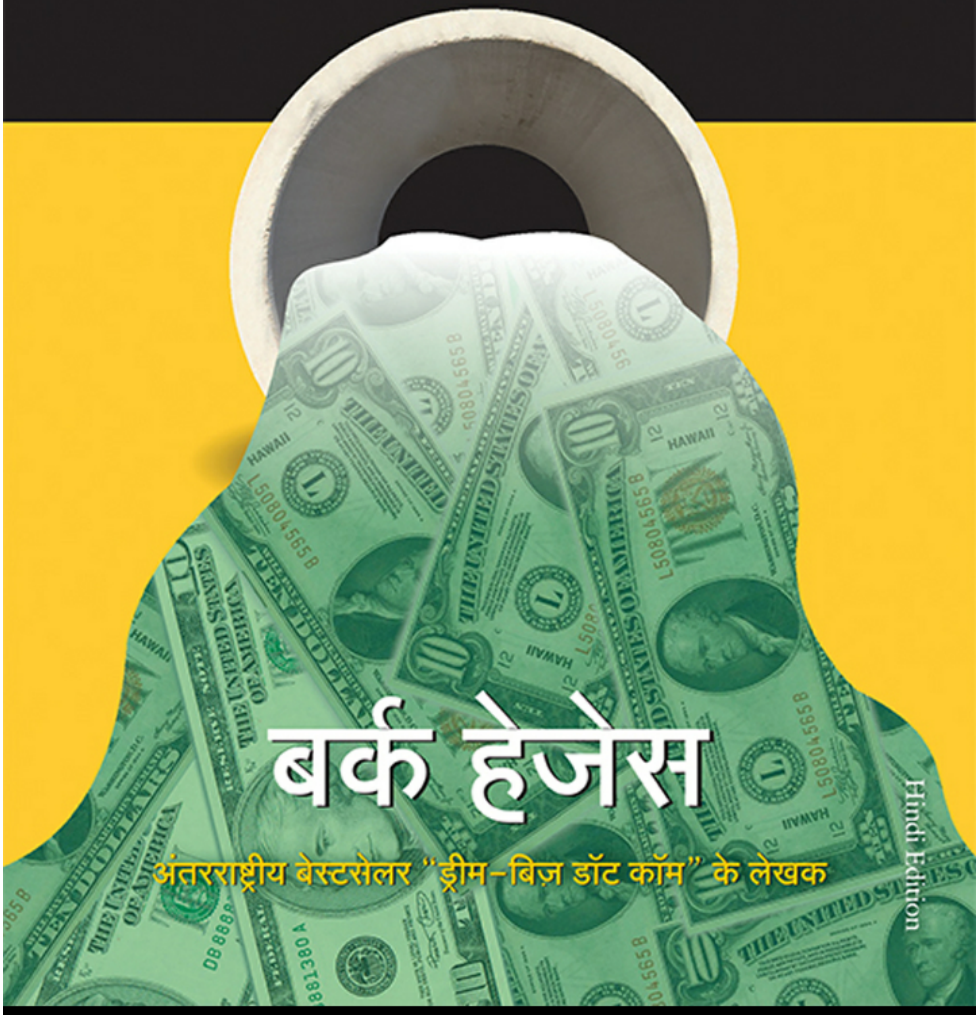
द पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन

नई अर्थव्यवस्था में अतिरिक्त आमदनी का स्थायी स्रोत कैसे बनाएँ



बर्क हेजेस

अंतरराष्ट्रीय बेस्टसेलर "ड्रीम-बिज़ डॉट कॉम" के लेखक

Hindi Edition

आप भी मिलियनेअर बन सकते हैं

प्रिय पाठक,

सौ साल पहले आम आदमी का मिलियनेअर बनना लगभग असंभव था। 20वीं सदी के मोड़ पर जीवनशैली के इन आंकड़ों पर नज़र डालें :

1900 में अमेरिका में औसत वेतन 22 सेंट प्रति घंटे था। आम कर्मचारी हर साल 200 से 400 डॉलर के बीच कमाता था, यानी ग़रीबी रेखा से काफ़ी कम। सिर्फ़ 6 प्रतिशत अमेरिकी हाई स्कूल पास थे। औसत जीवनकाल 47 साल था। सिर्फ़ 14 प्रतिशत घरों में बाथटब था। अमेरिका में कुल 8,000 कारें थीं और केवल 144 मील पक्की सड़कें थीं। प्रथम विश्व युद्ध तक औसत अमेरिकी परिवार अपनी 80 प्रतिशत आमदनी रोटी, कपड़ा और मकान की बुनियादी आवश्यकताओं पर ख़र्च करता था।

सारांश में कहें, तो 100 साल पहले बुनियादी तौर पर दो ही आर्थिक वर्ग थे : अमीर और बाक़ी लोग। 10 परिवारों में से केवल

एक ही उच्च वर्गीय या मध्य वर्गीय था। इसका मतलब है कि सन 1900 में अमेरिका में 90 प्रतिशत लोग ग़रीब की श्रेणी में आते थे।

मध्य वर्ग अब भी वेतन से वेतन तक जी रहा है

100 साल आगे बढ़कर 2001 तक आएँ।

आज मीडियन पारिवारिक आय 47,000 डॉलर है। अमेरिका में जितने लोग हैं, उससे ज़्यादा कारें हैं। ज़्यादातर परिवारों के पास कम से कम दो टीवी हैं। औसत जीवनकाल 75 साल है। आज आम लोगों के पास ज़्यादा डिसपोज़ेबल यानी ज़रूरतों से ज़्यादा आय है... ज़्यादा ख़ाली समय है... और करियर के पहले से ज़्यादा विकल्प हैं।

लेकिन इसके बावजूद अमेरिका के 72 मिलियन परिवारों में से ज़्यादातर एक मासिक वेतन से दूसरे मासिक वेतन तक जी रहे हैं। पारिवारिक घर, कारों और फ़र्नीचर को हटा दें, तो औसत परिवार के पास कोई संपत्ति नहीं है। शून्य संपत्ति। हालाँकि पारिवारिक आमदनी बढ़ी है, लेकिन पारिवारिक क़र्ज़ और काम के घंटे भी बढ़ गए हैं।

इस तसवीर में क्या ग़लत या गड़बड़ है?

क्या आप ग़लत सिस्टम में काम कर रहे हैं?

इसमें गड़बड़ यह है कि बहुत सारे लोग ग़लत योजना पर चल रहे हैं। वे ग़लत सिस्टम से जुड़ गए हैं। और उनके पास इस बात की बुनियादी समझ नहीं है कि दौलत कैसे बनाई और जोड़ी जाती है।

मैं एक साहसिक कथन कहने जा रहा हूँ, जिससे आपको सदमा लग सकता है। लेकिन यह पूरी तरह, सोलह आने सच है। सुनने के लिए तैयार हैं?

लाग-लपेट के बिना सीधे-सीधे कहता हूँ। *हक़ीक़त यह है कि आज मिलियनेअर बनना संयोग का नहीं, चयन का मामला है।*

आपने सही सुना - आज मध्य वर्गीय आय कमाने वाला हर व्यक्ति मिलियनेअर बन सकता है। असंभव? कतई नहीं। दरअसल यह काफ़ी आसान है।

आज अगर आप मिलियनेअर बनना चाहते हैं, तो आपको बस ये तीन क़दम उठाने की ज़रूरत है :

(1) यह समझें कि दौलत कैसे बनाई और जोड़ी जाती है

(2) दौलत बनाने के आज़माए हुए सिस्टम्स की नक़ल करें

(3) यह काम निरंतर करते रहें

बस यही - सिर्फ़ ये तीन क़दम उठाकर ही आम लोग एक मिलियन डॉलर की संपत्ति इकट्ठी कर सकते हैं और मिलियनेअर बन सकते हैं : समझना। नक़ल करना। और निरंतरता।

आप इस पुस्तक से क्या सीखेंगे

इस पुस्तक से आप आज़माई हुई रणनीतियाँ सीखेंगे। इन रणनीतियों का इस्तेमाल करके आम लोग अपने तथा अपने परिवार के लिए सच्ची वित्तीय स्वतंत्रता हासिल कर सकते हैं। इन रणनीतियों पर अमल करना आसान है। ये समय के इम्तहान में भी खरी उतरी हैं। और इनकी बदौलत पिछले 50 सालों में लाखों लोग मिलियनेअर बने है।

दोस्तों, मिलियनेअर बनना अब ख़ुशक़िस्मती पर निर्भर नहीं करता। यह तो सिर्फ़ सीखने और दौलत बनाने की आज़माई हुई रणनीतियों के अनुसरण पर निर्भर करता है।

बेस्टसेलिंग पुस्तक द *मिलियनेअर नेक्स्ट डोर* के अनुसार, "बहुसंख्यक मिलियनेअर रॉकेफ़ेलर या वांडरबिल्ट्स के वंशज नहीं हैं। 80 प्रतिशत से ज़्यादा मिलियनेअर सामान्य लोग हैं, जिन्होंने अपनी दौलत एक ही पीढ़ी में इकट्ठी की है।"

इस बारे में सोचें - *"80 प्रतिशत से ज़्यादा मिलियनेअर सामान्य लोग हैं।"* यह आँकड़ा मेरी कही हुई बात को साबित करता है - *आज मिलियनेअर बनना संयोग का नहीं, चयन का मामला है।*

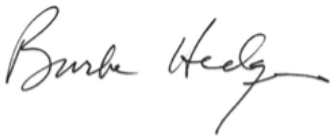
इस पुस्तक का लक्ष्य आपको *वे रणनीतियाँ सिखाना है,* जिनका इस्तेमाल करके दौलतमंद लोगों ने दौलत बनाई और इकट्ठी की है। पहले इन रणनीतियों का इस्तेमाल केवल विशेषाधिकार वाले चंद लोग ही कर सकते थे। अगर आपको सन 1900 में ये रणनीतियाँ पता भी होतीं, तो भी आप उनका इस्तेमाल नहीं कर सकते थे; उनका लाभ लेने के लिए आपके पास संभवतः नक़द पैसे या उचित संपर्क नहीं होते। आज वह बात नहीं है। आज स्थिति बदल चुकी है।

आज बेहतर प्रौद्योगिकी की बदौलत... मध्य वर्गीय वेतन बढ़ने की बदौलत... और "ई-कंपाउंडिंग" यानी ई-चक्रवृद्धि नामक नवाचारी बिज़नेस मॉडल की बदौलत... हाई स्कूल या उससे ज़्यादा की शिक्षा वाला लगभग कोई भी मध्य वर्गीय व्यक्ति अपने धन, समय और संबंधों की लीवरेजिंग करके व्यक्तिगत व वित्तीय स्वतंत्रता हासिल कर सकता है।

इस पुस्तक में बताई रणनीतियों का अनुसरण करके आप भी मिलियनेअर बन सकते हैं। मिलियनेअर क्लब में आपका स्वागत है!

भवदीय,

बर्क हेजेस



द
पैरेबल
ऑफ़ द
पाइपलाइन

द
पैरेबल
ऑफ़ द
पाइपलाइन

नई अर्थव्यवस्था में अतिरिक्त आमदनी
का स्थायी स्रोत कैसे बनाएँ

बर्क हेजेस

MANJUL
मंजुल पब्लिशिंग हाउस

मंजुल पब्लिशिंग हाउस

कॉरपोरेट एवं संपादकीय कार्यालय

• द्वितीय तल, उषा प्रीत कॉम्प्लेक्स, 42 मालवीय नगर, भोपाल-462 003

विक्रय एवं विपणन कार्यालय

• 7/23, अंसारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली-110 002

वेबसाइट : www.manjulindia.com

वितरण केन्द्र

अहमदाबाद, बेंगलुरु, भोपाल, कोलकाता, चेन्नई,
हैदराबाद, मुम्बई, नई दिल्ली, पुणे

बर्क हेजेस द्वारा लिखित मूल अंग्रेजी पुस्तक
द पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन : हाउ ऐनीवन केन बिल्ड अ पाइपलाइन ऑफ़ ऑनगोइंग रेसिडुअल इनकम इन द न्यू इकोनोमी का हिन्दी अनुवाद

कॉपीराइट © बर्क हेजेस ऐंड स्टीव प्राइस, 2001
सर्वाधिकार सुरक्षित

यह हिन्दी संस्करण 2019 में पहली बार मंजुल
पब्लिशिंग हाउस द्वारा प्रकाशित

ISBN 978-93-88241-86-1

हिन्दी अनुवाद : डॉ. सुधीर दीक्षित

यह पुस्तक इस शर्त पर विक्रय की जा रही है कि प्रकाशक की लिखित पूर्वानुमति के बिना इसे या इसके किसी भी हिस्से को न तो पुन: प्रकाशित किया जा सकता है और न ही किसी भी अन्य तरीक़े से, किसी

भी रूप में इसका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है। यदि कोई व्यक्ति ऐसा करता है तो उसके विरुद्ध कानूनी कार्रवाई की जाएगी।

हर उस व्यक्ति को, जिसके पास पाइपलाइन
बनाने की बुद्धिमत्ता है... और
यह ज्ञान दूसरों को देने की इच्छा है।

आभार

जब मैं डॉ. स्टीव प्राइस के बारे में सोचता हूँ, तो अनुशासन, संकल्प, एकाग्रता और धैर्य वे शब्द हैं, जो दिमाग़ में आते हैं। वे इस पांडुलिपि की सफल पूर्णता की रीढ़ थे। स्टीव, आप बेहद गुणी हैं और किसी प्रोजेक्ट को शुरू से अंत तक पूरा देखने के लिए समर्पित भी हैं। मैं आपकी कोटि-कोटि प्रशंसा करता हूँ और मेरी निगाह में आप "अनमोल" साझेदार हैं।

मैं आईएनटीआई पब्लिशिंग की अध्यक्ष कैथरीन ग्लोवर का सदैव ऋणी कृतज्ञ हूँ। कैथरीन असाधारण लीडर हैं। इस पुस्तक के सृजन और विकास के दौरान उनका विवरणों पर ध्यान व राय अमूल्य थे।

मैं आसानी से पढ़ने वाला लेआउट तैयार करने वाली डोना मॉरिसन के असाधारण काम के लिए उन्हें धन्यवाद देना चाहता हूँ। डोना, आपके साथ काम करना हमेशा आनंददायक होता है।

लिज़ चेरी और उनकी सृजनात्मक टीम को अद्भुत कवर डिज़ाइन के लिए बहुत-बहुत धन्यवाद। चेरी डिज़ाइन ने अतिरिक्त आय की ज़बर्दस्त शक्ति संप्रेषित करने में छक्का मारा है।

टीम आईएनटीआई के प्रत्येक सदस्य को धन्यवाद दिए बिना यह आभार पूरा नहीं होगा : सैंडी लॉरेन्ज़न आईएनटीआई के कामकाज को किसी स्विस घड़ी की तरह चलाती हैं; डी गैरेंड

ने उद्योग की पाँच सबसे अच्छी वेबसाइटें बनाई हैं तथा उनका प्रबंधन करते हैं। सिंडी हॉज न सिर्फ़ वेयरहाउस को कार्यकुशलता से चलाती हैं, बल्कि यह काम हमेशा मुस्कराकर करती हैं। सीएफ़ओ ज्वेल पैरेगो कंप्यूटर विशेषज्ञ हैं और अकाउंटिंग की उस्ताद भी (ज्वेल, हम आपके बिना क्या करेंगे?)

अंत में मैं अपने पिता को धन्यवाद देना चाहता हूँ, जिन्होंने मेरी किशोरावस्था में इस बात पर ज़ोर दिया था कि जीवन में पाइपलाइनें बनाना ज़रूरी है, क्योंकि पाइपलाइनें ही जीवन की डोर होती हैं। डैडी, आपके धैर्य और शाश्वत बुद्धिमत्ता के लिए धन्यवाद।

अनुक्रम

आभार

आपकी पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं

प्रस्तावना

खंड 1 : हम बाल्टी ढोने वाले संसार में रहते हैं

अध्याय एक : आप कौन हैं - बाल्टी ढोने वाले हम्माल? या पाइपलाइन निर्माता?

अध्याय दो : हम बाल्टी ढोने वाले संसार में रहते हैं

खंड 2 : आपकी पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं

अध्याय तीन : पाइपलाइन की शक्ति

अध्याय चार : लीवरेज : पाइपलाइन के पीछे की शक्ति

अध्याय पाँच : पैसे का लीवरेज : पाम बीच पाइपलाइन

अध्याय छह : समय का लीवरेज : लोगों की पाइपलाइन

खंड 3 : वास्तविक पाइपलाइन

अध्याय सात : ई-चक्रवृद्धि : वास्तविक पाइपलाइन

अध्याय आठ : आप 50 साल की योजना पसंद करते हैं या 5 साल की योजना?

