

सोचिये और अमीर बनिये



नेपोलियन हिल

First translation of the internationally famous
Think and Grow Rich by Napoleon Hill

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए जरूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अदभुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह

प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइजिंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका जिक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा

नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस

विज्ञानेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह गलती जरूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की जरूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे कर्जे उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक गायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक कदम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फर्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हजारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी

ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कीमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फ़ॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फ़ॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष

निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़ंक दिया और मैरीलैंड के

विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक़ सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक़ सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता ज़रूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक क़दम आगे ही सफलता

उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में

लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए जरूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइजिंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फ़ॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फ़ॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप

रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बानर्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफिस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बानर्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुंचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बानर्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएंगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बानर्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बानर्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बानर्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफिस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बानर्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बानर्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बानर्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बानर्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह गलती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक गायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया किस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक कदम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फर्श पर रख दिया, अपनी जेब में

लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कजैमिन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फ़ॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी

बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय

सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़ंक दिया और मैरीलैंड के

विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक़ सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक़ सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता ज़रूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक क़दम आगे ही सफलता

उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए जरूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अदभुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइजिंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका जिक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमौरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा हैं जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज़्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़क दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सम्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से

चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफिस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़क दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक गायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए- परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया किस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हजारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुंचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और

जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फ़ॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक क़दम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहाँ करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक कदम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में

लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने

घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कीमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फ़ॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फ़ॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना

चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाक़ात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन

में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़क दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को ख़रीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए- परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूंगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक कदम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे

लोगों के सामने लाऊंगा। उनका मानना था कि इस फॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइजिंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं,

परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें

अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना

छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे कर्जे उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक गायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीखा लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतजार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक कदम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में

लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में have सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए जरूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह

प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइजिंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका जिक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा

नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस

विज्ञानेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह गलती जरूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की जरूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे कर्जे उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक गायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक कदम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फर्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हजारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फ़ॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी

बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय

सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज़्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़ंक दिया और मैरीलैंड के

विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक़ सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक़ सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता ज़रूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक क़दम आगे ही सफलता

उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए जरूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अदभुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइजिंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका जिक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमौरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा हैं जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज़्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़क दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सम्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा हैं जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से

चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफिस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक गायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए- परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हजारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुंचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और

जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फ़ॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक कदम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा

सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूंगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएंगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने

उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई गलती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़क दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को ख़रीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी

कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्बी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्बी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्बी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्बी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया किस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्बी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ...

लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फ़ॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका जिक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि

अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह गलती जरूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की जरूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक गायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब

मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया किस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में

लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुडरो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन

लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके

आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुंचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूंगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएंगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस

पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफिस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और

स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए- परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूंगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हजारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुंचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइजिंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका जिक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और

जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फ़ॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक गायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंसपेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहाँ करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक कदम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था- इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा

सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूंगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएंगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने

उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई गलती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रकम महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी

कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया किस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा

के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हजारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कीमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा है जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य

को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

- नेपोलियन हिल 1

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएँगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौका मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज़्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़ंक दिया और मैरीलैंड के

विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक़ सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक़ सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता ज़रूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक क़दम आगे ही सफलता

उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।

लगन का पचास-सेंट का सबक

मिस्टर डार्वी को सोने की खुदाई के अनुभव से “असफलता की युनिवर्सिटी” से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि “ना” का मतलब हमेशा “ना” नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, “तुम्हें क्या चाहिए?”

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, “मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।”

“मैं नहीं भेजूँगा,” अंकल ने जवाब दिया, “अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।” “यस सर,” बच्ची ने जवाब दिया। परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, “मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।”

छोटी बच्ची ने कहा, “यस सर,” परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक सिखाकर ही रहेंगे।

डार्वी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीखी, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।”

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्रयू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए जरूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आजमाकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के संगठन की अदभुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है जो इसके लिए तैयार हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य साठ करोड़ डॉलर था।

यह तथ्य - और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे - आपको बता सकते हैं कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते आप जानते हों कि आप क्या चाहते हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्कमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आजमाकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अखबारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था - इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और कानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइजिंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका जिक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुड्रो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई कीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी कीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी कीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से खरीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमौरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आखिरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं : यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा हैं जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि क्या किया जाए और उसे कैसे किया जाए! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है- समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

विचार ही वस्तु हैं

वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीका “सोचा”

यह सच है कि “विचार ही वस्तु हैं” और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की खासियत यह थी कि यह निश्चित थी। वे एडिसन के साथ काम करना चाहते थे, उनके लिए काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हकीकत में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीके से समझ पाएंगे जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हकीकत में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

आविष्कारक और “फुटपाथिया”

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाकात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।”

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही खराब था। फ़र्क उसकी सोच से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाकात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग में जो निश्चित महान लक्ष्य बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, “जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।” बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आजमाकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरू करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” वे पूरी तरह गंभीर थे। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की किस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

अवसर के छद्म रूप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रूप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान “सोचकर अमीर बन सकता है।”

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात दिल से सोची। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

सोने से तीन फुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग अस्थायी पराजय के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्वी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में “स्वर्ण की खोज के अभियान” में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज़्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढ़क दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को “सोने की खुदाई में सफलता” के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को खरीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्वी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्वी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आखिरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए—परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आखिरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में “फ़ॉल्ट लाइन” आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक उस स्थान से मात्र तीन फुट नीचे थी जहाँ डार्वी ने खुदाई बंद की थी। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है। “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”

बाद में मिस्टर डार्वी ने अपने इस नुकसान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोज लिया कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फुट दूर ही हार मान ली थी। डार्वी ने इस अनुभव से सबक सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ इसलिए कभी नहीं रुकता क्योंकि उन्होंने ना कह दिया है।”

डार्वी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थायी पराजय या असफलता जरूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से एक कदम आगे ही सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी। असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क्रिस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत करीब होती है।