

नेटवर्क मार्केटिंग पर देश भर में सर्वाधिक बिकने वाली पुस्तक

नेटवर्क मार्केटिंग

सवाल आपके
जवाब सूर्या सिन्हा के



12
भारतीय
भाषाओं में
प्रकाशित



नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित समस्त शंकाओं एवं समस्याओं का
सटीक और सरल समाधान

नेटवर्क मार्केटिंग

सवाल आपके

जवाब सूर्या सिन्हा के

लेखक

सूर्या सिन्हा

मानव प्रशिक्षक एवं प्रेरक



डायमंड बुक्स

© सर्वाधिकार लेखकाधीन

प्रकाशक : डायमंड पॉकेट बुक्स (प्रा.) लि. X-30, ओखला इंडस्ट्रियल एरिया, फेज-2 नई दिल्ली-110020

फोन: 011-41611861, 40712100

फैक्स: 011-41611866

ई-मेल: sales@dpb.in

वेबसाइट: www.dpb.in

संस्करण: 2014

टाइप एवं सेटिंग: विनर्ज ट्रेक

आंतरिक सज्जा: एस. बी. रिलेशंस

Network Marketing: Sawal Aapke Jawab Surya Sinha Ke By: Surya Sinha

प्रकाशक की ओर से

इस पुस्तक में सूर्या जी ने उन्हीं सवालों को शामिल किया है, जिन्हें आमतौर पर नए मेम्बर्स अपने सीनियर से पूछते हैं, लेकिन उन्हें उचित उत्तर नहीं मिल पाते। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में पदार्पण करने वालों के लिए यह एक प्रकार से प्राइमरी बुक है। यह उनकी बहुत-सी शंकाओं, समस्याओं, परिस्थितियों, उत्सुकताओं का तो निवारण करती ही है, साथ ही परिस्थितिजन्य समस्याओं और कठिनाईयों का भी निवारण करती है। हम कह सकते हैं कि इस बिजनेस में पहले से जुड़े हुए या जुड़ने के इच्छुक लोगों का यह पुस्तक भरपूर मार्गदर्शन करेगी।

पूरे भारतवर्ष में जितनी भी नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम के माध्यम से बिजनेस करने वाली कंपनियां हैं, उनके बड़े-बड़े लीडर्स ने अपनी-अपनी टीम के लिए इस पुस्तक की संस्तुति की है, यही कारण है कि हमें बार-बार इस पुस्तक के नए-नए संस्करण छापने पड़ रहे हैं। इसके लिए हम और सूर्या सिन्हा जी, दोनों ही दिल से उन सभी लीडर्स एवं डिस्ट्रीब्यूटर्स के आभारी हैं।

प्रकाशक

नेटवर्क मार्केटिंग

और

भविष्य की दस्तक

हमें भविष्य की उस दस्तक को सुनना होगा, जो नेटवर्क मार्केटिंग का आगाज कर रही है। बड़ी-बड़ी कम्पनियां अब अपने और अपने उपभोक्ता के बीच किसी प्रकार का व्यवधान नहीं चाहतीं। मसलन—स्टॉकिस्ट, एजेंट, डिस्ट्रीब्यूटर्स, होल सेलर और रिटेलर कमा रहे हैं, वह लाभ सीधे उपभोक्ता को मिले।

विश्व की बहुत सी बड़ी-बड़ी कम्पनियों ने इस बात को समझा है और अपना व्यवसाय नेटवर्क मार्केटिंग के जरिए करना शुरू कर दिया है।

हम बहुत दूर न जाएं, हिन्दुस्तान की अग्रणी कपनियों ने भी इस सच्चाई को स्वीकार किया है कि भविष्य में अपने उत्पाद बेचने का एक अच्छा जरिया है— नेटवर्क मार्केटिंग। अतः कुछ कम्पनियों ने इस सिस्टम को अब अपना लिया है तथा बहुत सी जानी-मानी कम्पनियां इस खूबसूरत सिस्टम को अपनाने की तैयारियां कर रही हैं। बहुत से महानगरों में इन कम्पनियों के उत्पाद नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा बेचे जा रहे हैं और निकट भविष्य में हम देखेंगे कि देश के हर शहर, कस्बों और गांवों तक में नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा उत्पाद बेचे जाएंगे।

इस लिहाज से कहा जा सकता है कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस का भविष्य बहुत उज्ज्वल है और इसके विकास की असीम संभावनाएं हैं।

मैंने यह पुस्तक

क्यों लिखी ?

दोस्तों, मैं एक सफल फिल्म एडीटर रह चुका हूँ। मेरे द्वारा एडीटेड सैकड़ों टीवी सीरियल्स सैटेलाइट चैनलों पर टेलीकास्ट हो चुके हैं, लेकिन वक्त ने कुछ ऐसा पलटा खाया कि मेरा सब कुछ तहस-नहस हो गया। मगर किसी प्रकार मैंने खुद को बिखरने से रोका और स्वयं द्वारा की गई गलतियों और कमियों को जानने की कोशिश की। इसके लिए मैंने ईश्वर पर विश्वास रख कर कई मेडीटेशन कैंप्स अटेंड किए, जहां पर मैं ध्यान-साधना करता और खाली समय में सफल लोगों की जीवनियों को पढ़ कर अपने अंदर छिपी कमियों और अच्छाईयों का विश्लेषण करता रहता। ध्यान-साधना करने से मुझे अनगिनत समस्याओं का हल मिला और मैंने दोबारा जीवन को एक खूबसूरत नजरिए से देखना प्रारंभ किया, जिसकी वजह से मुझे काफी सफलताएं मिलीं।

मैं यहां स्पष्ट करना चाहूंगा कि स्कूली लाइफ से ही मैं काफी रचनात्मक रहा हूँ, एक वक्ता के गुण मुझमें बचपन से ही थे, अतः बहुत सी प्रेरक कथाएं-गाथाएं मैं मंच पर चढ़ कर आत्मविश्वास के साथ बोलता था, कॉलेज लाइफ में आकर मैंने कई कल्चरल प्रोग्राम्स में पुरस्कार प्राप्त किए, क्योंकि मुझमें कम्युनिकेशन्स एबिलिटी बहुत अच्छी थी, इसी कारण मैंने अपने इसी गुण को अपना प्रोफेशन भी बनाना चाहा।

नतीजा यह हुआ कि लोगों ने मुझे सुनना और मुझसे सलाह लेना प्रारम्भ कर दिया। धीरे-धीरे मेरे प्रशंसकों की संख्या बढ़ने लगी, जो कहने लगे कि मेरे द्वारा सुझाए गए तरीकों से उन्हें काफी फायदा हुआ है और इस तरह देखते-देखते मैं एक मानव प्रशिक्षक एवं प्रेरक बन गया। इसी दौरान मेरी मुलाकात कुछ नेटवर्क मार्केटिंग लीडरों से हुई, जिन्होंने मुझे अपने एजुकेशनल प्रोग्रामों में भी बुलाया, जहां मैंने इस बिजनेस को जाना-समझा। यह बिजनेस मुझे दुनिया का सबसे खूबसूरत बिजनेस लगा। इस बिजनेस की सबसे अच्छी खासियत यह थी कि इसमें बिजनेस के साथ-साथ एक अच्छा एजुकेशन सिस्टम भी होता है, जो इस बिजनेस की जान है। अतः मैंने इस बिजनेस से संबंधित अध्ययन शुरू किया, मीटिंग्स और फक्शंस अटेंड किए, कुछ विडियो देखे। इसी दौरान इस बिजनेस को लेकर बहुत से सवाल मेरे जेहन में कौंधने लगे। मैं उन सवालों के जवाबों की खोज में जुट गया।

मेरी खोज जारी रही और मैं नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ने वाले लोगों से भी मिलता रहा। मैं उनसे मिलता, उनकी कठिनाईयों, परेशानियों, भ्रांतियों और उनकी समस्याओं को सुनता तथा यथासंभव उनका समाधान भी करता। इसी दौरान मैंने उन्हें एजुकेशनल प्रोग्राम्स भी देना शुरू कर दिया और नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित लिटरेचर और किताबें दूसरे देशों से मंगाकर अध्ययन करता रहा। मैंने विदेशी लेखकों व ट्रेनर्स के विचार पढ़े और उन्हें कैसेट्स एवं विडियो के माध्यम से सुने भी, देखे भी। कालांतर में मुझे इस काम में भी आत्मसंतुष्टि प्राप्त होने लगी। धीरे-धीरे मेरा नाम नेटवर्क मार्केटिंग के हलकों में भी ट्रेनर के रूप में स्थापित होने लगा।

अब विभिन्न नेटवर्क कंपनियों या ग्रुप मुझे अपनी मीटिंग्स, फक्शंस और एजुकेशनल प्रोग्राम्स में बुलाने लगे, ताकि मैं उनके डिस्ट्रीब्यूटर्स की शंकाओं का समाधान कर सकूँ, उन्हें बिजनेस करने के नए-नए गुर सिखा सकूँ, पर्सनैलिटी डेवलपमेंट के तौर-तरीके बता सकूँ, ड्रेस का व्यवसाय पर प्रभाव, मानसिक तनाव दूर करने के उपाय, लोक व्यवहार, समय प्रबंधन कैसे करें, लीडरशिप क्षमता कैसे विकसित करें आदि विषयों पर प्रकाश डाल सकूँ। इस प्रकार मैं एक नेटवर्क मार्केटिंग ट्रेनर के रूप में भी स्थापित हो गया।

मैंने महसूस किया कि अपने भारत में नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित भारतीय साहित्य की बहुत कमी है। इस विषय पर अधिकांश पुस्तकें विदेशी लेखकों की हैं। उन पुस्तकों में विदेशी धरती पर उत्पन्न होने वाली समस्याओं का अधिक जिक्र होता है। उदाहरण भी वहां की सामाजिक संरचना एवं भौगोलिक परिस्थितियों के अनुसार दिए गए हैं। यह सब देखकर मेरे मन में विचार उत्पन्न हुआ कि क्यों न मैं भारतीय परिवेश में कार्य करने वाले लोगों की समस्याओं, उनके सवालों, उत्सुकताओं आदि पर एक ऐसी किताब लिखूँ, जो पूरी तरह से नेटवर्क मार्केटिंग करने वाले भारतवासियों की सहायता कर सके। इसी दौरान कुछ नए डिस्ट्रीब्यूटर्स ने पत्रों के माध्यम से न केवल मुझसे सम्पर्क साधा, बल्कि अपनी शंकाओं अथवा उत्सुकताओं के समाधान तथा मार्गदर्शन भी मुझसे मांगे। कुछ ऐसे लोगों के फोन एवं पत्र भी मुझे प्राप्त हुए, जो नेटवर्क मार्केटिंग के विषय में कुछ भी नहीं जानते थे, किन्तु जानना चाहते थे। ये सभी लोग विभिन्न शहरों से थे और इन सभी को एक ही स्थान पर एकत्रित करना कठिन था। ढेर सारे पत्र लिखना भी मेरे लिए एक समस्या थी, जिसके कारण मैंने इस किताब को लिखने का दृढ़ निश्चय

किया। फलस्वरूप 'नेटवर्क मार्केटिंग: सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के' नामक यह पुस्तक आपके सामने है।

आज इस पुस्तक के कारण ही मुझे नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया में एक विशेष पहचान मिली है। इस पुस्तक के कई संस्करण प्रकाशित हो चुके हैं और लाखों नेटवर्कर्स ने इसे पढ़कर अपनी समस्याओं का समाधान पाया है।

अपने पाठकों को यह सूचना देते हुए मुझे अपार हर्ष हो रहा है कि बाजार में इस पुस्तक की जबरदस्त मांग को देखते हुए अब देश की एक अग्रणी प्रकाशन संस्था 'डायमंड पॉकेट बुक्स' ने इस पुस्तक को व्यापक स्तर पर और एक साथ 12 भाषाओं में प्रकाशित करने का निर्णय लिया है। मैं प्रकाशक श्री नरेन्द्र वर्मा जी एवं अपने सभी पाठकों का कोटि-कोटि आभार प्रकट करता हूँ कि उनके अपार विश्वास ने इस पुस्तक को अपने लायक समझा और स्वीकार किया।

मैं यहां अपने पाठकों से विशेष अनुरोध करूंगा कि इस बिजनेस में पूरी सफलता पाने और आत्मविकास के लिए वे मेरे द्वारा लिखित पुस्तकों 'क्या है नेटवर्क मार्केटिंग जानिए', 'नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पाने के अचूक मंत्र', 'आप और आपका व्यवहार', 'सकारात्मक विचारों का जादू', 'आओ बनें सफल वक्ता', 'कहानियां बोलती हैं', 'मन के जीते जीत', 'कम्पलीट पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स', 'विनर्स ट्रैक टू सक्सेस इन नेटवर्क मार्केटिंग', 'सफल वक्ता', 'लोक व्यवहार' और 'जागो, उठी, आगे बढ़ो' को भी अवश्य पढ़ें। मेरा विश्वास है कि इन पुस्तकों को पढ़ने से उन्हें हर स्तर पर लाभ ही होगा।

सूर्या सिन्हा

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में सफलता प्राप्त करने के लिए यदि हम इन तीन महत्वपूर्ण विषयों की पूरी तैयारी कर लें तो हमें इस बिजनेस में सर्वश्रेष्ठ बनने से कोई जर्ही रोक सकता—

फोर पिलर्स यानि चार स्तम्भ

- सीखना यानि लर्न
- अमल करना यानि डू
- सीखना यानि टीच
- दोहराना यानि डुप्लीकेट

टेन सक्सेस स्टेप्स यानि दस सफल कदम

- शत प्रतिशत कंपनी उत्पादों का प्रयोग (100 पर्सेंट प्रोडक्ट यूज)
- खुद को इस बिजनेस के लिए करें शिक्षित (एजुकेट योरसेल्फ इन दिस बिजनेस)
- लिस्ट बनाएं (मेक ए लिस्ट)
- शुरू करें कंपनी उत्पादों को शेयर करना और बेचना (स्टार्ट शेयरिंग एंड रिटेलिंग द प्रोडक्ट)
- करें बातचीत: सम्पर्क साधें, आमंत्रित करें (कम्यूनिकेशन: कान्टैक्ट एंड इन्वाइट)
- प्लान या प्रोजेक्ट को दिखाएं (शो द प्लान ऑर प्रोजेक्ट)
- टीम बनाकर करें कार्य (टीम वर्क)
- कंपनी, टीम और नए चेहरों की लें खैर-खबर (फॉलो अप एण्ड फॉलो थ्रो)
- शुरू करें कोचिंग, बनें लीडर (स्टार्ट कोचिंग)
- लीडर का करें चुनाव और शिक्षित करें लीडर को (सेलेक्ट द ट्रेनर एण्ड ट्रेन द ट्रेनर)

फोर कार्डिनल रूल्स यानि चार मूलभूत सिद्धान्त

- अपने एक्टिव अप लाइन से पूछेया सलाहलिए बिना कोई काम न करें।
- अपनी ग्रो-लाइन या सक्सेस लाइन और क्रॉस लाइन या हेल्प लाइन के समक्ष कभी भी नकारात्मक बातें न करें।
- अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए कभी भी दूसरों के व्यवसाय व टीम को खराब करने का प्रयास न करें।
- कभी भी किसी दूसरे के स्वाभिमान, पैसे या पति— पत्नी के रिश्तों से खिल्वाड़ न करें।

सवालों की सूची

1. नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में आपका क्या विचार है ?
2. यह नेटवर्किंग क्या है? इसका क्या तात्पर्य है?
3. क्या आप हमें बताएंगे कि आखिर नेटवर्क मार्केटिंग क्या है और इसे कैसे करते हैं?
4. नेटवर्क मार्केटिंग के क्या-क्या फायदे हैं?
5. नेटवर्कर पेसा कैसे कमाते हैं ?कंपनी यह पैसा क्यों और कैसे बांटती है?
6. जहां तक मैं ने देखा और सुना है कि लोगों के विचार इस नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में ठीक नहीं हैं?
7. क्या आपको लगता है कि नेटवर्क मार्केटिंग का भविष्य उज्ज्वल है ?
8. आप नेटवर्क मार्केटिंग की इतनी तारीफ क्यों करते हैं?
9. मगर कुछ लोगों का तो यह कहना है कि यह दूसरों को टोपी पहनाने का घंघा है ?
10. जब आप इस बिजनेस की इतनी तारीफ कर रहे हैं और कह रहे हैं कि यह बहुत ही खूबसूरत और अच्छा व्यवसाय है तो दुनिया का हरेक व्यक्ति यह बिजनेस क्यों नहीं कर लेता ?
11. नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस ज्वाइन करने वालों से कहा जाता है कि आपके बिजनेस वॉल्यूम के हिसाब से आपको जीवन भर कमीशन मिलता रहेगा और आपके बाद यह कमीशन आपके नॉमिनी को मिलता रहेगा। मैं यह जानना चाहता हूं कि इस बात की क्या गारंटी है कि कम्पनी ऐसा ही करेगी और यदि भविष्य में कंपनी ने अपने वादे के अनुसार कमीशन न भेजा तो हम क्या कर सकते हैं?
12. चलिए, आपकी बात मान लेते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग में बहुत पैसा है, मगर पैसा ही तो सब कुछ नहीं होता, पैसे से हम दुनिया की हर चीज तो नहीं खरीद सकते। मसलन, सुख-शांति पैसे से नहीं खरीदी जा सकती ?
13. नीचे के लोग ऊपरवालों के लिए काम करते हैं, इसलिए ऊंचे स्तर पर बैठे लोग नीचे वालों पर काम करते के लिए दबाव डालते हैं यानि मेहनत नीचे वाले करते हैं और उपर वालों की लाभ मिलता है, खासतौर पर फर्म के मालिक ही इस बिजनेस में अधिक अमीर होते हैं, क्या यह सच नहीं है?
14. सही कंपनी का चुनाव कैसे करें?
15. सर! आज हमारे सामने नेटवर्क मार्केटिंग के नाम पर बिजनेस करने वाली कई कम्पनियां हैं, ऐसे में हमारे सामने सबसे बड़ी समस्या यह है कि हम यह कैसे जानें कि सबसे अच्छी और फ्रेयरडील करने वाली कम्पनी कौन है ? हम किस कम्पनी के साथ जुड़ें, जिससे हम जीवन में तरक्की कर सकें और आगे बढ़ सकें।
16. मैं नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ना चाहता हूं, शुरुआत कैसे करूं ?
17. क्या आप हमें गलत व फ्रॉड कम्पनियों की पहचान बता सकते हैं?
18. क्या कारण है कि नेटवर्क मार्केटिंग की चर्चा के दौरान कुछ लोग अवसर यह कहते पाए जाते हैं कि यह सब बेकार है, चीटिंग और फ्रॉड करने का घंघा है?
19. पिरामिड से आपका क्या तात्पर्य है ?
20. नेटवर्क मार्केटिंग की शुरुआती दौर की मीटिंग्स व आमंत्रण बेहद गोपनीय रखे जाते हैं, लोगों को पारदर्शी विवरण क्यों नहीं दिए जाते ? ऐसा क्यों किया जाता है ?
21. कुछ लोग हमें बताते हैं कि आप सप्ताह में तीन-चार घंटे प्रतिदिन काम करके चालीस-पचास हजार रुपये कमा सकते हैं, वया यह सही है?
22. क्या जो व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में पहले आता है, उसे ही ज्यादा आय होती है और बाद में ज्वाइन करने वाले को उससे कम ?
23. नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस की शुरुआत किस बिंदु से करें?
24. मुझे ठीक तरीके से बोलला नहीं आता और मेरा अंग्रेजी भाषा उच्चारण भी सही नहीं है, ऐसी स्थिति में वया मैं बिजनेस को कर सकता हूं?
25. मैं एक कम पढ़ा-लिखा व्यक्ति हूं, मैं इस बिजनेस को कैसे कर सकता हूं?
26. मैं यह बिजनेस करना चाहता हूं, लेकिन मेरे पास समय का बड़ा अभाव है। सुबह घर से निकलता हूं और देर रात को यर लौटता हूं।
27. सोसायटी में हमारी बहुत इज्जत है, यदि हम इस काम को करेंगे तो लोग क्या कहेंगे ?कहीं समाज में हम उपहास के पात्र तो नहीं बन जाएंगे ?
28. सर ! मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस तो करना चाहता हूं, पर रिटेलिंग करना मुझे पसंद नहीं और न ही मैं लोगों

- के घर-घर जाकर सामान बेच सकता हूं, ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए ?
29. मेरा एक दोस्त मुझे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस करने के लिए बार-बार प्रेरित कर रहा है, जबकि मेरे पास एक अच्छी-खासी नौकरी है और मेरा जीवन ठीक-ठाक बीत रहा है, ऐसे में क्या मुझे इस बिजनेस को अपनाना चाहिए ? यदि हां तो क्यों?
 30. आप कह रहे हैं कि सोच की बदलना होगा, क्या यह संभव है? बचपन से हम जिस सोच के साथ जी रहे हैं, जिसका असर हमारे जीवन और वातावरण पर गहरे तक पड़ चुका है, उसे आसानी से बदला जा सकता है?
 31. मैं भी ऐसे बहुत से नेटवर्क मार्केटिंग करने वालों से मिल चुका हूं, जो दूसरों को मीटिंग्स, फ्रंक्शंस, सेमिनार्स और एजुकेशनल प्रोग्राम्स में टिकट खरीद कर आने को कहते हैं, साथ ही ऑडियो कैसेट्स सुनने और किताबें पढ़ने पर जोर देते हैं, जबकि उससे तो उनका पैसा और समय दोनों ही खराब होते हैं ?
 32. मैंने नेटवर्क मार्केटिंग की मीटिंग्स और फ्रंक्शंस में अक्सर लोगों को नाचते और खुशी में तालियां बजाते देखा है। वे लोग ऐसा प्रदर्शन क्यों करते हैं, जबकि देखने वाले उन्हें पागल समझते हैं?
 33. इस नेटवर्क मार्केटिंग में ही क्यों इतना ज्यादा जोर मीटिंग्स, सेमिनार्स, फ्रंक्शंस, एजुकेशनल प्रोग्राम्स अटैंड करने और कैसेट्स सुनने पर दिया जाता है?
 34. मगर लीडरशिप के गुण तो प्रत्येक व्यक्ति में नहीं होते ?
 35. आपने अभी-अभी कहा है कि यह एक लीडरशिप डेवलपमेंट का बिजनेस है, मगर मैं बहुत से ऐसे लोगों को भी जानता हूं, जो काफी पढ़े-लिखे और समझदार हैं। उनमें से कुछ तो डॉक्टर, इंजीनियर, टीचर और बिजनेसमैन भी हैं, मगर इस बिजनेस में भी वे पूरी तरह से सफल नहीं हो पाए, इसका क्या कारण है?
 36. मैंने सुना है कि एक साल बाद बहुत से लोग यह बिजनेस छोड़ देते हैं, क्या यह सच है? यदि हां तो इसका क्या कारण है?
 37. आप प्रेरक पुस्तकें पढ़ने और ऑडियो कैसेट्स सुनने पर ज्यादा जोर क्यों देते हैं?
 38. मेरे पास टेपरिकॉर्डर या कैसेट प्लेयर नहीं है। मेरे पास सीडी प्लेयर है। मैं क्या करूं?
 39. मैं इस बिजनेस की शक्ति को समझ चुका हूं और दूसरों से इस बिजनेस की तारीफ भी करता हूं, मगर कोई ज्वाइन ही नहीं करता, मैं क्या करूं ?
 40. मैं नेटवर्क मार्केटिंग कारपोरेशंस के बारे में कई स्कैंडल सुने और पढ़े हैं, इस संदर्भ में आप क्या कहेंगे ?
 41. इस बिजनेस में कामयाबी पाने के लिए क्या कुछ लोगों को अपने साथ जोड़ना आवश्यक है?
 42. मैं भी इस बिजनेस में आना चाहता हूं। क्या मुझे अपनी नौकरी छोड़कर फुलटाइम के लिए इस बिजनेस में आ जाना चाहिए ?
 43. मुझे नेटवर्क मार्केटिंग में छः महीने हो गए, मगर अभी तक मुझे कोई खास सफलता नहीं मिली, ऐसे में मैं क्या करूं ?
 44. क्या सभी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों का एजुकेशन सिस्टम अच्छा होता है ?
 45. मुझे कैसे पता चलेगा कि मैं जो नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी ज्वाइन कर रहा हूं, उसके एजुकेशनल प्रोग्राम अच्छे हैं और मुझे सफलता की राह पर ले जाएंगे ?
 46. नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में ऐसा क्या पढ़ाया जाता है, जिससे मनुष्य के व्यक्तित्व का विकास होता है?
 47. नेटवर्क मार्केटिंग में ट्रेनर की क्या भूमिका एवं महत्व है?
 48. मैं एक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी से जुड़ा हूं, मगर वह कंपनी न तो किसी एजुकेशनल सिस्टम पर ध्यान देती है और न ही कंपनी से जुड़े सदस्यों के व्यक्तित्व विकास पर, इसलिए मुझे अपनी टीम का सहयोग भी नहीं मिल रहा। आज की तारीख में मेरी टीम भी बहुत बड़ी हो गई है, इसलिए मैं उसे छोड़ भी नहीं सकता। ऐसे में बताएं कि मैं क्या करूं?
 49. नेटवर्क मार्केटिंग में हमें बहुत-सी कठिनाईयों का सामना करना पड़ता है। ठंड कठिनाईयों के चलते इस बिजनेस को करना हमारे लिए बहुत मुश्किल हो जाता है, ऐसे में हम क्या करें?
 50. इस बिजनेस में काम तो हम करते हैं, मगर इसकी आमदनी उन्हें भी जाती है, जो हमारे अप लाइन हैं, जबकि हम उन्हें जानते भी नहीं हैं और न ही उन्होंने कभी हमें सपोर्ट किया है, क्या यह इस बिजनेस का निगटिव प्वाइंट नहीं है?
 51. यदि कोई व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पाने के लिए प्रयत्न करे, फिर भी सफल न हो पाए तो उसे क्या करना चाहिए?

52. मैं भी इस बिजनेस में सफल होना चाहता हूं, मगर मेरे परिवार के लोग मेरा साथ नहीं देते, न ही मुझे सहयोग करते हैं? इन परिस्थितियों में मैं इस बिजनेस में कैसे टिका रहूँ?
53. सर! मैं यह बिजनेस दिल से करना चाहता हूं और कर भी रहा हूं, पर मेरे पास ट्रेनिंग, मिटिंग्स व सेमिनार्स अटेंड करने के लिए समय नहीं है। अब आप मुझे कुछ ऐसी तरीकें बताएं, जिससे मैं जल्दी से जल्दी इस बिजनेस में सफलता प्राप्त कर सकूँ।
54. सर! मैं इस व्यवसाय में सफल होना चाहता हूं, इसके लिए मैं ट्रेनिंग प्रोग्राम, मिटिंग्स वगैरह भी अटेंड करता हूं, लगातार अपने आप लाइन के सम्पर्क में भी रहता हूं, रोजाना नए-नए लोगों से भी मिलता हूं। लोग मेरी बात तो सुनते हैं, लेकिन उसके बाद मुझे कोई रिस्पांस नहीं देते, ऐसे में मैं क्या करूं, समझ नहीं पा रहा हूं, कृपया मेरा मार्गदर्शन करें।
55. नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से संबंधित वकूछ समस्याएं हैं, उनका निवारण कैसे हो ?
56. मैं जब भी किसी से नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के बारे में बात करने लगता हूं तो कुछ लोग मुझ पर हंसने लगते हैं और मेरा मजाक उड़ाने लगते हैं। उस वक्त वहां पर मौजूद कोई भी व्यक्ति मेरा होसला नहीं बढ़ाता, मुझे क्या करना चाहिए ?
57. कई बार हमें कुछ ऐसे लोग भी मिलते हैं, जो हमें दूसरे तरीके से हतोत्साहित करते हैं। वे कहते हैं कि 'बड़े-बड़े सपने देखने बंद कर, इस बिजनेस से कुछ नहीं मिलने वाला। देख लेना, यह कम्पनी कुछ महीनों में ही भाग जाएगी और तब लोग तुझे ही पकड़ेंगे।' ऐसी स्थिति में हमें क्या करना चाहिए ?
58. कुछ लोग हमें ऐसे भी मिलते हैं, जो कहते हैं कि 'यह बिजनेस है तो बहुत अच्छा, मगर हम इस बिजनेस के बारे में किसी से कुछ कह नहीं सकते और न ही किसी को इस बिजनेस के लिए तैयार ही कर सकते हैं।' ऐसे में हम क्या करें?
59. हमें कुछ लोग ऐसे भी मिलते हैं, जो कहते हैं कि 'यह बिजनेस तो बिल्कुल ही बेकार है, हम ऐसे भी बहुत से लोगों को जानते हैं, जिन्होंने इस बिजनेस को ज्वाइन तो किया था, मगर उन्हें मिला वही ढाक के तीन पात, इसलिए उन्होंने भी इस बिजनेस से किनारा कर लिया।' अब ऐसे लोगों को हम क्या जवाब दें?
60. कुछ लोग हमें ऐसे भी मिलते हैं, जो पहले तो इस बिजनेस पर भरोसा ही नहीं करते। यदि किसी तरह उन्हें विश्वास में ले भी लिया जाए तो वे लोग ऊपरी तौर पर तो सहमत दिखाई देते हैं? लेकिन वादा करके भी मीटिंग्स और फंक्शंस अटेंड नहीं करते। ऐसे लोगों की किस प्रकार डील किया जाए ?
61. इस बिजनेस में हमें कुछ ऐसे लोग भी मिलते हैं, जिन्हें लाख समझाएं, लेकिन वे समझते ही नहीं, उल्टा बहस करने लगते हैं, ऐसी स्थिति में हम क्या करें?
62. हमें कुछ लोग ऐसे भी मिलते हैं, जिन्हें हम लाख समझाएं, मगर वे कुछ समझने को तैयार ही नहीं होते और न ही अपने ढर्रे में कोई परिवर्तन लाना चाहते हैं, ऐसे लोगों को कैसे ट्रीट करें?
63. मैंने नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी ज्वाइन कर रखी है। कम्पनी ज्वाइन करने से पहले मेरे आप लाइन ने कहा था कि कम्पनी के सभी प्रोडक्ट बहुत अच्छे हैं, मगर अब मैं और मेरी डाउन लाइन उन प्रोडक्ट्स को इस्तेमाल कर रहे हैं या दूसरों को इस्तेमाल करने के लिए दे रहे हैं तो प्रोडक्ट की क्वालिटी की काफी शिकायतें आ रही हैं, ऐसे में मैं क्या करूं?
64. सर, हमें अपने नेटवर्क बिजनेस को बढ़ाने के लिए क्या करना चाहिए ? हमारी कम्पनी के प्रोडक्ट यूनिक्स, दमदार और उच्च क्वालिटी के हैं।
65. सर! मैं एक प्रोडक्ट बेस कम्पनी के साथ जुड़ा हुआ हूं, मगर न तो मैं अपने प्रोडक्ट खुद सेल कर पा रहा हूं और न ही मेरी टीम के लोग सेल कर पा रहे हैं, जिसके कारण हमारा व्यवसाय भी आगे नहीं बढ़ पा रहा है, ऐसे में मैं क्या करूं ?
66. मैं एक प्रोडक्ट बेस्ड नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हुआ हूं। कम्पनी का बैंक ग्राउण्ड भी बेहद सॉलिड है और अन्तरराष्ट्रीय स्तर पर छाई हुई है। प्रोडक्ट भी यूजिक, यूजेबल व काबिल-ए-तारीफ है, पर हां, प्रोडक्ट केरेट बहुत ही ज्यादा हैं। ऐसे में हम न तो अपना प्रोडक्ट बेच पा रहे हैं और न ही तरक्की कर पा रहे हैं। ऐसे में हमें क्या करना चाहिए, जिससे लोग हमारा प्रोडक्ट खरीदें और मेरी टीम तेजी से तरक्की कर सके ?
67. मैं स्वयं एक हैल्थ एण्ड वेलनेस संबंधित नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हुआ हूं। हमारी कम्पनी के सभी प्रोडक्ट्स काबिले तारीफ हैं व सौ प्रतिशत सक्सेसफुल हैं, मगर समस्या यह है कि हमारी कम्पनी के प्रोडक्ट्स बाजार में सस्ते दामों में बिक रहे हैं, ऐसे में मेरे ग्राहक मुझसे यह कहते हैं कि जब बाजार में यो

- प्रोडक्ट्स हमें सस्ते दामों में मिल रहे हैं तो हम आपको ज्यादा पैसे देकर यो प्रोडक्ट्स क्यों खरीदें। अब आप ही मुझे बताएं कि ऐसे में मैं अपने प्रोडक्ट्स कैसे बेचूं, इस बाजार में ऐसी परिस्थितियों के चलते मैं कैसे सफल हो सकता हूं?
68. मैं पहले भी दो-तील जेटवर्क कम्पनी ज्वाइन कर चुका हूं, उससे मैंने ती ठीक-ठाक पैसा कमा लिया, मगर मेरी टीम के सदस्य अधिक पैसा नहीं कमा पाए। अब मैं कोई दूसरी अच्छी कम्पनी ज्वाइन करना चाहता हूं, मगर डरता हूं कि अब शायद ही मेरी टीम के लोग मेरे साथ जुड़े, ऐसे में मैं क्या करूं?
69. मेरा डाउन लाइन काम नहीं कर रहा और न ही वे लोग मेरा रेस्पेक्ट करते हैं। मुझे दुःख होता है कि मैं ही उन्हें इस खूबसूरत बिजनेस में लाया और मुझे ही वे लोग उचित सम्मान नहीं देते और न ही गंभीरता पूर्वक कार्य करते हैं?
70. सर! मैं अपनी टीम का हमेशा भला चाहता हूं। मेरी टीम तरक्की भी कर रही है, मगर मेरी परेशानी यह है कि मेरी टीम के मेम्बर्स मेरी इज्जत नहीं करते और न ही मेरी बात मानते हैं। बिजनेस मीटिंग्स वगैरह में भी मुझे नहीं बुलाते, वे लोग मेरे अप लाइन या क्रॉस लाइन के सफल लीडर्स को बुला लेते हैं, जबकि मुझे इस बात की सूचना भी नहीं देते, ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए?
71. मैंने बहुत से लोगों को यह बिजनेस ज्वाइन करवाया, मगर कोई काम ही नहीं करता तो ऐसे में मैं क्या करूं?
72. किंतु यह भीड़ दिखावे की नहीं होनी चाहिए, नकारा और निकम्मे लोगों की नहीं होनी चाहिए, श्रम करने वाले उत्सुक और उत्साही लोगों की होनी चाहिए। मैंने हाल में ही नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस ज्वाइन किया है। मेरी आर्थिक स्थिति बहुत अच्छी नहीं होने के बावजूद जैसे-तैसे मैंने कम्पनी की किट खरीदी और तन-मन से अपने काम में लगा हुआ हूं। जी-तोड़ मेहनत करता हूं, किन्तु किसी भी बिजनेस को शुरू करते ही धनवर्षा नहीं होती, यह भी मैं समझता हूं। अब हा लात यह है कि आर्थिक तंगी के चलते इस बिजनेस की मीटिंग्स, प्रोग्राम्स व सेमिनार्स अटैंड करने के लिए मेरे पास टिकट खरीदने तक के पैसे नहीं होते और इच्छा होते हुए भी मैं मन मारकर रह जाता हूं, क्या मैं कामयाब हो पाऊंगा? ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए?
73. हमें अपनी डाउन लाइन से कैसे व्यवहार करना चाहिए?
74. मेरा अप लाइन मुझे सपोर्ट नहीं करता, वह मेरी समस्याएं सुनता और न ही उन्हें सुलझाने में मेरी कोई मदद करता है, ऐसे में मैं क्या करूं?
75. एक्टिव अप लाइन से आपका क्या तात्पर्य है?
76. क्रॉस लाइनिंग किसे कहते हैं, विस्तार से बताएं?
77. आपकी क्रॉस लाइनिंग की बात तो हम समझ गए, किन्तु हमें पता चला है कि हमारे क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित मीटिंग्स और एजुकेशनल प्रोग्राम काफी अच्छे होते हैं और उनमें बहुत कुछ सिखाया जाता है, जबकि हमारा अप लाइन हमारे क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित मीटिंग्स और एजुकेशनल प्रोग्राम्स में ज स्वयं जाता है और न हमें जाने देता है, ऐसे में हमें क्या करना चाहिए?
78. मेरे डाउन लाइन में एक आदमी ऐसा भी है, जो काफी मेहनती है और काफी जए ज्वाइनिंग्स भी लाता है, मगर बीच-बीच में नए मेंबर्स के पैसे खर्च कर लेता है, कई मेंबर्स से झूठे बहाने करके उधार ले लेता है, फिर महीनों उन्हें शकल नहीं दिखाता। उन लोगों द्वारा मुझे उसकी लगातार शिकायतें मिलती रहती हैं। उस आदमी को किस प्रकार समझाऊं? क्या उसकी यह हरकतें मेरी टीम के लिए नुकसानदेह साबित होंगी?
79. सर! हमारी कम्पनी ने सभी डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए कुछ बड़े एक्सट्रा इन्सेन्टिव घोषित किए हुए हैं, मगर उन्हें पाने की शर्त भी बड़ी कठोर रखी है। शर्त यह रखी है कि प्रत्येक डिस्ट्रीब्यूटर की हर महीने अपनी पर्सनल आईडी पर 50,000 का नया बिजनेस या फिर नए बिजनेस में कम से कम 50,000 रुपये का अतिरिक्त नया बिजनेस देना या 50,000 की एक्सट्रा सेल करनी होगी। क्या यह गलत नहीं है?
80. मैं अपनी टीम को शिक्षित करना चाहता हूं और इस बिजनेस के विषय में उसे अधिक से अधिक जानकारी देना चाहता हूं, ताकि मेरी टीम पूरे जोश-खरोश और आत्मविश्वास के साथ काम करते हुए सफलता प्राप्त करे, इसके लिए मुझे क्या करना चाहिए?
81. सूर्या जी, मैं जानना चाहता हूं कि पुस्तकों हमारे जीवन में या यू कहें कि हमारी सफलता में क्या भूमिका निभाती हैं। मैंने सुना ही नहीं, बल्कि देखा भी है कि ऐसे बहुत से लोग हैं, जिनकी स्कूली शिक्षा बहुत ही कम रही है, फिर भी वे आज अपने क्षेत्र में सफल हैं। क्या हम पुस्तकों को बिना पढ़े जीवन में सफलता

प्राप्त नहीं कर सकते ?

82. सर, मैं एक अजीब उलझन में हूँ। मेरी उलझन का कारण एक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी का हिटलरी फरमान है। सबसे पहले मैं आपको बता दूँ कि मुझे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस पर बिल्कुल भी विश्वास नहीं था, परन्तु इतफाक से मैंने आपकी लिखी पुस्तकों-‘नेटवर्क मार्केटिंग: सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के’ एवं ‘क्या है यह नेटवर्क मार्केटिंग, जानिए’ पढ़ीं तो मुझे भी इस व्यवसाय पर विश्वास होने लगा। उसके बाद मैंने भी एक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी को ज्वाइन कर लिया, वह कम्पनी एफ.एम.सी.जी. को लेकर नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस करती है। ज्वाइनिंग फीस भी ज्यादा नहीं है, परन्तु मेरी उलझन यह है कि उस कम्पनी के प्रमोटर्स और लीडर्स कहते हैं कि इस कम्पनी से जुड़ा कोई भी व्यक्ति अपने बिजनेस को इम्प्रूव करने के लिए किसी भी दूसरे लेखकों की पुस्तकों न तो स्वयं पढ़े और न ही किसी दूसरे की लिखी पुस्तक को अपनी टीम में प्रमोट करे। हमारी कम्पनी का कुछ अपना ही लिटरेचर है, जिसे पढ़ने और फॉलो करने पर वे लोग जोर देते हैं और उनकी पुस्तकों का सिर्फ एक ही मकसद है कि उनसे जुड़ा प्रत्येक व्यक्ति अधिक से अधिक उनका प्रचार करे और उनके बिजनेस को बढ़ाए। वे पुस्तकें जो उन्होंने प्रकाशित की हैं, वे आपके द्वारा सुझाए गए मापदण्डों पर बिल्कुल भी खरी नहीं उतरतीं, क्योंकि कम्पनी के पास न तो कोई एजुकेशन सिस्टम है और न ही आत्मिक विकास जैसी बातें उनकी अगर कभी कोई मीटिंग होती भी है तो उसमें सिर्फ और सिर्फ बिजनेस प्लान और दूसरों को अपने साथ जोड़ने की बात बताई जाती है। ये लोग दूसरे सामान की भांति पुस्तकें एवं लिटरेचर बेचकर भी धन कमा रहे हैं। चूंकि मैंने आपकी किताबों को पढ़कर ही इस बिजनेस की सही तस्वीर देखी और उत्साहित होकर इस कम्पनी की ज्वाइन किया। अतः अब आप ही मुझे बताएं कि क्या ऐसी कम्पनी के साथ मुझे दिल से जुड़कर काम करते रहना चाहिए, जिसकी नीतियों में केवल उनके स्वार्थ की ही बात सिद्ध होती हो ?
83. मैंने आपके द्वारा लिखी पुस्तकें ‘नेटवर्क मार्केटिंग: सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के’ तथा ‘क्या है यह नेटवर्क मार्केटिंग, जानिए’ पढ़ीं। सच कहूँ तो इन दोनों पुस्तकों को पढ़ने के बाद ही मुझे नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम के कुछ रहस्यों का भी पता चला। मुझे इस व्यवसाय के रहस्यों का तो पता चला ही, साथ ही मुझे यह भी पता चला कि इस व्यवसाय के एजुकेशन सिस्टम द्वारा कोई साधारण से साधारण व्यक्ति भी असाधारण सफलताएं प्राप्त कर सकता है। यहां में स्पष्ट कर देना चाहूंगा कि मैं स्वयं भी एक नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस कम्पनी से जुड़ा हूँ और मुझे उससे आय भी अच्छी हो रही है और मैं यह कह सकता हूँ कि वह एक अच्छी और विश्वासप्रद कम्पनी है। आपकी पुस्तकों पढ़ कर ही मैंने एजुकेशन सिस्टम के विषय में जाना, मगर यहां हमारी कम्पनी में ऐसा कोई एजुकेशन सिस्टम है ही नहीं। यह मेरे लिए बड़े आश्चर्य की बात है कि हमारी कम्पनी के प्रमोटर्स ने आज तक इस ओर ध्यान क्यों नहीं दिया। यहां एजुकेशन या आत्मिक विकास जैसी कोई बात नहीं होती, जबकि मैं दिल से चाहता हूँ कि हमारी कम्पनी में भी एक अच्छा एजुकेशन सिस्टम हो। ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए। मैं कम्पनी को छोड़ना भी नहीं चाहता, क्योंकि इस एक बात को छोड़कर कम्पनी में कोई भी कमी नहीं है।
84. सर, मेरी समस्या हमारा एक सीनियर लीडर है। मैं जिस नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हूँ, उस कम्पनी में हमारा एक सीनियर लीडर है, जो हममें से बहुत से लोगों के साथ धोरवाधड़ी करके पैसा खा गया है। कुछ लोगों को धोखा देने के बाद आज भी वह दूसरे लोगों को उसी तर्ज पर धोखा दे रहा है। दरअसल, उसने बहुत से लोगों को कम्पनी ज्वाइन तो करवा दी है, मगर उन लोगों किट अभी तक नहीं दी है। वह आजकल, आजकल करके नए मेंबर्स को टरकाता रहता है। जब कोई मेंम्बर काफी शोर-शराबा करता है तो उसे किट लाकर दे देता है। इसके बाद भी कुछ आवश्यकताएं बता कर पैसे ठगने की कोशिश में लगा रहता है। अब आप ही बताएं, हम क्या करें? वैसे मैं यह भी बता दूँ कि वह दिरवने में बड़ा शिक्षित और सज्जन दिरवाई देता है, बड़ी मीठी-मीठी और प्यारी बातें करता है, लेकिन उसकी यह बातें और सज्जनता तब तक ही दिखाई देती हैं, जब तक वह अपने शिकार से पैसे नहीं ऐंठ लेता। ऐसे में आप हमारा मार्गदर्शन करें कि हम क्या करें?
85. सर, मैं भी आर्थिक आजादी के अभियान का एक सिपाही हूँ। अपनी इस जंग में लड़ने के लिए मेरे पास जो मुख्य हथियार हैं, वे हैं आप जैसे लेखकों की पुस्तकें और कैसेट्स। मैं किताबें पढ़ने का बहुत शौकीन हूँ और अपने विषय की पुस्तकों खोज-खोजकर पढ़ता रहता हूँ। मेरी समस्या हमारे एक सीनियर लीडर हैं। उनका कहना है कि पुस्तकों पढ़ना बेकार है और इनमें ऐसा कुछ नहीं होता, जिसे अपनाया जाए और न ही हमारे बिजनेस में एजुकेशन सिस्टम का कोई महत्व है। उनका कहना है कि उनका व्यवसाय उनकी

सूझबूझ और उनकी योग्यता के कारण ही चल रहा है। यदि उनहोने परिश्रम न किया होता तो उनका व्यवसाय भी नहीं चलता। मैं जानना चाहता हूं कि क्या यह सच है, क्या उनकी यह धारणा सही है कि इस व्यवसाय में एजुकेशन सिस्टम और पुस्तकों का कोई योगदान नहीं होता ?

