्यों उत्साहित था। मुझे निकाल दिया गया, और वह खुद की फ्रेंचाइजी में लगा रहा। आपके लक्ष्य उन कार्यों को ईंधन देने के लिए हैं जिन्हें आपको लेने की आवश्यकता होगी-इसलिए उन्हें बड़ा बनाने और उन्हें अक्सर बनाने और फिर उन्हें अपने अन्य बड़े उद्देश्यों के साथ टाई करने के लिए।

अपने आप से पूछें कि क्या आपके द्वारा निर्धारित लक्ष्य आपकी क्षमता के बराबर हैं।

अधिकांश लोग यह स्वीकार करेंगे कि उनके लक्ष्य उनकी क्षमता से काफी नीचे हैं-क्योंकि दुनिया के अधिकांश लोग छोटे, प्राप्य और यथार्थवादी लक्ष्य निर्धारित करने के लिए आश्वस्त, राजी, और यहां तक कि शिक्षित भी हैं। यदि आप एक माता-पिता हैं, तो मुझे यकीन है कि आपने अपने बच्चों को यह सुझाव दिया है या शायद आपने अपने माता-पिता से या अपने कार्य वातावरण में इसे सुना है।

यथार्थवादी लक्ष्य कभी निर्धारित न करें; आप इसके लिए लक्ष्य निर्धारित किए बिना एक यथार्थवादी जीवन प्राप्त कर सकते हैं।

मैं वास्तव में "यथार्थवादी" शब्द का तिरस्कार करता हूं क्योंकि यह दूसरों पर आधारित है, जो संभवतः कार्रवाई के पहले तीन डिग्री पर काम कर रहे हैं। यथार्थवादी सोच इस बात पर आधारित है कि दूसरे क्या सोचते हैं, लेकिन वे आप नहीं हैं और आपकी क्षमता और उद्देश्यों को जानने का कोई तरीका नहीं है। यदि आप दूसरों के विचार के आधार पर लक्ष्य निर्धारित करने जा रहे हैं, तो सुनिश्चित करें कि आप इसे इस ग्रह के दिग्गजों के आधार पर करते हैं। वे आपको सबसे पहले बताएंगे, "मैंने जो भी किया है उसके आधार पर अपने लक्ष्यों को आधार न बनाएं क्योंकि आप और भी अधिक कर सकते हैं।" लेकिन क्या होगा अगर आप दुनिया के शीर्ष खिलाड़ियों के आधार पर लक्ष्य निर्धारित करते हैं? उदाहरण के लिए, स्टीव जॉब्स का लक्ष्य ब्रह्मांड को "डिंग" करना है, जिससे ऐसे उत्पाद तैयार किए जा सकें जो हमेशा के लिए हमारे ग्रह को बदल दें। देखो उसने एप्पल और पिक्सर के साथ क्या किया है। यदि आप दूसरों की तुलना में लक्ष्य निर्धारित करने जा रहे हैं, तो बहुत कम से कम उन दिग्गजों को चुनें जिन्होंने पहले से ही बड़े पैमाने पर सफलता बनाई है।

बहुत से लोग खुद को उस रास्ते पर पाते हैं जो वे बस इसलिए करते हैं क्योंकि वे वही कर रहे हैं जो दूसरे लोग करते हैं। ज्यादातर लोग कॉलेज जाते हैं इसलिए नहीं कि वे चाहते हैं बल्कि इसलिए कि उन्हें कहा जाता है कि वे जाएं। अधिकांश लोग उस धर्म से संबंधित हैं जो वे केवल इसलिए हैं क्योंकि उन्हें उस तरह से लाया गया था। ज्यादातर लोग केवल वही भाषा बोलते हैं जो उनका परिवार बोलता है और कभी भी दूसरी भाषा सीखने के लिए समय नहीं निकालता है। हम में से अधिकांश हमारे माता-पिता, शिक्षकों और दोस्तों द्वारा लिए गए निर्णयों से प्रभावित होते हैं और फिर उनके द्वारा और हमारे लिए निर्धारित सीमाएं। मैंने शर्त लगाई कि अगर मैंने आपके पांच सबसे करीबी सहयोगियों से उनके लक्ष्यों के बारे में पूछा, तो मैं शायद आप में से कुछ को भी पहचान पाऊंगा। आप और आपके लक्ष्यों को अपने परिवेश द्वारा हेरफेर किया जाता है।

मैं किसी अन्य व्यक्ति को कभी नहीं बताऊंगा कि उसका लक्ष्य क्या होना चाहिए। हालांकि, मैं आपको सलाह दूंगा कि जब आप अपने लक्ष्य निर्धारित करते हैं, तो इस बात का ध्यान रखें कि आपको प्रतिबंधों से शिक्षित किया गया है। इस बारे में जागरूक रहें ताकि आप संभावनाओं को कम न समझें। फिर निम्नलिखित को ध्यान में रखें:

(1) आप इन्हें अपने लिए निर्धारित कर रहे हैं-किसी और के लिए नहीं।

(2) कुछ भी संभव है।

- (3) आपके पास जितना एहसास है उससे कहीं अधिक क्षमता है।
- (4) सफलता आपका कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी है।
- (5) सफलता में कोई कमी नहीं है।
- (6) लक्ष्य के आकार के बावजूद, इसके लिए कार्य की आवश्यकता होगी।

एक बार जब आप इन अवधारणाओं की समीक्षा कर लेते हैं, तो बैठ जाएं और अपने लक्ष्यों को लिखें। और तब तक हर दिन उन्हें फिर से लिखने के लिए तैयार रहें जब तक कि वे हासिल न हो जाएं।

यदि आप अपनी क्षमता को कम आंकते हैं, तो उचित आकार के लक्ष्य निर्धारित करना असंभव है। लक्ष्यों को बहुत छोटा करें, अन्यथा आप आवश्यक बड़े पैमाने पर कार्रवाई के लिए तैयार नहीं होंगे। मुझे पता है कि 10 गुना नियम की अवधारणा सभी के लिए नहीं है। यह स्पष्ट रूप से किसी के लिए नहीं है जो औसत या औसत दर्जे को स्वीकार करने के लिए तैयार है या उन लोगों के लिए जो पीछे हटना और बचे हुए लोगों के लिए बसना पसंद करते हैं। यह उन लोगों के लिए नहीं है जो अपनी सफलता के लिए आशा और प्रार्थना पर निर्भर रहना चाहते हैं। 10 गुना नियम कुछ लोगों के लिए है जो एक असाधारण जीवन बनाने के लिए जुनूनी हैं-और जो उस प्रक्रिया के प्रभारी बनना चाहते हैं। 10 गुना नियम आपके व्यापारिक समीकरण से भाग्य और मौका की अवधारणाओं को हटा देता है और आपको दिखाता है कि भारी सफलता में ताला लगाने के लिए आपको वास्तव में क्या दिमाग लगाना चाहिए।

निम्नलिखित परिदृश्य पर विचार करें: मान लीजिए कि आप अपने वित्तीय लक्ष्य निर्धारित कर रहे हैं। 2009 में, संयुक्त राज्य अमेरिका के राष्ट्रपति ने कहा कि \$ 250,000 बनाने वाले लोगों को समृद्ध माना जाना चाहिए। वर्तमान प्रवृत्ति को ध्यान में रखते हुए, आपका कर बिल कम से कम \$ 100,000 होगा, आपको शेष \$ 150,000 के साथ छोड़ दिया जाएगा। जब आप दो कारों पर भुगतान करते हैं, तो एक बंधक भुगतान करें, अपनी संपत्ति करों का भुगतान करें, और अपने बच्चों को खिलाएं, कपड़े दें, और स्कूल दें, आपके पास \$ 20,000 शेष रह सकते हैं। यदि आप अगले 20 वर्षों के लिए उस पैसे को बचाते हैं, तो आप लगभग 400,000 डॉलर के साथ समाप्त हो जाएंगे। अब इस तथ्य को ध्यान में रखें कि आपके माता-पिता-संभवतः आपके माता-पिता और आपके ससुराल वाले दोनों ने अपनी सेवानिवृत्ति के लिए योजना ठीक से नहीं बनाई है। वे लगभग 15 वर्षों तक अपनी बचत की रूपरेखा तैयार करने जा रहे हैं और उनकी देखभाल करने के लिए आप पर निर्भर रहेंगे। यदि ऐसा होता है, तो आप बहुत जल्दी पता लगा लेंगे, और बहुत देर हो चुकी है, कि आपने अपने वित्तीय लक्ष्यों को कम करके आंका है और इसे संचित करने के लिए आपने जो कुछ भी बनाया है, उसे प्रबंधित करने में अधिक प्रयास करेंगे। और याद रखें, अपने माता-पिता की देखभाल करने के अलावा, आपको अपने खुद के सेवानिवृत्ति के वर्षों के लिए फंड देना होगा। इसके अतिरिक्त, यह परिदृश्य जीवन की लागत में कोई वृद्धि, कोई बुरी खबर, कोई आपात स्थिति और कोई बड़ी घटना नहीं मानता है। पिछले कुछ वर्षों में जो कुछ भी हुआ है, उसमें से कुछ को फेंक दें,

और आप देखेंगे कि 90 प्रतिशत आबादी ने अपनी जीवन शैली को निधि देने के लिए आवश्यक लक्ष्यों को कम करके आंका है, उनके जीवन के उद्देश्य बहुत कम हैं। "छोटी" सोच है और हमेशा एक या दूसरे तरीके से दंडित किया जाएगा।

हम एक ऐसे ग्रह पर रहते हैं जहां प्राथमिक विश्वास हर चीज का कम आंकना है। देश के सर्वश्रेष्ठ व्यावसायिक स्कूल कंपनियों के विफल होने के शीर्ष कारणों में से एक के रूप में रेखांकित करते हैं। यह एक गलत गणना के कारण होता है कि कोई कंपनी अपने उत्पाद को पकड़ने से पहले कितना नकद जलाएगी और अभी तक इसका एक और उदाहरण है कि औसत इसे कैसे नहीं काटता है।

मेरे जीवन का सबसे बड़ा अफसोस इस बात का है कि मैंने मूल रूप से जो मैंने सोचा था कि मैं शुरुआत से ही पूरा कर सकता हूं उससे 10 गुना अधिक लक्ष्य निर्धारित नहीं किया है। क्यों? क्योंकि जिस तरह से मुझे लाया गया था, उससे मेरे लक्ष्य बहुत प्रभावित और सीमित थे। मैं किसी को दोष नहीं दे रहा हूं; यह सिर्फ एक सच्चाई है। मैंने अपने व्यवसाय के कैरियर के पहले 30 साल 10 गुना प्रयास भाग को सही पाने में बिताए और अगले 25 वर्षों में 10 गुना लक्ष्य-निर्धारण अधिकार प्राप्त करने में खर्च किया। तो मैं आपको निम्नलिखित करने की सलाह देता हूं:

1. 10 गुना लक्ष्य निर्धारित करें।
2. उन्हें अपने अन्य उद्देश्यों के साथ संरेखित करें।
3. हर दिन उन्हें लिखें-जब आप उठें और सोने से पहले।

अध्याय 10 : प्रतियोगिता डरपोक ो के लिए है

मानव जाति द्वारा बनाए गए महान झूठों में से एक यह विचार है कि प्रतिस्पर्धा अच्छी है। किसके लिए अच्छा है-बिल्कुल? यह ग्राहकों को विकल्प प्रदान करने में मदद कर सकता है और दूसरों को बेहतर करने के लिए मजबूर कर सकता है। हालांकि, व्यापार की दुनिया में, आप हमेशा प्रतिस्पर्धा नहीं करने की स्थिति में रहना चाहते हैं। यदि पुरानी कहावत है, "प्रतिस्पर्धा स्वस्थ है," नई कहावत है, "यदि प्रतिस्पर्धा स्वस्थ है, तो वर्चस्व प्रतिरक्षा है!"

मैंने जो देखा है, उससे दूसरों के साथ प्रतिस्पर्धा करने से व्यक्ति की रचनात्मक सोचने की क्षमता सीमित हो जाती है क्योंकि वह लगातार देख रहा है कि कोई और क्या कर रहा है। मेरे पहले व्यवसाय के सफल होने का कारण यह है कि मैंने बिक्री कार्यक्रम बनाए, जो वास्तव में बेचने का मूल तरीका था, जिसके लिए कोई प्रतिस्पर्धा नहीं थी। यह स्पष्ट रूप से सोचने और बेचने के दृष्टिकोण का एक नया तरीका था। पिछले 200 वर्षों से किसी ने भी एक दूसरे की नकल के अलावा कुछ नहीं किया था। इसलिए मैंने प्रतियोगिता को नजरअंदाज कर दिया और कुछ किया जिससे "सूचना-सहायक विक्रय" नामक एक नई बिक्री प्रक्रिया तैयार हुई। यह इंटरनेट से पहले और उपभोक्ताओं के पास आसानी से उपलब्ध जानकारी थी। मैंने भविष्यवाणी की है कि विक्रेताओं को बेचने के पुराने तरीकों को दूर करना होगा और उन्हें सहायता करने के लिए जानकारी का उपयोग करना सीखना होगा। हालांकि मैं अपने समय से आगे था और पारंपरिक विचारकों ने विरोध किया कि एक बार जब इंटरनेट ने बड़े पैमाने पर हिट किया, तो सूचना-सहायता प्राप्त बिक्री का एक जरिया बन गया, और मेरी प्रतिस्पर्धा प्राचीन प्रणालियों और प्रक्रियाओं पर टिक गई। और मैं शीर्ष पर बाहर आया, क्योंकि लोग कुछ नया देखने के लिए रोमांचित थे। फॉरवर्ड विचारक कॉपी नहीं करते। वे प्रतिस्पर्धा नहीं करते-वे बनाते हैं। उन्होंने यह भी नहीं देखा कि दूसरों ने क्या किया है।

प्रतिस्पर्धा के लिए इसे कभी अपना लक्ष्य न बनाएं। इसके बजाय, किसी और का पीछा करने में अपना समय व्यतीत करने से बचने के लिए आप अपने सेक्टर पर हावी हो सकते हैं। दूसरी कंपनी को गति निर्धारित न करने दें; इसे अपने संगठन का काम बनाएं। पैक से आगे रहें। इसे ऐसा बनाएं कि वे आपका पीछा करना चाहें और आपके जैसा बनने की कोशिश करें, न कि दूसरे तरीके से। इसका मतलब यह नहीं है कि आपको उद्योग की प्रवृत्तियों में दूसरों के सर्वोत्तम अभ्यासों का अध्ययन नहीं करना चाहिए; हालांकि, आप उन अवधारणाओं को दूसरे स्तर पर ले जाना अपना काम बनाना चाहते हैं। उदाहरण के लिए, Apple कंप्यूटर और स्मार्टफोन बनाता है; यह केवल डेल, आईबीएम, रिम, और अन्य क्या कर रहे थे कॉपी नहीं किया था। Apple प्रतिस्पर्धा नहीं करता; यह हावी है, यह गति निर्धारित करता है, और यह दूसरों को इसकी सफलता की नकल करने की

कोशिश करता है। प्रतिस्पर्धी स्तर पर अपने लक्ष्य निर्धारित न करें। उन्हें एक ऐसे स्तर पर सेट करें जो आपके सेक्टर पर हावी हो जाए और पूरी तरह से हावी हो जाए।

आप कैसे हावी होते हैं, आप आश्चर्यचकित हो सकते हैं? पहला कदम हावी होने का फैसला करना है। फिर हावी होने का सबसे अच्छा तरीका वह है जो दूसरे करने से इनकार करते हैं। यह सही है-वे जो नहीं करेंगे। यह आपको तुरंत अपने लिए एक स्थान बनाने और अनुचित लाभ विकसित करने की अनुमति देगा। मुझे स्पष्ट होने दें: मैं एक अनुचित लाभ चाहता हूँ यदि मैं एक बना सकता हूँ। हालांकि मैं हमेशा नैतिक हूँ, मैं कभी निष्पक्ष नहीं होता। मैं उन तरीकों की तलाश करता हूँ जिनमें मुझे एक अनुचित लाभ मिल सकता है-और एक अच्छे तरीका यह है कि ऐसा करना है जो अन्य नहीं करेंगे। ऐसा कुछ ढूँढ़ें जो वे नहीं कर सकते, शायद उनके आकार या अन्य परियोजनाओं के लिए उनकी प्रतिबद्धता के कारण, और फिर उसका फायदा उठाएं। शायद वे ऐसे समय में वापस आ रहे हैं जब अर्थव्यवस्था अनिश्चित है। यह उन स्थानों में विस्तार करने का आपका क्षण होगा जहां वे अनुबंध कर रहे हैं। एक कंपनी जिसके साथ मैं काम कर रहा था, उसने दंत प्रत्यारोपण में कहा था कि क्षेत्र के नेता ने सभी यात्रा खर्चों में कटौती की है और चुना है कि सभी ग्राहक संपर्क फोन और इंटरनेट पर किया जाता है। प्रतिस्पर्धात्मक लाभ प्राप्त करने के लिए, हमने व्यक्तिगत संपर्कों पर हावी होने का फैसला किया, जबकि नेता पीछे हट गए। वर्चस्व-प्रतियोगिता नहीं!

कभी भी सहमत हुए मानदंडों द्वारा नहीं खेलना चाहिए जिसके भीतर अन्य काम करते हैं। किसी भी समूह या उद्योग के नियम, मानदंड और परंपराएं आमतौर पर ऐसे जाल होते हैं जो नए विचारों, महानता के उच्च स्तर और वर्चस्व को रोकते हैं। तुम सिर्फ एक दौड़ में नहीं रहना चाहते; आप विचारों की सूची में सबसे ऊपर रहना चाहते हैं। इससे भी बेहतर, आप केवल एक व्यवहार्य समाधान के रूप में माना जाना चाहते हैं। आपको उस दृष्टिकोण को अपनाने की आवश्यकता है जो आपके पास अपने स्थान में इतनी शक्ति है कि आपके ग्राहक, आपके बाजार, और यहां तक कि आपकी प्रतिस्पर्धा भी आपके बारे में सोचने के बाद स्वचालित रूप से आपके बारे में सोचते हैं। आईबीएम ने ऐसा सफलतापूर्वक किया कि सभी पीसी को आईबीएम के रूप में संदर्भित किया गया। एक समय था जब जीरक्सा ने कॉपियर्स के साथ इसे इतनी सफलतापूर्वक पूरा किया कि आप प्रतियां बनाने के बारे में बात नहीं करते थे, बल्कि जेरोक्सिंग करते थे। यह एक क्षेत्र का शुद्ध वर्चस्व है और आपके ट्रेडमार्क नाम की सही सुरक्षा नहीं करता है। मेरी बिक्री प्रशिक्षण कंपनी का लक्ष्य राजस्व या ग्राहकों के लिए अंतरिक्ष में दूसरों के साथ प्रतिस्पर्धा करना नहीं है। हमारा लक्ष्य शाब्दिक रूप से यह सुनिश्चित करना है कि ग्रह पृथ्वी पर हर इंसान बिक्री प्रशिक्षण के साथ ग्रांट कार्डोन की बराबरी करे। शायद नहीं, लेकिन यह वह लक्ष्य है जिसका उपयोग हम निर्णय लेने के लिए करते हैं। हम किसी और के साथ किसी क्षेत्र में सर्वश्रेष्ठ होने के लिए प्रतिस्पर्धा नहीं कर रहे हैं। हमारा लक्ष्य सभी लोगों की सोच पर हावी होना है ताकि मेरा नाम बिक्री प्रशिक्षण का पर्याय बन जाए। Google "बिक्री प्रेरणा" शब्द और मेरे वीडियो को पॉप अप देखें। यह एक क्षेत्र, लक्ष्य या किसी भी प्रयास को पूरी तरह से खुद करने का तरीका है।

आप हमेशा उन लोगों से सीख सकते हैं जो प्रतिस्पर्धा करना चाहते हैं; बस उनका पीछा न करें। वालमार्ट के संस्थापक सैम वाल्टन को कहा गया था कि वे अन्य दुकानों की साप्ताहिक रूप से खरीदारी करें ताकि यह देखा जा सके कि वे क्या कर रहे हैं और उस पर क्या सुधार कर रहे हैं। साथ ही, उन्होंने वर्चस्व का लक्ष्य भी रखा था, प्रतिस्पर्धा का नहीं। यदि आप दूसरों के लिए सबसे अच्छा नकल करने जा रहे हैं, तो उन्हें दूर करें, उस अभ्यास को चैंपियन करें, और इसे अपना बनाएं। उनकी "विशिष्टताओं" को तब तक निभाएं जब तक कि वे आपका लाभ नहीं बन जाते। ऐसा उस बिंदु पर करें जहां आप उस क्षेत्र के विशेषज्ञ और नेता बन जाते हैं और इसे इतने अविश्वसनीय रूप से हावी कर देते हैं कि वे अब इसे आजमाना भी नहीं चाहते हैं। आपको पहले स्थान पर होने की आवश्यकता नहीं है, लेकिन पहले अंतरिक्ष में विचार किया जाना महत्वपूर्ण है-अगर आपको मेरा मतलब है। अपने निरंतर कार्यों के माध्यम से आप बाजार को जो संदेश भेजना चाहते हैं, वह है, "कोई भी मेरे साथ नहीं रख सकता। मैं दूर नहीं जा रहा हूं। मैं एक प्रतियोगी नहीं हूं। मैं अंतरिक्ष हूं।"

आप में से अधिकांश लोगों के पास आपके स्थान के कुछ नेताओं की तुलना में कम पैसा होगा। यहां तक कि अगर आपके पास बाजार के अन्य खिलाड़ियों की तुलना में कम पैसा है, तो इसका मतलब यह नहीं है कि आप नुकसान में हैं। हालांकि वे आपको आउटस्पेंड या आउटडेज करने में सक्षम हो सकते हैं, आप निश्चित रूप से सोशल मीडिया, व्यक्तिगत विजिट, मेल, ई-मेल, नेटवर्किंग, आदि का उपयोग करके उन्हें आउटवर्क कर सकते हैं। आपके पास मौजूद संसाधनों का उपयोग करके अभियान बनाएं। ऊर्जा, प्रयास, रचनात्मकता, या आप अपने ग्राहकों के साथ कितना संपर्क बना सकते हैं, इसकी कोई कमी नहीं है। बड़े खिलाड़ियों द्वारा उपयोग किए जाने वाले महंगे और अक्सर बेकार विज्ञापन अभियानों का मुकाबला करने के लिए ऑफ़र, सूचना, वीडियो, लिंक, तृतीय-पक्ष सत्यापन, मेल, ई-मेल, फोन कॉल, और व्यक्तिगत यात्रा संयोजनों के अभियानों के विविधताओं का उपयोग करें। चेतावनी: जब प्रतियोगियों की "गहरी जेब" विज्ञापन का सामना करने के लिए गतिविधि का उपयोग किया जाता है, तो कभी भी यह नजरअंदाज न करें कि इस पर ध्यान देने और अपने स्थान पर ध्यान बनाए रखने के लिए कितनी गतिविधि होती है। उदाहरण के लिए, लोग सोचते हैं कि वे दिन में दो बार फेसबुक या ट्विटर पर पोस्ट कर सकते हैं और वे एक प्रभाव पैदा कर रहे हैं। यदि आप दोहों में सोचते हैं तो आप बड़े पैमाने पर कार्रवाई को नहीं समझते हैं और अगर आप सोचते हैं कि कुछ पोस्ट आपको नजर आने वाली हैं, तो आप निश्चित रूप से इंटरनेट के आकार को कम करके आंक रहे हैं। अपने व्यवसाय के बढ़ने के हर दूसरे पहलू की तरह, आपको बार-बार दिखाते रहना होगा और यह स्पष्ट करना होगा कि आप दूर नहीं जा रहे हैं।

सोशल मीडिया के बारे में अच्छी बात यह है कि कोई भी व्यक्ति अपनी वित्तीय स्थिति की परवाह किए बिना अंतरिक्ष में खेल सकता है। यह असीमित रचनात्मकता के लिए अनुमति देता है, और केवल उन लोगों को पुरस्कृत करता है जो इसे लगातार और लगातार उपयोग करते हैं। जब मैंने पहली बार सोशल मीडिया के साथ खेलना शुरू किया, तो मैंने दिन में दो बार पोस्ट किया। मुझे नहीं पता कि मैं क्या सोच रहा था - यह "थोड़ा सोचने का क्षण" था। हम एक साथ महीने में एक बार ई-मेल रणनीतियों को

भेजना शुरू करते हैं और खुद को उन लोगों से अनुरोध प्राप्त करते हैं जो हमारे ई-मेल अभियान से हटाना चाहते थे। मेरे सहकर्मियों ने मुझे वापस जाने का सुझाव दिया। तभी मैं उठा और अपने होश में आया। मैंने बंद करने के बजाय, पदों की संख्या को बढ़ाकर 10 गुना कर दिया, जो हम कर रहे थे। फिर मैंने अपने कर्मचारियों को मासिक (आठ बार) के बजाय सप्ताह में दो बार इलेक्ट्रॉनिक रणनीतियों को भेजने की शुरुआत करने के निर्देश दिए और दिन में 48 बार (हर 30 मिनट में एक बार) व्यक्तिगत रूप से ट्विटर पर टिप्पणियां पोस्ट करना शुरू कर दिया। उनमें से प्रत्येक मेरे द्वारा लिखा गया था, और उन्हें एक निश्चित समय में गिराए जाने के लिए स्थापित किया गया था। यद्यपि आप मान सकते हैं कि इस बड़े पैमाने पर बहिर्वाह अभियान के साथ शिकायतें और "सदस्यता समाप्त" अनुरोध बढ़ जाएंगे, उन्होंने नहीं किया। इसके बजाय, हमने अपनी गतिविधि स्तर के लिए ई-मेल और प्रशंसा के पद प्राप्त करना शुरू कर दिया, और लोगों को मुफ्त बिक्री और प्रेरक जानकारी प्रदान करने की मेरी इच्छा के लिए तारीफ की। सवाल की झड़ी लग गई: "आप यह सब कैसे कर सकते हैं? आपका स्टाफ कितना बड़ा है? आपको समय कहाँ लगता है? और टिप्पणी करने वाले प्रत्येक व्यक्ति के लिए, कुछ इसी तरह की एक और 1,000 सोच होनी चाहिए।" और आपको क्या लगता है कि वे किस बारे में सोच रहे थे? यह करना महंगा नहीं था और केवल मुझे ऊर्जा, प्रयास और रचनात्मकता पर खर्च करना पड़ा। उसी समय मैं ऐसा कर रहा था, जिस आदमी से ज्यादातर लोग मेरी तुलना करते हैं, उससे पछा गया था कि वह सोशल मीडिया के बारे में क्या सोचता है। उन्होंने जवाब दिया, "मैं अभी भी इसका मूल्यांकन कर रहा हूँ।" जब वह मूल्यांकन कर रहा है, मैं उसे मार रहा हूँ। मैंने एक दिन ट्विटर पर पोस्ट किया, "मैं ट्विटर को अपनी छोटी कुतिया बनाने जा रहा हूँ।"

यह वर्चस्व और अपमानजनक सोच और कार्रवाई का एक बड़ा उदाहरण है जिसमें पैसा खर्च नहीं होता है। इस तरह के वर्चस्व के बारे में सोचें: यदि आप घुसना शुरू नहीं करते हैं तो आप हावी नहीं हो सकते हैं, और आप गतिविधि के उचित स्तरों का उपयोग करके प्रवेश नहीं करेंगे। आपकी सबसे बड़ी समस्या अस्पष्टता है-अन्य लोग आपको नहीं जानते हैं और आपके बारे में नहीं सोच रहे हैं।

हम सभी के लिए एक और समस्या बाजार में शोर की मात्रा के माध्यम से हो रही है। आपको दो काम करने होंगे: (1) ध्यान देना और (2) शोर से गुजरना। मेरे मामले में, हमने कुछ शिकायतकर्ताओं को संतुष्ट करने के लिए वापस निर्णय लेने का निर्णय किया था, हमने अपने संपर्क आधार का विस्तार नहीं किया होगा। जितना मैंने पोस्ट किया, उतना ही लोगों ने हमें पसंद किया। जितना हमने बाहर रखा, उतने ही अधिक लोगों ने हमारी मदद की। जैसा कि हमने इस नए कार्यक्रम में विस्फोट किया, हमने प्रतियोगियों से पोस्ट भी देखीं, जो मेरा मजाक उड़ा रहे थे। फिर भी इन टिप्पणियों ने मुझे और मेरे व्यवसाय पर ध्यान दिया। दो चीजें तब होंगी जब आप सही मात्रा में कार्रवाई करेंगे: (1) आपको समस्याओं का एक नया सेट मिलेगा और (2) आपकी प्रतिस्पर्धा आपको बढ़ावा देना शुरू कर देगी। मुझे यह पसंद है जब मैंने ऐसा प्रभाव डाला है कि दूसरे जो मुझे नहीं जानते हैं वे भी वार्तालाप कर रहे हैं जो मेरे व्यवसाय, मेरे उत्पादों और मैं क्या कर रहा हूँ, इसके बारे में जागरूकता बढ़ाता है।

उन लोगों की क्षमता, कार्य और दिमाग का निर्धारण करें जिनके खिलाफ आप प्रतिस्पर्धा करते हैं। वो करें जो वे नहीं करेंगे, वहां जाएं जहां वे नहीं जाएंगे, और 10 गुना मात्रा में सोचें और कार्रवाई करें जिसे वे समझ नहीं सकते हैं। सर्वोत्तम प्रथाओं पर प्रतिस्पर्धा में शामिल न हों; अपने कार्यों को दुनिया द्वारा अनुचित माना जाने वाले बिंदु पर ले जाएं, जहां आप उन चीजों को कर रहे हैं जो केवल आप और आपकी कंपनी कर रहे हैं, कर सकते हैं, या कुछ करने के लिए तैयार हैं, जिसे मैं "केवल अभ्यास" कहता हूँ।

एक कंपनी के लिए मैंने एक बार परामर्श दिया था, हमने उन स्थानों की पहचान की, जिनमें "केवल प्रथाओं" को नियोजित किया जा सकता था। हमने पाया कि ग्राहकों के साथ पालन करने के अभ्यास से उद्योग सामान्य रूप से जूझ रहा है। इसलिए हमने देखा कि हमारे प्रतियोगी क्या नहीं करेंगे और उन्होंने पाया कि उनमें से कोई भी ग्राहकों को वापस नहीं बुलाएगा क्योंकि उन्होंने स्टोर छोड़ दिया था। इसने कंपनी को तुरंत कार्यक्रम शुरू करने के लिए प्रेरित किया जिसके दौरान ग्राहकों को वापस बुलाया गया क्योंकि उन्होंने पार्किंग से बाहर निकाल दिया। प्रबंधकों ने तुरंत ग्राहकों के सेलफोन पर कॉल करना शुरू कर दिया क्योंकि उन्होंने कंपनी के परिसर को छोड़ दिया और उन्हें वापस जाने के लिए कहा। यदि कॉल ध्वनि मेल में गया, तो प्रबंधक ने ग्राहक से अनुरोध करते हुए एक संदेश छोड़ा, "कृपया तुरंत वापस आएं। मेरे पास कुछ ऐसा है जो आपको अवश्य देखना चाहिए।" या प्रबंधक यह सुझाव देते हुए एक पाठ भेजेगा कि कंपनी के पास ग्राहक को तुरंत दिखाने के लिए कुछ है। यदि कोई सफल संपर्क नहीं हुआ, तो दूसरे प्रबंधक ने उसी दिन और फिर अगली सुबह कॉलबैक कार्यक्रम दोहराया। परिणाम पागल थे। लगभग 50 प्रतिशत ग्राहक तुरंत लौट आए, और लगभग 80 प्रतिशत ग्राहक उस समय खरीदार बन गए। बाद की कॉल के परिणामस्वरूप एक और 20 प्रतिशत वापस आ गया और उस संगठन की बिक्री नए स्तर तक बढ़ गई। यह "केवल प्रथाओं" का एक उदाहरण है।

इससे कोई फर्क नहीं पड़ता है कि आप क्या करते हैं-इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आपका लक्ष्य अपने क्षेत्र पर कार्रवाई के साथ हावी होना है, जो कि तत्काल, सुसंगत, और लगातार है और स्तरों पर है कि कोई भी दूसरा या डुप्लिकेट पर काम करने के लिए तैयार नहीं है। कोई भी कार्रवाई करें, और इसे एक स्तर पर ले जाएं जो आपको और आपकी कंपनी को बाकी सभी लोगों से अलग करेगा जो आपके स्थान पर हो सकते हैं। खुद को वहां के एकमात्र खिलाड़ी के रूप में प्रतिष्ठित करने के लिए ऊर्जा, प्रयास और रचनात्मकता के हर आखिरी हिस्से को खर्च करने के लिए तैयार रहें। अपने बाजार, अपने ग्राहकों और यहां तक कि अपने प्रतिद्वंद्वियों के दिमाग में पहले स्थान पर हावी होना सीखें। बाजार की स्थिति तब तक नहीं सुधरेगी जब तक आप अपने सोचने के तरीके और बाजार के दृष्टिकोण में सुधार नहीं करते। यहां तक कि अगर आप कमजोर बाजार में हैं, तो आप उस पर हावी होने पर कम पीड़ित होते हैं। कमजोर बाजार वास्तव में अवसर पैदा करते हैं क्योंकि उन बाजारों में खिलाड़ी आम तौर पर निर्भर और कमजोर हो गए हैं क्योंकि वे नहीं जानते कि कैसे अधिक चुनौतीपूर्ण वातावरण में काम करना है। उनके लिए खेद महसूस न करें; उन पर हावी हो। वे बुरा नहीं कर रहे हैं; उनके औसत विचार और कार्य बस उन्हें विफल कर रहे हैं। बाजार क्रूर है और जो कोई भी सही कार्रवाई नहीं

करेगा, उसे कोई भी सजा देगा। अब अपने क्षेत्र, बाजार, प्रतिस्पर्धा और अपने संभावित ग्राहकों के हर विचार पर हावी होने के उद्देश्य से अपने हर विचार और कार्य को करने का समय है। प्रतिस्पर्धा के बारे में सोचना छोड़ो। सभी के कहने के बावजूद, यह स्वस्थ नहीं है। यह बहनों के लिए है।

अध्याय 11: मध्य वर्ग से बाहर निकलना

कृपया इस अध्याय में जो मैं लिखता हूं, उस पर अपमान न करें। मुझे पता है कि आप में से कई लोगों ने अपना पूरा जीवन मध्य वर्ग में जाने की कोशिश में बिताया है, और मैं आपको यह बताने वाला हूं कि यह गलत लक्ष्य है। दिमाग खुला रखिये। मैं एक दिन इस विषय पर एक पूरी पुस्तक लिखने जा रहा हूं-लेकिन अभी के लिए, आइए इस बारे में सोचें कि मैं "मध्यवर्गीय मानसिकता" को क्या कहता हूं। मेरा मानना है कि मैं यह मामला बना सकता हूं कि मध्यम वर्ग वह समूह है जो अपने सदस्यों की सोच और कार्यों से सबसे अधिक आहत होता है। हालांकि यह एक ऐसा समूह है, जिसके कई लोग हिस्सा बनने की खाहिश रखते हैं, लेकिन यह ऐसा समूह भी है जो सबसे ज्यादा फंसता है, हेरफेर करता है, और जोखिम में है। क्या मध्यम वर्ग वास्तव में उतना ही अच्छा दर्जा है जितना कि आप पर विश्वास किया गया है? क्या आप भी जानते हैं कि मध्यम वर्ग होने का क्या मतलब है या इस समूह में एक व्यक्ति क्या है? इससे पहले कि आप कहां जा रहे हैं या आप जिस समूह से संबंधित हैं, उसके बारे में निर्णय लेने से पहले, उस समूह के आंकड़ों का निरीक्षण करना समझदारी होगी।

मध्य वर्ग की आय

विकिपीडिया और 2008 की जनगणना की रिपोर्ट बताती है कि मध्यम वर्ग की आय सीमा कहीं \$ 35,000 से \$ 50,000 प्रति वर्ष है। अध्ययन का एक और सेट पढ़ें, और ये आंकड़े \$ 22,000 और \$ 65,000 प्रति वर्ष के बीच हैं। यह कोई रहस्य नहीं है कि न्यूयॉर्क जैसे शहरी क्षेत्र में इन आय स्तरों में से किसी पर भी जीना बेहद मुश्किल होगा। यह अनुभव वह नहीं है जो अधिकांश लोग एक वांछनीय स्थिति पर विचार करेंगे।

मध्यम वर्ग को ऊपरी और निचले मध्यम वर्ग में विभाजित किया गया है। उच्च मध्यम वर्ग में आमतौर पर ऐसे लोग होते हैं, जिनके पास प्रति वर्ष \$ 1 मिलियन से अधिक की संपत्ति और घरेलू आय होती है, हालांकि इस बात को पुष्ट करने के लिए कुछ भी नहीं है कि \$ 1 मिलियन की संख्या क्या है। मुझे लगता है कि यह सिर्फ अच्छा लगता है। ज्यादातर लोग \$ 1 मिलियन को बहुत पैसा मानते हैं-जब तक कि उनके पास यह न हो। तब उन्हें एहसास होता है कि यह किसी व्यक्ति के निर्णयों और विचारों को एक बार में बदलने या एक नई आय वर्ग में प्रवेश करने के बाद से बहुत अधिक हो जाता है।

कथित उच्च मध्यम वर्ग के लोग अपने कार्यालयों में विशेष रूप से उच्च पदों पर रहते हैं और अपने कई साथियों की तुलना में आर्थिक रूप से अधिक स्थिर माने जाते हैं। यह बहुत अच्छी तरह से मामला हो सकता है-जब तक कि किसी भी प्रकार का आर्थिक विनाश नहीं होता है। फिर हम देखते हैं कि यह समूह भी असुरक्षित है। कुल मिलाकर, इस समूह के सदस्यों को अच्छे समय में राष्ट्र की आर्थिक वृद्धि के कारण अपनी आय में काफी वृद्धि का अनुभव करना चाहिए। निम्न मध्यम वर्ग में उनके कई समकक्षों की तुलना में उनके पास उच्च डिस्पोजेबल आय है, जिसमें ऐसे लोग शामिल हैं जिनकी

बुनियादी शैक्षणिक योग्यता और \$ 30,000 और \$ 60,000 के बीच वार्षिक आय है। निम्न मध्यम वर्ग हमारे देश की कुल आबादी का एक बड़ा हिस्सा है। इसने उच्च मध्यम वर्ग के स्तर तक पहुंचने के लिए अक्सर संघर्ष किया; हालाँकि, जब आर्थिक तंगी पकड़ लेता है, तो हर कोई खिंच जाता है।

हाल के एक महीने में, "ग्रान्ट, मुझे इस महीने अपने दरवाजे खुले रखने के लिए \$ 10,000 का जाल लगाना होगा। मैं यह कैसे कर सकता हूँ?" मैं रविवार के फुटबॉल खेल के दौरान उनका संदेश प्राप्त किया, इसलिए मैंने उनसे पूछा, "क्या आप आज खेल देख रहे हैं?" उसने मुझे जवाब दिया, "हाँ।" मैंने फिर उत्तर दिया, "आप खेल को देखने के लिए रविवार को क्या कर रहे हैं? आपको फ्लायर का वितरण करना चाहिए, हर घंटे के हर सेकंड को खर्च करने की कोशिश करनी चाहिए जो आपकी जरूरत से अधिक आय बनाने की कोशिश कर रहा है। शुद्ध लाभ में \$ 100,000 - \$ 10,000 नहीं।" "रविवार," उसने जवाब दिया, "आराम का दिन है।" ओह लड़का। मैंने वापस प्रश्न किया, "यह उन लोगों के लिए है जो अन्य छह दिनों में काम करते हैं! भगवान उन लोगों से बात नहीं कर रहे थे जिनके पास धन की कमी है और आराम का दिन नहीं कमाया है। इसलिए खेल को बंद करें, अपने सोफे को छोड़ दें, और जाओ उस धन को प्राप्त करो जिसकी तुम्हें जरूरत है! एक मध्यवर्गीय गुलाम बनना छोड़ दो, और अपने और अपने घर और अपनी कंपनी के लिए धन और वित्तीय स्वतंत्रता के लिए आवश्यक आय का सृजन करो!" मुझे लगता है कि उसे संदेश मिल गया है।

मेरे मुवक्किल को जोखिम है क्योंकि वह अपनी जरूरतों के आधार पर काम कर रहा है और इसलिए बस "प्राप्त कर रहा है।" दुर्भाग्य से, यह मध्यवर्गीय मानसिकता वित्तीय सुरक्षा नहीं बनाएगी। उस पर बैंक सूख गए; वह अब अपनी गद्दी के लिए ऋण पर निर्भर नहीं रह सकता था, और वह अब केवल अपने कार्यों पर निर्भर रह सकता है। मध्यम वर्ग के कई सदस्यों के साथ यही समस्या है। वे वास्तव में बड़े होने के बजाय जो उन्होंने आवश्यक समझा है उसके बाद जाते हैं। ज्यादातर लोगों का मानना ​​है कि एक आरामदायक मध्यवर्गीय जीवन में कपड़े, एक घर, कुछ कारें, छुट्टी का समय, शायद ऊपरी प्रबंधन की स्थिति और बैंक में कुछ पैसे शामिल हैं।

हालाँकि, इतिहास में उस अवधि के आधार पर जिसका हम उल्लेख कर रहे हैं, "मध्यम वर्ग" शब्द के कई अर्थ हैं-जिनमें से कई अभी भी काफी विरोधाभासी हैं। इसने किसानों और बड़प्पन के बीच लोगों के वर्ग को संदर्भित किया है, जबकि अन्य परिभाषाओं से पता चलता है कि मध्यम वर्ग के पास रईसों के लिए पर्याप्त पूंजी थी। हम आज स्पष्ट रूप से उस अर्थ से एक लंबा सफर तय कर चुके हैं। उदाहरण के लिए, भारत में, मध्यम वर्ग को उन लोगों के रूप में माना जाता है, जो एक मालिक के कब्जे वाली संपत्ति में रहते हैं, जबकि एक नीली कॉलर वाली नौकरी आपको संयुक्त राज्य अमेरिका में और यूरोप में मध्य वर्ग बनाती है, जो आपको काम करने वाली श्रेणी का सदस्य बनाती है।

एक महत्वपूर्ण अंतर जिसे मैं बनाना चाहता हूँ वह है "मिडिल क्लास" का अपना संदर्भ, एक आय स्तर के बजाय एक माइंड-सेट। कोई व्यक्ति जो \$ 1 मिलियन प्रति वर्ष बनाता है वह अभी भी मध्यम-वर्ग की सोच और कार्यों को अपना सकता है। यह एक ऐसी

मानसिकता है जो जाल बनाती है जो आपको विफल कर देगी। मध्यम वर्ग, बड़े हिस्से में, एक लक्ष्य है जो आपको वह नहीं प्रदान करेगा जो आप वास्तव में चाहते हैं। यह "मध्य" है-जिन शब्दों को हम पहले ही अत्यधिक अनाकर्षक मान चुके हैं, उनके साथ सामान्य या औसत-पर्यायवाची हैं।

लेकिन आजकल ज्यादातर लोगों के लिए मध्यम वर्ग का क्या मतलब है? फरवरी 2009 में, आधिकारिक साप्ताहिक प्रकाशन द इकोनोमिस्ट ने घोषणा की कि दुनिया की आधी से अधिक आबादी अब उभरते देशों में तेजी से विकास के परिणामस्वरूप इस समूह से संबंधित है। इस लेख में मध्य वर्ग को विवेकाधीन आय का एक उचित राशि होने और गरीबों के रूप में हाथ से मुंह से नहीं रहने की विशेषता है। यह उस बिंदु पर शुरुआत के रूप में परिभाषित किया गया था, जहां लोगों को मूल भोजन और आश्रय के लिए भुगतान करने के बाद विवेकाधीन खर्च के लिए उनकी आय का एक तिहाई बचा है।

हालाँकि, आज के मध्य वर्ग के लगभग किसी भी सदस्य के पास विवेकाधीन आय के लिए उसकी आय का एक तिहाई नहीं बचा है। इस समूह को वर्तमान में मध्यम-वर्ग के निचोड़ के नाम से जाना जाता है, जिसमें मजदूरी में वृद्धि, मध्य-आय वालों के लिए मुद्रास्फीति के साथ बने रहने में विफल होती है। इसी समय, घटना शीर्ष वेतन अर्जक पर समान प्रभाव डालने में विफल रहती है। इस तथ्य को जोड़ें कि माना जाता है कि मध्यम वर्ग की अधिकांश संपत्ति ऋण और घरेलू इक्विटी की गणना से आई है जो वास्तविक धन की तुलना में अधिक गहरे थे। मूल भोजन और आश्रय के लिए भुगतान करने के बाद।

मध्यम वर्ग से संबंधित व्यक्तियों को अक्सर पता चलता है कि आवास बाजार के पतन के कारण क्रेडिट पर उनकी निर्भरता उन्हें मध्यम वर्ग की जीवन शैली को बनाए रखने से रोकती है, नीचे की गतिशीलता को ऊपर की गतिशीलता की आकांक्षाओं का मुकाबला करने का खतरा बनाती है। यह गुरुत्वाकर्षण, प्रतिरोध और अप्रत्याशित स्थिति है जिसका मैंने पहले उल्लेख किया था। यह समूह तब मध्यम वर्ग की आय में गिरावट का अनुभव करता है क्योंकि नौकरियां खो जाती हैं। और हमारे इतिहास में पहली बार, हम अधिक पुरुषों को महिलाओं की तुलना में नौकरी खोते हुए देख रहे हैं क्योंकि उच्च-भुगतान वाले पुरुषों को उनके कम महंगे समकक्षों को रखने के पक्ष में जाने दिया जा रहा है। इसी समय, आवश्यक वस्तुओं की कीमतें जैसे कि ऊर्जा, शिक्षा, आवास, और बीमा में वृद्धि जारी रहती है जबकि मजदूरी में कमी आती है। इस तरह का निचोड़ हमेशा किसी आबादी में लोगों के सबसे बड़े समूहों को प्रभावित करता है। अमीर आय और ऋण पर निर्भर नहीं करते हैं, और गरीबों को सहायता मिलेगी जिसके लिए मध्यम वर्ग योग्य नहीं है।

ज्यादातर लोगों के लिए, मध्यम वर्ग होने का मतलब है कि अच्छी तनखाह, उचित स्वास्थ्य सेवा, एक अच्छे पड़ोस में एक आरामदायक घर, एक अच्छी शिक्षा (जो भी मतलब हो) के लिए एक विश्वसनीय नौकरी होने का मतलब है एक बच्चे के लिए, छुट्टियों के लिए समय (यह है अत्यधिक मूल्यवान), और 401 (क) में पैसा जो बढ़ रहा है और एक सभ्य सेवानिवृत्ति के लिए अनुमति देता है। फिर भी यह सब इतने लंबे समय

तक के लिए दिया गया-अब उथल-पुथल में है, एक हाउसिंग इम्प्लांटेशन और क्रेडिट पतन के लिए धन्यवाद। मौजूदा मध्य वर्ग को निचोड़ा जा रहा है और उम्मीद है, सबसे अच्छी तरह से, अतीत की उपलब्धियों को पकड़ने या ठीक करने के लिए। इस समूह की औसत आय लगातार कम हो रही है। इसके सदस्यों की नौकरियां खतरे में हैं, और उनकी बचत और निवेश को जोखिम में डाल दिया गया है। अतीत की बहुत सराहना की गई छुट्टी शायद पड़ोस के पार्क की यात्रा की तरह होगी।

आप सबको यह बताने की क्या बात है? मध्यम वर्ग के लोगों से पूछें कि क्या यह सुरक्षित या वांछनीय लगता है-और हालांकि वे दावा कर सकते हैं कि वे "गरीब" नहीं होने के लिए आभारी हैं, वे संभवतः आपको बताएंगे कि वे मध्यम वर्ग की तुलना में श्रमिक वर्ग के सदस्य की तरह महसूस करते हैं। इस तथ्य पर भी गौर करें कि डालर आज की तुलना में आज कम था और कल भी कम होगा। कोई है जो प्रति वर्ष \$ 60,000 बना रहा है, करो में \$ 15,000 का भुगतान करता है। यदि वह व्यक्ति भाग्यशाली है, तो उसे 45,000 डॉलर प्रति वर्ष के साथ छोड़ दिया जाता है, जो वास्तव में घर, स्कूल, बीमा, भोजन, कार भुगतान, ईंधन, चिकित्सा आपात स्थिति, छुट्टियों और बचत के लिए केवल \$ 32,000- के लायक है। क्या यह सुनना आपके लिए वांछनीय है? मध्यवर्ग एक सपने के रूप में अनगिनत अमेरिकियों को एक अच्छा लक्ष्य बनाकर बेचा गया था जिसके लिए उन्हें प्रयास करना चाहिए। फिर भी वास्तव में, यह वास्तव में केवल "अच्छा" के करीब है -और शायद इसे माउसट्रैप के रूप में वर्णित किया जाता है, जिसमें पनीर का एक बड़ा मोटा टुकड़ा होता है।

मैं तर्क देता हूं कि दुनिया में मध्यम वर्ग सबसे अधिक दबा हुआ, प्रतिबंधित और सीमित सामाजिक और आर्थिक जनसांख्यिकीय है। जो लोग इसका हिस्सा बनने की इच्छा रखते हैं वे एक निश्चित तरीके से सोचने और कार्य करने के लिए मजबूर होते हैं जहां "बस पर्याप्त" इनाम है। यह विचार कि कोई व्यक्ति केवल "सहज" या "पर्याप्त रूप से संतुष्ट" होने के लिए पर्याप्त होगा, वह एक अवधारणा है जिसे शैक्षिक प्रणाली, मीडिया, और राजनेताओं द्वारा बेचा गया है-लोगों की एक पूरी आबादी को इसके बजाय प्रयास करने के लिए समझाने के लिए बहुतायत। हालांकि, यह केवल जागने में थोड़ा सा लगता है कि यह बिना पूर्ति के एक वादा है। आज सबसे धनी 5 प्रतिशत लोग \$ 80 ट्रिलियन को नियंत्रित करते हैं, जो मानव जाति के इतिहास में बनाए गए धन से अधिक है। यदि आप जानते हैं कि आपके पास अगले स्तर तक बनाने के लिए समान ऊर्जा और रचनात्मकता थी, तो क्या आप इसे आजमाएंगे नहीं?