निष्कर्ष : वास्तविक पाइपलाइन की नीतिकथा

बर्क हेजेस की डेस्क से

आपकी पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं

मेरे पिताजी 25 साल पहले गुज़र गए थे। लेकिन आज भी मुझे उनके साथ शाम को खेले गए शतरंज के मैच इतनी अच्छी तरह याद हैं, मानो वे कल की ही बात हों।

मुझे याद है कि इक्वाडोर के तट पर हमारे बीच हाउस के बरामदे से प्रशांत महासागर का नज़ारा दिखता था और मैं वहाँ शतरंज की बिसात बिछाने में पिताजी की मदद करता था।

मुझे याद है कि मैं सफ़ेद बालुई तट पर लहरों को बिखरते देखता था।

मुझे याद है कि नमकीन पानी की धुंध पर गुड़हल की ख़ुशबू तैरती रहती थी।

मुझे याद है कि मैं नरम पीले सूरज को भूरे क्षितिज के नीचे डूबते देखता था।

हम अँधेरा होने तक शतरंज खेलते थे। पिताजी बोलते थे। मैं सुनता था।

मुझे याद है, क्षितिज को निहारते वक़्त उन्होंने कई बार यह वाक्य बोला था, "कभी किसी चीज़ को स्थायी मानकर न चलें।"

एक ही दिन में राजा से रंक

"कभी किसी चीज़ को स्थायी मानकर न चलें।"

पिताजी 1959 का ज़िक्र कर रहे थे, जब कास्त्रो ने क्यूबा पर क़ब्ज़ा किया था। इस क्रांति से पहले पिताजी क्यूबा के सबसे अमीर लोगों में गिने जाते थे। *टाइम* पत्रिका के एक लेख के अनुसार पिताजी की नेट वर्थ 20 मिलियन डॉलर से ज़्यादा थी (जो आज के डॉलरों में कम से कम 200 मिलियन डॉलर होगी)। वे 12 अलग-अलग व्यवसायों के मालिक थे, जिनमें कपास की मिल, रिटेल स्टोर, टेक्स्टाइल मिल, रसायन बनाने वाला कारख़ाना और कमर्शियल रियल इस्टेट शामिल थे।

जब कास्त्रो ने सत्ता हथिया ली, तो मेरे माता-पिता ख़ाली हाथ कोरे कपड़ों में भागकर जमैका पहुँचे। कास्त्रो ने पिताजी के व्यवसायों और बैंक ख़ातों को ज़ब्त कर लिया। साम्यवादियों का कहना था कि यह "लोगों के ख़िलाफ़ अपराध" की सज़ा है।

पिताजी का एकमात्र "अपराध" यह था कि वे सफल थे... और फिर उस सफलता को स्थायी मानकर चले थे। अतीत को देखने पर यह स्पष्ट नज़र आता है कि उन्हें अपनी कुछ संपत्तियाँ देश के बाहर पहुँचा देनी चाहिए थीं। लेकिन उन्होंने ऐसा इसलिए नहीं किया, क्योंकि वे यह मानकर चल रहे थे कि कास्त्रो कभी सरकार नहीं गिरा पाएँगे।

पिताजी का अंदाज़ा ग़लत निकला। और उन्हें अपनी दौलत गँवाकर इसकी क़ीमत चुकानी पड़ी।

पाइपलाइनों की चेतावनी

पिताजी ने दोबारा दौलत बनाने की पूरी कोशिश की। लेकिन बुरी अर्थव्यवस्था और रोगी हृदय ने उनकी वापसी नहीं होने दी। अपने अंतिम दिनों में वे कटु नहीं थे। वे तो बस निराश थे कि उनका समय ख़त्म हो गया था।

शतरंज खेलते समय पिताजी ने मुझे वे मुख्य सिद्धांत सिखाने की पूरी कोशिश की, जिनकी बदौलत वे 50 साल से भी कम उम्र में दौलतमंद बन सके थे।

पिताजी अक्सर अपने ख़ुद के व्यवसायों के मालिक बनने के महत्त्व पर उपदेश देते थे। स्वामित्व का मतलब है स्वतंत्रता और नियंत्रण। पिताजी मानते थे कि आपके पास जितने ज़्यादा व्यवसाय होते हैं, उतना ही अच्छा रहता है।

वे कहा करते थे, *"आपकी पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं।"*

मैंने पिताजी की नसीहत को दिल में उतार लिया। मैंने अपना पहला व्यवसाय 25 साल की उम्र में ही शुरू कर दिया था। आज मैं तीव्र विकास करने वाले कई व्यवसायों का मालिक हूँ।

विडंबना देखें! मेरी एक कंपनी इक्विबोर पाइपलाइन व्यवसाय में है - सचमुच! इक्विबोर ज़मीन के नीचे पाइप बिछाती है। इन पाइपों का इस्तेमाल "पुरानी अर्थव्यवस्था" की युटिलिटी कंपनियाँ गैस और पानी की पाइपलाइनों की सुरक्षा के लिए करती हैं। "नई अर्थव्यवस्था" की टेलिकॉम कंपनियाँ इन पाइपों का इस्तेमाल अपने फ़ाइबर ऑप्टिक केबलों के लिए करती हैं, जो भविष्य की पाइपलाइनें हैं।

मेरे अमीर डैडी, उनके अमीर डैडी

पिताजी विविधता में बहुत विश्वास करते थे। इसीलिए उनके 12 अलग-अलग तरह के व्यवसाय थे।

"अगर आपके पास सिर्फ़ एक ही पाइपलाइन है, तो आपके पास जीवन की एक ही डोर है," वे शतरंज में मेरे मोहरे को पीटते हुए कहते थे। "आपके पास जितनी ज़्यादा पाइपलाइनें हों, उतना ही बेहतर है।"

कुछ महीने पहले मैंने रॉबर्ट कियोसाकी का एक ऑडियो टेप देखा, *वाट माई रिच डैड टॉट मी अबाउट इनवेस्टिंग।* इसमें कियोसाकी ने दो युवकों की छोटी-सी कहानी बताई है। इन युवकों को एक मील दूर की झील से उनके गाँव तक पानी पहुँचाने की नौकरी मिली। पानी ले जाने के लिए एक युवक ने बाल्टियों का इस्तेमाल किया। दूसरे युवक ने पाइपलाइन बना ली। लंबे समय में, पाइपलाइन बनाने वाला युवक बाल्टी ढोने वाले युवक से ज़्यादा सफल हुआ।

कियोसाकी का ऑडियो सुनकर मुझे वे सबक़ याद आ गए, जो पिताजी ने मुझे 25 साल पहले सिखाए थे। उस शाम घर पहुँचकर मैंने एक नई पुस्तक के लिए 10 पेज के नोट्स लिख डाले। इनमें मैंने पाइपलाइन को जीवन की डोर बताकर पाठकों से आग्रह किया था कि वे अल्पकालीन और दीर्घकालीन दोनों पाइपलाइनें बनाएँ, ताकि उनकी आमदनी की नदियाँ अलग-अलग जगहों से आएँ।

मैंने इस पुस्तक का शीर्षक रखा, द *पैरेबल ऑफ़* द *पाइपलाइन।*

तीन महीने बाद मैंने प्रकाशक को उस पुस्तक की पांडुलिपि थमा दी, जिसे आप अपने हाथों में थामे हुए हैं।

अपनी ख़ुद की पाइपलाइनें बनाना

इतने बरसों में मैंने पिताजी की सलाह पर चलकर कई लाभदायी पाइपलाइनें बनाई हैं। उनकी तरह मैं 12 व्यवसायों का मालिक नहीं हूँ, न ही उनकी तरह मेरी नेट वर्थ अब तक 20 मिलियन डॉलर हुई है।

लेकिन मैं इस दिशा में काम कर रहा हूँ।

पाइपलाइनें लोगों की जेब में पैसे पहुँचाकर उनके जीवन से चिंता को दूर करने के लिए बनाई गई हैं। लेकिन सबसे बढ़कर पाइपलाइनें इसलिए बनाई गई हैं, ताकि लोगों को व्यक्तिगत और वित्तीय स्वतंत्रता तथा आजीवन सुरक्षा मिल सके।

संक्षेप में, पाइपलाइनें जीवन की डोर हैं।

एक तानाशाह ने मेरे पिता की जीवन की डोरों को छीन लिया था। और वे इससे कभी नहीं उबर पाए। अमेरिका में लोगों को वरदान मिला है - हमारे जीवन की डोर कभी कोई तानाशाह नहीं छीन सकता। सिर्फ़ हम ही ख़ुद से जीवन की डोर छीन सकते हैं।

कैसे?

उन्हें बनाने के क़दम नहीं उठाकर।

मेरे पिताजी के जीवन से सबक़ लें - यह मानकर न चलें कि आने वाला कल भी आज जैसा ही होगा। क्योंकि यह नहीं होगा।

एकमात्र सुरक्षा पाइपलाइन की सुरक्षा है।

मैं आपसे आग्रह करता हूँ कि आप आज ही अपनी पाइपलाइनें बनाना शुरू कर दें... ताकि आने वाले कल में आपके पास आपके जीवन की डोर रहे।

प्रस्तावना

1801, मध्य इटली की घाटी

यह सन 1801 की बात है। इटली के एक छोटे गाँव में पाब्लो और ब्रूनो नाम के दो महत्त्वाकांक्षी युवा कज़िन अगल-बगल में रहते थे।

दोनों पक्के दोस्त थे।

और बड़े सपने देखते थे।

वे लगातार बातें करते थे कि किसी दिन, किसी न किसी तरह वे गाँव के सबसे अमीर आदमी बन जाएँगे। वे दोनों ही प्रतिभाशाली भी थे और मेहनती भी। उन्हें तो बस एक अवसर की ज़रूरत थी।

एक दिन उन्हें वह अवसर मिल गया। गाँव वालों ने दो आदमियों को नियुक्त करने का निर्णय लिया, जो नज़दीक की नदी से पानी लाकर शहर के चौक के हौज में डालें। यह नौकरी पाब्लो और ब्रूनो को मिल गई।

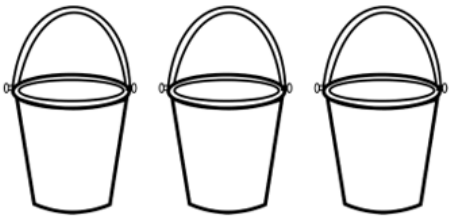
दोनों ने एक-एक बाल्टी पकड़ी और नदी की तरफ़ चल दिए। शाम तक उन्होंने शहर के हौज को लबालब भर दिया था। गाँव के

मुखिया ने उन्हें पानी की हर बाल्टी के लिए एक पेनी का भुगतान किया।

"हमारा सपना सच हो गया।" ब्रूनो चिल्लाया। *"मुझे अपनी ख़ुशक़िस्मती पर यक़ीन नहीं हो रहा है।"*

लेकिन पाब्लो को इतना यक़ीन नहीं था।

भारी बाल्टियाँ ढोने की वजह से उसकी पीठ में दर्द हो रहा था और उसके हाथों में छाले पड़ गए थे। अगली सुबह फिर उन्हें ढोने की बात सोचकर ही उसे दहशत हो रही थी। उसने संकल्प लिया कि वह नदी से गाँव तक पानी लाने का कोई ज़्यादा अच्छा उपाय सोचेगा।



पाब्लो बना पाइपलाइन पुरुष

जब वे दोनों अगली सुबह अपनी-अपनी बाल्टियाँ उठाकर नदी की तरफ़ जाने लगे, तो पाब्लो ने कहा, "ब्रूनो, मेरे पास एक योजना है। चंद सिक्कों के बदले में दिन भर बाल्टियाँ ढोने के बजाय क्यों न हम नदी से गाँव तक पाइपलाइन बना लें?"

ब्रूनो चलते-चलते एकदम रुक गया।

"पाइपलाइन! ऐसा किसने सुना है?" ब्रूनो चिल्लाया। "पाब्लो, हमारे पास एक बेहतरीन नौकरी है। मैं एक दिन में 100 बाल्टियाँ उठा सकता हूँ। एक बाल्टी के बदले एक पेनी मिलती है, यानी दिन भर में एक डॉलर। यानी मैं धन्ना सेठ हूं। सप्ताह भर

में मैं जूतों की नई जोड़ी ख़रीद सकता हूँ। महीने भर में गाय ख़रीद सकता हूँ। छह महीनों में मैं एक नई झोपड़ी बना सकता हूँ। हमारे पास इस शहर की सबसे अच्छी नौकरी है। देखो, हमें वीकएंड में छुट्टी मिलती है और हर साल दो सप्ताह की सवैतनिक वैकेशन भी मिलती है। हम ज़िंदगी भर के लिए सही जगह पर पहुँच चुके हैं। अपनी पाइपलाइन के इरादे को दिमाग़ से निकाल दो।"

लेकिन पाब्लो इतनी आसानी से हतोत्साहित होने वाला नहीं था। उसने अपने पक्के दोस्त को पाइपलाइन की योजना धैर्य से समझाई। पाब्लो दिन के आधे हिस्से में बाल्टी ढोने का काम करेगा और दिन के बाक़ी आधे हिस्से तथा वीकएंड में अपनी पाइपलाइन बनाएगा। पाब्लो जानता था कि पथरीली ज़मीन में नाली खोदने में बहुत मेहनत लगेगी। चूँकि उसे ढोई गई बाल्टियों की संख्या के हिसाब से वेतन मिल रहा था, इसलिए वह जानता था कि उसकी आमदनी पहले पहल कम हो जाएगी। वह यह भी जानता था कि उसकी पाइपलाइन से अच्छा मुनाफ़ा होने में एक या दो साल लग जाएँगे। ब्रूनो नहीं माना, लेकिन पाब्लो को अपने सपने पर विश्वास था, इसलिए वह अपनी योजना पर अमल करने में जुट गया।

पाइपलाइन की प्रगति

ब्रूनो और बाक़ी गाँव वाले पाब्लो की हँसी उड़ाने लगे। वे उसे मज़ाक़ में "पाब्लो पाइपलाइन पुरुष" कहते थे। ब्रूनो पाब्लो से दोगुना काम कर रहा था, इसलिए वह लगभग दोगुने पैसे भी कमा रहा था। वह अपनी नई ख़रीदी चीज़ों की शान झाड़ता रहता था। उसने चमड़े की नई काठी वाला एक गधा ख़रीद लिया, जो उसकी नई दोमंज़िला झोपड़ी के बाहर खड़ा रहता था। उसने नए कपड़े ख़रीदे। वह सराय में लजीज़ भोजन करने लगा। गाँव वाले उसे मि.

ब्रूनो कहते थे और जब वह शराबख़ाने में मौजूद सभी लोगों को अपनी तरफ़ से एक गिलास शराब पिलाता था, तो वे सभी उसकी तारीफ़ों के पुल बाँधते थे और उसके मज़ाक़ पर जमकर हँसते थे।

छोटे काम यानी बड़े परिणाम

जब ब्रूनो शाम को और वीकएंड में अपने जालीदार झूले में लेटा रहता था, तब पाब्लो अपनी पाइपलाइन खोदता रहता था। पहले कुछ महीनों में तो पाब्लो की मेहनत का कोई फल नहीं दिख रहा था। काम मुश्किल था - ब्रूनो के काम से भी ज़्यादा मुश्किल, क्योंकि पाब्लो शाम को और वीकएंड में भी काम कर रहा था।

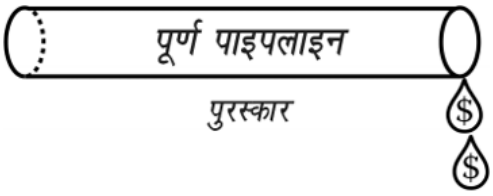
लेकिन पाब्लो ख़ुद को बार-बार याद दिलाता रहा कि कल के सपने आज के त्याग से ही साकार होते हैं। हर दिन वह ख़ुदाई करता रहा, एक बार में एक इंच।

"एक-एक इंच करके यह बहुत आसान है," पथरीली ज़मीन पर कुदाली चलाते समय वह ख़ुद से बोलता रहा। इंच एक फ़ुट में बदल गए... फिर 10 फ़ुट... फिर 20... 100...

"अल्पकालीन कष्ट का मतलब है दीर्घकालीन लाभ," वह ख़ुद को याद दिलाता था, जब वह दिन भर के काम के बाद थका-माँदा अपनी सामान्य झोंपड़ी में घुसता था। वह अपनी सफलता को मापने के लिए हर दिन के लक्ष्य तय करता था और देखता था कि वे पूरे हुए हैं या नहीं। वह यह बात जानता था कि आगे चलकर उसे अपने प्रयासों की तुलना में बहुत, बहुत ज़्यादा पुरस्कार मिलेंगे।

"अपनी निगाह पुरस्कार पर रखो," उसने बार-बार दोहराया, जब वह गाँव के शराबख़ाने से आती हँसी की आवाज़ें सुनते हुए सो गया।

"अपनी निगाह पुरस्कार पर रखें..."



नीचे वाला पलड़ा ऊपर पहुँच जाता है

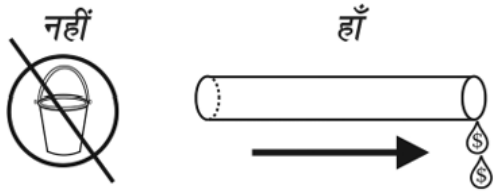
दिन महीनों में बदल गए। एक दिन पाब्लो को इस बात का अहसास हुआ कि उसकी पाइपलाइन आधी पूरी हो गई थी। इसका मतलब यह था कि उसे अपनी बाल्टियाँ भरने के लिए अब सिर्फ़ आधी दूर तक ही पैदल चलना होगा। बचने वाले समय को भी पाब्लो ने अपनी पाइपलाइन पर काम करने में लगा दिया। पाइपलाइन पूरी होने की तारीख़ तेज़ी से और ज़्यादा तेज़ी से क़रीब आ रही थी।

पाइपलाइन बनाने के बीच आराम करते समय पाब्लो अपने पुराने दोस्त ब्रूनो को बाल्टियाँ ले जाते देखता था। ब्रूनो के कंधे अब काफ़ी झुक गए थे। वह दर्द में झुका हुआ था और हर दिन हम्माली करने की वजह से उसकी चाल धीमी हो गई थी। अब ब्रूनो नाराज़ और खिन्न था। वह इस बात से चिढ़ रहा था कि वह हर दिन बाल्टियाँ ढोने के लिए अभिशप्त है - ज़िंदगी भर।

अब वह अपने जालीदार झूले में कम समय बिताता था और शराबख़ाने में ज़्यादा समय बिताता था। शराबख़ाने के लोग ब्रूनो को आते देखकर फुसफुसाते थे, "लो ब्रूनो बाल्टी वाला आ गया।" फिर जब शहर का अव्वल शराबी ब्रूनो की झुकी हुई मुद्रा और पैर घसीटकर चलने वाली चाल की नक़ल करता था, तो सभी लोग खी-खी करने लगते थे। अब ब्रूनो सबको अपनी तरफ़ से एक गिलास शराब नहीं पिलाता था। न ही वह चुटकुले सुनाता था।

अब तो वह ख़ाली बोतलों से भरे अँधेरे कोने में अकेले बैठना पसंद करता था।

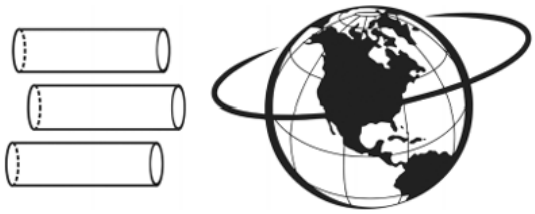
आख़िरकार पाब्लो का बड़ा दिन आ गया - पाइपलाइन पूरी हो गई। गाँव वालों ने आस-पास भीड़ लगा ली, जब पानी पाइपलाइन से बहता हुआ गाँव के हौज में आ गया। अब गाँव के पास ताज़े पानी की स्थायी आपूर्ति हो चुकी थी, इसलिए आस-पास के इलाक़े के लोग उस गाँव में आकर बसने लगे और इसका विकास हुआ तथा यह समृद्ध हुआ।



एक बार जब पाइपलाइन पूरी हो गई, तो पाब्लो को बाल्टियाँ ढोकर पानी लाने की कोई ज़रूरत नहीं रह गई। पानी बहता रहता था, चाहे वह काम करे या न करे। यह तब भी बहता था, जब वह खाना खाता था। यह तब भी बहता था, जब वह सोता था। यह वीकएंड पर भी बहता रहता था, जब वह खेलता था। गाँव में जितना ज़्यादा पानी बहकर आता था, उतना ही ज़्यादा पैसा बहकर पाब्लो की जेब में आ जाता था।

पाइपलाइन वाला पाब्लो अब चमत्कारी पाब्लो के नाम से मशहूर हो गया। नेताओं ने उसकी दूरदृष्टि की प्रशंसा की और उससे मेयर का चुनाव लड़ने को कहा। लेकिन पाब्लो समझता था कि उसने जो किया था, वह चमत्कार नहीं था। यह तो एक बड़े, बहुत बड़े सपने का सिर्फ़ पहला चरण था। देखिए, पाब्लो के पास ऐसी योजनाएँ थीं, जो उसके गाँव से बहुत, बहुत आगे तक जाती थीं।

पाब्लो की योजना पूरे संसार में पाइपलाइनें बनाने की थी।



मदद के लिए अपने मित्र को नियुक्त करना

पाइपलाइन आने की वजह से ब्रूनो बाल्टी वाले का काम ठप्प हो गया। पाब्लो को दुख होता था, जब वह अपने पुराने दोस्त को शराबख़ाने में मुफ़्त शराब के लिए भीख माँगते देखता था। इसलिए पाब्लो ने ब्रूनो के साथ एक मुलाक़ात तय की।

"ब्रूनो, मैं यहाँ तुम्हारी मदद माँगने आया हूँ।"

ब्रूनो ने अपने झुके हुए कंधे सीधे किए और उसकी काली आँखें सिकुड़ गईं। उसने फुफकारते हुए कहा, "मेरा मज़ाक़ मत उड़ाओ।"