86. सूर्या जी, मैं और मेरे कुछ साथी एक एफ.एम.सी.जी.नेटवर्क मार्कोटिंग कम्पनी से पिछले 5-6 वर्षों से जुड़े हुए हैं। हम सभी ने कम्पनी के लिए जी-तोड़ मेहनत कर अच्छा काम किया, जिसके चलते हमारी आर्थिक स्थिति में भी काफी इजाफा हुआ और अब हम सभी सफल नेटवर्क मार्कोटिंग लीडर के तौर पर जाने जाते हैं। शुरू-शुरू में तो कम्पनी ने हमारे व्यक्तित्व विकास एवं एजुकेशन पर भी पूरा ध्यान दिया, किन्तु अब पिछले कुछ समय से कम्पनी का रवैया बदल रहा है। कम्पनी जहां पहले हमें मोटिवेशनल व इस व्यवसाय से संबंधित पुस्तकों प्रमोट करने के लिए कहती थी, वहीं अब कम्पनी हम सभी लीडर्स की किताबें प्रमोट करने से रोक रही है तथा कई नई नीतियां भी लागू कर रही है, जिसके अंतर्गत यदि कोई लीडर इस बिजनेस से संबंधित किसी लेखक की कोई भी पुस्तक प्रमोट करते हुए पाया जाता है तो कम्पनी की नई नीतियों के मद्देनजर उसे कमीशन से वंचित कर दिया जाएगा और साथ ही कम्पनी हर उस लीडर को निलम्बित करने की धमकी भी दे रही है। अब आप ही हमें बताएं कि ऐसी स्थिति में हम क्या करें?
87. सर, मैं पिछले तीन-चार साल से एक नेटवर्क कम्पनी से जुड़ा हूं। शुरू-शुरू में कम्पनी के पास अधिक प्रोडक्ट नहीं थे और जो थे, वे भी ठीक-ठाक गुणवत्ता वाले ही थे। हम लोगों ने रात-दिन मेहनत करके अपने बिजनेस को दूर-दराज के गांवों-कस्बों तक खूब फैलाया, क्योंकि तब कम्पनी में ज्वाइनिंग फीस भी काफी कम थी। आज कम्पनी का काफी विस्तार हो चुका है, पर अफसोस की बात यह है कि हमारी कम्पनी में कोई एजुकेशन सिस्टम या व्यक्तित्व विकास जैसे विषयों पर कोई ध्यान नहीं दिया जाता, साथ ही कम्पनी के सभी प्रोडक्ट भी काफी घटिया क्वालिटी के आ रहे हैं, जिन्हें हम अपने घरों में इस्तेमाल करने से भी कतरा रहे हैं तो उन्हें दूसरे लोगों को इस्तेमाल करने की सलाह कैसे दें। अब आप ही हमें सुझाएं कि हमें क्या करना चाहिए ?
88. सर, मैं एक ऐसी कम्पनी से जुड़ा हूं, जिसकी ज्वाइनिंग फीस ठीक-ठाक है, पर कम्पनी के प्रोडक्ट कुछ खास अच्छे नहीं हैं। हां, यह जरूर कह सकता हूं कि कम्पनी का एजुकेशन सिस्टम बहुत ही अच्छा है। हम सभी नेटवर्कर्स इस कम्पनी में अपने व्यक्तित्व विकास के साथ-साथ बहुत कुछ सीख भी रहे

सवाल जवाब

सवाल नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में आपका क्या विचार है?

जवाब नेटवर्क मार्केटिंग के विषय में मैंने काफी रिसर्च की है और इस पर आधारित फंक्शंस और मीटिंग्स को भी मैंने अटेंड किया है। मेरे कुछ करीबी मित्र भी नेटवर्क मार्केटिंग में बड़ी सफलताएं प्राप्त कर चुके हैं। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को देखने और समझने के बाद मैं इस नतीजे पर पहुंचा हूं कि यह एक बहुत ही खूबसूरत और अच्छा व्यवसाय है, जिसका मैं शब्दों में वर्णन नहीं कर सकता। सिर्फ इतना ही कह सकता हूं कि कोई भी व्यक्ति इस बिजनेस की खूबसूरती, अच्छाई और शक्ति को पहली बार में ही नहीं समझ सकता, इसे समझने में समय लगता है। इस व्यवसाय को करते हुए आपसे कई तरह की गलतियां भी हो सकती हैं तथा कई तरह की शंकाएं और प्रश्न भी आपके दिमाग में आ सकते हैं। मगर जब आप इसके सिस्टम को समझते हुए आगे बढ़ते हैं और नेटवर्क मार्केटिंग करते हैं तो आपकी सभी शंकाओं का समाधान हो जाता है और सामने आए प्रश्नों के उत्तर भी धीरे-धीरे आपको मिलने लगते हैं।

यूएसए में लगभग दस लाख लोग करोड़पति हैं और उनमें से बीस प्रतिशत पिछले वर्षों में नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा करोड़पति बने हैं। ऐसा इसलिए संभव हुआ कि वे पूरी लगन के साथ इस व्यवसाय से जुड़े हुए हैं।

सवाल यह नेटवर्किंग क्या है? इसका क्या तात्पर्य है?

जवाब आसान शब्दों में आप इसे ऐसे समझ सकते हैं कि यह एक ऐसी प्रक्रिया है, जिसमें अलग-अलग लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति की सहायता करता है। इस प्रकार नेट यानि जाल की भांति विभिन्न दिशाओं के लोग इससे जुड़ते रहते हैं और देखते ही देखते अच्छे और प्रगतिशील लोगों का एक जाल बन जाता है। इस प्रकार एक-दूसरे की मदद करते हुए वे अपने लक्ष्यों को प्राप्त करते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस सिस्टम दुनिया में एक सशक्त वित्तीय शक्ति के रूप में तेजी से विकसित हो रहा है, जो लोग भविष्य में अपना बिजनेस करना चाहते हैं और अपने आर्थिक भविष्य को बेहतर बनाना चाहते हैं, उन्हें इस उद्योग में शामिल होने के बारे में गंभीरता से विचार करना चाहिए।

❏ सवाल क्या आप हमें बताएंगे कि आखिर नेटवर्क मार्केटिंग क्या है और इसे कैसे करते हैं?

जवाब यह एक ऐसा सफल व्यवसाय है, जिसे सीखकर आप दूसरों को भी सिखाएं, जिससे आपके पास हमेशा-हमेशा के लिए पैसा आने लगे, तब आपको केसा लगेगा? निःसंदेह आपको अच्छा ही लगेगा। यही तो है नेटवर्क मार्केटिंग, जिसे पूरी दुनिया के लोग स्वीकार करने लगे हैं। आज की तारीख में नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता मिलेगी ही, इस बात में कोई शक ही नहीं रहा। इसका कारण यह है कि इस व्यवसाय में जो भी व्यक्ति सिस्टम को फॉलो करते हुए सीखता रहा और दूसरों को सिखाता हुआ अपने साथ जोड़ता चला गया, उसे कामयाबी अवश्य मिली है।

वैसे यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग की परिभाषा जानना चाहते हैं तो सीधे और सरल शब्दों में कहा जा सकता है कि बड़ी-बड़ी कंपनियां अब अपने और अपने उपभोक्ता के बीच किसी भी प्रकार का व्यवधान नहीं चाहतीं। मसलन, स्टॉकिस्ट, एजेंट, डिस्ट्रीब्यूटर्स, होल सेलर, रिटेलर आदि के रूप में। वे सिर्फ यह चाहती हैं कि हमारे उपभोक्ता से हमारा सीधा संवाद हो और जो लाभ स्टॉकिस्ट, एजेंट, डिस्ट्रीब्यूटर्स, होल सेलर और रिटेलर कमा रहे हैं, वह लाभ सीधे उपभोक्ता को मिले।

यह एक ऐसी बिजनेस प्रणाली है, जिसमें प्रत्येक व्यक्ति को स्वतंत्र रूप से कंपनी के उत्पाद बेचने एवं सेवाएं प्रदान करने का अधिकार होता है। साथ ही वे दूसरे लोगों को बिजनेस में स्पांसर नियुक्त कर अपना बिजनेस पार्टनर बना सकते हैं। काम करने का यही तरीका एक से दूसरे तक तथा दूसरे से तीसरे तक तथा तीसरे से चौथे तक बढ़ता रहता है और आपको उन सभी लोगों के बिजनेस पर भी बोनस मिलता है, जिन्हें आपने अपने साथ जोड़ा हुआ होता है। इस बिजनेस की यह खासियत है कि आप बहुत ही कम समय में अपने साथ सैकड़ों डिस्ट्रीब्यूटर्स जोड़ सकते हैं, जिनके बिजनेस वॉल्यूम पर आपको भी बोनस एवं कमीशन मिलता है।

जो लोग यह सोचते हकि वे इस बिजनेस को ज्वाइन करते ही अमीर बन जाएंगे तो उनका ऐसा सोचना बिल्कुल गलत है, क्योंकि इस बिजनेस के भी कुछ नियम हैं, नीतियां हैं, सिद्धांत हैं और तकनीक हैं, जिनका प्रयोग करने के बाद ही इस बिजनेस में सफलता पाई जा सकती है और उन्हें अपनाकर ही वे अमीर बन सकते हैं।

❏ सवाल नेटवर्क मार्केटिंग के क्या-क्या फायदे हैं?

जवाब सबसे बड़ा फायदा तो यह है कि यह बिजनेस आपको स्वावलंबी बनाता है। आप के भीतर आत्मविश्वास उत्पन्न होता है, आपकी शिक्षा का स्तर ऊंचा होता है, आपकी पर्सनैलिटी डेवलप होती है, अच्छी सोसाइटी और अच्छे (पढ़े-लिखे) लोगों की संगत मिलने के कारण आपका स्टैंडर्ड ऑफ लीविंग सुधरता है, आप मैनेर्स सीखते हैं। आपके बैठने, खाने और बातें करने का अंदाज बदल जाता है। इस सबके साथ-साथ आपको मिलती है आर्थिक स्वतंत्रता यानि गुलामी (नौकरी) से मुक्ति।

यहां मैं स्पष्ट कर दूं कि इस व्यवसाय में आप अपना वह समय लगाएं, जिसे अब तक आप बर्बाद करते रहे हैं यानि नौकरी पर जाने से पहले का और नौकरी पर से आने के बाद का समय। इस खाली समय का सदुपयोग करके यदि आपको अपनी मेहनत से अतिरिक्त आय प्राप्त होती है तो इसमें बुराई क्या है? इस व्यवसाय की बदौलत आपका सकल बढ़ता है, नए-नए लोगों से आपकी भेंट होती है और आपको एक अलग व्यक्तित्व के रूप में लोग जानने लगते हैं। आज के इस दौर में हर व्यक्ति अधिक से अधिक धन कमाना चाहता है, मगर कुछ लोगों को रास्ते

नहीं मिलते। यह व्यवसाय आपको धन और सम्मान कमाने का एक सुलभ रास्ता उपलब्ध कराता है। क्या इसे आप कम फ़ायदेमंद मानते हैं।

यह सीखने और सिखाने का बिजनेस है, इस बिजनेस को करते हुए सीखने और सिखाने की जो कड़ी बनती है, उससे इस बिजनेस को करना बहुत ही आसान हो जाता है। अतः इस बिजनेस में सफलता के लिए सीखने पर विशेष ध्यान देने की जरूरत है।

सवाल नेटवर्क पैसा कैसे कमाते हैं? कंपनी यह पैसा क्यों और कैसे बांटती है ?

जवाब कोई भी कंपनी पैसा अपने घर से नहीं देती। कंपनी पैसा तभी देती है, जब कंपनी के उत्पाद बिकते हैं। साधारण बिजनेस में स्टॉकिस्ट, एजेंट, होल सेलर्स, रिटेलर्स, विज्ञापन आदि के लिए पैसा खर्च होता है, जबकि नेटवर्क मार्केटिंग में इन मदों में होने वाले सभी खर्च बच जाते हैं। यही बचा हुआ पैसा कंपनी कमीशन एवं बोनस के रूप में अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स को बांट देती है।

ज्यादातर नेटवर्कर्स इसी बात से संतुष्ट हो जाते हैं कि उन्हें डिस्काउंट पर सामान मिल जाता है और वे इन्हीं उत्पादों को अपने पड़ोसियों एवं जान-पहचान वालों को बेच देते हैं, परंतु उन्हें इसके असली लाभ का पता ही नहीं होता। नेटवर्क को असली आमदनी तब प्राप्त होती है, जब उसका बिजनेस बढ़ने पर उसे बोनस मिलना आरंभ होता है। बोनस बांटने के लिए नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी का एक निश्चित हिस्सा सुरक्षित रहता है, जो नेटवर्क के सदस्यों को मासिक या वार्षिक अवधि में मिलता रहता है। कंपनी बोनस का बंटवारा किसी एक नेटवर्क के व्यक्तिगत बिजनेस के आधार पर नहीं करती, बल्कि उसके पूरे ग्रुप द्वारा किए गए बिजनेस के आधार पर करती है।


जो लोग इस व्यवसाय को महत्वपूर्ण व विशेष सफलता देने वाला व्यवसाय मानकर कार्य करते हैं, वही लोग इस व्यवसाय में एक दिन अवश्य ही सफल होते हैं।

सवाल जहां तक मैंने देखा और सुना है कि लोगों को विचार इस नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में ठीक नहीं हैं?

जवाब जी हां, आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं। नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में अगर आप पूछें तो अलग-अलग लोगों के अलग-अलग विचार होंगे। कारण साफ है कि उन लोगों ने नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में ठीक से अध्ययन ही नहीं किया और न ही कभी उसे समझा। जैसे कि एक बार मैंने एक कहानी सुनी थी कि चार अंधों को एक हाथी के सामने ले जाकर खड़ा कर दिया जाता है और पूछा जाता है कि बताओ यह हाथी दिखने में कैसा लगता है? तब एक अंधे के हाथ में हाथी का पांव आता है तो वह कहता है कि यह खंबे जैसा है, दूसरे के हाथ में हाथी की पूंछ आती है तो वह कहता है कि यह सांप जैसा है, तीसरे के हाथ में हाथी की सूंड आती है तो वह कहता है कि यह एक बड़े पाइप जैसा है, चौथा, जिसके हाथ में हाथी का कान आता है, वह घोषणा करता है कि यह तो ताड़ के पत्ते जैसा है। इस प्रकार चारों में विवाद उत्पन्न हो जाता है। चारों अपने-अपने अनुभव को ठीक बता रहे हैं, मगर


हाथी को पूर्णरूप से चारों में से किसी ने नहीं देखा, मात्र एक हिस्सा छूकर अपना मत स्थापित कर लिया कि हाथी वैसा ही है, जैसा मैंने अनुभव किया, दूसरा मुझे बेवकूफ बना रहा है। ठीक इसी प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग के विषय में लोगों के अलग-अलग अनुभव और विचार हैं। किसी को लगता है कि यह मेम्बर बनाने की कोई स्कीम है, किसी को लगता है कि प्रोडक्ट बेचने का कोई काम है, किसी को लगता है कि यह पैसा ठगने का काम है, किसी को कुछ तो किसी को कुछ लगता है। इस प्रकार अधिकांश लोगों को इस बिजनेस की शक्ति का अंदाजा ही नहीं लग पाता है।

बहुत से आपको जानकारी प्रारंभ में इस व्यवसाय को साथ जुड़ने के लिए आपको मना कर सकते हैं, साथ ही वे आपके आप इस व्यवसाय से जुड़े रहे और निरंतर अपने कार्य को करते रहे तो भविष्य में वही लोग आपकी सफलता को देखकर स्वतः ही आपसे जुड़ने की भरसक कोशिश करेंगे।

 **सवाल** क्या आपको लगता है कि नेटवर्क मार्केटिंग का भविष्य उज्ज्वल है ?

जवाब जी हाँ, नेटवर्क मार्केटिंग का भविष्य बहुत ही उज्ज्वल है और भविष्य में यही व्यापार नीति तेजी से विकसित होगी। इसका सबसे बड़ा कारण यही है कि लोग इसकी शक्ति को जान चुके हैं। पढ़े-लिखे और तरक्की पसंद लोग इस बिजनेस में आ रहे हैं और बड़ी खूबसूरती से इस बिजनेस को सीखते व करते हुए निरंतर सफलता की राह पर आगे बढ़ रहे हैं। आपकी जानकारी के लिए बता दूँ कि भारत की अग्रणी कंपनियों ने भी अपने उत्पाद बेचने के लिए अब नेटवर्क मार्केटिंग की नीति को अपना लिया है। दुनिया की 1000 से ज्यादा बड़ी-बड़ी कंपनियाँ अपने उत्पाद और सेवाओं की मार्केटिंग, नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम के द्वारा कर रही हैं। कई विद्वान नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली पर शोध कर चुके हैं। आज पूरे अमेरिका के स्कूलों में नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस प्रणाली पढ़ाई जाती है और यह सिस्टम बड़ी तेजी से पूरी दुनिया में बढ़ रहा है।


आप अपने गुजरे हुए बुरे वक्त के बारे में ज सोचें, ‘ जो बीत गया, सो बीत गया ’ वाला नजरिया रखकर अगर आज आप अपने शेष जीवन को ध्यान में रखते हुए अपनी सूझबूझ का इस्तेमाल करके प्राप्त अवसरों का सही लाभ उठाएं तो अवश्य ही आप अपने जीवन को खुशहाल बना सकते हैं।

 **सवाल** आप नेटवर्क मार्केटिंग की इतनी तारीफ क्यों करते हैं?

जवाब नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस की तारीफ करने के पीछे सबसे बड़ा कारण यह है कि इसका एजुकेशन सिस्टम बहुत ही बढ़िया है और यही इस बिजनेस का पहला फायदा है। आपको कंपनी के बिजनेस प्लान, कमीशन प्लान व बोनस प्लान के लालच से आगे बढ़कर यह देखना चाहिए कि क्या यह कंपनी अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स को शिक्षित करने में दिलचस्पी लेती है या नहीं? कहीं कंपनी आपको सिर्फ एक सेल्समैन तो नहीं बना रही? इसके


लिए आपको थोड़ा ज्यादा समय लगाना होगा। तीन-चार घंटों का सेल्स लक्चर सुनने और कंपनी द्वारा बनाए गए रंगीन कैटलॉगों को देखने से ज्यादा मेहनत करनी होगी। आपको यह जानने का प्रयत्न भी करना होगा कि कंपनी के एजुकेशनल प्रोग्राम्स कैसे हैं, कंपनी किस दर्जे के शिक्षण एवं प्रशिक्षण के कार्यक्रम आयोजित करती है? अपना कुछ समय निकालकर उन ट्रेनर्स से भी मिलें, जो शिक्षण एवं प्रशिक्षण देते हैं। आपको स्वयं पता चल जाएगा कि इस बिजनेस में कितनी शक्ति है।

आपके जीवन में दुःखद बात यह नहीं है कि आप अपने लक्ष्य तक नहीं पहुंच पाते, दुःखद बात तो असल में यह है कि आपके जीवन में कोई लक्ष्य ही नहीं होता, जिस तक आप पहुंच सकें। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस आपको एक लक्ष्य प्रदान कर मनचाही सफलता प्राप्त करने का अवसर देता है।

 **सवाल** मगर कुछ लोगों का तो यह कहना है कि यह दूसरों को टोपी पहनाने का धंधा है ?

जवाब जी हां, उन लोगों का कहना बिल्कुल ठीक है कि यह दूसरों को टोपी पहनाने का ही धंधा है, मगर यह टोपी दूसरों को बेवकूफ बनाने के लिए नहीं पहनाई जाती, बल्कि उन्हें स्मार्ट बनाने के लिए पहनाई जाती है। यह टोपी सबको सर्दी-गर्मी और बरसात से तो बचाती ही है, साथ ही यह टोपी पहनने वाले में आत्मविश्वास भी भरती है। इस टोपी को पहनने के बाद तो कई लोगों ने दूसरों की गुलामी और नौकरी छोड़कर अपना एक अलग अस्तित्व स्थापित किया है। इस टोपी को पहनने के बाद लोगों को आर्थिक आजादी मिलती है तथा परिवार सुखी और संपन्न होता है।

यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से जुड़े हैं और आपको उसे करने में दिक्कतें आ रही हैं तो घबराइए मत, हमेशा यह ध्यान रखिए कि दिक्कतें सभी व्यवसायों में आती हैं, चाहे वे बहुत ही आसान और छोटे व्यवसाय ही क्यों न हों, इसलिए इस व्यवसाय को पूरी लगन, साहस और सूझबूझ के साथ करते रहें, आपको सफलता अवश्य मिलेगी।

 **सवाल** जब आप इस बिजनेस की इतनी तारीफ कर रहे हैं और कह रहे हैं कि यह बहुत ही खूबसूरत और अच्छा व्यवसाय है तो दुनिया का हरेक व्यक्ति यह बिजनेस क्यों नहीं कर लेता ?

जवाब जिस प्रकार आई.ए.एस., आई.पी.एस., एम.बी.ए., चार्टर्ड एकाउंटेंट्स, इंजीनियरिंग, मेडिकल आदि की पढ़ाई व्यक्ति को समाज में सम्मान और धन दोनों ही दिलाती है, मगर फिर भी हर व्यक्ति इन क्षेत्रों में क्यों नहीं चला जाता और प्रत्येक व्यक्ति को इस क्षेत्र में सफलता क्यों नहीं मिलती, ठीक वैसे ही हर व्यक्ति को नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के क्षेत्र में सफलता प्राप्त नहीं होती और यह बिजनेस हर एक के लिए है भी नहीं, क्योंकि इस बिजनेस के लिए सकारात्मक सोच, दृढ़ इच्छाशक्ति, कार्य के प्रति समर्पण भाव, कठोर परिश्रम, कुछ

खास और कुछ नया कर दिखाने की लालसा और अपने सपनों को साकार करने का लगातार प्रयास करते रहने की आवश्यकता होती है, जो हर किसी में नहीं होती।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस एक साधारण आदमी को असाधारण बनाने का एक सशक्त माध्यम है, यदि कोई व्यक्ति कम से कम 5 वर्ष तक इस व्यवसाय को मन लगाकर कर ले तो वह अपने अब तक के जीवन में कठोर परिश्रम करने के बावजूद भी जो कुछ प्राप्त नहीं कर पाया है, उसे वह इस बिजनेस को अपना कर प्राप्त कर सकता है और अपने सभी सपनों को साकार कर सकता है।

सवाल नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस ज्वाइन करने वालों से कहा जाता है कि आपके बिजनेस वॉल्यूम के हिसाब से आपको जीवन भर कमीशन मिलता रहेगा और आपके बाद यह कमीशन आपके नॉमिनी को मिलता रहेगा। मैं यह जानना चाहता हूँ कि इस बात की क्या गारंटी है कि कम्पनी ऐसा ही करेगी और यदि भविष्य में कंपनी ने अपने वादे को अनुसार कमीशन न भेजा तो हम क्या कर सकते हैं ?

जवाब सबसे पहले तो इस तथ्य को समझ लें कि नेटवर्क मार्केटिंग करने वाले नेटवर्कर्स कंपनी की रीढ़ होते हैं। उनके दम पर ही कंपनी अपने प्रोडक्ट को घर-घर तक पहुंचाती है। जब कंपनी के प्रोडक्ट सेल होते हैं तो कंपनी कमीशन देती है। जो नेटवर्कर जितनी अधिक मेहनत करता है, उसे उतना ही अधिक कमीशन मिलता है। जिस डिस्ट्रीब्यूटर की टीम अच्छा काम कर रही होगी, कंपनी उसे खुशी-खुशी कमीशन भला क्यों नहीं देगी। जहां तक कंपनी द्वारा डिस्ट्रीब्यूटर की मृत्यु के उपरांत उसके नॉमिनी को कमीशन न दिए जाने वाली बात है तो यदि कंपनी ऐसा करती है तो सभी डिस्ट्रीब्यूटर्स में कंपनी के इस कदम का गलत संदेश जाएगा और वे वादा खिलाफी करने के कारण कंपनी को छोड़ देंगे। इससे कंपनी का पहिया जाम हो जाएगा और एक छोटी-सी गलती के कारण वर्षों की मेहनत पर पानी फिर जाएगा। क्या कोई कम्पनी ऐसा रिस्क उठाएगी? संभवतः हरगिज नहीं। अतः इस शंका को आप मस्तिष्क से निकाल दें। अच्छी कंपनियां ऐसी ओछी हरकतें नहीं करतीं। आप विश्वासपूर्वक अपने मार्ग पर आगे बढ़ें।

आपकी टीम आपकी देखकर ही प्रेरणा लेती है और उत्साह व सकारात्मक नजरिए व ते साथ कार्य करती है, इसलिए यह अत्यंत आवश्यक है कि आप भी अपने नजरिए को सकारात्मक रखें, उत्साह को साथ इस व्यवसाय को आगे बढ़ाएं, ज्यादा से ज्यादा मीटिंग्स अटेंड करें, अच्छे संस्कार अपनाएं,

अपनी टीम को आगे बढ़ने के लिए प्रोत्साहित करें, खुद को व अपनी टीम को शिक्षित करने की यथासंभव कोशिश करें। ये बातें इस बिजनेस में सफलता पाने को लिए विशेष महत्व रखती हैं।

सवाल चलिए, आपकी बात मान लेते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग में बहुत पैसा है, मगर पैसा ही तो सब कुछ नहीं होता, पैसे से हम दुनिया की हर चीज तो नहीं खरीद सकते। मसलन, सुख – शांति पैसे से नहीं खरीदी जा सकती ?

जवाब यह प्रश्न थोड़ा जटिल है, लेकिन प्रश्न है अच्छा। अक्सर हम लोगों को ऐसा कहते अवश्य सुनते हैं कि पैसे से सब कुछ नहीं खरीदा जा सकता, लेकिन पैसे से ही बहुत कुछ खरीदा भी जा सकता है। सुख और शांति पैसे से खरीदी जाने वाली चीजें नहीं हैं और न ही ये चीजें बाजार में बिकती हैं। सुख-शांति का संबंध मन से है। यदि आपका मन खुश है, आप चिंता मुक्त हैं, आपके समक्ष कोई समस्या मुंह फाड़े नहीं खड़ी है, आपके आश्रितजन प्रसन्न हैं, उनकी सभी आवश्यकताएं समय पर और बिना किसी टेंशन के पूरी हो रही हैं तथा अकस्मात् खड़ी हो जाने वाली समस्याओं से निपटने में आप सक्षम हैं तो सोचिए कि आपका मन दुखी क्यों होगा, अशांत क्यों होगा?

उपरोक्त सभी आपूर्तियां आप धन से पूर्ण कर लेते हैं। यदि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस आपकी मेहनत के अनुसार भरपूर और आपकी अपेक्षा से अधिक धन मुहैया करा रहा है तो फिर क्या दिक्कत है? इससे साफ जाहिर होता है कि व्यक्ति की सुख-सुविधा में धन की महत्वपूर्ण भूमिका है और इस हकीकत को आप झुठला नहीं सकते और न ही इस सच्चाई को नकार सकते हैं, इसलिए यह कहना ठीक नहीं कि धन से सुख-शांति नहीं खरीदी जा सकती। सुख के साधन 100 प्रतिशत धन से जुटाए जाते हैं और शांति सुख से उत्पन्न हुई मन की अनुभूति है। इससे सिद्ध होता है कि इनके मूल में धन ही है। हां, पाप कर्मों के कारण उत्पन्न हुई मन की अशांति धन से दूर नहीं हो सकती। यह आध्यात्मिक विषय है और इस प्रकार के पाप कर्म का निवारण प्रायश्चित्त है, धन नहीं। आज की गला-काट प्रतिस्पर्धा और भौतिक युग में धन के महत्व को नकारा नहीं जा सकता, इस बात को गांठ बांध लें।

बिना नौकरी या व्यवसाय को छोड़े यदि कोई काम आपके सामने उपस्थित है, जिससे आपको अधिक मात्रा में धन प्राप्ति की उम्मीद हो तो आपको बिना देर किए तुरन्त निर्णय लेना चाहिए और उसे तुरंत शुरू कर देना चाहिए। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस भी कुछ ऐसा ही बिजनेस है।


सवाल नीचे के लोग ऊपरवालों के लिए काम करते हैं, इसलिए ऊंचे स्तर पर बैठे लोग ब्रीचे वालों पर काम करने के लिए दबाव डालते हैं यानि मेहनत निचे वाले करते हैं और ऊपर वालों को लाभ मिलता है, खासतौर पर फर्म को मालिक ही इस बिजनेस में अधिक अमीर होते हैं, क्या यह सच नहीं है ?

जवाब जी नहीं, ऐसा कुछ नहीं है, यह मात्र गलतफहमी है। यह नेटवर्क मार्केटिंग का सिस्टम ठीक से न समझने के कारण उत्पन्न होती है। इस गलतफहमी को आप फौरन मन से निकाल दें कि आप किसी दूसरे के लिए काम करते हैं। जिस समय आप इस बिजनेस में प्रवेश लेने के लिए एग्जीमेंट (फॉर्म) पर हस्ताक्षर करते हैं, उसी पल से आप अपना खुद का बिजनेस शुरू कर देते हैं। आप स्वयं ही अपने बॉस हैं और स्वयं ही कर्मचारी भी। आपके ऊपर कोई भी आपका सुपरियर नहीं है। न तो वह, जिसने आपको स्पॉन्सर किया है और न ही कंपनी का मैनेजमेंट।

आप पर कोई हुक्म नहीं चलाता। हां, सलाह और मदद दे सकते हैं और देते हैं।

यदि आपको स्पॉन्सर आपको सलाह देता है और बिजनेस बढ़ाने के लिए आपको उकेसाता है तो वह केवल अपना ही भला नहीं सोचता, उसमें भला तो आपका भी है। आप ऐसा क्यों समझते हैं कि वह आपका बॉस है। यदि आप ऐसा समझते हैं तो गलत समझते हैं। वह आपका बिजनेस पार्टनर है, आप पर दबाव बनाने में यदि उसे फायदा मिल रहा है तो इसमें आपको भी तो फायदा मिल रहा है। मेरी आपको सलाह है कि इस सोच से उबरें। नेटवर्क मार्केटिंग में न कोई नौकर है, न मालिक, सभी अपना-अपना व्यवसाय कर रहे हैं।

इस बिजनेस में सफलता पाने का सबसे सरल सूत्र यह है कि आप अपनी टीम के बारे में हमेशा अच्छा सोचें। उनको सही और उचित शिक्षा दें व अच्छे मार्गदर्शकों से मार्गदर्शन भी कराएं।

 **सवाल** सही कंपनी का चुनाव कैसे करें ?

जवाब मल्टीलेवल मार्केटिंग में सही कंपनी के चुनाव के लिए चार मुख्य विषयों पर ध्यान देना परम आवश्यक है— प्रोडक्ट, प्रोफाइल, प्लान, प्रोग्राम्स।

प्रोडक्ट: देखें कि कंपनी के उत्पाद क्या हैं तथा वे कितने अच्छे हैं। कंपनी के प्रोडक्ट इतने अच्छे एवं यूनीक होने चाहिए कि लोग उस प्रोडक्ट को खरीदने के लिए मजबूर हो जाएं तथा प्रोडक्ट की क्वालिटी इतनी अच्छी होनी चाहिए कि खरीददार को उसके पैसे की सही कीमत मिल सके। उसे ऐसा हरगिज नहीं लगना चाहिए कि उसे ठग लिया गया है।


प्रोफाइल: कम्पनी की प्रोफाइल के बारे में अच्छी तरह पता करना बेहद जरूरी है। देखें कि कंपनी के प्रमोटर कौन हैं और उनका विजन क्या है? उनकी फाइनेंसियल बैक क्या है तथा कंपनी कितने वर्षों से चल रही है, क्योंकि ज्यादातर कंपनियां एक से दो वर्ष के अंदर ही बंद हो जाती हैं। अतः किसी सुस्थापित कंपनी का ही चुनाव करें।

प्लान: कम्पनी का मार्केटिंग प्लान क्या है? उसमें कितना इन्वेस्टमेंट किया जाता है, नेटवर्क को उसकी कीमत का पूरा लाभ मिल रहा है या नहीं और कंपनी में बाद में आने वाले के लिए भी आगे बढ़ने का उतना स्कोप है, जितना पहले आने वालों को मिला है, क्या बाद में आने वाला भी अधिक धन कमा सकता है, क्या इसे हर व्यक्ति समान रूप से कर सकता है? आदि।

प्रोग्राम्स: यहां प्रोग्राम्स से तात्पर्य मीटिंग्स, फंक्शंस, सेमिनार्स और एजुकेशनल प्रोग्राम्स से है। देखें कि कंपनी का एजुकेशन सिस्टम क्या है? कंपनी अपने नेटवर्कर्स के लिए एजुकेशनल प्रोग्राम्स आयोजित करती है या नहीं, कंपनी अपने नेटवर्कर्स के आत्मविकास के लिए पुस्तकें, कैसैट्स आदि उपलब्ध कराती है या नहीं और समय-समय पर अच्छे ट्रेनरों को बुलाकर अपने सभी डिस्ट्रीब्यूटर्स का व्यक्तित्व विकास करती है या नहीं?

यदि आप कंपनी के इन चार विषयों को अपने अनुकूल पाते हैं तो निःसंदेह ऐसी कंपनी का चुनाव करके आपको पछताना नहीं पड़ेगा।

इस व्यवसायमें कामयाबी प्राप्त करने के लिए दूसरों के साथ कभी भूले से भी छल – कपट व धोखेबाजी नहीं करनी चाहिए। आपको यही सीख अपनी टीम को भी देनी चाहिए।

 **सवाल** सर ! आज हमारे सामने नेटवर्क मार्केटिंग के नाम पर बिजनेस करने वाली कई

कम्पनियां हैं, ऐसे में हमारे सामने सबसे बड़ी समस्या यह है कि हम यह कैसे जानें कि सबसे अच्छी और फेयर डील करने वाली कम्पनी कौन है ? हम किस कम्पनी के साथ जुड़ें, जिससे हम जीवन में तरक्की कर सकें और आगे बढ़ सकें।

जवाब यह एक बेहद महत्वपूर्ण सवाल है, यह सवाल हर उस व्यक्ति के सामने आता है, जो जीवन में उन्नति करने के लिए किसी नेटवर्क कम्पनी के साथ जुड़ने का इच्छुक होता है। कुछ लोग इसी पशोपेश में पड़कर अपना बहुत सा कीमती वक्त बर्बाद कर देते हैं। इस संदर्भ में मुझे ढेरों पत्र प्राप्त होते हैं, जिनके जवाब मैं ईमेल आदि के माध्यम से उन्हें देता भी हूं, फिर भी सभी पाठकों को उत्तर देना सम्भव नहीं हो पाता, अतः इस प्रश्न को मैंने प्रमुखता से इस पुस्तक में स्थान दिया है।

दोस्तों! इस संदर्भ में आप '4 पी' का फार्मूला याद रखें। '4 पी' यानि—

पी-1 यानि प्रोफाइल ऑफ द कम्पनी

पी-2 यानि पीपल ऑफ द कम्पनी

पी-3 यानि प्रोडक्ट ऑफ द कम्पनी

पी-4 यानि प्लान ऑफ द कम्पनी

पी-1 यानि प्रोफाइल ऑफ द कम्पनी

प्रोफाइल ऑफ द कम्पनी में आप देखें कि कम्पनी का बैंक ग्राउंड क्या है? कम्पनी की स्थापना कब हुई थी, कम्पनी की आर्थिक स्थिति कैसी है, बाजार में कम्पनी की साख कैसी है और वह कितने वर्षों से इस क्षेत्र में कार्यरत है, कम्पनी का वार्षिक टर्न ओवर क्या है और कितना है?

पी-2 यानि पीपल ऑफ द कम्पनी

पीपल ऑफ द कम्पनी में यह देखें कि कम्पनी को किन लोगों ने स्थापित किया था, उनका उद्देश्य क्या था? इस विषय पर भी ध्यान दें कि फिलहाल कम्पनी का संचालन किन लोगों के हाथों में है, इस तथ्य की छानबीन अच्छी तरह करें कि वर्तमान में कम्पनी के डायरेक्टर्स कौन लोग हैं, कहीं उनके नाम के साथ किसी किस्म के घपले-घोटाले या धोखाधड़ी आदि के केस तो नहीं जुड़े हैं, अतीत में उनका कोई आपराधिक रिकार्ड तो नहीं है? इसी प्रकार मैनेजमेंट के साथ जुड़े लोगों के विषय में भी पूरी तहकीकात करें। कम्पनी मैनेजमेंट की कार्यशैली पर भी गौर करें कि कम्पनी का सारा काम सिस्टमेटिक ढंग से होता है या नहीं। इसके अतिरिक्त आपके जो अप लाइन हैं, उनके विषय में भी पूरी जानकारी लें। मसलन, आप अपने जिस अप लाइन के साथ जुड़ रहे हैं, वह अपने उस व्यवसाय के प्रति कितना समर्पित है, कितना उत्साहित और कितना एक्टिव है, एक्टिव है भी या नहीं? वह शिक्षित है या अशिक्षित? नकारात्मक सोच वाला है या सकारात्मक सोच वाला? कहीं उसका भी कोई आपराधिक रिकार्ड तो नहीं? समाज में उसकी प्रतिष्ठा कैसी है? कहीं ऐसा तो नहीं कि वह मजबूरी या बला टालने के लिए आपको अपने साथ जोड़ रहा हो और आगे चलकर आपको बीच मंझधार में छोड़कर कहीं गायब हो जाए और आप उसे ढूँढते ही रह जाएं। इस प्रकार यदि कम्पनी की बैंक ग्राउंड ठीक नहीं है या कम्पनी के डायरेक्टर, मैनेजमेंट या आपका एक्टिव अप लाइन ठीक नहीं है तो इस कम्पनी से आपका जुड़ना ठीक नहीं।


पी-3 यानि प्रोडक्ट ऑफ द कम्पनी

अगर पी-1 और पी-2 में सभी कुछ ठीक-ठाक है तो भी आप आंख मूंदकर कम्पनी से न जुड़ जाएं। उपरोक्त सभी बातों के बाद आप प्रोडक्ट ऑफ द कम्पनी की तहकीकात करें यानि कम्पनी के प्रोडक्ट की जांच-पड़ताल करें। देखें कि कम्पनी के प्रोडक्ट यूनिक हैं या नहीं, यूनिक होने के साथ साथ वे प्रोडक्ट सबकी जरूरत के हैं या नहीं, यह भी देखें कि कम्पनी के प्रोडक्ट बार-बार और रोज-रोज इस्तेमाल होने वाले हैं या नहीं? यदि कम्पनी रोजमर्रा की जरूरतों वाले प्रोडक्ट्स की मार्केटिंग कर रही है तो यह बहुत अच्छी बात है, इन प्रोडक्ट्स के जरिए आप तेजी से आगे बढ़ सकते हैं। इसके अतिरिक्त आप यह भी देखें कि कम्पनी अपने प्रोडक्ट स्वयं बनाती है या कहीं से बने-बनाए प्रोडक्ट लेकर उन पर अपने नाम का लेबल लगाकर ट्रेडिंग व मार्केटिंग कर रही है। यदि कम्पनी प्रोडक्ट्स की मैनुफैक्चरिंग खुद करती है तो यह भी देखें कि प्रोडक्ट्स की क्वालिटी कैसी है? कहीं आपके माध्यम से कम्पनी घटिया माल की मार्केटिंग तो नहीं कराना चाहती? कम्पनी अपने प्रोडक्ट्स के साथ कोई समझौता तो नहीं कर रही? इस बात पर भी विशेष ध्यान दें कि कम्पनी के प्रोडक्ट इतने यूनिक होने चाहिए कि आपको उनके विषय में बताते हुए गर्व महसूस हो। आपको यह बात नहीं भूलनी चाहिए कि कम्पनी के प्रोडक्ट ही वह आधार हैं, जिनके बूते पर आपकी सफलता निर्भर करती है। प्रोडक्ट ही आपको इस बिजनेस में आगे बढ़ाने में सबसे बड़ी भूमिका अदा करते हैं। यही आपको आगे और आगे बढ़ाते हैं, इसलिए आप कम्पनी के प्रोडक्ट की सही जानकारी प्राप्त होने पर ही कम्पनी ज्वाइन करें।

पी -4 यानि प्लान ऑफ द कम्पनी

उपरोक्त तीनों 'पी' की छानबीन के बाद आपके पास यदि पॉजिटिव रिपोर्ट आती है तो अब आप चौथे 'पी' पर ध्यान दें। चौथा 'पी' यानि प्लान ऑफ द कम्पनी। इस सेक्शन में आप यह देखें कि जिस प्लान पर आप काम करने जा रहे हैं, वह कैसा है, क्या यह प्लान आपके सपनों को पूरा कर पाएगा, क्या यह प्लान इतना दमदार है कि इसमें आपको व आपकी टीम को आर्थिक आजादी मिलने की सभी संभावनाएं हैं? यह भी देखें कि इससे जुड़ने वाला प्रत्येक व्यक्ति व्यक्तिगत रूप से इसका फायदा उठा पाएगा या नहीं। क्या कम्पनी अपने सभी डिस्ट्रीब्यूटर्स को प्लान के अनुसार पैसा बांट रही है? यदि डिस्ट्रीब्यूटर्स को प्लान के अनुसार पैसा नहीं मिल रहा है तो इसका मतलब है कि कहीं न कहीं कोई गड़बड़ अवश्य है। इस बात पर खासतौर पर गौर करें कि यह प्लान डिस्ट्रीब्यूटर्स के हित में भी है या इस प्लान के अनुसार कम्पनी सिर्फ अपना हित साध रही है। यह भी देखें कि कम्पनी आप से क्या ले रही है और बदले में आपको क्या दे रही है। कुछ कम्पनियां लेती तो बहुत ज्यादा हैं, लेकिन बांटती बहुत कम हैं। अतः कम्पनी के प्लान को बड़ी बारीकी से बार-बार पढ़ें और समझें। यदि प्लान सब ओर से आपके हित में है, आपकी आर्थिक, सामाजिक तथा व्यक्तिगत हैसियत में इजाफा करने वाला है तो ऐसी कम्पनी को आप बिना शक ज्वाइन कर सकते हैं यानि ऐसी कम्पनी के साथ जुड़ने में आपको अनावश्यक देरी नहीं करनी चाहिए।

एक नेटवर्क लीडर का कहना है कि जब – जब मैंने अपनी टीम के लोगों को इस व्यवसाय से संबंधित पुस्तकें उपलब्ध कराई हैं, तब – तब मेरा बिजनेस पहले की तुलना में ज्यादा बढ़ा है और मैंने अपनी टीम का मेरे प्रति प्रेम व विश्वास भी ज्यादा पाया है, इसलिए मैं अपनी टीम के सभी लीडर्स से यही कहूंगा कि आप भी अपनी – अपनी टीम में ज्यादा से ज्यादा प्रेरक तथा इस व्यवसाय से संबंधित पुस्तकें उपलब्ध कराएं।

 **सवाल** मैं नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ना चाहता हूं, शुरुआत कैसे करूं ?

जवाब सबसे पहले तो आप किसी अच्छी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी का चुनाव करें, जो अपना बिजनेस नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा करती हो। इसके लिए देखें कि उस कंपनी की आर्थिक क्षमता कितनी है? कंपनी के संचालक कौन हैं? कंपनी आपसे क्या ले रही है और बदले में आपको क्या दे रही है? कंपनी के प्रोडक्ट्स क्या-क्या हैं? विचार करें कि कहीं आप कम्पनी के प्रोडक्ट्स को लेकर स्वयं को 'ठगा' सा महसूस तो नहीं करेंगे? देखें कि उन प्रोडक्ट्स की लोगों को आवश्यकता है या नहीं? कंपनी के उत्पाद ऐसे होने चाहिए, जो व्यक्ति की रोजमर्रा की जिंदगी में काम आने वाले हों। इसके अतिरिक्त कंपनी के प्रवेश शुल्क के विषय पर भी ध्यान दें कि कहीं वह अधिक तो नहीं है। कंपनी उतने का सामान भी आपको दे रही है या नहीं? क्या उक्त कंपनी का मैनेजमेंट ठीक है? कंपनी के सेल सेंटर को देखें कि वे आपके निवास स्थान से अधिक दूर तो नहीं है और इस बात पर भी गौर करें कि कंपनी के सभी प्रोडक्ट्स उसके सेंटर पर उपलब्ध हैं या नहीं? यह भी देखें कि वह कम्पनी इस बिजनेस के साथ-साथ पर्सनैलिटी डेवलपमेंट और एजुकेशनल प्रोग्राम्स भी आयोजित करती है या नहीं? यदि आपको ऐसा लगता है कि सब कुछ ठीक-ठाक है तो आप अपनी टूलकिट यानि प्रेजेंटेशन फाइल, प्रिंटेड मटेरियल, ऑडियो कैसेट्स, वी.सी.डी. और नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित पुस्तकों का पूरा सेट तैयार कर लें। साथ ही इस बिजनेस की पूरी जानकारी भी हासिल करें, ताकि दूसरों को आप भली-भांति इस बिजनेस को समझा सकें।

इस बिजनेस के अध्ययन के लिए पुस्तकें आपका बेहतरीन मार्गदर्शन करती हैं तो ऑडियो कैसेट्स आपके

आत्मविश्वास में जबरदस्त बढ़ोत्तरी करते हैं। आपको अपनी संस्था की सभी मीटिंग्स एवं फंक्शन या एजुकेशनल क्लासेज नियमित रूप से लेनी चाहिए। इन सब तैयारियों के बाद आप इस बिजनेस को करें, सफलता आपके कदम चूमेगी।

दूसरों के नेटवर्क को खराब करने, तोड़ने व दूसरों की बुराई करने में अपना कीमती समय कभी बर्बाद न करें, बल्कि अपनी टीम की सफलता व व्यक्तित्व विकास के लिए एजुकेशनल प्रोग्राम आयोजित कराना चाहिए, जिससे आपकी टीम के बीच एकता, सद्भाव व भाईचारे की भावना का विकास हो सके और हमारी टीम की इच्छा शक्ति तथा टीम के सदस्यों का आत्मविश्वास भी बढ़ सके।

सवाल क्या आप हमें गलत व फ्रॉड कम्पनियों की पहचान बता सकते हैं ?