अध्याय 12 : जुनून एक बीमारी नहीं है ; यह तोहफा है

शब्द "जुनूनी" शब्द को "एक निरंतर विचार, छवि या इच्छा द्वारा किसी के विचारों या भावनाओं का वर्चस्व" के रूप में परिभाषित करता है। हालाँकि बाकी दुनिया इस मन-मुटाव का इलाज एक बीमारी की तरह करती है, लेकिन मेरा मानना है कि यह इस बात के लिए एकदम सही विशेषण है कि आप सफलता कैसे हासिल करेंगे। अपने क्षेत्र, अपने लक्ष्य, सपने, या महत्वाकांक्षा पर हावी होने के लिए, आपको सबसे पहले अपने हर हित और विचार पर हावी होना चाहिए। यहां जुनून एक बुरी चीज नहीं है; यह वह जगह है जहाँ आप जाना चाहते हैं। वास्तव में, आप सफलता के बारे में इतने कट्टर होना चाहते हैं कि दुनिया जानती है कि आप समझौता नहीं करेंगे या चले जाएंगे। और जब तक आप अपने मिशन पर पूरी तरह से आसक्त नहीं हो जाते, तब तक कोई भी आपको गंभीरता से नहीं लेगा। जब तक दुनिया यह न समझ ले कि आप दूर नहीं जा रहे हैं-कि आप 100 प्रतिशत प्रतिबद्ध हैं और पूर्ण और पूरी तरह से दृढ़ विश्वास रखते हैं और अपने प्रोजेक्ट को आगे बढ़ाने में कायम रहेंगे-आपको अपनी जरूरत का ध्यान और वह समर्थन नहीं मिलेगा जो आप चाहते हैं। इस संदर्भ में, जुनून एक आग की तरह है; आप इसे इतना बड़ा बनाना चाहते हैं कि लोग प्रशंसा में इसके चारों ओर बैठने के लिए मजबूर महसूस करें। और आग के रूप में, आपको गर्मी और चमक को बनाए रखने के लिए लकड़ी डालते रहना होगा। आपको अपने आग जलाने के तरीके पर ध्यान देते रहना होगा-अन्यथा यह राख में बदल जाएगा।

10 गुना वास्तविकता बनाने के लिए, आपको सफलता के माध्यम से इसे देखने के लिए हर कार्रवाई का पालन करना होगा। आपको हर दिन 10 गुना कार्रवाई करने के लिए गंभीरता से प्रेरित रहने की आवश्यकता है। हालाँकि लोग लगातार कार्रवाई करते हैं, हम जानते हैं कि इस तरह की कार्रवाई उस तरह की कार्रवाई नहीं है जो उन्हें कहीं भी मिलने वाली है। अधिकांश कुछ भी नहीं कर रहे हैं या पहले ही छोड़ चुके हैं, और अन्य असफलता और नकारात्मक अनुभवों से बचने की कोशिश में पीछे हट जाते हैं। जनसंख्या के विशाल खंड केवल सामान्य स्तर पर काम कर रहे हैं ताकि वे प्राप्त कर सकें और फिट हो सकें। इन समूहों में से प्रत्येक के पास सफलता के माध्यम से अपने कार्यों को देखने के जुनून का अभाव है। ज्यादातर लोग इसे काम की तरह महसूस करने के लिए केवल पर्याप्त प्रयास करते हैं, जबकि सबसे सफल प्रत्येक कार्रवाई को एक इनाम के माध्यम से देखने के जुनून के साथ करते हैं।

यदि आप अपने विचार, उद्देश्य या लक्ष्य के प्रति जुनूनी हो जाते हैं, तो आप इसे काम करने के विचार के समान ही आदी हो जाएंगे। जो कोई भी इसे दीर्घकालिक मिशन बनाने के लिए अपना मिशन बनाता है, सकारात्मक 10 गुना उत्तरजीविता को इस स्तर के निर्धारण के साथ प्रत्येक पल, निर्णय, कार्रवाई और दिन के लिए संपर्क करना होगा।

आखिरकार, यदि आपके विचार आपके स्वयं के विचारों को अत्यधिक प्रभावित नहीं करते हैं, तो आप कभी भी उनसे दूसरों के विचारों की अपेक्षा कैसे कर सकते हैं? कुछ को अपने विचारों को हर दिन हर दूसरे को अवशोषित करना है-तो यह क्या होना चाहिए? किसी चीज से आसक्त होना। अपने सपनों, लक्ष्यों और मिशन को अपने दिमाग और कार्यों की प्रमुख चिंता का विषय बनाएं!

"जुनूनी" शब्द एक नकारात्मक अर्थ देता है क्योंकि बहुत से लोग मानते हैं कि किसी चीज (या किसी) के साथ जुनून आमतौर पर विनाशकारी या हानिकारक है। लेकिन मुझे एक व्यक्ति दिखाओ जिसने बिना किसी स्तर के जुनून के महानता हासिल की है। आप बस यह नहीं कर सकते। कोई भी व्यक्ति या समूह जो कुछ महत्वपूर्ण पूरा करता है, वह पूरी तरह से इसके विचार से ग्रस्त था। चाहे वह कलाकार, संगीतकार, आविष्कारक, व्यवसायी, परिवर्तन एजेंट या परोपकारी व्यक्ति हों, उनकी महानता उनके निर्धारण का परिणाम थी।

किसी ने एक बार मुझसे पूछा था कि क्या मैं हमेशा सफलता और काम के प्रति जुनूनी रहा हूं, जैसा कि मैं आज हूँ। मैंने उत्तर दिया, "बिल्कुल नहीं!" पहले, मैं 10 साल की उम्र तक था। तब मैंने इसे जानें दिया और जब तक मैं 25 साल का नहीं हो गया। मैं इस तरह से कुछ हद तक कम या ज्यादा डिग्री तक बना रहा, और मुझे उन सालों पर पछतावा है मैं अपने सपनों और लक्ष्यों के प्रति आसक्त नहीं था। मैं आपको बता सकता हूँ कि मेरा जीवन तब से बेहतर हो गया है जब मैं अपने सपनों और लक्ष्यों के बारे में भावुक रहा हूँ-चाहे तब भी जब चीजें गलत रही हो।

मैंने हाल ही में इजरायल के राष्ट्रपति शिमोन पेरेस के साथ एक टेलीविजन साक्षात्कार देखा। श्री पेरेस उस समय 87 वर्ष के थे और उन्होंने पहले 18 महीनों में 900 साक्षात्कार किए थे। उनके मिशन के प्रति उनका जुनून उन्हें युवा और ऊर्जावान बनाता है- अपनी उम्र के बावजूद। यहां तक कि जो लोग उनके मिशन में विश्वास नहीं कर सकते हैं, उन्हें इसके प्रति अपनी प्रतिबद्धता की प्रशंसा करनी होगी, जो उनके दावे से स्पष्ट है कि "काम छुट्टी से बेहतर है और प्रत्येक दिन जागने के लिए एक उद्देश्य होना जरूरी है। वास्तव में अनगिनत सफल लोग इस भावना के साथ सहमत होते हैं कि उनके करियर में काम की तरह महसूस नहीं होता है, बल्कि वे कुछ करना पसंद करते हैं। यह अपने सबसे अच्छे रूप में जुनून है।

बच्चे अंतर्निहित जुनून का एक अद्भुत उदाहरण हैं। वे किसी भी कार्य के साथ लगभग तुरंत ठीक हो जाते हैं, जो कि उनके सीखने, नकल करने, खोज करने, खेलने, और जो भी उनकी रुचि को पकड़ता है, उनकी पूरी ऊर्जा का उपयोग करने के लिए होता है। जब तक उनके विकास के कुछ हिस्से में देरी नहीं हुई है, कोई भी बच्चा पूरी तरह से जुनून के बिना अपनी गतिविधियों को पूरा नहीं करता है और जो कुछ भी इच्छा है, उसे पूरा करना है, यह एक शांत, खिलौना, भोजन, पिताजी का ध्यान, या बदलने की तत्काल आवश्यकता है। इस प्रकार, हम देखते हैं कि प्राकृतिक मानव अवस्था कैसी होती है। यह एक "समस्या" नहीं बन जाता है जब तक कि एक अभिभावक, कार्यवाहक, शिक्षक-और अंत में, समाज एक पूरे के रूप में इस निर्धारण को दबाने लगता है। वे अक्सर बच्चे को ऐसा

महसूस कराते हैं जैसे किसी लक्ष्य के प्रति उसकी प्रतिबद्धता स्वाभाविक और बहुत सही होने के बजाय गलत है! इस बिंदु पर, कई बच्चे यह मानने लगते हैं कि जीवन और खोज में उनकी गहन रुचि-पूरी तरह से लगे रहने की उनकी जन्मजात प्रतिबद्धता- किसी तरह गलत या अप्राकृतिक है। उन्हें अनिवार्य रूप से दूसरों के द्वारा तंग किया गया है-जिन्होंने अपने व्यवहार को बदलने के लिए बहुत पहले ही अपने जुनून पर छोड़ दिया था। यह तब होता है जब कोई व्यक्ति प्रतिबद्धता और कार्यवाई के उच्च स्तर से "औसत" स्तर पर जाता है।

ऐसा न हो कि आपको लगता है कि मैं किसी ऐसी चीज के बारे में बात कर रहा हूं जिसके साथ मेरा कोई व्यक्तिगत अनुभव नहीं है, मुझे आपको बताना चाहिए कि मेरा पहला बच्चा था। मैं यह स्वीकार करूंगा कि यद्यपि उसका जुनूनी स्वभाव मेरे लिए असुविधाजनक समय पर अपना सिर हिलाता है, लेकिन मैं कभी भी उसे दबाना नहीं चाहता। यह मेरी उत्कट अभिलाषा है कि मेरी बेटी जो कुछ भी उसके सपने देखती है, वह कभी भी उन्हें प्राप्त न होने दे, और फिर अपना शेष जीवन उन पर सुधारने में व्यतीत हो जाता है! मुझे उस विचार से प्यार है जो एक विचार के बारे में जुनूनी होने के साथ आता है, और मैं दूसरों को देखकर प्रशंसा करता हूं जो कि कट्टर हैं। उन लोगों या समूहों द्वारा स्थानांतरित नहीं किया जाता है जो उन चीजों के बाद जाते हैं जिनमें वे अपने पूरे दिल से विश्वास करते हैं-जो उनके विचारों से इतने भस्म हो जाते हैं कि वे हर दिन अपने सपनों के लिए जागते हैं, दिन भर उन पर काम करते हैं, और फिर सो जाओ और पूरी रात फिर से उनके बारे में सपने देखो? जैसे ही अन्य लोग भावुक व्यक्ति के विचारों, आंखों और आंदोलनों में इरादा, दृढ़ विश्वास और प्रतिबद्धता देखते हैं, वे जल्दी से रास्ते से हट जाते हैं। मेरा सुझाव है कि आप उन चीजों के बारे में जुनूनी हो जाएं जो आप चाहते हैं; अन्यथा, आप एक जीवन भर बिताने जा रहे हैं जो इस बात का बहाना बना रहा है कि आपको वह जीवन क्यों नहीं मिला जो आप चाहते थे।

यह दुर्भाग्यपूर्ण है कि इस तरह के तामसिक जुनून और भयंकर ड्राइव वाले लोगों को ऑफ बैलेंस, काम के आदी, जुनूनी और अन्य लेबलों की एक पूरी रोशनी के रूप में वर्गीकृत किया जाता है। क्या होगा अगर दुनिया ने किसी व्यक्ति के अटूट जुनून, बिना किसी जुनून के जुनून और अलाव जैसी दिखने वाली इच्छा को अपने लक्ष्यों के रूप में दोषों या बीमारियों के बजाय उपहार के रूप में देखा? क्या हम सभी अधिक पूरा नहीं करेंगे? लोगों को उत्कृष्टता के लिए एक जुनून और कुछ नकारात्मक में सफल होने के लिए जुनून क्यों बदलना पड़ता है?

हालांकि, यह दिलचस्प है कि एक बार जुनूनी आखिरकार सफल हो जाते हैं, वे अब पागल के रूप में लेबल नहीं किए जाते हैं, बल्कि प्रतिभा के रूप में, नियम के अपवाद और असाधारण हैं। क्या होगा अगर दुनिया ने प्रशंसा की, उम्मीद की, और यहां तक कि मांग की कि हम सभी अपने लक्ष्यों पर एक जुनूनी फोकस के साथ हर एक दिन काम करें? क्या होगा यदि हम उन लोगों को दंडित करते हैं जो जुनून और प्रतिबद्धता के साथ काम नहीं करते थे और उन लोगों को पुरस्कृत करते थे जिन्होंने अपनी परियोजनाओं को अंत तक देखा था? हमारा समाज आविष्कारों, समाधानों, नए उत्पादों और बढ़ी हुई दक्षता से

अभिभूत होगा। क्या होगा अगर दुनिया इसे न्याय करने के बजाय जुनून को प्रोत्साहित करे? क्या होगा यदि आपकी महानता के रास्ते में केवल एक चीज खड़ी थी, जिसे आपको बस सब कुछ के बाद जुनूनी रूप से, दृढ़ता से, और यद्यपि आपका जीवन उस पर निर्भर था? अच्छा-यह करता है!

अगर इंसानों की एक टीम को ऐसा करने के लिए प्रेरित नहीं किया गया होता, तो क्या वह इंसान अंतरिक्ष में जाता? क्या कोई देश अपने नेताओं के बिना महानता से ग्रस्त हो सकता है? क्या कोई उल्लेखनीय नेता अपने सपनों को पानी देगा और टीम को "टेक-इट-ऑर-लीव-इट" रवैया अपनाने के लिए प्रोत्साहित करेगा? बिल्कुल नहीं! क्या आप चाहते हैं कि आपकी टीम नशे में, सुस्त, और रोबोट या सकारात्मक परिणाम और जीत से ग्रस्त हो? कभी भी कुछ न काटें, महानता को कभी कम न करें, अपनी अश्वशक्ति पर कभी पीछे न हटें, और कभी भी अपनी महत्वाकांक्षा, ड्राइव और जुनून पर कोई सीमा न रखें। अपने और अपने आस-पास के सभी लोगों के जुनून की मांग करें। कभी भी गलत मत समझो; इसके बजाय, इसे अपना लक्ष्य बनाएं। जुनून वह है जिसे आपको 10 गुना लक्ष्य निर्धारित करने और 10 गुना कार्यों के साथ पालन करने की आवश्यकता होगी।

साथ ही याद रखें कि लक्ष्य को बहुत छोटा करने से आप सही ईंधन इकट्ठा नहीं कर पाएंगे या प्रतिरोध, प्रतिस्पर्धा और बदलती परिस्थितियों के माध्यम से सही मात्रा में कार्रवाई कर पाएंगे। कोई भी महान कभी भी किसी के बिना नहीं होगा अवधारणा के प्रति जुनूनी-और फिर प्रत्येक कार्य, चुनौती, और पल के रूप में महत्वपूर्ण, आवश्यक और एक निश्चय के पास रहते हुए। जुनूनी होने की क्षमता कोई बीमारी नहीं है; यह एक उपहार है!

अध्याय 13 : Go “All In” and Overcommi

अब जब मुझे उम्मीद है कि जुनून की प्रकृति के बारे में आपकी राय का पुनर्वास हो गया है, तो आइए चर्चा करते हैं कि हमें हर कार्रवाई पर "सभी" में जाने के लिए और हर अवसर के लिए पूरी तरह से प्रतिबद्ध होने के लिए क्या करना है।

अधिकांश लोग पोकер शब्द के रूप में "ऑल-इन" अवधारणा से परिचित हैं। यह तब होता है जब कोई खिलाड़ी अपने सभी चिप्स को खतरे में डालता है और या तो बाहर निकल जाता है या दोगुना हो जाता है। हालांकि मैं यहाँ पैसे या चिप्स के बारे में बात नहीं कर रहा हूँ, मैं बहुत अधिक महत्वपूर्ण शर्त-आपके प्रयासों, रचनात्मकता, ऊर्जा, विचारों और दृढ़ता का उल्लेख कर रहा हूँ। बड़े पैमाने पर कार्रवाई पोकर टेबल की तरह नहीं है; आप जीवन में कभी भी एक्शन चिप्स से बाहर नहीं निकलते हैं या अपनी ऊर्जा और प्रयास का उपयोग खुद से करते हैं। आपके पास सबसे मूल्यवान चिप्स आपके माइंड-सेट, कार्य, दृढ़ता और रचनात्मकता हैं। आप जितनी बार चाहें ऊर्जा के साथ "सभी" में जा सकते हैं-क्योंकि अगर आप असफल होते हैं, तो भी आप सभी में जा सकते हैं!

अधिकांश समाज सर्व-मानसिकता को हतोत्साहित करता है क्योंकि हमें इसे सुरक्षित रूप से खेलना और सब कुछ जोखिम में नहीं डालना सिखाया जाता है। हमें बड़ी अदायगी के लिए जाने के बजाय खुद को नुकसान से बचाने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है। इस ग्रह के दिग्गज बड़े नाटक करने को तैयार हैं। यह माइंड-सेट फिर से मिथक पर आधारित है कि आपकी ऊर्जा, रचनात्मकता और प्रयास सीमित मात्रा वाली भौतिक चीजें हैं जिन्हें प्रतिस्थापित नहीं किया जा सकता है। जीवन में कुछ चीजें हैं जिनकी सीमाएं हैं, लेकिन आप तब तक नहीं करते जब तक आप खुद पर सीमाएं नहीं लादते।

यह महत्वपूर्ण है कि आप अपने मस्तिष्क को पूरी तरह से कार्रवाई करने के बारे में पुनः प्राप्त करें और आप समझते हैं कि आप कितनी बार कार्रवाई करना जारी रख सकते हैं इसकी कोई सीमा नहीं है। आप जितनी बार चाहें उतनी बार असफल हो सकते हैं या सफल हो सकते हैं और फिर इसे बार-बार कर सकते हैं। यदि आप शुरू में संपर्क नहीं बनाते हैं और बाड़ के लिए स्विंग नहीं करते हैं, तो आप इसे कभी भी पार्क से बाहर निकाल सकते हैं, और यदि आप अपने आप को अनुशासन में नहीं रखते हैं तो आप इसे कभी भी नहीं मारेंगे। कार्रवाई करें

हम सभी ने कछुए और खरगोश की कहानी सुनी है। निश्चित रूप से, निहित सबक यह है कि कछुआ जीतता है क्योंकि वह साथ में प्लोड करता है और अपना समय लेता है, जबकि खरगोश भाग जाता है, थक जाता है, और जीतने का अवसर याद करता है। हम इस अर्थ को प्राप्त करने वाले हैं कि हमें कछुआ होना चाहिए- ऐसे व्यक्ति जो हमारे लक्ष्यों को लगातार और धीरे-धीरे प्राप्त करते हैं। यदि कल्पित मैं कोई तीसरा खिलाड़ी

होता, जिसके पास खरगोश की गति और कछुए की दृढ़ता होती, तो यह उन दोनों को धुंवा कर देता और उनकी कोई प्रतिस्पर्धा नहीं होती। कल्पित को तब स्मोकड कहा जाता था। यहाँ सुझाव कछुआ और खरगोश की तरह अपने लक्ष्यों से संपर्क करना है और शुरू से ही बेरहमी से हमला करना और "दौड़" के दौरान उनके साथ रहना।

याद रखें: आप कितनी बार उठ सकते हैं और जारी रख सकते हैं, इसकी कोई कमी नहीं है! जब तक आप नहीं छोड़ते कोई विफलता नहीं है! आपके लिए अपनी सारी ऊर्जा- या रचनात्मकता का "उपयोग" करना असंभव है। विचारों से बाहर भागना आपके लिए असंभव है। आप कभी भी नए सपनों के साथ आने की क्षमता नहीं खोएंगे, अधिक ऊर्जा होगी, रचनात्मक रूप से सोचेंगे, किसी स्थिति या घटना को अलग तरह से देख सकते हैं, किसी दूसरे को कॉल कर सकते हैं, किसी अन्य रणनीति का उपयोग कर सकते हैं या दृढ़ता के साथ कार्य कर सकते हैं। हमेशा एक और हाथ, एक और दिन और एक और मौका होगा। यदि आप जिस बैंक के साथ काम कर रहे हैं वह आपको ऊर्जा, रचनात्मकता और दृढ़ता की नई आपूर्ति के साथ फिर से भरना जारी रखता है, तो हर हाथ में सब क्यों नहीं?

जब वे अपनी पहली पुस्तक, सेल टू सर्वाइव में चर्चा करते हैं, तो उद्यमी और विशेष रूप से सेल्सपर्सन सबसे अधिक पीड़ित होते हैं। कई बिक्री पेशेवरों ने खुद को इस सौदे को बंद करने की कोशिश करने के लिए खुद को बहुत अधिक श्रेय दिया और उन्हें लगता है कि वे वास्तव में वे जितना कर रहे हैं उससे कहीं अधिक बार ऐसा कर रहे हैं। वास्तव में, अधिकांश कभी भी एक बार ऑर्डर नहीं मांगते हैं, जो कि आवश्यक पांच गुना कम है।

उद्यमी और विशेष रूप से salespeople सबसे अधिक पीड़ित हैं जब वे सभी एक विषय में जाने में विफल होते हैं, जिनकी मैंने अपनी पहली पुस्तक, सेल टू सर्वाइव में चर्चा की। कई बिक्री पेशेवरों ने खुद को इस सौदे को बंद करने की कोशिश करने के लिए खुद को बहुत अधिक श्रेय दिया और उन्हें लगता है कि वे वास्तव में वे जितना कर रहे हैं उससे कहीं अधिक बार ऐसा कर रहे हैं। वास्तव में, अधिकांश कभी भी एक बार ऑर्डर नहीं मांगते हैं, जो कि आवश्यक पांच गुना कम है।

मेरी कंपनी को हाल ही में एक अंतरराष्ट्रीय कंपनी के लिए "मिस्ट्री शॉप" अभियान संचालित करने के लिए काम पर रखा गया था, ताकि यह पता लगाया जा सके कि बिक्री प्रक्रिया में ब्रेकडाउन कहां हो रहे थे। हम इस बारे में जानकारी एकत्र करने की कोशिश कर रहे थे कि फ्रेंचाइजी को सबसे ज्यादा मदद की जरूरत कहां है। हमने 500 से अधिक स्थानों का दौरा किया, यह देखने के लिए कि कितने प्रतिशत बिक्री बल ग्राहक को उत्पाद पर ऑर्डर देने के लिए स्थिति देने में सक्षम था। कंपनी के विस्मित करने के लिए, 63 प्रतिशत स्थानों ने कभी भी ग्राहक को खरीदने के प्रस्ताव के साथ प्रस्तुत नहीं किया- बहुत कम हमारे आदमियों ने दुकानदार को खरीदने के लिए कहे! यह कंपनी एक उत्पाद प्रशिक्षण कार्यक्रम पर लाखों खर्च करने वाली थी जब वास्तविकता में, यह समस्या नहीं थी। फ्रेंचाइजी और उनकी बिक्री टीमों को असफलता या अस्वीकृति की आशंका थी और कभी भी एक हाथ से कम खेलने वाले सभी में कम नहीं हुए।

यदि कोई ग्राहक आपके पास आता है या आपको किसी ग्राहक के सामने आने और अपने उत्पाद के बारे में बात करने का मौका मिलता है, लेकिन कभी कोई प्रस्ताव पेश नहीं करता है, तो मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ कि आपको 100 प्रतिशत समय नहीं मिलेगा। समाज ने हम में से अधिकांश को हर ग्राहक और हर अवसर के साथ जाने के बजाय इसे सुरक्षित रूप से खेलना सिखाया है। यह व्यापारिक दुनिया में बंद अनुपात जैसी चीजों से जुड़ा हुआ है, जो एक विक्रेता की सफलता दर को दर्शाता है। मैं आपको बताता हूँ कि मैं क्या करता हूँ: मैं इसके लिए हर ग्राहक के साथ, हर बार जाने को तैयार हूँ, और सभी के सबसे कम उत्पादन का अनुपात है, लेकिन उच्चतम उत्पादन! सभी में, मुझे परवाह नहीं है कि कितनी बार मैं हारता हूँ, मैं बस अपने चिप्स को फिर से लोड करूँगा और फिर से खेलूँगा!

इसके बारे में सोचें: यदि आप पूरी तरह से इसके लिए जाते हैं तो सबसे बुरी बात क्या हो सकती है? आप ग्राहक खो सकते हैं, लेकिन ऐसा क्या है? अब भी आपके पास अगले ग्राहक के साथ इसे देने के लिए असीमित संसाधन हैं। आपके पास हासिल करने के लिए सब कुछ है और खोने के लिए कुछ भी नहीं; आपको बस अपने दृष्टिकोण पर पुनर्विचार करना होगा।

मुझे लगता है कि एक ग्राहक के लिए मैं जितनी अधिक प्रतिबद्धता करता हूँ, स्वाभाविक रूप से मेरी डिलीवरी का स्तर उतना ही अधिक हो जाता है। यह ऐसा है जैसे मैं उन दोनों और अपने आप से वादा कर रहा हूँ कि मैं उनके लिए जो कर पा रहा हूँ उसके नए स्तरों पर पहुंचूँ। जितनी अधिक ऊर्जा मैं बाजारों, अपने ग्राहकों, या अपने परिवार के लिए समर्पित करता हूँ, उतनी ही मंशा मैं जो मैं करने जा रहा था, वह वास्तव में देने पर हूँ। यह, निश्चित रूप से, 1 गुना प्रयास के बजाय 10 गुना प्रयास के साथ अभिनय पर वापस जाता है। किसी के लिए "110 प्रतिशत" देने का दावा करना आसान है, लेकिन फिर पूरी तरह से प्रतिबद्ध होने में विफल है, क्योंकि वह व्यक्ति इसे सुरक्षित खेल रहा है या डरता है कि वह आवश्यक स्तर पर प्रदर्शन नहीं करेगा।

एक आम समस्या जो लगभग हर व्यवसाय के चेहरे पर उत्पाद या विचार प्रस्तुत करने के लिए नियुक्तियों को बढ़ाने की प्रवृत्ति है। जो लोग एक नियुक्ति का अनुरोध करते हैं, वे उस व्यक्ति को ओवर-कम करने के लिए तैयार नहीं होते हैं, जिन्हें उन्हें देखने के लिए अपना बहुमूल्य समय देना पड़ता है। भव्य दावे, अति-प्रतिबद्धता और चरम वादे आपको तुरंत जनता से अलग कर देंगे और इसलिए आपको 10 गुना स्तरों पर पहुंचाने के लिए बाध्य करेंगे। नियुक्तियों को बढ़ाने का एकमात्र तरीका उन लोगों की संख्या में वृद्धि करना है जिन्हें आप बोलते हैं-और फिर उन कारणों को बढ़ाते हैं कि उन्हें आपके लिए समय क्यों बनाना चाहिए।

वही बिक्री प्रक्रिया के हर चरण के लिए जाता है, चाहे वह फॉलोअप, फ्लायर, नियमित मेल, ई-मेल, सोशल मीडिया, फोन कॉल, व्यक्तिगत विजिट, ईवेंट्स, मीटिंग्स, या आपके द्वारा की गई कोई अन्य कार्रवाई शामिल हो। अपनी ऊर्जा, संसाधनों, रचनात्मकता और दृढ़ता को काबू में रखें। जान लें कि आप हर गतिविधि पर, हर बार जब आप कार्रवाई करते हैं, हर दिन आप व्यवसाय में होते हैं।

अब, आप चिंता कर सकते हैं-जैसा कि बहुत से लोग करते हैं-वितरित करने में सक्षम नहीं हैं। और यह निश्चित रूप से एक समस्या है; हालाँकि, जैसा कि हमने पहले चर्चा की, आपको नई समस्याओं की आवश्यकता है। वे संकेत हैं कि आप प्रगति कर रहे हैं और सही दिशा में बढ़ रहे हैं। पहले कमिट करना सीखें, और बाद में दिखाएं कि कैसे पता करें। ज्यादातर लोग बस प्रदर्शन करने के लिए कभी परेशान नहीं होते हैं और इसके बजाय अपना समय उन चीजों के आसपास लपेटने की कोशिश करते हैं जो उनके लिए कभी नहीं हो सकती हैं। जो कोई भी नई समस्याओं का सामना नहीं करता है, लेकिन जो एक ही पुरानी समस्याओं से जूझता है उसकी पूरी जिंदगी आगे नहीं बढ़ रही है। सीधे शब्दों में कहें: यदि आप अपने लिए नई समस्याएं पैदा नहीं कर रहे हैं, तो आप पर्याप्त कार्रवाई नहीं कर रहे हैं।

आपको नए मुद्दों और दुविधाओं का सामना करने की आवश्यकता है जो आपको समाधान खोजने और बनाए रखने के लिए चुनौती देंगे। क्या यह अच्छा नहीं होगा यदि आपके पास बहुत से लोग 2 बजे देखने के लिए या यदि आपके पास अपने रेस्तरां के बाहर एक लाइन थी क्योंकि वहाँ बहुत सारे लोग एक टेबल के लिए इंतजार कर रहे थे? सफल और असफल लोगों के बीच एक बड़ा अंतर यह है कि समस्याओं को हल करने के लिए पूर्व की तलाश है, जबकि उत्तरार्द्ध उनसे बचने के लिए हर संभव प्रयास करते हैं। इसलिए याद रखें: ओवर-कमिट, सभी में रहें और बड़े पैमाने पर कार्रवाई करें और इसके बाद अधिक मात्रा में कार्रवाई करें। आप नई समस्याएं पैदा करेंगे और उन स्तरों पर वितरित करेंगे जो आपको आश्चर्यचकित करेंगे।

अध्याय 14 : विस्तार करे - अनुबंध नहीं

इस पुस्तक के लेखन के रूप में, हमारा देश अभी भी बहुत गंभीर आर्थिक तनाव का सामना कर रहा है। बेरोजगारी की संख्या और वित्तीय अनिश्चितता ग्रेट डिप्रेशन के बाद से ऊंचाइयों तक नहीं पहुंच रही है। इन जैसे प्रमुख आर्थिक संकुचन के दौरान, दुनिया कम करने, बचाने, सावधान रहने और सतर्क रहने के लिए आश्वस्त हो जाती है। हालांकि यह माइंड-सेट आत्म-संरक्षण और संपत्ति की सुरक्षा पर केंद्रित है, यह बहुत ही सोच है जो आपको गारंटी देता है कि आपको कभी भी वह नहीं मिलेगा जो आप चाहते हैं। और यद्यपि दुनिया के अधिकांश हिस्से ने संकुचन की स्थिति में प्रवेश किया है, लेकिन छोटे लोग और कंपनियां अभी भी विस्तार करके पूंजीकरण कर रही हैं। ये लोग समझते हैं कि तंग करने के ये समय उन लोगों से लेने के लिए अद्वितीय अवसर हैं जो खर्च कम करके रक्षात्मक मुद्रा अपना रहे हैं।

क्योंकि अनुबंध करना पीछे हटने का एक रूप है, यह 10 गुना नियम की अवधारणा का उल्लंघन करता है, जो मांग करता है कि आप स्थिति या परिस्थितियों की परवाह किए बिना बड़े पैमाने पर कार्य करना, उत्पादन करना और निर्माण करना जारी रखते हैं। मैं स्वीकार करूंगा कि यह बहुत मुश्किल हो सकता है और विस्तार करने के लिए सहज ज्ञान युक्त हो सकता है जबकि अन्य सुरक्षात्मक उपाय कर रहे हैं। हालांकि, यह एक दृष्टिकोण है जिसे आपको अवसर का लाभ उठाने के लिए अपनाना चाहिए। याद रखें: किसी भी समय दुनिया में क्या हो रहा है, इसके बावजूद अधिकांश लोग बड़े पैमाने पर कार्रवाई नहीं कर रहे हैं। यद्यपि, निश्चित रूप से, ऐसे समय जब आपको बचाव, पीछे हटना और संरक्षण करना चाहिए, आपको अपने आप को फिर से मजबूत बनाने और हमला करने के लिए तैयार करने के लिए थोड़े समय के लिए ही ऐसा करना चाहिए। आप एक निरंतर व्यावसायिक प्रयास के रूप में अनुबंध नहीं करेंगे। यद्यपि हम अक्सर ऐसी कंपनियों की रिपोर्ट सुनते हैं जो विफल हो गईं क्योंकि वे बहुत तेजी से विस्तारित हुईं, उनमें से कई के लिए मामला शायद इतना सरल नहीं था। ज्यादातर कंपनियां असफल नहीं होती हैं क्योंकि वे आपत्तिजनक स्थिति में रहते हैं, लेकिन क्योंकि वे खुद को विस्तार के लिए तैयार नहीं करते हैं और सेक्टर पर हावी नहीं हो सकते हैं।

निरंतर, अटूट विस्तार का विचार काउंटर सहज और यहां तक कि अलोकप्रिय है; हालांकि, यह आपको किसी अन्य एकल गतिविधि की तुलना में पैक के बाकी हिस्सों से अलग करेगा। जब लोग अनुबंध कर रहे होते हैं तो विस्तार का कार्य कुछ सरलीकृत अवधारणा से कम नहीं होना चाहिए। वास्तविक दुनिया में लागू करने के लिए यह एक बहुत ही कठिन अनुशासन है। फिर भी एक बार जब आप इसे जवाब देने की अपनी सहज विधि बना लेते हैं, तो किसी भी गतिविधि पर लगातार, लगातार हमला करने की क्षमता आगे बढ़ने के लिए रास्ता देगी। इससे कोई असहमति इसलिए होती है क्योंकि अधिकांश लोग केवल उस बिंदु पर हमला करते हैं जहां वे प्रतिरोध से मिलते हैं- और फिर वापस आ जाते हैं। यह स्कूल के मैदान में धमकाने और फिर भागने की तरह है; यह हमेशा बुरी तरह से निकलता है। यदि आप इस तरह से परीक्षण करते हैं, तो बाजार,

आपके ग्राहक और आपकी प्रतिस्पर्धा को विश्वास नहीं होगा कि आप लगातार हमले के लिए प्रतिबद्ध हैं। इसलिए, वे आपको धमकी देंगे या आलोचना करेंगे-और आप बंद कर देंगे। आप यह समझेंगे कि यह काम नहीं किया था-लेकिन केवल एक ही कारण कि यह काम नहीं कर पाया क्योंकि आप इसके लिए बाजार, अपने ग्राहकों, और अपनी प्रतिस्पर्धा को अंततः अपने प्रयासों के लिए प्रस्तुत करने के लिए पर्याप्त रूप से नहीं टिक पाए। समय की विस्तारित अवधि में दोहराये गए हमले हमेशा सफल होंगे।

आपको विस्तार की रणनीति को लागू करना होगा चाहे अर्थव्यवस्था और आसपास के लोग आपको ऐसा करने के लिए प्रोत्साहित करें। मैं ऐसा इसलिए कहता हूं क्योंकि हम एक ऐसे समाज में रहते हैं जो ज्यादातर समय संकुचन को बढ़ावा देता है, और जब यह विस्तार का समर्थन करता है, तो आमतौर पर चक्र में बहुत देर हो जाती है-इसलिए हाल ही में मंदी। संकुचन का समाचार आपके विपरीत करने के लिए एक संकेतक के रूप में काम करना चाहिए। आप कभी भी आँख बंद करके जनता का अनुसरण नहीं करना चाहते; वे लगभग हमेशा गलत होते हैं। झुण्ड का पालन करने के बजाय, उनका नेतृत्व करें! जिस तरह से बाहर का विस्तार करना है, धक्का देना है, और कार्रवाई करना है-भले ही दूसरे क्या कह और कर रहे हैं।

मैंने अपने सेक्टर कट स्टॉफ और प्रमोशन डॉलर में दूसरों को इस हालिया मंदी के दौरान देखा-जिसने मुझे अपनी खुद की सेना को बढ़ाने के लिए हरी बत्ती का काम किया। मैंने कर्मचारियों या प्रचार खर्च में कटौती नहीं की। इसके बजाय, मैंने दोनों को बढ़ाया। भले ही मैंने अपने राजस्व को दुनिया के बाकी हिस्सों के साथ सिकुड़ते देखा, मैंने विकल्प के रूप में अपना वेतन काटने का विकल्प चुना। मैंने व्यवसाय को बढ़ावा देने के लिए उन मौनियों को पुनर्निर्देशित किया, जिससे मेरे पदचिह्न को बढ़ाने और अन्य संगठनों से बाजार हिस्सेदारी लेने में मदद मिली जो पीछे हट रहे थे। वास्तव में, मैंने उन 18 महीनों में विज्ञापन, विपणन और प्रचार पर अधिक पैसा खर्च किया, जो मैंने 18 साल में किया था! मुझे एहसास है कि यह कितना सहज था। मैं पूरी तरह से स्वीकार करता हूं कि यह डरावना था और मैं अक्सर अपने कार्यों का अनुमान लगाता था। फिर भी मुझे पता था कि अगर मैं आगे बढ़ना जारी रख सकता हूं, तो मुझे जबरदस्त फायदा होगा।

मेरे द्वारा खर्च किए गए पैसों से भी अधिक महत्वपूर्ण, मैं अपने कर्मचारियों पर की गई मांग और अपने सबसे मूल्यवान संसाधनों के उपयोग का बार-बार विस्तार करने के लिए था: ऊर्जा, रचनात्मकता, दृढ़ता और हमारे ग्राहकों के साथ संपर्क। ऐसा करने से, हमने तुरंत हर क्षेत्र में उत्पादन बढ़ा दिया: फोन कॉल, ई-मेल, ई-समाचार पत्र, सोशल मीडिया पोस्ट, व्यक्तिगत विजिट, बोलने की व्यस्तता, टेलीकांफ्रेंस, वेबिनार, स्काइप सम्मेलन, और भी बहुत। उस साल डेढ़ साल में, मैंने तीन किताबें प्रकाशित कीं, चार नए बिक्री कार्यक्रम पेश किए, एक आभासी प्रशिक्षण स्थल के लिए 700 से अधिक प्रशिक्षण सामग्री का उत्पादन किया, 600 रेडियो साक्षात्कार किए, 150 से अधिक लेख या ब्लॉग प्रविष्टियां लिखीं, और हजारों बनाए व्यक्तिगत फोन कॉल। जबकि बाकी दुनिया पीछे हट गई, हमने हर मोर्चे पर विस्तार किया।

दुनिया में बहुत से हर कोई आश्वस्त था कि उनकी एकमात्र बचत अनुग्रह को बचाने के

लिए थी-इसलिए उन्होंने ऐसा किया। यह हमेशा मेरे लिए पेचीदा है कि जब लोग पैसे बचाना शुरू करते हैं, तो वे तुरंत ही बाकी सब-लगभग अपने आप सहेजना शुरू कर देते हैं। यह ऐसा है जैसे कि बैंक में कागज के बिल या संख्या को बचाने और ऊर्जा, रचनात्मकता और प्रयास के संरक्षण में अंतर करने में मन असमर्थ है। पूरी दुनिया ने डॉलर और प्रयास दोनों के अपने खर्च में वापस भाग लिया जबकि कुछ ही लोगों ने विस्तार किया। आपको क्या लगता है कि शीर्ष पर कौन आया?