पाब्लो ने कहा, "मैं यहाँ शान झाड़ने नहीं आया हूँ। मैं तो तुम्हें एक बेहतरीन कारोबारी अवसर देने आया हूँ। मेरी पहली पाइपलाइन पूरी करने में मुझे दो साल से ज़्यादा लग गए। लेकिन इन दो सालों में मैंने बहुत कुछ सीखा है। मैं जानता हूँ कि किन औज़ारों का इस्तेमाल करना है। कहाँ खोदना है। कैसे पाइप बिछाना है। रास्ते में चलते-चलते मैंने नोट्स लिए हैं और एक ऐसा सिस्टम तैयार किया है, जिससे मैं एक और पाइपलाइन बना सकता हूँ... और फिर एक और... और एक और।"

"मैं अकेला ही एक साल में पाइपलाइन बना सकता हूँ। लेकिन यह मेरे समय का सर्वश्रेष्ठ उपयोग नहीं होगा। मेरी योजना यह है कि मैं तुम्हें और दूसरों को यह सिखा दूँ कि पाइपलाइन कैसे

बनानी है... और इसके बाद तुम दूसरों को सिखाना... और हममें से हर व्यक्ति दूसरों को सिखाएगा... जब तक कि इस इलाक़े के हर गाँव में पाइपलाइन न पहुँच जाए... फिर देश के हर गाँव में एक पाइपलाइन न पहुँच जाए... और अंततः पूरे संसार के हर गाँव में एक पाइपलाइन न पहुँच जाए।"

"ज़रा सोचो," पाब्लो ने आगे कहा, "हम उन पाइपलाइनों से गुज़रने वाले एक गैलन पानी के बदले में थोड़े पैसे ले सकते हैं। पाइपलाइनों से जितना ज़्यादा पानी बहेगा, हमारी जेब में भी उतना ही ज़्यादा पैसा बहकर आ जाएगा। *मैंने जो पाइपलाइन बनाई है, वह सपने का अंत नहीं है। यह तो सिर्फ़ शुरुआत है।"*

ब्रूनो को आख़िरकार बड़ी तसवीर दिख गई। वह मुस्कराया और उसने अपना सख़्त हाथ अपने पुराने दोस्त की तरफ़ बढ़ा दिया। उन्होंने हाथ मिलाया... और फिर पुराने बिछड़े दोस्तों की तरह गले मिले।

बाल्टी ढोने वाले संसार में पाइपलाइन के सपने

बरसों गुज़र गए। पाब्लो और ब्रूनो काफ़ी पहले रिटायर हो चुके हैं। लेकिन उनका विश्वव्यापी पाइपलाइन व्यवसाय अब भी उनके बैंक ख़ातों में हर साल करोड़ों डॉलर बहाकर लाता है। कई बार तो देहात में यात्र करते वक़्त पाब्लो और ब्रूनो पानी की बाल्टियाँ ढोने वाले युवकों के पास से गुज़रते थे।

यह देखकर बचपन के दोस्त रुक जाते थे। वे युवकों को अपनी कहानी बताते थे और उनकी ख़ातिर पाइपलाइन बनाने में उनकी मदद करने का प्रस्ताव रखते थे। कुछ लोग उनकी बात सुनते थे और पाइपलाइन व्यवसाय शुरू करने के अवसर पर उछल पड़ते थे। लेकिन दुखद बात यह है कि ज़्यादातर बाल्टी ढोने वाले जल्द ही पाइपलाइन के विचार को ख़ारिज कर देते थे। पाब्लो और ब्रूनो बार-बार एक जैसे बहाने सुनते थे।

“मेरे पास समय नहीं है।”

“मेरे दोस्त ने मुझे बताया था कि वह एक दोस्त के दोस्त को जानता है, जिसने पाइपलाइन बनाने की कोशिश की थी और नाकाम रहा था।”

“जो लोग जल्दी अंदर जाते हैं, सिर्फ़ वही पाइपलाइनों से पैसे कमा पाते हैं।”

“मैंने ज़िंदगी भर बाल्टियाँ ढोई हैं। मैं तो जो जानता हूँ, वही करता रहूँगा।”

“मैं कुछ लोगों को जानता हूँ, जिनका पैसा पाइपलाइन घोटाले में डूब गया था। मैं तो यह हर्गिज़ नहीं करूँगा।”

इतने सारे लोगों में भविष्यदृष्टि का अभाव था, यह देखकर पाब्लो और ब्रूनो दुखी हो जाते थे।

लेकिन दोनों दोस्त बाद में इस तथ्य को स्वीकार कर लेते थे कि वे बाल्टी ढोने वाले संसार में रहते हैं... इसलिए बहुत कम लोग ही पाइपलाइन के सपने देखने की हिम्मत कर सकते हैं।

खंड 1

हम बाल्टी ढोने वाले संसार में रहते हैं

अध्याय एक

आप कौन हैं - बाल्टी ढोने वाले हम्माल? या पाइपलाइन निर्माता?

"ब्रूनो, मेरे पास एक योजना है,"
जब अगली सुबह वे दोनों अपनी बाल्टी लेकर नदी
से पानी लाने के लिए चले तो पाब्लो ने कहा,
"चंद सिक्कों के बदले में दिन भर बाल्टियाँ ढोने के
बजाय हम नदी से गाँव तक पाइपलाइन क्यों न बना
लें?"
ब्रूनो चलते-चलते एकदम रुक गया।
*"पाइपलाइन! ऐसा किसने सुना
है?" ब्रूनो चिल्लाया।*

- *द पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन* से

आप कौन हैं?... बाल्टी ढोने वाले हम्माल? या पाइपलाइन के निर्माता?

क्या आपको सिर्फ़ तभी पैसे मिलते हैं, जब आप ख़ुद जाकर काम करते हैं, बाल्टी वाले हम्माल ब्रूनो की तरह?

या फिर आप एक बार काम करते हैं और आपको उसके बदले में बार-बार पैसे मिलते हैं, पाइपलाइन निर्माता पाब्लो की तरह।

अगर आप ज़्यादातर लोगों जैसे हैं, तो आप बाल्टी ढोने वाली योजना पर काम कर रहे हैं। मैं इसे "समय के बदले पैसे का जाल" कहता हूँ। आप समीकरण जानते हैं :

एक घंटे के काम के बदले एक घंटे का भुगतान।

एक महीने के काम के बदले एक महीने का भुगतान।

एक साल के काम के बदले एक साल का भुगतान।

जाना-पहचाना लगता है?

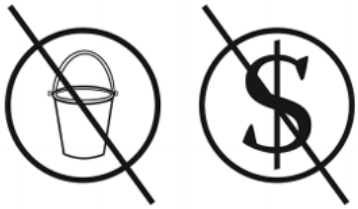
= *समय के बदले पैसे का जाल*

बाल्टी ढोने के साथ समस्या यह है कि जब बाल्टी ढोना बंद हो जाता है, तो पैसा आना भी बंद हो जाता है। जिसका मतलब है कि "सुरक्षित नौकरी" या "सपनों की नौकरी" सिर्फ़ एक मुग़ालता है। बाल्टियाँ ढोने का अंदरूनी ख़तरा यह है कि आमदनी निरंतर नहीं, अस्थायी होती है।

अगर ब्रूनो किसी दिन सुबह उठे और उसकी पीठ अकड़ी हुई हो और वह बिस्तर से न उठ पाए, तो वह उस दिन कितने पैसे कमाएगा? *शून्य!*

कोई काम नहीं, तो कोई दाम नहीं।

यही बाल्टी ढोने वाली हर नौकरी में होता है। एक बार जब बाल्टी ढोने वाले अपनी मेडिकल छुट्टियों और वैकेशन की छुट्टियों का इस्तेमाल कर लेते हैं, तो उसके बाद अगर वे बाल्टियाँ नहीं ढोएँगे, तो उन्हें वेतन का चेक नहीं मिलेगा। गणित बहुत सरल है।



कोई बाल्टी नहीं = कोई भुगतान नहीं

दंत चिकित्सक अब बाल्टियाँ नहीं ढो सकती

यहाँ असल जीवन का एक उदाहरण है। मेरी पुरानी दंत चिकित्सक वह सबसे अच्छी दंत चिकित्सक थी, जिसके पास मैं कभी गया था। वह बेहद पेशेवर थी - इलाज का बहुत कुशल तरीक़ा था। बेहतरीन व्यक्तित्व था। बेहतरीन तकनीशियन थी - हर बार इलाज लगभग दर्दरहित होता था। इसके अलावा वह अपने काम से प्यार करती थी और अपने काम के घंटे ख़ुद तय करती थी (उसका क्लीनिक सप्ताह में केवल तीन ही दिन खुलता था, ताकि वह अपने परिवार के साथ चार दिनों का वीकएंड बिता सके)।

वह जिस काम से प्यार करती थी, उसे सप्ताह में तीन दिन करके वह साल भर में 1,00,000 डॉलर से ज़्यादा कमा लेती थी। यह बाल्टी ढोने वाले हम्मालों की सपनों की नौकरी थी, बशर्ते ऐसी कोई चीज़ कभी हो सकती हो।

एक समस्या। 40 की उम्र से पहले उसे हाथों में गठिया रोग हो गया, जिस वजह से वह दंत चिकित्सा नहीं कर सकती थी। आज वह एक स्थानीय युनिवर्सिटी में पढ़ाती है और वह दंत चिकित्सक के रूप में जितना कमाती थी, उसका सिर्फ़ एक तिहाई ही कमा रही है। इसमें उसका कोई दोष नहीं था, लेकिन उसके सपनों की नौकरी अब ग़ायब हो गई थी।

अब क्या आप समझ सकते हैं कि मैं यह बात क्यों कहता हूँ कि बाल्टी ढोने वाली सुरक्षित नौकरी जैसी कोई चीज़ नहीं होती? क्या आप देख सकते हैं कि बाल्टी ढोने वाले लोग कितने असुरक्षित हैं?

समय के बदले पैसे के जाल में समस्या यह है कि अगर आप समय नहीं बेच सकते हैं, तो आपको पैसा भी नहीं मिलता है।

पाइपलाइन निर्माता पाब्लो ने बाल्टी की सीमाओं को जल्दी ही पहचान लिया था - और वह एक ऐसा सिस्टम बनाने निकला, जिसकी मदद से उसे पैसे मिलते रहें, चाहे वह आगे चलकर काम में समय लगाए या न लगाए।

पाब्लो समझता था कि बाल्टी ढोने के काम में कोई सुरक्षा नहीं है। वह यह बात समझता था कि पाइपलाइन आपके जीवन की डोर है।

अगर आप समय नहीं दे पाए, तो आपके साथ क्या होगा?

आपके बारे में - आप क्या करेंगे, अगर आपकी आमदनी कल रुक जाए?

क्या होगा, अगर आपकी छँटनी हो जाए?...

क्या होगा, अगर आप बीमार पड़ जाएँ या अपाहिज हो जाएँ और बाल्टियाँ न ढो पाएँ?

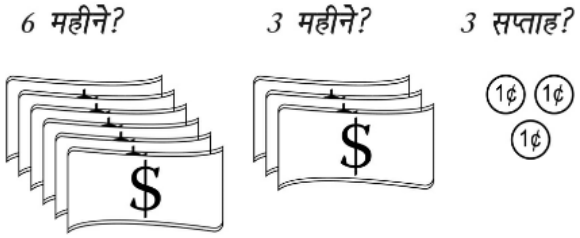
क्या होगा, अगर कोई आपातकालीन बीमारी आपकी बचत खा जाए?

क्या होगा, अगर भविष्य के लिए रखी आपकी जमा-पूँजी रातोंरात ग़ायब हो जाए?

अगर आपकी आमदनी कल रुक जाती है, तो आप कितने लंबे समय तक अपने हाउस लोन की क़िस्त चुका सकते हैं?... अपनी कार की क़िस्त चुका सकते हैं?... या अपने बच्चे की पढ़ाई का ख़र्च उठा सकते हैं?

छह महीने? तीन महीने? तीन सप्ताह?

आपके भविष्य की जमा-पूँजी



यदि विपत्ति हमला करती है, तो क्या आपके पास जीवन की वह डोर है, जो आपकी और आपके परिवार की रक्षा करेगी? या फिर आप इस मुग़ालते में जी रहे हैं कि बाल्टी ढोने वाला काम बगैर रुके तब तक चलता रहेगा, जब तक आपको आमदनी की ज़रूरत होगी?

चाहे आप झाड़ू वाला काम करते हों... काग़ज़-कलम वाला काम करते हों... या पेशेवर काम करते हों...? आप समय की एक इकाई ख़र्च करके पैसे की एक इकाई प्राप्त कर रहे हैं।

इसमें सुरक्षा कहाँ है?

पाइपलाइन तब भी पैसे देती हैं, जब आप खेलते हैं

जैसा पाब्लो ने कहा था, *"कोई बेहतर तरीक़ा होना चाहिए।"*

सौभाग्य से, बेहतर तरीक़ा है।

इसे पाइपलाइन आमदनी - निरंतर अतिरिक्त आय - कहा जाता है, जो हमेशा मिलती रहती है, चाहे आप समय दें या न दें। सच्ची सुरक्षा पाने का एकमात्र तरीक़ा वही है, जो पाब्लो ने किया था - जब आप बाल्टियाँ ढो रहे हों, तभी एक पाइपलाइन बना लें।

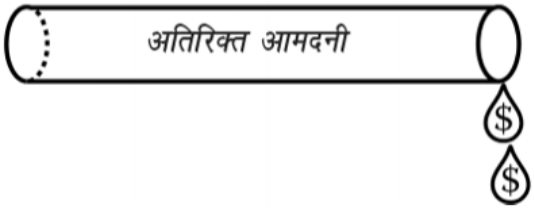
पाइपलाइनें जीवन की डोर हैं, क्योंकि वे लोगों को "पैसे की ख़ातिर समय बेचने के जाल" से आज़ाद करती हैं। पाइपलाइन बनाते समय आप एक बार काम करते हैं, लेकिन उस काम के बदले में आपको बार-बार पैसे मिलते रहते हैं।

पाइपलाइनें हर समय खुली रहती हैं यानी 24/7, 365 दिन। इसका मतलब है कि पाइपलाइनें आपको आपकी जेब में तब भी पैसे डालती हैं, जब आप सोए हों। या जब आप खेल रहे हों। या जब आप रिटायर हो चुके हों। या जब आप बीमार हों, अपाहिज हों और काम न कर सकते हों। या आपातकालीन स्थितियों में।

यह अतिरिक्त आमदनी की शक्ति है।

इसीलिए मैं कहता हूँ कि आपकी पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं।

पाइपलाइनें = जीवन की डोर



अध्याय दो

हम बाल्टी ढोने वाले संसार में रहते हैं

“पाब्लो, हमारे पास एक बेहतरीन नौकरी है।
मैं एक दिन में 100 बाल्टियाँ उठा सकता हूँ।
एक बाल्टी के बदले एक पेनी मिलती है,
यानी दिन भर में एक डॉलर।
यानी मैं धन्ना सेठ हूँ!
सप्ताह भर में मैं जूतों की नई जोड़ी ख़रीद सकता हूँ।
महीने भर में गाय ख़रीद सकता हूँ।
छह महीनों में मैं एक नई झोपड़ी बना सकता हूँ।
हमारे पास इस शहर की सबसे अच्छी नौकरी है।
देखो, हमें वीकएंड में छुट्टी मिलती है और
हर साल दो सप्ताह की सवैतनिक वैकेशन भी मिलती है।
हम ज़िंदगी भर के लिए सही जगह पर पहुँच चुके हैं।
अपनी पाइपलाइन के इरादे को
दिमाग़ से निकाल दो।”

- द *पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन* से

एक डॉक्टर अपनी चार साल की बेटी को डे केयर सेंटर छोड़ने जा रहा था। उसका स्टेथोस्कोप कार की सीट पर पड़ा था। बेटी उसे उठाकर खेलने लगी।

डॉक्टर ने मन में सोचा, "मेरी बेटी मेरे नक़्शेक़दम पर चलना चाहती है। यह मेरे जीवन का सबसे गर्वीला पल है।"

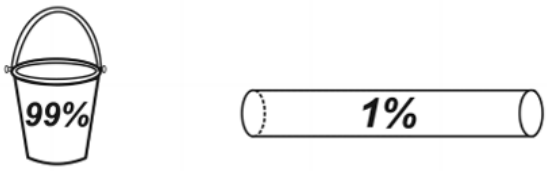
बच्ची ने स्टेथोस्कोप अपनी गर्दन में लपेटा और सेंसर को अपने सामने माइक की तरह पकड़ लिया।

"मैकडॉनल्ड्स में आपका स्वागत है। क्या मैं आपका ऑर्डर ले सकती हूँ?"

यह रोचक कहानी यह बताती है कि हम बाल्टी ढोने वाले कामों की तरफ़ क्यों झुकते हैं - इसे कहा जाता है, "बंदर जो देखते हैं, वही करते हैं।" छोटी लड़की इतनी ज़्यादा बार मैकडॉनल्ड्स गई थी कि उसने स्टेथोस्कोप को ग़लती से हेडसेट समझ लिया था और वहाँ के कर्मचारी जिस तरह ग्राहकों से बात करते थे, उसकी नक़ल करने लगी थी।

छोटी लड़की की तरह ही ज़्यादातर लोग बाल्टी ढोने को ग़लती से पाइपलाइन बनाना समझ लेते हैं। हम यह देखते हैं कि 99 प्रतिशत लोग बाल्टियाँ ढोते हैं। इसलिए हम स्वाभाविक रूप से यह मान लेते हैं कि हम जीवन में जो चाहते हैं, उसे पाने का एकमात्र तरीक़ा बाल्टी ढोना है।

बाल्टी ढोने वाले हम्माल बनाम पाइपलाइन निर्माता



वेतन से वेतन तक जीना *निरंतर अतिरिक्त आमदनी*

इसीलिए ब्रूनो को पाइपलाइनों की शक्ति समझने में इतनी मुश्किल आई थी - पाब्लो पहला पाइपलाइन निर्माता था, जिसे ब्रूनो जानता था। ब्रूनो ने पाइपलाइनों को इसलिए अस्वीकार कर दिया, क्योंकि वे अलग थीं। ब्रूनो के लिए पाइपलाइनें प्रमाणित नहीं थीं। ब्रूनो के लिए पाइपलाइनें क्रांतिकारी रूप से नई और जोखिम भरी थीं।

बहुसंख्यक लोग ब्रूनो की तरह सोचते हैं। बड़े होते समय हम बाल्टी ढोने वाले कड़के लोगों से घिरे रहते हैं, इसलिए हम यह मान लेते हैं कि संसार में यही होता है। इससे मुझे एक बम्पर स्टिकर याद आ जाता है, जिसे मैंने कुछ समय पहले देखा था :

1,00,000 चूहे ग़लत नहीं हो सकते!

लोग बाल्टी ढोने वालों के बारे में भी यही सोचते हैं - *100 मिलियन बाल्टी ढोने वाले लोग ग़लत नहीं हो सकते! देखिए, वे हो सकते हैं।*

चूहों जैसी मानसिकता

बाल्टी उठाने का निर्णय लेना

आइए, सच का सामना करते हैं - इस संसार में जितने पाइपलाइन के निर्माता हैं, उससे बहुत, बहुत ज़्यादा बाल्टी ढोने वाले हम्माल हैं।

क्यों?