जवाब वैसे तो ऐसी कम्पनियों व ऐसी कम्पनियों के संचालकों को पहचानना बहुत ही मुश्किल है, क्योंकि ऐसी कम्पनियों के संचालक बहुत ही खूबसूरत और मासूम मुखौटे पहने होते हैं, फिर भी आपकी सहूलियत के लिए मैं ऐसी कम्पनियों की कुछ खास पहचान बता रहा हूँ, जिन्हें आप अवश्य ध्यान में रखें—

1. ऐसी कम्पनियों का मकसद आपको व आपकी टीम को शिक्षित करना बिल्कुल भी नहीं होता है।
2. ऐसी कम्पनियों का मकसद ज्यादातर पिछड़े इलाकों में रहने वाले गरीब, भोले-भाले अनपढ़ लोगों को ठगना होता है।
3. ऐसी कम्पनियों के ज्यादातर प्रोडक्ट घटिया क्वालिटी के होते हैं।
4. ऐसी कम्पनियों का मुख्य उद्देश्य सिर्फ और सिर्फ अपना उल्लू सीधा करना होता है।
5. ऐसी कम्पनियों के मैनेजमेंट में ज्यादातर उन्हीं के परिवार के सदस्य होते हैं, जो सिर्फ कम्पनी का फायदा सोचते हैं।
6. ऐसी कम्पनियां अच्छे ट्रेनरों व शिक्षकों को बुलाने से डरती हैं, क्योंकि उन्हें डर रहता है कि कहीं उनके राज न खुल जाएं।
7. ऐसी कम्पनियों से जुड़े लगभग सभी लोग परेशान रहते हैं।
8. ऐसी कम्पनियां हमेशा बड़े-बड़े व झूठे वायदे करती रहती हैं।
9. ऐसी कम्पनियां अपने लीडर्स व जुड़े हुए लोगों को ब्लैकमेल करती रहती हैं।
10. ऐसी कम्पनियों का पे-आउट सिस्टम भी ठीक नहीं होता, क्योंकि ऐसी कम्पनियां पैसा लेना तो ठीक से जानती हैं, पर बांटना नहीं जानती।
11. ऐसी कम्पनियां अपने बड़े-बड़े व झूठे वादों के कारण तेजी से तरक्की तो कर लेती हैं, पर इनके राज खुलने पर जल्दी ही बंद भी हो जाती हैं।
12. ऐसी कम्पनियां नेटवर्क मार्केटिंग के नाम पर ठगी करती हैं और इस खूबसूरत व अच्छे बिजनेस को बदनाम करती हैं।
13. ऐसी कम्पनियां हमेशा अपने लीडर्स को अच्छी व इस व्यवसाय से संबंधित पुस्तकें पढ़ने व प्रमोट करने से मना करेंगी, क्योंकि उन्हें डर होता है कि उनसे जुड़े लोगों को इस व्यवसाय की असली तस्वीर न दिख जाए।
14. ऐसी कम्पनियां नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के नाम पर अपना ही लिटरेचर व पुस्तकें छापकर बेचती हैं

और लोगों को बेवकूफ बनाती हैं।

हो सकता है कि अगले ही क्षण आपको सफलता मिलने वाली हो, इसलिए आप अपना प्रयास जारी रखें। निराशा व हताशा नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस की घोर शत्रु हैं और आशा व विश्वास सबसे बड़े मित्र।

सवाल क्या कारण है कि नेटवर्क मार्केटिंग की चर्चा के दौरान कुछ लोग अक्सर यह कहते पाए जाते हैं कि यह सब बेकार है, चीटिंग और फ्राड करने का धंधा है ?

जवाब जब पहली बार मुझे नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में पता चला तो मेरे मन में भी इस बिजनेस को लेकर कुछ गलत धारणाएं थीं। मुझे भी ऐसा ही लगा था कि यह कोई स्कीम है, जो लोगों को फंसा रही है। जितने भी स्पीकर आते गए, मैं सभी को सुनता रहा, तभी मुझे नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में कुछ पता चला। मगर मुझ पर उन लीडर्स द्वारा कही बातों का कोई असर नहीं पड़ा, क्योंकि सभी लीडर्स आकर एक ही बात कहते थे कि मैंने इतना कमाया, मैंने इतना कमाया...। मैं यह नहीं समझ पा रहा था कि वे लोगों को क्या समझाने का प्रयत्न कर रहे हैं। जब मुझे यह पता चला कि वे किसी नए बिजनेस के बारे में बात कर रहे हैं तो मेरे सिर में दर्द-सा होने लगा, क्योंकि मेरे दिमाग में उससे पहले भी कई बिजनेस थे, जिन पर मैं अध्ययन कर रहा था, फिर भी मैंने इस बिजनेस के बारे में जानने में रुचि दिखाई। अंततः मुझे पता चल ही गया कि नेटवर्क मार्केटिंग का अर्थ एक जाल की तरह हाथ से हाथ मिलाकर कार्य करना है, जिसमें एक-दूसरे के प्रति प्यार और सद्भावना होती है।

इस ज्ञान ने मुझे बहुत ज्यादा प्रभावित किया और मैंने इस बिजनेस के विषय में अधिक से अधिक जानने के लिए और अधिक अध्ययन करना शुरू किया। आज पूरे विश्वास से कह सकता हूं कि यह दुनिया का सबसे सुगम और सबसे खूबसूरत बिजनेस है, इसमें फ्राड या चीटिंग जैसी कोई बात नहीं है। हां, कुरकुरमुत्तों की भांति जगह-जगह उग आए पिरामिडों से आदमी को बचना चाहिए।

दुनिया में कम से कम लागत वाला यदि कोई व्यवसाय है तो वह है — नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस । इसमें आप बहुत कम पूंजी लगाकर बड़े पूंजीपति होने का सपना पाल सकते हैं।

सवाल पिरामिड से आपका क्या तात्पर्य है ?

जवाब मेरा इशारा उन फजी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की तरफ है, जिनका कहीं कोई अस्तित्व ही नहीं है। ये ही कंपनियां इस व्यवसाय को बदनाम कर रही हैं। ये कंपनियां गैरकानूनी पिरामिड की भांति हैं। इनके नाम भी बड़े लुभावने होते हैं, 'मसलन', 'हैप्पी लाइफ', 'लाइफ केयर', 'लाइफ इंडिया' या इससे मिलते-जुलते नाम। ये कंपनियां कोई प्रोडक्ट नहीं बेचतीं। इनके फर्जी होने का सबसे बड़ा प्रमाण यही है। हां, केवल धन के दम पर चेन बनाई जाती है, कमीशन का इतना मोटा लालच दिया जाता है कि शिकार को दूसरे किसी विषय पर सोचने का अवसर ही नहीं मिलता। उसे दो मिनट में सब्जबाग दिखाकर अमेरिका और इंग्लैंड घुमा दिया जाता है। ऐसा व्यक्ति फौरन ही कंपनी की सत्यता की छानबीन किए बिना उस चेन से जुड़ जाता है। उसे फोर्स किया जाता है कि अपने नीचे वह अधिक से अधिक मेम्बर बनाए, ताकि जल्दी से जल्दी उसे मोटा कमीशन प्राप्त हो। धन के लालच में वह व्यक्ति अपने घर के सदस्यों, जानकारों, मित्रों, रिश्तेदारों आदि को वैसा ही लालच देकर

फंसाता है। ऐसी कम्पनियां 'गिफ्ट ड्राफ्ट' उसे कमीशन के तौर पर भेजती हैं। इस प्रकार एक के बाद दूसरा और दूसरे के बाद तीसरा व्यक्ति उस फर्जी चेन से जुड़ता चला जाता है।

फिर एक दिन ऐसा होता है कि कंपनी की सभी प्रतिक्रियाएं रुक जाती हैं। न कोई गिफ्ट ड्राफ्ट आता है, न ही किसी दूसरी बातों का उत्तर प्राप्त होता है। दरअसल, एक मोटी रकम इकट्ठी करके ऐसे पिरामिडों के आयोजक एकाएक ही गायब हो जाते हैं और उससे जुड़ेलोग हाथ मलते रह जाते हैं। ऐसे मामलों में आमतौर पर कोई किसी प्रकार की रिपोर्ट भी थाने में नहीं करता, क्योंकि वह स्वयं भी इस साजिश में भागीदार होता है, फिर रकम भी इतनी अधिक नहीं होती, जिसके लिए व्यक्ति कोई कानूनी कार्रवाई करे, जबकि ऐसी फर्जी कम्पनियों के आयोजक एक मोटी रकम, जो करोड़ों में बैठती है, लेकर फरार हो जाते हैं।

अतः ऐसे फर्जी पिरामिडों से आदमी को बचना चाहिए, जैसाकि पहले भी बताया जा चुका है कि जिस कंपनी से आप जुड़ रहे हैं, उसकी गहराई से छानबीन करें, उसके प्रोडक्ट को देखें, कार्यालय को देखें, सेंटर्स को देखें, जो कम्पनियां इस टाइप क खेल खेलती हैं कि पहले 20 रुपये देकर मेम्बर बनो, फिर अधिक से अधिक मेम्बर बनाओ। हर मेम्बर पर आपको 40 प्रतिशत कमीशन मिलेगा। इतना ही नहीं, आपके नीचे के लोग जितने मेम्बर बनाएंगे, उसमें से भी आपको 20 प्रतिशत मिलेगा। ऐसे में आप सोचते हैं कि मैं जो मेम्बर बनाऊंगा, उसके एवज में मुझे हजार रुपये का गिफ्ट ड्राफ्ट मिलेगा। तीन मेम्बर बनते ही मेरी लगाई रकम घर वापस आ जाएगी, फिर जिंदगी भर यह गिफ्ट ड्राफ्टों का सिलसिला चलता रहेगा, क्योंकि मेरी टीम लगातार अपने साथ नए मेम्बर जोड़ती रहेगी, इसलिए इस प्रकार के फर्जीवाड़े से बचे। न खुद ऐसी संस्था के साथ जुड़ें, न किसी दूसरे को जुड़ने की सलाह दें।

अगर आप अपने इस बिजनेस में अपने से छोटे या आपके पास काम करने वालों या जो आपका आदर करते हैं, उन्हें जोड़ते हैं तो इसमें कोई बड़ी बात नहीं। आपको अपना बिजनेस बढ़ाने के लिए अपने से ऊंचे पद वालों और अपने बराबर वालों को अपने साथ जोड़ने का सदैव प्रयास करना चाहिए।

सवाल नेटवर्क मार्केटिंग की शुरुआती दौर की मीटिंग्स को और आमंत्रण को बेहद गोपनीय रखा जाता है, लोगों को पारदर्शी विवरण क्यों नहीं दिए जाते ? ऐसा क्यों किया जाता है ?

जवाब यह सब आपके भले के लिए ही किया जाता है, इस मुद्दे को लेकर आप व्यर्थ विचलित न हों। दरअसल, ऐसी गोपनीयता बरतने वाले जानते हैं कि इस बिजनेस को लेकर कई तरह की अफवाहें फैली हुई हैं, जैसाकि पीछे बताया जा चुका है कि बहुत से लोगों ने पिरामिड बनाकर लोगों को ठगा है और धन लेकर फरार हो चुके हैं, इसलिए मौजूदा डिस्ट्रीब्यूटर्स इस बात को लेकर सतर्कता बरतते हैं। उन्हें लगता है कि यदि उन्होंने बेवजह अपने नेटवर्क का अनावश्यक प्रचार किया तो कहीं आप उन्हें भी किसी वैसी ही फ्रॉड कंपनी समझकर उनकी बात सुनने से इंकार न कर दें। वे शांतिपूर्ण माहौल में एक ऐसा अवसर चाहते हैं, जिसमें वे आपके सामने स्पष्ट रूप से इस बिजनेस को रख सक और आपको अपना प्लान समझा सकें।

यदि कोई व्यक्ति राह चलते, हड़बड़ी में आपको अपना कोई प्लान समझाए तो क्या आप समझ पाएंगे? या जब आप स्वयं विभिन्न प्रकार के मानसिक विद्वेष से गुजर रहे हों और तब आपको कोई बात समझाई जाए तो क्या वह बात आपकी समझ में आएगी? हरगिज नहीं। इसलिए कोशिश की जाती है कि आपको किसी मीटिंग या सेमिनार में बुलाकर अपनी बात समझाई जाए। डिस्ट्रीब्यूटर आपसे बातें करके जान लेते हैं कि आप महत्वाकांक्षी हैं, इसलिए उनके काम के हैं। वे बेकार के लोगों की भीड़ मीटिंग्स में इकट्ठी नहीं करना चाहते, इसलिए आप और आप जैसे दूसरे महत्वाकांक्षी और तरक्कीपसंद लोगों को गोपनीय तरीके से अपनी मीटिंग्स में आमंत्रित करते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस ही एकमात्र ऐसा बिजनेस है, जिससे आप अपनी पहचान के साथ-साथ आर्थिक स्वतंत्रता भी प्राप्त कर सकते हैं, अगर आपके पास सकारात्मक और बड़े सपने हैं तो नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस आपके उन सभी सपनों को पूरा करने की क्षमता रखता है, यही इस बिजनेस की विशेषता है।

सवाल कुछ लोग हमें बताते हैं कि आप सप्ताह में तीन-चार घंटे प्रतिदिन काम करके चालीस-पचास हजार रुपये कमा सकते हैं, क्या यह सही है ?

जवाब इसमें कोई संदेह नहीं है कि बहुत से डिस्ट्रीब्यूटर्स तो महीने में लाखों भी कमा रहे हैं, परंतु ऐसा नहीं है कि उन्होंने हफ्ते में केवल तीन से चार घंटे काम किया है। यदि कोई व्यक्ति आपको इतनी कम मेहनत के बदले इतनी भारी रकम मिलने की बात कहता है तो वह यकीनन आपक भरोसे के काबिल नहीं है। आपको स्वयं समझना चाहिए कि दुनिया में ऐसा कोई रीयल बिजनेस नहीं है, जिसमें आप बिना सीखे, समझे, बिना सूझबूझ के और बिना कड़ी मेहनत किए इतनी मोटी रकम चुटकियों में कमा सकें। आपको एक निश्चित समय तक सूझबूझ के साथ अपना कार्य करना होगा। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में आप भी इतनी मोटी रकम कमा सकते हैं, लेकिन दो-चार सालों की मेहनत के बाद। शुरू-शुरू में ऐसा बिल्कुल नहीं होगा। जो डिस्ट्रीब्यूटर्स आज इतनी बड़ी रकम कमा रहे हैं, पहले आप उनका ऐतिहास देखें, आप पाएंगे कि पहले उन्होंने इस बिजनेस को सीखा, उसके बाद सूझबूझ से और पूरी लगन से सीखी हुई बातों पर अमल किया, जिसके परिणामस्वरूप उन्हें सफलता मिली।

यदि आप अपनी जिन्दगी में और इस बिजनेस में सफल होना चाहते हैं तो अपना एक अच्छा नेटवर्क तैयार करें और दूसरों की गलतियां देखने की बजाय स्वयं अपनी गलतियों एवं कमियों को देखें और उन्हें सुधारें।

सवाल क्या जो व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में पहले आता है, उसे ही ज्यादा आय होती है और बाद में ज्वाइन करने वाले को उससे कम ?

जवाब यह आपसे किसने कहा कि नेटवर्क मार्केटिंग में पहले ज्वाइन करने वाले को अधिक इन्कम होगी और बाद वाले को कम। इस गलतफहमी को दिमाग से निकाल दीजिए। देखा गया है कि इस बिजनेस में बहुत से डिस्ट्रीब्यूटर्स ऐसे हैं, जिन्होंने इस व्यवसाय को बहुत बाद में ज्वाइन किया, मगर अपने सतत प्रयासों से और जी-तोड़ परिश्रम से, अपने आप लाइन से काफी आगे निकल गए और उन्होंने उनसे ज्यादा पैसा कमाकर यह सिद्ध कर दिया कि आप अपने सतत प्रयास और परिश्रम से अपने आप लाइन से भी ज्यादा कमा सकते हैं।

दोस्तों! नेटवर्क मार्केटिंग कोई चैन सिस्टम या पिरामिड स्कीम नहीं है, इसलिए आप यह बात तो बिल्कुल भी न सोचे कि पहले आने वाला ही ज्यादा पैसा कमाएगा और बाद में आने वाला कम। आप नेटवर्क मार्केटिंग में अपने स्पॉन्सर और अप लाइंस से भी ज्यादा पैसा कैसे कमा सकते हैं, यह जानने के लिए आपको कम्पनी द्वारा

बनाए गए परफार्मेंस बोनस चार्ट का अध्ययन करना चाहिए। उसके बाद आपको स्वयं पता चल जाएगा कि यदि आप भी निरंतर प्रयास, कठिन परिश्रम और लगन से सिस्टम को फॉलो करें तो आप अपने अप लाइन से कहीं अधिक पैसा कमा सकते हैं, इसलिए याद रखें कि जो व्यक्ति आपको इस बिजनेस की जानकारी दे रहा है, उससे यह न पूछें कि उसे कितने का चेक आ रहा है। आप यह निर्धारित करें कि आपको कितने का चेक चाहिए और उसी हिसाब से परिश्रम करें। किसी से यह भी न पूछें कि उसका लेवल क्या है, बल्कि यह सोचें कि इस बिजनेस में आपका लेवल क्या हो सकता है?

यदि आप गुजारे लायक धन-दौलत, जमीन-जायदाद, बैंक- बैलेंस, कार, बंगला आदि से भी अधिक समृद्धि प्राप्त करना चाहते हैं तो आपको सिर्फ और सिर्फ एक ही बिजनेस चुनना चाहिए और वह है — नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस ।

❏ सवाल नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस की शुरुआत किस बिंदु से करें ?

❏ जवाब सर्वप्रथम आप अपने परिचितों की एक लिस्ट बनाएं। किसी से मामूली दुआ-सलाम भी है तो उसे भी अपनी लिस्ट में शामिल करें। अब आप उन लोगों से मिलें और उन्हें अपनी योजना समझाने के लिए राजी करें और आप अपने अप लाइन से उन लोगों की मीटिंग कराएं। मगर आप स्वयं उन्हें कुछ न बताएं, क्योंकि अभी तो स्वयं आपको ही इस बिजनेस का ठीक से ज्ञान नहीं है, इसलिए आप दक्षतापूर्वक न तो उनके प्रश्नों के उत्तर दे पाएंगे और न ही उनकी शंकाओं अथवा उत्सुकताओं का ठीक से समाधान कर पाएंगे। यही काम आपका अप लाइन दक्षतापूर्वक करेगा। आप अपने अप लाइन को ध्यानपूर्वक सुनें। बारीकी और सतर्कतापूर्वक इस बात को देखें कि आपका अप लाइन 'बिजनेस प्लान' को किस प्रकार उन लोगों के समक्ष रख रहा है। उसकी सूझबूझ और अनुभव के चलते कुछ लोग अवश्य ही आपके प्लान के प्रति दिलचस्पी दिखाएंगे और आपके नेटवर्क में शामिल होने की इच्छा व्यक्त करेंगे। इसके बाद आप स्वयं आगे बढ़ते जाएंगे। आप अपने डाउन लाइन को इस बिजनेस से संबंधित पुस्तकें पढ़ने और कैसेट्स सुनने के लिए भी लगातार प्रेरित अवश्य करते रहें।

विश्वप्रसिद्ध नेटवर्क प्रेरक ऐंजी रॉस के अनुसार, 'जैसे कुछ नाम पेपर पर लिख लिए जाते हैं, वैसे ही मन में यह प्रक्रिया शुरू हो जाती है कि कसे उनको नेटवर्क में शामिल किया जाए।'

आप अपनी लिस्ट को बढ़ाते रहें। जितनी बड़ी आपकी लिस्ट होगी, उतनी ही बड़ी सफलता आपको मिलेगी। लिस्ट के उपरांत यह आवश्यकता है कि जिन लोगों से भी आप मिलें, उन्हें कम्पनी के उत्पाद अवश्य ही प्रयोग करवाएं और स्वयं भी प्रयोग करें।

सुप्रसिद्ध प्रेरक, लेखक एवं नेटवर्क मार्केटिंग के सफलतम प्रशिक्षक मि. डगलस वीड के अनुसार, 'आपकी लिस्ट आपके लिए सबसे बड़ा औजार है। यह लोगों से संपर्क करने का रेडीमेड स्रोत है, जिसे आप हमेशा अपने पास रख सकते हैं और यदि इस काम में आप अपने अप लाइन की मदद चाहते हैं तो उसके साथ बैठकर अपनी लिस्ट को दुरुस्त कर सकते हैं। आपकी लिस्ट आपकी सहायता करती है तथा आपके अप लाइन के लोगों को आपकी क्षमता एवं प्रभाव से भी अवगत कराती है। अच्छी लिस्ट देखकर आपके अप लाइन के लोग आपके साथ काम करने के लिए इच्छुक रहते हैं। अपने समय का ठीक से प्रयोग करें और रोजाना प्लानिंग करें कि आगे आपको क्या और कसे करना है। तत्पश्चात् जो भी आपके नेटवर्क में शामिल होता है यानि आपका डाउन लाइन, उसे भी ये सारी बातें अवश्य सिखाएं।

याद रखें—

❏ शुरू में अपने अप लाइन की सहायता से ही आगे बढ़ें।

❏ अधिकचरी जानकारी लेकर किसी को अपना प्लान समझाने न बैठ जाएं।

❏ समय का सदुपयोग करें।

❏ अधिक से अधिक लोगों से मिलकर अपनी लिस्ट की लेंथ बढ़ाते जाएं।

‘नौकर नहीं, मालिक बनना है’, आपके इस स्वप्न को पूरा करता है — नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस सिस्टम, इसे सूझबूझ, लगन और धैर्य से अपनाने वाले लोग आज हर ओर से सुरवी, सम्पन्न और खुशहाल हैं।

सवाल मुझे ठीक तरीके से बोलना नहीं आता और मेरा अंग्रेजी भाषा का उच्चारण भी सही नहीं है, ऐसी स्थिति में क्या मैं इस बिजनेस को कर सकता हूँ ?

जवाब ठीक तरह से बोलना नहीं आता, यह कोई गम्भीर समस्या नहीं है। दरअसल, प्रत्येक व्यक्ति में झिझक होती है, जिसने कभी धाराप्रवाह रूप से कहीं नहीं बोला, यदि उसे चार लोगों के बीच बोलने को कहा जाए तो वह साहस नहीं कर पाएगा, झिझकेगा। ऐसा सभी के साथ होता है। अपनी इस कमी को दूर करने के लिए आप प्रैक्टिस करें। मेरी राय है कि आप घर में आईने के सामने खड़े होकर अकेले में अपने आपसे बातें करें। समझें कि आईने में आपका जो अक्स आपको दिखाई दे रहा है, वह आपका क्लाइंट है और उसे आपको अपना प्लान समझाना है। बस, बिना किसी झिझक के आप अपना प्लान उसे समझाएं। इस प्रकार निरंतर अभ्यास करने से आप देखेंगे कि आपकी यह कमी दूर हो रही है और आप अपने सकल में एक अच्छे वक्ता के रूप में उभर रहे हैं।

जहां तक अंग्रेजी भाषा के उच्चारण की बात है तो इस कमी को भी प्रैक्टिस द्वारा दूर किया जा सकता है। आप ऐसे लोगों की सोसायटी में जाएं, जो अधिकांशतः इंग्लिश भाषा के शब्दों का आम बोलचाल में प्रयोग करते हों। ग्रामर की एकाध अच्छी पुस्तक खरीदें और उसका अध्ययन करें। अंग्रेजी का ज्ञान बढ़ाने में इंग्लिश-हिन्दी डिक्शनरी भी आपकी सहायता करेगी। इस प्रकार के प्रयासों से आप देखेंगे कि कुछ ही दिनों में न केवल आपके अंग्रेजी उच्चारण में सुधार आएगा, बल्कि आपका अंग्रेजी ज्ञान भी काफी विकसित हो जाएगा। हां, यदि आपको अंग्रेजी बिल्कुल ही नहीं आती है तो आजकल यह कोई बड़ी समस्या नहीं है। मात्र छः माह का किसी भी अच्छे इंस्टीट्यूट से कोर्स करके थोड़ी बहुत अंग्रेजी बोलना सीख सकते हैं।

अपने लक्ष्य तक पहुंचने के लिए समय के सदुपयोग के साथ अपने कर्तव्यों को निभाना भी जरूरी है, जो समय का दुरुपयोग करते हैं और अवसरों का लाभ नहीं उठाते, वे अपने लक्ष्य तक कभी नहीं पहुंच पाते।

सवाल मैं एक कम पढ़ा – लिखा व्यक्ति हूँ, मैं इस बिजनेस को कैसे कर सकता हूँ ?

जवाब आप इस बात का अफसोस न करें कि आप कम पढ़े-लिखे हैं। अब आपको यह अवसर मिल रहा है कि इस नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से जुड़कर आप भी शिक्षित हो सकते हैं तथा अपने व्यक्तित्व का विकास कर सकते हैं। इस बिजनेस को सीखते हुए अगर आप इसे पूरी लगन से करते रहें तो आप समाज में अपनी एक अलग पहचान बना सकते हैं। इस बिजनेस में रहकर आप वे सब गुण सीखेंगे, जो एक शिक्षित एवं सभ्य व्यक्ति में होने चाहिए। इस बिजनेस का एजुकेशन सिस्टम इतना अच्छा होता है कि अनपढ़ से अनपढ़ अर्थात् अल्पशिक्षित व्यक्ति भी इस सिस्टम को फालो करने लगे तो वह भी शिक्षित होकर बहुत ही बेहतरीन ढंग से यह बिजनेस करने लगता है।

धन का आगमन सभी को अच्छा लगता है, आती हुई दौलत भला किसको बुरी लगती है ? लेकिन रुक-रुक कर आना अच्छा नहीं लगता, इसलिए कोशिश यही करनी चाहिए कि एक ऐसे नेटवर्क का निर्माण करें, जिससे धन का आगमन निरंतर होता रहे और जीवन में सदा खुशहाली बनी रहे।

सवाल मैं यह बिजनेस करना चाहता हूं, लेकिन मेरे पास समय का बड़ा अभाव है। सुबह यर से निकलता हूं और देर रात को यर लौटता हूं।

जवाब काम न करने या किसी काम को टालने का यह सबसे सरल और खूबसूरत बहाना है। मैं यह मान लेता हूं कि आप सोलह घंटे घर से बाहर रहते हैं तो क्या आप सोलह घंटे निरंतर काम करते हैं?

नहीं, यह संभव ही नहीं है। आप केवल आठ घंटे काम करते हैं। चार घंटे मैं मानता हूं कि आपके सफर (ऑफिस आने-जाने में) में गुजर जाते हैं। अब मेरा दावा है कि चार घंटे आप व्यर्थ करते हैं। समय न होने की बात वही लोग करते हैं, जिनका टाइम मैनेजमेंट ठीक नहीं होता। बड़े-बड़े लोग, जिन्होंने जीवन में बड़ी-बड़ी उपलब्धियां हासिल की हैं, उनके पास भी आप देखें कि दिन-रात मिलाकर चौबीस घंटे ही थे। प्रकृति की तरफ से सभी को बराबर का समय दिया गया है, समय सबके लिए एक समान है, इसमें युगों-युगों से भेदभाव नहीं देखा गया। जो लोग कामयाब हुए हैं, आपकी तरह वे भी सामाजिक और घर-परिवार वाले लोग ही थे और सारी औपचारिकताएं निभाते हुए उन्होंने सफलताएं हासिल कीं, फिर आप समय का रोना क्यों रोते हैं? चार घंटे आप कहां बर्बाद करते हैं? जाहिर है या तो यार-दोस्तों के साथ लिफाफेबाजी करते हैं या कोई ऐब-शौक करते हैं। कुछ लोग ऐसे भी हैं, जो अक्षील एसएमएस भेजते हैं, टी.वी. देखते रहते हैं, ताश खेलते हैं, फिल्में देखते हैं, नॉनवेज चुटकुले सुनते और सुनाते हैं।

मेरे दोस्त! जब अकस्मात् आपके घर पर रिश्तेदारी आदि में आपकी आवश्यकता पड़ती है तो आप समय निकालते हैं या नहीं? अपने बेटे के जन्मदिन पर, शादी की सालगिरह पर, किसी खास सम्बन्धी के आगमन पर आप अपने उसी समय में से समय निकालते हैं, नौकरी भी करते हैं और सफर भी। जब आप किसी उत्सव अथवा इमरजेंसी के लिए समय का तालमेल बैठकर समय निकाल सकते हैं तो इस काम के लिए क्यों नहीं निकाल सकते। दूसरे इस काम में आपको कितना समय देना है? यदि ईमानदारी से दो घंटे भी आप इस काम को देते हैं तो आप बिना किसी बाधा की, बिना किसी तनाव के इस कार्य को अवश्य कर सकते हैं।

आप अपने काम करने के ढंग में थोड़ा बदलाव लाएं। जिन कामों में समय अधिक बर्बाद होता है और प्राप्ति कुछ भी नहीं होती या होती भी है तो न के बराबर, उस काम को 'नमस्ते' कहकर नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ें और मेहनत तथा प्रयास से उस मुकाम को हासिल करें, जिसे लाखों लोग हासिल करके आज संपन्नता भरा जीवन जी रहे हैं।

लोगों का अधिकांश समय ऐबदारी में, निंदा करने में, हवाई किले बनाने में अथवा बेसिर-पैर की योजनाएं बनाने में बर्बाद होता है। देखा गया है कि लोग कुछ सार्थक करने की बजाय निरर्थक कार्य करने में अपना समय बर्बाद करते हैं। यदि ऐसा मान लिया जाए कि आप कोई ऐब नहीं करते, दोस्तों के साथ लिफाफेबाजी में समय बर्बाद नहीं करते, तब भी यदि आपके पास समय नहीं है तो यह एक चिंता का विषय है। अपने टाइम का सही मैनेजमेंट कीजिए। ऐसा लगता है कि आप दस मिनट का काम एक घंटे में करने वाले तरीके पर कार्य कर रहे हैं, जबकि आज वही लोग कामयाब हैं, जो एक घंटे का काम दस मिनट में करने वाली नीति अपनाए हुए हैं।

उदाहरण के लिए मैं आपको बताता हूं, एक व्यक्ति नया-नया दिल्ली में आया। उसे चांदनी चौक से दरियागंज जाना था। यह केवल दस मिनट का पैदल का रास्ता है। लेकिन सबसे पहले वह जिस शख्स के साथ पहली बार दरियागंज गया, वह उसे लेकर पहले बस अड्डे गया, वहां से रिंग रोड होते हुए गांधी समाधि और अम्बेडकर स्टेडियम के रास्ते से होकर दरियागंज पहुंचा। वह व्यक्ति, जिसने पहली बार दरियागंज देखा था, कई

महीनों तक चांदनी चौक से दरियागंज जाने के लिए इसी रूट का इस्तेमाल करता रहा और इस सफर को तय करने में उसे एक घंटा लगता था। अब आप स्वयं सोचें कि वह समय बर्बाद नहीं कर रहा, वह कोई गलत काम भी नहीं कर रहा, चांदनी चौक से दरियागंज आ-जा रहा है, लेकिन लंबे रूट से। उसके आने-जाने में 100 मिनट रोज बर्बाद हो रहे हैं, 50 मिनट आने में और 50 मिनट जाने में। चूंकि उसने सही रास्ता जानने की चेष्टा ही नहीं की, इसलिए लकीर के फकीर की तरह वह उसी रूट पर चल रहा है, जिसे एक बार किसी बेवकूफ ने उसे दिखा दिया था।

आकलन करें कि कहीं आप भी तो किसी ऐसे रूट पर नहीं चल रहे? अवश्य ही आप किसी ऐसे रूट पर चल रहे हैं, तभी आपके पास समय नहीं है। बंधु! अपने समय का सदुपयोग कीजिए, यह देखने का प्रयास कीजिए कि आपका कीमती वक्त कहां बर्बाद हो रहा है। जिस काम में उपलब्धि भी कुछ न हो और समय भी बर्बाद हो रहा हो, उस काम को छोड़िए और इस बिजनेस को गंभीरतापूर्वक अपनाइए। यदि आपने दो साल किसी ऐसे पार्टटाइम जॉब को दिए हैं, जिससे आपको अभी तक कुछ भी हासिल नहीं हुआ तो उसे छोड़कर सिर्फ दो वर्ष इस नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को दीजिए। मेरा दावा है कि दो वर्षों के बाद आपका कार्याकल्प हुआ दिखाई देगा।

यदि आप खुद का निरीक्षण करें तो पाएंगे कि आप ही वह व्यक्ति हैं, जो हमेशा समस्याओं से दूर भागता है, यदि समस्याओं से दूर नहीं भागे होते और डटकर उजका मुकाबला किया होता तो आज आप बेहद सफल व्यक्ति होते।

सवाल सोसायटी में हमारी बहुत इज्जत है, यदि हम इस काम को करेंगे तो लोग क्या कहेंगे? कहीं समाज में हम उपहास को पाज तो नहीं बन जाएंगे?

जवाब आपकी यह सोच बहुत ही बचकाना है। क्या आप कोई असामाजिक कार्य करने जा रहे हैं, धोखेबाजी करने जा रहे हैं या जुआ खेलने के लिए किसी फड पर बैठ गए हैं, जिससे आपकी इज्जत को बट्टा लगेगा। इसे आप छोटा काम समझ रहे हैं? जनाब! अमेरिकी राष्ट्रपति जार्ज बुश के भूतपूर्व विशेष सहायक डगलस वीड इस व्यवसाय से जुड़े हैं। वे न केवल एक सफल लेखक और वक्ता हैं, बल्कि एक कुशल नेटवर्क निर्माता भी हैं। जरा सोचिए कि उन प्रबुद्ध व्यक्ति की सामाजिक हैसियत क्या कुछ कम थी? नहीं, लेकिन फिर भी उन्होंने अपना एक नेटवर्क बनाया, जिसे 'नेटवर्क ट्वेंटी वन' के नाम से जाना जाता है। याद रखें कि कोई भी काम छोटा-बड़ा नहीं है। और न ही कोई काम बुरा है। शर्त यही है कि वह गैरकानूनी, अनैतिक एवं समाज विरोधी न हो।

यहां एक अन्य बात जो आप कह नहीं पाए, उसे मैं स्पष्ट कर दूँ। आपके मस्तिष्क में सवाल यह है कि लोग क्या कहेंगे? आपको पैसे का भूखा या लालची समझेंगे और कहेंगे कि आपके पास क्या कमी थी, जो आपने इस धंधे को अपनाया? आपको यह सवाल परेशान कर रहा है।

मुझे बताएं कि आपके समकक्ष दूसरे लोग कमी न होते हुए भी क्या नई-नई तकनीकों से पैसा कमाने का जुगाड़ सेट नहीं करते रहते? बहुत सारा पैसा हो जाने के बाद क्या उन्होंने अपना धंधा बंद कर दिया है, यह सोचकर कि हमने बहुत कमा लिया और अब हमें धन नहीं चाहिए? आप कहेंगे कि ऐसा भी कहीं होता है, आती हुई दौलत किसे बुरी लगती है? ठीक यही बात है। धन और शक्ति, इनकी कोई सीमा नहीं है। धंधा कोई भी क्यों न हो, यदि सही तरीके से, अपनी मेहनत और लगन से आप धनोपार्जन कर रहे हैं तो इसमें कोई असामाजिकता नहीं है, इसलिए ऐसी व्यर्थ की शंकाएं मस्तिष्क में न पालिए।

जैसे हर व्यक्ति डॉक्टर, इंजीनियर, मैकनिक या वकील नहीं बन सकता, वैसे ही हर व्यक्ति नेटवर्कर

भी नहीं बन सकता। यह बिजनेस सिर्फ उन लोगों के लिए है, जिनकी सोच बड़ी है, जो धैर्यवान हैं, जिनके सपने बड़े हैं और जो दूरदृष्टि रखते हैं।

सवाल सर ! मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को करना चाहता हूं। पर रिटेलिंग करना मुझे पसंद नहीं और न ही मैं लोगों के घर-घर जाकर सामान बेच सकता हूं, ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए ?

जवाब पहले तो मैं आपसे यह कहना चाहूंगा कि अभी तक आपने केवल नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस का नाम ही सुना है। वास्तव में आप उसका क ख ग भी नहीं जानते। आपसे यह किसने कह दिया कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में आपको घर-घर जाकर सामान बेचना पड़ेगा? आपने कुछ युवक-युवतियों को घर-घर जाकर सामान बेचते देखा होगा और शायद इसी से आपने अंदाजा लगा लिया कि यही नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस है, जरा समझने की कोशिश कीजिए कि कुछ कम्पनियां, जिनके प्रोडक्ट मार्केट में अधिक प्रचलित नहीं हैं, वे कुछ बेरोजगार युवक-युवतियों को कमीशन या डेली वेजिज पर रखकर अपने सामान की डोर-टू-डोर सेल कराती हैं, यह तरीका नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस का नहीं है।

नेटवर्क मार्केटिंग एक ऊंचे दर्जे का और नए जमाने का नया बिजनेस है। इसमें कोई बिचौलिया नहीं होता और न ही आपको घर-घर जाकर सामान बेचना होता है। इस विषय को ठीक से समझने के लिए आप डायमंड पॉकेट बुक्स द्वारा प्रकाशित मेरी पुस्तकें—‘क्या है यह नेटवर्क मार्केटिंग, जानिए’ और ‘नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पाने के अचूक मंत्र’ अवश्य पढ़िए। इन पुस्तकों में इस बिजनेस के विषय में विस्तार से समझाया गया है। फिर भी आपकी जानकारी के लिए यहां संक्षेप में मैं आपको बता दूं कि एक नेट यानि जाल रूपी एक मजबूत टीम बनाकर, एक ग्रुप बनाकर यानि कि एक दूसरे से जुड़कर काम करने के तरीके को नेटवर्किंग कहा जाता है।

इसे आप दीप से दीप जलाने वाला काम समझ सकते हैं। प्रत्येक प्रज्वलित दीप जो समाज में रौशनी बिखेर रहा है, किसी बुझे हुए दीपक को जलाकर उसे भी अपने जैसा यानि रौशनी देने का समर्थ रखने वाला बना देता है, यह है इस बिजनेस की पावर।

दीप से दीप जलाते चलो।

सबको खुशहाल बनाते चलो॥

मेरे दोस्त! इसमें आपको किसी सही नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ना होता है, कम्पनी से जुड़ी किसी टीम का हिस्सा बनना होता है, फिर अपनी स्वयं की एक टीम बनानी होती है। इस प्रकार यह बिजनेस एक टीम वर्क कहलाता है। जितनी बड़ी व टेलेंटेड आपकी टीम होगी, उतना ही ज्यादा लाभ आपको और आपकी टीम को मिलेगा। यह मिल-बांट कर खाने-कमाने वाला बिजनेस है। किसी लाला की दुकान नहीं है कि जो कुछ भी कमाया एक आदमी ने अपनी तिजोरी में भर लिया और अपने से जुड़े असली मेहनत करने वाले लोगों को महीने में चंद रुपये देकर रखसत कर दिया। यह बिजनेस पढ़े-लिखे लोग और कम पढ़े-लिखे लोग सभी कर सकते हैं और इसमें दूसरे व्यवसायों की तरह पहले लगाने के लिए लाखों-करोड़ों रुपये की जरूरत नहीं पड़ती। चंद-हजार रुपयों से आप बिजनेस शुरू करते हैं और अपनी मेहनत, अपनी प्रतिभा और अपनी सूझबूझ से लाखों-करोड़ों रुपये कमा सकते हैं। इसमें कमाई की कोई सीमा नहीं है। जितनी सूझबूझ के साथ आप मेहनत करेंगे, उतना ही ज्यादा आप कमाएंगे।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में वह व्यक्ति कभी कामयाब नहीं हो सकता, जो सिर्फ स्वयं के लिए जीता हो अगर आपको इसमें कामयाब होना है तो दूसरों के लिए जीना सीखें। यही इस व्यवसाय की शक्ति और सफलता का राज है।

सवाल मेरा एक दोस्त मुझे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस करने के लिए बार-बार प्रेरित कर रहा है, जबकि मेरे पास एक अच्छी-खासी नौकरी है और मेरा जीवन ठीक-ठाक बीत रहा है, ऐसे में क्या मुझे इस बिजनेस को अपनाना चाहिए? यदि हां तो क्यों?