लोगों ने मुझसे पूछा है कि जब चीजें इतनी अनिश्चित थीं तो मैंने कैसे और क्यों विस्तार करने का फैसला किया। उनका जवाब था, "मैं संकुचन में मरने की बजाय विस्तार में मर जाऊंगा। मैं पीछे हटने की बजाय आगे बढ़ने में असफल रहूंगा।" इस पर खुद विचार करें: अध्याय 7 में शुरू की गई चार में से किस डिग्री पर आप काम करना चाहते हैं? यदि आप अर्थव्यवस्था को अपनी पसंद निर्धारित करने की अनुमति देते हैं, तो आप कभी भी अपनी अर्थव्यवस्था के नियंत्रण में नहीं होंगे

समाधान? सोफे से उतरो, अपने घर से बाहर जाओ, और बाजार में अपना रास्ता बनाओ! ग्राहकों के सामने जाएं, अवसरों की तलाश करें, और दिखाएं कि आप बाजार में आगे बढ़ रहे हैं। केवल संक्षिप्त क्षणों के लिए पीछे हटें, यदि आवश्यक हो, संसाधनों को किनारे करने के लिए ताकि आप और भी अधिक कार्रवाई के साथ विस्तार करने के लिए तैयार कर सकें। आपकी ऊर्जा, प्रयास, रचनात्मकता और व्यक्तित्व उन डॉलर से अधिक मूल्य के हैं जो पुरुष बनाते हैं और मशीन प्रिंट करते हैं। और हालांकि, व्यापार के विस्तार के लिए पैसा खर्च करना सबसे आम तरीका है, यह निश्चित रूप से एकमात्र तरीका नहीं है-और लगभग उतना ही मूल्यवान नहीं है जितना कि लगातार और लगातार 10 गुना कार्रवाई करना।

10 गुना, बेबी को याद रखें। आप अपने क्षेत्र पर हावी होने और बड़े पैमाने पर कार्रवाई करके ध्यान आकर्षित करने के लक्ष्य के साथ विस्तार करना चाहते हैं। तभी आप नई समस्याओं को बनाने के लक्ष्य के साथ अपने संपर्कों, प्रभावों, कनेक्शनों और दृश्यता का विस्तार कर पाएंगे। आप तब तक विस्तार करना जारी रखेंगे, जब तक कि आपके सभी प्रतिस्पर्धी-सहित आप यह न जान लें कि आप 10 गुना के प्रमुख खिलाड़ी हैं और हमेशा अपने नाम को उसके साथ जोड़ते हैं।

अध्याय 15 : नीचे की जगह जलाओ

एक बार जब आप 10 गुना कार्रवाई करते हैं और कर्षण करना शुरू कर देते हैं, तो आपको अपनी आग में लकड़ी जोड़ना जारी रखना चाहिए जब तक कि आप या तो ब्रश-फायर या बोनफायर शुरू न करें या नीचे की जगह को जला दें। आराम मत करो, और कभी मत रोको। मैंने बहुत सफलता प्राप्त करने के बाद यह कठिन तरीका सीखा और फिर अपनी प्रशंसाओं पर विश्राम किया। यह आमतौर पर की गई गलती है। ऐसा मत करो! स्टैकिंग वुड को तब तक रखें जब तक आग इतनी गर्म न हो जाए और इतनी चमक से जलती रहे कि प्रतिस्पर्धी या बाज़ार के बदलाव भी आपकी आग को बुझा न सकें। आपकी आग को जलना जारी रखना है, और इसका मतलब है कि अधिक लकड़ी, अधिक ईंधन, और आपके मामले में, अधिक किरयाएं। एक बार जब आप इस तरह का संचालन शुरू करते हैं, तो यह जारी रखने के लिए लगभग दूसरी प्रकृति बन जाएगा-क्योंकि आप जीतने जा रहे हैं। जब आप जीत रहे हैं तो बड़े पैमाने पर कार्रवाई करना जारी रखना सबसे आसान और सबसे स्वाभाविक है। जीतना केवल बड़े कार्यों के साथ ही संभव है।

कार्रवाइयां अपने आप को एक चक्का की तरह नष्ट करना शुरू कर देंगी, जो एक बार चल रही है, जारी है। न्यूटन ने जड़ता के नियम के बारे में बात की: गति में एक वस्तु गति में जारी है। तब तक कार्रवाई करते रहें जब तक आप अपनी आगे की गति को रोक नहीं सकते। तुम भी अपने आप को कम नींद और भोजन पर काम कर पा सकते हो क्योंकि आप सचमुच अपनी जीत से उत्पन्न अपने एंड्रेनालाईन पर सदस्यता ले रहे हैं। यह इस समय के बारे में होगा कि लोग आपको प्रशंसा करें-और फिर सलाह देना शुरू करते हैं। उन लोगों से विशेष रूप से सावधान रहें जिन्होंने आपको "पर्याप्त किया" सुझाव दिया है या जो आपको आराम या छुट्टी लेने की सलाह देते हैं। अब आराम और उत्सव का समय नहीं है; यह अधिक कार्रवाई के लिए समय है। इंटेल कॉरपोरेशन के पहले कर्मचारियों में से एक एंडी ग्रोव ने यह कहते हुए गढ़ा कि "केवल विरोधाभास ही जीवित रहता है।" हालांकि मैं यह अनुशंसा नहीं कर रहा हूँ कि आप अपने पूरे करियर को व्यामोह की स्थिति में बिताएं, मेरा मानना है कि कार्रवाई करने के लिए आपको प्रतिबद्ध रहना चाहिए। रास्ते में सफलताओं को प्राप्त करने के बाद भी, अपने लक्ष्यों को पार करने के लिए अधिक कार्रवाई करना जारी रखें। छुट्टियां मनाने या लेने का समय आ जाएगा। इस समय, आपको लकड़ी जोड़ना चाहिए जब तक कि आग इतनी गर्म न हो जाए कि कोई भी-और कुछ भी आपकी सफलताओं को समाप्त न कर सके।

सफलता के साथ समस्याओं में से एक यह है कि यह निरंतर ध्यान देने की मांग करता है। सफलता उन लोगों को आशीर्वाद देने के लिए है जो इसे सबसे अधिक ध्यान देने के लिए प्रतिबद्ध हैं। यह कुछ हद तक लॉन या बगीचे जैसा है; कोई फर्क नहीं पड़ता कि यह कैसे हरा हो जाता है या फूलों को सुंदर बनाता है, आपको इसे जारी रखना चाहिए। आपको घास काटना, ट्रिमिंग, किनारा, पानी देना और रोपण करना होगा; अन्यथा, आपकी घास भूरी हो जाएगी और आपके फूल मर जाएंगे। यही सफलता के लिए भी मामला है। जो लोग इसे बनाना और रखना चाहते हैं, उनके लिए कोई पीछे नहीं है। यह मानना एक

मिथक है कि सफल को "किक बैक" करना पड़ता है और उन प्रयासों को करना बंद कर देता है जो उन्हें पहले स्थान पर लाए हैं।

हमेशा चार क्रिया करते रहें-कुछ भी न करें, पीछे हटें, औसत मात्रा में कार्रवाई करें और बड़े पैमाने पर कार्रवाई करें-मन में। 10 गुना नियम का अर्थ है कि आप काफी मात्रा में सफलता प्राप्त करने जा रहे हैं जो आप लगातार कुल नियंत्रण में हैं। जो लोग पास हो जाते हैं वे हैं जिन्होंने लकड़ी जोड़ना छोड़ दिया और फिर बंद कर दिया। बड़े पैमाने पर कार्रवाई आपको अपने साथियों के अतीत और "ट्रेडमिल" को बंद करने के लिए डिज़ाइन किया गया है। प्रतिस्पर्धा और अनिश्चितता के बारे में चिंता छोड़ने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि आग इतनी बड़ी और इतनी गर्म हो जाए कि दुनिया में हर कोई-यहां तक कि आपकी प्रतियोगिता भी गर्मजोशी से आग लगाकर बैठ जाए। ध्यान रखें कि अधिकांश प्रतियोगिता उन लोगों द्वारा बनाई जाती है जो उच्च स्तर की कार्रवाई के लिए तैयार नहीं होते हैं, जो केवल दूसरों के प्रयासों की नकल करते हैं। आपकी आग पर कभी भी पर्याप्त लकड़ी नहीं हो सकती है। आप कभी भी बहुत अधिक कार्रवाई नहीं कर सकते हैं या बहुत अधिक सफलता अर्जित कर सकते हैं। बहुत अधिक बात करने, बहुत अधिक अधिकार प्राप्त करने, या बहुत अधिक काम करने के बारे में बात करने या लिखे जाने जैसी कोई बात नहीं है। ये केवल दावा है कि औसत दर्जे के लोग अपने स्वयं के निर्णयों को न्यायोचित रूप से खुश करने के लिए करते हैं।

जब आप नए कार्यों को बनाने की अंतहीन क्षमता रखते हैं, तो आप कभी भी बहुत अधिक कार्रवाई कैसे कर सकते हैं? इस ग्रह पर बड़े खिलाड़ियों को देखें। उनमें से कोई भी कभी भी ऊर्जा, प्रयासों, लोगों, विचारों, या संसाधनों का "रन आउट" नहीं करता है। वे बहुतायत के उपहारों का आनंद लेते हैं क्योंकि वे अपने उद्यमों में बहुतायत पैदा करते हैं। इसलिए उन्हें नाराज करने के बजाय उनकी प्रशंसा करें और उनका अनुकरण करें। यदि आप करते हैं, तो आप पाते हैं कि आप जितना अधिक नए कार्यों के लिए प्रतिबद्ध होंगे, उतने ही रचनात्मक हो जाएंगे। यह ऐसा है जैसे आपकी कल्पना खुल जाती है, और नई संभावनाएं बस उसमें से निकलती हैं। यह जरूरी नहीं है कि रचनात्मकता इतनी शानदार है लेकिन बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने की क्षमता है कि यह संकेत देता है।

मैं हाल ही में लॉस एंजिल्स में एक बहुत ही हाई-प्रोफाइल पीआर फर्म के साथ मिला, जिसके सदस्यों ने सुझाव दिया कि मुझे "अतिरंजित" होने का खतरा था-मुझे लगता है कि एक बहुत ही अजीब अवधारणा थी। ओवरएक्सपोजर की धारणा-वह विचार जिसे आप किसी के बारे में बहुत अधिक देख या सुन सकते हैं-इस अवधारणा पर आधारित है कि कोई व्यक्ति नए विचारों और उत्पादों को उत्पन्न करना जारी नहीं रखता है। अंतर्निहित धारणा यह है कि एक overexposed व्यक्ति या उत्पाद किसी भी तरह अपने मूल्य खो देंगे। लेकिन निम्नलिखित पर विचार करें: कोका-कोला को पृथ्वी पर लगभग हर कोई जानता है। आप दुनिया के लगभग हर दुकान, बार, हवाई जहाज और होटल में कंपनी के उत्पाद पा सकते हैं।

क्या यह overexposed है? क्या इसे अपने उत्पादों को छिपाना चाहिए? क्या कंपनी को इस डर से वापस पकड़ लेना चाहिए कि कोका-कोला अपना मूल्य खो देगी क्योंकि बहुत

से लोग इसके बारे में सुन रहे हैं और इसका उपयोग कर रहे हैं? यह सोचने का एक बहुत ही हास्यास्पद तरीका है। और ऐसे उत्पादों और कंपनियों के अनगिनत अन्य उदाहरण हैं जो इस बिंदु को साबित करते हैं-Microsoft, Starbucks, McDonald's, Wells Fargo, Google, Fox TV, Marlboro, Walgreens, Exxon, Apple, Toyota-और यहां तक कि कुछ एथलेटिक और सेलिब्रिटी व्यक्तित्व। हालांकि ओवरएक्सपोजर आमतौर पर समस्या नहीं है, अस्पष्टता निश्चित रूप से हो सकती है। याद रखें: यदि आप मुझे नहीं जानते (या मेरे बारे में जानते हैं), तो इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि मेरा उत्पाद कितना अच्छा है या मेरी कीमत कितनी कम है। और यहां तक कि अगर यह मामला था, तो मैं बल्कि चेहरे की अस्पष्टता से अधिक निपटाना पसंद करूंगा।

दुखद लेकिन सच यह है कि ज्यादातर लोग अलाव बनाने के मोहल्ले में नहीं पहुंचते हैं। वे या तो गलत शिक्षित हैं, सामाजिक रूप से कम के लिए व्यवस्थित करने के लिए प्रोग्राम किये गये हैं, या डर है कि उनके कार्यों को किसी तरह "नियंत्रण से बाहर" मिल जाएगा। मैं आपसे वादा करता हूं कि ऐसा नहीं होगा। आपको अपनी आग को इतना बड़ा और इतना गर्म बनाना होगा कि आप न केवल घर को जला दें बल्कि अपने रास्ते में अपना सब कुछ जला दें। पूरे रास्ते जाओ-और तब तक चलते रहो जब तक कि तुम्हारी आग इतनी गर्म न हो जाए कि लोग कार्रवाई करने की आपकी क्षमता की प्रशंसा में खड़े हों। उस प्रतिरोध के बारे में चिंता न करें जिसे आप डरते हैं कि आप बाजार या अपने प्रतिस्पर्धियों से सामना करेंगे। एक बार जब वे देखते हैं कि वे आपके साथ कदम मिलाने के लिए बाध्य हैं, तो वे आपके रास्ते से हट जाएंगे।

अध्याय 16: डर एक महान संकेतक है

जल्दी या बाद में, आप भय का अनुभव करेंगे जब आप नए स्तरों पर नए कार्य करना शुरू करेंगे। वास्तव में, यदि आप नहीं हैं, तो आप शायद सही चीजों के लिए पर्याप्त नहीं कर रहे हैं। डर बुरा नहीं है या बचने के लिए कुछ; इसके विपरीत, यह कुछ ऐसा है जिसे आप चाहते हैं और गले लगाना चाहते हैं। डर वास्तव में एक संकेत है कि आप सही दिशा में आगे बढ़ने के लिए क्या कर रहे हैं।

चिंताओं की अनुपस्थिति यह संकेत देती है कि आप केवल वही कर रहे हैं जो आपके लिए सहज है-और केवल आपको वही मिलेगा जो अभी आपके पास है। जब तक यह अजीब लग सकता है, तब तक आप डरना चाहते हैं जब तक कि आपको फिर से डर का अनुभव करने के लिए अपने आप को नए स्तरों पर नहीं ले जाना पड़े। वास्तव में, केवल एक चीज जो मुझे डराती है, वह डर की पूरी कमी है।

वैसे भी डर क्या है? क्या यह मौजूद है? क्या यह असली है? मुझे पता है कि जब आप इसे अनुभव कर रहे हैं तो यह वास्तविक लगता है, लेकिन इसे स्वीकार करें: ज्यादातर समय, जो आपको डर लगता है वह भी नहीं होता है। यह कहा गया है कि FEAR का मतलब है फेक(F) इवेंट्स(E) अपीयरिंग(A) रियल(R), जिसका सीधा मतलब यह है कि आप जिस चीज से डरते हैं, वह कभी भी पास नहीं होती है। अधिकांश भाग के लिए डर, भावनाओं से उकसाया जाता है, तर्कसंगत सोच नहीं। और मेरे विनम्र अनुमान में, भावनाओं को बेतहाशा खत्म कर दिया गया है और बलि का बकरा कई लोग अपनी विफलता के लिए उपयोग करते हैं। लेकिन इस बात पर ध्यान दिए बिना कि आप भावनाओं पर मेरी राय से सहमत हैं, आपको डर की अपनी समझ को फिर से लिखना चाहिए और इसे रोकने या पीछे हटने के बहाने के बजाय आगे बढ़ने के कारण के रूप में उपयोग करना चाहिए। हरे रंग के प्रकाश के रूप में अक्सर महसूस होने से बचने के लिए इसका उपयोग करें कि आपको क्या करना चाहिए!

संभावना है कि जब आप एक बच्चे थे, तो आपको तर्कहीन चीजों में डर लगता था- उदाहरण के लिए बिस्तर के नीचे बूगीमैन। यह आपकी अलमारी और आपके कमरे के अंधेरे कोनों को देखने के लिए एक संकेतक था कि यह देखने के लिए कि क्या गुप्त था। लेकिन जैसा कि सभी बच्चे अंततः पाते हैं, बूगीमैन आपके सिर के अलावा कहीं भी मौजूद नहीं है। वयस्कों के अपने "बूगीमैन" होते हैं-अज्ञात, अस्वीकृति, विफलता, सफलता, और इसी तरह। और इन boogeymen के रूप में अच्छी तरह से कार्रवाई करने के लिए एक संकेत होना चाहिए। उदाहरण के लिए, यदि आप किसी ग्राहक को कॉल करने से डरते हैं, तो यह एक संकेत है कि आपको उस ग्राहक को कॉल करना चाहिए। बॉस के साथ बोलने का डर एक संकेत है कि आपको उसके कार्यालय में मार्च करना चाहिए और उसके समय के एक पल के लिए पूछना चाहिए। ग्राहक के व्यवसाय के अनुरोध के डर का मतलब है कि आपको व्यवसाय के लिए पूछना चाहिए-और फिर पूछते रहें।

10 गुना नियम आपको बाजार में हर किसी से खुद को अलग करने के लिए मजबूर करता है। और आप ऐसा करते हैं, जैसा कि मैंने पहले करने पर जोर दिया था कि दूसरे क्या करने से इनकार करते हैं। केवल इस तरह से आप खुद को अलग करेंगे और अपने क्षेत्र पर हावी होंगे। हर कोई किसी न किसी स्तर पर डर का अनुभव करता है, और क्योंकि बाजार दोनों उत्पादों और एक दूसरे के साथ बातचीत करने वाले लोगों से बना होता है, बाजार उसी तरह से भय का सामना करेगा जो आप और आपके साथी करते हैं। लेकिन डर को चलाने के संकेत के रूप में देखने के बजाय-जैसा कि बाजार के अधिकांश अन्य लोग करेंगे-यह आगे बढ़ने के लिए आपका संकेतक बन जाएगा।

मैं इस दुविधा को समीकरण से समय निकाल कर खुद को संभालता हूँ क्योंकि यह समय डर को दूर करता है। जितना अधिक समय आप अपनी आशंका की वस्तु को समर्पित करते हैं, यह उतना ही मजबूत होता जाता है। इसलिए अपने मेनू से समय निकालकर अपने पसंदीदा भोजन के डर को भुनाएं। उदाहरण के लिए, मान लें कि जॉन को एक ग्राहक को एक कॉल करने की आवश्यकता है, एक कार्य जो तुरंत उसे चिंता का कारण बनता है। इसलिए फोन उठाने और तुरंत कॉल करने के बजाय, वह एक कप कॉफी प्राप्त करता है और सोचता है कि वह क्या करने जा रहा है। उसका लंबा चिंतन उसके डर को बढ़ने का कारण बनता है, क्योंकि वह सभी तरीकों की कल्पना करता है कि कॉल बुरी तरह से हो सकती है और सभी संभावित भयानक चीजें जो हो सकती हैं। यदि सामना किया जाता है, तो वह कॉल करने से पहले दावा करता है कि उसे "तैयार" करने की आवश्यकता है। लेकिन तैयारी केवल उन लोगों के लिए एक बहाना है, जिन्होंने ठीक से प्रशिक्षण नहीं लिया है-और जो इसे अपने अंतिम-मिनट की अनिच्छा को सही ठहराने के लिए एक कारण के रूप में उपयोग करते हैं। जॉन को एक गहरी सांस लेने की जरूरत है, फोन उठाएं, और बस कॉल करें। अंतिम मिनट की तैयारी भय को खिलाने के लिए सिर्फ एक और तरीका है जो समय बढ़ने के साथ ही मजबूत होगा। बिना कर्म के कुछ नहीं होता।

डर सिर्फ यह नहीं बताता कि आपको क्या करना है; यह आपको यह भी बताता है कि इसे कब करना है। अपने आप से पूछें कि दिन में अच्छा समय कब है, और जवाब हमेशा एक ही होता है: अब। समय हमेशा होता है और जब आप भय का अनुभव करते हैं, तो यह संकेत है कि कार्रवाई करने का सबसे अच्छा समय उसी क्षण है। जब वास्तव में इसके बारे में कुछ करने के लिए अपने विचार की स्थापना से पर्याप्त समय बीत चुका है, तो अधिकांश लोग अपने लक्ष्यों का पालन नहीं करेंगे; हालाँकि, यदि आप अपनी प्रक्रिया से समय निकालते हैं, तो आप जाने के लिए तैयार होंगे। अभिनय करने के अलावा और कोई चारा नहीं है। तैयारी करने की कोई जरूरत नहीं है। इसके लिए बहुत देर हो चुकी है एक बार जब आप इस दूर हो गए हैं।

अब, केवल एक चीज जिससे फर्क पड़ेगा वह है कार्रवाई। हर किसी को कुछ ऐसा करने में असफल होने का अनुभव है जो वे करना चाहते थे। शायद जब तक आप कुछ करने के लिए खुद को "तैयार" पाते हैं, किसी और ने कार्रवाई की थी- और अब आप इसे पछता रहे हैं। विफलता कई रूपों में आती है; यह होता है कि आप कार्य करते हैं या नहीं।

परिणाम की परवाह किए बिना, मैं कहूंगा कि यह बहुत बेहतर है कि विफल होने के दौरान कुछ करने से अधिक असफल होने की तैयारी है जबकि कोई और आपके सपनों को पूरा करता है।

यह परिदृश्य हर दिन व्यापार में होता है। लोग अपने डर को उनके लायक होने से ज्यादा समय देते हैं। वे व्यक्तिगत यात्रा या फोन कॉल करने, ई-मेल लिखने, या अपना प्रस्ताव पेश करने की प्रतीक्षा करते हैं क्योंकि वे परिणाम से डरते हैं। अनगिनत लोग एक ही बहाने साझा करते हैं कि यह कार्रवाई करने के लिए क्यों "अच्छा समय नहीं" है। ग्राहक शहर छोड़ रहा है। ग्राहक बस शहर में वापस आ गया। यह महीने का अंत या महीने की शुरुआत है। ग्राहक पूरे दिन बैठकों में रहे हैं। वे बैठकों में जाने वाले हैं। उन्होंने बस कुछ खरीदा। उनके पास बजट नहीं है। वे वापस काट रहे हैं। व्यापार खराब है। प्रबंधन या कर्मचारियों में बदलाव हुआ है। मैं उन्हें "बग" नहीं करना चाहता। वे कभी भी मेरे फोन कॉल वापस नहीं करते हैं। उन्हें कोई और नहीं बेच सकता। वे अवास्तविक हैं। मैं नहीं जानता कि मैं क्या कहूं। मैं अब तक तैयार नहीं हूं। मैंने कल ही उन्हें फोन किया था..... और न जाने क्या क्या।

दुनिया के सभी बहाने एक साधारण तथ्य को नहीं बदलेंगे: यह भय एक संकेत है कि आप जो भी कर रहे हैं वह डर है-और जल्दी से करो। मेरी पत्नी मुझे हर समय बताती है कि मैं "निडर हूँ।" सच्चाई वास्तव में काफी विपरीत है; मुझे ज्यादातर समय डर लगता है। हालांकि, मैं समय के साथ अपने डर को खिलाने से इनकार करता हूँ और इसे मजबूत होने देता हूँ। मैं इसके बजाय जल्दी से काम करने का विकल्प चुनता हूँ। मैंने सीखा है कि यह दृष्टिकोण लेना मेरे लिए बस बेहतर है। जब आप अंत में डुबकी लेने और आपको डर लगता है तो आप वही अनुभव करेंगे। वास्तव में, आप चकित होंगे कि आप कितने मजबूत हो जाते हैं और नए काम करने के लिए आप कितने अधिक आश्वस्त होते हैं।

जल्दी और बार-बार बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने से यह सुनिश्चित होगा कि आप बाजार में निडर दिखेंगे। जो व्यक्ति सबसे ज्यादा डरता है, उस पर कार्रवाई करता है, वह व्यक्ति वह होगा जो अपने या अपने सबसे आगे का कारण बनता है। बाजार के बाकी हिस्सों को चिंता के लिए प्रस्तुत करें और वास्तविक रूप से झूठी घटनाओं के लिए अनावश्यक रूप से तैयार करें। आपको करने के लिए एक नौकरी मिल गई है।

डर उन सबसे अक्षम भावनाओं में से एक है जिन्हें मनुष्य अनुभव कर सकता है। यह लोगों को स्थिर करता है, और अक्सर, यह अंततः उन्हें अपने लक्ष्यों और सपनों के लिए जाने से रोकता है। हर कोई जीवन में कुछ न कुछ डरता है; हालांकि, यह वही है जो हम उस डर के साथ करते हैं जो हमें दूसरों से अलग करता है। जब आप भय को वापस स्थापित करने की अनुमति देते हैं, तो आप ऊर्जा, गति और आत्मविश्वास खो देते हैं और आपका डर केवल बढ़ेगा।

क्या आपने कभी किसी प्रकार के कलाकार "आग खाओ" को देखा है? ऐसा प्रतीत होता है कि यहां की चाल ऑक्सीजन को पूरी तरह से समाप्त करने के लिए है जो आग को जीवन के लिए आवश्यक है। बहुत जल्दी खींचो, और ऑक्सीजन आग को वापस कर

देती है, जो तब, निश्चित रूप से आपको जला देगा। डर के साथ भी यही सच है। यदि आप इससे थोड़ा भी पीछे हट जाते हैं, तो आप इसे ऑक्सीजन देते हैं जिसे इसे जीवित रहने की आवश्यकता होती है। तो अपने आप को पूरी तरह से प्रतिबद्ध करें, समीकरण से समय निकालें और आप तब आप अपने डर को दूर करेंगे और अधिक कार्रवाई करने में सक्षम होंगे।

अपने डर को खाओ; उन्हें समर्थन करने या उन्हें विकसित होने का समय देने से मत खिलाओ। डर की तलाश करना और उसका उपयोग करना सीखें ताकि आप यह जान सकें कि इसे दूर करने और अपने जीवन को आगे बढ़ाने के लिए आपको क्या करना है। मुझे पता है कि हर सफल व्यक्ति ने एक संकेतक के रूप में भय का उपयोग किया है जो यह निर्धारित करने के लिए कि कौन से कार्य सबसे बड़ा लाभ प्रदान करेंगे। मैं इसे अपने जीवन में उपयोग करता हूँ, मुझे मिलने वाला हर मौका, इस बात से अवगत रहने के लिए कि मैं बढ़ रहा हूँ और अपना विस्तार कर रहा हूँ। यदि आप डर का अनुभव नहीं कर रहे हैं, तो आप नई कार्रवाई नहीं कर रहे हैं और बढ़ रहे हैं। यह इतना सरल है। यह महान जीवन बनाने के लिए पैसा या भाग्य नहीं लेता है; यह गति और शक्ति के साथ अपने भय को स्थानांतरित करने की क्षमता की आवश्यकता है। डर, आग की तरह, कुछ ऐसा नहीं है जिससे आपको दूर खींचना चाहिए। बल्कि, इसका उपयोग आपके जीवन के कार्यों को ईंधन देने के लिए किया जाना चाहिए।

अध्याय 17 : समय प्रबंधन का मिथक

मुझे इस अध्याय की शुरुआत यह स्वीकार करते हुए करनी चाहिए कि मैं किसी भी तरह से खुद को महान प्रबंधक नहीं मानता। न ही मैं एक महान योजनाकार रहा हूं। वास्तव में, मैंने कभी भी व्यावसायिक योजना नहीं लिखी है। हालाँकि, मैं हमेशा प्रभावी रूप से खुद को अच्छी तरह से प्रबंधित करने में सक्षम रहा हूँ ताकि कई कंपनियों को खरोंच से बचाया जा सके। समय प्रबंधन कभी ऐसा नहीं रहा है जिसे मैं मूल्यवान समझता था, भले ही मैं उन चीजों पर समय बिताता हूँ जो मुझे लगता है कि सबसे मूल्यवान हैं।

मुझे अक्सर अपने सेमिनारों में समय प्रबंधन और संतुलन के बारे में प्रश्न मिलते हैं। मैंने अपने पूरे करियर में पाया है कि जो लोग अपने जीवन में समय प्रबंधन और संतुलन के लिए सबसे अधिक चिंतित हैं, वे वही हैं जो "कमी" की धारणा में विश्वास करते हैं, जिसकी हमने पहले अध्याय में चर्चा की थी। अधिकांश को यह भी पता नहीं है कि उनके लिए कितना समय उपलब्ध है या उस समय में पूरा करने के लिए कौन से कार्य सबसे आवश्यक हैं। यदि आपको नहीं पता कि आपके पास कितना समय है या जरूरत है-तो पृथ्वी पर आप इसे प्रबंधित और संतुलित करने की उम्मीद कैसे कर सकते हैं?

पहली चीज जो आपको करनी चाहिए, वह है विशिष्ट और दोषपूर्ण प्राथमिकताओं को निर्धारित करके अपने कर्तव्य को सफल बनाना। मैं आपके लिए ऐसा नहीं कर सकता, जाहिर है; हर किसी की प्राथमिकताएं अलग-अलग होती हैं। हालाँकि, यदि सफलता आपके लिए एक मुख्य चिंता का विषय है, तो मेरा सुझाव होगा कि आप अपना अधिकांश समय उन चीजों को करने में बिताएँ जो सफलता पैदा करें। बेशक, मुझे नहीं पता कि आपके जीवन में सफलता का क्या मतलब है। इसमें कई तरह के लोग और चीजें शामिल हो सकती हैं: वित्त, परिवार, खुशी, आध्यात्मिकता, शारीरिक या भावनात्मक कल्याण या, यदि आप मेरे जैसे हैं, तो वे सभी! और याद रखना-यह सब हो सकता है। मुझे व्यक्तिगत रूप से संतुलन में कोई दिलचस्पी नहीं है; मुझे हर क्षेत्र में बहुतायत में दिलचस्पी है। मुझे नहीं लगता कि मुझे दूसरे के पक्ष में एक बलिदान करना चाहिए। सफल लोग "सभी" के संदर्भ में सोचते हैं, जबकि असफल लोग खुद पर सीमाएं रखते हैं। वे मान सकते हैं कि "यदि मैं समृद्ध हूँ, तो मैं खुश नहीं हो सकता" या "यदि मैं अपने करियर में कामयाब होता हूँ, तो मेरे पास एक अच्छा पिता, पति या आध्यात्मिक व्यक्ति होने का समय नहीं होगा।" वास्तव में, यह ध्यान रखना दिलचस्प है कि जो लोग उनके लिए उपलब्ध हैं, उन पर सीमाएं डालते हैं, जो कि "संतुलन" के बारे में बात करने के लिए सबसे अधिक इच्छुक हैं। हालाँकि, यह सोचने का एक भयावह तरीका है कि न तो समय प्रबंधन और न ही संतुलन हल होगा।

जहां तक मेरा सवाल है, लोगों के लिए समय प्रबंधन और संतुलन की चिंता करना व्यर्थ है। वे जो सवाल पूछ रहे हैं वह यह है कि "मैं यह सब कैसे कर सकता हूँ?" सफल लोगों ने उन चीजों को प्राप्त किया है जो वे मात्रा में चाहते हैं कि वे उन्हें बहुत दूर ले जाएं। और एक व्यक्ति कैसे उस पर विचार कर सकता है- या खुद सफल हो सकता है अगर वह

खुश नहीं है? बिलों का भुगतान करने में असमर्थ होने या अपने परिवार को प्रदान करने या अपने भविष्य के बारे में चिंता करने में क्या खुशी है? जिस क्षण आप अपने लिए निर्धारित किए गए एक लक्ष्य को प्राप्त कर लेते हैं, उसके बाद एक नया लक्ष्य स्थापित करने का समय आ जाता है। / या के संदर्भ में सोच छोड़ो और सभी और सब कुछ के संदर्भ में सोचना शुरू करो।

जैसा कि मैं यह लिख रहा था, एक ग्राहक ने मुझे एक संदेश भेजा, "क्या आप कभी आराम करते हैं?" मैंने मजाक में उसे सेकंड के भीतर वापस लिखा, "कभी नहीं!" मैं बेशक, हर दूसरे इंसान की तरह हूँ। हालाँकि, मुझे यह भी पता है कि मेरे लिए कितना समय उपलब्ध है, मेरी प्राथमिकताएँ क्या हैं और यह मेरा कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी है कि मैं उनके समय में उनके पीछे रहूँ। मैं आपको चुनौती देता हूँ कि आप अपने उपलब्ध समय को कैसे खर्च करें, इस बात का ध्यान रखें कि शायद एक पत्रिका में। अधिकांश लोगों के पास कोई सुराग नहीं है कि वे अपने समय के साथ क्या कर रहे हैं, लेकिन फिर भी शिकायत करते हैं कि उनके पास पर्याप्त नहीं है।

एक सप्ताह में हर एक व्यक्ति के पास 168 घंटे होते हैं, और सामान्य 40 घंटे के काम के सप्ताह के आधार पर, औसत अमेरिकी कर्मचारी उन 168 घंटों (प्रत्येक दिन दोपहर के भोजन के लिए 30 मिनट) का केवल 37.5 उत्पादक होता है। और यह बहुत कम संभावना नहीं है कि ज्यादातर लोग वास्तव में इस पूरे 37.5 घंटे काम करते हैं। वास्तव में, औसत व्यक्ति काम पर अपने उपलब्ध समय का 22.3 प्रतिशत, 33.3 प्रतिशत सोता है, और फिर एक टीवी या ऑनलाइन के सामने 16.6 प्रतिशत खर्च करता है-और उन तुलनाओं का मानना है कि व्यक्ति अपना या अपना समय 100 प्रतिशत खर्च करता है। फिर ये वही लोग संतुलन और समय प्रबंधन के बारे में चिंता करते हैं। लेकिन एक असंतुलन हमेशा होने वाला है जब आप अपने पास मौजूद समय के साथ पर्याप्त नहीं करते हैं।

जबकि अधिकांश लोग समय का दावा करते हैं, बहुतों को इसके बारे में बहुत अधिक जानकारी नहीं है। कौन समय बनाता है? क्या आप अपना समय खुद बनाते हैं, या कोई और ऐसा करता है? अधिक समय बनाने के लिए आप क्या कर सकते हैं? "समय ही पैसा है" का अर्थ क्या है? आप यह सुनिश्चित करने के लिए समय का इलाज कैसे करते हैं कि आपका समय पैसा है? सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि आपको अपने समय के साथ क्या करना चाहिए? ये सभी प्रश्न विचार के योग्य हैं और अधिकतम समय के लिए आपका ध्यान चाहिए।

मान लेते हैं कि आपके पास जीने के लिए 75 साल हैं; लगभग 657,000 घंटे, या 39,420,000 मिनट, इस जीवनकाल में। सप्ताह के किसी भी दिन ले लो; आपके पास औसतन 3,900 सोमवार, मंगलवार, बुधवार आदि हैं। अब यहां डरावना हिस्सा है-यदि आप 37 वर्ष के हैं, तो आपके पास केवल 1,950 बुधवार शेष हैं। क्या होगा यदि आपके पास केवल \$ 1,950 आपके नाम पर बचा हो? क्या आप इसे दूर खिसकते हुए देखेंगे, या आप इसे बढ़ाने के लिए जो कर सकते हैं वह करेंगे? मेरा मानना है कि मैं ज्यादातर लोगों की तुलना में 1,950 घंटे अधिक कर सकता हूँ। समय बढ़ाने का एक ही तरीका है कि आपके पास जो समय है उसमें और अधिक किया जाए। अगर मुझे 15 फोन कॉल 15

मिनट में किए जाते हैं और आपको एक घंटे में 15 कॉल किए जाते हैं, तो मैंने अनिवार्य रूप से अपने लिए 45 मिनट बनाए हैं। इस तरह, 10 गुना नियम समय को गुणा करना संभव बनाता है। अगर मैं किसी को किराए पर लेता हूं और उस व्यक्ति को हर 15 मिनट में 15 कॉल करने के लिए \$ 15 घंटे का भुगतान करता हूं, तो मैंने सिर्फ अपने प्रयासों की नकल की और मेरे पैसे बन गए।

आपके पास मौजूद हर अवसर को वास्तव में समझने, प्रबंधित करने, अधिकतम करने और निचोड़ने के लिए, आपको पूरी तरह से यह समझना और सराहना करना होगा कि आपके पास यह कितना उपलब्ध है। आपको पहले अपने समय पर नियंत्रण रखना चाहिए-दूसरों को ऐसा करने की अनुमति नहीं देना चाहिए। यदि आप लोगों को समय के विषय पर चर्चा करते हुए सुनते हैं-विशेष रूप से उनके पास काम की राशि के संबंध में- तो शायद आप बहुत सारी शिकायतें सुनेंगे। लोग अभिनय करते हैं जैसे कि काम कुछ पाने के लिए है, फिर भी वास्तव में, वे अपना बहुत कम समय इसे करने में बिताते हैं। ज्यादातर लोग केवल इतना काम करते हैं कि वह काम की तरह महसूस करता है, जबकि सफल लोग एक गति से काम करते हैं जिससे ऐसे संतोषजनक परिणाम मिलते हैं कि काम एक इनाम है। सच में सफल लोग भी इसे काम नहीं कहते हैं; उनके लिए, यह एक जुनून है। क्यों कर? क्योंकि वे जीतने के लिए पर्याप्त हैं!

संतुलन प्राप्त करने का एक आसान तरीका यह है कि आप कार्यालय में रहते हुए केवल कठिन परिश्रम करें। यह आपको अधिक समय तक नहीं छोड़ेगा; यह आपको अपनी नौकरी के पुरस्कारों का अनुभव करने और काम की तरह कम और सफलता की तरह महसूस करने की अनुमति देगा। इस दृष्टिकोण को लेने की कोशिश करें: काम पर जाने के लिए आभारी रहें, और देखें कि आपके पास कितना समय है। इसे एक दौड़ बनाओ, एक चुनौती दो-इसे मजेदार बनाओ।

समय प्रबंधन और संतुलन की मांग करते समय पहली बात यह तय करना है कि आपके लिए क्या महत्वपूर्ण है। आप किन क्षेत्रों में सफलता प्राप्त करना चाहते हैं और किस मात्रा में? महत्व के क्रम में उनको नीचे लिखें। फिर आपके द्वारा उपलब्ध समय की कुल मात्रा निर्धारित करें और तय करें कि आप इनमें से प्रत्येक प्रयास के लिए समय कहां आवंटित करने जा रहे हैं। एक और महत्वपूर्ण काम करना है: लॉग इन करें कि आप कैसे अपना समय दैनिक खर्च कर रहे हैं-और मेरा मतलब है कि हर एक सेकंड। यह आपको उन सभी तरीकों को देखने की अनुमति देगा जिसमें आप अपना समय बर्बाद करते हैं-छोटी आदतें और गतिविधियां जो किसी भी तरह से आपकी सफलता में योगदान नहीं करती हैं। कोई भी क्रिया जो आपकी आग में लकड़ी नहीं जोड़ रही है, उसे बेकार माना जाएगा-एक्सबाक्स, ऑनलाइन पोकर, टेलीविजन देखना, झपकी लेना, पीना, धूम्रपान विराम लेना-संभावित सूची अंतहीन है। कुरुर, है ना? हां, यह है-लेकिन अगर आप अपना समय नहीं संभालते हैं, तो मैं वादा करता हूं कि आप इसे बर्बाद कर देंगे।

बेशक, आपके जीवन और करियर के दौरान चीजें बदल जाएंगी। तुम बूढ़े हो जाओ। आप प्राप्त करते हैं और फिर नए लक्ष्य उत्पन्न करते हैं। विभिन्न चीजें और लोग आपकी दुनिया में प्रवेश करते हैं। इन सभी परिवर्तनों के लिए आवश्यक है कि आप अपनी

प्राथमिकताओं को संशोधित करते रहें। उदाहरण के लिए, मैंने उन माता-पिता से सालों तक बात की, जिन्होंने मुझे बताया कि मुझे यह समझ में नहीं आया कि पारिवारिक जीवन के साथ काम को कैसे संतुलित किया जाए क्योंकि मेरे पास अपने खुद के बच्चे नहीं हैं। खैर, मेरे पास हाल ही में मेरा पहला बच्चा था, जो सबसे अधिक आश्वस्त रूप से एक ऐसी घटना थी जो मेरे समय की अधिक मांग करता है-और अपने लिए यह अनुभव करने में सक्षम था। मैंने जो पाया वह संतुलन या काम के साथ समस्या नहीं थी, बल्कि प्राथमिकता के आधार पर समाधान था।

मेरी बेटी ने मुझे केवल सफलता का एक और कारण दिया-अधिक काम करने से बचने का बहाना नहीं। वह मेरे लिए अच्छा काम करने के लिए सरासर प्रेरणा है क्योंकि अब मैं उसके साथ-साथ अपने लिए भी कर रहा हूँ। आप अपने परिवार को उस सफलता के लिए दोषी नहीं बना सकते हैं जो आपके द्वारा बनाई गई सफलता के लिए है। वे यही कारण होना चाहिए कि आप क्यों सफल होना चाहते हैं!