क्योंकि बाल्टी ढोना वह राह है, जिस पर हमारे माता-पिता चले थे और उन्होंने हमें भी उसी पर चलना सिखाया। बाल्टी ढोने वाला मॉडल आपको बताता है कि बाल्टी ढोने वाले संसार में आगे बढ़ने के लिए आपको यह करना होगा :

स्कूल जाओ और सीखो कि बाल्टियाँ कैसे ढोना है। बहुत कड़ी मेहनत करो। ज़्यादा बड़ी बाल्टियाँ ढोने के अधिकारी बनो। बाल्टी कंपनी ए से इस्तीफ़ा देकर बाल्टी कंपनी बी की नौकरी कर लो, ताकि आपको ज़्यादा बड़ी बाल्टियाँ ढोने को मिलें। ज़्यादा घंटे काम करो, ताकि आप ज़्यादा बाल्टियाँ ढो सको। बच्चों को बाल्टियाँ ढोने का बेहतरीन प्रशिक्षण देने वाले कॉलेज में पढ़ने भेजो। धातु की बाल्टियाँ उठाने से करियर बदलो... और प्लास्टिक की बाल्टियाँ उठाओ... फिर डिजिटल बाल्टियाँ उठाओ। उस दिन के सपने देखो, जब आप बाल्टियाँ ढोने के काम से रिटायर हो सकते हो। तब तक उन बाल्टियों को ढोते रहो। उन बाल्टियों को ढोते रहो...

ये सब बाल्टी ढोने वाले लोग अपने प्रयासों के बदले में कितना कमाते हैं?

आश्चर्यजनक रूप से बहुत कम।

परेड मैग्ज़ीन के "लोग कितना कमाते हैं" वार्षिक सर्वे के अनुसार अमेरिका का औसत कर्मचारी साल में 28,500 डॉलर कमाता है। लगभग 20 प्रतिशत टैक्स घटा दें, तो जीवनयापन के लिए 22,500 डॉलर बचते हैं।

आइए सच का सामना करते हैं - 22,500 डॉलर इतनी रक़म नहीं है कि चार लोगों के परिवार की बुनियादी ज़रूरतें पूरी हो जाएँ। इसका मतलब है कि बहुसंख्यक लोग ज़्यादा पैसों के लिए बुरी तरह छटपटा रहे हैं!

बाल्टियाँ ढोने वालों का औसत वेतन

= 28,500 डॉलर

बाल्टियों की झाँकी

जब बाल्टियाँ ढोने वालों को ज़्यादा पैसे चाहिए होते हैं, तो वे क्या करते हैं? चूँकि उनकी बाल्टी ढोने वाली मानसिकता है, इसलिए वे बाल्टी ढोने वाला समाधान सोच लेते हैं - अगर आपको ज़्यादा पैसों की ज़रूरत है, तो आपको ज़्यादा बाल्टियाँ ढोनी होंगी।

बाल्टी ढोने वाले डैडी कहते हैं, *"मैं शाम को और वीकएंड में बाल्टियाँ ढोने वाली दूसरी नौकरी कर लूँगा।"*

बाल्टी ढोने वाली मम्मी कहती हैं, "बच्चों के पैदा होने से पहले मैं बाल्टियाँ ढोने की जो नौकरी करती थी, उसे दोबारा कर सकती हूँ।"

बाल्टियाँ ढोने वाले मम्मी-डैडी घोषणा करते हैं, "बच्चे स्कूल के बाद और गर्मियों में बाल्टियाँ ढोने का काम कर सकते हैं।"

और यही वे करते हैं। परिणाम?

आज उत्तर अमेरिका के लोग संसार में सबसे लंबे घंटे काम करते हैं, काम के दीवाने जापानियों से भी ज़्यादा। क्या ज़्यादा बाल्टियाँ ढोकर ज़्यादा पैसे कमाने की योजना कामयाब हो रही है?

एक शब्द में, “नहीं!”

यहाँ भावहीन, कठोर तथ्य बताए जा रहे हैं :

- उपभोक्ता क़र्ज़ रिकॉर्ड स्तर पर है। अमेरिका में मकान पर क़र्ज़ पिछले 17 सालों में चार गुने से ज़्यादा हो गया है। आज औसत परिवार के पास डिस्पोज़ेबल या प्रयोग के लिए उपलब्ध आमदनी में जो एक डॉलर होता है, उस पर 95 सेंट का क़र्ज़ है।
- परिवार के भरण-पोषण के लिए काम करने वाली महिलाओं का अनुपात पिछले 20 सालों में दोगुने से ज़्यादा हो गया है। यह 1980 में 19 प्रतिशत था, जो आज बढ़कर 46 प्रतिशत हो चुका है।
- बिल चुकाने के लिए ज़्यादा से ज़्यादा लोग अपनी सबसे बड़ी अकेली संपत्ति - यानी उनके घर - पर दूसरी और तीसरी मॉर्गेज ले रहे हैं।
- व्यक्तिगत तौर पर दिवालिया होने वालों की संख्या हर साल बढ़ती जा रही है। यह सन् 2000 में यह आंकड़ा बढ़कर 14 लाख तक पहुँच गया है - हालाँकि अर्थव्यवस्था में उछाल है।

हेलो, इस चित्र में क्या ग़लत है?

ज्यादा बड़ी बाल्टियाँ ढोने की भ्रांति

बाल्टियाँ ढोने वाले तर्क देते हैं कि ज़्यादा बड़ी बाल्टियों का मतलब है ज़्यादा वेतन। इसलिए बाल्टियाँ ढोने वाले ख़ुद से कहते हैं कि अगर उन्हें ज़्यादा बड़ी बाल्टियाँ ढोने की नौकरी मिल जाए, तो सब कुछ ठीक हो जाएगा।

बाल्टियाँ ढोने वाले हमेशा सोचते रहते हैं कि बाल्टियाँ ढोने वाले दूसरे लोग कितना ज़्यादा कमाते हैं। यू.एस. ब्यूरो ऑफ़ लेबर स्टैटिस्टिक्स सैकड़ों अलग-अलग पेशों के प्रति घंटे आमदनी के आँकड़े बताता है। दूसरी नौकरियों की तुलना में आपका प्रति घंटे का वेतन कैसा है?

प्रति घंटा वेतन

(यू.एस. ब्यूरो ऑफ़ लेबर स्टैटिस्टिक्स से)

पेशा	प्रति घंटा वेतन
फ़ास्ट-फूड कुक	6.29 डॉलर
गैस स्टेशन अटेंडेंट	7.34 डॉलर
चौकीदार	8.44 डॉलर
रिटेल सेल्सपर्सन	9.12 डॉलर
सेक्रेटरी	11.86 डॉलर
छत डालने वाला	13.63 डॉलर
कार मैकेनिक	13.97 डॉलर
ट्रक ड्राइवर	14.08 डॉलर
दमकलकर्मी	15.63 डॉलर
डाकिया	16.39 डॉलर
लोन ऑफ़िसर	20.05 डॉलर

कंप्यूटर प्रोग्रामर	25.67 डॉलर
केमिकल इंजीनियर	29.44 डॉलर
भौतिकशास्त्री	33.23 डॉलर
वकील	36.49 डॉलर
दंतचिकित्सक	44.40 डॉलर
डॉक्टर, सर्जन	49.05 डॉलर

यह मानते हुए कि ज़्यादातर लोगों को हर सप्ताह 40 घंटे काम करने के लिए वेतन मिलता है *(हालाँकि शायद वे एक सप्ताह में कम से कम 50 घंटे... या इससे ज़्यादा काम करते हैं!)* और हर साल दो सप्ताह की सवैतनिक वैकेशन मिलती है, यहाँ उपर्युक्त पेशों में से पाँच की सालाना आमदनी बताई जा रही है :

सालाना आमदनी

कुक	13,083 डॉलर
रिटेल सेल्सपर्सन	18,970 डॉलर
डाकिया	34,091 डॉलर
वकील	75,899 डॉलर
डॉक्टर	1,02,024 डॉलर

अब अगर आप कुक होते... या रिटेल सेल्सपर्सन होते... या डाकिया होते, तो आप किसी वकील या डॉक्टर की सालाना आमदनी को देखकर यह सोच सकते थे, "वाह, अगर मैं हर साल इतने पैसे कमाता, तो मैं वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र हो जाता। तब मुझे बिल चुकाने की चिंता में रात भर जागने की कोई ज़रूरत नहीं होती।"

बाल्टी ढोने वालों की आमदनी

औसत आदमी *वकील की आमदनी* *डॉक्टर की आमदनी*

सच है, डॉक्टर की बाल्टी कुक की बाल्टी से बहुत बड़ी है - लगभग दस गुना बड़ी! लेकिन इसका यह मतलब नहीं है कि डॉक्टर वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र है। वह भी बाल्टी ढोने वाली नौकरी पर उतना ही निर्भर है, जितना कि कुक या डाकिया।

क्यों? सरल है - पेशेवर लोग औसत कर्मचारी से ज़्यादा कमाते हैं। *लेकिन वे ज़्यादा ख़र्च भी करते हैं!* सच तो यह है कि हर साल छह अंकों की आमदनी कमाने वाले डॉक्टर या वकील अपनी ज़्यादातर आमदनी अपनी ठाठदार जीवनशैली पर ख़र्च कर देते हैं।

एक औसत कर्मचारी के ख़र्च की तुलना किसी पेशेवर के ख़र्च से करके देखते हैं :

औसत कर्मचारी 5,000 डॉलर की सेकंड हैंड कार चलाता है। डॉक्टर या वकील 45,000 डॉलर की लेक्सस चलाता है।

औसत कर्मचारी अपने बच्चों को मुफ़्त के सरकारी स्कूल में भेजता है। डॉक्टर या वकील निजी स्कूल पर पैसे ख़र्च करते हैं।

औसत कर्मचारी 75,000 डॉलर के घर का स्वामी होता है। डॉक्टर या वकील 3,50,000 डॉलर के घर का स्वामी होता है।

औसत कर्मचारी सप्ताह में एक बार पिज़्ज़ा हट में खाता है। डॉक्टर या वकील सप्ताह में दो बार बड़े रेस्तराँओं में खाता है।

औसत कर्मचारी वैकेशन का ख़र्च नहीं उठा सकता। डॉक्टर या वकील हर साल परिवार को पर्यटन स्थल की सैर कराने ले जाता है।

औसत कर्मचारी किसी सार्वजनिक कोर्स में गोल्फ़ खेलता है। डॉक्टर या वकील एक... या दो महँगे कंट्री क्लब का सदस्य होता है।

आप स्थिति समझ गए होंगे।

लोग डॉक्टरों, वकीलों और अकाउंटेंटों से इसलिए ईर्ष्या करते हैं, क्योंकि वे बड़ी बाल्टियाँ ढो रहे हैं। सच है, डॉक्टर की बाल्टी कुक की बाल्टी से दस गुना ज़्यादा बड़ी हो सकती है। लेकिन डॉक्टर 10 गुना ज़्यादा ख़र्च भी करता है, इसलिए अंत में उन दोनों का हाल एक जैसा होता है - एक वेतन से दूसरे वेतन तक जीना।

बाल्टियाँ अंततः सूख जाती हैं

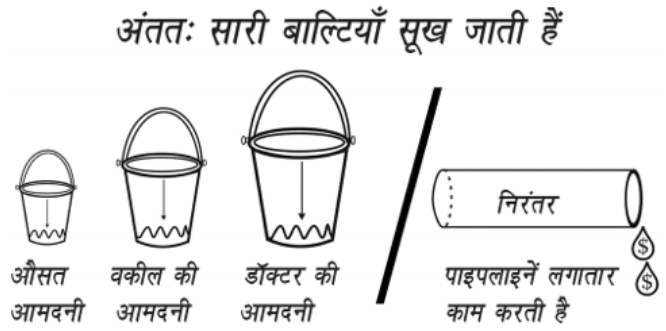
बेस्टसेलर द *मिलियनेअर नेक्स्ट डोर* के लेखक थॉमस जे. स्टैनली और विलियम डी. डैंको ने बताया है कि बड़ी बाल्टियाँ ढोने का मतलब दौलत बनाना नहीं है। लेखक संपन्न इलाक़ों में रहने वाले लोगों का सर्वे करने के बाद इस निष्कर्ष पर पहुँचे, क्योंकि उनकी मान्यता थी कि जो लोग महँगी कार चलाते हैं और महँगे घरों में रहते थे, वे दौलतमंद थे।

उफ़! - ग़लत अनुमान! स्टैनली और डैंको दौलत बनाने के बारे में इस आश्चर्यजनक निष्कर्ष पर पहुँचे :

> *"अमेरिका में दौलत के बारे में ज़्यादातर लोगों की धारणाएँ निहायत ही ग़लत हैं। दौलत का मतलब आमदनी नहीं है। अगर आप हर साल अच्छी आमदनी कमाते हैं और उसे पूरी ख़र्च कर देते हैं, तो आप ज़्यादा दौलतमंद नहीं बन रहे हैं। आप तो बस शान से जी रहे हैं। दौलत वह नहीं है जिसे आप ख़र्च करते हैं, दौलत तो वह है जिसे आप संचित करते हैं।*
>
> *"आप दौलतमंद कैसे बनते हैं? ज़्यादातर लोगों ने इसे भी ग़लत समझ लिया है। यह क़िस्मत या विरासत या ऊँची उपाधि या बुद्धि नहीं है, जिसकी बदौलत लोग दौलत इकट्ठी करने में सक्षम बनते हैं। इसके बजाय ज़्यादातर मामलों में दौलत कड़ी मेहनत, लगन, योजना और सबसे बढ़कर आत्म-अनुशासन की जीवनशैली का परिणाम होती है।"*

दूसरे शब्दों में, बाल्टियाँ चाहे कितनी ही बड़ी क्यों न हों, वे अंततः सूख जाएँगी। दूसरी तरफ़, पाइपलाइनें हमेशा क़ायम रहेंगी। लेकिन पाइपलाइन बनाने की ख़ातिर त्याग करना पड़ता

है। पाइपलाइनें अपने आप नहीं बन जातीं। उन्हें बनाने के लिए आपको समय निकालना पड़ता है और मेहनत करनी होती है।



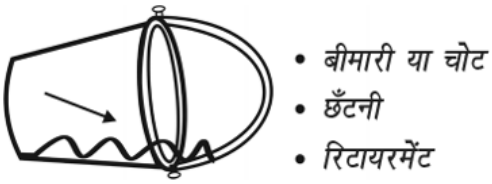
ज़्यादा बड़ी बाल्टी से समस्या नहीं सुलझेगी

हर कोई अपनी बाल्टी के आकार को बढ़ाना पसंद करेगा। कोई भी वार्षिक वेतनवृद्धि या ज़्यादा पैसे वाली बेहतरीन नौकरी को नहीं ठुकराएगा। अगर बाल्टी ढोना आपकी आमदनी का एकमात्र स्रोत है, तो मैं कहता हूँ वह सबसे बड़ी बाल्टी ढोएँ, जो आप ढो सकते हों। यह सहज बोध है।

लेकिन इसके बावजूद सच्चाई यही है कि बाल्टियाँ ढोने से आप कभी वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र नहीं बन सकते। बाल्टियाँ ढोकर आप कभी अपने परिवार को सुरक्षित नहीं बना पाएँगे - चाहे आपकी बाल्टियाँ कितनी ही बड़ी क्यों न हों!

क्यों?

क्योंकि जब आप बाल्टी ढोते हैं, तो आपको ख़ुद वहाँ रहकर काम करना पड़ता है, तभी आपको पैसे मिलते हैं। जिस दिन आप बाल्टियाँ ढोना बंद कर देते हैं, उसी दिन पैसा आना भी बंद हो जाता है!



कई बाल्टियाँ ढोने वाले "मिलियनेअर" से "दिवालिया" बन गए हैं, क्योंकि जब वे बाल्टियाँ ढो रहे थे, तब उन्होंने पाइपलाइन नहीं बनाई। जब उनकी बाल्टी सूख गई, तो उनकी जीवनशैली भी सूख गई।

मेरे पिताजी कहते थे, "पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं।"

क्या आप देख पा रहे हैं कि क्यों?

खंड 2

आपकी पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं

अध्याय तीन

पाइपलाइन की शक्ति

लेकिन पाब्लो इतनी आसानी से
हतोत्साहित होने वाला नहीं था।
उसने अपने पक्के दोस्त को पाइपलाइन की योजना
धैर्य से
समझाई। पाब्लो दिन के आधे हिस्से में
बाल्टी ढोने का काम करेगा और दिन के बाक़ी आधे
हिस्से तथा
वीकएंड में अपनी पाइपलाइन बनाएगा। पाब्लो
जानता था कि
पथरीली ज़मीन में नाली खोदने में बहुत मेहनत
लगेगी।
चूँकि उसे ढोई गई बाल्टियों की संख्या के हिसाब से
वेतन मिल रहा था, इसलिए वह जानता था कि
उसकी आमदनी पहले से कम हो जाएगी।
वह यह भी जानता था कि उसकी पाइपलाइन से
अच्छा मुनाफ़ा होने में एक या दो साल लग जाएँगे।
ब्रूनो नहीं माना, लेकिन पाब्लो को अपने सपने पर
विश्वास था,

इसलिए वह अपनी योजना पर
अमल करने में जुट गया।

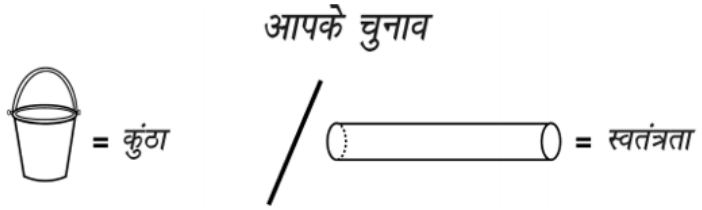
- द *पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन* से

यह दो विपरीत ध्रुवों की कहानी है - एक तरफ़ है एक मशहूर बेसबॉल खिलाड़ी और दूसरी तरफ़ है एक छोटे कस्बे की प्राथमिक स्कूल टीचर।

इससे ज़्यादा अलग दो व्यक्ति नहीं हो सकते - एक युवक था और दूसरी बुज़ुर्ग महिला। एक को हर साल करोड़ों डॉलर मिलते थे, जबकि दूसरे ने कभी 10,000 डॉलर से ज़्यादा नहीं कमाए थे। एक लोकप्रियता की चमक-दमक में शानोशौकत से जीता था जबकि महिला मैसेचुसेट्स के एक छोटे कस्बे में ज़िंदगी गुज़ार रही थी।

लेकिन ये अंतर छोटे हैं। इससे बड़े अंतर तो उनके चुने हुए व्यक्तिगत और वित्तीय विकल्पों में थे। देखिए, आप जिनके बारे में पढ़ने जा रहे हैं, उनमें से एक पाइपलाइनें बनाकर मल्टीमिलियनेअर रिटायर हुआ। दूसरा बाल्टी ढोने वाला बना रहा और यह लिखते समय वह दिवालियेपन की कगार पर झूल रहा है।

ये कहानियाँ दो बहुत अलग लोगों के बारे में हैं, लेकिन यह ज़्यादा महत्त्वपूर्ण नहीं है। ज़्यादा महत्त्वपूर्ण तो उनके चुने हुए विकल्प हैं। ज़्यादा महत्त्वपूर्ण तो वे सबक़ हैं, जो आप इन चुनावों से सीख सकते हैं। इन दोनों कहानियों को जानने के बाद यह एकदम स्पष्ट हो जाना चाहिए कि पाइपलाइनें बनाना सच्ची सुरक्षा और सच्ची वित्तीय स्वतंत्रता हासिल करने का एकमात्र तरीक़ा क्यों है।



बेसबॉल खिलाड़ी की महागाथा

आइए, मशहूर बेसबॉल खिलाड़ी की कहानी से शुरुआत करते हैं। लंबे समय तक इस प्रतिभाशाली खिलाड़ी ने कुछ बुरे विकल्प चुने, व्यक्तिगत भी और वित्तीय भी।

उसके व्यक्तिगत चुनावों का परिणाम स्पष्ट था : टूटा हुआ वैवाहिक संबंध, शराबख़ोरी की लत और नशे की लत। यह अपने आप में पर्याप्त बुरा है। लेकिन उसके वित्तीय चुनाव भी उतने ही बुरे रहे हैं, क्योंकि आज की तारीख़ में वह कड़का है। मुझे यक़ीन है कि आपने इस खिलाड़ी के बारे में सुना होगा। वह लगभग 20 साल से लोकप्रियता की चमक-दमक में रह रहा है।

उसका नाम है डेरिल स्ट्रॉबेरी। उसकी कहानी हमें आगाह करती है कि वित्तीय स्वतंत्रता हासिल करने के लिए हमें क्या नहीं करना चाहिए।

डेरिल स्ट्रॉबेरी का लगभग आधा जीवन पेशेवर बेसबॉल खेलते-खेलते गुज़रा है। यह 38 वर्षीय आउटफ़ील्डर किशोरावस्था में ही बड़ी लीग में खेलने लगा था और उसे तुरंत ही "अगला टेड विलियम्स" घोषित कर दिया गया था।

स्ट्रॉबेरी ने अपने करियर में भारी दौलत कमाई - हर साल 2 से 5 मिलियन डॉलर के बीच। और यह तो सिर्फ़ बेसबॉल खेलने से होने वाली आमदनी थी। इसके अलावा विज्ञापनों, व्यक्तिगत

उपस्थिति वाले कार्यक्रमों, भाषणों और ऑटोग्राफ़ दस्तख़त के भी हर साल दो मिलियन डॉलर जोड़ लें। इस तरह कुल मिलाकर अपने 40वें जन्मदिन से पहले वह 50 से 100 मिलियन डॉलर कमा चुका है।

स्ट्रॉबेरी हमेशा नहीं खेलता है

इतने ज़्यादा पैसे कमाने वाले आदमी की पूरी ज़िंदगी शान-ओ-शौकत से गुज़रेगी, सही है?