जवाब आप भाग्यशाली हैं, जो आपको ऐसा दोस्त मिला है, जो आपके भविष्य को लेकर चिंतित है और चाहता है कि आपका आने वाला कल सुनहरा हो। मेरे दोस्त! जमाना बदल चुका है। जमाने के साथ-साथ आपको भी बदल जाना चाहिए। पुरानी अर्थव्यवस्था के सिद्धांत अब बेमानी हो चुके हैं। नौकरियों में सुरक्षा अब खत्म हो चुकी है। लोग पहले की तुलना में आज ज्यादा और कठिन परिश्रम कर रहे हैं, फिर भी अपनी मेहनत के हिसाब से पैसा नहीं कमा पा रहे हैं, जबकि खर्चे बढ़ते जा रहे हैं। लोगों के लिए लिविंग स्टैंडर्ड मेंटेन करना मुश्किल हो गया है। वैसे मैं आपको नौकरी छोड़ने की सलाह नहीं दूंगा और मुझे विश्वास है कि आपके दोस्त ने भी आपको नौकरी छोड़ने की सलाह नहीं दी होगी। नौकरी छोड़कर इस बिजनेस में न आएं, बल्कि इसे पार्टटाइम जॉब के रूप में अपनाएं। इसके लिए आप अपने सोचने के ढंग को थोड़ा-सा बदलें। आपके सोचने का ढंग बदलेगा, तभी आपका जीवन स्तर भी बदलेगा और नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस आपके सोचने के ढंग को ही सुधारता है, आपका मार्गदर्शन करता है तथा आपको जीवन में सफलता की राह पर चलना सिखाता है।

सपने अवश्य पूरे होते हैं, यदि आपके पास सही रास्ता और सही सोच हो। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस अपनाकर लोगों ने अपने हर स्वप्न को पूरा किया है।

सवाल आप कह रहे हैं कि सोच को बदलना होगा, क्या यह संभव है? बचपन से हम जिस सोच के साथ जी रहे हैं, जिसका असर हमारे जीवन और वातावरण पर गहरे तक पड़ चुका है, उसे आसानी से बदला जा सकता है?

जवाब आप ठीक कहते हैं। यह इतना आसान नहीं है कि आप पलक झपकते ही अपनी सोच को बदल दें। यह सचमुच एक कठिन काम है। इसके लिए आपको आवश्यकता है एक सच्चे मार्गदर्शक की, जो आपको सफल जीवन जीने के तरीके बता सके, जो आपके अंदर छिपे आपके गुणों को बाहर ला सके, जो आपके आत्मविश्वास को जगा सक और आपको सफल बना सके। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में यह काम मुश्किल नहीं है। बहुत-से ऐसे लीडर्स और ट्रेनर आपको मिल जाएंगे, जो आपकी सोच को बदल कर आपके व्यक्तित्व का विकास करने में आपकी मदद करेंगे।

आप अमीर तब तक नहीं बनते, जब तक आप अपने लिए या किसी और के लिए काम करते हैं, अमीर तो आप तब बनते हैं, जब ज्यादा से ज्यादा लोग आपके लिए काम करते हैं।

सवाल मैं भी ऐसे बहुत से नेटवर्क मार्केटिंग करने वालों से मिल चुका हूं, जो दूसरों को मीटिंग्स, सेमिनार्स, और, एजुकेशनल प्रोग्राम्स में टिकट खरीद कर आने को कहते हैं, साथ ही ऑडियो कैसेट्स सुनने और किताबें पढ़ने पर जोर देते हैं, जबकि उससे तो उनका पैसा और समय दोनों ही खराब होते हैं?

जवाब इस बिजनेस में जो भी व्यक्ति कामयाब हुआ है, वह अवश्य ही किसी न किसी ऑडियो कैसेट को सुनने या किसी न किसी मीटिंग, सेमिनार, फंक्शन और एजुकेशन प्रोग्राम को अटेंड करने के बाद ही हुआ है। दूसरी महत्वपूर्ण बात यह है कि कई बार जब कोई व्यक्ति बहुत से प्रयत्नों के बाद भी सफल नहीं होता तो उस वक्त

वह निराश हो जाता है, तब यही ऑडियो कैसेट, किताबें और एजुकेशनल प्रोग्राम उसे पुनः प्रेरित करते हैं और उसे आगे बढ़ने की राह दिखाते हैं। इससे उसमें पुनः उत्साह एवं आत्मविश्वास उत्पन्न होता है, वह पुनः प्रयास करता है और हम देखते हैं कि उसे सफलता प्राप्त होती है, इसलिए कैसेट्स खरीद कर सुनने और फक्शन आदि अटेंड करने में आपका समय और पैसा बर्बाद हो रहा है। ऐसा आप कभी भी न सोचें, बल्कि यह सोचें कि इससे आपको जो कुछ भी मिलता है, उसकी कीमत उससे कई गुना ज्यादा है। पहली बात तो यह है कि आपके व्यक्तित्व में निखार आता है, आपका आत्मविश्वास में वृद्धि होती है, आपकी सोच सकारात्मक हो जाती है, जिससे आपकी सफलता की उम्मीदें कई गुना बढ़ जाती हैं।

**समय को कभी व्यर्थ न जाने दें। खाली समय में
अपले व्यवसाय से संबंधित पुस्तकें पढ़ें, ऑडियो
कैसेट्स सुनें तथा वीडियो सीडी देखें। अपने
आपको कभी भी खाली न बैठने दें।**

सवाल मैंने नेटवर्क मार्केटिंग की मीटिंग्स और फंक्शंस में अक्सर लोगों को जाचते और खुशी में तालियां बजाते देखा है। वे लोग ऐसा प्रदर्शन क्यों करते हैं, जबकि देखने वाले उन्हें पागल समझते हैं ?

जवाब देखिए, ऐसी गतिविधियां एकदम स्वाभाविक हैं और इनका संबंध मन की प्रसन्नता से है। जब व्यक्ति का मन प्रसन्न होता है, चिंताओं से मुक्त होता है, तब वह अपनी अंदरूनी प्रसन्नता का इजहार ऐसे प्रदर्शन करके ही कर सकता है। ऐसा करने वालों ने नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस अपनाकर अपनी चिंताओं से मुक्ति पा ली है, वे आर्थिक रूप से सबल होने जा रहे हैं, उज्ज्वल भविष्य उन्हें अपने सामने दिखाई भी दे रहा है, ऐसे में वे खुशियां नहीं मनाएंगे तो दूसरा कौन मनाएगा?

उन लोगों का ऐसा प्रदर्शन करना कोई दिखावा नहीं होता, वह वास्तविकता होती है, उनकी मुस्कान नेचुरल है। जबरन आप किसी को नचा नहीं सकते, मन में परेशानियां पाले हुए कोई व्यक्ति नाचना-गाना तो दूर, वह स्वाभाविक रूप से मुस्कुरा भी नहीं सकता। अब जहां तक दूसरे लोगों द्वारा उन्हें पागल समझने की बात है तो कोई कुछ भी समझे, इससे उनकी सेहत पर क्या असर पड़ता है? खुशी छिपाए नहीं छिपती, आपने स्वयं अपने जीवन में यह बात महसूस की होगी। उस खुशी को जाहिर करने का सबका एक अलग ढंग है। चूंकि नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़े लोग आर्थिक आजादी प्राप्त कर एक जैसा आनन्द पाते हैं, इसलिए उनका खुशी जाहिर करने का तरीका भी सामूहिक होता है। आप जब इस लाइन में आगे बढ़ेंगे तो एक दिन आप भी अपने ग्रुप के साथ ऐसे ही नाचते-गाते दिखाई देंगे।

**अगर आप सफल होना चाहते हैं तो सफल लोगों
के साथ रहना और उनके गुण सीखना प्रारंभ कर
दें, उन्हें अपना रोल मॉडल बनाएं।**

सवाल इस नेटवर्क मार्केटिंग में ही क्यों इतना ज्यादा जोर मीटिंग्स, सेमिनार्स, फंक्शंस, एजुकेशनल प्रोग्राम्स अटेंड करने और कैसेट्स सुनने पर दिया जाता है ?

जवाब ट्रेनिंग प्रोग्राम (मीटिंग्स, सेमिनार्स, फंक्शंस, एजुकेशनल प्रोग्राम्स) और ऑडियो कैसेट्स सुनने पर जोर इसलिए दिया जाता है कि इस व्यवसाय में आपके साथ अलग-अलग विचारों और आदतों वाले लोग जुड़ते हैं। सबको एक-साथ मिलकर, एक ही तरीके से, एक ही दिशा में और एक ही काम करना होता है, जो कि आसान नहीं है। ऐसे में मीटिंग्स, सेमिनार्स, फंक्शंस, एजुकेशनल प्रोग्राम्स, ऑडियो कैसेट्स और प्रेरक पुस्तकें ही सबको एक-साथ मिलकर कार्य करना सिखाती हैं। यहाँ प्रत्येक व्यक्ति की मानसिकता अलग है, लेकिन फिर भी लोग एकेसाथ कार्य करते हैं। यदि आप अपने आपको इस सिस्टम में ले आए तो अब आप दूसरों को भी इस सिस्टम में

ला पाएं, इसलिए इन ट्रेनिंग प्रोग्राम्स और ऑडियो कैसेट्स द्वारा सिस्टम और एक्टिव लाइन ऑफ स्पॉन्सर को फॉलो करना सिखाया जाता है, जिससे आपकी लीडरशिप क्वालिटीज डेवलप होती है। यही कारण है कि इस बिजनेस को लीडरशिप डेवलपमेंट बिजनेस भी कहा जाता है।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस की राह एक ऐसी राह है, जिस पर चल कर कोई भी व्यक्ति अपने जीवन को सुधार कर आर्थिक आजादी प्राप्त कर सकता है।

सवाल मगर लीडरशिप के गुण तो प्रत्येक व्यक्ति में नहीं होते ?

जवाब मैं इसे सच नहीं मानता। मेरे हिसाब से लीडरशिप क्वालिटी प्रत्येक व्यक्ति में होती है, जो उसके अन्दर छिपी होती है, दिखाई नहीं देती। जब आप ट्रेनिंग प्रोग्राम अटेंड करते हैं, ऑडियो कैसेट्स सुनते हैं, तब खुद-ब-खुद यह गुण उभरकर सामने आने लगता है। इसमें कम-से-कम 2 से 4 साल तक का समय लगता है, इसलिए जो भी व्यक्ति इस बिजनेस के सिस्टम को फॉलो करता हुआ मीटिंग्स, फंक्शंस और सेमिनार्स अटेंड करेगा, ऑडियो कैसेट्स सुनेगा और इससे संबंधित प्रेरक पुस्तकें पढ़ेगा, उसे इस बिजनेस में कामयाबी भी अवश्य मिलेगी।

जिस तरह बीज को जमीन में बोए बिना हमें फल प्राप्त नहीं होता। ठीक उसी प्रकार बिना परिश्रम किए हम सफलता की प्राप्त नहीं कर सकते ।

सवाल सर ! आपने अभी-अभी कहा है कि यह एक लीडरशिप डेवलपमेंट का बिजनेस है, मगर मैं बहुत से ऐसे लोगों को भी जानता हूं, जो काफी पढ़े-लिखे और समझदार हैं। उनमें से कुछ तो डॉक्टर, इंजीनियर, टीचर और बिजनेसमैन भी हैं, मगर इस बिजनेस में भी वे पूरी तरह से सफल नहीं हो पाए, इसका क्या कारण है ?

जवाब इसका कारण जहां तक मैं समझता हूं, यही रहा होगा कि वे लोग इस विषय में एक्सपर्ट नहीं हैं। वे होंगे अपने विषय के एक्सपर्ट। वे होंगे डॉक्टर, इंजीनियर, लॉयर, टीचर या बिजनेसमैन। मगर यह बिजनेस उनके बिजनेस से सर्वथा भिन्न है। यदि मैं किसी सर्जन से कहूं कि जूता सिल दो, तो क्या वह जूता सिल पाएगा? नहीं न? इसी प्रकार यदि मैं किसी मोची से कहूं कि वह किसी के फटे सिर पर टांके लगा दे तो वह टांके नहीं लगा पाएगा, ऐसा इसलिए कि मोची जूते सिलने में एक्सपर्ट है तो सर्जन टांके लगाने में। ठीक इसी प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग में एक्सपर्ट होने के लिए इसके सिस्टम को समझना होगा, वरना इसमें सफलता मिलनी मुश्किल है।

इस बात को समझाने के लिए मैं आपसे एक प्रश्न पूछता हूं- अगर मेरे पांव की हड्डी टूट जाए और मैं इसे जुड़वाने के लिए किसी टी.वी. मैकेनिक के पास पहुंच जाऊ तो आप मुझे क्या कहेंगे? जी हां, आप मुझे पागल ही कहेंगे। ठीक इसी प्रकार अगर आपको इस बिजनेस के बारे में कोई जानकारी या सलाह लेनी हो तो इस बिजनेस में सफल हुए लोगों से ही लें। आपको ऐसे विद्वानों से सर्वथा दूर रहना चाहिए, जिन्होंने कभी इस बिजनेस को ज्वाइन तो किया था, मगर समझा कभी नहीं था और न कभी इस सिस्टम को फालो करते हुए समझने की कोशिश ही की थी, जिसकी वजह से वे इस बिजनेस में असफल हुए। यह भी हो सकता है कि वे किसी गलत स्कीम में फस गए हों, जिस कारण उन्हें असफलता का मुंह देखना पड़ा हो और हमेशा-हमेशा के लिए उनकी यह धारणा बन गई कि यह बिजनेस ठीक नहीं है।

यदि आपकी टीम वांछित प्रगति नहीं कर पा रही है और आपका व्यवसाय आगे नहीं बढ़ रहा है तो

आप हताश न होकर उसके मुख्य कारण को तलाशिए, उसका समाधान रखिए और आगे बढ़ते रहिए, विष्टवास रखिए कि एक न एक दिन आपको सफलता अवश्य मिलेगी।

सवाल मैंने सुना है कि एक साल बाद बहुत से लोग यह बिजनेस छोड़ देते हैं, क्या यह सच है ? यदि हां तो इसका क्या कारण है ?

जवाब हां, इसमें कुछ सच्चाई अवश्य है। शुरुआती वर्षों में लगभग 50 प्रतिशत लोग इसे छोड़ देते हैं। इसका एक कारण यह है कि उनमें वैसा उत्साह और रोमांच नहीं रह जाता, जैसा शुरुआती दिनों में दिखाई देता है। इस उत्साह और रोमांच के समाप्त होने का भी एक कारण है और कम शब्दों में कहूं तो वह कारण है— भरोसे की कमी।

आइए, अब इसके कारण को जानें।

इस समझ की कमी कि यह एक बिजनेस है, लोगों के दिमागी प्रोग्राम को अक्सर बिगाड़ देती है। व्यक्ति समझ नहीं पाता कि नेटवर्क मार्केटिंग एक अलग तरह का बिजनेस है, जिसका दायरा विस्तृत है और यह तेजी से गति लेता है।

फ्रेंचाइजिंग काफी समय से चल रहा है, लेकिन लोगों को पता ही नहीं था कि फ्रेंचाइजिंग क्या है? अब जब हमने अपने आसपास मैकडोनाल्ड्स, पिज्जा हट, कटुकी फ्राइड चिकन जैसे संस्थान देखे तो ही इस फ्रेंचाइजिंग की शक्ति को जान पाए। इससे पहले तो यह झमेला-सा दीखता था, इसी प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग है। लोग शुरू-शुरू में इसे बहुत हल्के तौर पर लेते हैं, प्रयोग-सा करते हैं। वे सोचते हैं कि इसमें किसी किस्म के भारी नुकसान का कोई अंदेशा नहीं है, इसलिए आजमाने में क्या हर्ज है? आदमी शुरू-शुरू में इस बिजनेस को कुछ इस ढंग से स्वीकार करता है, मानो किसी अनजान फल को थोड़ा-सा चखकर देख रहा हो। वह छोटा-सा टुकड़ा डरते-डरते अपनी जीभ पर रखता है कि कहीं जहरीला न हो और उसे उगलकर थूकने के लिए हर पल तैयार भी रहता है। जिस काम को करने से पहले आदमी उसे छोड़ देने का विचार रखता हो तो जाहिर है कि आज नहीं तो कल वह उसे छोड़ ही देगा। इस बिजनेस को इस तरह बेदर्दी से छोड़ देने का एक कारण यह भी है कि इसमें लागत लगभग न के बराबर लगती है। इसके अतिरिक्त जो कारण समझ में आते हैं, वे हैं—

- बिजनेस में विश्वास का अभाव, आत्मविश्वास की कमी।
- अपनी काबिलियत पर संदेह- इस बिजनेस को पूरी तरह न सीखकर अपने हिसाब से करने लग जाना।
- इस बिजनेस से संबंधित मीटिंग्स, फंक्शंस, सेमीनार्स और एजुकेशनल प्रोग्राम्स अटेंड न करना।
- अपने आत्मविकास के लिए प्रेरक पुस्तकों को न पढ़ना और न ही प्रेरणा देने वाली ऑडियो कैसेट्स को सुनना।

आपकी टीम या आपके बिजनेस के बारे में नकारात्मक प्रचार करने वालों की तरफ कभी भी ध्यान नहीं देना चाहिए, आपको सिर्फ उन लोगों का साथ करना चाहिए, जो आपके और आपके व्यवसाय के पक्ष में सकारात्मक सोचते हों।


सवाल आप प्रेरक पुस्तकें पढ़ने और ऑडियो कैसेट्स सुनने पर ज्यादा जोर क्यों देते हैं ?

जवाब किसी भी कार्य को हम सफलतापूर्वक तब तक नहीं कर सकते, जब तक हमारे पास उसे करने के

लिए माकूल औजार न हों। हर काम को करने के कुछ औजार होते हैं। इन प्रेरक पुस्तकों और कैसेट्स को आप नेटवर्क मार्केटिंग के औजार समझ सकते हैं। इन औजारों के माध्यम से आप सफलता एवं सुविधापूर्वक नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को कर सकते हैं। जिस प्रकार आज आप इस पुस्तक को पढ़ रहे हैं, इससे यह सिद्ध होता है कि आप इस पुस्तक को पढ़कर नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के विषय में जानकारीयां प्राप्त करना चाहते हैं और यह पुस्तक आपको इसमें सहायता प्रदान करेगी।


इस प्रकार यह पुस्तक नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में आपके लिए एक औजार का कार्य करेगी और ऐसे ही कुछ औजार आप अपनी टीम को देकर उन्हें भी सफलता की राह पर ला सकते हैं और नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में ही क्यों, किसी भी क्षेत्र में सफलता पाने के लिए प्रेरक पुस्तकें और कैसेट्स एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।

आप अधिक से अधिक अपनी टीम की अपनी बिजनेस मीटिंग्स, सेमिनार्स व एजुकेशनल प्रोग्राम्स में शामिल करें, इससे नये लीडरों में आपकी पहचान व सम्मान बढ़ेगा। प्लान देखकर ही लोग डिस्ट्रीब्यूटर बनते हैं, मगर एजुकेशनल प्रोग्रामों में भाग लेकर वे लीडर बनते हैं।

 **सवाल** मेरे पास टेपरिकॉर्डर या कैसेट प्लेयर नहीं है। मेरे पास सीडी प्लेयर है। मैं क्या करूं ?

जवाब लोग मेडिकल की पढ़ाई या इंजीनियरिंग करने के लिए लाखों रुपये खर्च करते हैं। क्या आप इस बिजनेस को समझने एवं जानने के लिए एक टेपरिकॉर्डर नहीं खरीद सकते। याद रखें, दुनिया में जितने भी टॉप लेवल के ट्रेनर हैं, जितने भी शिक्षक हैं, उनके अमूल्य विचार आपको ज्यादातर कैसेट्स में ही मिलेंगे। अतः अपने भविष्य को उज्ज्वल बनाने के लिए, इस बिजनेस में सफल होने के लिए आप तुरंत एक टेपरिकॉर्डर खरीदें। यह छोटा-सा खर्च आपको बहुत बड़ा लाभ देगा। बचाने की न सोचें, बचाने वाले बचाते ही रह जाते हैं, कमाते कुछ नहीं।

इस व्यवसाय में सफल होने के लिए अपने खाली समय में इस बिजनेस से संबंधित पुस्तकें पढ़ें, ऑडियो तथा अपनी कम्पनी, प्रोडक्ट, बिजनेस प्लान आदि की ज्यादा से ज्यादा जानकारी लें और अपने आपकी व अपनी टीम को हमेशा शिक्षित करते रहें। आगे बढ़ते और बढ़ते रहने के लिए यह बेहद जरूरी है।

 **सवाल** मैं इस बिजनेस की शक्ति को समझ चुका हूं और दूसरों से इस बिजनेस की तारीफ भी करता हूं, मगर कोई ज्वाइन ही नहीं करता, मैं क्या करूं ?

जवाब दुनिया का कोई भी व्यवसाय एक दिन में नहीं जमता। उसे जमाने के लिए धैर्यपूर्वक अपने प्रयास जारी रखने होते हैं। छोटी-मोटी दुकान ही जमाने के लिए व्यक्ति को लगभग सालभर तक धैर्यपूर्वक लोगों को यह

विश्वास दिलाना होता है कि उसकी दुकान पर उच्च क्वालिटी का सामान मिलता है। इस विश्वास को कायम करने के लिए, वह अपने ग्राहकों के लिए कोई एक फॉर्मूला बनाता है कि किस प्रकार उसे अपने ग्राहकों को डील करना है और हम देखते हैं कि निरंतर प्रयास, सच्ची लगन, धैर्य और अपने मृदुल व्यवहार आदि के बल पर वह सफल होता है।

ठीक इसी प्रकार इस बिजनेस में सफल होने के लिए इस बिजनेस का भी एक फॉर्मूला है। वह फॉर्मूला है— 10-7-4-1 यानि यदि आप दस लोगों से इस बिजनेस के बारे में बात करेंगे तो केवल सात व्यक्ति ही आपको सुनेंगे, बाकी तीन लोगों के लिए आपकी बातें बोरियत उत्पन्न करने जैसी होंगी और आपको सुनने वाले सात लोगों में से भी चार लोग ही आपको गंभीरतापूर्वक सुनेंगे और इस बिजनेस के बारे में विचार करेंगे। उन चार में से केवल एक ही व्यक्ति आपको पूरी गंभीरता से लेगा और आपके बिजनेस के प्रति अपनी रुचि प्रकट करेगा तथा आपका बिजनेस को ज्वाइन करेगा। विश्वास करें, इस बिजनेस में जितने भी लोग सफल हुए हैं, उन सभी ने इसी फॉर्मूले के बल पर सफलता प्राप्त की है और जो लोग शंकाओं-आशंकाओं के बीच झूलते रहते हैं और इस बिजनेस को ज्वाइन नहीं करते, वे आपका सफल होने का इंतजार करते हैं।

वे देखना चाहते हैं कि आप स्वयं इस बिजनेस के प्रति कितने गंभीर हैं, किन्तु जब आप इस बिजनेस में सफल हो जाते हैं तो वही लोग आपके साथ जुड़ने की चेष्टा करते हैं। तब उन्हें यह अफसोस होता है कि उन्होंने इतना समय क्यों बर्बाद किया, पहले ही आपकी बातों को गंभीरतापूर्वक लेकर इस शानदार बिजनेस को ज्वाइन क्यों नहीं किया, इसलिए मेरी बेबाक सलाह यही है कि आप धैर्यपूर्वक इस बिजनेस में लगे रहें, आपको सफलता अवश्य ही मिलेगी।

इस व्यवसाय में आकर व्यक्ति न सिर्फ आर्थिक आजादी प्राप्त करता है, बल्कि वह नाम, मान-सम्मान, अच्छी शिक्षा, आत्मविश्वास व जीवन की सही तरीकते से जीने का तरीका भी प्राप्त करता है।

सवाल मैंने नेटवर्क मार्केटिंग कारपोरेशंस के बारे में कई स्कैंडल सुने और पढ़े हैं, इस संदर्भ में आप क्या कहेंगे ?

जवाब मैंने भी बहुत से स्कैंडल्स के बारे में सुना है, मगर इससे क्या होता है? क्या केवल इसी व्यवसाय के साथ स्कैंडल्स जुड़े हुए हैं? स्कैंडल्स किसी के साथ भी जोड़े जा सकते हैं। वैसे भी जो स्कैंडल्स सुनाई देते हैं, वे पारंपरिक संस्थाओं या पदों से संबंधित होते हैं। कुछ लोग कम्पनी के संरक्षकों की निजी समस्याओं को बेवजह उछालते हैं। आप अपनी कम्पनी से जुड़ी इस प्रकार की किसी घटना से या अफवाह से विचलित न हों, आवेश में न आएं। कई बार तरक्की करने वाली कम्पनी की तरक्की से कुढ़कर दूसरी कम्पनियां भी उसे बदनाम करने के उद्देश्य से अफवाहें उड़ा देती हैं, मगर बाद में जब सच्चाई सामने आती है तो सब ठीक हो जाता है।

जब हम अपनी टीम को शिक्षित कर इस व्यवसाय से जुड़े सभी टूल्स (पुस्तकों, कैसेट्स व सीडी आदि) उपलब्ध करा देते हैं, तब यह नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस करना बहुत ही आसान हो जाता है।

सवाल इस बिजनेस में कामयाबी पाने के लिए क्या कुछ लोगों को अपने साथ जोड़ना

आवश्यक है ?

जवाब इसमें तकलीफ वाली क्या बात है, क्या आप किसी अच्छे कार्य में दूसरों को अपने साथ जोड़ना बुरा समझते हैं? अरे भाई जो बिजनेस एक प्रमाणित सफल बिजनेस फॉर्मूला है, उसमें दूसरों को अपने साथ जोड़ने में बुराई ही क्या है? इसमें आपको कोई तकलीफ तो होनी ही नहीं चाहिए। एक ऐसा बिजनेस, जो साबित हो चुका है कि प्रमाणित सफल बिजनेस फॉर्मूला है, उसे दूसरों को भी ऑफर करने का अधिकार आपको पहले ही दिन से प्राप्त हो जाता है, इसमें शर्म वाली बात ही क्या है? इसमें तो आपको गर्व होना चाहिए कि आप दूसरों को भी एक सफल बिजनेस देने जा रहे हैं।

इस बिजनेस में सफलता तभी प्राप्त की जा सकती है, जब आप सोच-समझकर किसी सही कम्पनी का चुनाव करते हैं और फिर इस व्यवसाय की नीतियों व नियमों को मन लगाकर सही ढंग से सीखते हुए इस व्यवसाय को प्रति अपने आपको समर्पित कर देते हैं।

सवाल मैं भी इस बिजनेस में आना चाहता हूं। क्या मुझे अपनी जौकरी छोड़कर फुलटाइम के लिए इस बिजनेस में आ जाना चाहिए ?

जवाब आप अवश्य ही इस बिजनेस को ज्वाइन करें, मगर यह जरूरी नहीं है। कि इसके लिए पहले आप अपनी वर्तमान नौकरी छोड़ें, जैसा कि पहले बताया जा चुका है कि किसी भी व्यापार में एकदम से धन की वर्षा नहीं होने लगती। किसी भी काम को जमाने में समय लगता है। इस काम को जमाने में भी समय लगेगा और शुरू में इस बिजनेस से शायद आपको उतनी आय न हो, जितनी कि आप अपनी वर्तमान नौकरी से प्राप्त कर रहे हैं, इससे आपका घरेलू बजट बिगड़ जाएगा, जो आपके मानसिक तनाव का कारण बन सकता है। ऐसे में आप चिंतामुक्त होकर यह बिजनेस नहीं कर पाएंगे और असफल हो जाएंगे, इसलिए मैं आपको तत्काल नौकरी छोड़कर इस बिजनेस को ज्वाइन करने की राय नहीं दूंगा। आप इस बिजनेस को पार्टटाइम में कीजिए, मेहनत करके आगे बढ़िए और जब आपको लगे कि आप इस बिजनेस को पूरी सफलता से कर रहे हैं, आपकी पार्ट टाइम इन्कम ही आपकी फुल टाइम इन्कम से दुगना बढ़ गई है, तब आप भले ही नौकरी छोड़कर अपना पूरा समय इस बिजनेस को दे सकते हैं, किन्तु उससे पहले ऐसी गलती न करें।

इस व्यवसाय को करने से हमें वक्त और पैसे की वह आजादी मिल सकती है, जो हमें किसी भी अन्य बिजनेस या प्रोफेशन से नहीं मिलती।

सवाल मुझे नेटवर्क मार्केटिंग में छः महीने हो गए, मगर अभी तक मुझे कोई खास सफलता नहीं मिली, ऐसे में मैं क्या करूं ?

जवाब ज्यादातर लोगों को यही गलतफहमी होती है कि चार-छः महीने में ही वे सफल बिजनेसमैन बन जाएंगे, मगर ऐसा नहीं होता। इतना समय तो किसी भी बिजनेस को समझने के लिए चाहिए ही। इस बिजनेस में विशेष-तौर पर आपको समय लगाना पड़ता है, क्योंकि यह बिजनेस दूसरे सभी बिजनेस से जुदा है। इसमें आपको अपनी जीवनशैली को बदलना होता है, अपनी सोच को बदलना होता है और अपने नजरिए को सही दिशा में लाना होता है। इस सारे कार्यक्रम में आपको दो से चार वर्ष तक का समय लग सकता है।

उस दौरान आप ऐसे बहुत से लोगों से मिलते हैं, जो आपका साथ देते हैं और आपके साथ सफलता की राह पर चलने को तैयार होते हैं, जिनमें कुछ लोग आपकी बातों को ध्यानपूर्वक सुनते हैं और उन पर अमल भी करते हैं। कुछ लोग ऐसे भी मिलते हैं, जो आपका मार्गदर्शन करते हैं। आपका मकसद यही होना चाहिए कि आप बेहतर से बेहतर तरीके से अपने काम को सीखते हुए आगे बढ़ें। मीटिंग्स, फंक्शंस और एजुकेशनल प्रोग्राम्स इस बिजनेस के सिलेबस हैं। ये ऐसे सिलेबस हैं, जिन्हें आप जितना अधिक पढ़ते हैं, उतने ही अधिक नंबर प्राप्त करते हैं, इसलिए जरूरी है कि आप अधिक से अधिक मीटिंग्स, फंक्शंस और एजुकेशनल प्रोग्राम्स अटेंड करें और ज्यादा से ज्यादा ऑडियो कैसेट्स सुनें।

याद रखें, मेरे विचार से दुनिया में नेटवर्क मार्केटिंग के एजुकेशनल प्रोग्राम्स ही सबसे अच्छे एजुकेशनल प्रोग्राम्स हैं।

सवाल क्या सभी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों का एजुकेशन सिस्टम अच्छा होता है ?

जवाब नहीं, ऐसा नहीं होता। मैंने अपने अनुभव से यही पाया है कि बहुत सी कंपनियों ने जितने अच्छे एजुकेशन सिस्टम का दावा किया था, उतने अच्छे उनके एजुकेशनल प्रोग्राम थे नहीं, न ही उनका एजुकेशन सिस्टम ही अच्छा था। ज्यादातर कंपनियों में मैंने यह पाया कि वे आपको आपके मित्रों, जानकारों एवं संबंधियों को इस बिजनेस से जोड़ने की ट्रेनिंग देती हैं और सिखाती हैं कि आप कैसे कंपनी के उत्पादों को बेचकर एक अच्छे सेल्समैन बन सकते हैं, इसलिए किसी भी कंपनी को ज्वाइन करने से पहले यह भी देखें कि उनका एजुकेशन सिस्टम इतना अच्छा हो कि आपके सम्पूर्ण व्यक्तित्व का विकास हो सके, क्योंकि कुछ नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियां इतनी अच्छी शिक्षा एवं प्रशिक्षण देती हैं, जिसे मैं शब्दों में व्यक्त नहीं कर सकता, जिसमें दुनिया की सबसे अच्छी रीयल लाइफ बिजनेस की ट्रेनिंग दी जाती है, वही एजुकेशन सिस्टम अच्छा है।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में कभी भी किसी भी प्रकार की नकारात्मक बातें अपनी गो—लाइन के सामने नहीं करनी चाहिए, क्योंकि वे इस बिजनेस से इसलिए जुड़े हैं कि वे ठीक आपकी तरह बनना चाहते हैं। यदि आप नकारात्मक बातें करते हैं तो उनका हौसला टूटने लगता है और वे निराशा की गिरफ्त में आने लगते हैं।

सवाल मुझे कैसे पता चलेगा कि मैं जो नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी ज्वाइन कर रहा हूं, उसके एजुकेशनल प्रोग्राम अच्छे हैं और मुझे सफलता की राह पर ले जाएंगे ?

जवाब इसके लिए आपको सर्वप्रथम उनसे यह पूछना चाहिए कि उनके एजुकेशनल प्रोग्राम्स क्या हैं, वे लोग आपको कितना समय और समर्थन देंगे, उनकी मीटिंग्स किस प्रकार होती हैं और उनके एजुकेशनल प्रोग्राम के शिक्षक कौन हैं? वे किस तरह की शिक्षा देते हैं?

इस बात की भी बड़ी गहराई से छानबीन करें कि कहीं वे लोग आपको मेम्बर बनाने या सामान बेचने की स्कीम में तो शामिल नहीं कर रहे? कहीं वे लोग आपको इस प्रकार के आश्वासन तो नहीं दे रहे कि उनके साथ जुड़कर प्रोडक्ट बेचते ही आप रातों-रात करोड़पति बन जाएंगे। अगर ऐसा है तो इसका सीधा मतलब है कि कंपनी अपने फायदे के लिए आपको सिर्फ एक सेल्समैन बनाना चाहती है। ऐसी किसी भी कंपनी से जुड़कर न तो आप अपने व्यक्तित्व को निखार पाएंगे और न ही अपने जीवन को बेहतर बना पाएंगे, क्योंकि ये कंपनियां आपको सफलता की राह पर चलने के तरीके नहीं सिखा रही, बल्कि लोगों को अपने साथ जोड़ना और अपना सामान बेचना सिखा रही हैं। आपके माध्यम से ऐसी कंपनियां केवल अपना प्रोडक्ट बेचना चाहती हैं, आपकी किसी भी प्रकार की तरक्की से उसका कोई मतलब नहीं है।

इसलिए यह जरूरी है कि खुले दिमाग से पहले आप कंपनी की पूरी जानकारी लें, उनकी मीटिंग्स वगैरह

अटेंड करें। यह भी जानने की कोशिश करें कि कम्पनी के लीडर्स कौन हैं, वे कहां से आए हैं, स्वयं क्या करते हैं, किन बातों पर अधिक ध्यान देते हैं, वे सिर्फ अपने प्रोडक्ट को बेचने पर अधिक जोर दे रहे हैं या आपको एक अच्छा और सफल व्यक्ति बनाने की बात पर भी ध्यान दे रहे हैं? वे आपको अपना मोहरा बनाकर एक सेल्समैन और मेम्बर बनाने वाला एजेंट बनाना चाहते हैं या आपके सम्पूर्ण व्यक्तित्व का विकास करके आपको सफलता की राह पर आगे बढ़ने में मदद देने के इच्छुक हैं।

जिस दिन आप अपने बारे में पूरी जिम्मेदारी लेते हैं, जिस दिन आप बहाने बनाने बंद कर देते हैं, उसी दिन से आप शिखर की ओर की यात्रा शुरू कर देते हैं।

■ सवाल नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में ऐसा क्या पढ़ाया जाता है, जिससे मनुष्य के व्यक्तित्व का विकास होता है ?

जवाब नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनियां मनुष्य के व्यक्तित्व विकास के लिए जो विषय पढ़ाती हैं, उसमें सबसे पहले व्यक्ति के दृष्टिकोण को सकारात्मक दिशा देने का पाठ होता है और यह भी सिखाती हैं कि कैसे आप सफलता की राह पर चलें और आगे बढ़ें। नेतृत्व की कला सिखाती हैं कि कैसे आप दूसरों का नेतृत्व करें। बातचीत का ढंग सिखाती हैं, दूसरों का दिल जीतने की कला सिखाती हैं। आपके मन से डर और शंका मिटाती हैं और आप में आत्मविश्वास जगाती हैं। धन और समय का प्रयोग कब और कहां करें, यह सिखाती हैं। आप अपने लक्ष्य का निर्धारण कैसे करें और उसकी प्राप्ति कैसे करें, यह सिखाती हैं। अच्छी नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनियां अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स को प्रोत्साहित करती हैं कि वे मानसिक स्तर पर कुछ अच्छा और नया सीखें और प्रयास करें, जिसमें कुछ गलतियां भी होंगी, मगर अपनी उन गलतियों से भी आप कुछ न कुछ सीखें और उन्हें सुधारें, फिर इसी प्रक्रिया को दोहराते रहें। इसी प्रकार मनुष्य के सम्पूर्ण व्यक्तित्व का विकास होता है।

आने वाले समय में दुनिया का हर आदमी नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस की करेगा, जो नहीं करेगा, वह पछताएगा।

■ सवाल नेटवर्क मार्केटिंग में ट्रेनर की क्या भूमिका एवं महत्व है ?

जवाब नेटवर्क मार्केटिंग ही क्यों, ट्रेनर का महत्व तो हर क्षेत्र में है। आप किसी भी ट्रेड में चले जाएं, वहां कोई न कोई ट्रेनर अवश्य होगा। प्राचीन इतिहास को यदि हम देखें तो प्रत्येक सभ्यता में हमें 'गुरु' का महत्व दिखाई देगा। गुरु-शिष्य परंपरा की तरह ही ट्रेनर और ट्रेनी परंपरा है। प्राचीन काल से लेकर आज तक गुरु के कंधों पर ही शिष्य के सर्वांग विकास का दायित्व रहा है। भगवान श्रीराम सर्वसमर्थ पूर्ण परमात्मा थे, उनके लिए कुछ भी असंभव नहीं था, किंतु पृथ्वी पर अवतार लेकर उन्होंने भी गुरु धारण किया। कुलगुरु वशिष्ठ ने उन्हें न केवल शिक्षा-दीक्षा दी, बल्कि उनके आत्मिक विकास का बीड़ा भी उठाया। अस्त्र-शस्त्र आदि की शिक्षा दी। महाभारत काल में प्रख्यात कौरवों-पाण्डवों के गुरु द्रोण थे। कर्ण को स्वयं परशुराम जी ने युद्ध-कौशल की शिक्षा दी। भगवान कृष्ण ने सांदीपनि को गुरु रूप में स्वीकार किया।

आज आधुनिक युग में चूंकि आश्रमों की व्यवस्था समाप्त हो चुकी है, इसलिए विद्यालयों में टीचर गुरु की भूमिका निभा रहे हैं। क्रिकेट टीम में अलग से कोच की व्यवस्था होती है। इसी प्रकार आज 'बिजनेस गुरु' व्यवसायियों को व्यवसाय के नए-नए तौर-तरीके बताते हैं, जिससे वे सफलता की नई ऊंचाइयों को छूते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस चूंकि भारत में नया है, इसलिए इसे आगे बढ़ाने एवं इस बिजनेस से जुड़े व्यक्ति को आगे बढ़ने के लिए एक ट्रेनर की सख्त आवश्यकता होती है।

ट्रेनर आपका आत्मिक, मानसिक एवं शारीरिक विकास करता है। आपको सफल जीवन जीने का गुर बताता है। आपको आपके लक्ष्य से अवगत कराता है, आपके सोए हुए आत्मविश्वास को जगाता है, आपको समय प्रबंधन सिखाता है, आपका व्यक्तित्व को निखारकर आपको लोक-व्यवहार एवं बिजनेस में कामयाब होने के तौर-तरीकों से अवगत करता है। उसके बाद आप एक लीडर बनकर खुबसूरती से अपनी टीम को संभालते हैं।

कोशिश करें कि आप भी अपने इर्द-गिर्द किसी अच्छे ट्रेनर के संपर्क में आएँ। नेटवर्क बिजनेस से जुड़े व्यक्ति को अच्छा ट्रेनर मिल जाने का मतलब है, आधी सफलता स्वतः प्राप्त कर लेना। गुरु, उस्ताद, ट्रेनर व ट्यूटर आदि के महत्व को आज के परिवेश में आप स्वयं समझ सकते हैं और इसे झुठलाया नहीं जा सकता। विदेशों में तो आपकी राजनीतिक शिक्षक तक देखने को मिलेंगे। ये लोग कभी स्वयं राजनीति में नहीं आए, किंतु इनके परामर्श से बहुत से राजनीतिज्ञों ने अपने देश में रिकॉर्ड तोड़ सफ़ताएँ पाई हैं।

अगर सफलता का कोई रहस्य है तो वह यह है कि हम किसी घटना को अपने नजरिये के साथ-साथ सामने वाले वाले नजरिये से भी देख सकें।

सवाल मैं एक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी के साथ जुड़ा हूँ, मगर वह कम्पनी न तो किसी एजुकेशनल सिस्टम पर ध्यान देती है और न ही कम्पनी से जुड़े सदस्यों के व्यक्तित्व विकास पर, इसलिए मुझे अपनी टीम का ध्यान रखना पड़ता है। इस कार्य में मुझे किसी का सहयोग भी नहीं मिल रहा। आज की तारीख में मेरी टीम भी बहुत बड़ी हो गई है, इसलिए मैं उसे छोड़ भी नहीं सकता। ऐसे में बताएं कि मैं क्या करूँ ?

जवाब मैं पहले ही बता चुका हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी को ज्वाइन करने से पहले, उसे ठीक तरह से जांच लें कि कहीं वह आपको मोहरा तो नहीं बना रही? क्या वह कम्पनी वास्तव में ही नेटवर्क मार्केटिंग के फॉर्मूले पर चल रही है या केवल अपने फायदे के लिए मेम्बर्स या सेल्समैन बना रही है? दूसरे, अब जब आप इस कम्पनी से जुड़े हुए हैं और आपकी एक बहुत बड़ी टीम तैयार हो गई है तो आप कम्पनी से एजुकेशन सिस्टम की मांग करें और अपनी टीम का पूरा हवाला देकर उन्हें बताएं कि आपकी टीम को सही मार्गदर्शन के लिए अच्छे ट्रेनर और मार्गदर्शक की जरूरत है, जिसके लिए आपकी टीम टिकट वगैरह भी लेने को तैयार है। कम्पनी आपकी समस्या को नजरअंदाज नहीं कर पाएगी। इसके लिए आप भी समय-समय पर अपनी टीम के उत्साहवर्द्धन के लिए एजुकेशनल प्रोग्राम आयोजित करते रहें। अपनी टीम को अच्छे ट्रेनरों द्वारा ट्रेनिंग दिलवाते रहें। ऐसा करने से आप पर आपकी टीम का विश्वास बढ़ेगा और आपकी टीम हमेशा आपका साथ देगी। एक लीडर होने के नाते आपका यह फर्ज भी है कि अपनी टीम की भलाई के लिए उसे अच्छी से अच्छी शिक्षा दिलवाते रहें।

इस व्यवसाय में कामयाब होने के लिए कभी भी गलत तरीकों को न अपनाएं और हमेशा बिजनेस के नियमों का पूरी ईमानदारी के साथ पालन करें।

सवाल नेटवर्क मार्केटिंग में हमें बहुत – सी कठिनाईयों का सामना करना पड़ता है। उन कठिनाईयों के चलते इस बिजनेस को करना हमारे लिए बहुत मुश्किल हो जाता है, ऐसे में हम क्या करें ?