यह मुश्किल लग सकता है, लेकिन इसे काम करने के तरीके हैं। अपने आप को और अपने परिवार के सदस्यों को एक कार्यक्रम पर ले जाएं जो आपको उन चीजों को करने की अनुमति देता है जो आपके लिए प्राथमिकता हैं। उदाहरण के लिए, मेरा समाधान मेरी बेटी के साथ समय बिताने के लिए मेरे प्रत्येक दिन में एक घंटा जोड़ना था। मेरी पत्नी और मैंने मुलाकात की और एक शेड्यूल बनाया, जो मुझे अपनी बेटी और मेरी पत्नी के साथ समय बिताने की अनुमति देगा-और कार्य शेड्यूल को नकारात्मक रूप से प्रभावित नहीं करेगा जो हमारी वित्तीय सफलता के लिए प्रदान करता है। पहली बात मेरी पत्नी और मैंने अपनी प्राथमिकताओं के इर्द-गिर्द अपनी बेटी की नींद का कार्यक्रम बनाया था। हम सहमत थे कि मैं प्रत्येक दिन एक घंटे पहले उठूंगा और अपनी बेटी को हर सुबह सैर पर ले जाऊंगा। यह सुनिश्चित करता है कि मेरे कार्यालय में जाने से पहले मैं अपनी बेटी के साथ घर पर रहने के लिए गुणवत्तापूर्ण समय रखूंगा और दिन की घटनाओं से भस्म हो जाऊंगा। यह मेरी पत्नी को कुछ अतिरिक्त समय सोने की अनुमति देता है। मैं यह कर रहा हूँ क्योंकि मेरी बेटी लगभग 6 महीने की थी, और यह खूबसूरती से काम करती है। मैं उसे अपने साथ काम पर ले जाता हूँ-जैसे कि सुबह-सुबह स्थानीय किराने की दुकान पर जाना और वहां काम करने वाले लोगों से उसका परिचय कराना। जब मैं अपने आउटिंग से वापस आता हूँ, तो बाकी दिन व्यापार की दुनिया में निर्बाध रूप से उत्पादन करने के लिए मेरा होता है। क्योंकि मैं अपनी बेटी को इतनी जल्दी उठाता हूँ, तो हम शाम 7 बजे से पहले उसे बिस्तर पर रखने की स्थिति में होते हैं। तब मैं और मेरी पत्नी एक जोड़े के रूप में एक साथ गुणवत्ता समय बिताने में सक्षम हैं।

हम समझते हैं कि मेरी बेटी के बड़े होने तक यह व्यवस्था बदलती रहेगी और परिवर्तन करना पड़ेगा। हालाँकि, मुझे यह है कि हम अपने समय को नियंत्रित करने के बजाय केवल घृणित रूप से इसे नियंत्रित करने की कोशिश कर रहे हैं। प्राथमिकताओं को निर्धारित करने और समाधान के लिए प्रतिबद्ध हमारा निर्णय हमें अपने समय के मालिक होने देता है। आप जितने व्यस्त हो जाते हैं, आपको उतना ही अधिक प्रबंधन, नियंत्रण और प्राथमिकता देनी होती है। हालाँकि मेरे पास निश्चित रूप से कुछ वैज्ञानिक सूत्र

नहीं हैं जो जादुई तरीके से इसे आसान बना देंगे, मैं आपको एक बात बता सकता हूँ: यदि आप सफलता के लिए प्रतिबद्धता के साथ शुरू करते हैं और फिर समय को नियंत्रित करने के लिए सहमत होते हैं, तो आप एक एजेंडा बनाएंगे जिसमें आप सभी को समायोजित कर सकते हैं।

आपको यह तय करना होगा कि आप अपने समय का उपयोग कैसे करने जा रहे हैं। अपने पदचिह्न को बढ़ाने और बाजार पर हावी होने के लिए आपको इसमें से प्रत्येक सेकंड को नियंत्रित करना होगा। सभी को आवश्यक-अपने परिवार, सहकर्मियों, सहयोगियों, कर्मचारियों को पहचानने और सहमत करने के लिए प्राप्त करें, जिन पर प्राथमिकताएं सबसे महत्वपूर्ण हैं। यदि आप ऐसा नहीं करते हैं, तो आपके पास विभिन्न एजेंडा वाले लोग होंगे जो आपको हर तरह की दिशा में खींचेंगे। मेरा शेड्यूल मेरे लिए काम करता है क्योंकि मेरे जीवन में हर कोई-मेरी पत्नी से लेकर मेरे साथ काम करने वाले लोगों तक-जानते हैं कि मेरे लिए सबसे महत्वपूर्ण क्या है और समझते हैं कि मैं समय को कैसे महत्व देता हूँ। यह हमें हमारे रास्ते में आने वाली हर चीज को संभालने की अनुमति देता है

हमारी संस्कृति में, हमें अक्सर "धीमा करने, आराम करने, इसे आसानी से लेने, संतुलन खोजने" और सिर्फ "खुश" रहने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है कि हम कहां हैं और हमारे पास क्या है। यद्यपि यह सिद्धांत रूप में महान लग सकता है, यह उन लोगों के लिए बहुत मुश्किल हो सकता है जो अपने जीवन के नियंत्रण में होने के लिए हर निर्णय को त्याग देते हैं। ज्यादातर लोग केवल "आराम और इसे लेना आसान नहीं कर सकते हैं" -क्योंकि वे औसत दर्जे के कार्यों के परिणामस्वरूप होने वाले अल्प अस्तित्व को मुक्त करने के लिए कभी भी पर्याप्त नहीं करते हैं। कार्य को एक उद्देश्य, एक मिशन और एक उपलब्धि की भावना प्रदान करनी चाहिए। ये बातें हर व्यक्ति के मानसिक, भावनात्मक और शारीरिक कल्याण के लिए महत्वपूर्ण हैं। जो लोग नए युग को बढ़ावा देते हैं, गूढ़ सलाह "इसे धीमा" करने के लिए एक ऐसे दिमाग को प्रोत्साहित कर रहे हैं जो किसी को भी अच्छा नहीं कर रहा है। लोगों में इस सोच के प्रकार के लक्षणों पर विचार करें: आलस्य, शिथिलता, तात्कालिकता की कमी, सुस्ती, दूसरों को दोष देने की प्रवृत्ति, गैर-जिम्मेदाराना, पात्रता, और यह अपेक्षा कि यह किसी और पर निर्भर है कि हमारी समस्याओं को हल करें।

उठो! कोई आपको बचाने वाला नहीं है। कोई भी आपके परिवार या आपकी सेवानिवृत्ति की देखभाल करने वाला नहीं है। आपके लिए कोई भी "काम करने" के लिए नहीं जा रहा है। ऐसा करने का एकमात्र तरीका हर दिन के हर पल का 10 गुना स्तरों पर उपयोग करना है। यह सुनिश्चित करेगा कि आप अपने लक्ष्यों और सपनों को पूरा करें। खुशी, सुरक्षा, आत्मविश्वास और पूर्ति आपके उपहार और ऊर्जा का उपयोग करने से प्राप्त होती है जो आपने तय किया है जो आपके लिए सफलता है और इसके लिए आपके हर समय की आवश्यकता होती है, जो कि आपका-और केवल आपका नियंत्रण है।

अध्याय 18 : आलोचना सफलता की निशानी है

हालांकि आलोचना करना निश्चित रूप से दुनिया में सबसे अच्छा एहसास नहीं है, मेरे पास बहुत अच्छी खबर है: आलोचना प्राप्त करना एक निश्चित संकेत है कि आप अपने रास्ते पर अच्छी तरह से हैं। आलोचना कोई ऐसी चीज नहीं है जिससे आप बचना चाहते हैं; बल्कि, यह है कि जब आप इसे बड़ा करना शुरू करते हैं, तो आपको अपने रास्ते पर आने की उम्मीद करनी चाहिए।

आलोचना को एक व्यक्ति द्वारा दूसरे के कार्य या कार्यों के गुण और दोष के निर्णय के रूप में परिभाषित किया गया है। हालांकि "आलोचना करना" का अर्थ यह नहीं है कि "दोषपूर्ण अर्थ के लिए", शब्द का अर्थ अक्सर पूर्वाग्रह या अस्वीकृति से लिया जाता है। शब्दकोश में निम्नलिखित उपयोगी जानकारी शामिल करने में विफल रहता है: जब आप सही मात्रा में कार्रवाई करना शुरू करते हैं और इसलिए सफलता का सृजन करते हैं, तो आलोचना अक्सर बहुत पीछे रह जाती है।

बेशक, ज्यादातर लोगों को आलोचना पसंद नहीं है। हालांकि, मैंने पाया है कि यह ध्यान आकर्षित करने का एक स्वाभाविक परिणाम है। ऐसा इसलिए हो सकता है कि कुछ लोग पहले स्थान पर ध्यान देने से बचते हैं-निर्णय को चकमा देने के प्रयास के रूप में। हालांकि, बिना कुछ ध्यान दिए सफलता के गंभीर स्तर को प्राप्त करने का कोई तरीका नहीं है। हां, लोग आपको आंखें दिखा देंगे और यह स्पष्ट कर देंगे कि आप जो कर रहे हैं, उसे अस्वीकार करते हैं। आइए इसका सामना करें: जीवन में आप चाहे जो भी चुनाव करें, कोई व्यक्ति रास्ते में आपकी आलोचना करने वाला है। क्या आप इसे उन लोगों से प्राप्त नहीं करेंगे जो आपके परिवार, बॉस, या बिल लेनेवालों की तुलना में आपकी सफलता से ईर्ष्या करते हैं, पर्याप्त कार्रवाई नहीं करने के लिए?

जब आप पर्याप्त कार्रवाई करना शुरू करते हैं, तो इससे पहले कि आप उन लोगों द्वारा न्याय न करें, जो किसी भी समय नहीं ले रहे हैं। यदि आप पर्याप्त सफलता प्राप्त कर रहे हैं, तो लोग आपकी ओर ध्यान देने लगेंगे। कुछ आपकी प्रशंसा करेंगे, कुछ आपसे सीखना चाहेंगे, लेकिन दुर्भाग्य से, अधिकांश आपको ईर्ष्या करेंगे। ये वे लोग हैं जिनके काम न करने के बहाने उन कारणों में बदल जाएंगे जो आप कर रहे हैं जो गलत है।

आपको सफलता के संकेतों में से एक के रूप में यह उम्मीद करने और अनुमान लगाने की आवश्यकता है। यह तब आएगा जब आप वास्तव में 10 गुना स्तरों पर क़र्रक करना शुरू करेंगे-अक्सर आपकी उपलब्धि इससे पहले भी स्पष्ट है। खबरदार: यह आलोचना कई रूपों में आ सकती है। यह पहले दूसरों से सलाह के रूप में दिखा सकता है: "आप उस एक ग्राहक पर इतनी ऊर्जा क्यों खर्च कर रहे हैं? वह कभी कुछ नहीं खरीदता है" या "आपको जीवन का अधिक आनंद लेना चाहिए! यह सब काम नहीं है, आप जानते हैं।" ये इस प्रकार की चीजें हैं जो लोग आपसे खुद को बेहतर महसूस करने के लिए कहते हैं-

क्योंकि आपकी बहुतायत उनकी कमी को उजागर करती है। याद रखें: सफलता एक लोकप्रियता प्रतियोगिता नहीं है। यह आपका कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी है।

मेरा एक दोस्त जो लुइसियाना में बाड़ के कारोबार में है, उसने एक बार मुझसे स्वीकार किया था, "ग्रांट, मुझे ध्यान नहीं चाहिए। जिस मिनट मैं इसे प्राप्त करता हूँ, प्रतियोगी मेरे पीछे आने लगते हैं। मैं रडार के नीचे उड़ना चाहता हूँ, इसलिए कोई नहीं जानता। मैं क्या कर रहा हूँ।" यद्यपि यह निश्चित रूप से सफलता का मार्ग है, आप बहुत लंबे समय तक "रडार के नीचे फ्लिप" नहीं कर सकते हैं और कभी भी इसे शीर्ष पर लाने की उम्मीद कर सकते हैं। ध्यान से बचने के लिए कम बिछाने (और परिणामस्वरूप, आलोचना) का अर्थ है कि आप अपने आप को कुछ हद तक वापस पकड़ रहे हैं। हमला होने का आपका डर आपको इसके लिए पूरी तरह से जाने से रोक रहा है। हालाँकि, जब एक बार नैयर्स को पता चलता है और स्वीकार करते हैं कि आप दूर नहीं जा रहे हैं-और आपकी सफलता ऐसी चीज है जिसका उन्हें अनुकरण करना चाहिए, न कि जज-वे हार मानेंगे और खोजने के लिए किसी और को ढूँढ़ेंगे।

कमजोर और अभिभूत व्यक्ति इस पर हमला करके दूसरों की सफलता का जवाब देते हैं। जिस क्षण आप क्षेत्र पर हावी होने या हासिल करने का चुनाव करते हैं, आप इन लोगों के लिए एक लक्ष्य बनने का जोखिम उठाते हैं। आप इसे राजनीति में लगातार देखते हैं; जब किसी भी पक्ष के पास वास्तविक समाधान नहीं होता है, तो वे केवल आलोचना करते हैं और एक-दूसरे पर आरोप लगाते हैं-और यह किसी का भी भला नहीं करता है। किसी भी व्यक्ति या समूह की आलोचना करने वाले को संकेत देना चाहिए कि जिस व्यक्ति को कीचड़ उछाला जा रहा है, उसे उस संस्था से खतरा है या वह उसे काट रहा है। जो लोग आदतन दूसरों को इस तरह नापसंद करते हैं, उनके पास आमतौर पर अपनी स्थिति के समाधान नहीं होते हैं-सिवाय अन्य खिलाड़ियों को नीचा दिखाने के।

आलोचना को संभालने का एकमात्र तरीका यह है कि आप इसे अपनी सफलता के सूत्र के रूप में समझें। डर की तरह, यह संकेत है कि आप सही मात्रा में सही कदम उठा रहे हैं, पर्याप्त ध्यान प्राप्त कर रहे हैं, और पर्याप्त छाप बना रहे हैं। मेरे ग्राहकों में से एक ने हाल ही में मेरी कंपनी को शिकायत करने के लिए बुलाया था कि मेरे कर्मचारी उसके साथ बहुत आक्रामक तरीके से पीछा कर रहे थे। मैंने उनसे पूछा कि समस्या क्या है। उसे सुनने के बाद मेरे कर्मचारियों को ऐसा करने के लिए बाध्य किया जो अनिवार्य रूप से उनका काम था, मैंने कहा, "इसे बंद करो। वे बस वही कर रहे हैं जो वे जानते हैं कि वे सही हैं क्योंकि वे जानते हैं कि हम आपकी मदद कर सकते हैं। तथ्य यह है कि आपने नहीं बनाया है। आगे बढ़ने और ट्रिगर खींचने का निर्णय यहाँ आलोचना की जानी चाहिए, लेकिन मैं ऐसा करने से बचना चाहूँगा क्योंकि यह हम दोनों में से किसी का भी भला नहीं करेगा। अब, नकारात्मकता को रोकें और अपनी कंपनी को आगे बढ़ाने के लिए कुछ सकारात्मक करें।" फिर मैंने क्लाइट के साथ आक्रामक व्यवहार के लिए अपने कर्मचारियों को पुरस्कृत किया। "बहुत अधिक अनुवर्ती" के बारे में शिकायतें प्राप्त करना एक संकेत है कि मेरा कर्मचारी सही दिशा में आगे बढ़ रहा है। मैंने इस ग्राहक के विरोध प्रदर्शन को हमें रोकने की अनुमति देने से इनकार कर दिया और उनके पर्याप्तों में

अपने कर्मचारियों का समर्थन किया। हम सभी समझते हैं कि आलोचना सफलता चक्र का हिस्सा है, और मैं अपने किसी भी कर्मचारी के लिए माफी नहीं मांगूंगा जो सफलता की मांग कर रहा है। और अगर आप सोच रहे थे कि हमने सौदा बंद कर दिया है। यह ग्राहक बहुत ही अब प्रशंसा के साथ लोगों को बताता है कि "उन लोगों को उन्माद की तरह पालन किया जाता है।"

जब मैंने कॉलेज खत्म किया, तो मुझे उस क्षेत्र में एक पद लेने के बजाय पूर्णकालिक नौकरी मिली, जिसमें मैंने अपनी डिग्री प्राप्त की थी। कुछ वर्षों के बाद, मेरे बिक्री परिणामों ने मुझे उस उद्योग के सभी सेल्सपर्सन के शीर्ष 1 प्रतिशत तक पहुंचा दिया, और जिस तरह से मैंने सीधे काम किया, उसके आगे। और अगर आपको लगता है कि उन्होंने मेरी आलोचना नहीं की, तो फिर से सोचें। बेशक उन्होंने किया! उन्होंने मेरे बारे में चुटकुले बनाए, मजाक उड़ाया, मुझे विचलित करने की कोशिश की और यहां तक कि मुझे उन कार्यों को रोकने के लिए मनाने की भी कोशिश की, जो मुझे उस जगह तक पहुंचा दिया था जहां मैं था। यही कारण है कि निचले कलाकार क्या करते हैं; वे दूसरों को वह करने के लिए गलत बनाते हैं जो खुद को ठीक करने के लिए आवश्यक है ताकि वे कुछ भी न करें! उच्चतम कलाकार-विजेता सफल लोगों का अध्ययन करके और सफलता की नकल करके प्रतिक्रिया देते हैं। वे शीर्ष कलाकारों के स्तर तक पहुंचने के लिए खुद को प्रशिक्षित करते हैं। क्योंकि निचले कलाकार अपने उत्पादन को बढ़ाने के लिए कदम बढ़ाने और जिम्मेदारी लेने के लिए तैयार नहीं हैं, वे केवल उन लोगों को फाड़ना चाहते हैं जो उच्च स्तरों पर हैं।

जब मेरी पुस्तक इफ यू आर नॉट फर्स्ट, यू आर लास्ट ने न्यूयॉर्क टाइम्स को सबसे अधिक बिकने वाली सूची दी, तो मेरे कुछ संभावित प्रतियोगियों ने तुरंत मेरी आलोचना शुरू कर दी। एक व्यक्ति ने पुस्तक का शीर्षक "अभिमानी" कहा। एक अन्य ने पूछा, "कार्डोन को क्या लगता है कि वह कौन है?" फिर भी एक अन्य ने सुझाव दिया कि मैं "मेरे [अपने] अच्छे के लिए बहुत बड़ा हो रहा था।" एक व्यक्ति ने मुझे एक नया संपादक पाने के लिए कहने के लिए भी कहा क्योंकि उसने दावा किया था कि व्याकरण गलत था। क्या मैंने इनमें से किसी भी टिप्पणी पर ध्यान दिया? एक सेकंड के लिए नहीं। मेरे पास एक न्यू यॉर्क टाइम्स बेस्ट-सेलर था!

मैं जो बता सकता हूं, उससे आलोचना की प्रशंसा होती है और यह सफलता के साथ-साथ चलती है या नहीं। सफलता पर पानी डालते रहें, और जल्दी या बाद में, वही लोग जो आपको नीचे रख रहे थे, वे आपके लिए प्रशंसा करेंगे जो आपने किया है। जिन लोगों ने शुरू में आपके कार्यों का न्याय किया, वे बाद में आपकी प्रशंसा गाते रहेंगे-जब तक आप आलोचना को अपनी बढ़ती सफलता के संकेत के रूप में लेते हैं और अपने कार्यों पर त्वरक को 10 गुना पर रखते हैं। आखिरकार, आलोचनाओं का मुंहतोड़ जवाब देने का इससे बेहतर तरीका क्या हो सकता है?

अध्याय 19 : ग्राहक संतुष्टि गलत लक्ष्य

आलोचना का विषय ग्राहकों की संतुष्टि के अति-दुरुपयोग और दुरुपयोग की अवधारणा के बारे में चर्चा में एक उपयुक्त तर्क प्रदान करता है। पहले विरोध प्रदर्शनों में से एक मैं उन लोगों से सुनता हूँ जिन्हें मैं 10 गुना कार्यों के विचार को बढ़ावा देता हूँ उनकी चिंता यह है कि ग्राहकों की संतुष्टि को नुकसान होगा। वे चिंता करते हैं कि अगर वे और उनकी कंपनी बहुत अधिक धक्का देते हैं या अत्यधिक आक्रामक हो जाते हैं, तो वे किसी भी तरह अपने ब्रांड की प्रतिष्ठा को बाजार में चोट पहुंचाएंगे। यद्यपि मुझे लगता है कि यह संभव है, यह बहुत अधिक संभावना है-आज उपलब्ध उत्पादों और संगठनों की अति-आवश्यकता के कारण-जिसे कोई भी आपके या आपकी कंपनी के बारे में नहीं जानता होगा या आपके ब्रांड को पहली जगह में नोटिस करेगा। मैं जिस राष्ट्रीय केबल चैनल के साथ काम कर रहा था, उसके न्यासी मंडल इस बात से चिंतित हो गए कि एक नया शो, जो अधिकारी बहुत उत्साहित थे, नेटवर्क के ब्रांड के लिए उपयुक्त नहीं थे। मैंने उनसे कहा, "यदि आप ऐसे लोगों के घरों में टीवी लाना शुरू नहीं करते हैं जो वर्तमान और प्रासंगिक हैं और जिन्हें लोगों को ट्यून करना है, तो आपको बचाव करने के लिए ब्रांड नहीं चाहिए।" जब आप समर्थकों को खोजने में विफल रहते हैं, ग्राहकों को स्थापित करते हैं, निवेशकों को सुरक्षित करते हैं, और सौदे को बंद कर देते हैं क्योंकि आप काम पूरा करने के लिए जो कुछ भी करते हैं वह करने में विफल रहते हैं और फिर आप ब्रांड और ग्राहकों की संतुष्टि की रक्षा के बहाने छिप जाते हैं, आप जल्द से जल्द अपने हाथ में एक फावड़ा लेते हैं और अपनी कब्र खोदते हैं।

ग्राहक सेवा गलत लक्ष्य है; ग्राहकों को बढ़ाना सही लक्ष्य है। यह ग्राहक की संतुष्टि के लिए महत्वपूर्ण नहीं है। हर कोई जानता है कि ग्राहकों को वापस लौटने के लिए और सकारात्मक शब्द देने के लिए उन्हें संतुष्ट और खुश रहना होगा। यदि आपकी सेवा या उत्पाद या निवेश को संतुष्ट करने के लिए नहीं बनाया गया है, तो आप एक अपराधी हैं, और यह पुस्तक आपको जल्द ही जेल में डाल देगी। और ग्राहकों को खुश करने से चिंता लेने से पहले अपने प्राथमिक ध्यान को ध्यान में रखें।

मुझे बस समझाने दें। ग्राहकों की संतुष्टि की मुझे बहुत चिंता नहीं है! क्यों करूँ? क्योंकि मुझे पता है कि हम अपने ग्राहकों के लिए बहुत अधिक ग्राहक सेवा प्रदान करते हैं जो कि "संतोषजनक" से परे है। हम हर ग्राहक से आगे निकल जाते हैं, और हम कभी भी नहीं कहते हैं जब तक कि हम पूरी तरह से नहीं हैं। हम मेरे कार्यालय में ग्राहकों की संतुष्टि के बारे में बात करते हैं हम इस बारे में बहुत बात करते हैं कि अधिक ग्राहक कैसे प्राप्त करें क्योंकि ग्राहकों को हमारे कार्यक्रम के लिए आकर्षित करना ही ग्राहकों की संतुष्टि बढ़ाने का एकमात्र तरीका है। आपको यह मिल गया। बढ़ते ग्राहकों के बिना ग्राहकों की संतुष्टि बढ़ाना असंभव है। चाहे कोई सप्ताह के हमारे मुफ्त टिप के लिए साइन अप करता है या \$ 30 के लिए एक पुस्तक खरीदता है, \$ 500 के लिए एक ऑडियो प्रोग्राम, या \$ 1 मिलियन के लिए दीर्घकालिक प्रशिक्षण अनुबंध करता है, हम हमेशा वही करते हैं जो अपेक्षित है। मैं केवल अपने आप को और अधिक ग्राहक

प्राप्त करने की चिंता करता हूँ, फिर मैं अपने ग्राहकों के लिए अति उत्साही हूँ।

मैं सबसे अधिक गैर-ग्राहक संतुष्टि के बारे में चिंतित हूँ; अर्थात्, जो लोग असंतुष्ट हैं क्योंकि उनके पास मेरा उत्पाद नहीं है और शायद यह भी नहीं जानते कि वे दुखी हैं। मुझे पता है कि हमारे पास केवल असंतुष्ट ग्राहक वे हो सकते हैं जिनके पास मेरे उत्पाद नहीं हैं या जिनके पास हैं और उनका सही ढंग से उपयोग नहीं कर रहे हैं। हम बात करते हैं कि हमारे ग्राहकों को हमारी सामग्री, प्रणालियों और प्रक्रियाओं के उपयोग को बढ़ाने के लिए कैसे मिल रहा है और ग्राहकों की संतुष्टि बढ़ाने का एकमात्र तरीका है। ग्राहक नहीं मिलना या ग्राहक का आपके उत्पादों का गलत तरीके से उपयोग करना, ग्राहकों की संतुष्टि के बारे में सोचा जाने वाले अधिकांश तरीकों से "आउटकम" हैं। एक ग्राहक को एक दिन देरी से पैकेज मिलना एक मुद्दा है और उसे संभालना चाहिए, लेकिन जो ग्राहक आपके उत्पाद को कभी नहीं खरीदता है, वह बताता है कि आपको वास्तविक ग्राहक संतुष्टि की समस्या है क्योंकि आपने उस व्यक्ति को कभी ग्राहक नहीं बनाया। पहली समस्या जिसे आप आसानी से ठीक कर सकते हैं। दूसरा आपको मार डालेगा।

मैं उन ग्राहकों की तलाश करता हूँ जो हमारे साथ व्यापार करने के लिए योग्य हैं। मैं तब तक उस व्यक्ति या कंपनी में शामिल होता हूँ, जब तक वे मुझे नौकरी पर रखने के लिए सहमत नहीं हो जाते, यह जानते हुए कि जब तक वे मेरा उत्पाद या सेवा प्राप्त नहीं कर लेते, वे संतुष्ट नहीं हो सकते। यह एक पिच नहीं है। मेरा मानना है कि यह सच है। ग्राहक की अधिकता ग्राहक की संतुष्टि के लिए सर्वोपरि है, और ग्राहक की संतुष्टि ग्राहक के बिना नहीं हो सकती है! ग्राहक की प्राप्ति मेरे लिए सबसे महत्वपूर्ण है। रिश्तों में एक ही बात : पहले यह पत्नी को मिल रहा है, फिर यह उसे खुश रख रही है, फिर यह परिवार बढ़ रहा है, और फिर सभी को खुश रखने के नए तरीके देख रहा है। सबसे महत्वपूर्ण क्या था? पत्नी को पाना पत्नी की संतुष्टि के लिए सर्वोपरि था।

किसी कंपनी के लिए केवल ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित करके सफलता बनाना असंभव है। मेरा मानना है कि ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान देने की प्रवृत्ति ग्राहक अधिग्रहण के लिए हानिकारक है। कंपनियां अपने वर्तमान ग्राहकों की "संतुष्टि" के बारे में इतनी अधिक भस्म हो जाती हैं कि कई अपने बाजार हिस्सेदारी को आक्रामक रूप से हासिल करने और विस्तार करने में विफल हो जाते हैं।

ग्राहक सेवा एक व्यावसायिक शब्द है, जिसका अर्थ है कि उत्पाद और सेवाएँ जो कंपनियां आपूर्ति के बाद मिलने वाली या अधिक-ग्राहक अपेक्षाओं की आपूर्ति करती हैं। यह आकलन माना जाता है कि ब्रांड के ग्राहकों के बीच एक महत्वपूर्ण अंतर है जो ग्राहकों का अनुसरण करते हैं और वे पूरी तरह से छोड़ देते हैं। फिर भी ज्यादातर जगहों पर मैं कभी भी सेवा में नहीं जाता, क्योंकि बिक्री के पहले मुझे कभी भी ग्राहक के रूप में हासिल करना पड़ता था।

कार्यकारी अधिकारी अपने हाथी दांत के टावरों से ग्राहक सेवा के महत्व को बताते हैं, फिर भी वे ग्राहक की प्राप्ति को बढ़ावा देना भूल जाते हैं। अधिकांश उत्पादों पर मेरा ध्यान इतनी तरह से नहीं जाता है कि मैं उन्हें कंपनी की सहायता के बिना खरीदने के लिए

मजबूर हूं। दुर्भाग्य से, ज्यादातर सेल्सपीपुल कभी भी ग्राहक से यह पूछने की जहमत नहीं उठाते हैं कि उन्हें कब मौका दिया जाए, और फिर वे फॉलो-अप करने में विफल हो जाते हैं। इस प्रकार, वे कभी भी ग्राहक नहीं बनाते हैं।

हम कंपनियों के लिए रहस्य खरीदारी अभियान करते हैं और इस पर और अधिक पुष्टि की है। कंपनियों के साथ सबसे बड़ी समस्या यह है कि वे कभी भी पहली बार में ग्राहक नहीं बनाते हैं! यदि आपके पास एक शानदार पेशकश है-एक ऐसा उत्पाद जो ऐसा नहीं करता है जो आपने बताया है और इससे लोगों को ऐसा महसूस होता है कि बाजार की खरीद के बाद उन्हें धोखा दिया गया है तो आप कभी न कभी जल्द ही निपट जाएंगे। लेकिन ज्यादातर लोग असफल नहीं होते क्योंकि उनकी पेशकश हीन है या उनके पास एक खराब उत्पाद है। ज्यादातर लोग असफल हो जाते हैं क्योंकि उन्हें कभी पर्याप्त ग्राहक नहीं मिलते हैं!

क्या स्टारबक्स बहुत अच्छी ग्राहक सेवा और कॉफी उपलब्ध कराता है? मुझे नहीं पता। मुझे पता है कि कंपनी ने अपनी कॉफी खरीदने में आसान और सुविधाजनक बनाने के लिए एक गंभीर निवेश किया है। क्या स्टारबक्स बहुत लंबे समय से लाइन में खड़े लोगों के बारे में चिंतित है और उन्हें सही कॉफी मिल रही है और बधाई दी जा रही है? बेशक। लेकिन मैं आपको विश्वास दिलाता हूं कि ग्राहक के अधिग्रहण से कंपनी पहले चिंतित है। क्या Google सर्वश्रेष्ठ खोज इंजन और सर्वोत्तम ग्राहक अनुभव और सेवा प्रदान करता है? क्या यह अनुभव को बेहतर बनाने के लिए दिखता है? निश्चित रूप से। लेकिन पहले यह इतनी स्पष्ट रूप से अंतरिक्ष पर हावी है और इतना ध्यान जाता है कि यह पहली बार इस्तेमाल की गई साइट है। यहाँ मेरी बात क्या है? ब्रांड जो वास्तव में ग्राहक संतुष्टि प्रदान करते हैं, ग्राहक सेवा के बारे में बात नहीं करते हैं; वे ग्राहक अधिग्रहण पर ध्यान केंद्रित करते हैं। उभरते संगठनों को पहले लोगों को उनके बारे में जानने की जरूरत है, फिर उन्हें खुश करने के लिए वे सब कुछ कर सकते हैं जो वे कर सकते हैं। याद रखें, ग्राहक की संतुष्टि पहले ग्राहक के बिना नहीं हो सकती।

अमेरिकी निगमों को "ग्राहक संतुष्टि" से इतना मोह हो गया है कि वे पहली और सबसे महत्वपूर्ण कारक की दृष्टि खो चुके हैं: ग्राहक अधिग्रहण! "मुख्य बात को मुख्य बात रखें," जैसा कि वे दक्षिण में कहते हैं। ग्राहक संतुष्टि एक पहल नहीं होनी चाहिए, लेकिन एक संगठन के लिए कुछ इतना अंतर्निहित है कि उसका सारा ध्यान ग्राहक अधिग्रहण पर केंद्रित है। एक संभावित ग्राहक या बाजार का ध्यान आकर्षित करने के लिए और फिर अपने उत्पादों और सेवाओं का उपयोगकर्ता बनाने के लिए भुनाने में असफल रहें इससे कोई मतलब नहीं है और गलतियों का सबसे महंगा है। फिर भी कई संगठनों के साथ ऐसा ही होता है।

मान लीजिए कि एक कंपनी ने सफलतापूर्वक मेरा ध्यान लंबे समय तक प्राप्त किया है कि मैं इसके उत्पादों पर विचार करता हूं, लेकिन फिर अपने व्यवसाय को अर्जित करने और "मुझे बंद करने" (यानी, मुझे ग्राहक बनाने) के लिए पर्याप्त नहीं है। ग्राहक नहीं होना मेरे लिए संतुष्ट ग्राहक बनना असंभव बनाता है। मैं सिर्फ यह कह रहा हूं कि घोड़े के आगे गाड़ी मत डालो। ध्यान दें कि कैसे अधिकारी ग्राहकों की संतुष्टि के बारे में चिंतित

हो जाते हैं और फिर ग्राहकों के ग्राहक संतुष्टि सर्वेक्षण का संचालन करने के लिए पहल शुरू करते हैं, जो ग्राहक बन गए-और उन लोगों के सर्वेक्षण में पूरी तरह से अनदेखी करते हैं जो ग्राहक नहीं बने। यह एक बहुत बड़ी याद है और एक "केवल अभ्यास" (अध्याय 10 में चर्चा की गई) का एक शानदार उदाहरण है जो आपको तुरंत दिखाएगा कि अधिक ग्राहकों को कैसे प्राप्त किया जाए। आपके द्वारा अधिग्रहित किए गए सर्वेक्षणों के अलावा, उन लोगों से इनपुट प्राप्त करना जो खरीद नहीं करते थे, कंपनी के लिए सच्चे ग्राहक संतुष्टि के बारे में अधिक खुलासा करेंगे! क्या आप यह जानना नहीं चाहते हैं कि आपने व्यवसाय का अधिग्रहण क्यों नहीं किया? आपको लगता है कि आपने एक ग्राहक को संतुष्ट नहीं किया और इसलिए कभी एक नहीं बना? अधिकांश कंपनियां अपने उत्पाद, सेवा, या उनकी पेशकश में गुणवत्ता की कमी के कारण विफल हो जाती हैं। वे विफल हो जाते हैं क्योंकि वे समर्थन हासिल करने के लिए पर्याप्त रणनीतिक कार्रवाई नहीं करते हैं-क्लाइंट-पहली जगह में। यही कारण है कि मेरा सुझाव है कि ग्राहक संतुष्टि गलत लक्ष्य है-क्योंकि आपको किसी ऐसे व्यक्ति को "संतुष्ट" करने का अवसर भी नहीं मिलता है जो कभी ग्राहक में विकसित नहीं होता है।

मेरा कहना है कि अधिग्रहण के बाद ग्राहकों की संतुष्टि को नकारना नहीं है बल्कि आपका ध्यान अधिग्रहण पर वापस जाना है। यह भी समझें कि किसी भी तरह से ग्राहकों की शिकायतों को पूरी तरह से रोकना असंभव है। बेशक, आप अपने उत्पाद या सेवा को बेहतर बनाने के लिए उपाय कर सकते हैं। लेकिन जब आप मनुष्यों के साथ व्यवहार करते हैं, तो आप शिकायतों और असंतोष का सामना करने जा रहे हैं। यह सिर्फ इतना आसान है। आप जो सबसे अच्छा कर सकते हैं, वह शिकायतों और असंतोष को हल करता है जब वे उभरते हैं (और वे-मैं वादा करता हूं) और उन्हें अपने ग्राहकों के साथ संचार में होने के अवसरों के रूप में मानता हूं। आपको जो कुछ भी चाहिए वह आपके उत्पाद या सेवा और कंपनी के साथ बातचीत करने वाले अधिक लोग हैं। हाँ, मनुष्य के साथ व्यवहार करते समय शिकायतें बढ़ जाएंगी, लेकिन प्रशंसा होगी। बड़े पैमाने पर कार्रवाई के माध्यम से अपने उत्पाद या सेवा के उपयोगकर्ताओं की संख्या में वृद्धि करें, न कि बड़े पैमाने पर उन पहलों के माध्यम से जो आपके लोगों को पहली जगह अधिग्रहण से वापस लेने का कारण बनते हैं।

मैंने अपनी पहली कंपनी को भोली छाप के तहत लॉन्च किया था कि मैं मुट्ठी भर ग्राहकों के साथ काम करूंगा और वास्तव में उन पर अपना ध्यान केंद्रित करूंगा (जिससे महान ग्राहक संतुष्टि प्राप्त होगी)। मैंने यह मान लिया कि इससे मुझे बाजार में लाभ मिलेगा और मुझे गुणवत्ता सेवा प्रदान करने और वास्तव में फर्क करने की अनुमति मिलेगी। और हालांकि यह एक अच्छा विचार था, यह सिर्फ उस तरह से काम नहीं करता था। सबसे पहले, इस योजना ने मुझे ध्यान दिलाने के लिए एक व्यापक पहुंच के साथ एक व्यवसाय बनाने के लिए आवश्यक पैमाने पर नहीं रखा, और मैं ग्राहकों के समर्थन को जारी रखने के लिए आवश्यक नकदी प्रवाह का उल्लेख नहीं करने के लिए प्रभुत्व से कम हो गया। बस महत्वपूर्ण के रूप में, यह मुझे सफल लोगों के साथ अपनी जानकारी साझा करने की अनुमति नहीं देता।

जब मैंने आखिरकार अपनी सोच को सही स्तरों पर पहुंचा दिया और अपने पदचिह्नों का विस्तार करने और 10 गुना अधिक ग्राहकों को लेने के लिए प्रतिबद्ध किया, तो मैंने अपने एक्सपोजर-टेनफोल्ड को कई गुना बढ़ा दिया और सफल लोगों और कंपनियों की संख्या में वृद्धि की जिन्हें मैं टाल रहा था। मैंने अपना ध्यान केवल एक मुट्ठी भर ग्राहकों की सेवा करने के बजाय स्मारकीय मात्रा में स्थानांतरित कर दिया, जिससे मेरी और मेरी कंपनी के लोगों की बढ़ती संख्या के लिए शब्द फैलाने की मेरी क्षमता बढ़ गई। मुझे जो गड़बड़ी मिली है, वह तेज हो गई है। वास्तव में, मैंने असफलताओं का सामना करने की तुलना में अधिक सफलताओं का आनंद लिया क्योंकि मैं अपनी सामग्री का उपयोग करने वाले लोगों की अधिक संख्या के संपर्क में था। मेरे सेमिनारों और कार्यशालाओं में उपस्थित लोगों की संख्या में वृद्धि से मेरे पास मौजूद गुणवत्ता वाले ग्राहकों की संख्या में वृद्धि हुई और उन लोगों की संख्या में विस्तार हुआ, जो मेरे विचारों और तकनीकों के संपर्क में थे। अधिक लोग अपने सहयोगियों के बीच मेरी कार्यप्रणाली के बारे में बात कर रहे थे, जो बाद में उन लोगों को शब्द फैलाएंगे जिन्हें वे जानते थे, और इसी तरह। जितना अधिक लोग मेरे बारे में बात करते हैं, उतना ही मैं अपने पदचिह्न का विस्तार करने, अधिक ध्यान पाने, अधिक ग्राहक प्राप्त करने और फिर अधिक ग्राहक संतुष्टि बनाने में सक्षम था। इसके बारे में इस तरह से सोचें: क्या केवल कुछ लोगों को ही अपनी सेवाएं प्रदान करने के लिए फेसबुक और गूगल बेहतर होगा? अगर वे चाहते हैं, मैं भी उदाहरण के रूप में उन्हें इस्तेमाल नहीं करूंगा।

ग्राहकों की संतुष्टि की प्रथा सीमित नहीं है कि आप ग्राहकों को उनके अधिग्रहण के बाद कैसे व्यवहार करते हैं; यह भी ध्यान केंद्रित करना चाहिए कि आप उन्हें पहली जगह में लाने के लिए क्या करते हैं। आपके द्वारा प्राप्त ग्राहकों की गुणवत्ता का आपके ग्राहक संतुष्टि के स्तर पर सीधा प्रभाव पड़ेगा। बिना मात्रा मांगे आपको गुणवत्ता नहीं मिलेगी। साथ ही याद रखें कि हमने पिछले अध्याय में क्या चर्चा की थी: कि आलोचना और शिकायतें अपरिहार्य संकेत हैं जो आपको बढ़ाने चाहिए। इसलिए आलोचनाओं की अवहेलना करें, शिकायतों का स्वागत करें और उन्हें संभालें और अपने पदचिह्न का विस्तार करने के लिए सब कुछ करें। आप जितने अधिक लोगों की सेवा करेंगे, आपके मौके उतने ही बेहतर होंगे जितने की गुणवत्ता वाले ग्राहकों के साथ बातचीत।

स्पष्ट होने के लिए, आप निश्चित रूप से आपके द्वारा किए गए वादों को पूरा करना चाहते हैं। हालांकि, यदि आप अधिग्रहण से पहले असाधारण 10 गुना सेवा देने पर ध्यान केंद्रित करते हैं, तो यह हिस्सा अधिग्रहण के बाद स्वाभाविक रूप से आएगा। मैं मान रहा हूं कि आपके पास एक महान उत्पाद, सेवा, विचार या निवेश है। अब आपको इसके लिए अपना समर्थन आधार बढ़ाने की आवश्यकता है। अफसोस की बात है, अस्तित्व में हजारों संगठन हैं जो हर दिन घटिया उत्पाद बेचते हैं। हालांकि मैं निश्चित रूप से आपको घटिया प्रसाद देने या अपने उत्पाद की गुणवत्ता को त्यागने का सुझाव नहीं दे रहा हूं, मैं एक दुर्भाग्यपूर्ण वास्तविकता को उजागर करने की कोशिश कर रहा हूं: बाजार हिस्सेदारी का वर्चस्व अन्य सभी चीजों को ट्रम्प करने के लिए देता है। खराब उत्पाद बेचने वाली कंपनियां अधिग्रहण को अपना नंबर एक लक्ष्य बनाती हैं- और फिर

बोर्ड पर उपयोगकर्ताओं को प्राप्त करने के बाद अपने उत्पादों या प्रसाद के साथ किसी भी समस्या को संभालती हैं।

दुनिया के किसी भी संगठन ने इसके अधिग्रहण को सीमित करते हुए बड़े पैमाने पर सफलता नहीं बनाई है। Apple ने इस पाठ को बहुत लंबे समय तक सीखा। यह दशकों तक Microsoft द्वारा प्रयोग किया गया-एक कंपनी जो किसी भी Apple उपयोगकर्ता को एक घटिया उत्पाद बेचने का दावा करेगी- क्योंकि जब Microsoft ने अपने माल को जनता के लिए उपलब्ध कराया, तो Apple ने बहुत कम लोगों पर ध्यान केंद्रित किया। पिछले कुछ वर्षों में ऐप्पल ने जो बदलाव किया है, उसे देखते हुए अपने उत्पादों को आम जनता तक पहुंचाना चाहिए। सभी घरों में तीन प्रतिशत के पास एक आईपैड है, और 63 प्रतिशत एमपी 3 प्लेयर का उपयोग कर रहे हैं, जिसमें ऐप्पल की हिस्सेदारी 45 प्रतिशत से अधिक है। Apple अपने पदचिह्न के साथ हावी होने के लक्ष्य के साथ इन दिनों स्पष्ट रूप से "बड़े पैमाने पर कार्रवाई" को अपना रहा है!

याद रखें, भले ही आपका उत्पाद और कंपनी पूरी तरह से वितरित हो, आपको ग्राहकों से शिकायतें मिलने वाली हैं- क्योंकि वे मानव हैं। आप हर समय सभी को खुश नहीं रख सकते। शिकायतों से डरना गलती है। इसके बजाय, उन्हें प्रोत्साहित करें, उनकी तलाश करें, उन्हें खोजें और फिर उनका समाधान करें। शिकायतें आपके ग्राहकों को यह बताने का बहुत सीधा तरीका है कि आप अपने उत्पाद को बेहतर कैसे बना सकते हैं। यदि आप एक ग्राहक को नाराज करने के बारे में चिंता के साथ हर स्थिति का सामना करते हैं, तो आप बाजार में प्रभुत्व प्राप्त नहीं करेंगे।

आइए एक उदाहरण के रूप में Apple पर वापस जाएं। यह कंपनी आज ग्राहकों की संतुष्टि के बारे में इतना चिंतित नहीं है कि यह उत्पादों के निर्माण को जारी रखने की उपेक्षा करती है, जिसे पाने के लिए लोग लाइन में खड़े होने को तैयार हैं। यह उद्देश्यों के उचित क्रम को पहचानता है:

- (1) ग्राहकों का अधिग्रहण (एक अद्भुत उत्पाद या सेवा के माध्यम से जिसे आपने बनाने के लिए 10 गुना स्तरों पर काम किया है);
- (2) अधिग्रहण की प्रक्रिया के दौरान आप उनसे कितने प्रभावित हैं; और
- (3) ग्राहक वफादारी (दोहराने की खरीद, समर्थन, शब्द-मुंह प्रचार, आदि के माध्यम से) स्थापित करते हैं।

जब आप कोई व्यवसाय बना रहे होते हैं, तो आपका प्राथमिक लक्ष्य ग्राहक संतुष्टि (अभी तक) नहीं होता है; यह आपके द्वारा प्राप्त किए गए ग्राहकों का उपयोग करके अधिग्रहण, रेफरल और वफादारी और फिर अधिक अधिग्रहण है। मैं चाहता हूं कि हर कोई मेरे उत्पाद न केवल कुछ लोगों के पास हो। मैं लोगों का जनसमूह चाहता हूँ-मेरे और मेरे उत्पादों के बारे में जानने के लिए कुछ ही नहीं। जब तक 6 बिलियन लोग नहीं करेंगे तब तक मैं संतुष्ट नहीं होऊंगा। मैं चाहता हूं कि हर कोई मुझसे अधिक से अधिक खरीद ले, और मैं उनके दिमाग पर नियमित रूप से रहना चाहता हूँ और उन पर और उनकी कंपनियों पर ऐसा प्रभाव डालता हूँ कि वे कभी किसी और का उपयोग करने के

बारे में सोचते भी नहीं हैं।

ग्राहकों की संतुष्टि पर इतनी गहनता से ध्यान केंद्रित करने से सोच की यह रेखा अलग हो जाती है कि बिक्री टीम के सदस्य परेशान हैं, दबाव डाल रहे हैं, और इस डर के लिए कड़ी मेहनत कर रहे हैं कि ऐसा करने से उनके क्लाइंट को नुकसान हो सकता है। मुझे पता है कि बिक्री टीमों को दंडित किया जाता है जब वे ग्राहकों की शिकायतें प्राप्त करते हैं, जो मुझे कई कारणों से अजीब लगता है। किसी व्यक्ति के लिए, यह बताता है कि इन शिकायतों से बचा जा सकता है, जो वे स्पष्ट रूप से नहीं कर सकते हैं। यहां तक कि अगर आप उनसे बच सकते हैं, तो आप क्यों करना चाहते हैं? शिकायतें और समस्याएं अधिक व्यवसाय करने के अवसर हैं और अपने ग्राहकों को इस बात का प्रसार करने के लिए कि आप उनकी समस्याओं को दूर करने में कितने महान हैं, इस बारे में प्रचार करने के लिए और अधिक मुद्दों को हल करें।

यदि आप वास्तव में यह जानना चाहते हैं कि आपके संगठन के ग्राहक अधिग्रहण और वफादारी की कमजोरियां क्या हैं, तो उन लोगों का सर्वेक्षण करें, जिन्हें आप प्राप्त नहीं करते हैं। जितनी जल्दी आप उनसे सवाल पूछ सकते हैं, बेहतर-आदर्श, जैसे वे व्यवसाय छोड़ देते हैं या मना कर देते हैं। और उन्हें प्रक्रियाओं के बारे में पूछना सुनिश्चित करें-लोगों के बारे में नहीं। आप निम्नलिखित जैसे प्रश्न पूछ सकते हैं:

तुम कब तक यहाँ थे?