ग़लत है।

एक स्थानीय अख़बार में ख़बर छपी थी, "स्ट्रॉबेरी के पास अपनी वर्तमान पत्नी कैरिस और उनके तीन बच्चों को सहारा देने के लिए कोई आमदनी या बचत नहीं है..."

100 मिलियन डॉलर कमाए और उसमें से कुछ भी नहीं बचाया। हुआ क्या था?

उसने सब कुछ ख़र्च कर दिया था।

महँगे मकान। महँगी कारें। क़ानूनी विवादों से रक्षा करने के लिए महँगे वकील। महँगा तलाक़। नशे और शराब के महँगे पुनर्वास क्लीनिक।

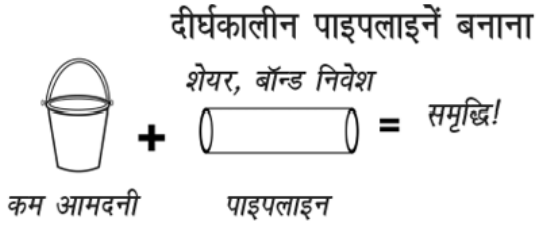
जब मैं यह लिख रहा हूँ, तो स्ट्रॉबेरी को बेसबॉल खेलने से निलंबित कर दिया गया है। इसका मतलब है कि उसके पास कोई आमदनी नहीं आ रही है। जो एकमात्र चीज़ अब भी आ रही है, वे हैं बिल। और बिल हर दिन, हर महीने उसी तरह लगातार आ रहे हैं, जिस तरह मानसून में बारिश आती है।

मिलियनेअर कैसे बनें

दूसरी कहानी का अंत काफ़ी अलग है। यह छोटे कस्बे में रहने वाली मार्गरेट ओ'डॉनेल नामक टीचर की कहानी है। इस कहानी से यह साबित होता है कि बड़ी पाइपलाइनें बनाने के लिए आपको बड़ी बाल्टियाँ ढोने की ज़रूरत नहीं है।

श्रीमती ओ'डॉनेल ने 50 साल से ज़्यादा समय तक स्कूल में पढ़ाया। जब 70 की उम्र के बाद वह रिटायर हुईं, तो वह हर साल लगभग 8,500 डॉलर कमा रही थीं। लेकिन 100 वर्ष की उम्र में अपनी मृत्यु के समय वह 10 अलग-अलग परोपकारी संस्थाओं को लगभग 2 मिलियन डॉलर छोड़कर गईं, जिसमें उनका चर्च, उनकी पढ़ाई कराने वाले स्कूल और बॉय स्काउट ट्रूप शामिल थे।

10,000 डॉलर प्रति वर्ष से भी कम आमदनी वाली महिला इतनी भारी दौलत कैसे इकट्ठी कर सकती थी? आसान है। उसने अच्छे शेयरों में नियमित मासिक निवेश करके दीर्घकालीन निवेश पाइपलाइन बनाई और इसे समय के साथ चक्रवृद्धि होने दिया।



"मार्गरेट को शेयरों में मज़ा आता था," उनके ब्रोकर बॉब वोलान्स्के ने कहा। "पहली बार जब मैं उनसे मिला, तो उन्होंने मेरी डेस्क पर तीन काग़ज़ फेंककर कहा था, 'मैं इन कुत्तों के साथ क्या करूँ?' वे उन शेयरों के बारे में बोल रही थीं, जो अच्छे नहीं चल रहे थे।"

अगले 20 साल तक मार्गरेट का पोर्टफ़ोलियो फलता-फूलता रहा। इसमें ब्लू चिप शेयरों, करमुक्त बॉन्ड और युटिलिटी स्टॉक्स का संग्रह शामिल था, जो मृत्यु तक उनके पास रहा। उन्होंने अपने किसी भी निवेश को शायद ही कभी छुआ, लेकिन वह अपनी रिटायरमेंट पाइपलाइन को साल दर साल बनाने में जुटी रहीं।

छोटे त्याग, बड़े परिणाम

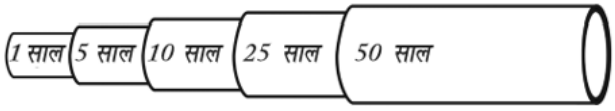
अब अगर आप यह सोच रहे हों कि मार्गरेट उन पाई-पाई बचाने वाली कुआँरी महिलाओं जैसी थीं, जो कूपन काटती हैं और उपयोग किए हुए टीबैग बचाती हैं, तो आप ग़लत सोच रहे हैं। वह प्रायः सहेलियों के साथ बाहर खाना खाने जाती थीं। नई बुइक चलाती थीं। और प्रायः लंबी छुट्टियों का आनंद लेने के लिए विमान से यूरोप जाती रहती थीं।

इस महिला ने ख़ुद को जीवन के आनंदों से वंचित नहीं किया। लेकिन उन्होंने ख़र्च में अनुशासन और संयम का परिचय दिया।

उसने हर महीने बचत की, हर महीने निवेश किया - रिटायरमेंट के बाद भी।

देखिए, मार्गरेट दीर्घकालीन पाइपलाइन निर्माता का आदर्श उदाहरण हैं। उन्होंने 20 की उम्र के बाद ही बचत और निवेश शुरू कर दिया था। और वह 100 साल की उम्र में अपनी मृत्यु तक यही करती रहीं (जैसा आप आगे दिए अध्यायों में सीखेंगे, पाइपलाइनें समय के साथ बड़ी और ज़्यादा बड़ी होती जाती हैं)।

अपनी पाइपलाइनों को बढ़ाएँ



पाब्लो की तरह पाइपलाइन निर्माताओं को पहले कुछ दिनों, महीनों या वर्षों में अपने प्रयासों के ज़्यादा फल नहीं दिखते हैं। लेकिन समय के साथ निरंतर और अनुशासित प्रयास छोटे-छोटे योगदानों को भारी लाभ में बदल सकते हैं।

पाइपलाइनें तब भी पानी लाती रहती हैं, जब बाल्टियाँ सूख जाती हैं

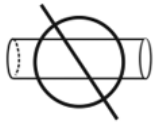
अब आप मेरी बात का मतलब समझ गए होंगे, जब मैंने पाइपलाइन की शक्ति के बारे में बात की थी? डेरिल स्ट्रॉबेरी बरसों तक एक बड़ी बाल्टी ढोते रहे। लेकिन आज उसके पास दिखाने के लिए क्या है? कुछ नहीं, सिर्फ़ कैंसल्ड चेकों के बक्से!

स्ट्रॉबेरी के पास पाइपलाइन बनाने के लिए 20 साल थे। अगर उसने अपनी सिर्फ़ 10 प्रतिशत आमदनी बचाई होती और शेयर बाजार में निवेश करके पाइपलाइन बना ली होती, तो आज

उसके पास 20 मिलियन डॉलर और 100 मिलियन डॉलर के बीच की जीवन की डोर होती।

लेकिन उसने ऐसा नहीं किया।

चूका हुआ अवसर

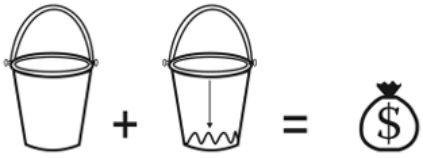


कोई पाइपलाइन नहीं, मतलब कोई अतिरिक्त आमदनी नहीं

स्ट्रॉबेरी यह मानकर चल रहा था कि उसकी बड़ी बाल्टी कभी नहीं सूखेगी। यह बहुत बड़ा मुग़ालता था। ग़लत धारणा थी। बाल्टियाँ ख़ुदबख़ुद नहीं भरती हैं, चाहे वे कितनी ही बड़ी क्यों न हों। इसीलिए बाल्टी ढोने वाले को इसे दोबारा भरने के लिए नदी तक जाना होता है। जब वह ढोना छोड़ देता है - रिटायरमेंट की वजह से... या बीमारी... या चोट... या दीर्घकालीन थकान की वजह से - तो बाल्टी सूखने लगती है।

दूसरी ओर, पाइपलाइनें बाल्टियों के सूखने के लंबे समय बाद भी मुनाफ़ा देती रहती हैं। यह नियम बड़ी बाल्टी ढोने वालों के लिए भी उतना ही सच है, जितना कि छोटी बाल्टी ढोने वालों के लिए है। जैसा मैंने कहा है, बाल्टी का आकार महत्त्वपूर्ण नहीं होता है। बड़ी बाल्टी वाले लोगों में ज़्यादा ख़र्च करने की प्रवृत्ति होती है। वित्तीय स्वतंत्रता की कुंजी यह है कि पाइपलाइन निर्माता की मानसिकता अपनाएँ - और फिर अपनी पाइपलाइन योजना पर काम करें!

बड़ी बाल्टी का मॉडल



बड़ी बाल्टी *बड़े ख़र्च* *छोटी संपत्तियाँ*

बाल्टी जितनी ज़्यादा छोटी होती है, पाइपलाइन की जरूरत उतनी ही ज़्यादा होती

ढेर सारे पैसे कमाना वित्तीय स्वतंत्रता की गारंटी नहीं है। यह सिर्फ़ पाइपलाइनों से ही संभव है। अगर आप पाइपलाइन रणनीति नहीं अपनाते हैं, तो आपकी बाल्टी अंततः सूख जाएगी!

मैंने आपको डेरिल स्ट्रॉबेरी की कहानी एक बिंदु को अतिरंजित करने के लिए बताई है - देखिए, अगर डेरिल स्ट्रॉबेरी की इतनी बड़ी बाल्टी सूख सकती है, तो आपकी बाल्टी का क्या होगा?

इस बारे में सोचें। स्ट्रॉबेरी एक वेतन से दूसरे वेतन तक जीता था।

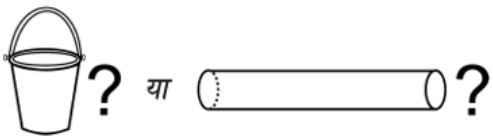
आपकी स्थिति कैसी है?

स्ट्रॉबेरी ने इस तरह काम किया था, मानो उसके बाल्टी ढोने वाले दिन कभी ख़त्म नहीं होंगे।

आपकी स्थिति कैसी है?

स्ट्रॉबेरी ने मूर्खता से पैसा ख़र्च किया और समय बरबाद किया, जबकि वह इसका समझदारी से इस्तेमाल करके जीवन की डोर बना सकता था।

आपकी स्थिति कैसी है?



निश्चित रूप से स्ट्रॉबेरी ने कुछ बुरे विकल्प चुने, जिनकी वजह से उसके बहुत सारे पैसे बरबाद हुए। लेकिन उसका सबसे बुरा वित्तीय चुनाव यह था कि उसने कभी पाइपलाइन बनाने की कोशिश नहीं की। यह अक्षम्य है। वह सोच क्या रहा था?

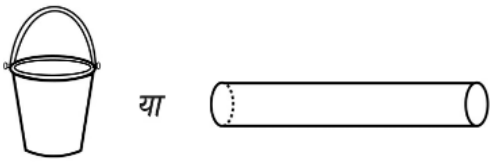
दूसरी ओर, मार्गरिट ओ'डॉनेल जब बाल्टी ढो रही थी, तब उसने समझदारी से पाइपलाइनें बना लीं। जब उसके बाल्टी ढोने वाले दिन ख़त्म हुए, तब भी उसकी पाइपलाइनें काम करती रहीं और पैसा बहकर उसके पास आता रहा।

अब चुनने की आपकी बारी है

अब मैं आपसे पूछता हूँ, आप किसके जैसी आर्थिक स्थिति चाहेंगे - डेरिल स्ट्रॉबेरी की? या मार्गरिट ओ'डॉनेल की? अगर जवाब मार्गरिट ओ'डॉनेल है, तो आपको तुरंत ही अपनी पाइपलाइनें बनाना शुरू करने की ज़रूरत है।

पाइपलाइनें जीवन की डोर इसलिए हैं, क्योंकि वे लगातार, ख़ुदबख़ुद काम करती रहती हैं। उन्हें समय-समय पर देखभाल की ज़रूरत हो सकती है। और मरम्मत की। शायद दोबारा बनाने की भी। लेकिन पाइपलाइनें साल दर साल आपको मुनाफ़ा देती रहती हैं।

आपका विकल्प



"संयोग नहीं, बल्कि आपके विकल्पों से आपकी क़िस्मत तय होती है।"

डेरिल स्ट्रॉबेरी और मार्गरिट ओ'डॉनेल के पास एक विकल्प था। डेरिल स्ट्रॉबेरी ने बाल्टियों को चुना। मार्गरिट ओ'डॉनेल ने पाइपलाइनों को चुना।

उन्होंने अपने विकल्प चुन लिए।

अब विकल्प चुनने की आपकी बारी है।

अध्याय चार

लीवरेज : पाइपलाइन के पीछे की शक्ति

एक बार जब पाइपलाइन पूरी हो गई,
तो पाब्लो को बाल्टियाँ ढोकर पानी लाने की
कोई ज़रूरत नहीं रह गई। पानी बहता रहता था,
चाहे वह काम करे या न करे। यह तब भी बहता था,
जब वह खाना खाता था। यह तब भी बहता था,
जब वह सोता था। यह वीकएंड पर भी बहता रहता था,
जब वह खेलता था। गाँव में जितना ज़्यादा पानी
बहकर आता था, उतना ही ज़्यादा पैसा बहकर पाब्लो
की जेब में आ जाता था!

- *द पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन* से

लीवरेज एक ज़बर्दस्त अवधारणा है - सभ्यता को बदलने वाली अवधारणा।

वास्तव में, लीवरेज के बिना इस समय यह पुस्तक अपने हाथों में नहीं होती।

मुझे अपनी बात स्पष्ट करने दें।

1440 में योहानस गुटेनबर्ग नामक एक युवा जर्मन उद्यमी ने वाइन प्रेस को विश्व की पहली वाणिज्यिक प्रिंटिंग प्रेस में बदल दिया। उन्होंने *गुटेनबर्ग बाइबल* की 180 प्रतियाँ छापीं और कुछ ही दिनों में वे सभी बिक गईं।

गुटेनबर्ग की प्रिंटिंग प्रेस तुरंत सफल हो गई। कुछ ही दशकों में पूरे यूरोप में प्रिंटिंग प्रेसें कुकुरमुत्तों की तरह उग आईं। सोलहवीं शताब्दी के मध्य तक यूरोप में अस्सी लाख पुस्तकें छप चुकी थीं, जो पिछले हज़ारों सालों में प्रकाशित पुस्तकों से दस गुना ज़्यादा संख्या थीं।

बाल्टी ढोने वालों की पुस्तकें बनाम पाइपलाइन निर्माताओं की पुस्तकें

गुटेनबर्ग प्रेस ने बाल्टियाँ ढोने वालों की पुस्तकों के पैरेडाइम को तोड़ दिया। गुटेनबर्ग की प्रिंटिंग प्रेस के आने से पहले लेखक और मठवासी पुस्तकों की हाथ से नक़ल करते थे। हाथ से लिखकर पुस्तक तैयार करने में एक या कई साल लग सकते थे। इसके अलावा, वे इतनी महँगी होती थीं कि सिर्फ़ राजघराने ही उन्हें ख़रीद सकते थे।

गुटेनबर्ग ने इस सबको बदल दिया। प्रिंटिंग प्रेस में प्रिंटर जब एक बार मूवेबल टाइप सेट कर देता था... तो इसके बाद वह आसानी से हज़ारों हूबहू प्रतियाँ छाप सकता था। प्रिंटिंग प्रेस ने

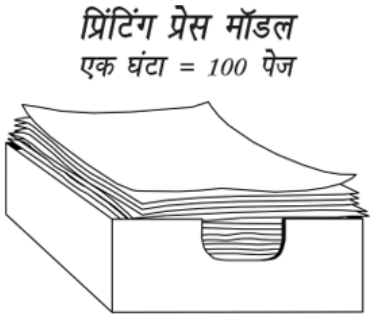
प्रिंटर के समय और धन की लीवरेजिंग करके उसकी उत्पादकता को बहुत ज़्यादा बढ़ा दिया।

बाल्टी ढोने वालों के पुस्तकों के मॉडल में प्रयास और परिणाम के बीच एक-एक का अनुपात होता है। एक घंटे के प्रयास से एक घंटे का परिणाम उत्पन्न होता है। अगर किसी लेखक को हाथ से एक पेज नक़ल करने में एक दिन लगता है, तो 100 पेज की पुस्तक लिखने में उसे 100 दिन लगेंगे।

प्रिंटिंग प्रेस का आगमन - पाइपलाइन बनाने वाला मॉडल। आइए, मान लेते हैं कि 16वीं सदी के प्रिंटर को एक पेज की टाइपसेटिंग करने में एक दिन लगता है, तो दिन ख़त्म होने तक वह केवल एक प्रिंटर्स प्रूफ़ कॉपी ही तैयार कर सकता है।

हाथ से पुस्तकों का मॉडल

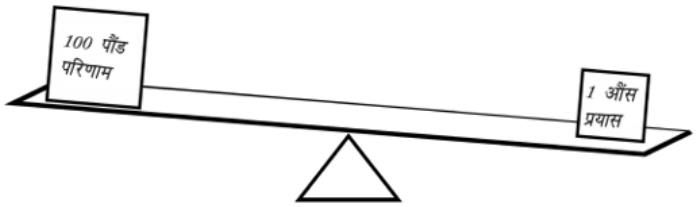
लेकिन ज़रा देखें कि दूसरे दिन क्या हुआ : प्रिंटर काम पर आया और उसने 100 प्रतियाँ छाप दीं! दूसरे शब्दों में, प्रिंटर दो ही दिनों में इतना उत्पादन कर सकता है, जिसमें लेखक को 100 दिन का समय लग जाता। यही लीवरेज की शक्ति है!