जवाब | देखिए, आप यह न समझें कि इस नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में ही कठिनाईयाँ हैं। कठिनाईयाँ हर बिजनेस, हर व्यवसाय में आती हैं। आप इस बिजनेस को कर रहे हैं, इसलिए आपको इस बिजनेस की कठिनाईयाँ पता हैं, दूसरे बिजनेस चूँकि आप नहीं कर रहे, इसलिए उनकी कठिनाईयाँ भी आपको नहीं मालूम। कठिनाईयाँ हर बिजनेस में हैं, आपको इन कठिनाईयों से घबराना नहीं है। जितना आप इनसे घबराएंगे, ये उतनी ही बड़ी दिखाई देंगी।

इस बात को इस प्रकार समझें- आप रास्ते से कहीं जा रहे हैं, अचानक एक कुत्ता आपको देखकर भौंकने लगता है, आप भयभीत होते हैं और सोचते हैं कि कहीं काट न ले, इसलिए आप वहाँ से भागने में ही अपनी भलाई

समझते हैं। कुत्ता आपके पीछे भागता है। इसके दो कारण होते हैं— नम्बर एक, वह आपको संदिग्ध समझता है। नम्बर दो, वह आपको दौड़ाकर आनन्दित होता है, किन्तु यदि आप कुत्ते के भौंकते ही अपन स्थान पर खड़े हो जाते हैं और निडरतापूर्वक उसकी आंखों में अपनी आंखें डालकर कहते हैं- हट। तब आप देखते हैं कि वह चुप होकर दूसरी ओर चला जाता है। यही हाल कठिनाईयों का है। यदि कोई कठिनाई उत्पन्न हो गई है और आप उससे डरकर भागेंगे तो वह आपको और अधिक दौड़ाएगी, किन्तु यदि आप उसका मुकाबला करने के लिए दृढ़ता से खड़े रहेंगे तो उसे आपका रास्ता छोड़ना ही होगा।

दरअसल, कठिनाईयां कमजोर मनोबल वालों को तोड़ना चाहती हैं, उन्हें भयभीत करके उनके लक्ष्य से भटकाना चाहती हैं। यही इनका प्रमुख कार्य है। देखा गया है कि 90 प्रतिशत मामलों में ये कामयाब होती हैं। 10 प्रतिशत साहसी लोग इनसे लोहा लेने के लिए कमर कस लेते हैं तो ये घबराकर स्वयं ही उनके रास्ते से हट जाती हैं। आज समाज के किसी भी क्षेत्र में हम जिन कामयाब व्यवसायियों को देख रहे हैं, ये वही 10 प्रतिशत लोग हैं, इसलिए आप इन कठिनाईयों का मुकाबला करें, इनका सामना करें। अपनी गिनती 90 प्रतिशत डरपोक, आत्मबलहीन और हथियार डाल देने वाले लोगों में न होने दें, बल्कि उन 10 प्रतिशत लोगों में अपनी गिनती कराएं, जिन्हें समाज जुझारू, साहसी, आत्मविश्वासी और दृढ़ प्रतिज्ञ कहकर संबोधित करता है। मेरा दावा है कि कामयाबी आपक कदम चूमेगी।

अपनी युवावस्था में मैंने देखा कि मेरे दस में से नौ काम असफल होते थे, मैं नहीं चाहता था कि मेरा जीवन असफल हो, इसलिए मैंने दस गुना अधिक काम किया।

सवाल इस बिजनेस में काम तो हम करते ही हैं, मगर इसकी आमदनी उन्हें भी जाती है, जो हमारे अप लाइन हैं, जबकि हम उन्हें जानते भी नहीं हैं और न ही उन्होंने कभी हमें सपोर्ट किया है, क्या यह इस बिजनेस का निगोटिव प्वाइंट नहीं है ?

जवाब जी नहीं, बल्कि यही इस बिजनेस की खूबसूरती और खासियत है। शुरू में प्रत्येक व्यक्ति को ऐसा लगता अवश्य है कि मेहनत तो मैं कर रहा हूं और उसकी इन्कम ऊपर जा रही है, मगर जैसे-जैसे समय बीतता जाता है और उसे इस बिजनेस का सिस्टम समझ में आने लगता है, वैसे-वैसे उसकी भ्रातियां मिटने लगती हैं, इसीलिए इसे नेटवर्क मार्केटिंग या डस्ड कहा जाता है। आप साल दो-साल मेहनत करके कुछ लीडर तैयार करते हैं। इसी प्रकार आपसे जुड़े व्यक्ति और फिर उनसे जुड़े व्यक्ति काम करते रहते हैं। आपका एक बड़ा ग्रुप तैयार हो जाता है, इससे आपका बिजनेस वॉल्यूम बढ़ जाता है और आपकी आय भी। यही सिलसिला आगे बढ़ता रहता है और जिन्दगीभर इन्कम आती रहती है।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस सात्विक बिजनेस है, यह बिजनेस वास्तव में बहुत ही आसान है, क्योंकि इसमें सच्चे, कर्मठ, मेहनत, ईमानदार और धैर्यवान लोगों की टीम होती है, इसीलिए यह कुछ मुशिकल भी है, क्योंकि इसका पहला नियम है सच्चाई और ईमानदारी के साथ धैर्य रखकर

परिश्रम करना, जो इस युग में हर आदमी के लिए संभव नहीं है।

सवाल यदि कोई व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पाने के लिए प्रयत्न करे, फिर भी सफल न हो पाए तो उसे क्या करना चाहिए ?

जवाब यदि प्रयत्न करने बाद भी किसी को सफलता नहीं मिल रही है तो इससे यही सिद्ध होता है कि कहीं न कहीं कोई कमी है। या तो आप ठीक से कॉन्सेप्ट को समझ नहीं पाए हैं या इस बिजनेस के सिस्टम को पूरी तरह आपने फॉलो नहीं किया है। इस प्रकार की असफलता से घबराएं बिल्कुल नहीं, बल्कि जिसने आपको स्पांसर किया है, जो आपका सीनियर है, आप उससे सम्पर्क करें और अपनी परेशानी उसें बताएं कि दिक्कत कहां आ रही है। तत्पश्चात् उसकी सलाह से कार्य करें, अपने नेटवर्क से संबंधित मीटिंग्स एवं फंक्शंस फिर से अटेंड करें और वहां वक्ताओं को गंभीरता से सुनें, बिजनेस प्लान को बार-बार पढ़ें, पर्सनैलिटी डेवलपमेंट क्लास अटेंड करें। जब आप नए सिरे से सारे सिस्टम पर गौर करेंगे, अपने सीनियर वक्ताओं को सुनेंगे, उनकी राय पर अमल करेंगे तो कुछ ही दिनों में आप स्वयं उस 'वजह' को पकड़ लेंगे, जो आपके मार्ग में बाधा बन रही थी। यह कुछ-कुछ ऐसा ही है, जैसे किसी बच्चे के फेल हो जाने पर नियमित पढ़ाई के अतिरिक्त हम उसकी ट्यूशन भी लगा देते हैं। इससे उस बच्चे की कमियां दूर होती हैं और हम देखते हैं कि अगली परीक्षा में वह अपनी क्लास का टॉपर बन जाता है। इस प्रकार अतिरिक्त समय देकर आप अपनी उस कमी को दूर कर सकते हैं, जिसकी वजह से आप असफल हो रहे हैं।

जिन्दगी में सफलता पाने के लिए सिर्फ इच्छा ही नहीं, बल्कि सकारात्मक सोच, दृढ़ विश्वास, दृढ़ निश्चय और परिश्रम करने की भी आवश्यकता होती है।

सवाल मैं भी इस बिजनेस में सफल होना चाहता हूं, मगर मेरे परिवार के लोग मेरा साथ नहीं देते, न ही मुझे सहयोग करते हैं ? इन परिस्थितियों में मैं इस बिजनेस में कैसे टिका रहूं ?

जवाब इस बिजनेस में टिके रहने की बात सबसे अहम है और इसके लिए आपको सबसे ज्यादा आवश्यकता होती है, अपने परिवार के समर्थन की। होता यह है कि कुछ लोग स्वयं तो इस बिजनेस को समझ लेते हैं, किन्तु अपने परिवार को इसके विषय में पूरी जानकारी नहीं देते। मेरा मतलब है कि वे अपने परिवार वालों को कोई मीटिंग, फंक्शन या सेमिनार आदि अटेंड नहीं करवाते और न ही उन्हें कोई ऑडियो कैसेट सुनने के लिए देते हैं और न ही पढ़ने के लिए पुस्तकें देते हैं। इसी कारण परिवार के सभी सदस्य यह समझते हैं कि न जाने उनका संरक्षक किस झमेले में फंस गया है, इससे उनके मन में असुरक्षा की भावना उत्पन्न हो जाती है और वे उसे अपना पूर्ण समर्थन नहीं दे पाते।

इसलिए जरूरी है कि इस बात को ध्यान में रखते हुए कि यह बिजनेस आप अपने परिवार के लिए ही कर रहे हैं, अपने परिवार को भी इस बिजनेस में शिक्षित करें। उन्हें ऑडियो कैसेट्स सुनने के लिए दें, उन्हें अच्छी-अच्छी और प्रेरक पुस्तकें पढ़ने के लिए दें और साथ ही उन्हें नेटवर्क बिजनेस में सफलता के बाद मिलने वाली खुशहाली से अवगत कराएं। तब आप देखेंगे कि आपको आपका परिवार का पूर्ण सहयोग मिलेगा और इससे आपको बिजनेस में आपको आशातीत सफलता प्राप्त होगी।

आलोचक महत्वपूर्ण नहीं होता, श्रेय उस आदमी को दिया जाना चाहिए, जो दरअसल मेदान में

संघर्ष करता है, जिसका चेहरा धूल और पसीने से लथपथ होने के बावजूद वह बहादुरी से अपने लक्ष्य की ओर बढ़ता रहता है।

सवाल सर! मैं यह बिजनेस दिल से करना चाहता हूं और कर भी रहा हूं, पर मेरे पास ट्रेनिंग, मिटिंग्स व सेमिनार्स अटेंड करने के लिए समय नहीं है। अब आप मुझे कुछ ऐसी तरीक़ों बताएं, जिससे मैं जल्दी से जल्दी इस बिजनेस में सफलता प्राप्त कर सकूँ।

जवाब आपके पत्र से बड़ी ही अजीब बातें सामने आ रही हैं। एक तरफ़ तो आप कहते हैं कि आप यह बिजनेस दिल से करना चाहते हैं, दूसरी तरफ़ आप यह कहते हैं कि आपके पास ट्रेनिंग, मिटिंग्स और सेमिनार के लिए समय नहीं है, ये बातें बिल्कुल भी मेल नहीं खातीं। यह कुछ ऐसा ही है कि मुझे प्यास तो लगी है, लेकिन मैं पानी पीना नहीं चाहता, अब बताइए कि मेरी प्यास कैसे बुझे?

मेरे दोस्त! प्यास लगने पर आप हलक़ तर करने के लिए चाहे दुनिया भर के पेय पदार्थ पी लें, लेकिन वास्तविक प्यास तो तभी बुझेगी, जब आप पानी पीएंगे। इसी प्रकार इस बिजनेस में सफल होने के लिए आपको समय तो देना ही होगा। मैं पहले भी अपने बहुत से लेखों और पुस्तकों के माध्यम से यह बात स्पष्ट कर चुका हूँ कि दुनिया का यह इकलौता बिजनेस है, जो सीखने-सिखाने के नियम पर चलता है। यह बिजनेस ही सीखने-सिखाने का है। यदि आप स्वयं इस बिजनेस को नहीं सीखेंगे तो ज़रा सोचिए कि आप अपनी टीम को यह बिजनेस कैसे सिखाएंगे और जब आपकी टीम इस बिजनेस को अच्छी तरह सीखकर आगे नहीं बढ़ेगी तो आप कैसे सफल हो पाएंगे? इस प्रकार बिना सीखे, बिना समझे, बिना इस बिजनेस की गहराई में उतरे यदि आप यह बिजनेस कर रहे हैं तो मेरा मानना है कि आप यह बिजनेस न तो मन से कर रहे हैं न ही तन से। आप केवल अपना समय खराब कर रहे हैं। इससे तो बेहतर है कि इस प्रकार अपना समय नष्ट न करके आप कोई और काम करें।

लेकिन हां, यदि आप वाकई इस बिजनेस को मन से करना चाहते हैं तो आपको इस बिजनेस के नियमों का पालन करना ही होगा, अपना टाईम मैनेजमेंट ठीक करें, कमी समय की नहीं है, कमी है मैनेजमेंट की। मेरी राय है कि आप अपना टाईम मैनेजमेंट ठीक कीजिए और इस बिजनेस को अच्छी तरह सीखने के लिए समय निकालिए। अपने एक्टिव सक्सेसफुल अप लाइन की बातों को ध्यान से सुनिए। समय-समय पर कम्पनी या अपने एक्टिव अप लाइन द्वारा आयोजित मिटिंग्स और सेमिनार्स अवश्य अटैण्ड कीजिए और अपने सीनियर्स द्वारा बताई व सुझाई गई बातों को सही तरह से सुन कर, समझ कर उनके मार्गदर्शन में चलिए। उनके सिखाए गए नियमों के अनुसार यदि आप चलेंगे, तभी आप इस बिजनेस में कामयाब हो सकते हैं, इसके अतिरिक्त इस बिजनेस में सफलता पाने का कोई दूसरा रास्ता नहीं है। याद रखिए, किसी भी व्यवसाय में सफलता पाने के लिए कोई शार्टकट नहीं होता। मैं सिर्फ़ इसी बिजनेस की बात नहीं कर रहा हूँ। दुनिया का भले ही कोई भी बिजनेस आप करें, आपको उसके मूलभूत नियमों का पालन तो करना ही पड़ेगा। बिना सीखे और बिना नियमों का पालन किए आप किसी भी बिजनेस में कामयाब नहीं हो पाएंगे।

आप यदि कार चलाते हैं तो आपको मालूम होगा कि कार के सफ़र का सुख आप उसके कुछ नियमों का पालन करने के बाद ही उठा पाते हैं। कार के सफ़र का आनन्द लेने के लिए आपको कार के इंजन में चाबी लगानी पड़ती है, स्टेयरिंग पकड़ कर गियर बदलना होता है, फिर एक्सीलेटर दबा कर कार को गति देनी होती है, ट्रैफ़िक के सभी नियमों का पालन करते हुए आपको सही तरीके से कार चलानी होती है, तभी आप अपने तय स्थान पर पहुंचते हैं। ऐसा नहीं हो सकता कि आप कार की ड्राइविंग सीट पर बैठें, हाथ हिलाएं और कार आपको आपकी मनचाही मंजिल पर पहुंचा दे।

अतः अपने सक्सेसफुल एक्टिव अप लाइन से जुड़ें, उससे टिप्स लें, उसके ही मार्गदर्शन में काम करें और लगातार काम करते हुए इस बिजनेस की सफलता का आनंद लें। ट्रेनिंग प्रोग्राम्स, मिटिंग्स या सेमिनार्स आपकी सफलता में रीढ़ की हड्डी की तरह हैं, समय न होने का बहाना बनाकर इनसे मुंह न मोड़िए। इस बिजनेस में आप समय देंगे, तभी आपकी सफलता मिलेगी।

लीग नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को उसमें होने

वाले छोटे इन्वेस्टमेंट की वजह से सीरियस नहीं लेते, परंतु वास्तविकता में यह छोटा सा इन्वेस्टमेंट ठीक उसी तरह है, जिस तरह से एक बहुत बड़े वृक्ष की उगाने में एक छोटे से बीज का होता है, जब वह बीज एक वृक्ष का रूप ले लेता है तो उस वृक्ष में ज जाने कितने फल, फिर कितने बीज और फिर कितने वृक्ष होंगे, इस बात की कोई कल्पना भी नहीं कर सकता।

सवाल सर! मैं इस व्यवसाय में सफल होना चाहता हूं, इसके लिए मैं ट्रेनिंग प्रोग्राम, मिटिंग वगैरह भी अटैण्ड करता हूं, लगातार अपने अप लाइन के सम्पर्क में भी रहता हूं, रोजाना नए-नए लोगों से भी मिलता हूं। लोग मेरी बात तो सुनते हैं, लेकिन उसके बाद मुझे कोई रिस्पांस नहीं देते, ऐसे में मैं क्या करूँ, समझ नहीं पा रहा हूं, कृपया मेरा मार्गदर्शन करें।

जवाब आपका पत्र पढ़कर सबसे पहले मैं जिस नतीजे पर पहुंचा हूं, वह यह है कि किसी कारणवश लोग आप पर विश्वास नहीं करते, इसलिए वे आपको कोई रिस्पांस नहीं देते। इसके लिए आप कुछ बातों पर ध्यान दें—

- कहीं ऐसा तो नहीं कि बीते समय में आपसे जाने-अनजाने कोई ऐसा गलत काम हो गया हो, जिसके कारण लोग आप पर आसानी से विश्वास नहीं करते हों?

- कहीं ऐसा तो नहीं कि आप सामने वालों को अपनी बात पूरे आत्मविश्वास से न बता पाते हों?

- कहीं ऐसा तो नहीं कि आपके व्यक्तित्व में कोई कमी हो, आपकी पर्सनैलिटी उन पर वैसा प्रभाव न डाल पाती हो जैसा कि डालना चाहिए?

- कहीं ऐसा तो नहीं कि आपको अपनी कम्पनी में प्रोडक्ट की अधूरी जानकारी हो। हो सकता है कि आपकी कम्पनी के प्रोडक्ट को आपने स्वयं इस्तेमाल न किया हो, इसलिए आप कम्पनी के प्रोडक्ट को पूरे आत्मविश्वास के साथ उनके सामने प्रेजेंट न कर पाते हों, विश्वास न करने की यह भी एक बड़ी वजह हो सकती है।

इस संदर्भ में मैं आपको कुछ राय दे रहा हूँ—


1. आपको इस समय या ऐसी कंडीशन में सेल्फ इंप्रूवमेंट की जरूरत है। आप किसी मानव प्रशिक्षक से प्रशिक्षण लें, ताकि आपका आत्मिक विकास हो सके।

2. प्रत्येक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी न्यू डिस्ट्रीब्यूटर ओरिएन्टेशन प्रोग्राम व अन्य कई ट्रेनिंग प्रोग्राम्स प्रायोजित करती है या कराती है, जिसमें कम्पनी अपने नए डिस्ट्रीब्यूटर्स के विकास के लिए सीनियर व सफल डिस्ट्रीब्यूटर्स द्वारा बिजनेस में सफलता के लिए नए-नए गुर सिखाने का प्रयास करती है, आपको चाहिए कि आप हर कीमत पर कम्पनी द्वारा आयोजित इस तरह के सभी ट्रेनिंग प्रोग्राम्स अवश्य अटेंड करें।

3. इसके अतिरिक्त जनरल नॉलेज प्रोग्राम, कान्फीडेंस बिल्डिंग प्रोग्राम, लीडरशिप डेवलपमेंट प्रोग्राम, टीम बिल्डिंग प्रोग्राम, कम्प्यूनिकेशन स्किल, टाईम मैनेजमेन्ट व पर्सनैलिटी डेवलपमेंट प्रोग्राम्स आदि भी किसी अच्छे मानव प्रशिक्षक व प्रेरक के पास जाकर सीखें व अटैण्ड करने का प्रयास करें। मेरी व्यक्तिगत राय है कि आप मानव प्रशिक्षकों व प्रेरकों द्वारा आयोजित ये सभी प्रोग्राम अटेंड करके अपने अंदर एक बेहतरीन सुधार ला सकते हैं और बड़ी से बड़ी सफलता आसानी से प्राप्त कर सकते हैं।


अगर आप नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में 100 प्रतिशत सफल होना चाहते हैं तो आपके लिए यह

बेहद जरूरी है कि आप अपनी पूरी डाउन लाइन को प्रोग्राम्स में अवश्य लाएं और उन्हें शिक्षित करें। वे जितने शिक्षित होंगे, आपकी सफलता की गारंटी भी उतनी ही अधिक होगी।

 **सवाल** नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से संबंधित कुछ समस्याएं हैं, उनका निवारण कैसे हो ?

जवाब आपकी कोई भी समस्या हो, उसे अपने अप लाइन के समक्ष रखें और उसका समाधान पाएं। अपने अप लाइन की बातों को ध्यान से सुन कर उन पर यथासंभव अमल भी करें। वैसे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से संबंधित पुस्तकों और ऑडियो कैसेट्स को यदि आप पुरे मनोयोग से पढ़ते—सुनते हैं तो मेरा विश्वास है कि आपकी लगभग सभी समस्याओं का तुरंत समाधान हो जाता है।

जैसे एक मज़नू ने अपनी लैला को पाने के लिए दुनिया की तमाम मुश्किलों और परेशानियों का सामना करते हुए हर बाधा को पार कर लिया था, वयोंकि उसकी जिन्दगी का सिर्फ एक ही मकसद था कि किसी भी कीमत पर अपनी लैला को पाना। ठीक उसी तरह से अगर आप भी अपने सपनों को प्यार करने लगेंगे तो उनको पाने के लिए आपके दिमाग में अलग-अलग तरीके आएंगे और आप भी उन सपनों को अवश्य प्राप्त कर लेंगे।

 **सवाल** मैं जब भी किसी से नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के बारे में बात करने लगता हूं तो कुछ लोग मुझ पर हंसने लगते हैं और मेरा मजाक उड़ाने लगते हैं। उस वक्त वहां पर मौजूद कोई भी व्यक्ति मेरा हौसला नहीं बढ़ाता, मुझे क्या करना चाहिए ?

जवाब जैसा कि मैं पहले बता चुका हूं कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस एक लीडरशिप डेवलपमेंट बिजनेस भी है। इस बिजनेस की यह भी एक खासियत है कि एक साधारण व्यक्ति को भी निखारकर यह उसमें लीडरशिप के गुण भर देता है, जिसके कारण वह साधारण व्यक्ति भी लीडर बनकर दूसरों का नेतृत्व करने लगता है। उसे दूसरों के हौसले की जरूरत नहीं पड़ती, बल्कि वह स्वयं दूसरों का हौसला बढ़ाने के योग्य हो जाता है, लोग उसे लीडर के रूप में स्वीकार कर ध्यानपूर्वक उसकी बात सुनने लगते हैं। इस बिजनेस का सिद्धांत है कि यदि आप इस बिजनेस में कामयाब होना चाहते हैं तो आपको एक लीडर भी बनना होगा।

आप किसी भी सफल व्यक्ति को देखें, उसमें आपको लीडरशिप के गुण अवश्य ही नजर आएंगे। वे कभी यह नहीं सोचते कि लोग उनकी कैसी बुराईयां कर रहे हैं और उनके विषय में क्या कह रहे हैं। आप गौर करें उनके काम करने के ढंग पर, वे लोग लगातार अपने लक्ष्य की ओर बढ़ते दिखाई देंगे, इसीलिए वे एक के बाद दूसरी और दूसरी के बाद तीसरी सफलताएं हासिल करते रहते हैं। इसी गुण के कारण लोग उन्हें अपना लीडर मानते हैं। यदि आप भी इस बिजनेस में सफल होना चाहते हैं तो आपको भी लीडर बनना होगा, अतीत को भुलाकर निरंतर आगे

बढ़ने का संकल्प लेना होगा।

ऐसे लोगों से दूर रहें, जो आपकी महत्वाकांक्षाओं को छोटा करना चाहते हैं, जो आपके सपनों की उड़ान को रोकना चाहते हैं। छोटी सोच और छोटे विचारों वाले लोग यह काम वाले लोग आपको यह अनुभव कराते हैं कि आप भी महान बन सकते हैं, ऊंचा उठ सकते हैं, कुछ भी कर सकते हैं, मनचाहा कार्य कर सकते हैं, मनचाही दौलत कमा सकते हैं और समाज के बीच बड़े भी बन सकते हैं।

सवाल कई बार हमें कुछ ऐसे लोग भी मिलते हैं, जो हमें दूसरे तरीकों से हतोत्साहित करते हैं। वे कहते हैं कि 'बड़े-बड़े सपने देखने बंद कर, इस बिजनेस से कुछ नहीं मिलने वाला। देख लेना, यह कम्पनी कुछ महीनों में ही भाग जाएगी और तब लोग तुझे ही पकड़ेंगे।' ऐसी स्थिति में हमें क्या करना चाहिए ?

जवाब हमारे देश में ऐसी सैकड़ों कम्पनियां आई और आकर चली गई जिन्होंने लोगों से सिर्फ पैसे लिए और उन्हें जोड़ती चली गई... किंतु जब उनका पर्दाफाश होने का समय आया तो वे गायब भी हो गई। वे कम्पनियां न तो नेटवर्क मार्केटिंग कर रही थीं और न ही उनका अपने कोई प्रोडक्ट थे, न ही उनकी अपनी कोई फैक्टरी या प्रोडक्शन हाऊस ही थे। वे कम्पनियां सिर्फ मेम्बर बनाने की स्कीम चला रही थीं और आज भी ऐसी बहुत सी कम्पनियां हैं, जो गैरकानूनी रूप से ऐसी स्कीम चला रही हैं। ऐसी कम्पनियां शीघ्र बंद भी हो जाएंगी या गायब हो जाएंगी, आप उन्हें ढूँढते रह जाएंगे, इसलिए किसी भी नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ने से पहले यह देखें कि उस कम्पनी की आर्थिक क्षमता कितनी है? कम्पनी के संचालक कौन हैं? कम्पनी आपसे क्या ले रही है और बदले में आपको क्या दे रही है? कम्पनी के प्रोडक्ट क्या-क्या हैं? कहीं आप कम्पनी के प्रोडक्ट को लेकर ठगे तो नहीं जा रहे? क्या वे प्रोडक्ट आम आदमी की जरूरत के मुताबिक हैं और क्या उनकी गुणवत्ता संतुष्टिदायक है? यह भी देखें कि उस कम्पनी का प्रवेश शुल्क अधिक तो नहीं है? कम्पनी जितना पैसा आपसे ले रही है, क्या उतने का सामान भी आपको दे रही है? क्या उस कम्पनी का मैनेजमेंट ठीक है? क्या कम्पनी के सेंटर (जहां से आपको सामान मिलेगा) आपके घर के नजदीक हैं? क्या कम्पनी के सभी प्रोडक्ट उसके सेंटर पर उपलब्ध हैं? क्या वह कम्पनी इस बिजनेस के साथ-साथ पर्सनैलिटी डेवलपमेंट और एजुकेशनल प्रोग्राम्स भी आयोजित करती रहती है? यदि ऐसा कुछ नहीं है तो आप ऐसी किसी कम्पनी को हरगिज भी ज्वाइन न करें।

आधी – अधूरी जानकारी लेकर किसी को अपना बिजनेस प्लान कभी न समझाएं और इस बिजनेस को पूरी तरह सीखे बिना कभी भी अपने बनाए नियमों के मुताबिक कार्य न करें।

सवाल कुछ लोग हमें ऐसे भी मिलते हैं, जो कहते हैं कि 'यह बिजनेस है तो बहुत अच्छा, मगर हम इस बिजनेस वके बारे में किसी से कुछ कह नहीं सकते और न ही किसी को इस बिजनेस वके लिए तैयार

ही कर सकते हैं।' ऐसे में हम क्या करें ?

जवाब आप स्वयं ही सोचिए कि वे लोग आज तक क्या करते आए हैं। यदि उन्हें कोई फिल्म अच्छी लगी तो दूसरों के सामने उसकी तारीफ की, किसी डॉक्टर के इलाज से उन्हें उनकी आशा से अधिक लाभ प्राप्त हुआ तो दूसरों के सामने उसकी तारीफ की, किसी रेस्तरां का खाना अच्छा लगा तो उसकी प्रशंसा के पुल बांध दिए। यह काम कमोबेश हम सभी करते हैं और इसके बदले में हमें कुछ मिलता भी नहीं है, मगर नेटवर्क मार्केटिंग की सच्ची तारीफ करने के बदले में आपके घर में कुछ पैसा भी आता है और हमेशा आता रहता है। ऐसे में दूसरों से इस बिजनेस की तारीफ करने में आपको क्या प्रॉब्लम है? आज तक आपने जो कुछ भी सीखा है, कहीं न कहीं से, किसी न किसी से तो सीखा ही है, ठीक इसी प्रकार यदि आप थोड़ा ध्यान लगाकर इस बिजनेस को भी सीख लें तो आप भी इस बिजनेस की तारीफ दूसरों के सामने करेंगे और लाभान्वित होंगे। इस बिजनेस की तारीफ दूसरों के सामने करने से आपका आर्थिक पक्ष मजबूत होता है, किन्तु इसमें धैर्य की आवश्यकता है, क्योंकि शुरुआती दौर में आप पर कोई विश्वास नहीं करेगा, मगर जब आप पूरी दृढ़ता से अपनी बात पर कायम रहेंगे तो धीरे-धीरे लोग आपको गंभीरता से सुनेंगे और आप पर विश्वास भी करेंगे।

यदि आप धनवान बनना चाहते हैं तो किसी ऐसे व्यक्ति की खोज निकालिए, जो बहुत पैसे कमा रहा हो और वह जो कर रहा है, उसे ही करना प्रारंभ कर दीजिए।

सवाल हमें कुछ लोग ऐसे भी मिलते हैं, जो कहते हैं कि 'यह बिजनेस तो बिल्कुल ही बेकार है, हम ऐसे भी बहुत से लोगों को जानते हैं, जिन्होंने इस बिजनेस को ज्वाइन तो किया था, मगर उन्हें मिला वही ढाक के तीन पात, इसलिए उन्होंने भी इस बिजनेस से किनारा कर लिया।' अब ऐसे लोगों को हम क्या जवाब दें ?

जवाब ऐसे लोगों का आप विरोध न करें, धैर्यपूर्वक उन्हें समझाएं कि आप ठीक कह रहे हैं। बहुत से लोगों ने इस बिजनेस को ज्वाइन किया और असफल होकर छोड़ा भी, किन्तु इससे यह सिद्ध नहीं होता कि यह बिजनेस बेकार है। आप कोई दुकान खोलते हैं और उसे चला नहीं पाते तो उससे यह सिद्ध नहीं होता कि दुकानदारी एक असफल व्यापार है। किसी भी व्यवसाय में सफलता या असफलता व्यक्ति की अपनी निजी काबिलियत पर निर्भर करती है। कुछ लोगों को यह भ्रम होता है कि वे बहुत ज्यादा काबिल हैं और किसी भी बिजनेस की बारीकियां एक नजर देखकर ही समझ जाते हैं। ऐसे लोग हमेशा और हर व्यवसाय में असफल होते हैं। वे ऐसे ही लोग होते हैं, जो अपने दोषों की ओर ध्यान न देकर उस धंधे में दोष निकालने लगते हैं, जिसमें वे असफल हुए होते हैं।

दरअसल, इस बिजनेस में असफल होने वाले अधिकांश वे लोग होते हैं, जो बिजनेस क सिस्टम को ठीक से फॉलो नहीं करते, ठीक से समझते नहीं। उथली और अधकचरी जानकारी लेकर वे स्वयं को 'सबकुछ समझ गया' कहकर अपनी फील्ड में उतर जाते हैं। नतीजा वही होता है—असफलता। आप स्वयं सोचें कि जब आपको किसी सिस्टम की पूरी जानकारी ही नहीं है, तो आप किसी दूसरे को उस सिस्टम के विषय में कैसे समझा सकते हैं। ऐसे लोग जब सामने वाले की आशंकाओं का समाधान नहीं कर पाते तो वे लोग उसक अधकचरे ज्ञान को लेकर फब्तियां कसते हैं। इससे वे खीज जाते हैं और अपना उपहास उड़ाए जाने से क्रोधित होकर इस बिजनेस को यह कहकर छोड़ देते हैं कि यह बिजनेस ठीक नहीं है।

यदि यह मान भी लिया जाए कि यह बिजनेस ठीक नहीं है तो जरा सोचिए कि दूसरे लोग इस बिजनेस को सफलतापूर्वक कैसे अंजाम दे रहे हैं? पिछले 50 वर्षों से दुनियाभर के लाखों लोग इस बिजनेस को कैसे अपनाए हुए हैं? इस बिजनेस की बारीकियों को समझने वाले सफल नायक बेबर्ली एल्डर की इस बात को आप गलत सिद्ध नहीं कर सकते कि 'अमेरिका में पांच लाख से अधिक करोड़पति हैं और उनमें से बीस प्रतिशत पिछले वर्षों में नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा करोड़पति बने हैं।'

निगेटिव प्रचार करने वाले लोगों की ओर ध्यान मत दीजिए, उन लोगों की संगत कीजिए, जिनके विचार पॉजीटिव हैं, जो तस्वीर का उज्ज्वल पक्ष देखते हैं, जो असफल हो गया, वह नहीं चाहेगा कि उसी बिजनेस में

उसका कोई जानकारी या मित्र अथवा संबंधी सफल हो, क्योंकि इसमें उसकी इन्सल्ट होती है। लोग पूछ सकते हैं कि अगर बिजनेस ठीक नहीं है तो फलां इसे सफलतापूर्वक कैसे अंजाम दे रहा है? कैसे इसी बिजनेस की बदौलत उसके घर में खुशियों की बरसात हो रही है? इसलिए स्वयं पहले इस सिस्टम को पूरी तरह समझें और फिर अपनाएं।

- असफल लोगों की बातें न सुनें।
- प्रगतिशील लोगों की संगत करें।
- नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस आपके लिए एक नई और खुशहाल दुनिया का प्रवेश द्वार खोल रहा है- यह मानकर और दृढ़ विश्वास रखकर इस बिजनेस को अपनाएं।


नेटवर्क मार्केटिंग ही वह व्यवसाय है, जिससे हमें पूर्ण आर्थिक स्वतंत्रता, समय की आजादी, मनचाहे ढंग से जीने का भरपूर मौका और सोशल स्टेटस हासिल होता है।

सवाल कुछ लोग हमें ऐसे भी मिलते हैं, जो पहले तो इस बिजनेस पर भरोसा ही नहीं करते। यदि किसी तरह उन्हें विश्वास में ले भी लिया जाए तो वे लोग ऊपरी तौर पर तो सहमत दिखाई देते हैं ? लेकिन वादा करके भी मीटिंग्स और फंक्शन्स अटैंड नहीं करते। ऐसे लोगों को किस प्रकार डील किया जाए ?

जवाब दोस्तों ! आप स्वयं सोचें कि यदि आप कोई बिजनेस शुरू करते हैं तो क्या आप ऐसे लोगों को अपने साथ जोड़ना पसंद करेंगे, जो वादाखिलाफी करते हों? जिनकी नजर में अपने प्रॉमिस की ही कोई कीमत न हो, उनसे आपको क्या लाभ पहुंच सकता है? अतः ऐसे लोगों के विषय में आपको अधिक सोचने की आवश्यकता नहीं है। ऐसे लोग अस्पष्टवादी एवं अस्थिर विचारधारा के होते हैं, जो केवल आपका समय नष्ट करवाते हैं। ऐसे लोगों के लिए आपको परेशान नहीं होना है और अपने बिजनेस के फॉर्मूले- 10-7-4-1 को ध्यान में रखना है। आपकी कोशिशों से इनमें से यदि एक व्यक्ति भी आपके साथ जुड़ गया तो यह आपकी सफलता है न कि असफलता। आपके लिए परेशानी की बात तब होती, जब आप दस में से एक व्यक्ति को भी प्रभावित नहीं कर पाते।

यदि आप अनिच्छुक नौ लोगों के पीछे पड़े रहे और अपना कीमती समय बर्बाद करके आपने उनमें से किसी एक को बिजनेस में ज्वाइन भी करा दिया तो यकीन मानिए कि वह बहुत जल्दी इस बिजनेस को छोड़कर भाग खड़ा होगा। अतः ऐसे गैरजिम्मेदार लोगों को बिजनेस ज्वाइन कराने की चेष्टा में अपना कीमती समय एवं ऊर्जा नष्ट न करें। अगले दस लोग चुनें और उन्हें अपने बिजनेस के पक्ष में लाने की चेष्टा करें। हां, अंतिम प्रयास के तौर पर आप अपने सीनियर से उनकी एक मीटिंग अवश्य रखवाएं। यदि तब भी वे लोग राजी न हों तो उन्हें भूल जाएं। ऐसे लोगों में आत्मविश्वास की बहुत कमी होती है, जिसके चलते वे लोग कोई भी नया काम हाथ में लेते हुए घबराते हैं और साहस नहीं कर पाते।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को एक नई खुशहाल ओर जीवन को पविर्तित करके खुशहाल बजाने वाली दुनिया का प्रवेश द्वार मान कर पूर्ण विष्टवास के साथ ज्वाइन करें। आपको सफलता अवष्टय मिलेगी।

 **सवाल** : इस बिजनेस में हमें कुछ ऐसे लोग भी मिलते हैं, जिन्हें लाख समझनाएं, लेकिन वे समझते ही नहीं, उल्टा बहस करने लगते हैं, ऐसी स्थिति में हम क्या करें ?

जवाब : ऐसी स्थिति में आप उनसे बहस न करें, क्योंकि यदि आप उनसे बहस करेंगे तो वे आपकी बात को समझेंगे नहीं, बल्कि आप लोगों के बीच कटुता उत्पन्न हो जाएगी, जो दोनों ही पक्षों के लिए नुकसानदायक साबित होगी। नेटवर्क मार्केटिंग का काम जोड़ना है न कि मतभेद अथवा अलगाव उत्पन्न करना।

दरअसल, नेटवर्क मार्केटिंग हमारे देश के लिए एकदम नया कार्य है, इसलिए लोगों को इसके विषय में अधिक जानकारी नहीं है। इसके अलावा हमारे देश में पिरामिड स्कीमें आई और आकर गायब भी हो गई, जिसकी वजह से लोगों में कई भ्रांतियां एवं अविश्वास पैदा हो गया है। कुछ लोग नेटवर्क मार्केटिंग के नाम पर असामाजिक तत्वों द्वारा ठगे भी गए हैं। कुछ ऐसे भी लोग आपको मिल सकते हैं, जो किसी नेटवर्क चैनल से जुड़े, उनकी स्कीम के अनुसार मेहनत की, बाद में उस चैनल के कर्ता-धर्ता धन उगाही करके गायब हो गए और जिन्होंने उनके लिए रात-दिन एक किया था, वे लोग ठगे से रह गए। इसलिए यदि कोई व्यक्ति कहता है कि इस बिजनेस के विषय में वह सबकुछ जानता है तो उससे हरगिज भी बहस न करें। समझ लें कि वह व्यक्ति किसी असामाजिक तत्व द्वारा ठगा गया है, आहत है, ऐसे में केवल उसकी बात सुनें। वह आपको इस प्रकार के वाक्य भी कह सकता है कि इस धंधे या व्यवसाय में आप अपनी जिन्दगी खराब कर लेंगे या दूसरी और भी नसीहतें दे सकता है।

ऐसे में आप केवल उसकी बात सुनें और यह कहकर उससे विदा लें कि आप उसकी नसीहतों पर गम्भीरतापूर्वक विचार करेंगे, लेकिन साथ ही साथ मन में प्रतिज्ञा भी कर लें कि आपको अपने बिजनेस में कामयाब होकर उस शख्स की भ्रांतियां दूर करनी हैं। ऐसे लोगों से बातें करके भी आपको एक बल प्राप्त होता है। हां, मुनासिब समझें तो उसकी अपने सीनियर से एक मीटिंग करा दें। उसे अपने बिजनेस सेंटर पर ले जाएं और वहां अपने प्रोडक्ट उसे दिखाएं, उससे कुछ न कहें, बल्कि उसे स्वयं देखभाल कर समझने का अवसर दें। हो सकता है, भविष्य में उसमें स्वयं आपसे जुड़ने का रुझान पैदा हो जाए, इसलिए बहसबाजी करके मनमुटाव की स्थिति उत्पन्न न होने दें।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में जाति-पाति, छोटे-बड़े व धर्म आदि का भेदभाव कभी भी पैदा न होने दें, साथ ही अपनी टीम के सभी एसोसिएट्स को एक-दूसरे से प्रेम करना और एक-दूसरे का सम्मान करना भी अवश्य सिखाएं।

❏ सवाल हमें कुछ लोग ऐसे भी मिलते हैं, जिन्हें हम लाख समझाएं, मगर वे कुछ समझने को तैयार ही नहीं होते और न ही अपने ढर्रे में कोई परिवर्तन लाना चाहते हैं, ऐसे लोगों को कैसे ट्रीट करें ?

❏ जवाब ऐसे लोगों में आप अपना ज्यादा समय नष्ट न करें, जो लोग समय के साथ न बदलने की कसम खाए बैठे हैं, उन्हें आप किसी भी प्रयास से नहीं बदल सकते। ऐसे लोग बदलेंगे नहीं, चाहे वे भूखमरी के शिकार हो जाएं। इस संदर्भ में मुझे एक घटना याद आती है- आज से 50-60 वर्ष पूर्व स्विट्जरलैंड में बनी स्विस् घड़ियां पूरी दुनिया में सर्वाधिक बिकने वाली घड़ियां होती थीं। स्विस् घड़ियां ही सबसे श्रेष्ठ और सर्वोत्तम क्वालिटी की मानी जाती थीं। उस समय उस फैक्ट्री में 80 हजार लोग कार्य करते थे। लगभग 80 प्रतिशत घड़ी बाजार पर स्विस् कम्पनी का कब्जा था।

1950 के दशक की शुरुआत में एक व्यक्ति ने डिजिटल घड़ी विकसित की और स्विस् कम्पनी में जा पहुंचा, मगर कम्पनी ने उस नई डिजिटल घड़ी के विचार को नहीं स्वीकारा, क्योंकि स्विस् घड़ी कम्पनी का विचार था कि संसारभर में वही सर्वश्रेष्ठ घड़ी का निर्माण करते हैं, कोई भी नई तकनीक उनके आगे नहीं टिक सकती। ऐसी बात नहीं थी कि उनका विचार गलत था, लेकिन उस समय पूरी दुनिया में इलेक्ट्रॉनिक क्रांति दस्तक दे चुकी थी। उसी का प्रमाण वह डिजिटल घड़ी थी, मगर कम्पनी ने इलेक्ट्रॉनिक क्रांति की दस्तक को नहीं सुना और उस व्यक्ति को बैरंग लौटा दिया।

वह व्यक्ति एक अन्य घड़ी निर्माता कम्पनी 'सीको' के पास पहुंचा। सीको कम्पनी ने उसे हाथों हाथ लिया और एक से एक नई और सस्ती रेंज की घड़ियां बाजार में उतार दीं। आज आप देख ही रहे हैं कि 80 प्रतिशत डिजिटल घड़ियां ही मार्केट में बिकती हैं। चाबी वाली घड़ियों का जमाना लद गया। आज स्थिति यह है कि स्विस् घड़ी कम्पनी में 10-15 हजार कर्मचारी ही कार्य कर रहे हैं। इससे यही साबित होता है

एक बार टीम बना लेना बड़ा आसान है, किन्तु उसे बनाए रखना बहुत ही मुश्किल है, यदि आपने अपनी टीम को बनाए रखा तो यकिन मानिए नेटवर्क मार्केटिंग के व्यवसाय में आप बेहद सफल व्यक्ति कहे जाएंगे।

सवाल मैंने एक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी ज्वाइन कर रखी है। कंपनी ज्वाइन करने से पहले मेरे अप लाइन ने कहा था कि कंपनी के सभी प्रोडक्ट बहुत अच्छे हैं, मगर अब जब मैं और मेरी डाउन लाइन उन प्रोडक्ट्स को इस्तेमाल कर रहे हैं या दूसरों को इस्तेमाल करने के लिए दे रहे हैं तो प्रोडक्ट की क्वालिटी की काफी शिकायतें आ रही हैं, ऐसे में मैं क्या करूँ ?