क्या आप एक प्रबंधक से मिले?

क्या आपने वैकल्पिक उत्पाद दिखाए थे?

क्या आप एक प्रस्ताव के साथ प्रस्तुत किए गए थे?

क्या किसी ने आपके घर / कार्यालय में उत्पाद लाने की पेशकश की?

अपनी अनूठी स्थिति (800-368-5771) के लिए इस सर्वेक्षण को कैसे विकसित किया जाए, इसके मार्गदर्शन के लिए मेरे कार्यालय को कॉल करने के लिए स्वतंत्र महसूस करें। हम यह पता लगाने में मदद कर सकते हैं कि जहां ब्रेकडाउन हो रहा है, उसे इंगित करने के लिए क्या पूछना है।

जब आखिरी बार आपको एक कंपनी देने के लिए कहा गया था जिसे आपने अनुभव पर अपनी प्रतिक्रिया से नहीं खरीदने का फैसला किया था? क्या सेल्सपर्सन ने आपको पर्याप्त ध्यान दिया? क्या वे आपकी निर्णय प्रक्रिया के माध्यम से आपके साथ बने रहे? क्या वे आपको उत्साह से मिलते हैं, आपकी समस्याओं को हल करने की पेशकश करते हैं, क्या प्रबंधन के किसी व्यक्ति ने नमस्ते कहा है, आपको विभिन्न विकल्प दिखाते हैं-या यहां तक कि उनके उत्पाद या एक प्रस्ताव पेश करते हैं? और क्या किसी ने आपको वापस बुलाया? मैं शर्त लगाता हूं कि इनमें से अधिकांश सवालों का जवाब नहीं है। कंपनियां विफल नहीं हैं क्योंकि वे ग्राहकों को रोकते हैं लेकिन क्योंकि वे इन व्यक्तियों को पहली जगह में ग्राहक बनाने के लिए पर्याप्त कार्रवाई नहीं करते हैं। और मैं आपको विश्वास दिलाता हूं कि ग्राहकों की संतुष्टि में सुधार के बाद ये वही कंपनियां एक के बाद

एक बैठकें आयोजित करती हैं। वे उन लोगों से सर्वेक्षण करेंगे जो उनसे पूछने का समय लेने के बजाय उनसे खरीदते हैं जिन्होंने ऐसा क्यों नहीं किया। इस तथ्य को जोड़ें कि इनमें से अधिकांश सर्वेक्षण इस बात पर ध्यान केंद्रित करते हैं कि संगठन की सोच और प्रक्रियाओं के बारे में अपर्याप्त होने के बजाय बिक्री सहयोगी ने क्या गलत किया।

महत्व के ऑपरेटिव ऑर्डर को याद रखें: ग्राहक अधिग्रहण प्राथमिक लक्ष्य है, ग्राहक वफादारी के बाद, आपके द्वारा शब्द फैलाने वाले ग्राहकों द्वारा पीछा किया जाता है। यह दृष्टिकोण एक कंपनी को उत्पाद विकास और सुधार में निवेश जारी रखने, प्रक्रियाओं को बढ़ाने और पदोन्नति को बढ़ाने की अनुमति देता है-जो अंततः वास्तविक ग्राहक संतुष्टि बनाता है।

अध्याय 20 : सर्वव्यापी

शब्द "सर्वव्यापी" हर जगह- हर समय होने की अवधारणा को बताता है। क्या आप सोच सकते हैं कि ऐसा क्या होगा यदि आप, आपका ब्रांड, और आपकी कंपनी हर समय हर जगह हो सकती है-और इससे आपको कितनी शक्ति मिलेगी? हालांकि यह असंभव लग सकता है, यह आपका लक्ष्य होना चाहिए। माना जाता है कि इस ग्रह पर जिन चीजों को सबसे अधिक मूल्य दिया जाता है, वे हर जगह उपलब्ध हैं। अपने विचारों, उत्पादों, सेवाओं या ब्रांड को सार्वभौमिक बनाने के संदर्भ में बिना सोचे-समझे सफलता हासिल करना असंभव है। जिन चीजों पर लोग सबसे अधिक निर्भर करते हैं, वे सर्वव्यापी हैं, ऑक्सीजन से आप जो पानी पीते हैं, उसे आप अपनी कार में जलने वाले ईंधन से उस बिजली तक पहुंचाते हैं जो आपके घर से होकर पृथ्वी पर सबसे प्रभावशाली ब्रांडेड उत्पादों तक जाती है। आम तौर पर इन वस्तुओं में क्या है कि वे हर जगह सुलभ हैं। आप उन्हें देखते हैं, लगातार, उन पर निर्भर हैं, और उनकी जरूरत बन गई है, ज्यादातर मामलों में, दैनिक आधार पर।

समाचार के रूप में स्पष्ट रूप से कुछ पर विचार करें। टीवी चैनल, समाचार पत्र, रेडियो, और इंटरनेट समाचार 24/7 वितरित करते हैं-इसलिए कि आमतौर पर लोगों के दिमाग में सबसे अधिक होता है। हम इसे देखते हैं जब हम जागते हैं, हम वाटर कूलर पर इसके बारे में बात करते हैं, हम दिन भर इसके बारे में सुनते हैं, और सोने से पहले हम इसे टेलीविजन पर देखते हैं।

यह एक प्रकार का माइंड-सेट है जिससे आपको हर जगह खुद को उपलब्ध कराने के लिए काम करना चाहिए। आप चाहते हैं कि लोग आपको इतनी बार देखें कि वे लगातार आपके बारे में सोचते हों और तुरंत आपके चेहरे या नाम या लोगो की पहचान करते हैं, न केवल आपके द्वारा प्रस्तुत किए जाने वाले बल्कि आपके द्वारा दिए गए प्रसाद की भी। बहुत से लोग गलत तरीके से यह मानते हैं कि वे मुट्ठी भर फोन कॉल कर सकते हैं, एक व्यक्तिगत यात्रा या दो, और कुछ ई-मेल भेज सकते हैं और किसी तरह लोगों का ध्यान आकर्षित कर सकते हैं। लेकिन सच्चाई यह है कि इनमें से कोई भी कार्रवाई लोगों को आपके बारे में सोचने के लिए पर्याप्त प्रभाव नहीं देगी। क्या आप लक्ष्यीकरण के सही स्तर पर काम कर रहे हैं, और काफी बड़ी सोच रखते हैं? यदि आप पहले से ही नहीं हैं, तो आपको अपने दृष्टिकोण का विस्तार करने और हर जगह हावी होने और होने के लक्ष्य के साथ अपने पदचिह्न को बढ़ाने की आवश्यकता है।

इन दिनों मेरा लक्ष्य 6 अरब से अधिक लोगों को मेरा नाम सुनने के लिए लगातार प्राप्त करना है, यह जानते हैं जब वे इसे सुनते हैं, और फिर जब वे बिक्री प्रशिक्षण के बारे में सोचते हैं, तो वे मुझे सोचते हैं। हालांकि यह अवास्तविक लग सकता है, शायद अप्राप्य है, यह मेरे व्यवसाय के लिए सही लक्ष्य, सोच, पदचिह्न और अवधारणा है-हर जगह होना चाहिए। इस बड़े को करने के लिए मात्र प्रतिबद्धता अपने आप में एक साहसिक कार्य होगा। इससे पहले कि मैं अपने लक्ष्य को पूरी तरह से हासिल कर पाऊं, मैं प्रयास में

सफलता के कुछ बड़े स्तर हासिल कर लूंगा। परिणाम के रूप में पैसा आएगा? पूर्ण रूप से! क्या लोग मेरे उत्पाद खरीदेंगे? पक्का! क्या मैं अपने विचारों के लिए सफलता पैदा करूंगा और जो कुछ भी मैं पूरा करने की कोशिश कर रहा हूं उसके लिए समर्थन मिलेगा? गारंटी!

यह माइंड-सेट तब हमारे लिए मेरे सभी उत्पादों को मेरे, मेरे उत्पादों, मेरी कंपनी और मेरे प्रयासों के बारे में जानने की दिशा में मुझे आगे बढ़ाने के लक्ष्य के साथ हमारे सभी निर्णय लेने की अनुमति देगा! मेरी कंपनी में किया गया हर निर्णय इस एक मिशन पर आधारित होता है: पूरे ग्रह को ग्रांट कार्डोन से परिचित कराना। हालांकि हमारे लक्ष्यों को वित्त पोषित किया जाना है, पैसा हमारा प्राथमिक हित नहीं है। हम जानते हैं कि मुनाफा एक ही समय में हर जगह होने के हमारे प्रयासों के परिणामस्वरूप आएगा। हम यह नहीं पूछते हैं कि किसी परियोजना की लागत क्या होगी या क्या यह बजट में फिट बैठता है या यदि हमारे पास कुछ करने के लिए समय है। हम पूछते हैं, क्या यह हमें हर जगह होने के मिशन को पूरा करने में मदद करता है? हम यह पता लगाने के लिए नहीं रुकते हैं कि मैं यात्रा करना चाहता हूं या एक छोटे समूह से बात करना चाहता हूं या परिणाम क्या हो सकता है। हम बस किसी भी बहाने और ध्यान भंग की अनुमति नहीं देते हैं जो विस्तार को सीमित कर सकता है। उसी तरह, आप अपने आप को, अपने ब्रांड को, अपने उत्पाद को, या आपकी सेवा को सर्वव्यापी बनाने के लिए किए गए किसी भी प्रयास को स्वचालित रूप से आपके कार्यों और निर्णयों का मार्गदर्शन करेंगे।

क्या इस तरह की सोच बहुत बड़ी है? ज्यादातर लोगों के लिए, यह है। क्या यह बिल्कुल आवश्यक है? ठीक है, नहीं अगर आप औसत के लिए बसने को तैयार हैं। हालांकि, यदि आप इस पर विचार कर रहे हैं, तो वापस जाएं और अध्यायों पर फिर से विचार करें कि औसत लक्ष्य आपको असफल क्यों कर देंगे और सामान्य काम क्यों नहीं करेंगे। मुझे एक महान कंपनी दिखाएं जिसने सर्वव्यापीता को पूरा नहीं किया है। Coca-Cola, McDonald's, Google, Starbucks, Phillip Morris, AT & T, La-Z-Boy, Bank of America, World Disney, Fox TV, Apple, Ernst & Young, Ford Motor Company, Visa, American Express, Macy's, Wal-Mart, Best Buy-ये नाम हर जगह हैं। इन कंपनियों में से प्रत्येक हर शहर में है-हर सड़क के कोने पर-और अधिकांश दुनिया भर में उपलब्ध हैं। आप उनके विज्ञापन देखते हैं, आप जानते हैं कि उनके लोगो क्या दिखते हैं, और आप उनके कुछ जिंगल्स को भी गुनगुना सकते हैं और उनके नामों का उपयोग करके उनके उत्पादों का वर्णन नहीं कर सकते हैं; लेकिन कुछ मामलों में, उनके प्रतियोगियों के उत्पाद भी।

ऐसे व्यक्ति भी हैं जिन्होंने सर्वव्यापीता को इतनी अच्छी तरह से पूरा किया है कि दुनिया तुरंत उनके नामों को पहचानती है, जैसे कि ओपरा, बिल गेट्स, वॉरेन बफेट, जॉर्ज बुश, बराक ओबामा, अबे लिंकन, एल्विस, द बीटल्स, एलईडी जेपलिन, वॉल्ट डिजनी, विल स्मिथ, मदर टेरेसा, मुहम्मद अली, माइकल जैक्सन, माइकल जॉर्डन इत्यादि। आप उन्हें पसंद करते हैं या नहीं, इन लोगों में से प्रत्येक ने अपने लिए ऐसा नाम बनाया है कि ज्यादातर लोग जानते हैं कि वे कौन हैं या बहुत कम से कम, उनके नाम को पहचानते

हैं और इसे महत्व के साथ सरेखित करते हैं। जिस तरह से वे अपने ब्रांडों को मानव-आयु और नियंत्रित करते हैं, वह उनकी दीर्घकालिक सफलता और उत्तरजीविता को निर्धारित करेगा।

मेरे पिता ने हमेशा मुझे निम्नलिखित मूल्यवान सलाह दी: "आपका नाम आपकी सबसे महत्वपूर्ण संपत्ति है। [लोग] आपसे सब कुछ छीन सकते हैं, लेकिन वे आपके नाम को नहीं ले सकते हैं।" हालाँकि मैं नामों के महत्व पर अपने पिता के जोर से सहमत हूँ, लेकिन अगर कोई इसे नहीं जानता है, तो यह कम महत्वपूर्ण हो जाता है। जब तक लोग यह नहीं जानते कि आप कौन हैं, कोई भी इस बात पर ध्यान नहीं देगा कि आप क्या प्रतिनिधित्व करते हैं। आपको लोगों को आपको जानने के लिए प्राप्त करना है, जिसका अर्थ है कि आपको ध्यान आकर्षित करना है। जितना अधिक ध्यान दिया जाएगा, उतना ही अधिक स्थान होगा; जितने अधिक लोग आपके साथ हैं, उतने अधिक आप हर जगह हो सकते हैं। और यह सब आपके अच्छे नाम का उपयोग करके अच्छे काम करने की संभावनाओं को बेहतर करेगा।

क्या आपने कभी यह कहावत सुनी है, "यह पर्याप्त है यदि आप केवल एक व्यक्ति की मदद कर सकते हैं"? हालाँकि यह निश्चित रूप से एक व्यक्ति की मदद करने के लिए एक अच्छी बात है-और निश्चित रूप से किसी एक की मदद करने से बेहतर है-मैं व्यक्तिगत रूप से वास्तव में विश्वास नहीं करता कि सिर्फ एक व्यक्ति की मदद करना पर्याप्त है। मुझे पता है कि यह अच्छा लगता है और यह कहावत दूसरों की मदद करने के महत्व पर जोर देती है, लेकिन इस ग्रह पर 6.8 बिलियन लोग हैं, और उनमें से ज्यादातर को किसी तरह की मदद की जरूरत है। आपका लक्ष्य "सिर्फ एक व्यक्ति" से बड़ा होना चाहिए और हो सकता है। और ऐसा होने के लिए, लोगों को पता होना चाहिए कि आप कौन हैं और आप किसका प्रतिनिधित्व करते हैं! अन्यथा, आप एक व्यक्ति की मदद करने में सक्षम नहीं होंगे-बहुत कम 6.8 बिलियन में सेंध लगाने में।

आपको हर समय हर जगह होने के संदर्भ में सोचना चाहिए। यह आपके क्षेत्र पर हावी होने के लिए आवश्यक 10 गुना माइंड-सेट है। यदि आप लगातार 10 गुना किरयाएं करने के लिए प्रतिबद्ध हैं, तो 10 गुना से अधिक किरयाओं के बाद, तो मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ कि आप उन स्थितियों में प्रवृत्त होंगे, जहां आप हर जगह खुद को पाते हैं। पहली चीज जो आपको करनी है, वह अस्पष्टता से फूटती है और दुनिया को पता है कि आप इसके लिए क्या कर सकते हैं-और फिर इसे लगातार करें। यद्यपि यह एक कष्ट देने की तरह लग सकता है, यह केवल एक दैनिक काम होगा यदि आपके लक्ष्य बहुत छोटे हैं, स्व-सेवारत और अप्राप्य हैं। मैं वादा करता हूँ कि जब आप शीर्ष पर आते हैं तो यह एक पीस की तरह महसूस नहीं होगा। आप अमीर बनना चाहते हैं-लेकिन क्यों? क्या आप के लिए पैसे का उपयोग करना चाहते हैं? क्या आपके पास एक उच्च उद्देश्य है जो आप सेवा करना चाहते हैं? सब के बाद, आप केवल इतना व्यक्तिगत धन जमा कर सकते हैं इससे पहले कि यह अब और मायने नहीं रखता। हो सकता है कि आप अधिक से अधिक लोगों की मदद करने और सभी मानव जाति के लिए स्थितियों में सुधार करने के लिए धन अर्जित करना चाहते हैं। आपको सर्वव्यापी-सर्वत्र, हर समय सर्वव्यापी होना पड़ेगा।

आपका उद्देश्य जितना अधिक होगा, आपके 10 गुना कार्यों के लिए यह उतना ही अधिक ईंधन प्रदान करेगा। यह वही है जो रॉकेट को सर्वव्यापीता तक ले जाता है। प्रसिद्धि और प्रभाव के लोग इस स्थिति को प्राप्त करते हैं क्योंकि वे किताबें लिखने, साक्षात्कार करने, ब्लॉगिंग, लेख लिखने, बोलने की व्यस्तता को स्वीकार करने, और लगातार खुद को, अपनी कंपनियों और अपनी परियोजनाओं के लिए ध्यान आकर्षित करने के लिए कहकर अपना उद्देश्य पूरा करने के लिए मजबूर होते हैं। ये बड़ी सोच के परिणाम हैं। यह एक पीस नहीं है; यह जुनून है। यह केवल एक पीस है जब आपका माइंड-सेट और कार्य बहुत छोटा है और पर्याप्त भुगतान नहीं करेगा। अब आप जितना कर रहे हैं उससे कहीं अधिक आप सक्षम हैं। एक बार जब आप अपने माइंड-सेट का सही उद्देश्य के साथ मिलान करते हैं, तो आप 10 गुना एक्शन लेना शुरू कर देंगे और अपने आप को एक साथ और अधिक स्थानों पर प्रसारित कर पाएंगे, जितना आपने कभी सोचा था।

अपने जीवन को "काम" की तरह महसूस न करने के लिए-जैसे आप हम्सटर व्हील पर चल रहे हैं-आपको सही वॉल्यूम के संदर्भ में सोचना चाहिए। सर्वव्यापी-हर समय और एक ही समय में होने का लक्ष्य-बिल्कुल वैसी ही व्यापक सोच है जो ज्यादातर लोगों की अपनी और उनके सपनों की उम्मीदों से गायब है।

आपको पहले अपने ब्रांड, विचार, अवधारणा, कंपनी, उत्पाद, या सेवा को ग्रह पर एक पदचिह्न बनाने का संकल्प लेना चाहिए। ऐसा करने के लिए, आपको अपने समुदाय, स्कूल प्रणाली, पड़ोस और स्थानीय राजनीति से जुड़ना होगा। आपको उपस्थित होना है और घटनाओं में देखा जाना चाहिए, स्थानीय पेपर में लिखना चाहिए, और अपने समुदाय के खिलाड़ियों से जुड़ा होना चाहिए। एक बार सक्रिय रहने के लिए हर संभव प्रयास करने के बाद, लोगों ने आपको देखा, आपको पढ़ा, आपको सुना और आपके बारे में सोचा। अपनी बात मनवाने के लिए हर मौके पर हां कहें। इसके बारे में लिखें, इसके बारे में बात करें, आप जो करते हैं उस पर व्याख्यान दें, और यदि आपको करना है तो सड़क के कोनों पर भी छाल दें। सर्वव्यापी के लिए प्रतिबद्ध!

जब तक मैं उन लोगों द्वारा बड़े हमले के अधीन नहीं था, जो मुझे अच्छा प्रदर्शन करते हुए नहीं देखना चाहते थे, तब तक मुझे यह अविश्वसनीय रूप से महत्वपूर्ण सबक नहीं मिला। शारीरिक नुकसान पहुंचाने के रास्ते से मेरी प्रतिक्रिया तुरंत प्रतिक्रिया करने की थी (जो मुझे पागलपन के क्षण में महसूस हुआ था)। हालांकि, मेरी पत्नी ने मुझे अपनी खुद की याद दिलाते हुए कहा: "सबसे अच्छा बदला भारी सफलता है।" उसने मुझे इस तरह की महान गति और इतनी उपस्थिति के साथ आगे बढ़ने की सलाह दी कि हर बार जब ये लोग जागते हैं, टीवी चालू करते हैं, या एक व्यावसायिक कदम बढ़ाते हैं, तो वे मेरा चेहरा देखते हैं और याद दिलाते हैं कि मैं कितना अच्छा कर रहा था। मेरी समझदार और सकारात्मक पत्नी से सच्चाई सुनकर मुझे आसानी से हो गया और मुझे यह स्पष्ट कर दिया कि संभव है कि किसी भी तरह का सबसे अच्छा भुगतान संभव न हो, लेकिन केवल अधिक सफलता के लिए।

प्रतिशोध पर ऊर्जा खर्च करने के बजाय, मैंने अपनी सारी ऊर्जा, संसाधन और रचनात्मकता सर्वव्यापी बनने और अपने पदचिह्न का विस्तार करने पर खर्च की। यह

किसी और का पीछा करने की तुलना में ऊर्जा में बेहतर निवेश है। विचार करें कि आप इस चित्रण का उपयोग कैसे कर सकते हैं यह जानने के लिए कि आप एक ही समय में अधिक स्थानों पर कैसे हो सकते हैं। इस हमले के तुरंत बाद, मैं यह सुनिश्चित करने में बहुत व्यस्त हो गया कि मुझे हर समय हर जगह देखा गया था। मैंने अपनी पहली पुस्तक लिखी और तीन महीने बाद एक और के साथ इसका पालन किया। मैंने तब अपनी तीसरी पुस्तक समाप्त की, और मेरे समूह के सदस्यों ने इसे न्यूयॉर्क टाइम्स का सर्वश्रेष्ठ-विक्रेता बनाने के लिए हर संभव कोशिश करते हुए महीनों बिताए-जो उन्होंने किया!

लक्ष्य यह था कि हम अपनी जानकारी और सामग्री के प्रसार के लिए वह सब कुछ कर सकें, जो हम कर सकते थे। हमने अपने ग्राहकों को प्रेरक वीडियो, बिक्री युक्तियाँ, और व्यावसायिक रणनीति प्रदान करने के लिए YouTube और फ़्लिकर का उपयोग करना शुरू कर दिया और लोगों से अपने दोस्तों को उन्हें भेजने के लिए कहा। मैंने व्यक्तिगत रूप से 200 से अधिक वीडियो रिकॉर्ड किए, 150 ब्लॉग और लेख लिखे, और 18 महीनों में 700 रेडियो साक्षात्कार किए। मैंने तब नेटवर्क और केबल टीवी के साथ राष्ट्रीय टीवी प्रदर्शन शुरू किया। फॉक्स, सीएनबीसी, एमएसएनबीसी, सीएनएन रेडियो, डब्ल्यूएसजे रेडियो, और अधिक सभी मुझे उनके शो में होने लगे। उसी अवधि में, मैंने व्यक्तिगत रूप से फेसबुक, ट्विटर और लिंकडइन पर 2,000 से अधिक पोस्ट लिखे। यह सब मेरे नाम को बाहर करने के लिए परिश्रम से किया गया था। मेरा चेहरा, नाम, आवाज, लेख, कार्यप्रणाली, और वीडियो एक ही समय में हर जगह-कई दिखाई देने लगे। जिन लोगों के साथ मैंने कभी व्यापार नहीं किया था, उन्होंने हमसे कहना शुरू किया, "मैं हर जगह आपका नाम देखता हूँ!" मैं पूरी तरह से अपने पदचिह्न का विस्तार करने और आलोचकों के एक छोटे समूह के बारे में चिंता करने के बजाय दुनिया के बाकी हिस्सों से खुद को अवगत कराने पर केंद्रित था।

मेरे व्यापार ने हर मोर्चे पर धमाका किया। रोजाना मौके आने लगे। हमने न केवल उन पर ध्यान केंद्रित करना शुरू किया, जिन पर हमारा ध्यान केंद्रित था, बल्कि दुनिया भर के लोगों से था। इस अभियान के परिणामस्वरूप, मेरी पुस्तकों का चीनी और जर्मन में अनुवाद किया जा रहा है। अब फ्रांस, मैक्सिको, दक्षिण अफ्रीका और अन्य देशों से हमारे बिक्री प्रशिक्षण कार्यक्रमों और पुस्तकों में रुचि के साथ बह रही है। हमारे पास अमेरिका और विदेशों में ऐसे लोग हैं, जो टीवी कार्यक्रमों में रुचि रखते हैं और पत्रिका लेख बनाते हैं। मैं यहां डींग नहीं मार रहा हूँ लेकिन आपको दिखा रहा हूँ कि जब आप सही स्तरों पर सही कदम उठाते हैं और सही आकार में सोचना शुरू करते हैं तो आपके लिए क्या हो सकता है।

सभी शक्तिशाली कंपनियां, विचार, उत्पाद और लोग सर्वव्यापी हैं। वे हर जगह पाए जा सकते हैं। वे अपने क्षेत्र पर हावी होते हैं और उसी का पर्याय बन जाते हैं जिसका वे प्रतिनिधित्व करते हैं। वास्तविक सफलता दीर्घायु द्वारा मापी जाती है। इसलिए यदि आप लंबी दौड़ के लिए उत्साहित और भावुक होना चाहते हैं, तो सर्वव्यापीता को अपना निरंतर लक्ष्य बनाएं। आपका नाम, ब्रांड और प्रतिष्ठा आपकी सबसे मूल्यवान संपत्ति है केवल अगर पर्याप्त लोग उनके बारे में जानते हैं और उनका उपयोग करते हैं। और याद

रखें, उन लोगों के खिलाफ भी स्कोर करने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि आप अपने आप को इतना अच्छी तरह से जानते हैं कि हर बार जब वे सुबह उठते हैं और रात को सोने से पहले उठते हैं, तो वे सबूत देखते हैं आपकी और आपकी सफलता की।

अध्याय 21 : बहाने

यह उस समय के बारे में है जब हमें उन बहानों को देखना चाहिए जो आप ऐसा करने से बचने के लिए उपयोग करने जा रहे हैं। हर कोई बहाने का उपयोग करता है। अधिकांश लोगों को वास्तव में पसंदीदा है कि वे अधिक से अधिक काम करते हैं। मुझे यकीन है कि आपकी अब तक अनदेखी होने लगी है, इसलिए उन्हें अनदेखा करने के बजाय, हम आगे बढ़ें और छोटे राक्षसों का सामना करें ताकि वे बाद में आपको विचलित न करें।

एक "बहाना" करने या कुछ न करने का औचित्य है। मुझे लगता है कि शब्दकोश का अर्थ है कि यह "कारण" है। हालांकि, वास्तव में, एक बहाना आमतौर पर वास्तविक कारण के अलावा कुछ और होता है जो आपके कार्यों को प्रेरित करता है (या इसके अभाव)। उदाहरण के लिए, मान लें कि काम के लिए देर से आने का आपका बहाना ट्रैफिक के कारण है। ठीक है, यह वास्तव में कारण नहीं है कि आपने इसे समय पर काम करने के लिए नहीं बनाया है। आपके देरी से आने का कारण यह है कि आपने यातायात की अनुमति देने के लिए पर्याप्त समय के बिना अपना घर छोड़ दिया। बहाने कभी भी इस बात का कारण नहीं होते कि आपने कुछ किया या नहीं किया। वे केवल उन तथ्यों का एक संशोधन हैं, जो आपने स्वयं को बेहतर बनाने में मदद करने के लिए किए हैं जो हुआ (या नहीं)। बहाने बनाने से आपकी स्थिति नहीं बदलेगी; केवल इसके पीछे वास्तविक कारण के लिए यह कर सकता है। बहाने उन लोगों के लिए हैं जो अपने जीवन की जिम्मेदारी लेने से इनकार करते हैं और यह कैसे पता चलता है। दास और पीड़ित बहाने बनाते हैं-और हमेशा के लिए बचे हुए और दूसरों के स्कूप होने के लिए किस्मत में होंगे।

बहानों के बारे में जानने वाली पहली बात यह है कि वे आपकी स्थिति में कभी सुधार नहीं करते हैं। दूसरी बात यह जानना कि आप नियमित रूप से किन लोगों का उपयोग करते हैं। निम्नलिखित में से कोई भी ध्वनि परिचित है? मेरे पास पैसे नहीं हैं, मेरे पास बच्चे हैं, मेरे बच्चे नहीं हैं, मैं शादीशुदा हूँ, मैं शादीशुदा नहीं हूँ, मुझे अपने जीवन में संतुलन तलाशना है, मैं ओवरवर्क कर रहा हूँ, मैं अंडरवर्क हूँ, बहुत से लोग यहाँ काम करते हैं, हमारे पास पर्याप्त लोग नहीं हैं, मेरा प्रबंधक बेकार है / मेरी मदद नहीं करता है / मुझे अकेला नहीं छोड़ेगा / नकारात्मक है / बहुत जैक है, मुझे पढ़ना पसंद नहीं है, मेरे पास अध्ययन करने का समय नहीं है मेरे पास किसी भी चीज के लिए समय नहीं है, हमारी कीमतें बहुत अधिक हैं, हमारी कीमतें बहुत कम हैं, ग्राहक मुझे वापस नहीं बुलाएगा, ग्राहक ने नियुक्ति रद्द कर दी, लोगों ने मुझे सच नहीं बताया, उनके पास नहीं है पैसा, अर्थव्यवस्था खराब है, बैंक उधार नहीं दे रहे हैं, मेरे मालिक सस्ते हैं, हमारे पास सही लोग नहीं हैं / नहीं मिल सकते हैं, कोई भी प्रेरित नहीं है, लोगों का बुरा रवैया है, किसी ने मुझे नहीं बताया, यह किसी और की गलती थी, वे अपना दिमाग बदलते रहते हैं, मैं थका हुआ हूँ, मुझे छुट्टी की जरूरत है, जिन लोगों के साथ मैं काम करता हूँ वे हारे हुए हैं, मैं उदास हूँ, मैं बीमार हूँ, मेरी माँ बीमार है, ट्रैफिक भयानक है, प्रतियोगिता अपने उत्पाद को दूर दे रहा है, मैं ऐसी बुरी किस्मत है.....

अभी तक ऊब गए हैं? मैं जानता हूँ मैं हूँ! मुझे वास्तव में अपने मन की गहराई में बस कुछ लोगों के साथ आने के लिए गहराई तक पहुंचना था। अपने इनमें से कितने का उपयोग किया है? वापस जाएँ और आपके द्वारा सुने गए प्रत्येक कथन को अपने मुख से बाहर निकालें। अब अपने आप से पूछें, क्या इन बहानों में से कोई भी कभी आपकी स्थिति में सुधार करेगा? मुझे शक है।

तो, क्यों, क्या इतने सारे लोग उन्हें इतनी बार बनाते हैं? क्या इससे भी फर्क पड़ता है? एक बहाना केवल वास्तविकता का एक परिवर्तन है; इसके बारे में कुछ भी नहीं आपको बेहतर स्थिति में ले जाएगा। यह तथ्य कि "ग्राहक के पास पैसा नहीं है" आपको अपना सौदा बंद करने में मदद नहीं करेगा। तथ्य यह है कि आप "केवल दुर्भाग्य है" अपने जीवन की स्थितियों में सुधार या अपनी किस्मत को बदलने के लिए नहीं जा रहा है। वास्तव में, यदि आप अपने आप को लंबे समय तक बताते रहते हैं, तो आप यह उम्मीद करना शुरू कर देते हैं-जिससे यह सुनिश्चित होता है कि चीजें खराब होती रहेंगी।

आपको बहाने बनाने और घटनाओं के वास्तविक, ध्वनि कारण प्रदान करने के बीच के अंतरों को समझना शुरू करना होगा। यह पुस्तक सफल और असफल-के बीच कई अंतरों पर ध्यान केंद्रित करती है-और एक बहुत ही अलग अंतर यह है कि सफल लोग केवल बहाने नहीं बनाते हैं। वे वास्तव में काफी अनुचित हैं जब यह विफलता के कारण-कम से कम और साथ ही साथ प्रदान करने की बात आती है। मैं कभी भी अपने आप से (या किसी और से, उस बात के लिए) सवाल नहीं पूछूंगा कि मैं अपने उत्पाद को बाजार में लाने, पर्याप्त धन जुटाने या पर्याप्त बिक्री करने में असमर्थ था क्योंकि जहां तक मेरा सवाल है, कोई जवाब नहीं देगा। ऐसे कोई औचित्य नहीं हैं जो इन तथ्यों या स्थितियों को बदल देंगे-और जो भी कारण मैं प्रदान कर सकता हूँ, वे अभी तक केवल अवसर हैं। आपके द्वारा दिया गया कोई भी तर्क किसी और को समाधान खोजने का मौका देता है। याद रखें कि मैंने इस पुस्तक में पूरे समय और बार-बार क्या कहा है: "आपके लिए कुछ नहीं होता है; यह आपकी वजह से होता है।" बहाने इस का एक और घटक है-और आप सफल होंगे या नहीं इसके बीच एक प्रमुख अंतर है।

यदि आप सफलता को एक विकल्प बनाते हैं, तो यह आपके लिए सरल नहीं होगा। कोई बहाना मौजूद नहीं है जो आपको सफल बना सकता है या कर देगा। आत्म-दया और बहाने बनाने में संलग्न होना इस बात का संकेत है कि किसी के पास जिम्मेदारी का एक न्यूनतम स्तर है। "उसने मुझसे नहीं खरीदा क्योंकि बैंक ऋण नहीं देगा।" नहीं, वह आपसे नहीं खरीद पाया क्योंकि आप एक संभावित ग्राहक के लिए उचित वित्तपोषण सुरक्षित करने में असमर्थ थे। पहला बयान घटना के लिए कोई जिम्मेदारी नहीं लेता है, जबकि दूसरा करता है-और एक समाधान की पहचान करता है। एक बार जब आप जिम्मेदारी के बारे में अधिक उन्नत समझ अपना लेते हैं और किसी और बहाने को बनाने से इंकार कर देते हैं, तो आप बाहर जाकर समाधान खोज सकते हैं। और एक अतिरिक्त बोनस के रूप में, आप भविष्य में ऐसी स्थितियों से बचेंगे।

दुर्लभ होने का गुण है जो कुछ मूल्यवान बनाता है। इतना कुछ भी जो बहुतायत से है, बहुत कम मूल्य का है। बहाने एक ऐसी वस्तु है जिससे लोगों को लगभग अंतहीन आपूर्ति

होती है। क्योंकि वे बहुत बहुतायत में हैं, उनका कोई मूल्य नहीं है। क्योंकि वे आपके लिए और अधिक सफलता बनाने की आपकी इच्छा को आगे नहीं बढ़ाते हैं, वे आपकी ऊर्जा के बेकार उपयोग हैं। यदि आप इस पुस्तक में पढ़ाए गए अनुसार सफलता प्राप्त करने जा रहे हैं-एक विकल्प के रूप में नहीं बल्कि अपने कर्तव्य, दायित्व और जिम्मेदारी के रूप में-तो आपको किसी भी चीज के लिए कभी भी बहाने का उपयोग नहीं करना चाहिए! आप अपने आप को, अपनी टीम को, अपने परिवार को, या किसी को अपने संगठन में किसी अन्य बहाने का उपयोग करने की अनुमति नहीं दे सकते, इस कारण से कुछ नहीं हुआ। जैसा कि पुरानी कहावत है, "अगर यह होना है, तो यह मेरे ऊपर है।"

अध्याय 22 : सफल या असफल ?

मैं अपने जीवन के अधिकांश सफल लोगों का अध्ययन कर रहा हूँ और उन लोगों और उन लोगों के बीच अंतर पाया है जो ध्यान देने योग्य कम-से-कम हासिल करते हैं और यह वह नहीं है जिसकी आप उम्मीद कर सकते हैं। इन दोनों समूहों के बीच के अर्थशास्त्र, शिक्षा या जनसांख्यिकी से कोई लेना-देना नहीं है। हालांकि इन अनुभवों और घटनाओं ने निश्चित रूप से उन्हें और उनके दृष्टिकोण को प्रभावित किया, लेकिन वे अंततः उनके जीवन में निर्धारण कारक नहीं हैं। मैं आपको बिना किसी शिक्षा के लोगों को दिखा सकता हूँ, जिन्हें टूटे हुए परिवारों द्वारा भयानक परिवेश में पाला गया था, लेकिन फिर भी वे स्ट्रैटोस्फेरिक स्तरों पर अपनी सफलताओं को बढ़ाने में कामयाब रहे।

सफल लोग अधिकांश लोगों की तुलना में परिस्थितियों, चुनौतियों और समस्याओं के बारे में बात करते हैं, सोचते हैं और दृष्टिकोण करते हैं, और वे निश्चित रूप से पैसे के बारे में अलग तरह से सोचते हैं। इस अध्याय में सूचीबद्ध सामान्य रूप से पाए जाने वाले गुण, व्यक्तित्व लक्षण और आदतें हैं जो सफल लोगों को जिस तरह से बनाते हैं। प्रत्येक आइटम का मेरे कुछ विचारों के बाद प्रत्येक श्रेणी का क्या मतलब है। यह आपको उन प्रकार की आदतों और विशेषताओं के बारे में अधिक जागरूक बनने की अनुमति देगा, जिन्हें आप विकसित कर रहे हैं-और साथ ही साथ अपने कर्मचारियों और सहयोगियों को भी विकसित करने के लिए प्रोत्साहित करना चाहिए। सफल होने का एकमात्र तरीका वही कार्य है जो सफल लोग करते हैं। सफलता किसी भी अन्य कौशल से अलग नहीं है। सफल लोगों के कार्यों और मानसिकता को दोहराएं, और आप अपने लिए सफलता बनाएंगे।

सफल होने के लिए आपको जिन तरीकों से कार्य करना चाहिए, उनकी निम्नलिखित सूची इस बात पर आधारित है कि मैंने सफल लोगों के बारे में क्या खोज की है और वे किस तरह से चीजों को करते हैं।

1. Have a "can Do" Attitude

"कर सकते हैं" दृष्टिकोण वाले लोग हर स्थिति को दृष्टिकोण के साथ करते हैं कि कोई फर्क नहीं पड़ता कि यह क्या हो सकता है। वे लगातार "हम यह कर सकते हैं" जैसे

वाक्यांशों का उपयोग करते हैं, "चलो इसे बनाते हैं," "चलो इस काम को करते हैं" -और वे हमेशा बनाए रखते हैं कि एक समाधान मौजूद है। ये लोग स्पष्टीकरण के मुद्दों पर बात करते हैं और मुद्दों को हल करते हैं और सकारात्मक दृष्टिकोण के साथ चुनौतियों का लगातार संवाद करते हैं। यह रवैया एक बेहतर उत्पाद और कम कीमत की तुलना में अधिक मूल्यवान है और उन तरीकों में से एक है जो आप 10 गुना बड़े पैमाने पर कार्रवाई को पूरा करने में सक्षम होंगे। यदि आप इस दृष्टिकोण के साथ सब कुछ करने को तैयार नहीं हैं, तो आप वास्तव में 10 गुना में नहीं सीचेंगे। आपको विश्वास करना चाहिए और दूसरों को बताना चाहिए कि एक समाधान वास्तव में मौजूद है-भले ही आपको इसे खोजने के लिए थोड़ी मेहनत करनी पड़े। इस तरह के "कर सकते हैं" को अपनी भाषा में, विचारों, कार्यों और उन सभी प्रतिक्रियाओं के बारे में बताएं जिन्हें आप जानते हैं। अपनी पूरी कंपनी को इस तरह का रवैया विकसित करने में मदद करें कि वे इसे दैनिक आधार पर ड्रिल कर सकें। यहां तक कि सबसे असंभव अनुरोध भी लें और समझें कि आप "कर सकते हैं" रवैये के साथ कैसे जवाब दे सकते हैं। अपने आप को और अपने सहयोगियों को उस बिंदु पर ले जाएं जहां प्रतिक्रियाएं "कर सकते हैं, कोई समस्या नहीं-हम इसे संभाल लेंगे!" आदर्श बन जाओ-और कुछ भी स्वीकार नहीं है।

2. Believe That "I Will Figure It Out"

यह दृष्टिकोण "कर सकते हैं" रवैया के साथ हाथ से जाता है। फिर, यह उस व्यक्ति को संदर्भित करता है जो हमेशा जिम्मेदार होने और किसी समस्या को हल करने के लिए देख रहा है। यहां तक कि अगर आपको यकीन नहीं है कि कुछ कैसे करना है, तो सबसे अच्छा जवाब "मैं यह पता लगाऊंगा" -नोट "मुझे नहीं पता।" कोई भी व्यक्ति किसी ऐसे व्यक्ति को महत्व नहीं देता जिसके पास न केवल जानकारी है, बल्कि वह जानकारी नहीं जानना चाहता है। यह प्रतिक्रिया आपकी विश्वसनीयता या क्षमता के लिए कुछ नहीं करती है। मैं इस दावे से सहमत नहीं हूं कि अगर आप कुछ नहीं जानते हैं तो आपको लोगों को बताना चाहिए। यह स्थिति को कैसे मदद करता है? क्या आप वास्तव में अपनी अक्षमता के बारे में डींग मारना चाहते हैं या सोचते हैं कि बाजार-या आपके ग्राहक-मूल्य इतनी ईमानदारी है कि वे चाहते हैं कि आप स्वीकार करें कि वे आपके साथ अपना समय बर्बाद कर रहे हैं? आप यह स्वीकार कर सकते हैं कि आप किसी चीज से अपरिचित हैं-जब तक आप तुरंत उस वादे के साथ प्रवेश करते हैं कि आप इसे समझ लेंगे या कोई ऐसा व्यक्ति खोज लेंगे। किसी कार्य में अपने हाथ फेंकने से चीजें आगे नहीं बढ़ेंगी। अपने आप को और दूसरों के लिए संवाद करें कि आप वह करने को तैयार हैं जो यह पता लगाने के लिए आवश्यक है! "मुझे नहीं पता" के लिए एक वैकल्पिक प्रतिक्रिया "महान सवाल है। मुझे उस पर जांच करने और इसे पता लगाने की आवश्यकता है।" आप अभी भी ईमानदार हो रहे हैं, लेकिन आप अयोग्यता को रोकने के बजाय एक समाधान के लिए उकसा रहे हैं।

3. Focus on Opportunity

सफल लोग सभी स्थितियों-समस्याओं और शिकायतों को अवसरों के रूप में देखते हैं।

जहां अन्य लोग कठिनाई देखते हैं, सफल व्यक्ति जानते हैं कि समस्याओं ने समान नए उत्पादों, सेवाओं, ग्राहकों-और शायद वित्तीय सफलता को हल किया। याद रखें: सफलता एक चुनौती पर काबू पा रही है। इसलिए, आप किसी प्रकार की कठिनाई के बिना सफल नहीं हो सकते। यह वास्तव में चुनौती क्या है कोई फर्क नहीं पड़ता; जब तक आप इसे पर्याप्त रूप से संभालेंगे, आपको पुरस्कृत किया जाएगा। और जितनी बड़ी समस्या है, उतना ही बड़ा अवसर। जब एक समस्या पूरे बाजार और उसमें मौजूद सभी लोगों के लिए मौजूद होती है, तो यह एक तुल्यकारक बन जाता है। एकमात्र व्यक्ति जो बाहर खड़ा है वह अवसर-केंद्रित व्यक्ति है जो उन समस्याओं को सफलता के लिए उद्घाटन के रूप में देखता है। ये लोग खुद को अलग करने और बाजार पर हावी होने के लिए मुद्दे का उपयोग करने में सक्षम हैं। ऐसी अनगिनत स्थितियाँ हैं, जिन्हें ज्यादातर लोग असफलताओं के रूप में देखते हैं और कुछ नहीं: कुछ नाम करने के लिए मंदी, बेरोजगारी, आवास की भविष्यवाणी, संघर्ष, ग्राहकों की शिकायतें, और कंपनी बंद। यदि आप समस्याओं के बजाय संभावनाओं के रूप में देखना सीख सकते हैं, तो आप लगातार शीर्ष पर आएंगे।