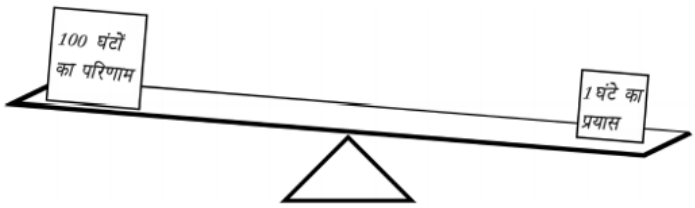
पाइपलाइन निर्माता मॉडल में प्रयास और परिणाम का आपसी अनुपात अब 1 पर 1 का नहीं रह जाता है। जब हम लीवरेज का इस्तेमाल करते हैं, तो प्रयास उतना ही रहता है, लेकिन परिणाम 100 गुना ज़्यादा हो सकता है... 1,000 गुना भी... या मिलियनों गुना भी।

दो प्रकार का लीवरेज : समय और धन

लीवरेज का मूल शब्द - लीवर - एक पुराने फ़्रांसीसी शब्द से आया है, जिसका मतलब है "ज़्यादा हल्का बनाना," जो लीवरेज की शक्ति का सही वर्णन है। लीवर का उपयोग करके किसी बड़े बोझ को इतना हल्का बनाया जा सकता है कि कोई बच्चा भी इसे आसानी से हिला सकता है।

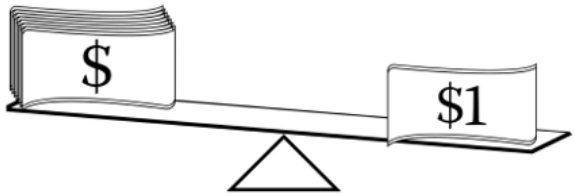


जब हम समय और धन के क्षेत्र में लीवरेज के सिद्धांत का इस्तेमाल करते हैं, तो यही चीज होती है - परिणाम कई गुना बढ़ जाते हैं।



मिसाल के तौर पर, समय की लीवरेजिंग के प्रकरण में एक घंटे के प्रयास का परिणाम 100 घंटों का उत्पादन हो सकता है। एक सप्ताह के काम का परिणाम एक साल का उत्पादन हो सकता है।

पैसे की लीवरेजिंग के प्रकरण में हर निवेशित डॉलर समय के साथ चक्रवृद्धि हो सकता है और अंततः शुरुआती निवेश से कई गुना हो सकता है।



100 डॉलर का परिणाम *1 डॉलर का निवेश*

लीवरेज के आदर्श उदाहरण

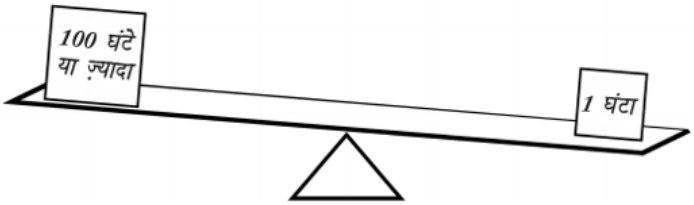
प्रिंटिंग प्रेस इस बात का उदाहरण है कि लोग अपने समय, धन और प्रयासों की लीवरेजिंग कैसे कर सकते हैं। लीवरेज पैसे की एक इकाई के बदले समय की एक इकाई के समीकरण को तोड़ देता है। लीवरेज लोगों को ज़्यादा मेहनत के बजाय ज़्यादा चतुराई से

काम करने की अनुमति देता है। यही हर पाइपलाइन के पीछे की शक्ति है।

समय की लीवरेजिंग : समय की लीवरेजिंग का आदर्श उदाहरण कर्मचारियों को नियुक्त करना है। आइए मान लेते हैं कि आप एक रेस्तराँ खोलना चाहते हैं। आपके लिए यह संभव नहीं है कि आप मेज़बान... वेटर... शेफ़... बर्तन धोने वाले... और बुककीपर के रूप में काम करें और इसके बावजूद एक लाभदायक व्यवसाय चलाएँ। आप एक समय में सिर्फ़ एक ही जगह रह सकते हैं, इसलिए आप निश्चित काम करने के लिए लोगों को नौकरी पर रखते हैं।

यदि आप अपने 10 लोगों के स्टाफ़ को प्रति घंटे औसतन 10 डॉलर देते हैं, तो आप प्रति घंटे 100 डॉलर वेतन में दे रहे हैं। यदि आपका रेस्तराँ प्रति घंटे औसतन 1,000 डॉलर कमाता है, तो ख़र्च निकालने के बाद सारा पैसा आपकी जेब में जाता है।

किसी छोटे व्यवसाय में समय की लीवरेजिंग

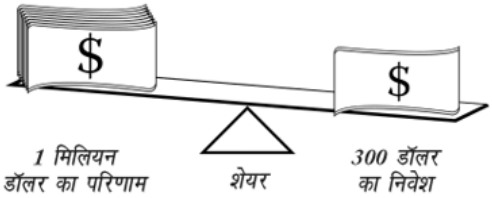


पैसे की लीवरेजिंग करना : पैसे की लीवरेजिंग का आदर्श उदाहरण शेयर बाज़ार में निवेश करना है। निस्संदेह आपने वॉरेन बफ़े के बारे में सुना होगा। वे वॉल स्ट्रीट की एक जीवित किंवदंती हैं और संसार के दूसरे या तीसरे सबसे अमीर आदमी हैं। उन्होंने अपनी दौलत पुरातनपंथी तरीक़े से बनाई है - उन्होंने दूसरे लोगों के पैसे की लीवरेजिंग की और इस प्रक्रिया में ख़ुद को तथा अपने निवेशकों को अमीर बना दिया।

कितने अमीर? इसकी जाँच कर लें। यदि आप 1965 में बफ़े की कंपनी बर्कशायर हैथवे के शेयरों में 10,000 डॉलर का निवेश करते और इसे साल दर साल बढ़ने देते, तो 1998 तक आपके निवेश का मूल्य - अपने दिल को सँभालें - 51 मिलियन डॉलर होता! वाह! आप इस पाइपलाइन के मालिक बनना कितना ज़्यादा पसंद करते?

पैंतीस साल पहले बर्कशायर हैथवे का एक शेयर सिर्फ़ 19 डॉलर में मिलता था। 1998 के अंत तक वह एक शेयर 70,000 डॉलर में मिलता है। जिसका मतलब है कि आप अगर 1965 में 300 डॉलर का निवेश करते, तो आज आप 1 मिलियन डॉलर के मालिक होते! अविश्वसनीय!

बर्कशायर हैथवे में डॉलर की लीवरेजिंग



पाइपलाइनें बनाने लायक़ हैं

अब क्या आप लीवरेज की शक्ति को समझ गए हैं? बर्कशायर हैथवे का शेयर इस बात का जीता-जागता प्रमाण है कि लीवरेज की बदौलत प्रयास के अनुपात में बहुत भारी परिणाम मिलते हैं!

इस बारे में सोचें - 1965 में 300 डॉलर इकट्ठे करने में कितना प्रयास करना पड़ता? दो या तीन दिन का काम... ज़्यादा से ज़्यादा शायद एक सप्ताह का काम। ज़रा कल्पना करें - एक बार 300 डॉलर का निवेश करने के बाद आपको कोई काम नहीं करना पड़ता, क्योंकि आपकी पाइपलाइन पहले ही बन चुकी थी।

आपको बस कभी-कभार अख़बार में शेयर के भाव देखने का काम ज़रूर करना था।

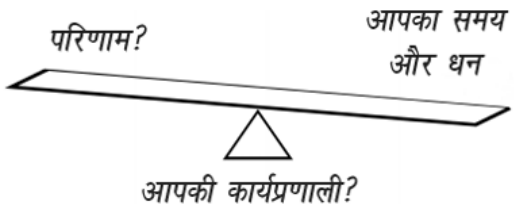
ख़ुद से पूछें - क्या यह बेहतरीन नहीं होता, अगर आप अँगुली उठाए बिना भी 300 डॉलर को 1 मिलियन डॉलर में बदल सकते?

क्या आप देख सकते हैं कि लीवरेज का समझदारी भरा इस्तेमाल किस तरह थोड़े से पैसे या थोड़े से समय को हज़ार गुना बढ़ा सकता है?

क्या ऐसी प्रणाली खोजने में समझदारी नज़र नहीं आती, जिसके ज़रिये आप 1 डॉलर को 100 डॉलर में बदल सकते?... या एक घंटे को 100 घंटों में?

क्या यह बेहतरीन नहीं रहेगा कि आप एक बार काम करें और बाक़ी का काम लीवरेज को करने दें!

दोस्तों, अगर आप लीवरेज के लाभों का आनंद लेना चाहते हैं, तो आपको भी वह करने की ज़रूरत है कि पाब्लो और वॉरेन बफ़े जैसे पाइपलाइन निर्माताओं ने किया - अपने समय और धन की लीवरेजिंग करने की प्रणाली आज ही खोजें... और *आने वाले कल में एक बड़े पुरस्कार का आनंद लें!*



अध्याय पाँच

पैसे का लीवरेज : पाम बीच पाइपलाइन

"ज़रा सोचो," पाब्लो ने आगे कहा,
"हम उन पाइपलाइनों से
गुज़रने वाले एक गैलन पानी के बदले में थोड़े पैसे ले
सकते हैं।
पाइपलाइनों से जितना ज़्यादा पानी बहेगा,
हमारी जेब में भी उतना ही ज़्यादा पैसा बहकर आ
जाएगा।
मैंने जो पाइपलाइन बनाई है, वह सपने का अंत नहीं
है।
यह तो सिर्फ़ शुरुआत है!"

- *द पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन से*

एक कहानी है कि चीन का एक प्राचीन सम्राट "शतरंज" नामक एक नए खेल से प्रेम करने लगा। सम्राट ने शतरंज ईजाद करने वाले को पुरस्कार देने का निर्णय

लिया। उसने आविष्कारक को शाही महल में तलब किया और अदालत के सामने घोषणा की कि आविष्कारक की एक इच्छा पूरी की जाएगी।

"मैं सम्मानित हूँ, महामहिम," आविष्कारक विनम्रता से बुदबुदाया। "मेरी इच्छा यह है कि आप मुझे चावल का एक दाना दे दें।"

"बस चावल का एक दाना?" हैरान सम्राट ने पूछा।

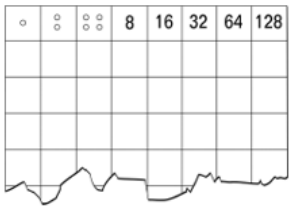
"देखिए, शतरंज की बिसात के पहले चौखाने के लिए सिर्फ़ एक दाना," आविष्कारक ने कहा। "फिर दूसरे चौखाने के लिए उसे दोगुना करके दो दाने कर दें... तीसरे चौखाने के लिए चार दाने... और तब तक, जब तक कि चावल का अकेला दाना शतरंज की बिसात के सभी चौखानों में दोगुना हो जाए। बस मेरी इतनी ही इच्छा है।"

सम्राट बहुत ख़ुश हुआ। "मुझे इतने सस्ते में इतना अद्भुत खेल मिल रहा है। मेरे पूर्वज आज मुझे देखकर मुस्करा रहे होंगे।"

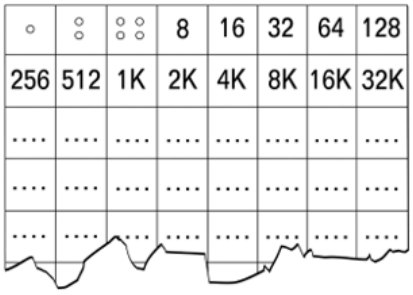
"मंजूर है!" सम्राट चिल्लाया। "शतरंज की बिसात बिछाओ और यहाँ मौजूद हर व्यक्ति को हमारे अनुबंध का गवाह बनने दो।"

पूरा दरबार शतरंज की बिसात के चारों ओर इकट्ठा हो गया। रसोई का सेवक चावल का आधा किलो का थैला लेकर आया और इसे आविष्कारक को थमा दिया। आविष्कारक बैग को खोलते समय मुस्कराया।

आविष्कारक ने सेवक से कहा, "मेरा सुझाव है कि आप किचन जाकर थोड़ा ज़्यादा बड़ा थैला लाएँ।" यह सुनकर पूरा दरबार ज़ोर-ज़ोर से हँसने लगा। सबको लगा कि वह मज़ाक़ कर रहा था। इसके बाद आविष्कारक बोर्ड पर चावल के दाने रखने लगा और दानों की संख्या दोगुनी करता गया :



देखने वाले हँसे और एक दूसरे को टहोका लगाया, जब आठ चौखानों की पहली क़तार भरी गई... 1... 2... 4... 8... 16... 32... 64... 128 दाने। लेकिन खी-खी जल्दी ही दूसरी क़तार के बीच तक ऊह-आह में बदल गई, क्योंकि चावल के छोटे ढेर जल्दी ही दोगुने होकर छोटे थैलों में बदल गए... जो दोगुने होकर चावल के मध्यम आकार के थैले हो गए... जो दोगुने होकर चावल के बड़े थैले बन गए।



दूसरी कतार के अंत तक सम्राट समझ गया कि उससे बहुत बड़ी ग़लती हो गई है। आविष्कारक को देने वाले कुल दानों की संख्या 32,768 हो गई थी - *जबकि अभी 48 चौखाने बचे हुए थे!*

सम्राट ने इस प्रक्रिया को बंद कर दिया और देश के सबसे समझदार गणितज्ञों को बुलाया। उन्होंने अपने अबैकस का

सहारा लिया और स्लेट बोर्ड पर फटाफट निशान बनाए। काफ़ी माथापच्ची के बाद गणितज्ञ इस निष्कर्ष पर पहुँचे :

अगर चावल का एक दाना 64 चौखानों वाली शतरंज की बिसात के हर चौखाने पर दोगुना होता है, तो आख़िरी चौखाने में कुल *18 मिलियन ट्रिलियन चावल के दाने होंगे - जो संसार में उपलब्ध कुल चावल का दस गुना है!*

सम्राट ने यह काम रोककर आविष्कारक के सामने एक ऐसा प्रस्ताव रखा, जिससे वह इनकार नहीं कर सकता था - अगर आविष्कारक सम्राट को उसके वादे से मुक्त कर देता है, तो आविष्कारक को देहात में एक जायदाद दे दी जाएगी, जिसमें सैकड़ों एकड़ उपजाऊ चावल के खेत थे। आविष्कारक ख़ुशी-ख़ुशी मान गया। हर किसी ने आविष्कारक के नाम पर जाम पिया और उसकी बुद्धिमत्ता तथा चतुराई की सराहना की। फिर वह ख़ुशी-ख़ुशी अपनी जायदाद में ठाठ से रहने चला गया तथा कई, कई साल तक सुखपूर्वक जिया।

दोगुना करने की अवधारणा : संसार का आठवाँ चमत्कार

सम्राट और आविष्कारक की कहानी हमें बताती है कि दोगुना करने की अवधारणा में कितनी शक्ति होती है। यह अवधारणा तब से मौजूद है, जब से पहले बैंक ने किसी जमापूँजी पर पहले दौलतमंद व्यापारी को ब्याज दिया था। इसलिए यह अवधारणा समय के इम्तहान में खरी उतरी है और साबित हो चुकी है।

आविष्कारक और सम्राट के गणितज्ञ संभवतः पहले लोग थे, जिन्होंने डुप्लीकेशन यानी दोगुना करने की शक्ति को पहचाना, लेकिन वे निश्चित रूप से ऐसा करने वाले आख़िरी लोग नहीं थे। सदियों बाद अल्बर्ट आइंस्टाइन नामक एक और मशहूर गणितज्ञ ने

डुप्लीकेशन या “चक्रवृद्धि” की ज़बर्दस्त शक्ति को पहचाना और इसे “संसार का आठवाँ चमत्कार” कहा।

दोगुने की अवधारणा दौलत निर्माण की उत्तम आधारशिला है। मैं इसे “पाम बीच पाइपलाइन” कहता हूँ। यह नाम फ़्लोरिडा की वैभवशाली जगह का है, जहाँ संसार के सैकड़ों सबसे अमीर वारिस अटलांटिक महासागर के निकट की जायदादों के स्वामी हैं।

पाम बीच में अमीर लोगों को पैसे की ख़ातिर काम नहीं करना पड़ता। *वे पैसे से अपनी ख़ातिर काम कराते हैं!* कैसे? वे विरासत में मिली भारी दौलत का निवेश पाइपलाइनों में कर देते हैं, जो हर साल भारी मुनाफ़ा देती रहती हैं, चाहे निवेशक काम करे या न करे।

पाम बीच पाइपलाइनों को दोगुने की अवधारणा से ईंधन मिलता है। इसका मतलब है कि ख़ुशक़िस्मत वारिस विलासी जीवनशैली का आनंद ले सकते हैं... और इसके बावजूद ज़्यादा अमीर बन सकते हैं! यानी केक खाओ भी और अपने पास रखो भी।

72 का नियम : अमीरों का नियम

अमीर लोग ज़्यादा अमीर कैसे बनते हैं, यह समझने के लिए “72 के नियम” पर नज़र डालें। यह दौलत बनाने वाली विलक्षण अवधारणा है, जिसे विश्व के शीर्ष निवेश ब्रोकर अपने अमीर ग्राहकों को सिखाते हैं। 72 का नियम यह हिसाब लगाने का आसान फ़ॉर्मूला है कि कोई निवेश कितने सालों में दोगुना होगा। यह इस तरह काम करता है।

दोगुना करने की अवधारणा
या 72 का नियम

1. अपने निवेश पर वार्षिक ब्याज दर का पता लगाएँ।
2. 72 में से ब्याज दर को विभाजित करें।
3. परिणाम से आपको पता चल जाएगा कि आपका निवेश कितने सालों में दोगुना होगा।

मिसाल के तौर पर, आइए मान लेते हैं कि एक वारिस किसी स्टॉक में 1,00,000 डॉलर का निवेश करता है, जो प्रति वर्ष 10 प्रतिशत मुनाफ़ा देता है। यहाँ 72 के नियम का उदाहरण देखें :

72 के नियम का उदाहरण

क़दम 1 : 1,00,000 डॉलर का मूल निवेश

क़दम 2 : 10 प्रतिशत वार्षिक प्रतिफल।

क़दम 3 : 72 में 10 का भाग = 7.2 वर्ष।

प्रतिफल : 1,00,000 डॉलर 7.2 वर्षों में 2,00,000 डॉलर बन जाएँगे।

यदि वारिस मुनाफ़े या मूल धन को ख़र्च नहीं करता है, तो 1,00,000 का मूल निवेश 7.2 वर्षों में दोगुना होकर 2,00,000 डॉलर हो जाएगा... 14.4 वर्षों में 4,00,000 डॉलर.... 21.6 वर्षों में 8,00,000 डॉलर... और 28.8 वर्षों में 1.6 मिलियन डॉलर... आदि। जैसा आप देख सकते हैं, पैसे को जितने ज़्यादा समय तक चक्रवृद्धि होने दिया जाता है, पाइपलाइन का आकार उतना ही ज़्यादा बड़ा होता जाता है।

चक्रवृद्धि की शक्ति की लीवरेजिंग करके जो लोग विरासत में मिलियन डॉलर की संपत्ति पाते हैं, वे शाही ढंग से जी सकते हैं और अपने बच्चों के लिए उससे भी ज़्यादा संपत्ति छोड़ सकते हैं।

चक्रवृद्धि का जादू ही वह कारण है, जिसकी बदौलत केनेडी... ड्यूपॉन्ट... फ़ायरस्टोन... फ़ोर्ड... रॉकेफ़ेलर... और गेटी नामक हज़ारों वारिस जीवन भर विलासिता में जिएँगे, फिर भी उनकी दौलत कभी नहीं सूखेगी। वास्तव में, उनकी बाल्टी कभी नहीं सूखती है, क्योंकि पाइपलाइन दशकों तक लगातार काम करती रहती है या जैसा यूरोप में रॉथ्सचाइल्ड वारिसों के मामले में है, दो सदियों से ज़्यादा समय से।

संतान और पैसा

सौभाग्य से, पैसे की लीवरेजिंग वाली पाइपलाइनें केवल अमीर लोगों के लिए सुरक्षित नहीं हैं। सामान्य लोग भी दोगुने की अवधारणा का लाभ ले सकते हैं, जैसा हम मार्गरेट ओ'डॉनेल के उदाहरण से जानते हैं - कम वेतन वाली स्कूल टीचर, जिन्होंने शेयर बाजार में अपने पैसे की लीवरेजिंग करके कई मिलियन डॉलर जमा कर लिए थे।

तो, सामान्य लोग अपने पैसों की लीवरेजिंग करके दीर्घकालीन पाइपलाइन कैसे बना सकते हैं?