जवाब यदि कंपनी क्वालिटी का कमिटमेंट करके भी अच्छी क्वालिटी के उत्पाद नहीं दे रही है तो आप अपने अप लाइन लीडर्स के साथ मिलकर कंपनी के मैनेजमेंट से बात करें और पूछें कि ऐसा क्यों हो रहा है? वैसे नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी का यह पहला कर्तव्य है कि कंपनी अपने प्रोडक्ट की क्वालिटी पर विशेष ध्यान दे। हर बड़ी कंपनी में एक क्वालिटी कंट्रोल यूनिट होती है, जहां उस प्रोडक्ट की क्वालिटी को जांचा-परखा जाता है। यदि कंपनी आपकी समस्या पर ध्यान नहीं दे रही है तो इसका सीधा-सा अर्थ है कि कंपनी सिर्फ अपना फायदा सोच रही है और नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम को फॉलो नहीं कर रही, अतः इस प्रकार की कंपनी से भी बचे।

नेटवर्क मार्केटिंग सही सोच व सकारात्मक नजरिए से चलाने या करने वाला व्यवसाय है, इसलिए हमेशा आशावादी बने रहें और भूले से भी किसी से नकारात्मक बातें न करें।

सवाल सर, हमें अपने नेटवर्क बिजनेस को बढ़ाने के लिए क्या करना चाहिए ? हमारी कंपनी के प्रोडक्ट यूजिक, दमदार और उच्च क्वालिटी के हैं।

जवाब इस प्रश्न से साफ जाहिर है कि आप इस बिजनेस को ज्वाइन कर चुके हैं। अब आप तेजी से तरक्की करने के इच्छुक हैं। आपका यह प्रश्न बेहद अहम है। बहुत से लोग कंपनी से जुड़ तो जाते हैं, लेकिन उन्हें यह पता ही नहीं होता कि अब आगे कैसे बढ़ना है।

दोस्तों ! इस बिजनेस को आगे बढ़ाने का भी एक सिस्टम है। यदि आप सिस्टम से चलेंगे तो मेरा विश्वास है कि आप अवश्य ही कामयाब होंगे। सिस्टम यह है कि आप अपने सक्सेसफुल अप लाइन को फॉलो करें और उसके अनुसार ही कार्य करें। कोई भी नया एक्सपेरिमेंट अपने अप लाइन से पूछे बिना करने का प्रयास न करें।

पहले इस्तेमाल करें, फिर बताएं यानि यूज एण्ड शेयर द प्रोडक्ट

जिस कंपनी से आप जुड़े हैं, उसके जो भी प्रोडक्ट हैं, उन्हें पहले आप स्वयं इस्तेमाल करें, फिर दूसरों को उनकी गुणवत्ता के विषय में बताएं, दूसरों को कभी भी अंधेरे में न रखें। याद रखें कि यदि कंपनी के प्रोडक्ट दमदार नहीं होंगे, अच्छी क्वालिटी के नहीं होंगे तो आप मनचाही उन्नति नहीं कर पाएंगे। अतः उन प्रोडक्ट को पहले स्वयं प्रयोग करें, फिर यदि आपको लगता है कि कंपनी के प्रोडक्ट यूजिक, उच्च क्वालिटी के और दमदार हैं तो आप दूसरों को भी उन प्रोडक्ट्स की गुणवत्ता के विषय में पूरे आत्मविश्वास से बताएं और उनसे कहें कि वे भी उन प्रोडक्ट्स को अपने दैनिक जीवन में प्रयोग में लाएं। जब आपकी कंपनी के प्रोडक्ट अच्छे होंगे तो आप उनके विषय में पूरे आत्मविश्वास से भरकर जो कुछ भी बताएंगे। लोग उस पर विश्वास करेंगे, क्योंकि सच बोलते समय आदमी के चेहरे पर जो चमक होती है, आवाज में विश्वासभरी जो दृढ़ता होती है, वह भी आपके चेहरे पर दिखाई

देगी। याद रखें, यदि आपने अपनी कम्पनी के प्रोडक्ट स्वयं इस्तेमाल नहीं किए हैं और आप दूसरों को उनकी गुणवत्ता के विषय में बता रहे हैं तो आपके चेहरे पर न तो सच्चाई वाली चमक दिखाई देगी और न ही आपकी आवाज में वह दम होगा, जो एक सच्चे आदमी की आवाज में होता है। आपकी आवाज में संदेह होगा, आप खुलकर कह नहीं पाएंगे कि हां, यह चीज अच्छी है, आपके पैसे का सही मूल्य अदा करने वाली है।

यदि ऐसा होता है और मान लीजिए कि सामने वाला आपसे पूछ बैठता है कि क्या आपने इन प्रोडक्ट्स को खुद प्रयोग किया है? तो मैं दावे से कह सकता हूं कि एकाएक ही आपको कोई उत्तर नहीं सूझेगा और अगर ढीठ बनकर आपने 'हां' में उत्तर दिया भी तो आपका उतरा और हड़बड़ाया हुआ चेहरा बता देगा कि आप साफ-साफ झूठ बोल रहे हैं। अतः इन सब झमेलों से बचने के लिए आप पहले स्वयं अपनी कम्पनी के सभी प्रोडक्ट पहले इस्तेमाल करें, फिर पूरे आत्मविश्वास और सच्चाई के साथ उसे बताएं कि हां, मैंने इन प्रोडक्ट्स को पहले खुद इस्तेमाल किया है, तभी आपसे इतने विश्वास के साथ कह रहा हूं।

दोस्तों! इसके बाद आप दूसरा सबसे महत्वपूर्ण कार्य करें और वह है लिस्ट बनाना।

लिस्ट बनाएं यानि मेक ए लिस्ट

आप दो किस्म के लोगों की लिस्ट बनाएं।

अपने रिश्तेदारों में से, परिचितों में से, जानकारों या अडोस-पडोस में रहने वाले लोगों में से छांटकर दो कटेगरी बनाएं। एक लिस्ट में उन लोगों के नाम लिखें, जिन्हें आप केवल अपना यूजर बनाना चाहते हैं और दूसरी लिस्ट में उन लोगों के नाम लिखें, जिन्हें आप अपना बिजनेस पार्टनर बनाना चाहते हैं।

जिन्हें आप यूजर बना रहे हैं, उन्हें पूरे विश्वास के साथ अपनी कम्पनी के प्रोडक्ट प्रयोग करने का आग्रह करें। उनसे फिलहाल बिजनेस की कोई बात न करें। इनमें आप उन लोगों को रखें, जो थोड़े शंकालू किस्म के हों और नेटवर्क मार्केटिंग नामक इस बेहतरीन

बिजनेस को शक की दृष्टि से देखते हों और ऐसे विचार रखते हों कि हमें किसी झमेले में नहीं पड़ना। इस तरह के लोगों को आप केवल अपना यूजर बनाएं। इन लोगों से केवल अपनी कम्पनी का प्रोडक्ट खरीदने और इस्तेमाल करने का आग्रह करें। यहां आपकी जानकारी के लिए बता दूं कि प्रत्येक अच्छी नेटवर्क कम्पनी के अपने स्टोर्स होते हैं, जहां से डिस्ट्रीब्यूटर्स भी पैसा देकर कम्पनी के सभी प्रोडक्ट्स डिस्काउंटेड रेट्स में खरीद सकते हैं। हां, तो मैं यूजर्स की बात कर रहा था। यूजर्स से आप केवल प्रोडक्ट प्रयोग करने का आग्रह करें, लेकिन मन ही मन यह भी ध्यान रखें कि हो सकता है यही यूजर्स आगे चलकर आपके बिजनेस पार्टनर बन जाएं यानि आपको उन्हें बिजनेस पार्टनर बनने के लिए नहीं कहना है, आपका प्रोडक्ट यदि दमदार और गुणवत्ता से परिपूर्ण हुआ तो वे खुद आपसे कहेंगे कि वह आपके साथ इस बिजनेस में जुड़ना चाहते हैं।

अब मैं बात करता हूं उन लोगों की, जिन्हें आपको अपना बिजनेस पार्टनर बनाना है। इस लिस्ट में उन लोगों के नाम लिखें, जो जीवन में तरक्की करने के इच्छुक हों, जो बड़े-बड़े सपने देखते हों और अपनी मेहनत से उन्हें पूरा होते देखना चाहते हों, जो जुझारू हों, कर्मशील हों, जो चाहे जैसा भी त्याग करके जीवन में कुछ करना और कुछ बनकर दिखाना चाहते हों, जो सकारात्मक सोच रखते हों और बदलाव के पक्ष में हों। ऐसे लोगों को आप आसमान छूने का, उनके सपनों को पूरा करने का एक रास्ता इस खूबसूरत बिजनेस के रूप में दिलाएंगे और मेरा विश्वास है कि सूझबूझ वाले और दूरदर्शी लोग आपके साथ अवश्य ही जुड़ेंगे।

दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस एक टीम वर्क है। आपकी टीम जितनी बड़ी होगी, उतना ही आपको, आपकी कम्पनी को और आपसे जुड़े प्रत्येक व्यक्ति को आर्थिक लाभ होगा। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में सबसे अच्छी बात यह है कि इसमें आपकी इन्कम की कोई सीमा नहीं है। आप और आपकी टीम जितनी ज्यादा मेहनत करेगी, उतना ही ज्यादा कमाई करेगी। इस व्यवसाय में आज कई लोग ऐसे हैं, जो किसी समय ढंग की दाल-रोटी भी नहीं खा पाते थे, वे आज करोड़ों में खेल रहे हैं। कैसे? आइए, इसे समझते हैं—

फुटकर बिक्री एवं प्रोडक्टर की प्रस्तुति यानि रिटेलिंग एण्ड स्पॉन्सरिंग

इसमें दो शब्द हैं- पहला 'रिटेल' जिसका मतलब है- फुटकर में माल बेचना और दूसरा 'स्पॉन्सर', जिसका मतलब है- अपने व्यवसाय में अपने साथ दूसरे को भी डिस्ट्रीब्यूटर बनाना। दोस्तों! आपने एक कहावत सुनी होगी कि सयाने लोग मिट्टी को भी सोने के भाव बेच देते हैं, इसे मैं स्पष्ट कर दूं कि इसमें वे किसी प्रकार की धोखाधड़ी नहीं करते, मिट्टी का मिट्टी ही बताते हैं, लेकिन उनकी प्रस्तुति इतनी बेहतरीन होती है, वे मिट्टी को इस प्रकार स्पॉन्सर करते हैं कि सामने वाला खुशी-खुशी उसे खरीद लेता है।

दरअसल, अपने प्रोडक्ट को दूसरे के सामने प्रस्तुत करना या स्पॉन्सर करना एक कला है और इस बिजनेस में तरक्की की सीढ़ियां चढ़ने के लिए आपको इस कला में माहिर होना चाहिए। इस सारे मामले में आपके प्रोडक्ट की

क्वालिटी बड़ा महत्त्व रखती है। प्रोडक्ट की क्वालिटी अच्छी हो, प्रोडक्ट यूनिक कटेगरी का हो तो आप का आत्मविश्वास बढ़ जाता है और अपने प्रोडक्ट को स्पॉन्सर करते समय आप पूरे विश्वास से भर जाते हैं, इस पर भी यदि आप सच्चे हैं, समाज में प्रतिष्ठित हैं, आपकी साख दूसरों की नजर में अच्छी है तो दूसरों को आपका ग्राहक बनते देर नहीं लगती।

यदि आपमें यह कला नहीं है तो आपको स्पॉन्सर एंड रिटेलिंग की इस कला को सीखना चाहिए। मैं पहले ही स्पष्ट कर चुका हूँ कि प्रत्येक कम्पनी अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए इस प्रकार के प्रोग्राम आयोजित करती है, जिसमें सीनियर व सफल डिस्ट्रीब्यूटर्स ट्रेनिंग देते हैं और वे सभी नए डिस्ट्रीब्यूटर्स को बताते हैं कि कैसे उन्हें अपने प्रोडक्ट को बेचना है व कैसे उन्हें दूसरों को स्पॉन्सर करना है। अच्छे और जागरूक डिस्ट्रीब्यूटर्स फौरन इस कला को सीखने में जुट जाते हैं। वे अपने सीनियर्स द्वारा बताई गई बातों पर अमल करते हैं और बार-बार ट्रेनिंग अटेंड करने के बाद पूर्ण विश्वास के साथ प्रयास करते हैं, फिर किसी भी परिस्थिति क्यों न हो, वे निराश नहीं होते और अंततः सफलता पाते हैं।

इस बीच आपको अपने यूजर्स के सम्पर्क में भी बराबर रहना है। अपने प्रोडक्ट के विषय में उनकी राय लेनी है और चूँकि आप अपनी कम्पनी के प्रोडक्ट स्वयं इस्तेमाल कर चुके हैं, इसलिए वहाँ भी आपको अपने प्रोडक्ट के विषय में पॉजिटिव रिपोर्ट मिलती है। इसी क्रम में आपके कुछ यूजर तो बार-बार आपके प्रोडक्ट को इस्तेमाल करते रहने का भरोसा दिलाते हैं और समय-समय पर आपका प्रोडक्ट खरीदने की इच्छा जाहिर करते हैं, कुछ यूजर तो इस बेहतरीन बिजनेस में आपके साथ जुड़ने की न केवल इच्छा जाहिर करते हैं, बल्कि जुड़ भी जाते हैं। इसके अलावा कुछ अन्य लोग जो आपके यूजर नहीं थे, बल्कि बेहिजाब तरक्की के इच्छुक थे, वे भी आपके साथ जुड़ जाते हैं और इस प्रकार आपकी टीम बढ़नी शुरू हो जाती है।

सीखना व सिखाना शुरू करें यानि लर्न एण्ड टीच

जैसा कि मैं पहले भी कई मिटिंग्स, सेमीनार्स और कार्यशालाओं में बता चुका हूँ कि इस बिजनेस में सफलता सिर्फ और सिर्फ सीखने और सिखाने पर निर्भर करती है। किसी भी टीम लीडर के लिए यह एक बेहद अहम और जिम्मेदारी वाला काम है। आपकी टीम की सफलता इसी बिंदु से शुरू होती है कि आप अपने साथ जुड़ेलोगों को किस प्रकार यह बिजनेस सिखाते हैं। टीम लीडर को हर रोज स्वयं भी सीखना होता है और वक्त-वक्त पर अपने साथ जुड़ेलोगों को सिखाना भी होता है। इस कार्य को सरल बनाने के लिए आप कम्पनी द्वारा चलाए जा रहे एजूकेशन सिस्टम को फॉलो करें। इस प्रक्रिया को सीखें और सिखाएं यानि लर्न एण्ड टीच का नाम दिया गया है।

लर्न एण्ड टीच क्या है, आइए जानें—

हालांकि आप पहले से ही अपने सक्सेसफुल एक्टिव अप लाइन के सम्पर्क में हैं और उससे सीखते हुए ही यहां तक पहुंचे हैं, इसके बावजूद आपको चाहिए कि आप लगातार अपने सक्सेसफुल एक्टिव अप लाइन के सम्पर्क में रहें और उससे रोज नई बातें सीखें। अपनी परेशानियां या कठिनाईयां उसे बताएं और समाधान लें। इसके अतिरिक्त बिजनेस की ताजा-तरीन जानकारीयां भी अपने आप लाइन से लें और अपनी टीम के अन्य सदस्यों से उन बातों को शेयर करें। उनकी समस्याओं को सुनें और चूँकि अब आप अपनी टीम के अप लाइन हैं, अतः अपने एक्टिव अप लाइन की सहायता से उनकी समस्याओं का समाधान भी करें। अपनी टीम को अपडेट करना व उन्हें कामयाब बनाना आपकी ही जिम्मेदारी है।

ये नए जमाने का नया बिजनेस है। इसे आज से पहले आपके बाप, दादा, चाचा, ताऊ किसी ने नहीं किया, वे इस बिजनेस से संबंधित आपको कोई टिप्स नहीं दे सकते, बल्कि यह सब आपको आपका सक्सेसफुल एक्टिव अप लाइन ही सिखा सकता है। आपको पहले स्वयं सीखना है, फिर अपनी टीम को काम करने का ढुंग, बोलचाल का तरीका, प्रेजेंटेशन देने का ढंग और मैनर्स आदि सिखाने हैं, तभी आपकी टीम तेजी से आगे बढ़ेगी और आप सफलता की ओर बढ़ेंगे। इसी विषय में एक सेक्शन और भी है और वह है—

शिक्षक चुनें और उन्हें शिक्षित करें यानि सेलेक्ट द ट्रेनर देन ट्रेन द ट्रेनर

पहले अपनी टीम से ऐसे व्यक्ति का चुनाव करें, जो ट्रेनर बनने की योग्यता रखता हो, आप उसे ट्रेन करें। आपकी टीम में जितने अधिक ट्रेनर बनेंगे, आपको व आपकी टीम को उतनी ज्यादा कामयाबी मिलेगी। आगे चलकर ये ट्रेनर ही आपकी टीम को ट्रेनिंग देंगे व ट्रेनिंग देकर आपकी टीम को आगे बढ़ाएंगे, क्योंकि यह व्यवसाय ही सीखने-सिखाने का है और इसी बुनियाद पर यह बिजनेस आगे बढ़ता है।

इस काम के लिए आप बाहर से मानव प्रशिक्षक एवं ट्रेनर बुला सकते हैं। ट्रेनर को मालूम होता है कि किसी व्यक्ति के भीतर छिपे टैलेंट को कैसे बाहर निकाला जाता है और उसे कैसे जगाया जाता है। ट्रेनर ने अपना पूरा जीवन इसी विषय को समझने और सीखने में लगाया होता है। इतना ही नहीं, अपने अनुभव से वह दूसरी

कम्पनियों के विषय में भी जानता है। अतः वह आपकी टीम को ऐसे सारे गुर सिखा सकता है, जो इस बिजनेस में कामयाबी के लिए आवश्यक होते हैं। किसी ट्रेनर का सहयोग लेने से ही आपकी टीम का तेजी से विकास होगा, इसमें किसी प्रकार का कोई संदेह नहीं है। इस प्रकार जब आप अपनी टीम को ज्यादा से ज्यादा ट्रेनर बनाने में सक्षम हो जाएंगे, तब उस वक्त आप स्वयं देखेंगे कि आपकी टीम में दिन-दुगनी रात-चौगुनी तरक्की होने लगी है। इसलिए आप अपनी टीम में ज्यादा से ज्यादा ट्रेनर बनाने का प्रयास करें।

असफल वे लोग होते हैं, जो केवल शारीरिक परिश्रम करते हैं और जो लोग अपने कार्य को लगन से, ध्यान से और एकाग्र होकर परिश्रम के साथ करते हैं, वे अवश्य ही सफल होते हैं।

सवाल सर! मैं एक प्रोडक्ट बेस कम्पनी के साथ जुड़ा हुआ हूँ, मगर न तो मैं अपने प्रोडक्ट रवुद सेल कर पा रहा हूँ और न ही मेरी टीम के लोग सेल कर पा रहे हैं, जिसके कारण हमारा व्यवसाय भी आगे नहीं बढ़ पा रहा है, ऐसे में सौं क्या करूं ?

जवाब इसके कई कारण हो सकते हैं। हो सकता है आपकी कम्पनी का प्रोडक्ट दमदार न हो। यदि ऐसा है तो उसमें न तो आप कुछ कर सकते हैं और न ही आपकी टीम। घटिया प्रोडक्ट को आप एक बार तो बेच सकते हैं, लेकिन बार-बार नहीं बेच सकते। दूसरा कारण यह हो सकता है कि कम्पनी के प्रोडक्ट तो दमदार हों, लेकिन उसका पूर्ण ज्ञान न होने के कारण आप पूरे विश्वास के साथ प्रोडक्ट को दूसरों के सामने प्रस्तुत नहीं कर पा रहे हैं।

इसके लिए आपको और आपकी टीम को सेल्फ इम्पूवमेंट की जरूरत है। पहला काम आप यह करें कि अपने आपको सुधारें। सबसे पहले प्रोडक्ट की सही जानकारी लें, इसका सबसे सरल और अच्छा तरीका यह है कि आप प्रोडक्ट को पहले स्वयं इस्तेमाल करें, तभी आप ठीक से अपने प्रोडक्ट की खूबियों को जान पाएंगे। अपनी टीम को भी ऐसा ही करने के लिए कहें। मेरा विश्वास है कि इस प्रकार जब आप स्वयं इस्तेमाल करने के बाद अपने प्रोडक्ट को किसी के सामने प्रस्तुत करेंगे तो आप अपने प्रोडक्ट्स की अच्छाईयां, उनकी गुणवत्ता और जीवन में उनकी अनिवार्यता को पूरी सच्चाई के साथ प्रस्तुत करने में सफल रहेंगे, उसके बाद ऐसा कोई कारण ही नहीं बचेगा कि लोग आपके साथ न जुड़ें और आपका प्रोडक्ट न बिके।

इसके अतिरिक्त आप यह भी देखें कि जिसको आप अपना प्रोडक्ट बेचने जा रहे हैं, क्या आपका वह टारगेट ठीक है? यह भी हो सकता है कि अपना प्रोडक्ट बेचने के लिए आपने जिस टारगेट का चुनाव किया है, उसे उस चीज की जरूरत ही न हो। आप गलत जगह प्रयास करेंगे तो असफलता ही मिलेगी। जरा सोचिए कि यदि आप किसी शराबी को शराब पीने के समय दूध पीने की पेशकश करेंगे तो क्या वह आपकी पेशकश स्वीकार करेगा? हरगिज नहीं, बल्कि शराब की तलब का मारा वह शराबी उस समय तो आपको दुत्कार कर भगा भी सकता है।

अतः ग्राहक की मानसिकता व उसकी जरूरतों को देखकर ही अपना प्रोडक्ट दिखाएं। यह एक बहुत ही जरूरी शर्त है कि उसे लगे कि प्रोडक्ट उसके लिए फायदेमंद है और उसे उन प्रोडक्ट्स की बेहत जरूरत है, जब ऐसा होगा तो आपको अपनी मेहनत के अच्छे रिजल्ट मिलेंगे और आपकी टीम भी तेजी से आगे बढ़ेगी। इसके अतिरिक्त ऊपर जो मैंने राय दी है कि आपको और आपकी टीम को सेल्फ इम्पूवमेंट व लीडरशीप ट्रेनिंग की जरूरत है, वह बिल्कुल सही है, इसके लिए आप जल्दी से जल्दी अपनी टीम को प्रोडक्ट की ट्रेनिंग दिलवाएं।

सफलता उन लोगों को मिलती है, जो एक अच्छी टीम का निमणि करने वाले साथ-साथ अपनी टीम को शिक्षित करके उन्हें सही मार्गदर्शन देते हैं, साथ ही जोखिम लेते हुए दृढ़विश्वास व समझदारी के

साथ परिश्रम करते हैं।

सवाल मैं एक प्रोडक्ट बेस्ड नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हुआ हूँ। कम्पनी का बौक ग्राउण्ड भी बेहद सॉलिड है और अन्तरराष्ट्रीय स्तर पर छाई हुई है। प्रोडक्ट भी यूनिक, यूजेबल व काबिल-ए-तारीफ है, पर हाँ, प्रोडक्ट के रेट बहुत ही ज्यादा हैं। ऐसे में हम ज तो अपना प्रोडक्ट बेच पा रहे हैं और न ही तरक्की कर पा रहे हैं। ऐसे में हमें क्या करना चाहिए, जिससे लोग हमारा प्रोडक्ट खरीदें और मेरी टीम तेजी से तरक्की कर सके ?

जवाब देखिए, तरक्की नहीं कर पाना या अपना प्रोडक्ट नहीं बेच पाना तथा प्रोडक्ट के रेट का बहुत ज्यादा होना दोनों अलग-अलग विषय हैं। अपनी व अपनी टीम की असफलता के लिए प्रोडक्ट के रेट को दोष देना ठीक नहीं है। इसमें दोष है आप में और आपकी टीम में। दसअसल, जब आप यह मानते हैं कि आपकी कम्पनी का प्रोडक्ट यूनिक है, दमदार है तो इसका मतलब है कि आप लोग (आप और आपकी टीम) उसे ठीक ढंग से लोगों के सामने प्रस्तुत नहीं कर पा रहे हैं। इसका एक कारण यह भी हो सकता है कि आपको व आपकी टीम को प्रोडक्ट की सही और पूरी जानकारी न हो। यह भी हो सकता है कि प्रोडक्ट की गुणवत्ता और अहमियत की पूरी जानकारी न होने के कारण आप अपने प्रोडक्ट को पूरे विश्वास के साथ दूसरों के सामने प्रस्तुत नहीं कर पा रहे हों।

हां, यदि प्रोडक्ट दमदार नहीं हैं तो आप क्या, दूसरा कोई भी कुछ नहीं कर सकता। आपकी टीम भी लाख जोर लगाने के बाद आगे नहीं बढ़ पाएगी। ऐसे प्रोडक्ट को आप एक बार तो बेच सकते हैं, लेकिन बार-बार नहीं बेच सकते, लेकिन आपने लिखा है कि आपका प्रोडक्ट यूनिक और दमदार है, इसका मतलब आप और आपकी टीम उसका प्रेजेंटेशन ठीक ढंग से नहीं कर पा रहे हैं। अगर आपका प्रेजेंटेशन ठीक है तो हो सकता है कि ग्राहक के तौर पर जिसे आपने टारगेट किया है, उसे उस प्रोडक्ट की जरूरत ही न हो। हो सकता है कि आप और आपकी टीम यह चुनाव करने में गलती कर रहे हों कि आपका ग्राहक किस वर्ग का होना चाहिए। मान लीजिए कि आप किसी झोपड़ी में रहने वाले से कहें कि आप हमारा होम सेफ्टी सिस्टम खरीद लीजिए, यह होम सेफ्टी सिस्टम आपके घर को शत प्रतिशत सुरक्षा प्रदान करेगा तो जरा सोचिए कि झोपड़ी में रहने वाले के पास ऐसा क्या होगा, जिसकी सुरक्षा के लिए वह चिंतित होगा, उसके लिए आपका वह प्रोडक्ट बेकार है, जबकि किसी कोठी में रहने वाले के समक्ष यदि आप अपने होम सेफ्टी सिस्टम का अच्छी तरह प्रदर्शन करेंगे और उसे उसकी खूबियों के विषय में बताएं तो आपका प्रोडक्ट भले ही कितना भी मंहगा क्यों न हो, वह उसे हाथों-हाथ ले लेगा, क्योंकि उसे उस प्रोडक्ट की जरूरत हो सकती है, उसके लिए होम सेफ्टी सिस्टम बेहद महत्वपूर्ण होगा, क्योंकि उसके पास ऐसा बहुत कुछ होता है, जिसके कारण वह चाहता है कि उसका घर चोरों से सुरक्षित रहे।

दोस्तों, इस तरह की बहुत सी मिसालें दी जा सकती हैं। आप किसी गंजे आदमी को बालों में शाइनिंग लाने वाला तेल बेचने की कोशिश करेंगे तो जरा सोचिए कि क्या वह ऐसे तेल को खरीदेगा? अतः यह देखना बेहद जरूरी होता है कि जिस प्रोडक्ट को आप बेचने जा रहे हैं, वह प्रोडक्ट किस वर्ग के लिए है और किसको उस प्रोडक्ट की जरूरत है? उसके बाद आप अपने प्रोडक्ट को लेकर उसी वर्ग को अप्रोच करेंगे और वहां उस प्रोडक्ट को अच्छे ढंग से प्रेजेंट करेंगे तो आपका प्रोडक्ट अवश्य बिकेगा, महंगा होने के बाद भी बिकेगा, क्योंकि बहुत से लोग गुणवत्ता या क्वालिटी को महत्व देते हैं, न कि मूल्य को। आजकल तो लोग चाहते हैं कि चीज क्वालिटी की हो, चाहे रेट थोड़े अधिक ही क्यों न हों। बहुत-से लोग इस सोच के भी होते हैं कि मंहगा रोए एक बार, सस्ता रोए बार-बार।

दरअसल, आप लोगों का चुनाव सही ढंग से नहीं कर पा रहे हैं। यदि आप चुनाव भी सही कर रहे हैं और लोगों को उस चीज की जरूरत भी है, फिर भी वे नहीं खरीद रहे हैं तो इसका मतलब है कि आपके प्रेजेंटेशन में कमी है। आपकी प्रेजेंटेशन ठीक नहीं है। आपका प्रेजेंटेशन का तरीका प्रभावशाली नहीं है। आप लोगों को अपने प्रोडक्ट की खासियत सही तरीके से बता ही नहीं पा रहे हैं। इसके अतिरिक्त और भी बहुत सी बातें हो सकती हैं—

- हो सकता है आपने अपने सक्सेसफुल एक्टिव अप लाइन से ठीक ढंग से ट्रेनिंग न ली हो।
- हो सकता है आपका ड्रेस कोड उस समय अच्छा न हो।
- हो सकता है आपकी पर्सनैलिटी में उस समय कोई कमी हो, जिस समय आप प्रेजेंटेशन दे रहे हों।
- हो सकता है किन्हीं कारणों से ग्राहक आप पर विश्वास न कर पा रहे हों।

यहां यह बात स्पष्ट है कि अभी आपको और आपकी टीम को ट्रेनिंग की सख्त जरूरत है। इस संदर्भ में आप अपने आप लाइन से बात करें और कोशिश करें कि आप और आपके अप लाइन दोनों मिलकर आपकी टीम के लिए एक ट्रेनिंग प्रोग्राम आयोजित करें, जिसमें कम्पनी के ट्रेनरों या बाहर से किसी अच्छे ट्रेनर को आमंत्रित करें।

ट्रेनिंग स्वयं भी लें और अपनी टीम को भी दिलवाएं। यदि आपका प्रोडक्ट वाकई में दमदार है तो उचित मार्गदर्शन और ट्रेनिंग के बाद आप निश्चित रूप से सफलता की सीढ़ियां चढ़ते चले जाएंगे।

इसी सवाल में आपका दूसरा सवाल यह है कि प्रोडक्ट के रेट ज्यादा हैं, अब आप स्वयं विचार कीजिए। यह बात आपने स्वयं स्वीकार की है कि आपकी कम्पनी के प्रोडक्ट उच्च क्वालिटी के होने के साथ-साथ युनिक और दमदार भी हैं। इसका मतलब आपकी कम्पनी क्वालिटी मेन्टेन करती है। जब चीज क्वालिटी की होगी तो उसका थोड़ा मंहगा होना कोई मायने नहीं रखता। इस मार्केट में हर किस्म के ग्राहक हैं और हर किस्म और क्वालिटी के प्रोडक्ट भी हैं। कुछ लोगों को क्वालिटी से कोई मतलब नहीं होता, वे सिर्फ रेट देखते हैं। समान सस्ता होना चाहिए, भले ही वह टिकाऊ न हो, भले ही वह दूसरे किस्म के नुकेसान पहुंचाता हो। कुछ लोग अच्छी क्वालिटी के, टिकाऊ, तथा सुरक्षित चीज खरीदते हैं, चाहे वह मंहगी ही क्यों न हो। आपकी कम्पनी ने जो प्रोडक्ट बनाया है, वह ऐसी ऊंची सोच वाले लोगों के लिए ही बनाया है और अपने प्रोडक्ट को बेचने के लिए आपको ऐसे लोगों का ही चुनाव करना है। आपको यह भूलना नहीं चाहिए कि आपके हाथ में सोना है तो आपको उसे सोने के भाव ही बेचना है। सोने को पीतल के भाव नहीं बेचा जा सकता और जिसे पीतल की जरूरत है, वह सोना नहीं खरीदेगा। हर चीज की कीमत उसकी वैल्यू से ही आंकी जाती है।

मार्केट में कपड़ा सौ रुपये मीटर भी बिकता है और हजार-दो-हजार रुपये मीटर भी। व्यापारी दोनों ही किस्मों के कपड़े बेचते हैं और दोनों का ग्राहक वर्ग भी होता है। पचास रुपये मीटर का कपड़ा किसी भी साधारण दुकान पर अवश्य मिल सकता है, लेकिन हजार रुपये मीटर का कपड़ा आपको साधारण दुकान पर कभी नहीं मिलेगा। उस क्वालिटी का और ऊंची गुणवत्ता का कपड़ा आपको किसी शोरूम में ही मिलेगा, अतः मार्केट के इस गणित को समझकर आप अपने प्रोडक्ट को बेचे। कम्पनी क्वालिटी मेन्टेन करने के लिए खर्च करती है। 10 रुपये वाले कपड़े पर डिजाइनिंग भी उतनी बढ़िया नहीं होगी, जितनी बढ़िया 1000 रुपये वाले कपड़े पर होगी। इन सब कार्यों में कम्पनी का काफी पैसा खर्च होता है और उसी हिसाब से कपड़ा मंहगा या सस्ता होता है और उसी हिसाब से उसकी मार्केटिंग होती है।

अतः सही ग्राहकों का चुनाव करें। वैसे यदि आपमें टैलेंट हो, आपको दूसरों को समझाने का बेहतरीन ढंग आता हो तो आप हर ग्राहक को अपना प्रोडक्ट बेच सकते हैं, आप लोगों को समझाइए, उन्हें बताइए कि आपके प्रोडक्ट के क्या-क्या फायदे हैं और यदि आपका प्रोडक्ट मंहगा है तो क्यों है? मान लीजिए, आपकी कम्पनी कपड़े धोने का साबुन बनाती है और उसके एक केक (चक्की या टिकिया) की कीमत 100 रुपये है, लेकिन वह एक केक पचास कपड़े धोने में समर्थ है, गृहिणियों के हाथों की भी सुरक्षा होती है और कपड़ों के रेशों पर उसके केमिकल्स बुरा असर नहीं डालते, सफेद कपड़े सफेद हो जाते हैं तथा रंगीन कपड़े चमक उठते हैं, यही सब बातें बड़े ही प्रभावशाली ढंग से आपको अपने ग्राहकों को समझानी होंगी। उन्हें बताना होगा कि दस रुपये के डिटर्जेंट केक (कपड़े धोने के साबुन की टिकिया) लाकर वे बीस कपड़े धोते हैं। टिकिया झाग तो खूब पैदा करती है, लेकिन उसके साथ ही कपड़ों की लाइफ भी कम कर देती है और कपड़े धोने वाली महिला के हाथों को भी जबरदस्त नुकेसान पहुंचाती है। इस प्रकार पचास कपड़े धोने के लिए उन्हें ढाई टिकिया खर्च करनी पड़ती है, जो पच्चीस रुपये की बैठती है, लेकिन यहां 75 रुपये बचाकर आप पहले तो अपने कीमती कपड़ों की उम्र कम कर देते हैं, वहीं कट-फट गए हाथों का इलाज कराने में अलग से पैसा खर्च करते हैं। इस प्रकार 10 रुपये का वह साबुन आपको सस्ता नहीं पड़ता, बल्कि काफी मंहगा पड़ता है।

इसी प्रकार यदि आप अपने प्रोडक्ट की और मार्केट में बिकने वाले सस्ते प्रोडक्ट की तुलना करके उन्हें बताएं तो मेरा विश्वास है कि वे अवश्य ही आपकी बात को समझेंगे और खुशी-खुशी आपके प्रोडक्ट को खरीदेंगे। यहां शर्त केवल यही है कि एक तो आपको समझाने का सही ढंग आना चाहिए, दूसरे आपकी प्रेजेंटेशन दमदार होनी चाहिए। अपने प्रोडक्ट के फेवर में आपके तर्क दमदार, अकाट्य एवं सच्चे होने चाहिए और ऐसे तक आप तभी दे पाएंगे, जब अपनी कम्पनी के प्रोडक्ट को आपने तथा आपकी टीम ने स्वयं इस्तेमाल किया होगा।

अपनी टीम की सफलता के लिए सकारात्मक सोच के साथ अपनी टीम को शिक्षित करें, उन्हें उचित पुस्तकें व टूल्स उपलब्ध कराएं, उनका मनोबल व

धैर्य बढ़ाएं, उन्हें जीतने का विश्वास दिलाएं और हमेशा उन्हें ग्रुप मेन्टेन करना सिरवाएं।

सवाल सौं स्वयं एक हैल्थ एण्ड वेलनेस संबंधित नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हुआ हूं। हमारी कम्पनी के सभी प्रोडक्ट्स काबिले तारीफ हैं व सी प्रतिशत सक्सेसफुल हैं, मगर समस्या यह है कि हमारी कम्पनी के प्रोडक्ट्स बाजार में सस्ते दामों में बिक रहे हैं, ऐसे में मेरे ग्राहक मुझसे यह कहते हैं कि जब बाजार में टो प्रोडक्ट्स हमें सस्ते दामों में मिल रहे हैं तो हम आपको ज्यादा पैसे देकर टो प्रोडक्ट्स क्यों रवरीदें। अब आप ही मुझे बताएं कि ऐसे में मैं अपने प्रोडक्ट्स कौसे बेचूं, इस बाजार में ऐसी परिस्थितियों के चलते मैं कैसे सफल हो सकता हूं?

जवाब ऐसे में आप अपने ग्राहकों को कुछ बातें समझाएं

1. जो माल दुकानदार आपको दे रहा है, क्या वह उस प्रोडक्ट के असली होने की गारंटी भी आपको दे रहा है, यदि नहीं तो जरा सोचिए कि क्यों?
2. क्या वह दुकानदार आपको उस प्रोडक्ट को बेचते हुए अपनी दुकान या अपनी फर्म का पक्का बिल दे रहा है, यदि नहीं तो क्यों?

वह दुकानदार आपको न तो उस माल के सौ प्रतिशत सही होने की गारंटी देगा और न ही अपनी कम्पनी के नाम का पक्का बिल देगा, क्योंकि यह बात ग्राहक भले ही न जानता हो, लेकिन दुकानदार अच्छी तरह जानता है कि या तो वह कम्पनी के स्टोर से किसी के द्वारा चुराया गया माल अपनी दुकान पर बेच रहा है या फिर नकली प्रोडक्ट बेच रहा है। यही कारण होता है कि ऐसे माल की दुकानदार के पास कोई 'लिखत-पढ़त' नहीं होती, इसलिए वह उसका पक्का बिल आपको कभी नहीं देगा, क्योंकि वह ऐसे माल की खरीद-फरोख्त अपने खातों में नहीं दिखा सकता। ऐसा माल नकली या चोरी किया हुआ बाहर से आता है और बिना पचों के बाहर ही बाहर बिक जाता है। इसकी कोई गारंटी नहीं होती कि वह माल असली ही है। क्या पता उस प्रोडक्ट के नाम पर वह क्या बेच रहा है। वह प्रोडक्ट शारीरिक रूप से आपको नुकसान भी पहुंचा सकता है। यह बात वह अच्छी तरह जानता है कि इस प्रकार का नकली या मियाद खत्म वाला माल बेचकर वह ग्राहक की जिंदगी के साथ सीधा-सीधा खिलवाड़ को नियत कर रहा है। यहां यह भी हो सकता है कि किसी प्रतिद्वंद्वी कम्पनी की शह पर वह किसी प्रतिष्ठित कम्पनी को बदनाम करने की नीयत से मोटे लालच में यह काम कर रहा हो।

यहां एक बात यह भी ध्यान देने वाली है कि इस प्रकार का काम करने वाले लोग कम्पनी द्वारा नियुक्त नहीं होते, अतः इन सबको बरसाती मेंढक से अधिक की संज्ञा नहीं दी जा सकती। ऐसा कारोबार करने वाले लोग बरसाती मेंढक होते हैं, जो बरसात में तो खुब टरते हैं, लेकिन बरसात बंद होते ही गायब हो जाते हैं और फुर आप और दुकानदार दोनों ही उन्हें ढूंढते रह जाते हैं। ऐसे लोग कल कोई और प्रोडक्ट बेच रहे होंगे, परसों कोई और, क्योंकि एक ही माल रोज-रोज चोरी-चकारी का नहीं मिलता। चोर का दांव भी रोज-रोज कहां लगता है या फिर पायरेटिड चीजें लम्बे समय तक नहीं बेची जा सकतीं। कम्पनी द्वारा कार्रवाई करने पर एक तो पकड़े जाने का खतरा होता है, दुसरे यदि किसी ग्राहक को जान —माल का नुकसान हो जाता है तो उसके मामले में भी वे पल्ला झाड़ लेते हैं। कहते हैं कि हमें क्या पता, हम तो ऐसा गलत काम करते ही नहीं। हमारे खातों की इन्क़ायरी करवा लो। हमने तो कभी ऐसा माल खरीदा या बेचा ही नहीं। अब चूंकि वे ग्राहक को पक्का बिल नहीं देते हैं, इसलिए गुनाह करके भी साफ बच जाते हैं और ऐसा पायरेटिड माल खरीदने वाला अपने जान-माल से हाथ धो बैठता है।

दोस्तों! अमृत कितना भी महंगा हो, आदमी उसे बड़ी से बड़ी कीमत देकर भी खरीदना चाहेगा, क्योंकि इससे उसे अमरता या दीर्घायु प्राप्त होती है और जहर चाहे कितना भी सस्ता हो, समझदार आदमी उसे मुफ्त में भी लेना नहीं चाहेगा। ये बातें आप अपने ग्राहक को समझाएं।

आपको भूलना नहीं चाहिए कि आप कोई मामूली सेल्समैन या फुटकर व्यापारी नहीं, बल्कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस कर रहे हैं। यहां आप अकेले सेल नहीं कर रहे, आपकी पूरी टीम की सेल भी आपकी सेल में काउन्ट हो रही है, जिसका फायदा आपको भी मिल रहा है, इसलिए नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के सिद्धांतों का पालन करते हुए जब भी आप माल बेचे, रिटेल प्राइस पर ही बेचे। अगर कोई आपसे डिस्काउंट मांगे तो उससे आप साफ-साफ कहें कि डिस्काउंट चाहिए तो पहले आप डिस्ट्रीब्यूटर्स फार्म भरें, फिर आपको आपकी पर्सनल आईडी पर डिस्काउंट रेट पर प्रोडक्ट मिल सकते हैं। यदि आपने इस प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के नियमों

का पालन किया तो न तो भविष्य में आपको कभी कोई परेशानी आएगी और न ही आपकी टीम को। यहां मैं एक बात और दोहराना चाहूंगा कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस का आधार सच्चाई, ईमानदारी व विश्वास है। इन सिद्धांतों का पालन करके कोई भी व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता की बुलंदियों को छू सकता है।

जिस दिन आपके मन में यह अहंकार आ गया कि आपकी टीम आपकी वजह से है तो समझ लीजिए कि उसी दिन से आपके नेटवर्क कठे पतन का समय भी शुरू हो गया।

सवाल मैं पहले भी दो-तीन नेटवर्क कम्पनी ज्वाइन कर चुका हूं, उससे मैंने तो ठीक-ठाक पैसा कमा लिया, मगर मेरी टीम के सदस्य अधिक पैसा नहीं कमा पाए। अब सौ कोई दूसरी अच्छी कम्पनी ज्वाइन करना चाहता हूं, मगर डरता हूं कि अब शायद ही मेरी टीम के लोग मेरे साथ जुड़ें, ऐसे में मैं क्या करूं ?

जवाब जब आप पहले भी दो-तीन नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनियां ज्वाइन कर चुके हैं और उन्हें आजमा भी चुके हैं तो अब आपको यह जानने में तो कोई दिक्कत आनी ही नहीं चाहिए कि आपको किस कम्पनी के साथ जुड़ना चाहिए। पिछले अनुभवों से आप बहुत कुछ सीख चुके होंगे, जिनका फायदा अब आप उठा सकते हैं। अब तक आपको नेटवर्क की शक्ति का पता चल गया होगा। एक अच्छी नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी का चयन करने में मेरे हिसाब से तो अब आपको कोई दिक्कत नहीं आनी चाहिए।

जहां तक आपकी पिछली टीम के साथ जुड़े रहने की बात है, तो यह इस बात पर निर्भर करता है कि आपका आपकी टीम से किस प्रकार का तालमेल है, आपने उसके साथ कैसा व्यवहार किया और समय-समय पर उसे किस प्रकार से सहयोग दिया। यदि आपकी टीम और आपके बीच अच्छा तालमेल रहा है तो ऐसा कोई कारण नहीं कि आपकी टीम आपके साथ न जुड़ी रहे। मैं ऐसे भी बहुत से लोगों को जानता हूं, जिन्होंने पहले कभी कोई दूसरी कम्पनी ज्वाइन तो की थी, मगर उसमें उन्हें कोई खास सफलता नहीं मिली, जिसके कारण उनकी पूरी टीम टूट गई। बाद में वे पुनः किसी अच्छी कम्पनी के साथ जुड़े और अपनी पूरी टीम को भी ले आए और आज सफलतापूर्वक नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस कर रहे हैं। अतः आप भी किसी अच्छी नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी का चयन कर उससे जुड़ें और अपनी टीम को भी अपने साथ जोड़ें।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में सीखने और सिखाने के सिवा और कुछ भी नहीं है, फिर भी कितने अफसोस की बात है कि ज्यादातर लोग यह काम भी ठीक तरीके से नहीं कर पाते।

सवाल मेरा डाउन लाइन काम नहीं कर रहा और न ही वे लोग मेरा रेस्पेक्ट करते हैं। मुझे दुःख होता है कि मैं ही उन्हें इस खूबसूरत बिजनेस में लाया और मुझे ही वे लोग उचित सम्मान नहीं देते और ज ही गंभीरतापूर्वक कार्य करते हैं ?

जवाब यदि ऐसा है तो उसमें आपका ही दोष है। वस्तुतः आपके डाउन लाइन को इतना खूबसूरत बिजनेस दिए जाने के एवज में उसे आपका एहसानमंद होना चाहिए था और एक 'गुरु' की भांति ही आपको पूरा सम्मान देना चाहिए था, लेकिन ऐसा नहीं हो रहा है तो इसका सीधा अर्थ है कि आप ही कहीं न कहीं चूक गए हैं। मसलन,

- आपकी ट्रेनिंग में कहीं न कहीं कोई कमी रह गई है।

- आप ठीक से उन्हें न शिक्षित कर पाए हैं और न ही समझा पाए हैं।
- अवश्य ही आपने अपने डाउन लाइन के समक्ष कोई हल्की बात कही है, जिससे आपकी इमेज उनकी नजरों में खराब हुई है।

दरअसल, होता यह है कि कुछ लोग अपनी डाउन लाइन के समक्ष अपनी निजी समस्याओं का पिटारा खोलकर बैठ जाते हैं या अपनी आर्थिक तंगी का रोना उनके सामने रोने लगते हैं। इससे सामने वाले को आपका और आपके बिजनेस के प्रति गलत संदेश जाता है। वह सोचता है कि जो बिजनेस इसके लिए मानसिक परेशानी का कारण बना हुआ है, उसी बिजनेस में यह शख्स हमें धकेल रहा है अथवा जो बिजनेस इस शख्स को आर्थिक सबलता प्रदान नहीं कर पा रहा और यह स्वयं इधर-उधर हाथ फैलाता फिर रहा है, उस बिजनेस से जुड़कर हमारा क्या उद्धार होगा?