4. Love Challenges

जबकि कई लोग चुनौतियों का सामना करते हैं-और उन्हें उदासीनता में डूबने के कारणों के रूप में उपयोग करते हैं-अत्यधिक सफल व्यक्तियों को चुनौतियों के लिए मजबूर और प्रेरित किया जाता है। अभिभूत होने का विचार, मेरा मानना है, पर्याप्त जीत हासिल करने के लिए पर्याप्त कार्रवाई नहीं करने का परिणाम है। सफलता अधिक सफलता देती है, और नुकसान आपके अधिक नुकसान की संभावना को बढ़ाते हैं। चुनौतियाँ ऐसे अनुभव हैं जो सफल लोगों की क्षमताओं को तेज करते हैं। अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए, आपको एक ऐसी जगह पर जाना होगा, जहाँ हर चुनौती आपके लिए ईंधन बन जाए। जीवन काफी क़रूर हो सकता है, और लोग समय के साथ उचित नुकसान उठा सकते हैं। बहुत से लोग ऐसे मुकाम पर पहुंच जाते हैं जहां हर नई चुनौती का सामना करना पड़ता है। हालाँकि, अपने आप को फिर से बसाने के तरीके हैं, ताकि आपके जीवन भर में जो कष्ट आपने अनुभव किए हैं वे अब आपको उत्साह और उत्साह के साथ नई चुनौतियों का सामना करने का मौका न दें।

जब आप अधिक सकारात्मक दृष्टिकोण विकसित करने में सक्षम होते हैं, तो आप किसी चीज से बचने के लिए एक बहाने के रूप में संलग्न होने के बजाय उत्तेजना के रूप में एक चुनौती को देखना शुरू करते हैं। आपको इस चुनौती की धारणा पर खुद को फिर से शिक्षित करना होगा जिसे "चुनौती" कहा जाता है-और जानते हैं कि हर चुनौती जीतने का अवसर प्रदान करती है। और अपने आप को जीवन में जीतना महत्वपूर्ण नहीं है। हर दिन के हर मिनट, आपका दिमाग स्वचालित रूप से आपकी जीत, हानि, और संबंधों पर एक रनिंग टैब रख रहा है और आप अपनी पूरी क्षमता होने के आधार पर ऐसा कर रहे हैं। आप जीवन में जितना अधिक जीतेंगे, आपकी क्षमता उतनी ही अधिक होगी और आप प्रेम चुनौतियों के लिए बढ़ेंगे।

5. Seek to Solve Problems

सफल व्यक्तियों को समस्याओं की तलाश करना पसंद है क्योंकि वे जानते हैं कि लगभग हर समस्या किसी न किसी तरह से सार्वभौमिक है। कुछ उद्योग वास्तव में समस्याएं पैदा करते हैं ताकि वे आपको अपने उत्पादों को बेचने के तरीके से उन्हें "हल" कर सकें। (उन सभी चीजों के बारे में सोचें जो आपने वर्षों से खरीदी हैं क्योंकि आपको उनकी "आवश्यकता" थी। क्या आप वास्तव में थे? या क्या आप आश्वस्त थे? कि वे कुछ समस्या का समाधान करेंगे जो आपके पास हो सकती हैं या नहीं?) फ्लू शॉट्स एक महान उदाहरण हैं। कई लोग सोचते हैं कि वे आवश्यक हैं, लेकिन इस विषय पर चिकित्सा की राय विभाजित है। सफल लोगों के लिए समस्या भूखों के लिए भोजन की तरह है। मुझे एक समस्या दें-कोई भी समस्या-और जब मैं इसे हल करूंगा, तो मुझे पुरस्कृत किया जाएगा और मैं एक नायक बन सकता हूं। जितनी बड़ी समस्याएं होंगी-और समाधान जितने अधिक लोग होंगे-आपकी सफलता उतनी ही अधिक शक्तिशाली होगी। समस्याओं को हल करने के लिए अपनी कंपनी, कर्मचारियों, ग्राहकों, सरकार के लिए - जो कुछ भी वे हो सकते हैं और वे मौजूद हो सकते हैं, के द्वारा सफल सूची में अपने आप को। दुनिया उन लोगों से भरी हुई है जिनके पास-और दुर्भाग्य से, कारण-समस्याएं हैं। खुद को अलग करने के लिए सबसे तेज और सबसे अच्छे तरीके जनता अपने आप को किसी ऐसे व्यक्ति के रूप में स्थापित करना है जो परिस्थितियों को बेहतर बनाता है, बुरा नहीं।

6. Persist until Successful

असफलताओं, अप्रत्याशित घटनाओं, बुरी खबरों, और प्रतिरोध की परवाह किए बिना किसी दिए गए मार्ग पर बने रहने की क्षमता, कुछ स्थितियों में, स्थिति या कार्रवाई के दौरान दृढ़तापूर्वक या दृढ़ता से जारी रखने के लिए - यह उन लोगों के लिए एक विशेषता है जो इसे जारी रखते हैं। मैं आपको विश्वास दिलाता हूं कि मैं, कम से कम, मैं जितना प्रतिभाशाली हूं, उससे कहीं ज्यादा लगातार हूं। यह एक लक्षण नहीं है जो लोग करते हैं या नहीं करते हैं; यह ऐसा कुछ है जिसे विकसित किया जाना चाहिए। बच्चे इस गुण को तब तक सहज रूप से प्रदर्शित करते हैं जब तक कि वे समाजीकरण, पालन-पोषण, या दोनों के संयोजन के माध्यम से नहीं आते हैं-यह नहीं है कि अधिकांश लोग कैसे कार्य करते हैं। हालांकि, किसी भी सपने को वास्तविकता बनाने के लिए यह गुण आवश्यक है।

चाहे आप एक विक्रेता या राज्य के व्यक्ति, नियोक्ता या कर्मचारी हों, आपको सीखना होगा कि सभी प्रकार की स्थितियों के माध्यम से कैसे बने रहें। यह ऐसा है जैसे कि इस ग्रह में किसी प्रकार का बल या प्राकृतिक प्रवृत्ति है-लगभग गुरुत्वाकर्षण जैसा है-जो लोगों की दृढ़ता को बनाए रखने की चुनौती देता है। यह लगभग ऐसा ही है जैसे ब्रह्मांड सिर्फ यह पता लगाने की कोशिश कर रहा है कि आप किस चीज से बने हैं क्योंकि यह आपसे टकराता रहता है। मुझे पता है कि मेरे द्वारा किए जाने वाले किसी भी प्रयास से मुझे 10 गुना कार्यों के साथ बने रहने की आवश्यकता होगी जब तक कि सभी प्रतिरोध मार्फ में समर्थन नहीं करते। मैं प्रतिरोध को खत्म करने की कोशिश नहीं करता; मैं केवल

तब तक चलता रहता हूं जब तक कि पाठ्यक्रम में परिवर्तन नहीं हो जाता और मेरे विचार निर्धारित नहीं किए जाते। उदाहरण के लिए, मेरे पास फेसबुक पर एक हेकलर था जिसका समर्थन मैंने हासिल करने की कोशिश की, लेकिन नहीं कर सका। उस व्यक्ति को हटाने के बजाय, मैंने फेसबुक पर अपने अनुयायियों से पूछा कि उन्होंने स्थिति के बारे में क्या सोचा है और उन्हें उस लड़के को दफनाने और आगे मुझे समर्थन करने दें। अगर कोई मेरा समर्थन नहीं करता है, तो मैं बस इतनी सफलता के साथ रहता हूं कि कोई भी शेष प्रतिरोध मौजूद नहीं रहेगा।

दृढ़ता उन लोगों के लिए एक महान लाभ है जो अपनी सफलता को गुणा करना चाहते हैं-क्योंकि अधिकांश अन्य लोगों ने अपनी जन्मजात क्षमता को जारी रखने के लिए छोड़ दिया है। जब आप यह सुनिश्चित करने के लिए अपने आप को करने के लिए कि आप सबसे बेहतर मानसिक, भावनात्मक और आर्थिक स्थिति में हैं, को बनाए रखने के लिए आवश्यक है- तो आप खुद को सबसे सफल की सूची में पाएंगे।

7. Take Risks

एक बार जब मैं वेगास में था, तो मेरे बगल में बैठे एक व्यक्ति ने कहा, "ये कैसिनो हमेशा पैसा कमाएंगे क्योंकि जो लोग यहां खेलते हैं, वे कभी भी उन्हें नष्ट करने के लिए पर्याप्त स्तर पर जोखिम लेने को तैयार नहीं होते हैं।" मैं सुझाव नहीं दे रहा हूं कि आप बाहर जाएं और कैसिनो को नीचे ले जाने की कोशिश करें; हालांकि, आदमी के अवलोकन ने मुझे याद दिलाया कि हममें से कितने लोगों को इसे सुरक्षित रूप से खेलना सिखाया जाता है, रूढ़िवादी होना चाहिए, और कभी भी बड़े पैमाने पर "इसके लिए" नहीं जाना चाहिए। वेगास से अलग जीवन बहुत बड़ी बात नहीं है; वापसी पाने के लिए आपको गेम में कुछ डालना होगा। कुछ बिंदु पर, आपको एक जोखिम उठाना होगा, और सफल व्यक्ति रोजाना ऐसा करने को तैयार हैं। वास्तव में जीवन और व्यापार के बड़े कैसिनो में, क्या आप वास्तव में पर्याप्त सफलता लेते हैं जो आप चाहते हैं और आवश्यकता है? अधिकांश लोग कभी भी मान्यता प्राप्त करने, ध्यान प्राप्त करने और एक बड़ी छाप बनाने में बहुत दूर नहीं जाते हैं; वे एक प्रतिष्ठा, एक स्थिति, या कुछ पहले से ही प्राप्त राज्य की रक्षा या संरक्षण करने की कोशिश कर रहे हैं। सफल लोग गैबल लेने के लिए तैयार हैं-इसे सभी को बाहर करने और जानने के लिए, परिणाम की परवाह किए बिना, कि वे वापस जा सकते हैं और फिर से कर सकते हैं। वे खुद को आलोचना करने, देखने और दुनिया द्वारा देखे जाने की अनुमति देते हैं-जबकि असफल वापस पकड़ लेता है और इसे सुरक्षित खेलता है। पुरानी कहावत को याद रखें, "कुछ भी हासिल नहीं हुआ, कुछ भी हासिल नहीं हुआ।" इस समय, यह महत्वपूर्ण है कि आप अपने परिवार और दोस्तों को जोखिम लेने में और अब इसे सुरक्षित रूप से खेलने में आपका समर्थन करने के लिए प्राप्त करें।

8. Be Unreasonable

नहीं, यह कोई त्रुटि नहीं है; यह अनुचित कहता है। मेरी किताब सेल टू सर्वाइव में मैंने यह धारणा पेश की कि बिक्री को समाप्त करने के लिए सफल विक्रेता को अपने ग्राहक

के साथ अनुचित होना चाहिए। यह स्पष्ट रूप से उड़ान भरता है कि हममें से अधिकांश को क्या सिखाया जाता है, जो कि उचित और तार्किक है। अनुचित होने के लिए आवश्यक है कि आप तर्कसंगत विचार के बिना कार्य करें और व्यावहारिक वास्तविकताओं के अनुरूप न हों।

और, हां-यही है जो मैं चाहता हूं की आप करें! जब अधिकांश लोग इस परिभाषा को देखते हैं, तो वे भ्रमित हो जाते हैं और सोचते हैं कि मैं उन्हें पागल होने के लिए कह रहा हूं। लेकिन सफल लोग पहचानते हैं कि बिना कारण के कार्य करना कितना महत्वपूर्ण है। वे जानते हैं कि वे सहमत-वास्तविकताओं के अनुसार कार्य करने का जोखिम नहीं उठा सकते। यदि वे करते हैं, तो माना जाता है कि "असंभव" उनके लिए कभी भी संभव नहीं हो सकता है। 10 गुना होने के लिए सोच और अनुचित तरीके से अभिनय करने की आवश्यकता होती है। अन्यथा, आप उसी तरह से समाप्त करेंगे जैसे बाकी सभी लोग करते हैं- सफल लोगों के बचे रहने पर मजबूर होने के लिए। अनुचित का मतलब मानसिक रूप से अस्थिर होना नहीं है और चलो इसका सामना करते हैं, जो सिर्फ रॉकर से थोड़ा दूर नहीं है-लेकिन यह कि आप उचित कार्यों के कथित "पवित्रता" को मान्य करने से इनकार करते हैं जो आपको कभी नहीं मिलेगा जो आप चाहते हैं। अधिकांश दुनिया मूर्ख, बेकार, उचित नियमों के कुछ सेटों के अनुसार खेल रही है जो केवल यह सुनिश्चित करते हैं कि आप केवल गुलाम के रूप में बंधन में फंसना जारी रखें। इसके बारे में सोचें: क्या हमारे पास कार, हवाई जहाज, अंतरिक्ष यात्रा, टेलीफोन और इंटरनेट के अलावा हजारों अन्य चीजें हैं जो हम प्रदान करते हैं-अगर किसी ने ऐसा कुछ नहीं किया है जिसे किसी अन्य व्यक्ति ने "अनुचित" करार दिया था? यदि कोई व्यक्ति अनुचित होने की इच्छा के लिए नहीं था, तो मनुष्य कुछ भी असाधारण नहीं करेगा। इसलिए अनुचित लोगों में से एक बनो। वे आमतौर पर वे लोग होते हैं जो हमारी दुनिया में बहुत बड़ा बदलाव करते हैं।

9. Be Dangerous

चूंकि आप एक बच्चे थे, कोई आपको खतरे से दूर रखने की कोशिश कर रहा है। "सावधान रहें" वह मंत्र है जो माता-पिता अपने बच्चों को पूरे उद्योगों से उत्पाद खरीदते समय दोहराते हैं जो कि एक बच्चे की सुरक्षा के लिए एक घर को "सुरक्षित प्रमाण" बनाने के लिए बनाया गया है। दुर्भाग्य से, बहुत से लोग उस बिंदु पर पहुंच जाते हैं जहां वे खतरे से बचने के लिए इतने इरादे से रहते हैं कि वे वास्तव में जीवन जीना बंद कर दें! यदि आप अपने जीवन पर वापस नज़र डालते हैं, तो आप शायद देखेंगे कि आपने खुद को खतरनाक होने की अपेक्षा "सावधान" होकर सिर्फ उतना ही किया है या उससे भी अधिक नुकसान पहुंचाया है।

आखिरी बार सोचिए कि आपको क्या चोट लगी है। आप शायद ऐसा होने से पहले किसी चीज की सुरक्षा करने की कोशिश कर रहे थे। सावधानी बरतने के लिए आपको सावधानी से कार्रवाई करने की आवश्यकता है-और ऐसा कोई तरीका नहीं है कि आप कभी भी सतर्क होकर 10 गुना गतिविधि के स्तर को प्राप्त करेंगे। बड़े पैमाने पर कार्रवाई की मांग है कि आप सावधानी को हवा में फेंक दें, भले ही यह आपको खतरे के रास्ते में डालता है।

शक्तिशाली लोगों के साथ काम करना अपने आप में खतरनाक है। क्या आप एक अरबपति से निवेश डॉलर प्राप्त करना चाहते हैं? एक वेतन जो आपको एक मिलियन डॉलर एक वर्ष का भुगतान करता है? अपनी कंपनी को सार्वजनिक करें? यदि हां, तो आपको खतरनाक होने के लिए तैयार रहना होगा क्योंकि उन स्थितियों में से प्रत्येक के साथ आपसे अधिक की उम्मीद की जाएगी। कुछ बड़ा करने के लिए, आपको खतरे को गले लगाना होगा। उस खतरे को सुनिश्चित करने का तरीका यह नहीं है कि आपको पर्याप्त रूप से प्रशिक्षित किया जाए ताकि आप रिंग में उतर सकें और विजेता बाहर आ सकें।

10. Create Wealth

धन के प्रति दृष्टिकोण आर्थिक रूप से सफल और असफल के बीच एक विशेष रूप से महत्वपूर्ण अंतर है। गरीब लोगों का मानना है कि उन्हें पैसा बनाने के लिए काम करने की जरूरत है और फिर अपनी जिंदगी बिताने के लिए या तो यह महत्व की चीज पर खर्च कर रहा है या फिर इसे बचाने के लिए पागलों की तरह संरक्षण कर रहा है। बहुत सफल जानते हैं कि पैसा पहले से ही बना है। वे नए विचारों, उत्पादों, सेवाओं और समाधानों के आदान-प्रदान के माध्यम से धन पैदा करने के संदर्भ में सोचते हैं। बहुत सफल एहसास है कि वे कमी से बाध्य नहीं हैं। वे जानते हैं कि धन बहुतायत में मौजूद है और जो उत्पाद, सेवाएँ और समाधान बनाते हैं, उनके पास प्रवाह होता है और यह धन केवल मौद्रिक आपूर्ति तक सीमित नहीं है। आप पैसे के बड़े पैमाने पर प्रवाह के करीब हैं, बेहतर मौका है कि आप अपने स्वयं के प्रयासों के लिए धन पैदा करें।

धन और संपत्ति बनाने के संदर्भ में सोचें, न कि वेतन और धन के संरक्षण के लिए। महान विचारों, गुणवत्ता सेवा और प्रभावी समस्या को सुलझाने के आदान-प्रदान के माध्यम से धन बनाने का तरीका जानें। उदाहरण के लिए, शक्तिशाली बैंक कैसे व्यवहार करते हैं, देखें। वे उन तरीकों के माध्यम से मुद्रा एकत्र करते हैं जो अन्य लोगों को या तो उन्हें पैसे देने के लिए मजबूर करते हैं या उनसे उधार लेते हैं। उस तरीके पर विचार करें, जिसमें अमीर लोग अचल संपत्ति के मालिक हैं, जो दूसरों को किराए के माध्यम से भुगतान करते हैं। वे इस संपत्ति के मालिक हैं और इसलिए धन का सृजन करते हैं। जो लोग अपनी कंपनियों में निवेश करते हैं, वे अपनी संपत्ति बढ़ाने के लिए करते हैं, न कि अपनी आय बढ़ाने के लिए। दूसरी ओर, असफल व्यक्ति उन चीजों पर पैसा खर्च करते हैं जो संपन्न व्यक्ति धन बनाने के लिए उपयोग करते हैं। आय पर कर लगाया जाता है; धन नहीं है। याद रखें: आपको "पैसा" बनाने की आवश्यकता नहीं है। यह पहले ही बन चुका है। केवल धन कमाने वाले लोगों की वास्तविक धन की कमी नहीं है। धन के संरक्षण से अपना ध्यान धन बनाने में लगाएं, और आप सफल होने के रूप में सोचना शुरू कर देंगे।

11. Readily Take Action

यह पूरी तरह से इस पुस्तक के बारे में है (मुझे उम्मीद है कि अब तक बहुत स्पष्ट है!)। अत्यधिक सफल अविश्वसनीय मात्रा में कार्रवाई करते हैं। इसके बावजूद कि कार्रवाई क्या दिखती है, ये लोग शायद ही कभी कुछ करते हों, भले ही वे छुट्टी पर हों (बस अपने

जीवनसाथी या परिवार से पूछें!)। चाहे वह दूसरों के लिए उनके द्वारा कार्रवाई करने, अपने उत्पादों या विचारों के लिए ध्यान आकर्षित करने, या दिन-रात इसे पीसने के माध्यम से हो, चाहे सफल लगातार उच्च स्तर की कार्रवाई कर रहा हो- इससे पहले कि कभी किसी ने उनका नाम सुना हो। कार्रवाई के लिए एक योजना के बारे में असफल बात करते हैं, लेकिन कभी भी ऐसा करने के लिए चारों ओर नहीं पहुंचते हैं जो वे दावा करते हैं कि वे ऐसा करने के लिए कम से कम पर्याप्त रूप से कभी भी वे क्या चाहते हैं। सफल लोगों का मानना है कि उनकी भविष्य की उपलब्धियां उन कार्यों में निवेश करने पर निर्भर करती हैं जो आज भुगतान नहीं कर सकते हैं लेकिन जब लगातार लिया जाता है और समय के साथ लगातार बना रहता है तो जल्द ही या देर में फल लगेगा।

सामूहिक कार्रवाई एक ऐसी चीज है जिसे मैं जानता हूं कि मैं खुद पर निर्भर हो सकता हूं, भले ही समय कठिन हो। आपकी संभावित सफलता का निर्धारण करने के लिए कार्रवाई करने की आपकी क्षमता एक प्रमुख कारक होगी और यह एक अनुशासन है कि आपको दैनिक समय बिताना चाहिए। यह एक उपहार या विशेषता नहीं है जिसे मैं प्राप्त करने या विरासत के लिए पर्याप्त "भाग्यशाली" था; यह एक आदत है जिसे विकसित किया जाना चाहिए। आलस्य और कार्रवाई की कमी मेरे लिए नैतिक मुद्दे हैं। मुझे नहीं लगता कि मेरे लिए आलसी होना सही या स्वीकार्य है। यह एक "चरित्र दोष" नहीं है जो किसी आविष्कृत बीमारी के कारण होता है, किसी भी अत्यधिक सक्रिय व्यक्ति की तुलना में किसी भी तरह "धन्य" होता है। किसी को भी मैराथन छिड़कने या चलाने के लिए पैदा नहीं हुआ है, जबकि कुछ लोग दूसरों की तुलना में अधिक कार्रवाई करने के लिए पैदा हुए हैं। सफलता बनाने के लिए कार्रवाई आवश्यक है और यह एकल परिभाषित गुणवत्ता हो सकती है जो आपको सफल लोगों की सूची बनाने में सक्षम बनाएगी। कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप कौन हैं या आपने अभी तक जीवन में क्या किया है, आप अपनी सफलता को बढ़ाने के लिए इस आदत को विकसित कर सकते हैं।

12. Always Say "Yes"

जीवन और व्यवसाय में वास्तव में इस पर जाने के लिए, आपको हर चीज के लिए हां कहना होगा। यह कुछ ऐसा है जिसे आप सफल लोगों को समय पर करते हुए देखेंगे और फिर से नहीं क्योंकि वे कर सकते हैं, क्योंकि वे हां कहने के लिए चुनते हैं। वे जीवन में उत्सुकता से जुड़ते हैं और महसूस करते हैं कि "हाँ" शब्द में अधिक जीवन और संभावनाएं हैं-और यह स्पष्ट रूप से "सकारात्मक" की तुलना में बहुत अधिक है। जब एक ग्राहक मुझसे कुछ करने के लिए कहता है, तो मैं कहता हूं, "हाँ, मैं आपके साथ काम करने के लिए // करना पसंद करूंगा / खुश रहूंगा।" मेरे पास एक कहावत है: "मैं कभी नहीं कहता जब तक मुझे नहीं करना है।" यह किसी को नहीं बताने का एक शानदार तरीका है (यदि आप पूरी तरह से हैं)। जब कुछ करने या न करने का विकल्प दिया जाता है, तो हमेशा हां कहें! जीवन को जीना है- कुछ ऐसा जो असंभव हो जाता है जब आप लगातार कह रहे हैं कि नहीं। हालांकि कई लोग सुझाव देते हैं कि यह जानना महत्वपूर्ण है कि क्या नहीं कहना है, वास्तविकता यह है कि ज्यादातर लोग उद्यम नहीं करते हैं और जीवन में पर्याप्त अनुभव नहीं करते हैं। वे नई चीजों और अनुभवों को लेने से इनकार

करते हैं जितनी बार उन्हें करना चाहिए। आप जानते हैं कि आपके पास एक स्वचलित "नहीं" है, जो सभी के पास जाने के लिए तैयार है, जो 100 कारणों से समर्थित है कि आप ऐसा क्यों नहीं कर सकते हैं, या कुछ करने का समय नहीं है। इसे आजमाइए: अभी के लिए हां कहिए जब तक आप इतने सफल नहीं हो जाते कि आप अपने शस्त्रागार में "नहीं" जोड़ने के लिए मजबूर हो जाएं और अपने समय और प्रयासों को प्रबंधित करना शुरू कर दें। तब तक, अपनी सफल आदतों का हिस्सा "हां" बनाएं। अपने बच्चों, जीवनसाथी, ग्राहकों, बॉस, और सबसे महत्वपूर्ण बात, अपने आप को हां कहें। यह आपको नए रोमांच, नए समाधान और सफलता के नए स्तरों के लिए प्रेरित करेगा।

13. Habitually Commit

सफल लोग पूरी तरह से और लगातार ऐसी कुछ गतिविधियों के लिए प्रतिबद्ध हैं, जिनके लिए उन्हें यह सब लाइन में लगाना पड़ता है। यह "सभी" होने की अवधारणा पर वापस जाता है जिसे मैंने पहले वर्णित किया था। यह खतरे के कुछ स्तर के साथ परिचालन करने और इसे सुरक्षित खेलने से मना करने से संबंधित है। असफल लोग शायद ही कभी पूरी तरह से किसी चीज के लिए प्रतिबद्ध हों। वे हमेशा "कोशिश कर रहे" के बारे में बात कर रहे हैं और जब वे प्रतिबद्ध होते हैं, तो यह सामान्य रूप से विनाशकारी कृत्यों और आदतों में होता है। प्रतिबद्धता वास्तव में उन चीजों में से एक है जिनमें कमी है। बहुत सारे व्यक्ति और संगठन अपनी गतिविधियों, कर्तव्यों, दायित्वों, और जिम्मेदारियों के लिए पूरी तरह से प्रतिबद्ध होते हैं जो चीजों को सभी तरह से देखते हैं। सफलता प्राप्त करने के लिए, यह महत्वपूर्ण है कि आप पानी के तापमान का परीक्षण करना छोड़ दें और बस अंदर कूदें! हर तरह से अपने आप को समर्पित करने का मतलब है कि कोई समर्थन नहीं करना है। यह वैसा ही है जब आप पानी के शरीर में कूदते हैं; एक बार जब आप इसके लिए जाने का निर्णय लेते हैं, तो आप अपने आप को रोक नहीं सकते।

मैं एक ऐसे व्यक्ति को प्राथमिकता दूंगा जो किसी भी दिन पूरी तरह से शिक्षित हो। प्रतिबद्धता एक संकेत है कि कोई उसे प्रतिज्ञा दे रहा है- या खुद को पूरी तरह से एक स्थिति, मुद्दे या कार्रवाई के लिए। सफल लोग समस्याओं को देखते हैं और वे अपने या अन्य लोगों से किए गए वादे पर अपना ध्यान केंद्रित करने में सक्षम होते हैं। वे पूरे समय परिणाम या कार्रवाई पर अपनी नजर रखते हैं। जब मैं अपने लिए, अपने परिवार, एक परियोजना या अपनी कंपनी के लिए सफलता सुनिश्चित करने के लिए प्रतिबद्ध हूँ, तो इसका मतलब है कि मैं उस प्रतिज्ञा को पूरा करने के लिए जो भी आवश्यक होगा वह करूंगा और अपनी प्रतिबद्धता को पूरा करूंगा। प्रतिबद्धताएं कोई ऐसी चीज नहीं हैं जिसके लिए आप कोई बहाना बना सकते हैं, न ही वे ऐसी कोई चीज हैं जिस पर आप बातचीत करते हैं या जिस पर आप "हार मान सकते हैं"। पूरी तरह से कमिट करें जैसे कि आप पहले से ही सफल हैं और उस प्रतिबद्धता को प्रदर्शित करते हैं जिनके साथ आप काम करते हैं।

14. Go All the Way

जैसा कि वे AA में कहते हैं, "आधे उपायों ने हमें कुछ भी हासिल नहीं किया।" सदस्यों के लिए, इसका मतलब है कि यदि आप शराब पी रहे हैं, तो आप शांत नहीं हो सकते। सफलता और उपलब्धियों की दुनिया में, आधे उपाय परिणामों के संदर्भ में कुछ भी हासिल नहीं करते हैं- केवल आधे उपायों में उलझे व्यक्ति को थकाने के अलावा। यही कारण है कि ज्यादातर लोग काम करने के लिए संदर्भित करते हैं जैसे कि यह एक बीमारी थी। केवल वे जो पूरे रास्ते जाते हैं और चीजों को देखते हैं, जब तक कि वे कार्य का प्रस्ताव देने वाले पुरस्कारों का अनुभव नहीं करते हैं। जब तक एक कार्रवाई को एक सफलता में नहीं बदल दिया जाता है, तब तक ऐसा नहीं किया जाता है। जब तक आप संभावित ग्राहक को ग्राहक या संभावित निवेशक को निवेशक नहीं बनाते हैं, तब तक आप सभी तरह से नहीं गए हैं। यह कठोर लग सकता है, लेकिन अगर आपने ग्राहक को 50 बार फोन किया और सौदा नहीं हुआ, तो हो सकता है कि आपने उस व्यक्ति को बिल्कुल भी नहीं बुलाया हो। यह वह बिंदु है जिस पर लोग उचित हो जाते हैं और इसलिए इसे नहीं बनाते हैं। पूरी तरह से अनुचित होने और सभी तरह से जाने के लिए प्रतिबद्ध है। किसी भी बहाने को स्वीकार मत करो! कोई निपटान की अनुमति नहीं!

15. Focus on "Now"

सफल व्यक्ति के लिए केवल दो समय मौजूद हैं: अभी और भविष्य। असफल अतीत में अपना अधिकांश समय व्यतीत करते हैं और भविष्य को शिथिल करने के अवसर के रूप में मानते हैं। "अब" समय की अवधि है कि सफल लोग अपने वातावरण पर हावी होने के लिए अपनी इच्छा के अनुसार वायदा बनाने के लिए सबसे अधिक बार उपयोग करते हैं। आप वह नहीं कर सकते जो असफल लोग करते हैं, जो कि किसी भी बहाने का उपयोग करना है जिसे वे उन कार्यों को बंद करने के बारे में सोच सकते हैं जिन्हें उन्हें तुरंत पूरा करना चाहिए। इसके बजाय, आपको बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने के परिणामस्वरूप अनुशासन, मांसपेशियों की स्मृति और उपलब्धियों को प्राप्त करना चाहिए, जबकि अन्य लोग सोचते हैं, योजना बनाते हैं, और शिथिल करते हैं। तुरंत कार्रवाई करने से सबसे सफल भविष्य की इच्छा को डिजाइन करने की अनुमति मिलती है। सफल समझते हैं कि उन्हें अब कार्रवाई करनी चाहिए। वे अच्छी तरह जानते हैं कि शिथिलता अंतिम कमजोरी है।

10 गुना नियम की आवश्यकता है कि आप बड़े पैमाने पर और तुरंत कार्रवाई करें। जो कोई भी ऐसा करने से बचता है वह अभी या कभी नहीं कर सकता है और ऐसा करने के परिणामस्वरूप परिणाम और आत्मविश्वास प्राप्त नहीं करेगा। उदाहरण के लिए, मैंने एक बार अपने कर्मचारियों से कहा था कि मैं उनमें से हर एक को चाहता हूं-यहां तक कि प्रशासनिक पदों पर रहने वालों को भी 50 फोन करने के लिए। मैंने तुरंत देखा कि हर किसी के चेहरे पर घबराहट के निशान दिखाई देते हैं-जैसे कि यह हासिल करना असंभव होगा, बाकी सब चीजों के साथ उन्हें क्या करना है। तो मैंने उनसे कहा, "आपके पास कॉल करने के लिए प्रत्येक 30 मिनट हैं!" मैं तब अपने कार्यालय में गया और 22 मिनट में 28 फोन किए।

आप इन स्थितियों में आपको देरी करने के लिए चिंता या विश्लेषण के एक सेकंड की भी

अनुमति नहीं दे सकते हैं-क्योंकि आप जो भी सोच रहे हैं वह हर सेकंड एक दूसरी कार्रवाई है जिसे आप बर्बाद कर रहे हैं! आप आश्चर्यचकित रह जाएंगे कि जब आप सोच, गणना और विरासत को छोड़ते हैं, तो आप कितना कुछ कर सकते हैं और बस इसके साथ रहें और अब अभिनय करने की आदत डालें। यद्यपि इससे आपको ऐसा महसूस हो सकता है कि आप लगातार प्रतिक्रिया कर रहे हैं-जिससे आप बहुत अधिक सहज होंगे-यह अभिनय को एक आदत भी बना देगा। कार्रवाई आवश्यक है-और अब से अधिक मूल्यवान कोई समय नहीं है। जबकि अन्य यह पता लगाने की कोशिश कर रहे हैं कि वे कुछ कैसे प्राप्त करेंगे, आपने पहले ही इसे समाप्त कर दिया है। जो व्यक्ति लगातार अधिक करना जारी रखता है, वह अपने कौशल को सरासर अस्तित्व और समायोजन से सुधारता है। अब प्रदर्शन करने के लिए खुद को अनुशासित करें-बाद में नहीं। और मैं आपको विश्वास दिलाता हूं कि आपके द्वारा किए जा रहे प्रयासों की मात्रा तेजी से काम की गुणवत्ता को बढ़ाएगी और आपको दृढ़ विश्वास और निश्चितता के साथ आगे बढ़ने के लिए प्रेरित करेगी।

16. Demonstrate Courage

साहस मन या आत्मा का वह गुण है जो लोगों को भय के बावजूद खतरनाक परिस्थितियों का सामना करने के लिए मजबूर करता है। यह दुर्लभ है कि लोग उस घटना से पहले साहसी महसूस करते हैं या वर्णित करते हैं जो उन्हें इस तरह से कार्य करने के लिए मजबूर करता है। बल्कि, उनके डर की परवाह किए बिना कार्रवाई करने के परिणामस्वरूप उन्हें संदर्भित किया जाता है। सैनिकों और नायकों ने खुद को बहादुर के रूप में संदर्भित नहीं किया इससे पहले कि वे कठिनाइयों को सहन करें। जहां तक उनका संबंध है, वे बस वही कर रहे हैं जो उन्हें उस क्षण करना है।

आप अक्सर ध्यान देंगे कि सफल लोग अपने आप को विश्वास और दृढ़ विश्वास की भावना के साथ ले जाते हैं, आराम की भावना, और शायद अहंकार का स्पर्श भी। इससे पहले कि आप यह सोचना शुरू करें कि वे किसी तरह स्वाभाविक रूप से "अलग हैं," आपको यह समझना चाहिए कि उन्होंने कार्रवाई करने के परिणामस्वरूप इन गुणों को हासिल किया। जितना अधिक बार आप उन चीजों को कर सकते हैं जो आपको थोड़ा डराते हैं, उतना ही अन्य लोग आपको साहसी के रूप में लेबल करेंगे- और फिर आपकी ओर आकर्षित होंगे। साहस उन लोगों के लिए आता है जो अभिनय करते हैं, उन लोगों के लिए नहीं जो सोचते हैं, प्रतीक्षा करते हैं, और आश्चर्य करते हैं। इस विशेषता को ठीक करने का एकमात्र तरीका कार्रवाई करना है। यद्यपि आप अपने कौशल और अपने आत्मविश्वास को बढ़ाने के लिए प्रशिक्षित कर सकते हैं, साहस केवल विशेष रूप से उन चीजों को करने से प्राप्त होता है, जिनसे आपको डर लगता है। जो किसी के साथ व्यापार करना चाहता है या उसका समर्थन करता है जो आसानी से अपने डर से देता है? जब कोई परियोजना में निवेश करना चाहता है तो उसके पीछे के लोग आत्मविश्वास और साहस के साथ काम नहीं करते हैं।

मुझसे हाल ही में किसी ऐसे व्यक्ति का साक्षात्कार हुआ, जिसने मुझसे पूछा, "क्या कुछ भी आपको डराता नहीं है?" सवाल ने मुझे चौंका दिया क्योंकि मुझे पता है कि मुझे डर

का अनुभव है। मुझे लगता है कि यह प्रतीत होना चाहिए कि मैं डरा हुआ नहीं हूँ क्योंकि मैं चौथी डिग्री कार्रवाई कर रहा हूँ- और आप निश्चित रूप से ऐसा ही कर सकते हैं। हमला करें, हावी हों, और भविष्य पर अपना ध्यान रखें, और फिर अपने कार्यों को दोहराते रहें-और आपकी हिम्मत बढ़ेगी। उन चीजों को करें जो आपको अधिक बार डराते हैं, और वे धीरे-धीरे आपको थोड़ा कम डराने लगेंगे - जब तक वे इतना अभ्यस्त नहीं हो जाते कि आप आश्चर्य करते हैं कि आपने उन्हें पहले स्थान पर क्यों भयभीत किया!

17. Embrace Change

सफल लोग बदलाव से प्यार करते हैं, जबकि असफल लोग हर चीज को बदलते रहने से रोक सकने से। लेकिन जब आप चीजों को अलग बनने से रोकने की कोशिश कर रहे हैं तो आप सफलता कैसे बना सकते हैं? यह असंभव है। यद्यपि आप कभी भी उन चीजों को बदलना नहीं चाहते हैं जो काम कर रही हैं, आपको हमेशा सुधार करने के तरीकों की तलाश करनी चाहिए। सफल व्यक्ति, आगे क्या हो रहा है के लिए एक नज़र रखना। वे संभावित, आगामी बाजार परिवर्तनों की तलाश करते हैं और उन्हें अस्वीकार करने के बजाय उन्हें गले लगाते हैं। यह देखने में सफल है कि दुनिया कैसे बदल रही है और इस पर लागू होती है कि कैसे वे अपने संचालन में सुधार कर सकें और अपना लाभ बढ़ा सकें। वे कभी भी कल की सफलताओं पर निर्वाह नहीं करते। वे जानते हैं कि उन्हें अनुकूलन जारी रखना चाहिए या वे विजयी नहीं रहेंगे। परिवर्तन विरोध करने के लिए कुछ नहीं है; यह कुछ ऐसा है जो आपको उत्साहित रखना चाहिए। Apple का स्टीव जॉब्स इसका एक बड़ा उदाहरण है। वह अपने उत्पादों को बदलता है इससे पहले कि कोई प्रतियोगी उसे पकड़ सकता है या उसके उपभोक्ता उनसे ऊब सकते हैं। परिवर्तन को स्वीकार करने की इच्छा सफल होने का एक बड़ा गुण है।

18. Determine and Take the Right Approach

सफल जानते हैं कि वे यह निर्धारित कर सकते हैं कि क्या काम करता है और क्या काम नहीं करता है, जबकि असफलता पूरी तरह से "कड़ी मेहनत" पर केंद्रित है। सही दृष्टिकोण एक जनसंपर्क कार्यक्रम स्थापित करने के लिए हो सकता है जो बाजार को नरम करता है, उपभोक्ताओं को सही उपकरण प्रदान करता है, या सबसे शक्तिशाली कनेक्शन बनाने के लिए प्रबंधन को मजबूर करता है, सबसे अच्छा पहले निवेशक ढूँढता है, या उच्चतम गुणवत्ता वाले कर्मचारियों को नियुक्त करता है। जो भी तरीका हो सकता है, सफल व्यक्ति कड़ी मेहनत के संदर्भ में नहीं सोचता (भले ही वे, निश्चित रूप से, कड़ी मेहनत करने को तैयार हों)। इसके बजाय, वे यह पता लगाते हैं कि "स्मार्ट" कैसे काम किया जाए और जब तक वे सफल न हो जाएं, सही दृष्टिकोण को खोजने और उपयोग करके स्थिति को संभालें। असफल व्यक्ति को हमेशा काम मुश्किल लगता है क्योंकि वे कभी भी अपना दृष्टिकोण सुधारने और खुद को आसान बनाने के लिए पर्याप्त समय नहीं लेते हैं। एक विक्रेता के रूप में मेरे जीवन के पहले तीन साल कड़ी मेहनत के थे और मुझे सबसे अच्छे तरीके से छिटपुट परिणाम मिले। तब मैंने अपने दृष्टिकोण को बेहतर बनाने के लिए दो साल और हजारों डॉलर का कारोबार किया और बिक्री अब "काम" नहीं कर

रही!