बस, इसी प्रकार की धारणाएं उसके मन में आपका प्रति अरुचि, असम्मान एवं नापसंदी का भाव पैदा कर देती हैं। इसी कारण वह व्यक्ति बिजनेस में रुचि लेना भीबंद कर देता है और आपका सम्मान भी नहीं करता।

हमेशा याद रखें :-

- अपनी किसी भी समस्या का जिक्र अपनी डाउन लाइन के सामने न करें।
- आर्थिक तंगी का रोना कभी भी उसके सामने न रोएं।
- कितनी भी जटिल परिस्थितियां क्यों न हों, उसके सामने हाथ न फैलाएं।
- कभी भी उसका समक्ष निराशाजनक बातें न करें।
- बिजनेस की किसी भी कमी का अथवा किसी भी कमजोर प्वाइंट का जिक्र अपनी डाउन लाइन के सामने न करें।
- अपनी समस्याओं को अपने आप लाइन या एक्टिव अप लाइन के सामने रखें और उससे समाधान मांगें।
- यदि आपको किसी प्रकार की आर्थिक परेशानी है, तो अपने आप लाइन को बताएं और उससे मदद की अपील करें।
- यदि निराशाजनक कोई बात आपके मन में आती है तो अपने अप लाइन को बताएं, जिससे कि वह आपका खुलकर मार्गदर्शन करे।
- यदि बिजनेस को लेकर कोई कमजोर प्वाइंट आपकी नजर में आया है तो उसे भी अप लाइन को बताएं।
- अपनी डाउन लाइन से सदा ही सकारात्मक बातें कीजिए, उसका उत्साह बढ़ाइए। यदि अपना कार्य करने में उसे किसी प्रकार की दिक्कत पेश आ रही हो तो जी-जान से उसकी दिक्कत दूर करने में जुट जाइए।

सफलता कभी किसी व्यक्ति की उम्र, उसका धर्म,
उसकी जाति और उसकी शिक्षा नहीं देरवती,
देरवती है तो सिर्फ उस व्यक्ति के सपने और उन
सपनों को साकार करने के लिए किए गए उसकठे
कर्म, निष्ठा, आस्था, सकारात्मक ब्रजरिया,
आत्मविश्वास, जोश और जुनून को।

सवाल सर! मैं अपनी टीम का हमेशा भला चाहता हूं। मेरी टीम तरक्की भी कर रही है, मगर मेरी परेशानी यह है कि मेरी टीम केमेम्बर्स मेरी इज्जत नहीं करते और न ही मेरी बात मानाते हैं। बिजनेस मीटिंग्स वगैरह में भी मुझे नहीं बुलाते, वे लोग मेरे अप लाइन या क्रॉस लाइन के सफल लीडर्स को बुला लेते हैं, जबकि मुझे इस बात की सूचना भी नहीं देते, ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए ?

जवाब यदि आपकी ही टीम के लोग मीटिंग आदि में आपको न बुलाकर आपके एक्टिव अप लाइन या आपकी क्रॉस लाइन के सफल लीडर्स को बुलाते हैं तो आपको स्वयं ही यह सोचना चाहिए कि आप में ऐसी क्या कमी है, जिसके चलते वे लोग आपको महत्व नहीं देते। जहां तक मैं समझता हूं, कमी आप में ही होगी। समझने

वाली बात यह है कि जिन लोगों को आपने ही यह बिजनेस ज्वाइन करवाया, आज वही लोग आपको क्यों नहीं पूछ रहे? हो सकता है आपकी टीम का बिजनेस बढ़ जाने के बाद आप अब पहले जैसे एक्टिव न रहे हों। आज उनकी समस्याओं को गम्भीरता से न लेते हों, इस कारण उनका आप से मोहभंग हो गया हो। यह भी हो सकता है कि अब आप बिजनेस के प्रति लापरवाही दिखाते हों।

इस बिजनेस को दूसरों से पहले ज्वाइन कर लेने का यह मतलब नहीं है कि आप हर मामले में अपनी टीम के सदस्यों से ज्यादा योग्य हों। हो सकता है कि आप कम पढ़े-लिखें हों और आपकी टीम के मेम्बर्स आपसे अधिक पढ़े लिखें हों, जिसके चलते वे इस बिजनेस को अधिक गहराई से समझते हों और उसी से संबंधित सवाल जब वे आपसे करते हों तो आप उनकी समस्याओं का सही समाधान न कर पाते हों, इसलिए उन्हें आपका अप लाइन या आपकी क्रॉस लाइन के सफल लीडर्स के पास जाकर अपनी समस्याओं का समाधान मिल जाता हो।

आज आपकी टीम के लोग आपसे ज्यादा इस बिजनेस को समझ गए हैं, आपसे ज्यादा जान गए हैं और आप उस अनुपात में आगे नहीं बढ़ पाए हैं, इस कारण भी वे आपसे विमुख हो सकते हैं। मेरी राय है कि आप अपना निरीक्षण करें। आपको कहीं न कहीं आप में ही कमी दिखाई देगी। आपकी जानकारी में, आपके व्यवहार में, आपकी योग्यता में, कहीं न कहीं कुछ कमी तो अवश्य है।

इसके अतिरिक्त आपको यह भी नहीं भूलना चाहिए कि चाहे कहीं से भी मदद लेकर यदि आपकी टीम आगे बढ़ रही है और अच्छा बिजनेस कर रही है तो इसमें भी आपको ही लाभ हो रहा है। इस बात को लेकर मेरी तो यही राय है कि आप अपनी कमियां देखें और उन्हें दूर करें।

हमें पढ़ने के लिए पुस्तकों पर किए गए व्यय को खर्चों में हैं, नहीं जोड़ना चाहिए क्योंकि यह हमारे ऐसे इन्वेस्टमेन्ट्स होते हैं, जिनका रिटर्न उन पुस्तकों से सीखकर बाद में कई गुणा अधिक पाते हैं।

सवाल मैंने बहुत से लोगों को यह बिजनेस ज्वाइन करवाया, मगर कोई काम ही नहीं करता तो ऐसे में सौ क्या करूं ?

जवाब इस बिजनेस में किसी को भी ज्वाइन करवा देने भर से कुछ नहीं होता, अतः किसी को भी बिजनेस प्लान समझाए बिना जबरदस्ती इस बिजनेस को ज्वाइन न कराएं। याद रखें, इस बिजनेस में वही व्यक्ति काम करेगा, जिसे यह बिजनेस समझ में आ जाएगा, इसलिए आवश्यक है कि पहले आप स्वयं इस बिजनेस को सीखें और समझें, उसके बाद ही किसी दूसरे को सिखाएं। इस कोशिश में न रहें कि अधिक से अधिक लोग जबरन आपका बिजनेस ज्वाइन करें। मैं पहले भी स्पष्ट कर चुका हूं कि यह बिजनेस केवल लोगों को जोड़ने का बिजनेस नहीं है, यह एक लीडरशिप डेवलपमेंट का बिजनेस है, इसलिए इसमें कामयाबी पाने के लिए किसी अच्छे ट्रेनर से इस बिजनेस की बारीकियों को सीखें और दूसरों को भी इसके लिए प्रेरित करें। साथ ही कम्पनी का सिस्टम को भी फॉलो करें। आपको सफलता अवश्य मिलेगी। इस बिजनेस के संदर्भ में जॉर्मन लियोनार्ड का यह कथन बिल्कुल सही है कि इस बिजनेस का नाम है – भीड़ यानि संख्या।

इस व्यवसाय में जो व्यक्ति बार-बार असफल होने को बावजूद सफल होने के लिए लगातार संघर्ष करता रहता है और हिम्मत वहीं हारता, उसे इस बिजनेस की सर्वोच्च सफलता प्राप्त होती है, वही

इस बिजनेस में ऐसा मुकाम पाता है, जिसे पाने की कोशिश इस बिजनेस से जुड़े सभी लोग करते हैं। उसे सफलता के शिखर पर पहुंचने से कोई नहीं रोक सकता।

सवाल किंतु यह भीड़ दिखावे की नहीं होनी चाहिए, जकारा और निकम्मे लोगों की नहीं होनी चाहिए, श्रम करने वाले उत्सुक और उत्साही लोगों की होनी चाहिए। मैंने हाल में ही नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस ज्वाइन किया है। मेरी आर्थिक स्थिति बहुत अच्छी नहीं होने के बावजूद जैसे-तैसे मैंने कम्पनी की किटरवरीदी और तन-मन से अपने काम में लगा हुआ हूँ। जी-तोड़ मेहनत करता हूँ, किन्तु किसी भी बिजनेस को शुरू करते ही धनवषां नहीं होती, यह भी मैं समझता हूँ। अब हालात यह हैं कि आर्थिक तंगी के चलते इस बिजनेस की मीटिंग्स, प्रोग्राम्स व सेमिनार्स अटेंड करने के लिए मेरे पास टिकटरवरीदजे तक के पैसे नहीं होते और इच्छा होते हुए भी मैं मज मारकर रह जाता हूँ, क्या मैं कामयाब हो पाऊंगा ? ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए ?

जवाब जिसने मन में कामयाब होने का विचार दृढ़ कर लिया है, उसे कामयाब होने से दुनिया की कोई ताकत नहीं रोक सकती। आवश्यकता है साहस और सूझबूझ की। आपके प्रश्न से जाहिर हो रहा है कि आप एक जुझारू व्यक्ति हैं, इसलिए कामयाब अवश्य होंगे, रास्ता मैं आपको बताता हूँ। सबसे पहले तो अपनी इस समस्या से अपने अप लाइन को अवगत कराएं और उसके सहयोग से अपने क्षेत्र में कोई बिजनेस मीटिंग, सेमिनार या एजुकेशनल प्रोग्राम प्रायोजित करें। बहुत बड़े स्केल पर न सही, छोटे स्केल पर करें, लेकिन उसका प्रचार कुछ इस ढंग से करें कि अधिक से अधिक उत्साही एवं तरक्की पसंद लोग आपक उस प्रोग्राम में शिरकत करें।

इस आयोजन की आप एक टिकट दर निर्धारित करें, जो न अधिक हो और न बहुत कम। इस आयोजन स्थल पर आप नेटवर्क मार्केटिंग टूल्स की बिक्री का भी प्रबंध करें। जहां तक कोशिश करें, स्वयं यह टूल्स (किताबें, कैसेट्स आदि) बिक्री की व्यवस्था करें। मेरा दावा है कि आपका अप लाइन भी इस मामले में आपका सहयोग अवश्य करेगा और उसका अप लाइन भी इससे सहमत होकर आपको भरपूर मदद देगा, क्योंकि आपक इन प्रयासों से यदि बिजनेस बढ़ेगा तो इसका लाभ उन्हें भी पहुंचेगा। इस प्रकार प्रोग्राम की टिकटों एवं टूल्स की बिक्री से आपको आर्थिक लाभ होगा और शीघ्र ही आप आर्थिक तंगी के इस दौर से निकलकर तेजी से सफलता की सीढ़ियां चढ़ते चले जाएंगे। इसका एक लाभ यह भी होगा कि इन सेमिनार, मीटिंग और एजुकेशनल प्रोग्राम के कारण आपक डाउन लाइन प्रेरित एवं लाभान्वित होंगे, उनमें आत्मविश्वास की वृद्धि होगी, जिसके कारण वह बिजनेस को और भी अच्छे एवं सुदृढ़ ढंग से करेंगे। इस प्रकार बिजनेस बढ़ने से आपको हमेशा-हमेशा के लिए आर्थिक आजादी भी मिलेगी, साथ ही आपकी अप और डाउन दोनों ही लाइन्स फायदे में रहेंगी और आप उनके आदर्श बन जाएंगे।

सफलता उन्हीं लोगों को मिलती है, जो सफलता के बारे में जागरूक होते हैं, जो असफलता के विषय में सोचते हैं, उन्हें जीवन में सफलता का स्वाद चखने के लिए नहीं मिलता।

सवाल हमें अपनी डाउन लाइन से कैसा व्यवहार करना चाहिए ?

जवाब अपनी डाउन लाइन के प्रति आपका व्यवहार बड़ा ही को-ऑपरेटिव होना चाहिए। आपको चाहिए कि आप उसकी प्रत्येक समस्या को सुलझाने में उसकी मदद करें। उसके आत्मविश्वास के लिए, उसका मनोबल बढ़ाने के लिए आपको सतत प्रयास करना होगा। यदि आपकी डाउन लाइन का आत्मिक विकास होता है

तो इसमें कोई संदेह नहीं कि आपके बिजनेस का भी विकास होगा। इसके लिए आपको चाहिए कि आप लगातार उसका उत्साह और मनोबल बढ़ाते रहें। उसे अपने साथ बिजनेस की मीटिंग्स में लेकर जाएं। अपने साथ फक्शंस एवं एजुकेशनल प्रोग्राम में लेकर जाएं, जिससे उसके आत्मविश्वास में वृद्धि हो।

कई बार देखा जाता है कि आपका डाउन लाइन किसी आर्थिक समस्या से घिर जाता है, ऐसे में आप मात्र अफसोस जताकर, चुप्पी न साध लें और न ही ऐसा जाहिर होने दें कि उसकी किसी समस्या से आपका कोई वास्ता नहीं है। मेरी राय में आपको उसकी यथासंभव मदद करके उसे संकटमुक्त कर देना चाहिए। संकटमुक्त होकर वह अधिक उत्साह से कार्य करेगा, जिसका लाभ आपको भी मिलेगा।

एक बात का और भी ध्यान रखें कि अपने डाउन लाइन को आप अपना मातहत न समझें, बल्कि उसे अपना बिजनेस पार्टनर मानकर उसके साथ तालमेल बिठाएं। वह आपका बिजनेस एसोसिएट है, न कि आपका मातहत, कर्मचारी। ध्यान रहे कि यदि आपका डाउन लाइन तन-मन से समर्पित होकर बिजनेस करेगा तो प्रत्यक्ष रूप से आपको भी उसका उतना ही लाभ मिलेगा, जितना उसे।

यहां एक बात का विशेष रूप से ध्यान रखें कि कभी भी अपनी कोई समस्या अपने डाउन लाइन के समक्ष उजागर न करें और आर्थिक तंगी का रोना तो अपने डाउन लाइन के समक्ष कभी न रोएं और न ही कभी उससे (सख्त से सख्त जरूरत पड़ने पर भी) आर्थिक सहायता लेने की चेष्टा करें। सदा यही व्यक्त अथवा प्रदर्शित करें कि आपके बिजनेस से आपको भरपूर मदद मिल रही है। यदि आप अपने डाउन लाइन से पैसे की बात करते हैं तो उसके मन में सहज ही यह बात आ सकती है कि जब मेरा अप लाइन आर्थिक तंगी झेल रहा है तो यह बिजनेस मुझे आर्थिक रूप से सबल कैसे बना सकता है? इससे इस बिजनेस के प्रति उसका मोह भंग हो जाएगा और उस पर की गई आपकी सारी मेहनत व्यर्थ चली जाएगी।

**नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस एक ऐसा व्यवसाय है,
जिसे कोई भी व्यक्ति चाहे तो सीख सकता है,
सीखकर आगे बढ़ सकता है और सफलता की राह
पर आसानी से चल सकता है, इसमें ँकुछ भी
कठिन नहीं है, सिफ सीखने की आवश्यकता है।**

सवाल मेरा अप लाइन मुझे सपोर्ट नहीं करता, वह मेरी समस्याएं नहीं सुनता और न ही उन्हें सुलझाने में मेरी कोई मदद करता है, ऐसे में मैं क्या करूं ?

जवाब देखिए, आपकी यह शिकायत कई मायनों में उचित नहीं है। अपने अप लाइन पर किसी प्रकार का दोषारोपण करने से पहले आपको सोचना यह चाहिए कि उसने आपको एक निहायत ही खूबसूरत और उन्नतिप्रद बिजनेस की राह दिखाई है, जो आपको आर्थिक रूप से 100 प्रतिशत सुरक्षित रखने की कृपत रखता है।

आप अपने अप लाइन के मोहताज रहने की बजाय स्वयं बिजनेस के एजुकेशन सिस्टम और दूसरे संसाधनों, मसलन- मीटिंग्स, सेमिनार्स, पुस्तकों और ऑडियो कैसेट्स के माध्यम से अपने आपको इतना सुदृढ़ बनाएं कि आप अपनी किसी भी समस्या का समाधान स्वयं करें। आपको भूलना नहीं चाहिए कि इस बिजनेस में आपकी हैसियत इंडिपेंडेंट बिजनेस ओनर की है यानि आप स्वतंत्र रूप से यह बिजनेस कर रहे हैं। अतः यदि आप इसमें कामयाब होना चाहते हैं तो आपको इस बिजनेस की देखरेख स्वयं करनी होगी। याद करें, बचपन में आप अपने परिजनों की उंगली पकड़कर चलते थे, धीरे-धीरे आपने स्वयं चलना सीखा और अपने आपको इस काबिल बनाया कि सहारे के लिए आपको किसी की उंगली पकड़ने की जरूरत ही नहीं रही। आज आप अपने बलबूते पर दौड़ रहे हैं। इसी प्रकार आप स्वयं अपनी समस्याओं को सुलझाएं। यदि कोई ऐसी समस्या है, जिसे सुलझा पाने में आप सचमुच असमर्थ हैं और आपका अप लाइन भी आपकी मदद नहीं कर रहा है तो आप अपने एक्टिव अप लाइन की मदद ले सकते हैं। यदि इस व्यवसाय से जुड़े सेमिनार्स, मीटिंग्स व एजुकेशनल प्रोग्राम आप नियमित अटेंड करते हैं और बिजनेस से संबंधित प्रेरक पुस्तकों का गहराई से अध्ययन करते हैं तथा पर्याप्त समय और ध्यान देकर कैसेट्स सुनते हैं तो ऐसी कोई समस्या ही नहीं होगी, जिसका समाधान आप स्वयं न कर सकें।

काम करने वालों की सफलता अवश्य मिलती है, किसी को जल्दी मिलती है, किसी को थोड़ा वक्त लगता है, किन्तु सफलता पाने तक टिके रहना और सब्र रखना जरूरी है।

सवाल एक्टिव अप लाइन से आपका क्या तात्पर्य है ?

जवाब जिस तरह से आपके इस बिजनेस को ज्वाइन करने के बाद आप बहुत से लोगों को अपने साथ जोड़ते हैं, वे सब आपके डाउन लाइन कहलाते हैं, ठीक उसी प्रकार जिसने आपको इस बिजनेस में ज्वाइन करवाया, उसे भी किसी अन्य सदस्य ने ज्वाइन करवाया होगा और उसे भी किसी ने ज्वाइन करवाया होगा, ठीक ऐसे ही आपकी ऊपरी लाइन में आपसे पहले इस बिजनेस को ज्वाइन करने वाले बहुत से लोग हो सकते हैं, वे सभी आपकी अप लाइन कहलाएंगे, मगर उनमें से जो इस बिजनेस को ठीक तरह से सीखते और समझते हुए, इस बिजनेस को सूझबूझ से फॉलो करते हुए अपने सभी डाउन लाइन को सपोर्ट कर रहा हो और उन्हें यथासंभव सहायता दे रहा हो, उन्हें ही हम एक्टिव अप लाइन कहेंगे।

हमारी सफलता कभी न गिरने में नहीं है, बल्कि गिरने के बाद उठ कर खड़े होने में है, जो गिरकर उठना और फिर चलना जानते हैं, उन्हें सफल होने से कोई नहीं रोक सकता।

सवाल क्रॉस लाइनिंग किसे कहते हैं, विस्तार से बताएं ?

जवाब क्रॉस लाइनिंग का अर्थ है- इसी बिजनेस की दूसरी टीम में घुसपैठ करना। इसे इस प्रकार समझें- आपका अप लाइन है, उसका एक अप लाइन है, जिसे हम एक्टिव स्पॉन्सर की संज्ञा देते हैं। आपके एक्टिव स्पॉन्सर की टीम आपका अप लाइन से शुरू होकर आप तक आती है और आपके डाउन लाइन से होकर आगे चली जाती है। यह आपकी टीम हुई यानि वह टीम जिसमें आप शामिल हैं, जिसका आप सदस्य हैं। इसी प्रकार आपके एक्टिव स्पॉन्सर के समकक्ष सदस्य हैं, जिन्होंने अपनी एक अलग टीम बना रखी है। यदि आप अपनी टीम को छोड़कर उसकी टीम में दाखिल होते हैं तो यह क्रॉस लाइनिंग कहलाती है। क्रॉस लाइनिंग करने से आपको सदा हानि ही होगी, इस बात का ध्यान रखें।

यह एक ही क्षेत्र में दो समान बिजनेस करने वाले व्यावसायियों में प्रतिस्पर्धा जैसा है। अतः अपने बिजनेस की चर्चा कभी भी दूसरी टीम के लोगों से न करें। न ही कभी दूसरी लाइन के लोगों के बिजनेस को खराब करने की बात सोचें। वैसे भी अगर आप दूसरों की सफलता से जलते हैं तो आप कभी भी सफलता नहीं प्राप्त कर सकते, इसलिए आप अपनी टीम में रहें और अपने डाउन लाइन को हमेशा ही प्रोत्साहित करें। अपने अप लाइन का पूरा सम्मान करें और अपनी समस्याओं से उसको अवगत कराएं।

जब हम कठिनाईयों का सामना करने को लिए तैयार हो जाते हैं तो दुनिया की बड़ी से बड़ी सफलता हमारा इंतजार करती है, क्योंकि हमारे

सामने जब भी कोई कठिनाई आती है तो वह हमारे भीतर की एक शक्ति को जागृत कर जाती है।

सवाल आपकी क्रॉस लाइनिंग की बात तो हम समझ गए, किन्तु हमें पता चला है कि हमारे क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित मीटिंग्स और एजुकेशनल प्रोग्राम काफी अच्छे होते हैं और उनमें बहुत कुछ सिखाया जाता है, जबकि हमारा अपलाइन हमारे क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित मीटिंग्स और एजुकेशनल प्रोग्राम्स में ज स्वयं जाता है और ज हमें जाने देता है, ऐसे में हमें वरया करना चाहिए ?

जवाब मैंने आपको आपका क्रॉस लाइन से बिजनेस के बारे में कोई भी डिस्कशस करने से मना किया है और कहा है कि आप अपने क्रॉस लाइन से किसी भी प्रकार की निगेटिव बातें न करें और न ही उसे खराब करने की सोचें, मगर मैं यह कभी नहीं कहता कि आप अपने क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित एजुकेशनल प्रोग्राम्स में न जाएं, बल्कि मैं तो कहूंगा कि आप अपने क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित एजुकेशनल प्रोग्राम्स में भी अवश्य जाएं। उन प्रोग्राम्स से जितना अधिक सीख सकते हैं- सीखें, जितना फायदा उठा सकते हैं- उठाएं, क्योंकि जिस जगह आपकी टीम अभी तक नहीं पहुंच पाई है, हो सकता है कि उस जगह पर पहुंच कर आपका क्रॉस लाइन काफी तरक्की कर चुका हो और सफलतापूर्वक मीटिंग्स और एजुकेशनल प्रोग्राम्स भी आयोजित कर रहा हो।

ऐसी स्थिति में आप अपनी टीम को लेकर उनके द्वारा आयोजित प्रोग्राम्स में जा सकते हैं और उसका फायदा उठा सकते हैं। अब बात करते हैं आपका अप लाइन की, अगर आपका अप लाइन आपका क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित एजुकेशनल प्रोग्राम्स में जाने से मना करता है तो इसका सीधा-सा अर्थ है कि आपका अप लाइन को भी ठीक से नॉलेज नहीं है। ऐसी स्थिति में आप उससे भी ऊपर वाले अर्थात् एक्टिव अप लाइन से विचार-विमर्श करें, उससे आपको उचित समाधान अवश्य मिलेगा।

कुछ लोगों के साथ समस्या यह है कि वे चंद प्रयोगों में असफल होने के बाद हार मान लेते हैं, लेकिन सफलता का इच्छुक व्यक्ति सफलता पाने तक उसे पाने की कोशिश में जुटा रहता है।

सवाल मेरे डाउन लाइन में एक आदमी ऐसा भी है, जो काफी मेहनती है और काफी जए ज्वॉइनिंग्स भी लाता है, मगर बीच-बीच में जए मेंबर्स के पैसे रवर्च कर लेता है, कई मेंबर्स से झूठे बहाने करके उधार ले लेता है, फिर महीनों उन्हें शवल नहीं दिरवाता। उन लोगों द्वारा मुझे उसकी लगातार शिकायतें मिलती रहती हैं। उस आदमी को किस प्रकार समझाऊं ? क्या उसकी यह हरकतें मेरी टीम के लिए नुकसानदेह साबित होंगी ?

जवाब निःसंदेह नुकसानदेह साबित होगी। मेरी राय है कि ऐसे लोगों से आप पूरी तरह सावधान रहें। अब जबकि वह आपकी टीम में शामिल हो ही चुका है और आप यह भी देख रहे हैं कि उसमें यह काबिलियत है कि वह नए ज्वॉइनिंग्स भी आसानी से ले सकता है, इसलिए पहले तो आप उसे ठीक तरीके से इस बिजनेस की शक्ति के बारे में समझाएं और बताएं कि अगर उसने ईमानदारी से इस बिजनेस को कर लिया तो हमेशा-हमेशा के लिए उसकी आर्थिक समस्या दूर हो जाएगी। उसे अच्छे एजुकेशनल प्रोग्राम्स में भी ले जाएं। उसे बताएं कि यह बिजनेस भी दुनिया के अन्य बिजनेस की ही तरह ईमानदारी के बूते पर चलता है, आप बेईमानी से अपना आज तो सुधार सकते हैं, मगर उसका परिणाम जीवन भर रोना पड़ेगा। बेईमान और झूठे लोगों का कोई साथ नहीं देता। अगर आपका और आपका अप लाइन द्वारा समझाने पर भी वह नहीं समझता तो आप उसका साथ छोड़ दें, क्योंकि ऐसे लोग आपके बिजनेस के लिए हानिकारक सिद्ध हो सकते हैं। ऐसे लोग अपनी मीठी और झूठी बातों से लोगों को ज्वॉइन तो कर लेते हैं, मगर उन्हें मेंटेन नहीं कर पाते, क्योंकि उनकी असलियत जल्दी ही लोगों को

मालूम पड़ जाती है, इसलिए आप ऐसे लोगों से भी दूर रहें, क्योंकि ऐसे लोग कभी भी लम्बी दौड़ नहीं जीत सकते।

याद रखें- नेटवर्क मार्केटिंग ईमानदारी से किया जाने वाला बिजनेस है। इसके प्रति आप जितने सच्चे और ईमानदार रहेंगे, आप उतने ही कामयाब होंगे, उतनी ही बड़ी सफलता प्राप्त करेंगे।

आज के इस दौर में असीमित सफलता, मान-सम्मान, प्यार, अच्छे रिश्ते, पहचान और आर्थिक सुरक्षा प्राप्त करने का यदि कोई रास्ता है तो वह है सिर्फ और सिर्फ नेटवर्क मार्केटिंग।

सवाल सर! हमारी कम्पनी जे सभी डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए कुछ बड़े एक्सट्रा इन्सेन्टिव योषित किए हुए हैं, मगर उन्हें पाने की शर्त भी बड़ी कठोर रखी है। शर्त यह रखी है कि प्रत्येक डिस्ट्रीब्यूटर को हर महीने अपनी पर्सनल आईडी पर 50,000 का नया बिजनेस या फिर जए बिजनेस में कम से कम 50,000 रुपये का अतिरिक्त नया बिजनेस देना या 50,000 की एक्सट्रा सेल करनी होगी। क्या यह गलत नहीं है ?

जवाब नहीं मेरे दोस्त, नहीं। यह बिल्कुल भी गलत नहीं है। कम्पनी ने यदि अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए ऐसी शर्त रखी है तो यह आपके हित के लिए ही है, लेकिन आप इसे समझ नहीं पा रहे हैं। कम्पनी आपका भला चाहती है, कम्पनी चाहती है कि आपको कुछ बड़े एक्सट्रा इन्सेन्टिव्स मिलें और ये इन्सेन्टिव्स भी कम्पनी आपको तभी देगी, जब उसकी एक्सट्रा सेल होगी। यदि आप और आपकी टीम अपनी पर्सनल आईडी पर 50,000 रुपये का नया बिजनेस करते हैं तो इससे कम्पनी की सेल बढ़ती है, जिसमें से कुछ पैसा कम्पनी आपको अलग से इन्सेन्टिव के तौर पर देती है तो इसमें गलत क्या है। इसे इस प्रकार समझें कि यदि आपकी टीम में आपके सहित सौ लोग भी हैं और हर टीम के एसोसिएट्स अपनी पर्सनल आईडी पर 50,000 का नया बिजनेस देते हैं तो आप हिसाब लगाइए कि आपकी टीम का टर्न ओवर कितना होगा। यह रकम बैठती है- $50,000 \times 100 = 50,00,000$ यानि पचास लाख रुपये। अब उस पचास लाख में से आपकी रूटीन आय के अतिरिक्त कम्पनी अलग से भी आपको कुछ दे रही है। कम्पनी को आपके अतिरिक्त मेहनत से अलग से आय प्राप्त हुई है, तभी वह आपको अपनी आय से आय का कुछ हिस्सा देना चाह रही है। इसी लाभ को कम्पनी आपके साथ बांट रही है तो यह तो आपकी भलाई के लिए ही है? अच्छी कम्पनियां ही अच्छा काम करने वालों को एक्सट्रा इन्सेन्टिव देती हैं। हां, यदि कम्पनी आप पर यह नियम थोप देती और आपको इसका कोई लाभ न देती, तब जरूर कहा जा सकता था कि यह गलत है और कम्पनी आप पर व्यर्थ का दबाव बना रही है, लेकिन यहां ऐसा नहीं है। कम्पनी ने आपके फायदे को ध्यान में रखते हुए आपको यह लक्ष्य दिया है। आपको अपनी तरक्की के लिए यह टारगेट पूरा करना ही चाहिए और फिर कम्पनी का ऐसा दबाव भी नहीं है कि कम्पनी के प्रत्येक मेम्बर को यह करना ही करना है। जो करेगा, वही पाएगा। यदि आप ज्यादा पाना चाहते हैं तो आपको इस लक्ष्य को कम्पलीट करना ही चाहिए।

जिसे भी आप अपने व्यवसाय में जोड़ें, उसे अपना मान कर, उसकी भावी सफलता को अपनी ही सफलता समझते हुए उसको सफल बनाजे के लिए यथासंभव पूरी कोशिश करें, हमेशा उसका सहि मार्गदर्शन करें, उसकी सभी जम्मेदारियों को समझें और निभाएं और उसे इस काबिल बनाएं कि वह

सफलता की बुलंदियों को छूए।

सवाल मैं अपनी टीम को एजुकोट करना चाहता हूँ और मैं इस बिजनेस के विषय में उसे अधिक से अधिक जानकारी देना चाहता हूँ, ताकि मेरी टीम पूरे जोश – रवरोश और आत्मविश्वास के साथ काम करते हुए सफलता प्राप्त करे, इसके लिए मुझे क्या करना चाहिए ?

जवाब आपकी यह भावना बहुत अच्छी है कि आप अपनी पूरी टीम की बेहतरी के लिए सोच रहे हैं। इसके लिए आप उन्हें अधिक से अधिक मीटिंग्स, सेमिनार्स, एजुकेशनल प्रोग्राम्स अटेंड करने के लिए प्रेरित करें। उनके लिए बिजनेस से संबंधित टूल्स (पुस्तक एवं कैसेट्स) उपलब्ध कराएं तथा उन्हें पढ़ने व सुनने के लिए भी अपनी टीम के सदस्यों को प्रेरित करें। साथ ही उनकी पढ़ी पुस्तकों एवं उनके द्वारा सुनी गई कैसेट्स पर आपस में चर्चा भी करें, ताकि अगर कोई बात उनकी समझ में न आई हो तो उसका समाधान भी कर सकें।

टीम लीडर और अप लाइन होने के नाते वह बातें आप उन्हें विस्तार से समझाएं। साथ ही उनके लिए लीडरशिप डेवलपमेंट प्रोग्राम, गोल सेटिंग प्रोग्राम, ड्रीम बिल्डप प्रोग्राम, कम्युनिकेशन स्किल डेवलपमेंट प्रोग्राम, टाइम एंड मनी मैनेजमेंट प्रोग्राम, पब्लिक स्पीकिंग कोर्स एवं पर्सनैलिटी डेवलपमेंट प्रोग्राम भी आयोजित करवाएं। इसमें उनका कुछ खर्च जरूर होगा, मगर यह खर्च उनका उन्हीं पर किया गया निवेश होगा, जिसका लाभ उन्हें कुछ समय बाद इस बिजनेस में तो मिलेगा ही, उनके व्यावहारिक जीवन पर भी इसका अच्छा प्रभाव पड़ेगा। इसके अतिरिक्त आप कुछ अच्छे ‘ट्रेनर्स एवं मानव प्रशिक्षकों’ से संपर्क साधकर उन्हें अपनी टीम को शिक्षित करने के लिए आमंत्रित करें।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से जुड़ने की इच्छा रखने वाले व्यक्ति की सबसे पहले नेटवर्क मार्केटिंग के विषय में जानकारी लेकर उसके गुरु सीखने चाहिए, क्योंकि इस गुरु को सीखने चाहिए, क्योंकि इस गुरु को सिखने के बाद ही उसे इस बिजनेस को करने में आनन्द प्राप्त होगा, तभी वह इस बिजनेस में आगे बढ़ पाएगा, तभी उससे लोग तेजी से जुड़ेंगे और वह कामयाब कहलाएगा।

सवाल सूर्या जी, मैं जानना चाहता हूँ कि पुस्तकें हमारे जीवन में या कहें कि हमारी सफलता में क्या भूमिका निभाती हैं। मैंने सुना ही नहीं, बल्कि देखा भी है कि ऐसे बहुत से लोग हैं, जिनकी स्कूली शिक्षा बहुत ही कम रही है, फिर भी वे आज अपने क्षेत्र में सफल हैं। क्या हम पुस्तकों को बिना पढ़े जीवन में सफलता प्राप्त नहीं कर सकते ?

जवाब दोस्तों, पुस्तकें हमारे जीवन में एक अहम भूमिका निभाती हैं। पुस्तकों का मुख्य कार्य है- मार्गदर्शन करना। सभी पुस्तकें आपकी मार्गदर्शक सिद्ध होती हैं, यदि आप उन्हें पढ़कर मनन करें और उसमें लिखी गई बातों को समझने की चेष्टा करें, जिन बातों को लेखक समझाना चाहता है। आप कहते हैं कि बहुत से लोग बिना स्कूली शिक्षा के भी आज सफल हैं तो मैं यहां स्पष्ट कर दूं कि उन सफल लोगों ने अपना जीवन सुधारने के लिए बहुत ही लंबा संघर्ष किया, तब जाकर वह सफल हुए। वही अनुभव आप कुछ पुस्तकें पढ़कर जान जाते हैं। पुस्तकें पढ़कर या पुस्तकों में अर्जित दूसरे के अनुभव का लाभ उठाकर जो सफलता वे चन्द वर्षों में प्राप्त कर सकते थे, वही सफलता पाने में उन्होंने वर्षों लगा दिए। यदि उन्होंने भी ज्ञानवर्द्धक पुस्तकों का सहारा लिया होता तो मेरा दावा है कि वे आज जिस मुकाम पर हैं, उससे बहुत आगे होते।

युगों पूर्व जब मनुष्य ने अपने विकास की यात्रा शुरू की थी, तब उसके पास ऐसी कोई पुस्तक नहीं थी, जिसे पढ़-समझ कर वह विकसित होता, उसमें जो भी विकास हुआ, उसके अनुभवों से ही हुआ। हाथ जलने पर उसे पता चला कि यह अग्नि है, जो जला देती है। आज इस बात को जानने के लिए आपको अपना हाथ नहीं जलाना पड़ता, क्योंकि पुस्तकों या दूसरों के अनुभवों से आपने जाना है कि अग्नि का लक्ष्य जलाना है। अब कोई भी व्यक्ति इस अनुभव को पढ़कर प्राप्त करता है, कोई दूसरों से सुनकर तो कोई अपने ही हाथ को जला कर। बहरहाल, हर स्थिति में हम एक ही नतीजे पर पहुंचते हैं कि अग्नि जलाने की शक्ति से परिपूर्ण है। ठीक इसी तरह पुस्तकें भी बड़े-बड़े अनुभवों व जानकारीयों को अपने आप में समेटे होती हैं।


चुनाव आपका है या तो आप सालों तक लंबा संघर्ष करके अनुभव लें और फिर उन बातों को जान कर अमल करें, उसके बाद सफलता प्राप्त करें या फिर दूसरों के अनुभवों को जान कर एक छोटे-से संघर्ष के बाद ही सफलता प्राप्त कर लें।

यहां मैं यही कहना चाहूंगा कि अगर आप ज्यादा से ज्यादा लोगों के अनुभवों को जानना चाहते हैं तो इसका सीधा और सरल उपाय यह है कि 'आप ज्यादा से ज्यादा किताबों का अध्ययन करें' इससे आपको उन लोगों के अनुभवों को भी जानने का मौका मिलेगा, जो सैकड़ों वर्षों पूर्व इस धरती पर आए और विभिन्न क्षेत्रों में संघर्ष करने के बाद सफलता की बुलन्दियों को छूते चले गए। पुस्तकों के जरिए दूसरों के अनुभवों को पढ़ कर जीवन की लड़ाई लड़ने में बहुत आसानी हो जाती है और फिर आप भी अपने जीवन की हर लड़ाई जीतते चले जाते हैं।

पुस्तकों को पढ़कर हमें सीमित ज्ञान प्राप्त होता है, ऐसा नहीं है, पुस्तकों में असीमित ज्ञान भरा होता है। आप अगर सागर में सीप प्राप्त करने के लिए गोता लगाते हैं तो बाकी दृश्यों की ओर से आंख नहीं मूंद लेते। आप भले ही पूरे सागर का भेद न जान पाएं, मगर इतना तो जान ही लेते हैं, जितनी गहराई तक आप जाते हैं। जितने गहरे तक आप जाएंगे, उतना ही अधिक आप जान पाएंगे। गोताखोर नीचे की दुनिया को उस व्यक्ति के मुकाबले बेहतर जानता है, जो किनारे पर खड़ा रहता है। इसी प्रकार पुस्तकों से ज्ञान अर्जित करने वाला व्यक्ति गोताखोर की भांति बहुत कुछ जान लेता है।

सागर की भांति पुस्तकों का भंडार भी अथाह है, जितना आप उसमें उतरते जाएंगे, उतना ही अधिक आप ज्ञान, अनुभव एवं दूसरे देशों की सभ्यता, संस्कृति, भाषा, रहन-सहन, विश्वविख्यात व्यक्तियों की सफलताओं के रहस्य आदि को भी जान लेते हैं। ये सब बातें उसे प्राप्त नहीं होंगी, जिसने अपने लंबे संघर्ष के बाद थोड़ी-सी सफलता प्राप्त कर ली है। आप आजमा कर देख लेना कि दूसरे विषयों का उसे लेशमात्र भी ज्ञान नहीं होता। उसे उतना ही पता होता है, जितना उसने पूरा जीवन खपा कर स्वयं जाना है। यदि उससे बाहरी संसार या किसी दूसरे विषय पर बात की जाए तो वह मूखों की भांति पलक झपकाता दिखाई देगा, इसलिए मेरा स्पष्ट मत है कि पुस्तकों को ही आपका चहुमुखी विकास का श्रेय जाता है।

इस बिजनेस में अगर कोई आपके साथ जुड़ना चाहे तो सच्चे दिल से उससे हाथमिलाएं और उसे कामयाब बनाने में जी-तोड़ मेहनत करें और अगर कोई न जुड़ना चाहे तो उसको नमस्कार करके एक तरफ हो जाएं और अपने प्रयास जारी रखें।

 **सवाल** सर, मैं एक अजीब उलझन में हूं। मेरी उलझन का कारण एक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी का हिटलरी फरमान है। सबसे पहले मैं आपको बता दूँ कि मुझे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस पर बिल्कुल भी विश्वास नहीं था, परन्तु इतफाक से मौन आपकी लिखी पुस्तकें – 'नेटवर्क मार्केटिंग: सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के 'एवं' क्या है यह नेटवर्क मार्केटिंग, जानिए' पढ़ीं तो मुझे भी इस व्यवसाय पर विश्वास होने लगा। उसके बाद मैंने भी एक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी को ज्वाइन कर लिया, वह कम्पनी एक. एम. सी. जी. को लेकर नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस करती है। ज्वाइनिंग फीस भी ज्यादा नहीं है, परन्तु मेरी उलझन यह है कि उस कम्पनी के प्रमोटर्स और लीडर्स कहते हैं कि इस कम्पनी से जुड़ा कोई भी व्यक्ति अपने बिजनेस को इम्प्रूव

करने के लिए किसी भी दूसरे लेखकों की पुस्तकें न तो स्वयं पढ़ें और न ही किसी दूसरे की लिखी पुस्तक को अपनी टीम में प्रमोट करें। हमारी कम्पनी का ब्रह्म अपना ही लिटरेचर है, जिसे पढ़ें और फॉलो करने पर वे लोग जोर देते हैं और उनकी पुस्तकों का सिर्फ एक ही मकसद है कि उनसे जुड़ा प्रत्येक व्यक्ति अधिक से अधिक उनका प्रचार करे और उनके बिजनेस को बढ़ाए।

वे पुस्तकें जो उन्होंने प्रकाशित की हैं, वे आपके द्वारा सुझाए गए मापदण्डों पर बिल्कुल भी खरी नहीं उतरतीं, क्योंकि कम्पनी के पास ज तो कोई एजुकेशन सिस्टम है और ज ही आत्मिक विकास जैसी बातें। उनकी अगर कभी कोई मीटिंग होती भी है तो उसमें सिर्फ और सिर्फ बिजनेस प्लान और दूसरों को अपने साथ जोड़ने की बात बताई जाती है। ये लोग दूसरे सामान की भांति पुस्तकों एवं लिटरेचर बेचकर भी धन कमा रहे हैं। चूंकि मैंने आपकी किताबों को पढ़कर ही इस बिजनेस की सही तस्वीर देखी और उत्साहित होकर इस कम्पनी को ज्वाइन किया। अतः अब आप ही मुझे बताएं कि क्या ऐसी कम्पनी के साथ मुझे दिल से जुड़कर काम करते रहना चाहिए, जिसकी नीतियों में केवल उनको स्वार्थ की ही बात सिद्ध होती ही ?