सफल लोग खुद को बेहतर बनाने में समय, ऊर्जा और पैसा लगाते हैं। नतीजतन, वे इस बात पर ध्यान केंद्रित नहीं करते हैं कि काम कितना कठिन है, बल्कि इसके नतीजे कितने फायदेमंद हैं! जब आप जीत रहे हैं क्योंकि आपने अपने दृष्टिकोण को पूरा किया है, तो यह काम की तरह महसूस नहीं करेगा; यह सफलता की तरह महसूस होगा। और कुछ भी सफलता की जीत जितना अच्छा नहीं है।

19. Break Traditional Ideas

सफल व्यक्तियों में सबसे सफल व्यक्ति केवल परिवर्तन की अवधारणा से परे जाते हैं और पारंपरिक सोच को चुनौती देते हैं। Google, Apple और Facebook जैसे संगठनों को देखें, और आप उन कंपनियों को देखेंगे जो परंपराओं को चुनौती देते हैं और चीजों को करने के नए तरीके बनाते हैं। वे उस जगह को तोड़ देते हैं जो पहले से ही एक बेहतर जगह पाने के लिए काम करता है। सबसे सफल परंपराओं को बनाने के लिए देख रहे हैं-पहले से स्थापित लोगों का पालन नहीं करना। दूसरों की सहमति पर बनी सोच का कैदी न बनें। उन पारंपरिक सोच का लाभ उठाने के तरीकों का पता लगाएं जो दूसरों को वापस रखती हैं।

सफल व्यक्ति को "विचारशील नेता" कहा जाता है जो आगे की सोच के साथ भविष्य को डिजाइन करते हैं। मैंने अपनी पहली कंपनी का निर्माण पारंपरिक विचारों को तोड़ने की धारणा पर किया था जिसे एक उद्योग ने लंबे समय तक ग्राहकों की देखभाल के लिए एक बेहतर तरीका दिखाकर स्वीकार किया था। अत्यधिक सफल व्यक्ति जिस तरह से चीजों से चिंतित नहीं हैं "हमेशा किया गया है"; वे नए और बेहतर तरीके खोजने में रुचि रखते हैं। वे देखते हैं कि पिछले 50 वर्षों में ऑटोमोबाइल, हवाई जहाज, समाचार पत्र और घरों में इतना बदलाव क्यों आया है और नए बाजार बनाने के तरीके निर्धारित करने का प्रयास किया गया है। चेतावनी का एक शब्द: ये लोग पारंपरिक अवधारणाओं को विवादित करने और नए उत्पादों को बाजार में लाने के दौरान अपनी कंपनियों की मौजूदा संरचनाओं को बनाए रखने में सक्षम हैं। वे बदलाव के लिए बदलाव का सुझाव नहीं देते; वे बेहतर उत्पादों, संबंधों और वातावरणों को डिजाइन करने के लिए ऐसा करते हैं। सफल लोग अपने लक्ष्यों और सपनों को पूरा करने के लिए नए और बेहतर तरीके खोजने के लिए परंपरा को चुनौती देने के लिए तैयार हैं।

20. Be Goal-Oriented

एक लक्ष्य कुछ वांछनीय उद्देश्य है-आम तौर पर प्राप्त करने के लिए अभी तक कुछ-जो एक व्यक्ति या कंपनी को आगे बढ़ने के लिए आवश्यक है। सफल लोग अत्यधिक लक्ष्य-उन्मुख होते हैं और हमेशा समस्या की तुलना में लक्ष्य पर अधिक ध्यान देते हैं। वे अपनी प्रतिबद्धता और लक्ष्य पर ध्यान केंद्रित करने के कारण गोलियों को मोड़ने में सक्षम प्रतीत होते हैं। अभी तक बहुत से लोग अपने जीवन के सबसे महत्वपूर्ण लक्ष्यों को स्थापित करने की तुलना में किराने की दुकान पर क्या मिलेगा, इसकी योजना बनाने में

अधिक समय व्यतीत करते हैं। यदि आप अपने लक्ष्यों पर केंद्रित नहीं रहते हैं, तो आप अपना जीवन अन्य लोगों के उद्देश्यों को प्राप्त करने में बिताएंगे, विशेष रूप से उन लोगों को जो लक्ष्य-उन्मुख हैं।

लक्ष्य मेरे लिए अविश्वसनीय रूप से महत्वपूर्ण हैं। मैं उन्हें लिखकर और उनकी समीक्षा करके हर दिन शुरू और खत्म करता हूं। जब भी मुझे विफलता या चुनौती मिलती है, मैं एक कानूनी पैड निकालता हूं और अपने लक्ष्यों को फिर से लिखता हूं। यह मेरा ध्यान उस ओर रखने में मदद करता है, जहां मैं जाने की इच्छा रखता हूं और जिन लक्ष्यों को हासिल करना चाहता हूं-उसके बजाय मुझे क्षण की कठिनाई पर ध्यान देना चाहिए। लक्ष्य पर केंद्रित रहने की क्षमता और उस लक्ष्य की उपलब्धि पर अपना ध्यान केंद्रित रखना सफलता के लिए महत्वपूर्ण है। यद्यपि मैं वर्तमान पर ध्यान केंद्रित करने की कोशिश करता हूं, लेकिन मैं अपना अधिकांश ध्यान अपने लक्ष्यों की बड़ी तस्वीर पर रखना चाहता हूं, न कि केवल उस समय जो मैं काम कर रहा हूं, उस पर पूरा करने के लिए।

21. Be on a Mission

जबकि असफल व्यक्ति नौकरी के संदर्भ में अपना जीवन सोचने में बिताते हैं, सफल लोग अपनी गतिविधियों से संपर्क करते हैं जैसे कि वे एक धार्मिक मिशन पर हैं-काम के रूप में या "केवल एक नौकरी नहीं है। सफल कर्मचारी, नियोक्ता, उद्यमी, और बाजार परिवर्तक अपनी दैनिक गतिविधियों को एक अधिक महत्वपूर्ण मिशन का हिस्सा मानते हैं जो चीजों को महत्वपूर्ण रूप से बदल देगा। वे हमेशा बड़े विचार कर रहे हैं और प्राप्त करने के लिए कुछ बड़े लक्ष्य पर धर कर रहे हैं। जब तक आप अपनी नौकरी से संपर्क करना शुरू नहीं करते हैं, जब तक आप एक मिशन पर हैं, यह हमेशा "सिर्फ एक नौकरी" तक कम हो जाएगा। आपको हर गतिविधि जोशपूर्ण रवैये के साथ करनी चाहिए ताकि यह प्रयास हमेशा के लिए दुनिया को बदल सके। प्रत्येक फोन कॉल, ई-मेल, बिक्री यात्रा, बैठक, प्रस्तुति, और दिन को आप कार्यालय में नौकरी के रूप में नहीं बल्कि एक कॉलिंग के रूप में स्वीकार करते हैं जिसके लिए आप हमेशा के लिए जाने जाएंगे। जब तक आप इस रवैये को नहीं अपनाते हैं, तब तक आप हमेशा के लिए एक नौकरी में फंस जाएंगे — और शायद ऐसा जो बहुत पूरा न हो।

22. Have a High Level of Motivation

प्रेरणा से तात्पर्य, किर्या की ओर प्रेरित होने की किर्या या अवस्था से है। सफल होने के लिए, यह महत्वपूर्ण है कि आप उत्तेजित हों, उत्साहित हों और कुछ कार्यों या कार्यों के लिए प्रेरित हों। यद्यपि प्रेरणा की परिभाषा बताती है कि कार्यवाही के पीछे एक कारण है, सफल लोगों के अध्ययन से यह भी स्पष्ट होता है कि उनकी उच्च स्तर की गतिविधि लक्ष्य-केंद्रित और मिशनड्रिवन द्वारा ईंधन होती है। असफलता प्रेरणा, भटकने और स्पष्टता या उद्देश्य की कमी के निम्न स्तर को प्रदर्शित करती है। ऊंचा प्रेरणा स्पष्ट रूप से 10 गुना कार्यों और दृढ़ता के लिए महत्वपूर्ण है। यह उस तरह का उत्साह नहीं है जो कुछ घंटों, एक दिन या एक सप्ताह तक रहता है; यह इस बात पर आधारित है कि

आप हर दिन खुद को किरियाओं की ओर प्रेरित करते हैं और अपने आप को चलते रहने के लिए प्रेरित करते हैं। अत्यधिक सफल लोग लगातार तलाश करते हैं और कारणों को उजागर करते हैं ताकि सफलता के नए स्तरों तक बने रहें। हो सकता है कि सफल लोग कभी संतुष्ट न हों। जैसा कि वे आगे बढ़ने के लिए नए कारणों से मजबूर होना जारी रखते हैं, वे इन नए लक्ष्यों को प्राप्त करते हैं और फिर अगले दौर के लिए पुनः उत्पन्न होते हैं। वे लगातार उच्च स्तर की कार्यवाही और उपलब्धियों के लिए प्रेरित होते हैं।

मेरे सेमिनारों में एक सवाल है जो किसी भी अन्य की तुलना में अधिक है: "आप कैसे प्रेरित रहते हैं?" उत्तर? मैं नए कारण बना रहा हूँ कि दिखावा करता रहूँ। असफल अनजाने सुझाव देते हैं, "अगर मेरे पास वह [जो व्यक्ति] था, तो मैं रिटायर हो जाऊंगा।" लेकिन मैं एक दूसरे के लिए इस दावे पर विश्वास नहीं करता। सबसे पहले, वे नहीं जानते कि क्या यह सच है, क्योंकि वे यह नहीं बता सकते हैं कि वे सफलता का जवाब कैसे देंगे। यह संभव है और अत्यधिक संभावना है कि वे जो सफलता बनाएंगे उसमें कुछ जिम्मेदारियाँ और दायित्व भी शामिल होंगे ताकि चीजों को बनाए रखने के लिए उत्पादन जारी रखा जा सके। प्रेरणा एक अंदर का काम है। मैं आपको प्रेरित नहीं कर सकता, और आप किसी और को प्रेरित नहीं कर सकते। आप प्रोत्साहित कर सकते हैं, आप चुनौती दे सकते हैं, और आप प्रेरणा दे सकते हैं, लेकिन सच्ची प्रेरणा-कुछ करने के लिए अंतर्निहित कारण-भीतर से आना चाहिए। मैं खुद को उत्साहित रखने के लिए रोजाना गोल सेट करके ऐसा करता हूँ। मैं उन चीजों को देखता हूँ जो मेरे लिए पहुंच से बाहर लगती हैं-न केवल भौतिक चीजें बल्कि अन्य लोगों की उपलब्धियों और उपलब्धियों-संभावनाओं पर मेरा ध्यान रखने के लिए। अत्यधिक प्रेरित रहने के लिए आप जो कुछ भी कर सकते हैं वह आपकी 10 गुना प्रतिबद्धता के लिए महत्वपूर्ण होगा।

23. Be Interested in Results

सफल लोग किसी गतिविधि पर खर्च किए गए प्रयास या काम या समय को महत्व नहीं देते हैं; वे परिणामों को महत्व देते हैं। असफल व्यक्ति उस समय को बहुत महत्व देते हैं जब वे काम पर खर्च करते हैं और परिणाम प्राप्त करने के उनके प्रयासों-भले ही कुछ भी न हो। यहाँ अंतर अनुचित होने की अवधारणा से जुड़ा है। आइए इसका सामना करें: यह पसंद है या नहीं, परिणाम सभी मायने रखते हैं। यदि आप कूड़े को बाहर निकालने के लिए "प्रयास" करते हैं लेकिन इसे केवल अपने सामने वाले हॉल में बनाते हैं, तो कचरा आपके घर में जमा होता रहेगा-और आपको एक समस्या होगी। जब तक आप पूरी तरह से नहीं बन जाते हैं, तब तक अनुचित रूप से केवल परिणाम प्राप्त करने के साथ ठीक किया जाता है, आप जो चाहते हैं उसे प्राप्त करने से कम हो जाएंगे। कोशिश करने के लिए पीठ पर अपने आप को थपथपाएं, और वास्तविक उपलब्धि के लिए अपने पुरस्कार और प्रशंसा को बचाएं। अपने आप को ड्राइव करें ताकि किसी और को नहीं करना पड़े। अपने आप पर कठोर रहें और परिणाम प्राप्त होने तक अपने आप को हक से कभी भी दूर न होने दें। परिणाम (प्रयास नहीं) -विरोधों, प्रतिरोधों और समस्याओं के बावजूद-सफल लोगो का एक प्राथमिक ध्यान केंद्रित कर रहे हैं।

24. Have Big Goals and Dreams

सफल लोग बड़े सपने देखते हैं और उनके पास बहुत बड़े लक्ष्य होते हैं। वे यथार्थवादी नहीं हैं। वे उस जनता को छोड़ देते हैं, जो वामपंथ से लड़ती है। 10 गुना नियम का दूसरा प्रश्न पूछता है: आपके लक्ष्य और सपने कितने बड़े हैं? मध्यम वर्ग को यथार्थवादी होना सिखाया जाता है, जबकि सफल व्यक्ति सोचते हैं कि वे खुद को कैसे फैला सकते हैं। मेरे जीवन का सबसे बड़ा अफसोस यह है कि मैंने शुरुआत में विशाल, कट्टरपंथी सोच के बजाय यथार्थवादी होने के आधार पर लक्ष्य और लक्ष्य निर्धारित किए। "बड़ा विचार" दुनिया को बदल देता है। यह वही है जो फेसबुक, ट्विटर, गूगल-या जो भी आगे आ रहा है बनाता है। यथार्थवादी सोच, छोटे लक्ष्य, और तुच्छ सपने बस आपको किसी प्रेरणा के साथ प्रदान नहीं करेंगे-और वे जमीन को बीच में स्मैक डब करेंगे, जो कि जनता के साथ प्रतिस्पर्धा करते हैं। सपना बड़ा, बड़ा जाना, और फिर यह पता लगाना कि उससे बड़ा कैसे जाना है! महान लोगों और महान कंपनियों की उपलब्धियों के बारे में सब कुछ पढ़ें। अपने आप को हर उस चीज़ से घेरें जो आपको बड़ा सोचने, बड़ा काम करने और अपनी पूरी क्षमता तक पहुँचने के लिए प्रेरित करती है।

25. Create Your Own Reality

सफल लोग बहुत सारे जादूगर की तरह हैं; वे अन्य लोगों की वास्तविकताओं में सौदा नहीं करते हैं। इसके बजाय, वे खुद के लिए एक नई वास्तविकता बनाने पर तुले हुए हैं, जो दूसरे को स्वीकार करने से अलग है। उन्हें इस बात में कोई दिलचस्पी नहीं है कि अन्य लोग क्या संभव या असंभव मानते हैं; वे केवल उन चीज़ों का उत्पादन करने के बारे में परवाह करते हैं जो वे सपने देखते हैं। वे दूसरों के विश्वासों या दिशानिर्देशों में व्यवहार करने के विचार पर कभी नहीं बेचे जाते हैं, और वे "वास्तविकता" पर सहमत नहीं होते हैं। वे चाहते हैं कि वे क्या चाहते हैं और बड़े पैमाने पर समझौते के लिए एक उच्च अवहेलना-भी नापसंद करते हैं। थोड़ा शोध करें और आप देखेंगे कि जिन लोगों ने इसे वास्तव में बड़ा बना दिया है, उन्होंने एक वास्तविकता बनाई जो उनके साथ आने से पहले मौजूद नहीं थी। चाहे वह विक्रेता हो, एथलीट हो, कलाकार हो, राजनेता हो या आविष्कारक हो, महानता उन लोगों को प्राप्त होती है जो व्यावहारिक होने के बारे में कुछ नहीं सोचते हैं और इसके बजाय वे जिस वास्तविकता को बनाना चाहते हैं, उसे बनाने के विचार से ग्रस्त होते हैं। चीज़ें कैसे हो सकती हैं या हो सकती हैं इसकी अगली वास्तविकता केवल उतना ही दूर है जितना कि अगला व्यक्ति जो इसे बनाता है।

26. Commit First—Figure Out Later

पहली नज़र में, यह एक अत्यधिक अवांछनीय हो सकता है-यहां तक कि अत्यधिक सफल व्यक्ति का खतरनाक-लक्षण भी। हालांकि, असफल व्यक्ति द्वारा अक्सर उपयोग किए जाने वाले विकल्प की तुलना में यह बहुत कम खतरनाक है। अधिकांश लोग यह मानते हैं कि उन्हें पहले सब कुछ पता लगाना होगा और एक बार वे ऐसा करेंगे; हालांकि, वे कभी भी इसके आस-पास नहीं पहुँचते हैं। यहां तक कि जब वे इसका पता लगाते हैं

और प्रतिबद्ध होने के लिए तैयार होते हैं, तो वे आमतौर पर पाते हैं कि अवसर अब मौजूद नहीं है या किसी और ने लूट का दावा किया है।

पहले कमिट करने का मतलब है कि आप जो कुछ भी कर रहे हैं उससे पहले 100 प्रतिशत प्राप्त कर लें। यह वही है जो छोटी कंपनियों और जंगली उद्यमियों को अन्य बड़े, अमीर प्रतियोगियों को आगे बढ़ाने की अनुमति देता है। कल की महान कंपनियाँ प्रबंधन की परतों से इतनी शक्तिशाली और इतनी आसक्त हो जाती हैं कि उनके कर्मचारी अपने अधिकांश दिन बैठकों में बिताते हैं-जिससे वे सतर्क हो जाते हैं और खींचने में असमर्थ हो जाते हैं, जिस तरह से वे जोखिम उठाते और बढ़ते जाते हैं। यद्यपि यह पहले करने के लिए और बाकी को बाद में पता लगाने के लिए पासा हो सकता है, यह मेरा विश्वास है कि रचनात्मकता और समस्या को हल करने के बाद ही किसी व्यक्ति को पूरी तरह से उत्तेजित किया जाता है। हालांकि तैयारी और प्रशिक्षण महत्वपूर्ण हैं, बाजार की चुनौतियों से पहले आपको यह निर्धारित करने की आवश्यकता होगी कि यह कैसे तय करें कि यह सब ठीक हो जाए। यह जरूरी नहीं कि सबसे चतुर और प्रतिभाशाली हैं जो जीवन के खेल में जीतते हैं, बल्कि वे जो अपने जुनून के लिए सबसे अधिक जुनून कर सकते हैं।

27. Be Highly Ethical

यह कई लोगों के लिए भ्रम का क्षेत्र है-खासकर जब वे सफल व्यक्तियों को जेल जाते हुए देखते हैं। खैर, जहाँ तक मेरा सवाल है, इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप कितनी सफलता प्राप्त कर रहे हैं। जेल जाना तत्काल अयोग्य होगा। यहां तक कि अगर कोई अपराधी पकड़ा नहीं जाता है, तो वह अभी भी अपराधी है-और इसलिए वास्तविक सफलता में असमर्थ है। मैं ऐसे लोगों को जानता हूं जो कभी झूठ नहीं बोलेंगे या एक पैसा नहीं चुराएंगे, जिसे मैं नैतिक नहीं मानता-क्योंकि वे अपने परिवार और दोस्तों के लिए सुरक्षा और रोल मॉडल के प्रदाता के रूप में अपनी प्रतिबद्धताओं को पूरा करने के लिए भी परेशान नहीं करते हैं। यदि आप हर दिन काम करने नहीं जाते हैं और अपनी सफलता के लिए अपनी शक्ति के भीतर सब कुछ करते हैं, तो आप अपने परिवार, भविष्य और उस कंपनी से चोरी कर रहे हैं जिसके लिए आप काम करते हैं। आपने अपने जीवनसाथी, परिवार, सहकर्मियों, प्रबंधकों, और ग्राहकों के साथ समझौते किए हैं या बोले हैं। आप जितनी अधिक सफलता अर्जित करेंगे, आप उतने ही अच्छे तरीके से उन समझौतों का ध्यान रख पाएंगे। मेरे लिए, नैतिक होने का मतलब समाज के सहमत नियमों से खेलना नहीं है। मेरा यह भी मानना है कि नैतिक होने के नाते लोगों को वे करने की आवश्यकता होती है जो उन्होंने दूसरों को बताए हैं कि वे ऐसा करते हैं और जब तक वे वांछित परिणाम प्राप्त नहीं कर लेते हैं। परिणाम के बिना एक प्रयास करना नैतिक नहीं है क्योंकि यह अपने आप से झूठ बोलने और अपने दायित्वों और प्रतिबद्धताओं को पूरा करने में विफल है। कोशिश करना, कामना करना, प्रार्थना करना, आशा करना, और चाहना आपको वहां नहीं पहुंचाएगा। मेरे दिमाग में, नैतिक लोग उन परिणामों को प्राप्त करते हैं जिनकी वे इच्छा रखते हैं और अपने लिए, अपने परिवार और अपनी कंपनी के लिए इतनी सफलता पैदा करते हैं कि वे किसी भी तूफान से बच सकते हैं और किसी भी

कठिनाई की परवाह किए बिना सफल हो सकते हैं।

व्यक्तिगत अनुभवों में से एक, जिस पर मुझे सबसे अधिक गर्व है, वह था दो साल गंभीर आर्थिक माहौल में मौसम की मेरी क्षमता, जबकि मैं अपने जीवन में अन्य, और भी अधिक गंभीर चुनौतियों का सामना कर रहा था-और अभी भी मैं अभी भी अपनी कंपनी का विस्तार करने और अपने परिवार के लिए प्रदान करने में सक्षम था। दीर्घकालिक सफलता प्रदान करने के लिए कुछ भी कम करने का मतलब है कि सभी को अपने जीवन में शामिल करना-खुद को जोखिम में डालना।

मैं यहां "कैश रजिस्टर" नैतिकता के बारे में बात नहीं कर रहा हूं, बल्कि अपनी क्षमताओं और क्षमता के साथ-साथ अपने अनकही या स्पष्ट प्रतिबद्धताओं को जीने की बड़ी अवधारणा के बारे में भी कह रहा हूँ। एक पिता, पति, उद्यमी, या व्यवसाय के स्वामी-या आप जो भी भूमिका निभाते हैं, उसके साथ सहमत होना प्रतिबद्धताओं और समझौतों में निहित है। मैं इसे अनैतिक मानता हूँ कि उपहारों, प्रतिभाओं और मन का पूरी तरह से उपयोग नहीं किया गया है जिसके साथ मैं धन्य हो गया हूँ। केवल आप ही तय कर सकते हैं कि आपके लिए क्या नैतिक है। हालाँकि, मेरा सुझाव है कि आप जो जानते हैं, उसके बीच कोई असमानता जो आप कर सकते हैं और जो आप प्राप्त कर रहे हैं वह एक नैतिक मुद्दा है। हमारे बीच सबसे सफल नैतिक दायित्व और प्रेरणा से प्रेरित हैं कि वे कुछ ऐसा कर सकें जो उनकी क्षमता के साथ संरेखित हो।

28. Be Interested in the Group

आप केवल अपने आस-पास के लोगों की तरह ही कर सकते हैं। अगर आपके आस-पास का हर कोई बीमार, कमजोर, और संघर्ष कर रहा है, तो जल्द या बाद में, आप सभी की तरह पीड़ित हो जाएंगे। उदाहरण के लिए, पेंशन शहर और राज्य सरकारों का गला घोट रहे हैं क्योंकि मुट्ठी भर लोग अपनी स्थिति में रुचि रखते थे और इस पर समूह के रूप में होने वाले प्रभाव पर विचार नहीं करते थे। इस प्रकार की "मुझे पहली" सोच- जिसमें समूह के लिए कोई संबंध नहीं है-अंततः उस समूह को बहुत प्रभावित करता है जिस पर एक व्यक्ति अस्तित्व के लिए निर्भर करता है। यह स्व-सेवारत दृष्टिकोण बाद में समूह के लिए जीवित रहने के लिए लगभग असंभव बना देता है-और यहां तक कि जो भी वादा किया गया था, वह डालता है।

बड़ी आबादी का स्वास्थ्य और कल्याण प्रत्येक व्यक्ति सदस्य के लिए अत्यधिक महत्व का होना चाहिए, जो कि सबसे सफल जानकारी है। आप केवल उन व्यक्तियों के रूप में सफल हो सकते हैं जिनके साथ आप शामिल हैं और खुद को संबद्ध करते हैं। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप किस स्थिति में हैं- चाहे आप किसी समूह का नेतृत्व कर रहे हैं या समूह का हिस्सा हैं-आपकी सफलता आपके आस-पास के लोगों की क्षमता तक सीमित है। इसका मतलब यह नहीं है कि सफल लोग खुद में दिलचस्पी नहीं रखते हैं। यह सिर्फ इतना है कि वे महसूस करते हैं कि उन्हें ऊर्जा खर्च करनी होगी और अपने सहयोगियों में रुचि व्यक्त करनी होगी क्योंकि वे जानते हैं कि अगर वे अच्छा नहीं कर

रहे हैं, तो भी सबसे अच्छी तरह से उनके साथ खींच लिया जाएगा। यह वास्तव में सेल्फ सर्विंग है, कुछ हद तक, इस बात की परवाह करने के लिए कि बाकी सभी के साथ क्या होता है। आप सभी से चाहते हैं की आपकी की टीम जीते और सुधार करे क्योंकि इससे आपके खेल में सुधार होने की संभावना है। इस कारण से, आप हमेशा वह सब कुछ करना चाहते हैं जो आप बाकी टीम को उच्च स्तर पर ला सकते हैं।

29. Be Dedicated to Continuous Learning

सबसे सफल सीईओ लोगो को 60 पुस्तकों की औसत पढ़ने और प्रति वर्ष छह से अधिक सम्मेलनों में भाग लेने की सूचना दी जाती है - जबकि औसत अमेरिकी कार्यकर्ता औसतन एक किताब से कम और 319 गुना कम आय पढ़ता है। यद्यपि मीडिया अक्सर अमीर और गरीब के बीच असमानता पर चर्चा करते हैं, वे अक्सर समय की मात्रा को ढंकने में विफल होते हैं और धनवान खुद को पढ़ने, अध्ययन और शिक्षित करने के लिए प्रतिबद्ध होते हैं। सफल लोग सम्मेलनों, संगोष्ठियों और पढ़ने के लिए समय बनाते हैं।

सबसे सफल लोगों को मैं जानता हूं कि वे अपना सब कुछ पढ़ सकते हैं। वे \$ 30 की किताब के पास जाते हैं, क्योंकि उनमें उन्हें एक मिलियन डॉलर बनाने की क्षमता है। वे खुद को सबसे ठोस और सुनिश्चित निवेश के रूप में प्रशिक्षित करने और शिक्षित करने के हर अवसर को देखते हैं। दूसरी ओर, असफल लोग, बस एक पुस्तक या संगोष्ठी की लागत के बारे में चिंता करते हैं, जो कभी भी उसके द्वारा प्रदान किए गए लाभों पर ध्यान दिए बिना होता है। इसलिए आप सफल लोगों की श्रेणी में शामिल हों, जो जानते हैं कि उनकी आय, धन, स्वास्थ्य, और भविष्य नई जानकारी लेने और सीखने से रोकने के लिए अपनी क्षमता पर निर्भर है।

30. Be Uncomfortable

जो सफल होते हैं वे अपने जीवन में एक बिंदु पर या किसी अन्य पर-उन परिस्थितियों में खुद को डालने के लिए तैयार रहते हैं जो असहज थे, जबकि असफल व्यक्ति अपने सभी निर्णयों से आराम चाहते हैं। मैंने अपने जीवन में जो सबसे महत्वपूर्ण काम किए हैं, वे वे चीजें नहीं थीं जिन्हें मैं करने में सहज था; वास्तव में, उनमें से कई ने मुझे बहुत असहज किया। चाहे वह एक नए शहर में जाना, एक ग्राहक को कोल्ड कॉलिंग, नए लोगों से मिलना, एक नई प्रस्तुति करना, या नए क्षेत्रों में उद्यम करना, यह मेरे लिए असुविधाजनक था जब तक मुझे ऐसा करने की आदत नहीं पड़ गई। अपने परिवेश, दैनिक अनुष्ठानों, और आदतों के साथ सामग्री बनना बहुत लुभावना है, जिनमें से अधिकांश शायद आपके मिशन को आगे नहीं बढ़ा रहे हैं। जब चीजें परिचित होती हैं तो अच्छा लगता है। हालांकि, सफल लोग खुद को नई और अपरिचित स्थितियों में डालने के लिए तैयार हैं। इसका मतलब यह नहीं है कि वे हमेशा बदलने के लिए बदल रहे हैं; हालांकि, वे जानते हैं कि बहुत आराम से, और बहुत परिचित होने के कारण एक व्यक्ति नरम हो जाता है और अपनी रचनात्मकता और भूख को खो देता है। इसलिए असहज होने के लिए तैयार रहें, और वही करें जो दूसरे लोगों को भी असहज करता है। यह एक निश्चित संकेत है कि आप सफलता की राह पर हैं।

31. "Reach Up" in Relationships

यदि यह मेरे ऊपर था, तो यह हर साल उसके लिए एक बुनियादी पाठ्यक्रम होगा जिसने स्कूल में भाग लिया। इसमें ऐसी कवायद शामिल होगी जिसमें लोगों को ऐसे काम करने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है जो वे करने में सहज नहीं हैं। सफल लोग लगातार अपने आस-पास के लोगों के बारे में बात करते हैं जो चालाक, तेजतर्र और अधिक रचनात्मक होते हैं। यह संभावना नहीं है कि आप उनमें से एक को यह कहते हुए सुनेंगे, "मैं अपने जैसे ही और लोगों के साथ खुद को घेर कर यहां आया हूं।" फिर भी औसत व्यक्ति आम तौर पर समान विचारधारा वाले लोगों या यहां तक कि उन लोगों के साथ अपना समय बिताता है जो टेबल से कम लाते हैं।

अपने सभी रिश्तों में "उन तक पहुँचने" की आदत बनाएँ- ऐसे लोगों की ओर जो बेहतर जुड़े हुए हैं, बेहतर शिक्षित हैं, और इससे भी ज्यादा सफल हैं। इन व्यक्तियों को आपके "बराबर" की तुलना में साझा करने के लिए बहुत कुछ है। यह आदत उनकी परंपरा को बदलने, चुनौती देने, विकसित होने और दूसरों को थाह न देने की इच्छा से जुड़ी है। ऊपर पहुंचो-कभी बगल में और कभी नीचे नहीं! आपको अपने निर्णयों को आधार बनाना चाहिए कि आप अपने, अपने परिवार और अपने व्यवसाय के लिए सफलता बनाने के लिए अपनी नैतिक प्रतिबद्धता की ओर बढ़ने के लिए सबसे बड़ा निवेश क्या होगा। जिन लोगों के साथ आप खुद को घेरते हैं, उनके साथ यह करने के लिए बहुत कुछ होगा कि आप अपने लक्ष्यों को प्राप्त करते हैं या नहीं। आप क्षैतिज नहीं जाना चाहते हैं। आप अपने आप को बड़े विचारकों, बड़े सपने देखने वालों और बड़े खिलाड़ियों के साथ जोड़कर ऐसा करना चाहते हैं। ब्लैक बेल्ट सफेद बेल्ट से नए कौशल नहीं सीखते हैं। उन्हें मूल बातें याद दिलाई जा सकती हैं, लेकिन एक सफेद बेल्ट ब्लैक बेल्ट को लाल बेल्ट में नहीं ले जा सकता है। और आप बोगी गोल्फरों के साथ खेलकर स्क्रैच गोल्फर नहीं बन सकते। आपको उन लोगों से बातचीत करनी होगी जो आपसे बेहतर हैं। यह स्वयं बेहतर बनने का एकमात्र तरीका है।

32. Be Disciplined

याद रखें: हम यहाँ केवल पैसे की बात नहीं कर रहे हैं। यह जीवन के सभी क्षेत्रों में सफल होने के लिए संदर्भित करता है-और ऐसा करने के लिए, आप अनुशासन नामक इस चीज से समझौता नहीं कर पाएंगे। अनुशासन एक व्यवस्थित, निर्धारित आचरण है जो आपको वह देगा जो आप चाहते हैं-और यह 10 गुना खिलाड़ियों के लिए एक आवश्यकता है। दुर्भाग्यवश, अधिकांश लोगों के अनुशासन, बुरी तरह से बुरी आदतों के बजाय बुरी तरह से दिखाई देने वाली असुविधाजनक -10 गुना क्रियाओं की तरह लगते हैं, जिन्हें उन्हें बार-बार लेना चाहिए।

अनुशासन वह है जो आप किसी भी गतिविधि को पूरा करने के लिए उपयोग करते हैं जब तक कि गतिविधि-चाहे आपकी सामान्य परिचालन प्रक्रिया कितनी असहज हो जाती है। सफलता पाने और बनाए रखने के लिए, आपको यह निर्धारित करना चाहिए कि कौन सी आदतें रचनात्मक हैं- और अपने आप को और अपने समूह (बिंदु 28 को देखें) को उन

चीजों को बार-बार करने के लिए अनुशासित करें।

यदि आप पाते हैं कि आपके पास पहले से वर्णित सफलता के लक्षण और आदतें नहीं हैं- या आप अपने आप को ज्यादातर समय उनमें से कुछ को देख रहे हैं, लेकिन कभी-कभार थोड़ी-बहुत चिंता नहीं करते हैं। मैं उम्मीद करूंगा कि इसे पढ़ने वाले ज्यादातर लोग हर समय इनमें से हर एक गुण को प्रदर्शित न करें। इस बारे में अवगत रहें कि सूची क्या है, इसे अपने पास रखें, और इन तकनीकों का हिस्सा बनाने के लिए एक नई प्रतिबद्धता बनाएं, जो आप केवल "कुछ" करने के बजाय हैं। हालाँकि मैं सफलता काल के 100 प्रतिशत कॉलम में व्यक्तिगत रूप से काम नहीं करता, लेकिन मैं यह सुनिश्चित करने के लिए प्रयास करता हूँ कि मैं अपना ज्यादातर समय ऐसा करने में लगाऊँ, जो सफल लोग करते हैं।

इस सूची में कोई भी चीज अतिमानवीय गुण नहीं है। हर एक प्राप्य है। सिर्फ एक या दो तकनीकों का उपयोग न करें। उनके साथ सोचना और संचालित करना शुरू करें, और वे आप का हिस्सा बन जाएंगे। उन सभी का उपयोग करें।

अध्याय 23 : 10X से शुरू करना

तो आप भी कहाँ से शुरू करें ये सब? आप किस प्रकार की चुनौतियों में भाग सकते हैं? और आप 10 गुना को वास्तव में लगातार अनुशासन कैसे बनाते हैं? आपको बस इतना करना है कि सफल लोगों को इस निर्धारित करने की सूची पर गौर करना है कि आपको क्या करने की आवश्यकता है। कब शुरू करें? ठीक है, याद रखें: सफल लोगों के लिए केवल दो समय मौजूद हैं। आप अभी कुछ हद तक ध्यान केंद्रित करना चाहते हैं, लेकिन अपना अधिकांश ध्यान उस भविष्य पर रखें जिसे आप बनाना चाहते हैं। आप निश्चित रूप से कल शुरू नहीं कर सकते हैं, और यदि आप कल तक प्रतीक्षा करते हैं, तो आप सफल नहीं होंगे क्योंकि आपने सफलता के एक महत्वपूर्ण सिद्धांत का उल्लंघन किया होगा: अभी कार्य करें और फिर इस ज्ञान के साथ कार्य करते रहें कि अब किए गए पर्याप्त कार्य आपके भविष्य का निर्माण करेंगे। जब सफल लोग आलसी हो जाते हैं, तो वे अपने फैसले में समय जोड़ते हैं। उस बिंदु पर, वे शायद सफलता के नए स्तर बनाने के साथ जो कुछ भी करते हैं, उसकी रक्षा के साथ वे अधिक चिंतित हैं। और सफलता का संरक्षण या जब आप इसे प्राप्त करते हैं तो इसके साथ क्या करना है यह इस पुस्तक के बारे में नहीं है!

मैंने यह पुस्तक 52 साल की उम्र में लिखी है और वर्तमान में मैंने खुद के लिए पर्याप्त सफलता बनाई है, केवल अधिक के लिए एक भूख है। मैं वास्तव में विश्वास करता हूँ कि मुझे अपनी क्षमता या योग्यताओं को पूरी तरह से पूरा करना बाकी है। मैं इसे केवल खेल या पैसे के लिए नहीं चाहता हूँ, लेकिन ज्यादातर इसलिए कि मैं वास्तव में इसे अपनी क्षमता का उपयोग करने के लिए एक नैतिक दायित्व मानता हूँ। जो भी या जो भी आपको ड्राइव करता है, उसे अभी प्राप्त करें-और खुद के साथ जिम्मेदार रहें।

मैं एक प्रमुख व्यक्तिगत और व्यावसायिक विस्तार कर रहा हूँ क्योंकि मैं अपने परिवार और अपनी परोपकारी इच्छाओं का विस्तार करते हुए यह सब लिखता हूँ। मेरे संगठन के सभी लोग और यहां तक कि मेरे ग्राहक भी आपको बताएंगे कि जब मैं किसी चीज पर जाता हूँ, तो मैं हमेशा एक अनुचित विश्वास के साथ जाता हूँ कि जो भी मेरे लक्ष्यों को प्राप्त के लिए आवश्यक है। मैं एक आयोजक, एक महान योजनाकार या प्रबंधक नहीं हूँ। मुझे एहसास है कि समय, मीटिंग्स और ओवरनालिसिस को जोड़ने के बिना कार्रवाई करना एक दायित्व और कमी दोनों है। जो लोग मुझे जानते हैं, वे शायद आपको यह भी बताएंगे कि जब मैं किसी प्रोजेक्ट को अपनाता हूँ-चाहे वह एक नई किताब लिख रहा होऊँ, एक सेमिनार कार्यक्रम बना रहा होऊँ, कोई नया उत्पाद विकसित कर रहा होऊँ, कोई नया वर्कआउट शुरू कर रहा होऊँ, अपनी शादी में सुधार कर रहा होऊँ, या अपनी बेटी के साथ समय बिता रहा होऊँ-मैंने इसे पूरी तरह से जाना। मीट ट्रक के पीछे भूखे कुत्ते की तरह पूरी तरह से प्रतिबद्ध हूँ। मैं खुद को काफी अच्छी तरह से जानता हूँ। जब मैं किसी चीज में शामिल हो जाता हूँ, तो मैं उन कार्यों से पूरी तरह से अनभिज्ञ हूँ जो मुझे तब तक मिलते हैं जब तक मुझे वह परिणाम नहीं मिल जाते जो मैं चाहता हूँ। मैं अपने लिए कोई बहाना नहीं बनाता और न ही दूसरों को कोई बहाना बनाने देता हूँ।

अब का अर्थ है अब - अब से एक मिनट नहीं। पहले चीजों से शुरुआत करें; अपने लक्ष्यों की प्रारंभिक सूची बनाएं, फिर उन कार्यों की एक सूची जो आपको उस दिशा में प्रेरित करेंगे। तब-तब बिना इसे देखे-सुने उन कार्यों को करना शुरू कर दें। शुरुआत करते ही कुछ बातों का ध्यान रखें:

1. अपने लक्ष्यों को कम न करें क्योंकि आप उन्हें लिखते हैं।
2. इस बिंदु पर उन्हें पूरा करने के विवरण में मत खो जाना।
3. अपने आप से पूछें, "मैं इन लक्ष्यों की ओर बढ़ने के लिए आज क्या कार्रवाई कर सकता हूँ?"
4. आप जो भी कार्य करते हैं, वे चाहे जो भी हों या आप कैसा महसूस करते हैं, इसे अपनाएं।
5. समय से पहले अपने कार्यों के परिणाम को महत्व न दें।
6. प्रत्येक दिन वापस जाएं और सूची की समीक्षा करें।

जैसा कि आप 10 गुना के इस पथ पर आरंभ करते हैं, आप थोड़ा अभिभूत महसूस कर सकते हैं। तुम भी अपने आप को शुरू करने और कार्रवाई करने से बाहर बात शुरू करने की प्रवृत्ति देख सकते हैं। प्रतीक्षा करने के लिए परीक्षा मत बनो। तुम्हें पता है कि यह देरी करने के लिए काम नहीं करता है। अपने बारे में सोचो जैसे कीचड़ में फंसी कार हो; आपको एक इंच चलने के लिए बस पर्याप्त कर्षण की आवश्यकता है, और फिर आप बाहर निकलना शुरू कर सकते हैं। इसकी आवश्यकता हो सकती है कि आप गंदे हो जाएं, लेकिन अटक जाने से बेहतर है।

जैसा कि मैंने पहले उल्लेख किया है, आप उन दोस्तों और परिवार से अवगत होना चाहते हैं जो "सलाह" की पेशकश करते हैं क्योंकि वे आपसे प्यार करते हैं और आपकी परवाह करते हैं। उनमें से कई सुझाव दे सकते हैं कि वे आपको "अवास्तविक" नहीं होना चाहते हैं और फिर निराश हैं। औसत लोगों की शब्दावली और माइंड-सेट, यहां तक कि जिन्हें आप प्यार करते हैं, वे हमेशा समान होते हैं-सावधान रहें, इसे सुरक्षित रखें, अव्यावहारिक न हों, सफलता सब कुछ नहीं है, जो आपके पास है, उससे संतुष्ट रहें, जीवन जीने के लिए है, पैसा आपको खुश नहीं करेगा, इतना मत चाहो, इसे आसान करो, तुम्हारे पास अनुभव नहीं है, तुम बहुत छोटे हो, तुम बहुत बूढ़े हो और भी बहुत कुछ...। जब आप सुनते हैं कि औसत लोग क्या कहते हैं और सोचते हैं, तो उनकी सलाह के लिए उन्हें धन्यवाद दें। फिर उन्हें याद दिलाएं कि आप इसके लिए उनका समर्थन चाहते हैं, और उन्हें बताएं कि आप अपने सपनों और लक्ष्यों के लिए प्रतिबद्ध होंगे और कभी भी निराश न होंगे।\

मैं आपको 10 गुना का उपयोग करने का वास्तविक जीवन का उदाहरण देता हूं जो मेरे लिए हुआ क्योंकि मैं यह पुस्तक लिख रहा था। आप देखेंगे कि जब आप निम्नलिखित परिदृश्य को पढ़ते हैं, तो मैं अपने द्वारा निर्धारित लक्ष्यों तक पहुंचने के लिए सफल होने की आदतों और लक्षणों में से कई को कैसे सक्षम कर सकता था-और यहां तक कि जो मैंने

शुरू में कल्पना की थी, उससे भी आगे निकल जाए। कुछ समय पहले मैंने अपनी पिछली किताब, इफ यू आर नॉट फर्स्ट, यू आर लास्ट लिखी थी, तब मुझे महसूस हुआ कि यद्यपि मैं आदतन अपने जीवन में बड़े पैमाने पर कार्रवाई कर रहा था, फिर भी मुझे वास्तव में 10 गुना परिमाण में सोचना था। इसलिए मैंने अपने 10 गुना नियम का परीक्षण करने का फैसला किया क्योंकि मैंने यह पुस्तक लिखी थी। जैसा कि मैंने अपने लक्ष्यों को 10 गुना सोच से मिलान करने के लिए रीसेट किया है, मुझे एहसास हुआ कि मेरा एक लक्ष्य बिक्री नाम का पर्याय बन गया है। मैं वह व्यक्ति बनना चाहता था जो लोग पहले सोचते हैं जब वे बिक्री प्रशिक्षण, बिक्री प्रेरणा, रणनीतियों-बेचने के साथ कुछ भी करने पर विचार करते हैं। यह वर्चस्व की अवधारणा थी जो मेरे मन में थी जैसा कि मैंने लिखा था कि अगर आप पहले नहीं हैं, तो आप अंतिम हैं। मेरे पास अपना नया, पर्याप्त लक्ष्य था, लेकिन इसे पूरा करने का कोई सुराग नहीं है। मुझे पता है, हालांकि, मैंने रोक दिया था और यह पता लगाने की कोशिश की थी कि "कैसे" ऐसा करने से पहले मैं इसे अपना लक्ष्य बनाने के लिए प्रतिबद्ध था, मैंने कभी भी शुरुआत नहीं की होगी। मैंने शायद तुरंत फैसला कर लिया होगा कि यह असंभव था।

एक बार जब मैंने सही आकार के लक्ष्य को स्पष्ट कर दिया और खुद को तकनीकीताओं और "कैसे" मीनुटीई से बचने से बचा लिया, तो मैंने लक्ष्य को यह निर्धारित करने की अनुमति दी कि कौन से कार्य इसके आकार के अनुरूप होंगे। ऐसा लग रहा था कि एक बड़ा पर्याप्त लक्ष्य अपने आप मुझे सही कार्यों में ले जाएगा। एक छोटी सी चाल जो मैंने अपने आप से पूछी वह थी "मुझे बिक्री के विषय में आने वाले लोगों के बारे में सोचने के लिए क्या करना है?" मैंने तुरंत जवाब और विचारों को लिखना शुरू कर दिया: (a) 6 बिलियन लोगों को पता है कि मैं कौन हूँ। (b) एक टीवी शो प्राप्त करें। (c) एक रेडियो शो प्राप्त करें। (d) मेरी किताबों को हर बुक स्टोर और लाइब्रेरी में पहुंचाएं। (e) सभी प्रमुख टॉक शो और समाचार शो पर जाएं। (f) इफ यू आर नॉट फर्स्ट, यू आर लास्ट को न्यू यॉर्क टाइम्स का बेस्ट-सेलर बनाना। (g) दुनिया भर के लोगों को मेरे नाम से परिचित होने के लिए सोशल मीडिया का उपयोग करके एक बड़ा धक्का देना। फिर, मुझे नहीं पता था कि इस बिंदु पर यह कैसे करना है और न ही मैं इन शुरुआती चरणों के दौरान इसका पता लगाना चाहता हूँ। मुझे पता है कि मैं केवल "कैसे tos" और "cannots" से पटरी से उतर जाऊंगा, और मैं सिर्फ अपने लक्ष्य को मारने पर ध्यान केंद्रित करना चाहता था।

जैसा कि मैंने अपने लक्ष्य को बेचने का पर्याय बन जाने के बारे में सोचा था, मुझे पता था कि मैं अपनी दिलचस्पी बनाए रखने के लिए एक बड़ा लक्ष्य निर्धारित कर रहा हूँ। मुझे उन सवालों के जवाब देने के लिए प्रेरित किया गया जो हमने अपने गुणवत्ता प्रश्नों के लिए विकसित किए थे। मेरी कंपनी और मेरे द्वारा की गई हर एक कार्रवाई का उद्देश्य मेरा नाम वहां से बाहर निकालना था। हमें कुछ भी पता नहीं था या टेलीविजन से कोई संबंध नहीं है। मैंने दो स्व-प्रकाशित पुस्तकें लिखी थीं, लेकिन यह भी नहीं पता था कि किताब कैसे प्रकाशित की जाए, किताबों की दुकानों में बहुत कम बिकती है। इस समय, मैंने कोई टीवी / समाचार या मीडिया साक्षात्कार नहीं किया था और यह मान लिया था कि फेसबुक और ट्विटर जैसी साइटें ऐसे लोगों के लिए हैं जिनके पास करने के लिए कुछ बेहतर नहीं है। फिर भी मैंने जिन सभी लक्ष्यों को सूचीबद्ध किया था, मुझे दृढ़ विश्वास था

कि टीवी शो प्राप्त करने में सबसे बड़ा धमाका होगा। मुझे पता है कि मेरे द्वारा की गई सभी कार्रवाइयां किसी न किसी तरह से जुड़ी हुई थीं और महत्वपूर्ण होने जा रही थीं।

मैं तुरंत अपनी पत्नी के पास गया और उसे सूचित किया कि मैं किसी तरह एक टीवी शो लेने जा रहा हूँ जहाँ मैं किसी भी कंपनी में कहीं भी प्रवेश करने और किसी भी अर्थव्यवस्था में कुछ भी बेचने और उस कंपनी की बिक्री बढ़ाने की अपनी क्षमता का प्रदर्शन कर सकता हूँ। मुझे पता था कि इससे मुझे दुनिया भर में बिक्री संगठनों के बीच किसी भी संभावित अस्पष्टता से बचने में मदद मिलेगी। आरक्षण के बिना, उसने जवाब दिया, "यह एक अविश्वसनीय टीवी शो बना देगा! आप महान होंगे- चलो इसे करते हैं! मैं कैसे मदद कर सकती हूँ?" उसने कोई सवाल नहीं पूछा-बस पूरा समर्थन किया।

मैं बेहद उत्साहित था, लेकिन मैंने वह सब कुछ किया जो मैं अपने नए विचार को किसी के साथ साझा नहीं कर सकता था जो मुझे बता सकता है कि यह असंभव था। मैंने महसूस किया कि यह मेरे सभी संसाधनों को पीछे छोड़ने के लिए एक बड़ी और रोमांचक पर्याप्त चुनौती थी। मुझे यह भी पता था कि यह रातोंरात नहीं होगा।

मेरा पहला कदम मेरी टीम को सूचित करना था और इस बात पर जोर देना था कि हमारे लक्ष्य की दिशा में हमें ले जाने वाली किसी भी परियोजना को पूरा करना था। मैंने स्पष्ट कर दिया कि मैं सुनना नहीं चाहता कि "मैं नहीं कर सकता, हम नहीं कर सकते, यह बहुत कठिन है, यह नहीं किया जा सकता है।" हमने किसी ऐसे व्यक्ति को कॉल करना शुरू कर दिया जिसे हम जानते थे कि जो मुझे मीडिया, टेलीविजन और पुस्तक उद्योगों में शामिल किसी के संपर्क में रख सकता है। यह कुछ हद तक एक दर्दनाक कदम था। पुस्तक और टेलीविजन उद्योगों में काम करने वाले लोगों ने अपनी असफलताओं के हिस्से से अधिक देखा है और इसलिए इस तरह की परियोजनाओं को काफी निराशावादी रोशनी में देखा गया है। वे मुझे यह जानने में संकोच नहीं करते थे कि कई बार-ऐसा होने में कितना समय लगेगा और मैं अपनी अपेक्षाएं बहुत अधिक नहीं रख सकता। मैं इतने सारे लोगों में उलझी हुई औसत किस्म की सोच से प्रभावित था-जो उन्हें चाहता था उसे पूरा करने से रोकता है। मुझे बार-बार इस तरह की टिप्पणियां मिलीं "300 शो हर एक शो के लिए तैयार किए जाते हैं, जो" उठाया जाता है, "" नेटवर्क पैसा खर्च नहीं कर रहे हैं, "" एक बिक्री शो एक ऐसा विषय नहीं है जिसके बारे में लोग परवाह करते हैं, "" 750,000 से अधिक किताबें लिखी गई हैं एक वर्ष में, "" जब आपके पास कोई जाना-पहचाना नाम नहीं है, तो टीवी पर मिलना बहुत मुश्किल है, "और वगैरह वगैरह.....।"

हालाँकि यह उस समय के बारे में हो सकता है जब बहुत से लोग हार मान लेते हैं, लेकिन मैंने नहीं किया और आप भी नहीं कर सकते। यह महसूस करें कि जो कोई भी "ब्रेक" पाने की कोशिश कर रहा है, वह उसी चीज से गुजर रहा है। मुझे अपने लक्ष्य पर लगातार naysayers और refocus की अवहेलना करनी पड़ी। मैं उस लक्ष्य को पूरा करने के लिए मुझे जो करना था, उस पर फिर से गौर करूंगा और फिर यह करूंगा-चाहे मुझे डर लगे या आराम। याद रखें: सफल लोग डर और परेशानी को गले लगाते हैं!

मुझे नहीं पता कि यह क्या था क्योंकि हम क्या कर रहे थे या क्योंकि हम अपना ध्यान

उस चीज पर रखते थे जो हम चाहते थे, लेकिन मुझे लगता है कि यह दोनों का संयोजन होना चाहिए था। मैंने अपनी पहली पीआर फर्म किराए पर ली, और भले ही यह पूरी तरह से निराशा थी, मैंने हार नहीं मानी, क्योंकि मुझे पता था कि यह महत्वपूर्ण है। जब दूसरे ने काम नहीं किया, तो मैंने एक और को काम पर रखा। हम एक साथ कई परियोजनाएं शुरू कर रहे थे; वे सभी समय, ऊर्जा, पैसा और रचनात्मकता ले गए, और वे सभी हमारे लिए नए थे। मेरे पास कोई रास्ता नहीं था कि मैं काम करूं या नहीं। इसके अतिरिक्त, मैं ऐसे समय में कर रहा था जब अर्थव्यवस्था भयानक थी। हर कोई करार कर रहा था। मेरी कंपनी और बड़े स्तर पर अर्थव्यवस्था-सबसे बड़ी आर्थिक कमी का सामना कर रही थी जिसे मैंने अपने जीवनकाल में देखा था। मेरे ग्राहक कर्मचारियों को 40 प्रतिशत तक कम कर रहे थे। मेरे सबसे अच्छे प्रतियोगी ने अपने कर्मचारियों को आधे में काट दिया, और अनगिनत अन्य लोगों ने सचमुच अपने दरवाजे बंद कर दिए। संपूर्ण कंपनियां ढह रही थीं और यहां तक कि पूर्ण उद्योग खतरे में थे। हर कोई डर गया था, लेकिन मैंने एक महत्वपूर्ण बिंदु को ध्यान में रखा: कि सबसे सफल विस्तार तब होता है जब अन्य छोटे हो जाते हैं। वे जोखिम लेते हैं जबकि अन्य संरक्षण करते हैं। इसलिए अपने कर्मचारियों को काटने या हमारे विस्तार में कटौती करने के बजाय, मैंने अपने स्वयं के वेतन को समाप्त कर दिया- और उन पैसों को ले लिया जो मैंने सामान्य रूप से खुद का भुगतान किया था और इसका इस्तेमाल 10 गुना के लिए किया था।

यहां तक कि जैसा कि मुझे चुनौती दी गई थी, जैसा कि हर मोर्चे पर पहले कभी नहीं किया गया था, मैंने वह सब किया जो मैं सिर्फ लक्ष्य को ध्यान में रखने के लिए कर सकता था। यह आसान नहीं था, और कोई गारंटीकृत परिणाम नहीं था, लेकिन मैंने वह सब कुछ किया जो मैं खुद को याद दिलाने के लिए कर सकता था कि हम ऐसा कर सकें। मैं जितना प्रतिबद्ध हो गया, उतनी ही चुनौतियों का सामना करना पड़ा। मुझे लगभग ऐसा लगा जैसे ब्रह्मांड सिर्फ यह देखने की कोशिश कर रहा था कि मैं कितना मजबूत था और क्या मैं उससे चिपक सकता था। मेरी PR फ्रंमैं मुझे तीन महीनों में एक समय पर एक साक्षात्कार प्राप्त करवा देंगी, बैंक अधिक से अधिक धनराशि मांग रहे थे, और मेरी आय में कटौती हुई थी (मेरे द्वारा, निश्चित रूप से-लेकिन यह अभी भी आहत है!)। मेरे लिए केवल एक चीज थी मेरी शादी, दुनिया में आने वाला एक नया बच्चा, और काम करने और काम करने की मेरी क्षमता पर मेरा भयंकर विश्वास। मुझे अपने 10 गुना गोल से प्यार था। मुझे पता था कि यह मेरे लिए अच्छा नहीं है, लेकिन दुनिया को चीजों को करने का एक नया तरीका जानने की जरूरत है। मेरे लिए, यह सिर्फ व्यक्तिगत सफलता का मुद्दा नहीं था; यह मदद करने के लिए एक मिशन पर होने के बारे में था। पूरी दुनिया आर्थिक रूप से पीड़ित थी। मैंने महसूस किया कि मेरा लक्ष्य काफी हद तक बार को बड़े पैमाने पर स्थानांतरित करने के लिए पर्याप्त था-और न केवल मेरे लिए। मैंने महसूस किया कि विस्तार का जोखिम पैसे या ऊर्जा से अधिक था जो मैं खर्च कर रहा था। लक्ष्य को जोखिम से अधिक मूल्यवान होना चाहिए-या आपने गलत लक्ष्य निर्धारित किया है।

इसलिए मैं अपनी प्रतिबद्धता के साथ बना रहा, भय से निपटा, इसके बारे में कटू बन गया और अन्य क्षेत्रों में कार्रवाई को बढ़ाता रहा। मैंने पीआर, टेलीविजन नेटवर्क, या प्रकाशन कंपनियों को नियंत्रित नहीं किया, इसलिए मैं जो काम कर सकता था, उस पर

काम किया। हर जगह मुझे अपना संदेश मिल सकता था, मैंने किया-और आखिरकार हमने परिणाम देखना शुरू कर दिया।

हमें रेडियो शो और यहां तक कि कुछ टीवी साक्षात्कार करने के लिए फोन आने लगे। एक सुबह, मुझे सीएनएन रेडियो से Fannie Mae bust के विषय पर एक साक्षात्कार करने के लिए फोन आया, और मैं निश्चित रूप से सहमत हो गया। अगली सुबह, मुझे स्टूडियो में 3:30 बजे पुरोबंध समस्या पर एक साक्षात्कार के लिए दिखाने के लिए कहा गया था, और मैंने कहा, "हाँ, कोई समस्या नहीं है-मैं तुम्हारा लड़का हूँ!" मुझे याद है कि पीआर के लोगों का फोन आ रहा है, "क्या आप लेब्रॉन जेम्स अनुबंध के बारे में बात कर सकते हैं और यह बास्केटबॉल को कैसे प्रभावित करेगा?" मैंने कहा कि हाँ और बिना किसी देरी के एनबीसी स्टूडियो की ओर चल पड़ा। मेरे पहुंचने से दस मिनट पहले, मुझे एक फोन कॉल आया, जिसमें मुझे सूचित किया गया था, "विषय बदल दिया गया है। लेब्रॉन के बजाय, आप लेवी जॉनसन और सारा पॉलिन के बीच संबंधों के बारे में बात करेंगे।" मुझे लेवी जॉनसन के बारे में कुछ नहीं पता था, लेकिन मैंने फिर भी साक्षात्कार किया। विषय मेरे लिए कोई मायने नहीं रखता था; मैं सिर्फ इन मीडिया स्रोतों को जानना चाहता था कि वे मुझे दिखाने और देने के लिए गिन सकते हैं। मैंने खुद को याद दिलाया कि लक्ष्य सीएनबीसी पर एक साक्षात्कार करना या लेवी के बारे में बात करना नहीं था, लेकिन दुनिया का ध्यान आकर्षित करने के लिए-ताकि लोग मेरे बारे में सोचना शुरू कर दें, जिस क्षण उन्होंने बेचने के बारे में सोचा था। हालांकि इस कवरेज में से कोई भी मुझे पैसा नहीं देगा, लेकिन यह अधिक महत्वपूर्ण बात यह है कि मुझे इससे अवगत कराया जाएगा।

हमने फिर सोशल मीडिया के मोर्चे पर बड़े पैमाने पर जोर देना शुरू कर दिया। हमने इतनी कड़ी मेहनत की कि मेरे पास ग्राहक, मित्र और यहां तक कि कर्मचारी शिकायत कर रहे थे कि मैं बहुत सारे ई-मेल भेज रहा हूँ और बहुत सारे पोस्ट बना रहा हूँ। बंद करने के बजाय, मैंने ई-मेल और पोस्ट की मात्रा बढ़ाई जब तक कि शिकायतें प्रशंसा में बदल नहीं गईं। मैं पीआर के साथ निराश होने के कारण ओवरबुकिंग में चला गया (यह एक तरह से मेरी भारी कार्रवाई ने नई समस्याएं पैदा कर दीं)।

मैं टीवी शो की ओर भी प्रयास करता रहा। मैंने नाट्य एजेंटों, प्रबंधकों, बड़ी एजेंसियों और छोटी एजेंसियों के साथ मिलने की कोशिश की, लेकिन यहां तक कि वे मेरे साथ नहीं मिले। मैंने हॉलीवुड में उन दोस्तों से बात की, जिनके पास टीवी चैनलों के साथ अनुभव था-और जो वर्षों से अपने स्वयं के रियलिटी टीवी शो को असफल कर रहे थे। फिर भी जब मैं इस नए स्थान पर जा रहा था, तब भी मैं उन चीजों में लकड़ी जोड़ता रहा, जिन्हें मैं नियंत्रित कर सकता था: बोलना, ग्राहक कॉल, ई-मेल, सोशल मीडिया, लेख लेखन और मेरी नियमित व्यावसायिक गतिविधियाँ। और हर बार मुझे निराशा होती या मुझे एक झटका लगता, मैं वापस जाता और अपने लक्ष्यों को लिखता। इसने मुझे कठिनाइयों के बजाय गंतव्य पर केंद्रित रहने के लिए मजबूर किया। मैंने हमेशा ध्यान रखा कि सफल लोग चुनौतियों की परवाह किए बिना अपने लक्ष्य पर ध्यान रखें।

फिर, एक दिन मुझे न्यूयॉर्क के एक समूह के एक कास्टिंग एजेंट से एक फोन कॉल आया

जिसने मुझे सूचित किया, "हमने YouTube पर आपके एक वीडियो को चलाया और आपको लगता है कि आप एक टीवी शो के लिए एकदम सही होंगे। आप जैसा कोई व्यक्ति लेकिन सही व्यक्ति नहीं खोज पाया।" मेरी प्रतिक्रिया? "मैं सही व्यक्ति हूँ! मुझे दूँदने में आपको इतना समय क्या लगा?" मुझे तब परियोजना के प्रभारी व्यक्ति का नाम मिला, उसे फोन किया, और उसे बताया कि यह सिर्फ इतना हुआ कि मैं न्यूयॉर्क में होने जा रहा था, जो सप्ताहांत-तुरंत परियोजना के लिए प्रतिबद्धता स्थापित कर रहा था। (वैसे, मेरे पास इस कॉल से पहले न्यूयॉर्क की यात्रा की योजना नहीं थी। हालांकि, मेरे पास टीवी शो के बारे में किसी से मिलने के लिए मेरे मन में था। मजेदार बात यह है कि चीजें कैसे काम करती हैं, हुह?) निर्माता ने बताया मुझे लगता है कि वह मेरे साथ मिलना पसंद करेंगे। मैंने उससे कहा कि मैं सप्ताह के अंत में वहां पहुँच जाऊंगा और फोन बंद कर दूंगा।

मैंने तुरंत निर्माता को अपनी इच्छा और भूख को चीजों को सही बनाने के लिए दिखाया और "सभी जानकारी" के बिना प्रतिबद्ध होने के लिए तैयार था। याद रखें: सफल लोग पहले प्रतिबद्ध होते हैं और बाकी का पता लगाते हैं। कुछ लोग दावा कर सकते हैं कि मौका पर कूदना और दावा करना कि मैं एक हफ्ते के भीतर न्यूयॉर्क में रहूँगा, मेरे लिए यह पूरी तरह से अभेद्य था। लेकिन जब भी मैं चाहता हूँ, मेरा कैलेंडर निर्धारित करना है। और क्योंकि मैं अपने कर्तव्य के रूप में अपनी सफलता के लिए पूरी तरह से प्रतिबद्ध हूँ, मैंने फैसला किया कि "न्यू यॉर्क ट्रिप" मेरे कैलेंडर पर चल रही थी। मुझे मेरे लिए ऐसा करने के लिए किसी निजी सहायक या कंप्यूटर की आवश्यकता नहीं है। अपने आप को हर लाभ दें, और दूसरे छोर पर व्यक्ति को आगे बढ़ने का हर अवसर दें। समय, संकोच और संदेह न जोड़ें। अपने जीवन में सभी को एक ही प्लेबुक से पढ़कर प्राप्त करें। कुछ अच्छा होने तक प्रतीक्षा न करें और फिर दूसरों या अपने कैलेंडर के साथ जाँच करके समय जोड़ना होगा। यह केवल आपकी गति को धीमा कर देगा। सफलता के लिए लगातार तैयार रहें ताकि जब भी मौका मिले आप उसे पकड़ सकें!

एक बार मैंने निर्माता के साथ फोन बंद कर दिया, मैंने अपने सहायक को फोन किया और उससे कहा कि वह मुझे न्यूयॉर्क ले जाए। उसने मुझे सूचित किया कि मेरी पहले से ही एक और प्रतिबद्धता थी कि मैं पुनर्निर्धारित नहीं हो पा रही थी। नई समस्याएँ-हाँ! इसलिए मैंने तुरंत फोन उठाया ("डू-इट-नाउ" रणनीति) और इस समस्या का उपयोग अपने नए अवसर (ग्राहक अधिग्रहण बनाम ग्राहक संतुष्टि) के साथ अधिक संपर्क रखने के लिए किया। मैंने कॉल किया और न्यूयॉर्क को बताया कि मैं इसे जल्द से जल्द नहीं बना सकता हूँ क्योंकि मैंने सोचा था और एक और समय प्रस्तावित किया था। दिलचस्प बात यह है कि नया समय वास्तव में उनके लिए भी बेहतर रहा। मैंने अपने जोखिम पर न्यूयॉर्क के लिए उड़ान भरी और मेरे पास ऐसा कोई सुराग नहीं था कि मैं क्या कर रहा था। जब मैं वहां गया, मुझे पता चला कि कंपनी के मालिक को एक अन्य बैठक में बांध दिया गया था। मैंने अपने संपर्क के लिए मालिक को मेरे लिए केवल 10 मिनट का समय देने के लिए कहा (अनुचित)। मैंने उसके द्वारपालों से निवेदन किया, "दोस्तों, मैंने हवाई अड्डे पर सुरक्षा लाइन में अधिक समय बिताया है क्योंकि मैं उससे पूछ रहा हूँ-मुझे शो के लिए अपनी दृष्टि समझाने के लिए 10 मिनट चाहिए।" मालिक अनिच्छा से समय दिया-और

पांच मिनट के भीतर, मैं बता सकता था कि वह अवधारणा के बारे में पूरी तरह से रोमांचित था। उन्होंने तब मेरे साथ एक घंटा बिताया, और मुझे यकीन था कि वह मेरे लिए बल्लेबाजी करने जाएंगे। दरवाजे से बाहर निकलने पर, उन्होंने मुझसे कहा, "इस विश्वास और स्पष्टता के साथ कोई भी मुझे पीछे छोड़ देगा।" समूह ने तब नेटवर्क को अवधारणा को पिच करना शुरू करने का फैसला किया।

लंबे समय के बाद, मुझे LA में एक समूह से एक और फोन कॉल मिला, जो रियलिटी टीवी निर्माता मार्क बर्नेट से जुड़ा था। उन्होंने मुझे जोन रिवर्स शो में अतिथि बनने के लिए कहा, हाउ डू यू गेट सो रिच? (जो मेरे लिए कुछ हास्यास्पद था, क्योंकि मैं खुद को उस समय अमीर नहीं मानता था)। लेकिन, जाहिर है, मैं शो के लिए सहमत हो गया। जोआन नदियों के लोगों ने एपिसोड की शूटिंग के लिए बाहर निकलने से ठीक पहले, न्यूयॉर्क में समूह ने नेटवर्क के साथ सामग्री का उपयोग करने के लिए मेरा साक्षात्कार करने के लिए एक दल भेजा। जब यह खत्म हो गया, तो मैंने न्यूयॉर्क में अपने नए सर्वश्रेष्ठ दोस्तों को बुलाया और उन्हें अपनी प्रतिक्रिया दी: "साक्षात्कार अच्छी तरह से हो गया-लेकिन इस शो को बेचने का कोई तरीका नहीं है। स्टूडियो प्रमुखों को मुझसे मिलने की जरूरत है ताकि मैं बेच सकूँ। यह खुद है, या मुझे वास्तव में एक कंपनी में जाने और वास्तविक के लिए अपनी बिक्री बढ़ाने और इसे कैमरे पर कैप्चर करने की आवश्यकता है।" मुझे एक प्रतिक्रिया मिली कि वे "सामान्य रूप से इसे शूट नहीं करते हैं" जब तक कि उन्हें नेटवर्क से कुछ स्तर का ब्याज नहीं मिलता है। हालांकि, मैं यह समझाने के लिए गया था कि साक्षात्कार बहुत नरम था, और मुझे वास्तव में एक छोटा वीडियो बनाने की आवश्यकता थी जो नेटवर्क दिखाएगा कि यह मेरे बारे में एक शो नहीं होगा। यह एक ऐसा शो होगा जिसे हर कोई देखना चाहेगा, यह दर्शाता है कि किसी भी शहर में किसी भी व्यवसाय में सफलता कैसे बनाई जाए और 100 वर्षों में सबसे खराब अर्थव्यवस्था के दौरान।

आग को बुझाने के लिए, मैं दोनों समूहों को नई जानकारी भेजना जारी रखूंगा। मेरा एक सम्मेलन (मेरे मुख्य व्यवसाय की देखभाल) में लास वेगास में हुआ और एक कैमरा कर्तू शूटिंग पर ध्यान दिया। मैंने चालक दल को इस बारे में बताया कि मैं इस टीवी शो के साथ क्या करने की कोशिश कर रहा था और मैं अपने सहयोगियों को न्यूयॉर्क में तीन मिनट का सन्देश भेजना चाहता था। मैंने उनसे कहा कि वे मेरा एक वीडियो रिकॉर्ड करें जिससे उनका ध्यान आकर्षित हो। मैंने उनसे कहा कि अगर यह काम करता है, तो उन्हें पता होगा कि उन्होंने टीवी शो को वास्तविकता बनाने में मेरी मदद की। हैरानी की बात है, वे सहमत हुए।

मैंने तब एक तीन मिनट का वीडियो रिकॉर्ड किया था जिसे मैंने "यू कैन नॉट हैंडल द ट्रूथ" लेबल दिया था जिसे आप YouTube पर पा सकते हैं। चालक दल मुझे दोनों समूहों को भेजने के लिए एक कॉपी काटने के लिए पर्याप्त था, और वे इसे प्यार करते थे। इससे वे मेरे बारे में सोचते रहे और मेरे कारण को आगे बढ़ाते रहे। इस वीडियो ने न्यूयॉर्क में समूह को उन नेटवर्क को व्यापक बनाने का कारण बना दिया, जिन्हें वे पिच करने की योजना बना रहे थे।

गेंद को आगे ले जाने की मेरी प्रतिबद्धता उनकी प्रतिबद्धता और उत्साह को भी भड़काने लगी थी। मैं अपनी आग में लकड़ी जोड़ रहा था और निश्चित रूप से सामाजिक रूप से सहमत मानदंडों से परे जा रहा था। बस इतना तो आप जानते ही हैं, मैं भी-अधिकांश भाग के लिए-मुझे पता नहीं था कि मैं क्या कर रहा था (साहस कार्यों के माध्यम से पैदा होता है)। केवल एक चीज मुझे पता थी कि मैं कार्रवाई कर रहा था जो बड़े लक्ष्य को पूरा करेगा। मैं डरा हुआ था, पैसे के बारे में चिंतित था जो मैं निवेश कर रहा था, और रास्ते में अस्वीकृति का डर था लेकिन जानता था कि मैं समस्याओं का एक नया सेट तैयार कर रहा था-जो निश्चित रूप से, एक संकेत था कि मैं कुछ सही कदम बना रहा हूँ।

अगली बड़ी घटना तब हुई जब मेरे साथ अपने एपिसोड की शूटिंग के लिए जोन रिवर मेरे घर के लिए निकले। बेशक, मैंने एक शो के बारे में अपने विचार के साथ साझा किया, और उसने मुझे उन लोगों के नाम दिए, जिन्होंने उसके शो का निर्माण किया। मैंने ऊपर पहुँचने की विधि को काम में लिया, न कि बगल में और नीचे। मैंने LA में समूह को बुलाया और इस विचार को पिच करने के लिए एक बैठक का अनुरोध किया-बस इस मामले में न्यूयॉर्क के लोग परियोजना को नहीं देख सकते थे। याद रखें: दूसरे क्या कर रहे हैं, इसकी परवाह किए बिना लकड़ी जोड़ना और क्रिया करना कभी न छोड़ें।

LA(लॉस एंजिलस) में समूह को विचार पसंद आया। यह भी दुख नहीं हुआ कि निर्माताओं ने पहले ही देखा था कि मैंने जोआन रिवर शो में क्या किया था। इस बिंदु से, मैं एक एकल विचार से कम से कम समर्थन के साथ चला गया था, एक शो की संभावना पर विचार करते हुए एक नहीं बल्कि दो कंपनियां। मैं पूरी तरह से आत्म-संदेह में था जब मैं पैरामाउंट गया था और सोचता रहा, "ये लोग मुझे सिर्फ इसलिए देख रहे हैं क्योंकि वे थोड़े से मजबूर महसूस करते हैं। इसलिए एक पल के लिए मत सोचो कि आप आश्वस्त हो सकते हैं और रास्ते के हर चरण को सुरक्षित कर सकते हैं।" मैंने सचमुच पैरामाउंट की यात्रा को लगभग रद्द कर दिया था, यह सोचते हुए कि यह केवल एक बेकार यात्रा है-जब मेरे कर्तव्य की भावना में आघात हो गया। हाँ, मैं डर गया था और वास्तव में मुझे पता नहीं था कि मैं क्या कर रहा था, लेकिन मैंने इसे वैसे भी किया। मुझे याद रखना था कि भावनाएं खत्म हो जाती हैं, और बूगीमैन का काम मुझे नीचे रखना है। फिर से, मैं उन सभी सफल रणनीतियों पर ध्यान देता हूँ जो मैं यहां बता रहा हूँ क्योंकि वे वही हैं जो मेरे निर्णयों को निर्देशित करती हैं और इसे आपका मार्गदर्शन करना चाहिए।

समूह के सदस्यों से मिलने पर, मुझे यह जानकर धक्का लगा कि वे मेरे साथ एक शो के अपने संस्करण के साथ आने में पहले ही समय बिता चुके हैं। मेरी सभी आशंकाओं में उनकी कमी के बारे में-जैसे अधिकांश भय पूरी तरह से निराधार थे। जब इन दोनों समूहों ने मुझ पर शोध किया, तो दोनों ने टिप्पणी की, "यह आप जैसा है वैसा ही हर जगह है" (सर्वव्यापी)।

हालांकि मैं स्पष्ट रूप से इस बिंदु पर छतों से चिल्लाना चाहता था, मुझे पता था कि मैं बहुत उत्साहित नहीं था या जश्न मनाने के लिए रुक नहीं सकता था। मुझे चीजों को आगे बढ़ाने के लिए अधिक कार्यों और अधिक जिम्मेदारी के साथ आगे बढ़ते रहना था। दो कंपनियों में से एक के लिए मुझे एक सौदा देने की प्रतीक्षा करने के बजाय, मैंने खुदरा

कंपनियों को फोन करना शुरू कर दिया, यह देखने के लिए कि क्या मैं उन संगठनों को पंक्तिबद्ध कर सकता हूँ जो मेरे नए शो में होने में दिलचस्पी लेंगे (वैसे, मेरे पास नहीं है अभी तक)। हालांकि यह सामान्य रूप से उत्पादन कंपनी का काम होगा, (1) अभी तक ऐसा करने के लिए कोई सौदा या कंपनी नहीं थी, (2) मुझे प्रतीक्षा से नफरत है, और (3) मैं चीजों को एक बिंदु पर आगे बढ़ाना चाहता था, जहां कोई दूर नहीं चल सकता था।। क्या मैं बहुत आक्रामक था, सामाजिक रूप से अस्वीकार्य तरीके से काम कर रहा था, और सहमत नियमों को तोड़ रहा था? क्या यह किसी को नाराज कर सकता है? पूर्ण रूप से! देखो, अगर इन समूहों में से किसी ने भी मुझे नहीं कहा, तो मैं जो भी कर रहा था, उनमें से कोई भी उनके लिए मायने नहीं रखेगा!

यह दिलचस्प था कि जब हमने उन्हें शो के बारे में बताने के लिए कंपनियों को बुलाया, तो न केवल लोगों को इस पर दिलचस्पी थी, उन्होंने यह भी पूछना शुरू कर दिया कि हम शो से पहले उनकी मदद कैसे कर सकते हैं। हमने केवल शो के बारे में कॉल करके कई नए खाते उतारे। मैंने तब न्यूयॉर्क समूह को सूचित किया था कि मैं उन संगठनों को अस्तर दे रहा था जो शो में शामिल होना चाहते थे। निर्माताओं ने मुझे "धीमा करने के लिए" कहा, जिसका मैंने जवाब दिया, "मैं आपको बता सकता हूँ कि मैं चाहता हूँ-लेकिन मैं नहीं करूंगा।" इस कॉल से क्या निकला कि NY (न्यूयॉर्क) में समूह शो का एक टीज़र अंश शूट करने के लिए सहमत हो गया। हम सभी सहमत थे कि एक हार्ले डीलरशिप एक शानदार दृश्य और शानदार कहानी बनाएगी। एक दर्जन फोन कॉल के बाद, हमने एक कंपनी को सहमत होने के लिए तैयार पाया, लेकिन मेरे पास अभी भी न्यूयॉर्क से प्रतिबद्धता नहीं थी। फिर भी एक बार जब मैंने उन्हें बताया कि मेरे पास जाने के लिए आदर्श जगह है, तो वे ना नहीं कह सकते थे। वे मुझे दो दिनों के लिए एक दल भेजने के लिए सहमत हुए। (समझे कि जब आप आगे बढ़ते रहेंगे, तो कुछ परिणाम होगा।)

मैंने खुद को टीवी शो की शूटिंग के अनुभव के साथ पाया, कोई स्क्रिप्ट नहीं, कोई नोट्स नहीं, कोई तैयारी नहीं, और वास्तव में हम क्या करने जा रहे थे, इसका कोई अंदाजा नहीं था, लेकिन मैं दुनिया में सबसे बड़े हार्ले स्टोर में दो दिन शूटिंग करने जा रहा था (पहले प्रतिबद्ध बनो; बाकी का पता लगाओ बाद में)। मैं उन लोगों के एक समूह के साथ काम कर रहा था जिनके साथ मैंने कभी काम नहीं किया था, और स्पष्ट रूप से, मैं मौत से डर गया था। मुझे केवल इतना पता था कि मैं किसी भी कंपनी में जा सकता हूँ और उसकी बिक्री बढ़ा सकता हूँ। मैंने एक बात ध्यान में रखी: डर एक संकेतक है कि आप सही दिशा में आगे बढ़ रहे हैं।

अपने आप को कम से कम करने के लिए, मैंने अपना ध्यान भविष्य पर केंद्रित किया और अपने लक्ष्यों को याद दिलाया। रास्ते में, मैंने अपने आप को बार-बार याद दिलाया कि मैं अपने डर को संभाल सकता हूँ और मुझे ऐसा कुछ करना होगा। अन्यथा, लोगों को कभी भी मेरे और मेरे लोगों की मदद करने की क्षमता के बारे में पता नहीं चलेगा। याद रखें: आपकी एकमात्र वास्तविक समस्या अस्पष्टता है। मैं खुद को प्रोत्साहन देता रहा: "प्रदर्शन करो, और भरोसा रखो कि रचनात्मकता प्रतिबद्धता का अनुसरण करती है।" मेरे द्वारा नियोजित सफल लक्षणों की संख्या को देखें: एक "कर सकते हैं" रवैया है;

विश्वास है कि यह सफल होगा; प्रदर्शन करना; पहले प्रतिबद्ध करें, बाकी को बाद में समझें; अभी करो, बाद में नहीं; सब तरह से जाओ; साहसी बनें; जो आपका डर है उसे करे; लक्ष्य पर केंद्रित रहें; और असहज होने को तैयार रहो। यहां तक कि अगर मैं असफल होता, तो भी मुझे पता था कि मेरा दिमाग और कार्य सही जगह पर थे। मुझे अपने प्रदर्शन पर पछतावा हो सकता है, लेकिन कम से कम मुझे एक शॉट न लेने का पछतावा नहीं होगा!

हमने "टीजर" की शूटिंग शुरू कर दी है। इसके बारे में तीन घंटे में, निर्माता ने कहा, "हमें कुछ ऐसा चाहिए जो वास्तव में दिखाता है कि आप क्या करते हैं, शब्दों से परे, स्पष्टीकरण से परे। हमें यह देखना होगा कि आप जो सिखाते हैं वह वास्तव में होता है।" मैंने कैमरा मैन को देखा और कहा, "उस कैमरे को चालू करो और मेरे पीछे आओ।" मैंने तब ग्राहक से ग्राहक बनकर और उनमें से प्रत्येक को शामिल करके हार्ले शोरूम के फर्श पर कब्जा कर लिया। मेरे पास क्लाइंड्स बाइक्स पर आ रहे थे। मैं उन्हें इधर-उधर घुमा रहा था, उनकी तस्वीरें ले रहा था, और उनके पति या पत्नी को घर पर संदेश के साथ फोटो भेज रहा था जैसे "मैं आपके पति को मोटरसाइकिल बेचने वाला हूँ।" यह ग्राहकों के साथ बातचीत करने और उनकी आपत्तियों, प्रतिरोध, और समस्याओं को संभालने के लिए मज्जदार, आसान और अविश्वसनीय रूप से शक्तिशाली था और फिर यह सब कैमरे पर रिकॉर्ड हो गया।

पहले दिन के अंत में, निर्माता ने मेरी तरफ देखा और पूछा, "क्या आप इसे किसी भी कंपनी के साथ, कहीं भी कर सकते हैं?" मुझे यकीन है कि आप अब तक जानते हैं कि मैंने उसे क्या बताया था, लेकिन बस अगर आप नहीं करते हैं, तो मैं इसे यहां दोहराऊंगा: "यार, मैं किसी भी कंपनी में, कहीं भी, अंतहीन समय में यह कर सकता हूं और किसी को भी बेच सकता हूं, कुछ भी बेच सकता हूं, किसी भी अर्थव्यवस्था में उनकी बिक्री कैसे बढ़ाई जाए!" उन्होंने कहा, "मुझे आप पर विश्वास है और मैंने आप पर विश्वास किया, इससे पहले कि मैंने यह भी देखा कि आपने अभी क्या किया है। अब अमेरिका को यह टीवी शो देखना है।"

मैंने उनसे एक पक्ष के लिए कहा: "एक बार जब आप नेटवर्क के लोगों के साथ मिलने के लिए एक समझौता करते हैं, तो मुझे इसे उन्हें पिच करने की अनुमति दें।" मुझे पता था कि मैं इस शो को किसी और से बेहतर बेच सकता हूँ। वह सहमत हो गया, न्यूयॉर्क वापस चला गया, और अंश को संपादित करना शुरू कर दिया। उसने अगले सप्ताह मुझे फोन किया और मुझे बताया कि वह कितना उत्साहित था लेकिन गर्मियों का मौसम नेटवर्क पर अपनी प्रस्तुतियों में देरी करने वाला था। उन्होंने समझाया कि रील को पिच करने से पहले शायद और चार सप्ताह का समय लगेगा, लेकिन उन्होंने मुझे आश्वासन दिया कि सभी को यह पसंद आएगा।

मैं लगभग तीन सप्ताह तक उससे बात नहीं किया था, इसलिए मैंने उसे फोन करना शुरू कर दिया। मुझे पता था कि मैं दृढ़ता के बिना इस परियोजना के साथ कहीं भी नहीं पाऊंगा। जब हमने बात की, तो उसने पुष्टि की कि वह अभी भी "सभी में" है। मैंने उसे अधिकारियों को पिच करने देने की अपनी प्रतिबद्धता की याद दिलाई। उन्होंने मुझे एक

हफ्ते बाद सुबह 6:45 बजे वापस बुलाया, और मुझे निम्नलिखित कहा: "मेरे लिए बुरी खबर है। नेटवर्क नहीं चाहता कि आप शो को पिच पर आएं। इसके बजाय, वे तुरंत शूटिंग शुरू करना चाहते हैं।"

पहली चीज जो मैंने सोची थी वह थी जिसने मुझे बताया था, "हर टीवी शो के लिए जो बनाया जाता है, 300 पिच होते हैं।" दूसरी चीज जो मैंने सोची थी, वह व्यक्ति था जिसने मुझे बताया था कि कोई भी बिक्री पर एक शो नहीं देखना चाहता था। (भविष्य पर ध्यान केंद्रित करें, इसके बारे में अनुचित रहें, लकड़ी जोड़ना जारी रखें, और इस बात पर ध्यान केंद्रित न करें कि लोग क्या कहते हैं, क्या किया जा सकता है, या क्या संभव है!) लोग अपने स्वयं के नकारात्मकता और नुकसान में फंस गए हैं। वे जो चाहते हैं भविष्य बनाने पर छोड़ देते हैं। दूसरों को अपने आप को देने का औचित्य साबित करने के तरीके के रूप में अन्य लोगों के उपक्रमों की आलोचना करने की आवश्यकता महसूस होती है। असंभव को कभी नहीं मानें; इसके बजाय, इस बात पर ध्यान केंद्रित करें कि आप क्या असंभव को संभव बनाने के लिए कर सकते हैं। यह एक अच्छी बात है कि मैंने सभी naysayers को सुनने के लिए परेशान किया है?

इस समय पर, हमने अभी तक इस शो को शूट नहीं किया है, लेकिन सब कुछ ऐसा करने की जगह है, और हम आगामी वर्ष में रिलीज होने की उम्मीद करते हैं। मेरी उम्मीद है कि यह शो दर्शकों को उस दिशा के साथ प्रदान करेगा, जो नियमित लोगों को किसी भी अर्थव्यवस्था में, कहीं भी और कभी भी सफलता प्राप्त करने के लिए चाहिए। बाजार में मंदी, वित्तीय समस्याएं, चुनौतियां और भय उतने शक्तिशाली नहीं हैं जितना कि किसी व्यक्ति की बड़े सपने देखने और 10 गुना स्तरों पर कार्य करने की क्षमता है! कोई भी अर्थव्यवस्था, चाहे कितनी भी बुरी क्यों न हो, एक लक्ष्य को धारण कर सकती है, जिसके बाद पर्याप्त कार्रवाई हो सकती है।

मैंने इस कहानी को आपके साथ साझा किया है ताकि आपको यह दिखा सकू कि मैंने अपने पदचिह्न का विस्तार करने के लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए इस पुस्तक में चर्चा की गई कई अवधारणाओं को कैसे नियुक्त किया। मैं आपके जैसा हूँ-कोई और अधिक प्रतिभाशाली और कोई निश्चित नहीं-लेकिन मैं 10 गुना सोच का उपयोग कर रहा हूँ और 10 गुना क्रियाएं कर रहा हूँ। यह सिर्फ एक किताब नहीं है; इसे बनाने के लिए आज आपको यही करना होगा। दुनिया अब पुरस्कार की बात नहीं करती। आपको और मुझे केवल बात नहीं करनी चाहिए बल्कि चलना चाहिए। इससे आपको यह महसूस करने में मदद मिलेगी कि 10 गुना किसी के लिए भी काम करेगा।

यह छोटी कहानी वास्तव में मेरे बारे में भी नहीं है; यह आपको क्या करना है, इसके लिए एक मार्गदर्शक है। आपको पता नहीं है कि मेरे पूरे जीवन में कितने लोगों ने हंसी, आलोचना की और उन चीजों के बारे में अपनी भौहें उठाईं, जो मैं करना चाहता था। आपको मेरे द्वारा किए गए सैकड़ों हजारों फोन कॉल के बारे में नहीं पता है जो कहीं नहीं गए हैं या हजारों ई-मेल हैं जिनका किसी ने कोई जवाब नहीं दिया। आपको पता नहीं है कि कितने लोगों-यहां तक कि मेरे समर्थकों ने मुझे सुझाव दिया कि मैं सीमाओं से परे जा सकता हूँ और खुद को जोखिम में डाल सकता हूँ। मैंने 30 साल तैयारी करने और

अध्ययन करने, गलतियाँ करने और कार्रवाई करने में बिताए हैं, जिनमें से सभी ने मुझे अनुशासन के कुछ स्तर को विकसित करने की अनुमति दी है जो मेरे पास हमेशा नहीं थी।

प्रशिक्षण और सीखना आपके अनुसरण के लिए पूरी तरह से महत्वपूर्ण हैं- साहस, दृढ़ता, अनुचित सोच और विशेष रूप से अनुशासन के विकास के माध्यम से। मैं खुद को याद दिलाता रहता हूँ कि जब सपनों और लक्ष्यों की बात आती है, तो कोई उचित या तर्कसंगत नहीं होता है और संभव और असंभव के बीच कोई भेद नहीं होता है। मुझे लगता है कि आप सहमत होंगे कि आपके लिए कभी भी कुछ भी असाधारण करना असंभव है यदि आप अपने जीवन को सोच और कार्यों के साथ जीना जारी रखते हैं जो औसत दर्जे के हैं।

आपके अस्तित्व और भविष्य के विकास के लिए बड़ी सोच, बड़े पैमाने पर कार्य, विस्तार और जोखिम लेना आवश्यक है। छोटे और शांत रहना छोटे और शांत रहने के लिए सिर्फ तरीके हैं। इस तरह से सोचते रहें, और कभी-कभी निकट भविष्य में, कोई भी आपको देख नहीं पाएगा, आपको सुन पाएगा या यह जान लेगा कि आप कभी भी अस्तित्व में थे। 10 गुना सोच और 10 गुना कार्रवाई के लिए प्रतिबद्ध रहे।

यह सफलता और विकल्प के बीच प्रमुख अंतर है। यह खुफिया, अर्थशास्त्र, या यहां तक कि जो आप जानते हैं के बारे में नहीं है-क्योंकि बड़े पैमाने पर कार्रवाई के बिना, उन चीजों में से कोई भी मायने नहीं रखता है।

मेरे पास अभी भी मेरे कई दीर्घकालिक लक्ष्य और मिलने के लक्ष्य हैं। मैंने अभी तक शो नहीं बनाया है, 6 बिलियन लोग मुझे अभी तक नहीं जानते हैं, और कई अन्य चीजें हैं जो मैं अभी भी करना चाहता हूँ-कई मैंने अभी तक सोचा भी नहीं है! हालांकि, मुझे पता है कि मैं सही दिशा में आगे बढ़ रहा हूँ। मुझे भी पता है, और आप फिर से जानना चाहते हैं, कि यह मेरे बारे में अधिक विशेष या कुछ अद्वितीय गुणवत्ता होने के बारे में नहीं है; यह बस 10 गुना सोच और 10 गुना कार्यों के साथ संचालन के बारे में है।

अपनी आग को इतना बड़ा और इतना गर्म कर लें कि दूसरों के पास विस्मय में बैठने के अलावा कोई विकल्प नहीं होगा। आपके पास कभी भी सभी उत्तर नहीं होंगे, आपका समय कभी भी परिपूर्ण नहीं होगा, और हमेशा बाधाएं और कठिनाइयां रहेंगी। हालांकि, आप हमेशा एक बात पर भरोसा कर सकते हैं: लगातार और लगातार बड़े पैमाने पर कार्रवाई करना और फिर अधिक चतुर्थ डिग्री क्रियाओं का पालन करना आपकी सफलता की गारंटी देने का एकमात्र तरीका है। हमेशा बड़े पैमाने पर सभी कार्रवाई में जाओ। दुनिया के बाकी हिस्सों को कार्रवाई के पहले तीन डिग्री पर चलने दें, और उन्हें अपने जीवन को बिट्स और टुकड़ों को पीछे छोड़ते हुए लड़ते हुए बिताएं।

अपने चारों ओर देखें और आप दुनिया को औसत लोगों, औसत सोच और सर्वोत्तम-औसत क्रियाओं से भरे हुए देखेंगे। एक और नज़र डालें। औसत की इस स्वीकृति के पीछे आप वास्तव में क्या देखेंगे, वे लोग हैं जिन्होंने अपने सपनों को छोड़ दिया है और जो एक गतिशील उद्देश्य के साथ रहना बंद कर देते हैं। वे इसके बजाय "सामान्य" के अपने अनुमान के लिए समझौता करने के लिए तैयार हैं। जब आप उन लोगों को चुन रहे होते हैं

जिनसे आप सीखेंगे, तो उन असाधारण लोगों की तलाश करें, जो अपने जीवन के दृष्टिकोण के कारण बाहर खड़े हैं। इस बारे में चिंता न करें कि वे आपसे कैसे विशेष या भिन्न हैं। इस बात पर ध्यान दें कि वे कैसे सोचते हैं और कार्य करते हैं और आप इसे कैसे दोहरा सकते हैं। सफलता कोई विकल्प नहीं है; विचारों और कार्यों के सही स्तर पर संचालन करना आपका कर्तव्य है। तो इस ग्रह पर एक पदचिह्न छोड़ने के लिए अपनी जिम्मेदारी का पालन करें-ताकि जब आप अपने कर्तव्य के दौरे के साथ हों, तो आपको अपने जीवन को सपनों के सबसे बड़े और सबसे उल्लेखनीय कार्यों से कुछ भी कम नहीं करने के लिए याद किया जाए। याद रखें: सफलता आपका कर्तव्य, दायित्व, और जिम्मेदारी है, और 10 गुना स्तरों पर सोचकर और 10 गुना क्रियाएं करके, मुझे विश्वास है कि आप और अधिक सफलता पैदा करेंगे, जितना आपने कभी सपने में सोचा है!