जवाब नहीं, बिल्कुल नहीं। आपको ऐसी कम्पनी से फौरन दूर हो जाना चाहिए। एक बात अच्छी तरह समझ लीजिए कि यदि कोई कम्पनी आपको उन्नतिदायक, आत्मविकास करने और शिक्षित करने वाली दूसरे लेखकों की अच्छी पुस्तकें पढ़ने अथवा अपनी टीम में प्रमोट करने से मना करती है तो इसका सीधा-सा अर्थ है कि वह कम्पनी आपको शिक्षित होते नहीं देखना चाहती। यही कारण है कि कम्पनी के लोगों ने अपने यहां न तो अच्छा एजुकेशन सिस्टम स्थापित किया हुआ है और न ही वे अपने से जुड़े किसी सदस्य का आत्मविकास होते देखना चाहते हैं। ऐसी कम्पनी के प्रमोटर अपनी मीठी व लुभावनी बातों से सिर्फ अपना माल बेचना और आपको मात्र एक सेल्समैन और मोहरा बनाए रखना चाहते हैं। दूसरे, वे यह भी नहीं चाहते कि आपको उसकी स्वार्थपूर्ण नीति, उसकी बुराई या कमियों का पता चले। उन्हें यही डर लगा रहता है कि यदि आपको नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनियों के काम करने के सही सिस्टम और उस सिस्टम से जुड़े लोगों को मिलने वाले आर्थिक एवं व्यक्तिगत लाभ का पता चल गया तो उनकी कम्पनी को बंद होते देर नहीं लगेगी, इसलिए ऐसी कम्पनियां अधिकतर कम पढ़े-लिखे लोगों को अपने साथ जोड़ती हैं और एक लंबे समय तक सब्जबाग दिखाकर उनका शोषण करती रहती हैं।

अतः यदि आप गलती से किसी ऐसी कम्पनी से जुड़ भी गए हैं तो मेरी व्यक्तिगत राय यही है कि ऐसी कम्पनी से अपने साथियों और अपनी टीम के साथ फौरन किनारा कर लें। हमेशा याद रखें कि जो कम्पनी अपने से जुड़े लोगों को ज्ञानवर्द्धक, उन्नतिदायक एवं जानकारीपूर्ण अच्छी पुस्तकें पढ़ने से रोकती है, वह कम्पनी कभी भी अच्छी हो ही नहीं सकती। बाजार में दुनियाभर के उच्च-कोटि के लेखकों की अच्छी से अच्छी पुस्तकें उपलब्ध हैं, जिन्हें लोगों ने न केवल सराहा ही है, बल्कि उनका सहयोग से अपने जीवन को संवारा भी है।

आप मेरे पाठक हैं, इसलिए आपके लिए भी और अन्य सभी पाठकों के लिए भी मेरी यही राय है कि यदि बात शिक्षा, ज्ञान एवं व्यक्तिगत विकास की हो तो आपको रोजाना अच्छी पुस्तकें पढ़नी चाहिए। आपकी टीम के विकास के लिए भी यह आवश्यक है, ताकि आपकी टीम के प्रत्येक सदस्य में सही-गलत की पहचान करने की क्षमता जागृत हो सके।

याद रहे—आपके पास अपनी टीम को शिक्षित करने का यदि कोई सबसे अच्छा और सुगम साधन है तो वह है अच्छी और ज्ञानवर्द्धक पुस्तकें, अगर कोई कम्पनी आपको अच्छी पुस्तकें पढ़ने या अपनी टीम में उनका प्रचार करने से मना करती है तो ऐसी कम्पनी के संचालक-व्यवस्थापक आपके हितैषी नहीं हो सकते, इसलिए ऐसे लोगों से फौरन किनारा कर लें और पढ़ने की भूख को निरंतर बढ़ाएं। खोज-खोजकर अच्छे लेखकों की पुस्तकें पढ़ें, पता नहीं किस लेखक की किस पुस्तक को पढ़ कर आप भी कुछ सीख जाएं और आपका भी जीवन संवर जाए।

नेटवर्क मार्केटिंग में सीरवकर कुछ साल परिश्रम करके किन्तु इसके लिए अपनी महत्वाकांक्षा पर काबू रखना होगा।

 **सवाल** मैंने आपको द्वारा लिखी पुस्तकें ‘नेटवर्क मार्केटिंग: सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के ‘तथा ‘क्या है यह नेटवर्क मार्केटिंग, जानिए’ पढ़ीं। सच कहूँ तो इन दोनों पुस्तकों को पढ़ने के बाद ही मुझे


नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम के कुछ रहस्यों का भी पता चला। मुझे इस व्यवसाय के रहस्यों का तो पता चला ही, साथ ही मुझे यह भी पता चला कि इस व्यवसाय के एजुकेशन सिस्टम द्वारा कोई साधारण से साधारण व्यक्ति भी असाधारण सफलताएं प्राप्त कर सकता है। यहां मैं स्पष्ट कर देना चाहूंगा कि मैं स्वयं भी एक नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस कम्पनी से जुड़ा हूं और मुझे उससे आय भी अच्छी हो रही है और मैं यह कह सकता हूं कि वह एक अच्छी और विष्टवासप्रद कम्पनी है।

आपकी पुस्तकें पढ़कर ही मैंने एजुकेशन सिस्टम के विषय में जाना, मगर यहां हमारी कम्पनी में ऐसा कोई एजुकेशन सिस्टम है ही नहीं। यह मेरे लिए बड़े आउचर्य की बात है कि हमारी कम्पनी के प्रोमोटर्स ने आज तक इस ओर ध्यान क्यों नहीं दिया। यहां एजुकेशन द्या आत्मिक विकास जैसी कोई बात नहीं होती, जबकि मैं दिल से चाहता हूं कि हमारी कम्पनी में भी एक अच्छा एजुकेशन सिस्टम हो। ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए। मैं कम्पनी को छोड़ना भी नहीं चाहता, क्योंकि इस एक बात को छोड़कर कम्पनी में भी कमी नहीं है।

जवाब आपके सवाल से जाहिर होता है कि आप अपनी कम्पनी से दिल से जुड़े हैं और अपनी कम्पनी के विकास के साथ-साथ अपनी व अपनी समस्त टीम के आत्मिक विकास की छटपटाहट भी आप में है। किसी भी कम्पनी से जुड़े व्यक्ति में ऐसी ही भावना होनी चाहिए। मेरी राय यह है कि आप अपनी कम्पनी की उन्नति के लिए इस शुभ कार्य की शुरुआत अपने आप से ही करें, ताकि भविष्य में कम्पनी आपके इस सहयोग के लिए आपको विशिष्ट लीडर की सूची में रखे। इस शुभ कार्य के लिए आप सबसे पहले अपने आप लाइन से मिलें और अपनी भावना से अवगत कराएं और जहां तक हो सक, उनका सहयोग भी अवश्य लें। मेरा विश्वास है कि आपका विचार जानकर वे अवश्य ही आपको सहयोग देंगे। आप अपनी टीम के व्यक्तित्व विकास व अपनी टीम को शिक्षित करने के लिए सेमिनार्स, मीटिंग्स एवं एजुकेशनल प्रोग्राम्स का आयोजन भी समय-समय पर करते रहें। अपनी टीम के सहयोग से अच्छी पुस्तकों व अच्छे ट्रेनर्स की कैसेट्स आदि का प्रबंध करके उन्हें पढ़ने व सुनने के लिए भी अवश्य दें। इस प्रकार आप स्वयं देखेंगे कि कुछ ही दिनों के पश्चात् आपकी टीम आपको कितना बेहतर रिजल्ट देने लगेगी। आपकी सभी क्रॉस लाइनें भी आपके इस कदम से आश्चर्यचकित रह जाएंगी और जब कम्पनी का बिजनेस बढ़ेगा तो कम्पनी के संचालकों का ध्यान निःसंदेह आपकी ओर भी जाएगा।

इस प्रकार आप कम्पनी के विशिष्ट एवं जिम्मेदार मेम्बर के तौर पर जाने जाएंगे। अब यह कहने की कोई आवश्यकता ही नहीं है कि यह कदम उठा कर आप अपनी आय में आश्चर्यजनक बढ़ोत्तरी भी कर लेंगे। इस प्रकार आप कम्पनी के एक नए अध्याय की शुरुआत करेंगे और कम्पनी भी आपकी टीम के आश्चर्यजनक परिणामों को देखकर अवश्य ही इस सिस्टम को स्वीकार कर लेगी।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में सफलता तभी पाई जा सकती है, जब हम नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को सही तरीके से समझ पाएं कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस क्या है, इसे कैसे किया जा सकता है। इसके लिए हमें नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से संबंधित पुस्तकें पढ़नी होंगी और उससे संबंधित कैसेट्स व सीडी को सुनना तथा देरवना होगा, क्योंकि इस बिजनेस में सफलता प्राप्त करने के लिए ये सबसे सही माध्यम हैं।

 **सवाल** सर, मेरी समस्या हमारा एक सीजिटार लीडर है। मैं जिस नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हूं, उस कम्पनी में हमारा एक सीनियर लीडर है, जो हममें से बहुत से लोगों के साथ धोखाधड़ी करवठे

पैसा खा गया है। कुछ लोगों को धोखा देने के बाद आज भी वह दूसरे लोगों को उसी तर्ज पर धोखा दे रहा है। दरअसल, उसने बहुत से लोगों को कम्पनी ज्वाइन तो कखा दी है, मगर उन लोगों को विकट अभी तक नहीं दी है। वह आजकल, आजकल करके नए मेंबर्स को टरकाता रहता है। जब कोई मेम्बर काफी शोर – शराबा करता है तो उसे किट लाकर दे देता है। इसके बाद भी कुछ आवश्यकताएं बता कर पेसे ठगले की कोशिश में लगा रहता है। अब आप ही बताएं, हम क्या करें ? वैसे मैं यह भी बता दूँ कि वह दिखने में बड़ा शिक्षित और सज्जन दिखाई देता है, बड़ी मीठी – मीठी औरप्यारी बातें करता है, लेकिन उसकी यह बातें और सज्जनता तब तक ही दिखाई देती हैं, जब तक वह अपने शिकार से पेसे नहीं ऐंठ लेता। ऐसे में आप हमारा मार्गदर्शन करें कि हम क्या करें ?

जवाब दोस्तों, ऐसे लोगों की इस दुनिया में कमी नहीं है, जो दूसरे सीधे-साधे लोगों को विश्वास में लेकर ठगते रहते हैं। ऐसे लोग किसी भी क्षेत्र में हो सकते हैं। वे अपनी भोली सूरत और शिक्षा का गलत इस्तेमाल करते हैं और जरूरत से ज्यादा नम्रता का प्रदर्शन करते हैं। वे आपके पांव तक छू लेंगे, हाथ जोड़ कर नमस्कार करेंगे, कमर तक झुक जाएंगे, अच्छी, मीठी-मीठी और लुभावनी बातें करेंगे, सब्जबाग दिखाएंगे, ऐसा विश्वास दिलाएंगे कि जैसे आप ही उनके सबसे अजीज हैं और वे आपके लिए कुछ भी कर सकते हैं। मौका पड़ने पर आपको अपना गुरु और अपना भगवान तक कह देंगे, अपनी बातों का विश्वास दिलाने के लिए कसमें खाएंगे, जब तक आप उनके लपेटे में न आ जाएं। उसके बाद ये गिरगिट की तरह रंग बदल लेते हैं।

मेरी राय में आपको इस धोखाधड़ी की सूचना फौरन ही उनसे सीनियर लीडर या कम्पनी के किसी प्रोमोटर को देनी चाहिए। यदि वहां तक आपकी पहुंच नहीं है तो कम्पनी के हेडक्वार्टर के नाम सभी पीड़ितों द्वारा संयुक्त रूप से हस्ताक्षरित एक पत्र भेजना चाहिए और यथाशीघ्र कम्पनी को अवगत कराएं कि किस प्रकार वह व्यक्ति आप सबको धोखा दे रहा है। यहां यह न देखें कि वह कितना बड़ा लीडर है और न ही यह सोचें कि यदि आपने उसकी शिकायत कम्पनी में कर दी तो कहीं कम्पनी आपसे नाराज न हो जाए।

विश्वास मानिए, ऐसे लोगों की गलत और ओछी हरकतों के कारण ही नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनियां तथा यह खूबसूरत बिजनेस दागदार और बदनाम हो रहा है। सही कम्पनियां हमेशा सही बातों को प्रोत्साहन देती हैं और कभी भी गलत चीज का साथ नहीं देतीं। यदि शीघ्र ही आपने उस धोखेबाज को बेनकाब नहीं किया तो आप जैसे न जाने कितने लोगों को वह अपना शिकार बनाएगा और आपकी कम्पनी व इस व्यवसाय को बदनाम भी करता रहेगा। एक बार फिर मैं आपसे यह कहना चाहूंगा। यकीन मानिए, कोई भी कम्पनी, यदि वह स्वयं फ्रॉड न हो तो, ऐसे धोखेबाज व्यक्तियों को बदशित नहीं करेगी। यदि कम्पनी की तरफ से आपको कोई सही रिस्पांस न मिले तो समझें कि कम्पनी स्वयं फ्रॉड है। अतः इस मामले की पुलिस और अदालत में रिपोर्ट करने से भी न चूकें, क्योंकि यह आर्थिक अपराध का मामला है।

आपकी सफलता का आकार कितना बड़ा होगा,
यह आपके लक्ष्य बने आकार से तय होता है, अगर
आपके लक्ष्य छोटे होंगे तो आपकी सफलता भी
छोटी होगी, अगर आपके लक्ष्य बड़े होंगे तो
आपकी सफलता भी बड़ी होगी।

सवाल सर, मैं भी आर्थिक आजादी को अभिद्याज का एक सिपाही हूँ। अपनी इस जंग में लड़ने के लिए मेरे पास जो मुख्य हथियार हैं, वे हैं आप जैसे लेखकों की पुस्तकों और कैसेट्स में किताबें पढ़ने का बहुत शौकीन हूँ और अपने विषय की पुस्तकें खोज – खोज कर पढ़ता रहता हूँ। मेरी समस्या हमारे एक सीजियर लीडर हैं। उनका कहना है कि पुस्तकों पढ़ना बेकार है और इनमें ऐसा कुछ नहीं होता, जिसे अपनाया जाए और जही हमारे बिजनेस में एजुकेशन सिस्टम का कोई महत्व है। उनका कहना है कि उनका व्यवसाय उनकी सूझबूझ और उनकी योग्यता के कारण ही चल रहा है। यदि उन्होंने परिश्रम न किया होता तो उनका व्यवसाय भी नहीं चलता। मैं जानना चाहता हूँ कि क्या यह सच है, क्या उनकी यह धारणा सही है कि

इस व्यवसाय में एजुकेशन सिस्टम और पुस्तकों का कोई योगदान नहीं होता ?

जवाब इसमें कोई शक नहीं है कि किसी भी क्षेत्र में सफलता प्राप्त करने के लिए सूझबूझ के साथ कठोर परिश्रम तो करना ही पड़ता है। यदि आपके सीनियर लीडर के विचार यह हैं कि आपको सफलता सिर्फ उनके परिश्रम के कारण ही प्राप्त हुई है तो इसका सीधा-सा अर्थ यह है कि वह शख्स दंभी और अहकारी है। इससे यह भी सिद्ध होता है कि जिस सफलता के दम पर वह इतना इतरा रहा है, वह या तो उसे तुकड़े से मिली है या भाग्य से।

मैं ऐसे सीनियर लीडर से पूछना चाहता हूं कि उसे नेटवर्क मार्केटिंग जैसे बिजनेस को चुनने और उसे अपनाने की समझ कहां से मिली और आज थोड़ी बहुत सफलता प्राप्त करने के बाद जो अल्फाज वह शिक्षा या पुस्तकों के विषय में व्यक्त कर रहा है, वह सब कुछ क्या अपनी माता के गर्भ से सीख कर आया था? क्या वह बिल्कुल अनपढ़ है? यदि पढ़ा-लिखा है तो उसे यह ज्ञान कहां से मिला, जिसके दम पर वह यहां तक पहुंचा? क्या उसने जीवन में कभी स्कूल का दर्शन किया? यदि हां तो क्यों? जब पुस्तकों में कुछ रखा ही नहीं है तो उससे पूछिए कि उसके माता-पिता भी क्या पागल थे, जिन्होंने उसे क ख ग पढ़ना व बोलना सीखने के लिए स्कूल भेजा था? उससे पूछिए कि क्या उसके बच्चे स्कूल या कॉलेज नहीं जाते? यदि जाते हैं तो क्यों? किताबों में कुछ नहीं रखा कह कर वह उन्हें घर पर क्यों नहीं बैठा लेता। घर में बैठा कर वह खुद ही अपने बच्चों को बी.ए. और किसी को एम.ए. कह कर भेज दे दुनिया में। क्यों किताबी पढ़ाई करा रहा है, यह तो दोमुहें सांप जैसी बात है।

दोस्तों, ऐसा व्यक्ति आपको गुमराह कर रहा है, वह आपको धोखे में रख रहा है कि कहीं आप ज्ञान के मामले में उसकी बराबरी न कर लें। ऐसे लोग बड़े ही लम्पट और स्वार्थी होते हैं और अपनी महत्ता को सिद्ध करने के लिए दूसरों का जीवन तक दांव पर लगाने से नहीं चूकते। जिन ज्ञानवर्द्धक किताबों को पढ़कर आज वह जिस मुकाम पर पहुंचा है, आज वह उसी की आलोचना कर रहा है, कल वह ऐसा भी कह सकता है कि मुझे मेरे मां-बाप ने पैदा ही नहीं किया, मैं खुद ही अपनी मेहनत से पैदा हुआ हूं।

मेरी राय है कि ऐसे लम्पट, स्वार्थी और बदमिजाज आदमी की व्यर्थ की बातों को आप बिल्कुल भी तवज्जो न दें और केवल अपनी मतलब की बातों पर ध्यान दें, उसकी वही बातें सुनें, जिनमें तक हो और जो आपके काम की हों, जो तर्क की कसौटी पर खरी उतरें, जिन्हें समाज में एकमत से स्वीकारा जाए। ध्यान दें, आपको किसी भी अच्छे काम से रोकने वाला व्यक्ति कभी भी आपका सच्चा हितैषी हो ही नहीं सकता, जबकि पुस्तकें हमारा साथ हर समय निभाती हैं, भले ही हमारे पास कोई न हो।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस रूपी समुद्र में आप जितनी गहराई तक जाएंगे, उतने ही ज्यादा स्मार्ट, समझदार और सफल होते जाएंगे, क्योंकि इस व्यवसाय की गहराई में जाकर ही इसे समझा जा सकता है और इसमें सफल हुआ जा सकता है।

सवाल सूया जी, मैं और मेरे कुछ साथी एक एफ.एम.सी.जी.नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से पिछले 5-6 वर्षों से जुड़े हुए हैं। हम सभी जे कम्पनी के लिए जी-तोड़ मेहनत कर अच्छा काम किया, जिसके चलते हमारी आर्थिक स्थिति में भी काफी इजाफा हुआ और अब हम सभी सफल नेटवर्क मार्केटिंग लीडर के तौर पर जाने जाते हैं। शुरू-शुरू में तो कम्पनी ने हमारे व्यक्तित्व विकास एवं एजुकेशन पर भी पूरा ध्यान दिया, किन्तु अब पिछले कुछ समय से कम्पनी का खैया बदल रहा है। कम्पनी जहां पहले हमें मोटिवेशनल व इस व्यवसायसे संबंधित पुस्तकें प्रमोट करने के लिए कहती थी, वहीं अब कम्पनी हम सभी लीडर्स की विकताबें प्रमोट करने से रोक रही है तथा कई जड़नीतियां भी लागू कर रही है, जिसके अंतर्गत यदि कोई लीडर इस बिजनेस से संबंधित किसी लेखक की कोई भी पुस्तक प्रमोट करते हुए पाया जाता है तो कम्पनी की नई नीतियों के मद्देनजर उसे कमीशन से वंचित कर दिया जाएगा और साथ ही कम्पनी हर उस लीडर को निलम्बित करने की धमकी भी दे रही है। अब आप ही हमें बताएं विक ऐसी स्थिति में हम क्या करें ?

जवाब यदि स्पष्ट शब्दों में कहूं तो अब आपकी कम्पनी आप सभी लीडर्स को ब्लैकमेल कर रही है। आपकी बातों से साफ पता चलता है कि अब आपकी कम्पनी की नीयत खराब हो चुकी है। अब आपकी कम्पनी सिर्फ और सिर्फ अपना ही भला सोच रही है। ऐसी कम्पनियां जानती हैं कि अब उनके धोखाधड़ी भरे राज खुलने वाले हैं। अतः जैसे भी हो, लोगों की जेब से जितना हो सक, उतना पैसा निकाल लो और अपना घर भर लो। ऐसी कम्पनियों के संचालक बड़े ही धूर्त किस्म के होते हैं, लोगों को अपनी मीठी-मीठी बातों में फंसाएं रखते हैं और अपना उल्लू सीधा करते रहते हैं। ऐसे लोगों का मकसद कभी भी दूसरों को विकास करते और शिक्षित होते देखना नहीं होता।

अतः मैं तो आपसे यही कहूंगा कि यदि आपको लगता है कि आपकी कम्पनी भी ऐसी ही है और लीडर्स की कमीशन वगैरह भी हड़प जाना चाहती है तो आप उचित सबूतों के साथ कम्पनी के विरुद्ध पुलिस में रिपोर्ट दर्ज कराएं और साथ ही कम्पनी के संचालकों के खिलाफ कोर्ट में केस दायर करें, ताकि दूसरे भोले-भाले लोग ऐसी कम्पनी के चंगुल में न फस सकें।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस का मुख्य आधार है आपकी बाँडी लैंग्वेज | आप होंठों पर मुस्कान, चेहरे पर आत्मविश्वास, व्यवहार में जोश भरकर जब किसी कठे सामने अपना प्लान शो करें तो आपकी बाँडी लैंग्वेज उसे बताए कि इस बिजनेस से आप कितने संतुष्ट और निश्चित हैं। आपकी प्रत्येक गतिविधि उत्साह एवं आत्मविश्वास से भरी हो। आपके बैठने का ढंग, प्लान समझाने का अंदाज ऐसे हो कि सामने वाला तत्काल प्रभावित होकर आपसे जुड़ने का निर्णय कर ले।

सवाल सर, मैं पिछले तीन – चार साल से एक नेटवर्क कम्पनी से जुड़ा हूँ। शुरू – शुरू में कम्पनी के पास अधिक प्रोडक्ट नहीं थे और जो थे, वे भी ठीक – ठाक गुणवत्ता वाले ही थे। हम लोगों ने रात – दिज मेहनत करके अपने बिजनेस को दूर – दराज के गांवों – कस्बों तक रबूब फैलाया, क्योंकि तब कम्पनी में ज्वॉइनिंग फीस भी काफी कम थी। आज कम्पनी का काफी विस्तार हो चुका है, पर अफसोस की बात यह है कि हमारी कम्पनी में कोई एजुकेशन सिस्टम या व्यक्तित्व विकास जैसे विषयों पर कोई ध्यान नहीं दिया जाता, साथ ही कम्पनी को सभी प्रोडक्ट भी काफी घटिया क्वालिटी के आ रहे हैं, जिन्हें हम अपने घरों में इस्तेमाल करने से भी कतरा रहे हैं तो उन्हें दूसरे लोगों को इस्तेमाल करने की सलाह कैसे दें। अब आप ही हमें सुझाएं कि हमें क्या करना चाहिए ?

जवाब जैसा कि मैं पहले ही कह चुका हूँ कि किसी भी नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी का मुख्य आधार उसका प्रोडक्ट होता है। प्रोडक्ट की क्वालिटी बेहतरीन होती है, क्योंकि प्रोडक्ट के बिकने पर ही कम्पनी अपने नेटवर्कर्स को कमीशन देती है। यदि आपकी कम्पनी के प्रोडक्ट में दम नहीं है तो आपकी कम्पनी नेटवर्क मार्केटिंग के नाम पर घटिया प्रोडक्ट बेचकर इस खूबसूरत बिजनेस सिस्टम के साथ खिलवाड़ कर रही है। ऐसी कम्पनियां कभी भी एजुकेशन सिस्टम को महत्व नहीं देती, ऐसी कम्पनियों से कभी भी ज्यादा पढ़े-लिखे व समझदार लोग नहीं जुड़ते। ऐसी कम्पनियों का मकसद ज्यादातर पिछड़े इलाकों में रहने वाले गरीब, भोले-भाले और अनपढ़ लोगों

को ठगना होता है। उन्हें ये लोग घटिया क्वालिटी के प्रोडक्ट महंगे दामों में बेच रहे होते हैं। उन बेचारे गरीब, भोले-भाले लोगों को यह पता ही नहीं चल पाता कि जिनको वे भगवान समझकर स्वागत कर रहे हैं, असल में वे लोग उनके सपनों और उनकी भावनाओं के साथ खिलवाड़ करने आए हैं, इसलिए मैं आपको भी यही सलाह दूंगा कि आप किसी दूसरी अच्छी नेटवर्क कम्पनी को तलाशें व ऐसी कम्पनी को ही ज्वाइन करें, जो आपके पूर्ण व्यक्तित्व विकास पर भी ध्यान दे।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस यकीनन तारीफ करने का बिजनेस है। इस बिजनेस में सफलता प्राप्त करने की पहली शर्त है कि आप अपनी कम्पनी, प्रोडक्ट, अप लाइन, ग्रो – लाइन, एजुकेशनल सिस्टम, सोमिनार्स, कैसेट्स और किताबों आदि की तारीफ करना सीखें और अपने से जुड़े सभी सहयोगियों को भी तारीफ करना सिखाएं। आप पाएंगे कि आप इस नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में तेजी से सफलता पाने लगे हैं।

सवाल सर, मैं एक ऐसी कम्पनी से जुड़ा हूँ, जिसकी ज्वाइनिंग फीस ठीक – ठाक है, पर कम्पनी को प्रोडक्ट कुछ खास अच्छे नहीं हैं। हाँ, यह जरूर कह सकता हूँ कि कम्पनी का एजुकेशन सिस्टम बहुत ही अच्छा है। हम सभी नेटवर्कर्स इस कम्पनी में अपने व्यक्तित्व विकास के साथ – साथ बहुत कुछ सीख भी रहे हैं। क्या हमें इस कम्पनी से जुड़े रहना चाहिए ?

जवाब निस्संदेह हाँ, यदि आपकी कम्पनी एक अच्छा एजुकेशन सिस्टम चला रही है तो एक दिन आपकी कम्पनी उच्च शिखर पर अवश्य पहुंचेगी। आपकी बातों से लगता है कि इस वक्त आपकी कम्पनी का मुख्य उद्देश्य आपका व्यक्तित्व विकास कर आपको शिक्षित करना और आप में आत्मविश्वास पैदा करना है। आपकी कम्पनी भली भांति जानती है कि अगर कम्पनी आप में सही सूझबूझ पैदा कर दे तो आप सही-गलत का निर्णय लेने में स्वयं सक्षम हो जाएंगे, फिर कम्पनी को चोटी पर पहुंचने से कोई नहीं रोक सकेगा, इसलिए मैं आपको यही सलाह दूंगा कि आप अपनी कम्पनी से जुड़े रहें व कम्पनी द्वारा चलाए जा रहे एजुकेशन सिस्टम को फॉलो करें और अपना व्यक्तित्व विकास कर अपने आपको ज्यादा-से-ज्यादा शिक्षित करें। विश्वास मानिए, कुछ वर्ष बाद आप अपने आपको एक सफल व्यक्ति के रूप में पाएंगे।

किसी भी व्यवसाय को चलाने के लिए अगर किसी चीज की जरूरत पड़ती है तो वह है उसका राँ मैटेरियल यानि कच्चा माल । नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के सबसे बड़े व्यवसायों में से एक है, इसे भी राँ तयानि कच्चे माल की जरूरत होती है और

इसका कच्चा माल है मैन्स पावर यानि आदमी की शक्ति । इस बिजनेस को चाहिए इसका राँ मेटेरियल और भारत में नेटवर्क मार्केटिंग का कच्चा माल यानि मैन्स पावर इस धरती पर दूसरे जम्बर पर है, यहां यह व्यवसाय तब तक चलेगा, जब तक इस धरती पर इंसान हैं। अब आप ही सोच सकते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय का भविष्य भारत में क्या है, क्योंकि यह दुनिया में दूसरी सबसे बड़ी जनसंख्या यानि मैन्स पावर वाला देश है। जनगणना के अनुसार एक अरब पच्चीस लारव भारत की जनसंख्या है।

आपके कुछ अन्य सवाल

सूर्या सिन्हा के जवाब

सवाल : व्यक्तित्व विकास की दिशा में किन खास बातों पर ध्यान दिया जाना चाहिए , जिससे व्यक्तित्व विकास किया जा सकते ?

—अतुल श्रीवास्तव, लखनऊ

जवाब : अपने इस सवाल के जवाब के लिए आप मेरी इस पुस्तक का गहनता से अध्ययन करें। कुछ समय बाद आप स्वतः ही पाएंगे कि आपके व्यक्तित्व में निखार आ चुका है।

☒☒☒

सवाल : मैं आपके द्वारा चलाए जा रहे ‘पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स’, ‘लीडरशिप डेवलपमेंट प्रोग्राम’ एवं ‘टीम बिल्डिंग प्रोग्राम’ अटेंड करना चाहता हूं, इसके लिए क्या करूं ?

—संदीप पाटिल, मालेगांव, महाराष्ट्र

जवाब : इसके लिए आप अपना नाम, पता, ई-मेल एड्रेस व फोन नम्बर के साथ हमें ई-मेल करें। उसमें आप खासतौर से यह उल्लेख करना न भूलें कि आप किस कोर्स या प्रोग्राम को अटेंड करना चाहते हैं, ताकि जब भी हम आपके शहर या आपके शहर के नजदीक कोई प्रोग्राम करने आएंगे तो हम आपको सूचित कर सकें।

☒☒☒

सवाल : मैं अपनी टीम व कम्पनी के लिए आपका एक ट्रेनिंग प्रोग्राम रखवाना चाहता हूं, इसके लिए मैं क्या करूं ?

—संजीव कुमार राय, पटना

जवाब : इसके लिए आप हमारे ऑफिशियल स्टाफ से फोन या ई-मेल द्वारा संपर्क करें।

☒☒☒

सवाल : क्या आपके द्वारा कोई स्कूल भी चलाया जाता है? मैं पर्सनैलिटी डेवलपमेंट का कोर्स करना चाहता हूं। मैं बलिया में रहता हूं, क्या पत्राचार द्वारा यह कोर्स किया जा सकता है?

—राजेश सिंह, बलिया, बिहार

जवाब : मेरे पर्सनैलिटी डेवलपमेंट सम्बन्धित कई प्रोग्राम दिल्ली, कोलकाता, मुम्बई, बंगलूरु व अन्य दूसरे कई शहरों में समय-समय पर आयोजित होते रहते हैं। जहां पर सिर्फ मैं ही नहीं कुछ दूसरे ट्रेनर्स भी आते हैं और लोगों को ट्रेनिंग देकर उनका आत्मिक विकास करते हैं। आप मेरी कैसेट्स व सीडी सुनें, उनमें आपको पर्सनैलिटी डेवलपमेंट से सम्बन्धित बहुत सी बातें सीखने के लिए मिलेंगी। मैं आपको स्पष्ट कर दूँ कि पत्राचार द्वारा यह कोर्स संभव नहीं है। पुस्तकें और कैसेट्स आपका भरपूर मदद कर सकती हैं। कभी आपके शहर में मेरा कोई प्रोग्राम होगा तो मैं आपको अवश्य सूचित करूंगा।

☒☒☒

सवाल : मैं अपने ग्रुप में बांटने के लिए 200 प्रतियां खरीदना चाहता हूं, इसके लिए कहां सम्पर्क करूं ?

—संदीप घोष, कोलकाता

जवाब : पुस्तकों के लिए आप हमारे आफिशियल स्टाफ से संपर्क करें, आपको उचित कमीशन पर पुस्तकें प्राप्त होंगी।

☒☒☒

सवाल : मैं एक गुप लीडर हूं और चाहता हूं कि आप मेरे गुप को शिक्षित करें, क्या यह संभव है। कंपन्या अपनी फीस आदि बताएं ?

—डी. पी. सक्सेना, वाराणसी, उ.प्र.

जवाब : हां, यह सम्भव है। फीस आदि के विषय में आप अधिक चिंतित न हों। मेरा उद्देश्य अधिक से अधिक युवा पीढ़ी को शिक्षित करना है, ताकि एक शिक्षित करना है, ताकि एक शिक्षित और सुंदर भारत के निर्माण में सहायक बन सकूं। वैसे भी पारिश्रमिक समय और परिस्थितियों के अनुसार तय होता है।

जन — प्रतिक्रियाएं

सूर्या जी,

असम में पिछले दिनों हुआ। आपका तीन दिवसीय 'गोल सेटिंग एंड ड्रीम बिल्डिंग प्रोग्राम' बेहद सफल रहा। प्रोग्राम अटेंड करने के बाद सैकड़ों की संख्या में युवक-युवतियों ने मुझे बताया कि आपका यह प्रोग्राम अटेंड करके उन्हें वास्तव में एक नई दिशा मिली है। सभी की इच्छा है कि असम में आपके कुछ और प्रोग्राम्स, जैसे—'नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता, पर्सनैलिटी डेवलपमेंट' आदि आयोजित करवाए जाएं। इस संदर्भ में हमारा ग्रुप जल्दी ही कोई निर्णय लेकर आपको सूचित करेगा।

—सुशील कुमार दत्ता, गयासुद्दीन अहमद, असम

सूर्या जी,

आज आप एक 'मैनेजमेंट गुरु' के रूप में जाने जा रहे हैं। मैंने कोलकाता में हुआ आपका प्रोग्राम 'सीक्रेट ऑफ सक्सेस' अटेंड किया था, इससे मुझे बेहद लाभ हुआ है। सबसे बड़ी बात तो यह है कि पहले मैं हमेशा नकारात्मक बातें सोचता था और किन्हीं अनहोनियों के डर से सहमा रहता था, लेकिन आपके सकारात्मक सोच वाले लेक्चर ने मेरा जीवन ही बदल दिया है। आज मैं सकारात्मक और आशामय विचारों को पालता हूँ और वास्तव में आज जीवन का सही आनंद ले रहा हूँ।

—पीयूष डे, कोलकाता

हमारे जीवन में अनगिनत समस्याएं हैं। श्री सूर्या सिन्हा जी के मार्गदर्शन में पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स करने से मैंने सीखा कि कैसे मैं इन समस्याओं का सामना करके इनका समाधान निकाल सकता हूँ और कैसे अपने जीवन को खूबसूरत ढंग से जी सकता हूँ।

— कमलेश प्रसाद, गोरखपुर

मुझमें आत्मविश्वास की कमी थी, कहीं और किसी के सामने बोलना होता था तो ठीक से बोल भी नहीं पाता था, मगर इस पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स को करके मेरा शारीरिक व मानसिक बल बढ़ा है। अब मैं कहीं भी और किसी के सामने बिना खौफ के बोल लेता हूँ। इस कोर्स को करने के बाद मेरा आत्मविश्वास भी काफी बढ़ गया है।

— अशोक त्यागी, दिल्ली

पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स नामक कार्यशाला में मेरा मानसिक, भावनात्मक एवं आध्यात्मिक अनुभव बहुत अच्छा रहा। अध्यात्म के प्रति मेरी रुचि और बढ़ी है। समय और स्वास्थ्य के महत्व को भी मैंने समझा और मेरी याददाश्त में भी वृद्धि हुई। ऐसी ज्ञानवर्द्धक कार्यशाला में भाग लेकर कोई भी व्यक्ति अपने जीवन को सुधार सकता है, इसलिए मैं तो यही कहूंगा कि श्री सूर्या सिन्हा जी के सान्निध्य में ऐसे कोर्स या कार्यशाला जहां भी

आयोजित हों, उसमें आप सभी लोग अवश्य भाग लें।

—असलम खान, लखनऊ

आपके द्वारा आयोजित पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स को करके मैं मानसिक रूप से हल्कापन महसूस कर रहा हूँ। अब मेरा मन प्रसन्नता से भरा रहता है, शरीर में स्फूर्ति एवं आनन्द महसूस हो रहा है। वर्षों से जो आदतें नहीं छूट रही थीं, वे धीरे-धीरे छूटने लगी हैं। भय का भाव खत्म हो गया है और आत्मविश्वास में वृद्धि हुई है। अब मैं यह दावे के साथ कह सकता हूँ कि इस कार्यशाला को करके मैंने जीना सीख लिया है।

—तारिक अनवर, अहमदाबाद

श्री सूर्या सिन्हा जी से मैंने इतना कुछ सीखा है कि मैं उसे शब्दों में बता नहीं सकती। अब मैं मानसिक शांति का अनुभव करती हूँ, शारीरिक रूप से अपने आपको चुस्त-दुरुस्त पाती हूँ, मेरा मनोबल मजबूत हुआ है, मेरे व्यवहार में काफी सुधार आया है, आत्मविश्वास में वृद्धि हुई है। साथ ही अब मैं बहुत ही गम्भीरता के साथ अपने लक्ष्य को प्राप्त करने में लग गई हूँ।

—नेहा शर्मा, जयपुर

पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स करना समय की मांग है, इसलिए सोचा यह कोर्स कर ही लिया जाए। कोर्स करने के बाद मालूम हुआ कि पूरा पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स मनोरंजक, ज्ञानवर्द्धक व अच्छाईयों से भरा-पूरा था। कोर्स के पहले दिन ही मुझे आभास हो गया था कि मैंने इसमें भाग लेकर कोई नुकसान नहीं किया है। इस कोर्स में मैंने इतना कुछ सीखा है, जिसे मैं अपने शब्दों में व्यक्त नहीं कर सकता। बस, इतना ही कह सकता हूँ कि पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स में भाग लेकर मैं अपने आपको बहुत ही भाग्यशाली समझता हूँ।

—आलोक शर्मा, पटना

विनर्ज ट्रैक द्वारा आयोजित व श्री सूर्या सिन्हा जी द्वारा दी गई पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स को करके मुझे इतना आनन्द आया, जितना आनन्द मुझे 'एस्सेल वर्ल्ड' में जाकर नहीं आया था। यहां पर श्री सूर्या सिन्हा जी ने हर विषय को इतनी खूबसूरती से समझाया व करवाया कि मुझे ऐसा लगा कि हम एक नए तरह के जीवन को जी रहे हैं। इसमें प्रत्येक प्रतिभागी अपना अनुभव लेते हुए सीख रहा था। यहां से मैंने मनोरंजक ढंग से सीखने के अलावा सकारात्मक ढंग से सोचना व देखना भी सीख लिया है।

—राजीव खण्डेलवाल, पीतमपुरा, दिल्ली

श्री सूर्या सिन्हा जी द्वारा कराए गए पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स को करके मैंने सीख लिया है कि मुझे अपने जीवन को कैसे जीना है, लोगों से कैसे व्यवहार करना है, समय का कैसे प्रबन्धन करना है, अपनी कार्यक्षमता का कैसे विकास करना है, लक्ष्य प्राप्ति कैसे की जाए व अपने जीवन को किस तरह से साकार किया जाए। इन सभी बातों के लिए मैं विनर्ज ट्रैक व श्री सूर्या सिन्हा जी की आभारी हूँ।

—महिमा देशपांडे, एडवोकोट, मुम्बई हाईकोर्ट

पहले मैं अपने विचारों को दूसरों के सामने व्यक्त नहीं कर पाता था, मगर पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स को करके मैंने अपने विचारों को व्यक्त करना सीख लिया है। मेरी झिझक समाप्त हो गई है। अब मैं आसानी से दूसरों के सामने अपने विचारों को व्यक्त कर पाता हूँ। स्वयं को जानना व आत्मनिरीक्षण करना मुझे सबसे ज्यादा अच्छा लगा। इस अभ्यास को करने के बाद मेरे जीवन व व्यवहार में बहुत ही आश्चर्यजनक व खूबसूरत बदलाव आया है।

—दिनेश मेहरा, देहरादून

पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स करने से पहले मुझे बहुत जल्दी गुस्सा आ जाता था। अब मुझमें बहुत बदलाव आ गया है। मेरे इस शांत स्वभाव को देखकर मेरे घर वाले बहुत हैरान व खुश हैं। अब जबकि मेरा कोर्स खत्म हो गया है, इसलिए अगर मुझे इसके प्रचार-प्रसार के लिए कोई कार्य दिया जाएगा तो उसे मैं अपना सौभाग्य समझूँगी।

—शीतल नेगी, अल्मोड़ा, उत्तराखंड

इस पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स से मुझे बहुत लाभ हुआ। इसमें मैंने जाना कि कैसे हम अपने अन्दर छुपी शक्तियों को जाग्रत करके उन्हें उचित ढंग से प्रयोग में ला सकते हैं। इस तरह के पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स में भाग लेने का मौका अगर मुझे मिलता रहे तो मैं बार-बार इसमें भाग लेना चाहूँगा।

—विनय कुमार पाठक, पटना

सर,

आपका पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स करने के बाद से मेरे जीवन में आश्चर्यजनक परिवर्तन आया है। आपके पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स ने मेरे जीवन की दिशा बदल दी है। मैं एक दवा कम्पनी में बतौर एक्जीक्यूटिव था, पर मुझे कुछ खास सफलता नहीं मिल रही थी, लेकिन आपके कोर्स पर अमल करने के बाद उसी कम्पनी में अब मैं नम्बर वन हूँ। आपके दिशा-निर्देशों पर अमल करके ही मैंने अपने व्यक्तित्व का ऐसा विकास किया है कि अब मेरे कार्य क्षेत्र में मेरा प्रभाव काफी बढ़ा है और आत्मविश्वास में भी जाबरदस्त इजाफा हुआ है। मेरी सफलता का श्रेय सही मायने में आपको ही जाता है।

—मनीष कुमार, कानपुर

सर,

मेरे एक मित्र ने आपके पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स के विषय में मुझे बताया था। आपकी क्लास अटेंड करके मैंने अपने व्यक्तित्व को निखार कर वह सब पाया, जिसका मैं तलबगार था, यानि-प्रभाव, सम्मान, सफलता, लोकप्रियता और प्रतिष्ठा। आज मेरा न कोई विरोधी है, न शत्रु। जो थे, उन्हें मैंने आपके बताए सूत्रों पर अमल करके अपना मित्र बना लिया है। अब मैं अपने बेटे और बेटी को भी आपकी क्लास अटेंड कराना चाहता हूँ।

कृपया बताएं कि अब अहमदाबाद में आपकी क्लासेज कब शुरू हो रही हैं?

आपका विद्यार्थी

– जे. के. वर्मा, अहमदाबाद

मेरे प्रेरणास्रोत सूर्या सर,

आपके पिछले नागपुर प्रवास के दौरान मैंने आपसे पर्सनैलिटी डेवलपमेंट के कुछ टिप्स लिये थे, जिनसे मुझे न केवल व्यावहारिक सफलता मिली, बल्कि अपनी कुछ कमियों को दूर करके मैंने समाज में सम्मान भी खूब पाया। मेरे कर्मचारी भी अब मुझसे प्रभावित एवं प्रसन्न रहते हैं। क्रोध तो अब मुझे आता ही नहीं।

इस परिवर्तन का श्रेय मैं आपको ही देता हूँ। आपके द्वारा कराए गए मेडिटेशन व बताए गए टिप्स पर अमल करके मुझे सबसे बड़ा लाभ दिमागी शान्ति के रूप में मिला है। अब मैं बेहद शान्त रहता हूँ। निवेदन है कि मैं अपनी फैक्ट्री के कर्मचारियों को भी आपकी क्लास अटेंड कराना चाहता हूँ। आपका अगला नागपुर दौरा कब होगा, कृपया बताएं या मेरे निमन्त्रण पर नागपुर पधारें। आपकी सभी शर्तें मुझे मंजूर होंगी।

– सुधाकर भोंसले, नागपुर

सूर्या सर,

आपके मेमरी डेवलपमेंट वर्कशॉप से मुझे बेहद लाभ पहुंचा है। वर्कशॉप अटेंड करने के बाद मैंने आपकी पुस्तक ‘अपनी याददाश्त कैसे बढ़ाएं’ भी खरीदी व उस पुस्तक से भी मैंने बहुत कुछ सीखा। आपके द्वारा बताए गए मेथड पर अमल करके मेरी याददाश्त इतनी तेज हो गई है कि लोग मुझे कम्प्यूटर कहने लगे हैं।

सर, अब मैं आपकी पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स नामक क्लास अटेंड करना चाहता हूँ। यदि निकट भविष्य में देहरादून या उसके आस-पास आपका कोई कार्यक्रम होने वाला हो तो कृपया मुझे जरूर बताएं।

– राजेश कुमार, देहरादून

सर,

आपकी पुस्तक ‘विचारों का जादू’ बेहद पसन्द आई। इस पुस्तक ने न केवल मेरे सोचने का नजरिया बदला, बल्कि सकारात्मक विचारों ने मेरी जिन्दगी ही बदल दी है। मेरे जिस मित्र ने मुझे आपकी यह पुस्तक भेंट की थी। उसी ने मुझे आपके द्वारा आयोजित की जाने वाली पर्सनैलिटी डेवलपमेंट कोर्स के विषय में भी बताया।

अब मैं आपकी क्लास अटेंड करना चाहता हूँ। मैं भोपाल में रहता हूँ, कृपया मेरा मार्गदर्शन करें कि मैं किस प्रकार आपकी क्लास अटेंड कर सकता हूँ।

– संतोष अग्रवाल, भोपाल