इस प्रश्न का जवाब देने का सबसे अच्छा तरीक़ा आपको माइकल जे. सर्ल्स की *किड्स ऐंड मनी* नामक शक्तिशाली छोटी पुस्तक के बारे में बताना है। वास्तव में, इस पुस्तक को *पीपल ऐंड मनी* शीर्षक दिया जा सकता है, क्योंकि सर्ल्स के बताए सिद्धांत बच्चों और बुज़ुर्गों दोनों पर लागू होते हैं।

वॉल स्ट्रीट के पूर्व ब्रोकर सर्ल्स चार संतानों के पिता हैं। वह सलाह देते हैं कि बच्चों को ज़्यादा ज़िम्मेदारी से पैसे का प्रबंधन करना सिखाने के लिए एक आसान सिस्टम पर चलना चाहिए।

वे यह सुझाव देते हैं कि अभिभावक प्लास्टिक के तीन जार लें। वे पहले जार पर "ख़र्च करें और दान दें" लेबल लगाएँ, दूसरे जार पर "बचाएँ" लिखें और तीसरे जार पर "निवेश करें" लिखें। जब माता-पिता अपने बच्चों को सप्ताह के लिए उनका जेब ख़र्च दें, तो वे पैसे को तीन जारों में बराबर-बराबर बाँट दें।

संतान और पैसे की प्रणाली

ख़र्च करें और दान दें *बचाएँ* *निवेश करें*

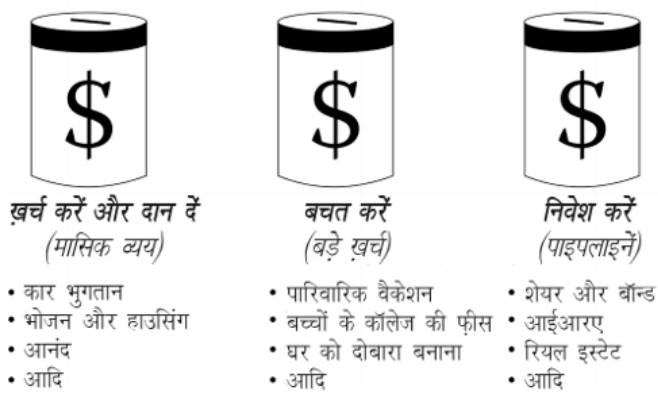
"ख़र्च करें और दान दें" जार तुरंत ख़र्च के लिए है - बबल गम, बेसबॉल कार्ड आदि। यही वह पैसा है, जो दान और परोपकार के लिए इस्तेमाल किया जाता है।

"बचत करें" जार ज़्यादा बड़ी चीज़ों पर ख़र्च करने के लिए होता है, जैसे नई सीडी या वीडियो गेम।

"निवेश करें" जार पहले दो जारों से अलग होता है, क्योंकि यह ख़र्च करने के लिए नहीं होता। कभी भी। सल्र्स इस जार के बारे में कहते हैं,"... सबसे अहम घटक, क्योंकि अगर हम किसी बुरे दिन के लिए कुछ नहीं बचाएँगे, तो क़र्ज़ का जोखिम हमारे सिर के ऊपर हमेशा मँडराता रहेगा।"

जो वयस्क दीर्घकालीन निवेश पाइपलाइनें बनाने के बारे में गंभीर हैं, उन्हें तीन जार के सिस्टम के अनुसार अपने पैसों का प्रबंधन शुरू करना चाहिए। लेकिन उन्हें अपना पैसा जार में रखने के बजाय बैंक और ब्रोकरेज ख़ातों में रखना चाहिए।

वयस्क और पैसे का सिस्टम

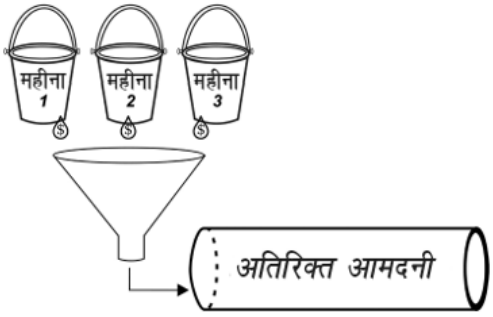


सबसे पहले ख़ुद को भुगतान करें!

अमीर लोगों की तरह अपने पैसे की लीवरेजिंग करने की कुंजी का एक आसान उपाय है। हर महीने सबसे पहले नियम से निवेश ख़ातों में पैसे डालकर "ख़ुद को पैसे दें" - और फिर उस पैसे को चक्रवृद्धि होने के लिए छोड़ दें।

अपनी निवेश पाइपलाइन में पैसे डालने का सबसे अच्छा तरीक़ा यह है कि हर महीने अपनी आमदनी की बाल्टी में से थोड़ा पैसा निकालें और इसे अपनी पाइपलाइनों में जमा कर दें।

दीर्घकालीन पाइपलाइन बनाना



सामान्य लोग किस तरह मिलियनेअर बनते हैं

बड़ी बुरी बात थी कि हम अमीर अभिभावक चुनने में सक्षम नहीं थे - अगर ऐसा होता, तो हमें "अनिवार्य बचत योजनाओं" और वेतन की स्वचालित कटौतियों की चिंता नहीं करनी पड़ती।

लेकिन सच तो यह है कि अमेरिका के बहुसंख्यक मिलियनेअरों को दौलत विरासत में नहीं मिली थी। आँकड़े बताते हैं कि पाँच में से चार मिलियनेअरों को 10,000 डॉलर से ज़्यादा की विरासत नसीब नहीं हुई थी। मिलियनेअर बनने के लिए उन्होंने तो बस रॉकेफ़ेलर और केनेडी की निवेश रणनीतियों की नक़ल की थी।

संक्षेप में कहा जाए, स्व-निर्मित मिलियनेअरों ने अपनी पाम बीच पाइपलाइनें बनाने के लिए अपने पैसे की लीवरेजिंग की! कैसे? "तीन जार के तंत्र" का इस्तेमाल करके! वे अपनी पूरी आमदनी ख़र्च करने के बजाय उसका एक बड़ा हिस्सा "निवेश जार" में अलग रख देते हैं और इसे साल दर साल चक्रवृद्धि होने देते हैं।

आम तौर पर मिलियनेअर अपनी सकल आमदनी का 15 से 20 प्रतिशत हिस्सा बचाते हैं। वे इसे समझदारी से संपत्ति बनाने वाली पाइपलाइनों में निवेश करते हैं, जैसे स्टॉक, बॉन्ड, व्यवसाय, किराए की जायदाद, कमर्शियल रियल इस्टेट, पेंशन फ़ंड आदि।

इसीलिए ज़्यादातर मिलियनेअर 50-60 की उम्र तक मिलियन डॉलर की लकीर नहीं छू पाते हैं - चक्रवृद्धि को तेज़ रफ़्तार पकड़ने में दशकों लग सकते हैं। 10,000 डॉलर 10 प्रतिशत मुनाफ़े पर सात साल बाद दोगुने होकर 20,000 डॉलर हो जाते हैं... लेकिन 50 साल में ये सात बार दोगुने होंगे और लगभग 1.3 मिलियन डॉलर बन जाएँगे!

चक्रवृद्धि की शक्ति

10,000 डॉलर 10 प्रतिशत ब्याज पर

Year 1	7	14	21	28	35	42	49
$10,000	20 K	40 K	80 K	160 K	320 K	640 K	1.3 M

अगर आपके पास पैसे नहीं हैं, तो आपको लीवरेजिंग करने के लिए क्या करना होगा?

क्या मिलियनेअर बनना बेहतरीन नहीं होगा?

आप जानते हैं, आप बन सकते हैं। और ऐसा करने के लिए आपकी लॉटरी लगने की ज़रूरत नहीं है।

मिलियनेअर क्लब कभी बहुत ख़ासमख़ास हुआ करता था। आपको सही परिवार में पैदा होना होता था। सही स्कूलों में जाना होता था।

अब ये शर्तें नहीं रह गई हैं। आज सामान्य लोग भी मिलियनेअर्स क्लब में शामिल हो सकते हैं। यह हर व्यक्ति के लिए खुला है, जिसमें इतना अनुशासन है कि वह अपनी आमदनी का एक नियमित हिस्सा निवेश करे और समय के साथ इसे चक्रवृद्धि होने दे।

लेकिन आइए सच का सामना करते हैं - हर व्यक्ति अपनी रिटायरमेंट पाइपलाइन बनाने में 40-50 साल तक धैर्य नहीं रख सकता है। और रातांरात पाम बीच पाइपलाइन बनाने के लिए हर एक के पास पैसा भी नहीं होता है।

क्या यह बेहतरीन नहीं रहेगा, अगर कोई 5 साल की पाइपलाइन योजना हो, जिससे सामान्य लोग ज़्यादा पैसों का निवेश किए बिना निरंतर अतिरिक्त आमदनी हासिल कर सकें?

देखिए, 5 साल की पाइपलाइन योजना भी मौजूद है। सबसे अच्छी बात, यह पाइपलाइन बनाने के लिए आपको बहुत सारे पैसों की ज़रूरत नहीं है। क्योंकि अपने पैसों की लीवरेजिंग करने के बजाय... *आप अपने समय की लीवरेजिंग करते हैं!*

अध्याय छह

समय का लीवरेज : लोगों की पाइपलाइन

जब ब्रूनो शाम को और वीकएंड में
अपने जालीदार झूले में लेटा रहता था,
तब पाब्लो अपनी पाइपलाइन खोदता रहता था।
पहले कुछ महीनों में तो पाब्लो की मेहनत का कोई फल
नहीं दिख रहा था। काम मुश्किल था - ब्रूनो के काम से
भी ज़्यादा मुश्किल, क्योंकि पाब्लो शाम को और
वीकएंड में भी काम कर रहा था।
लेकिन पाब्लो ख़ुद को बार-बार याद दिलाता रहा
कि कल के सपने आज के त्याग से ही साकार होते हैं।
हर दिन वह ख़ुदाई करता रहा, एक बार में एक इंच।

- द पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन से

एक पुरानी अपलाशियन अभिव्यक्ति है, जो पैसे के लीवरेज और समय के लीवरेज के फ़र्क़ का सार बताती है। यह इस तरह है :

> *बलूत के किसी विशाल पेड़ के ऊपर पहुँचने के दो तरीक़े हैं। आप इसके बीज पर बैठ जाते हैं और इसके पेड़ बनने का इंतज़ार करते हैं। या फिर आप इस पेड़ पर चढ़ सकते हैं।*

जब लोग पाइपलाइन बनाने के लिए दशकों तक अपने पैसे की लीवरेजिंग करते हैं, तो वे बीज पर बैठकर इंतज़ार करने का विकल्प चुन रहे हैं। मैं इसे "50 साल की पाइपलाइन योजना" कहता हूँ। चक्रवृद्धि इसी का नाम है - धैर्यपूर्वक इंतज़ार करना, जब आपका पैसा वर्षों तक बार-बार दोगुना होता रहे।

इस बारे में कोई संदेह नहीं है कि 50 साल की पाइपलाइन योजना कारगर है। याद रखें कि मार्गरिट ओ'डॉनेल की पाइपलाइन ने उसे कम वेतन वाली टीचर से मल्टी-मिलियनेअर बना दिया?!!!

मार्गरिट ओ'डॉनेल की तरह ही मैं भी दीर्घकालीन पाइपलाइन बनाने में बहुत विश्वास रखता हूँ। इतने बरसों में मैंने "पाम बीच पाइपलाइनें" बनाने में अपनी आमदनी के एक हिस्से की लीवरेजिंग की है, जिनमें पेंशन फ़ंड से... शेयर बाज़ार से... आईआरए से... रियल इस्टेट तक हर चीज़ है। इसे विविधिकरण कहा जाता है। इसे जीवन की डोर बनाना भी कहा जाता है।

50 साल की पाइपलाइन योजना

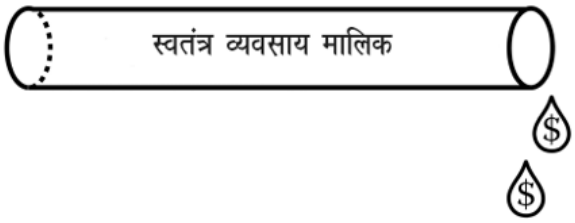
- सीडी और टी-बिल्स
- पेंशन फ़ंड
- शेयर और बॉन्ड
- आपका घर
- सोशल सिक्युरिटी
- 401 (के)
- आईआरए
- रियल इस्टेट

लेकिन मैं बलूत के वृक्ष पर चढ़ने में भी बहुत विश्वास रखता हूँ!

मैं बलूत के पेड़ों पर चढ़ने को "5 साल की पाइपलाइन योजना" कहता हूँ। इससे वही लक्ष्य हासिल होता है, जो 50 साल की पाइपलाइन योजना से होता है - वित्तीय स्वतंत्रता और सुरक्षा। *लेकिन इसमें केवल 10 फ़ीसदी समय लगता है।*

इसीलिए मैंने कुछ तेज़ी से विकास कर रहे व्यवसाय बनाने में समय, धन और प्रयास लगाया है। पेड़ के शिखर पर पहुँचने के लिए 50 साल इंतज़ार करने के बजाय मैं ऐसा व्यवसाय बना सकता हूँ, जो मुझे दो से पाँच साल में ही वहाँ पहुँचा देता है।

5 साल की पाइपलाइन योजना



समय खेल के मैदान को समान कर देता है

समय की लीवरेजिंग की सुंदरता यह है कि हम सभी को समय की समान मात्रा दी गई है। इसका मतलब है कि समय अमीर लोगों और औसत आमदनी कमाने वालों के खेल के मैदान को समान कर देता है। चाहे आप डोनाल्ड ट्रम्प हों... या डोनाल्ड ट्रक ड्राइवर... हर एक को हर दिन समय की समान मात्रा दी गई है।

इसीलिए मैं समय की लीवरेजिंग को "जनता की पाइपलाइन" कहता हूँ। समय हर एक को समान मात्रा में मिलता है, चाहे वे अमीर हों या ग़रीब... पुरुष हों या स्त्री... अश्वेत हों या श्वेत... कॉलेज शिक्षित हों या हाई स्कूल में पढ़ाई अधूरी छोड़ने

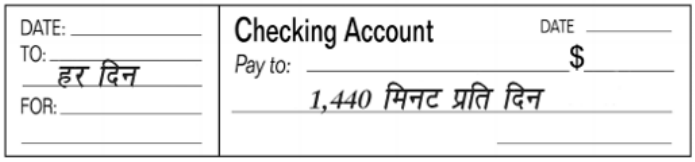
वाले... युवा हों या वृद्ध। आप यह बात पैसे के बारे में नहीं कह सकते, है ना?

इसके बारे में इस तरह से सोचें। क्या यह बेहतरीन नहीं रहेगा, अगर हर दिन की शुरुआत में आपके और हर दूसरे व्यक्ति के पास व्यक्तिगत बैंक ख़ाते में 1,440 डॉलर हों? पैसा आपका और सिर्फ़ आपका होगा। कोई दूसरा आपको नहीं बता सकता कि आपको इसके साथ क्या करना है। आप इसे ख़र्च कर सकते हैं... इसका निवेश कर सकते हैं... इसे उड़ा सकते हैं... इसे जला सकते हैं... इसका दान दे सकते हैं... इसकी लीवरेजिंग कर सकते हैं... या इसे बरबाद कर सकते हैं, यह जानते हुए कि अगली सुबह जब आप जागेंगे, तो आपके ख़ाते में एक बार फिर से 1,440 डॉलर होंगे। अगर हर व्यक्ति हर दिन की शुरुआत 1,440 डॉलर से कर सके, तो संसार ज़्यादा बेहतर और न्यायपूर्ण हो जाएगा, है ना?

लेकिन जैसा हम सभी अच्छी तरह जानते हैं, ऐसा नहीं होता है। पैसों के मामले में जीवन न्यायपूर्ण नहीं है। कुछ लोग अपने मुँह में चाँदी का चम्मच लेकर पैदा होते हैं। कुछ प्लास्टिक का चम्मच लेकर। जबकि कुछ के पास तो अपने ख़ुद के अँगूठे के अलावा कुछ नहीं होता। न्यायपूर्ण? शायद नहीं। लेकिन जैसा एक गीत में कहा गया है, "यही जीवन है।"

हम हर दिन 1,440 डॉलर के बैंक ख़ाते से शुरू नहीं करते हैं - यह तो पक्की बात है। जहाँ तक समय का सवाल है - यह एक अलग मसला है। *हम सभी के पास हर दिन की शुरुआत में समय के ख़ाते में 1,440 मिनट होते हैं* (एक दिन में 24 घंटे और हर घंटे में 60 मिनट)।

चूँकि हम सभी को समय की समान मात्रा मिलती है, इसलिए जो लोग वेतन से वेतन तक जीते हैं और जो लोग वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र होते हैं, उनमें फ़र्क़ बस इतना होता है कि वे अपने 1,440 मिनट का कैसे इस्तेमाल करते हैं!



आप जितना सोचते हैं, आपके पास उससे ज़्यादा समय है

कुछ लोग अपनी पाइपलाइनें बनाने में टालमटोल करते रहते हैं, क्योंकि "हाल-फ़िलहाल यह मेरे लिए बुरा समय है।" जानते हैं - हाल-फ़िलहाल हर एक के लिए बुरा समय है! हम सभी तनावग्रस्त हैं। हम सभी व्यस्त हैं। हम सभी अपना दामन बचाने में लगे हैं और अप्रत्याशित आपातकालीन स्थितियों से जूझ रहे हैं। इन बुरे समयों के लिए एक शब्द है।

इसे जीवन कहा जाता है।

कुछ लोग एक्स, वाय या ज़ेड करने के लिए "आदर्श समय" का इंतज़ार करने में अपना पूरा जीवन बरबाद कर देते हैं। देखिए, वे इंतज़ार करते-करते मर जाएँगे, क्योंकि आदर्श समय जैसी कोई चीज़ नहीं होती। अगर कोई आपसे कहे कि अगर आप साल में हर दिन दो घंटे तक एक कोने में बैठकर बुनाई करें और इसके बदले में वह आपको 1 मिलियन डॉलर देगा, तो आप बुनाई करने के लिए समय निकाल ही लेंगे, है ना?

इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ेगा कि खेलते समय आपके बेटे के हाथ में फ़्रैक्चर हो गया या आपकी कार ऑफ़िस के बाद चालू नहीं हुई। 1 मिलियन डॉलर गँवाने के बजाय आप बुनाई करने के लिए दो घंटे का समय निकाल लेंगे, चाहे समय आदर्श हो या न हो।

हास्यकार आर्ट बुकवाल्ड ने इसे इस तरह कहा है : *"चाहे यह सबसे अच्छा समय हो या सबसे बुरा समय हो, यह इकलौता समय है जो हमें मिला है।"*

अफ़सोस की बात यह है कि ज़्यादातर लोग समय का महत्त्व नहीं समझते हैं, ख़ास तौर पर समय की छोटी मात्राओं का। हम मिनटों और घंटों के बजाय समय को दिनों, सप्ताहों और बरसों में मापने के आदी होते हैं। हम सोमवार से शुक्रवार तक 9 से 5 तक काम करते हैं। हम मासिक कैलेंडर के अनुसार अपने जीवन की योजना बनाते हैं। हम अपने जन्मदिन और सालगिरह साल में एक बार मनाते हैं।

लेकिन समय के बारे में अद्भुत चीज़ यह है कि हर दिन कुछ मिनट यहाँ और कुछ मिनट वहाँ मिलकर बहुत बड़े कालखंड बन सकते हैं! मिसाल के तौर पर, क्या आप जानते हैं कि सामान्य व्यक्ति अपने जीवनकाल में खाने में कितना समय ख़र्च करता है? आपका अंदाज़ा क्या है? एक साल? दो साल? जवाब है छह साल! क्या यह आश्चर्यजनक नहीं है? कुछ अन्य छोटे दैनिक काम है, जो मिलकर भारी कालखंड बन जाते हैं :

कुल समय? जो हम अपने जीवनकाल में छोटे दैनिक कामों में ख़र्च करते हैं

6 साल	खाना
5 साल	लाइन में इंतज़ार करना
4 साल	मकान साफ़ करना
3 साल	भोजन तैयार करना

2 साल	फ़ोन कॉल का जवाब देने की कोशिश करना
1 साल	गुम चीज़ों को खोजना
8 महीने	जंक मेल खोलना
6 महीने	लाल बत्ती पर रुकना

मेरी तालिका के अनुसार यह पूरे जीवन में लगभग 22 साल का समय है। इससे यह साबित होता है कि 15 मिनट यहाँ... आधा घंटा वहाँ... दो घंटे वहाँ... मिलकर बहुत बड़े कालखंड बन सकते हैं!

कुछ घंटे कुछ महीनों में बदल सकते हैं

ज़रा एक पल के लिए सोचें कि हम अपने जीवन में क्या हासिल कर सकते हैं, अगर हम हर शाम को दो घंटे और वीकएंड के दौरान कोई उद्देश्यपूर्ण चीज़ करने में समय लगाएँ, जैसे पाइपलाइन बनाना। अगर आप हर कामकाजी दिन में दो घंटे अलग रख दें - मान लेते हैं सुबह काम के पहले एक घंटा और शाम को एक घंटा - फिर शनिवार तथा रविवार को तीन और घंटे, तो आप अपनी एक सप्ताह की दिनचर्या में उत्पादक समय के सोलह घंटे जोड़ सकते हैं!

सोलह घंटे एक सप्ताह और साल में 50 सप्ताह के हिसाब से साल में कुल 800 अतिरिक्त घंटे... जिसका मतलब है आठ घंटे के 100 दिन... या पूरे साल में तीन महीने और 10 दिन के कामकाजी दिन। और हर साल उत्पादक समय के तीन अतिरिक्त महीने पाने के लिए आपने हर दिन केवल दो घंटे ही अलग रखे थे। आश्चर्यजनक है, है ना?

उत्पादक ख़ाली समय

(2 घंटे/दिन) x (5 दिन)	= 10 घंटे/सप्ताह
(3 घंटे/शनिवार और रविवार)	= 6 घंटे/सप्ताह
कुल अतिरिक्त समय : 16 घंटे/सप्ताह	

समय धन है

अब मैं आपको एक छोटा-सा रहस्य बताने जा रहा हूँ - ख़ाली समय का उत्पादकता से इस्तेमाल करना ही इस रहस्य की कुंजी है कि सफल लोगों के पास जीवन में ज़्यादा क्यों होता है, वे ज़्यादा क्यों करते हैं और उन्हें ज़्यादा क्यों हासिल होता है! क्या आप सोचते हैं कि बिल गेट्स हर शाम को 5 बजे घर लौटते हैं और सात घंटे तक टीवी देखते हैं, जैसा कि सामान्य अमेरिकी पुरुष करता है?

मुझे ऐसा नहीं लगता...

वॉल स्ट्रीट जरनल में हाल में छपा एक लेख बताता है कि उत्तर अमेरिका में शीर्ष 10 प्रतिशत आमदनी कमाने वाले लोग सप्ताह में औसतन 52 घंटे काम करते हैं, जबकि 10 प्रतिशत सबसे कम कमाने वाले लोग सप्ताह में केवल 45 घंटे काम करते हैं।

न सिर्फ़ शीर्ष 10 प्रतिशत आमदनी कमाने वाले ज़्यादा समय काम करते हैं - *बल्कि वे ज़्यादा चतुराई से भी काम करते हैं!* दूसरे शब्दों में, वे अपने समय की अदला-बदली डॉलरों से नहीं करते हैं। ऐसा नहीं हो सकता कि आप किसी कनवीनिएंस स्टोर में जाएँ और माइकल जॉर्डन को काउंटर के पीछे ग्राहकों को लॉटरी टिकट तथा बियर के क्वार्ट बेचते देखें। कामकाज के हर क्षेत्र में सफल लोग

अपने समय को महत्त्व देते हैं और वे अपने समय की लीवरेजिंग करने के हर अवसर की तलाश करते रहते हैं!

बरबाद मत करो, कमी मत रखो

लोग अक्सर मुझसे पूछते हैं कि जब इस समय सब कुछ अच्छा और सही चल रहा है, तो वे पाइपलाइन बनाने में समय और प्रयास क्यों लगाएँ। वे कहते हैं कि ऑफ़िस में मेहनत भरे दिन के बाद उन्हें आराम करने का पूरा हक़ है। वे सोफ़े पर पसरकर और सोने तक टीवी देखकर ख़ुद को पुरस्कार देते हैं।

वे मुझसे कहते हैं, "ज़िंदगी अच्छी तरह चल रही है। अच्छी नौकरी मिली है। बैंक में कुछ पैसे हैं। बच्चे स्कूल में अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं। ज़्यादा मेहनत करने की ज़रूरत नहीं है।"

मैं उनसे कहता हूँ कि जब चीज़ें बेहतरीन हो रही हैं, तभी अपनी पाइपलाइन बनाने का समय होता है। इससे बेहतर समय दूसरा नहीं होता। क्यों? क्योंकि जब परिस्थितियाँ बदलती हैं, तो हो सकता है कि तब तक बहुत ज़्यादा देर हो जाए!

फिर मैं उन्हें यह पुराना मज़ाक़ सुनाता हूँ : एक आदमी एक शानदार होटल की 30वीं मंज़िल पर खड़ा होकर मैनहैटन में सेंट्रल पार्क को देखना चाहता था। उसने शेड हटाए और नज़ारे का आनंद लेने के लिए खिड़की खोली। जब उसने खिड़की के बाहर झाँका, तो वह चौंक गया कि एक आदमी ऊपर से नीचे गिर रहा था और उसकी खिड़की के पास से नीचे जा रहा था।

उसने गिरते आदमी से पूछा, "कैसे हो?"

"अच्छी तरह से हूँ - *अब तक,*" जवाब मिला।

मुद्दे की बात यह है कि इस संसार में बहुत से बाल्टी ढोने वाले हैं, जो अच्छी तरह से हैं - *अब तक।* लेकिन वे इस मुक्त गिरने की अवस्था में हमेशा नहीं रह सकते। जब तक लोग डॉलर के बदले

समय की अदला-बदली करते हैं, तब तक उनके जीवन में कोई सुरक्षा जाल नहीं होता है। क्यों? क्योंकि जब वे बीमारी... या चोट... या छँटनी की वजह से समय नहीं दे पाएँगे, तो उनका वेतन रुक जाएगा।

बाल्टी ढोने वालों के लिए वेतन न मिलने का मतलब है कोई सुरक्षा नहीं!

वित्तीय सुरक्षा

कोई वेतन नहीं = कोई सुरक्षा नहीं

चींटी और तिलचट्टे की कहानी

जब मैं यह लिख रहा हूँ, तो उपभोक्ता आत्मविश्वास काफ़ी ऊपर है। बेरोज़गारी कम है। आमदनी बढ़ रही है। मकानों की बिक्री रिकॉर्ड स्तर पर है। कारें धड़ाधड़ बिक रही हैं। बहुत सारे लोग अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं - *अब तक।*

लेकिन हमें "अब तक" को "हमेशा" मानने की ग़लती के जाल में नहीं फँसना चाहिए। हर कोई जानता है कि जीवन चक्रों में चलता है। अर्थव्यवस्था भी। हाल-फ़िलहाल कारोबारी चक्र इसके शिखर के क़रीब है। आपका व्यक्तिगत जीवन चक्र भी उच्चतम शिखर पर हो सकता है।

लेकिन जो ऊपर जाता है, उसे नीचे आना ही होगा। और जब लोग नीचे आने लगते हैं, तो उनमें से कुछ लोग कुछ कठोर वास्तविकताओं से टकराएँगे : छँटनी। करियर में बदलाव। क्रेडिट

कार्ड क़र्ज़। आपातकालीन बीमारियाँ। बुज़ुर्ग अभिभावकों के लिए नर्सिंग होम केयर।

चतुर लोग समझते हैं कि उनके घोंसले में पंख लगाने का सबसे अच्छा समय तभी होता है, जब कारोबार तेज़ी पर हो। चतुर लोग मंदी शुरू होने के बाद नहीं, बल्कि उससे पहले ही सुरक्षा जाल बना लेते हैं! इसीलिए मैं लोगों से कहता हूँ कि उनकी पाइपलाइनें बनाने का सर्वश्रेष्ठ समय आज है, तब नहीं, जब अर्थव्यवस्था ढलान पर फिसलने लगे।

यह चींटी और तिलचट्टे के क़िस्से जैसा है। चींटी पाइपलाइन निर्माता थी। वह अपने गर्मी के दिनों के एक हिस्से में आने वाले जाड़े के लिए अनाज इकट्ठा करती थी। वह गर्मी में भी आनंद लेती थी। लेकिन वह इतनी समझदार थी कि अपनी पाइपलाइन बनाने में थोड़ा समय लगाती थी।

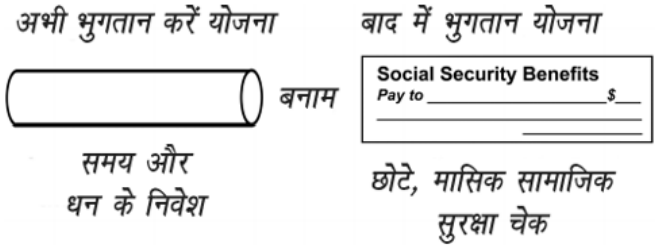
दूसरी तरफ़, तिलचट्टा बाल्टी ढोने वाला था। वह पैसे मिलते ही पूरा ख़र्च कर देता था और अपना सारा समय धूप में खेलने में बरबाद कर देता था। वह आने वाले जाड़े को नज़रअंदाज़ कर देता था। जब कँपकँपाने वाला जाड़ा आया, तो उसके पास कोई पाइपलाइन तैयार नहीं थी। और वह भूखों मर गया।

मुझे अभी भुगतान दो... या मुझे बाद में भुगतान दो!

क्या आपको मशहूर विज्ञापन का यह वाक्य याद है? *"मुझे अभी भुगतान दो... या मुझे बाद में भुगतान दो?"* यही बात पाइपलाइन बनाने के बारे में कही जा सकती है। आप आज पाइपलाइन बनाने में अपने थोड़े समय और धन का निवेश करके "अभी थोड़ा भुगतान" कर सकते हैं ... या फिर आप जब 60 और 70 के पार हो जाते हैं, तब एक छोटे सोशल सिक्युरिटी चेक पर ज़िंदा रहने की कोशिश करके "बाद में भुगतान कर" सकते हैं।

ज़रा सोचें - अगर आपकी पाइपलाइनें तैयार हैं, तो बाद में भुगतान करने के बजाय... *आपको बाद में इसका भुगतान मिलेगा!*

क्या विचार है!



समय का लीवरेज : लोगों की पाइपलाइन

याद रखें - समय खेल के मैदान को समान कर देता है!

हम सभी के पास लीवरेज करने के लिए धन की समान मात्रा नहीं होती है।

लेकिन हम सभी के पास समय की समान मात्रा होती है!

अपनी फ़ुरसत के थोड़े से समय की समझदारी से लीवरेजिंग करके आप एक ऐसी पाइपलाइन बना सकते हैं, जो बरसों तक पैसे देती रहेगी।

हम ख़ुशक़िस्मत हैं, जो एक ऐसे युग में रह रहे हैं, जब लगभग हर व्यक्ति पाइपलाइन बनाने के लिए अपने समय की लीवरेजिंग कर सकता है। मामला हमेशा ऐसा नहीं था।

20वीं सदी के मोड़ पर सिर्फ़ अमीर लोगों के पास अपने समय की लीवरेजिंग करने की विलासिता थी। 1890 में बहुसंख्यक लोग मज़दूर थे और हर दिन 10 घंटे काम करते थे। वे ज़िंदा रहने की कोशिश में इतने ज़्यादा व्यस्त थे कि लीवरेज के बारे में सोच भी नहीं सकते थे।

लेकिन आज ज़्यादातर लोगों के पास इतिहास के किसी भी समय की तुलना में ज़्यादा ख़ाली समय है। और समय सबको समान करने वाला बेहतरीन साधन है। समय छोटे लोगों को बड़े लोगों से प्रतिस्पर्धा करने में सक्षम बनाता है। अमीर लोगों को एक दिन में 48 घंटे नहीं मिलते हैं, न ही ग़रीब लोगों को 12 घंटे मिलते हैं। उन दोनों को समय की समान मात्रा मिलती है - एक दिन में 24 घंटे, एक सप्ताह में 7 दिन, एक साल में 365 दिन।

समय की लीवरेजिंग का इतिहास में सबसे महान साधन

आज पाइपलाइनें अमीरों की बपौती नहीं रह गई हैं। कोई भी थोड़े से समय... और बहुत सारी प्रेरणा के साथ... दो से पाँच साल में "जनता की पाइपलाइनें" बनाने के लिए अपने समय की लीवरेजिंग कर सकता है, जो बरसों तक बहेंगी - या शायद दशकों तक भी!

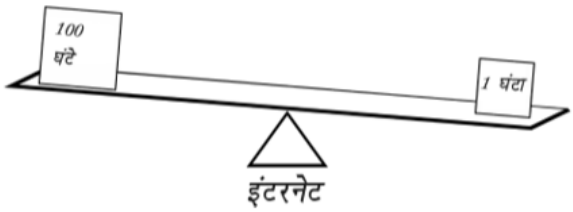
वास्तव में, समय की लीवरेजिंग का संसार के इतिहास में सबसे महान साधन हमारी अँगुलियों पर है - इसी वक़्त! समय की लीवरेजिंग के इस साधन ने इतने कम समय में इतने ज़्यादा मिलियनेअर उत्पन्न कर दिए हैं, जितना इतिहास में पहले कभी नहीं हुआ।

मैं इस अद्भुत साधन को "ई-पाइपलाइन" कहता हूँ और यह समय की लीवरेजिंग का परम साधन है। आप शायद ई-पाइपलाइन को एक अलग नाम से जानते हैं - एक ऐसा नाम जो समाचारपत्र की सुर्ख़ियों में रहता है और दिन में 24 घंटे टीवी स्क्रीन पर भी।

वह नाम?

इंटरनेट।

समय की लीवरेजिंग का इतिहास
का महानतम साधन



खंड 3

वास्तविक पाइपलाइन

अध्याय सात

ई-चक्रवृद्धि : वास्तविक पाइपलाइन

पाइपलाइन वाला पाब्लो अब
चमत्कारी पाब्लो के नाम से मशहूर हो गया।
नेताओं ने उसकी दूरदृष्टि की
प्रशंसा की और उससे मेयर का चुनाव लड़ने को
कहा।
लेकिन पाब्लो समझता था कि उसने जो किया था,
वह चमत्कार नहीं था। यह तो एक बड़े, बहुत बड़े
सपने का
सिर्फ़ पहला चरण था। देखिए, पाब्लो के पास ऐसी
योजनाएँ थीं,
जो उसके गाँव से बहुत, बहुत आगे तक जाती थीं।
पाब्लो की योजना पूरे संसार में
पाइपलाइनें बनाने की थी।

- द *पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन* से

अब तक हमने इस बारे में बात की है कि लोग निरंतर अतिरिक्त आमदनी की पाइपलाइनें बनाने के लिए अपने समय और धन की लीवरेजिंग कैसे कर सकते हैं।

प्रश्न यह है, *"नई अर्थव्यवस्था में सबसे शक्तिशाली और उत्पादक पाइपलाइन कौन सी है?"*

जवाब है इंटरनेट। यह एक क्रांतिकारी प्रौद्योगिकी है, जिसे मैं "नई अर्थव्यवस्था की ई-पाइपलाइन" कहता हूँ। दोस्तों, इंटरनेट उस तरीक़े को बदल रहा है, जिस तरह संसार जीता है, काम करता है और खेलता है। एक शब्द में, इंटरनेट ही भविष्य है - *और भविष्य अभी है!*

इस अध्याय में मैं आपको दिखाऊँगा कि आप निरंतर अतिरिक्त आमदनी की पाइपलाइन बनाने के लिए इतिहास के सबसे महान लीवरेजिंग साधन - इंटरनेट - *का लाभ कैसे ले सकते हैं, जिसे आप 50 साल के बजाय दो से पाँच साल में बना सकते हैं।*

इंटरनेट क्रांति अभी शुरू ही हो रही है

यह तो तय है कि इंटरनेट युग संसार में क्रांति कर रहा है।

जनरल इलेक्ट्रिक के सीईओ जैक वेल्च ने द *वॉल स्ट्रीट जरनल* को बताया कि इंटरनेट उनके जीवनकाल में व्यवसाय में होने वाला सबसे बड़ा परिवर्तन था - और वेल्च का जन्म 1936 में हुआ था!

इंटेल के चेयरमैन एंडी ग्रोव अपने आकलन में और भी ज़्यादा स्पष्ट थे : "पाँच साल में हर कंपनी इंटरनेट कंपनी होगी - वरना कंपनी ही नहीं होगी।"

यह तार से जुड़ा संसार है

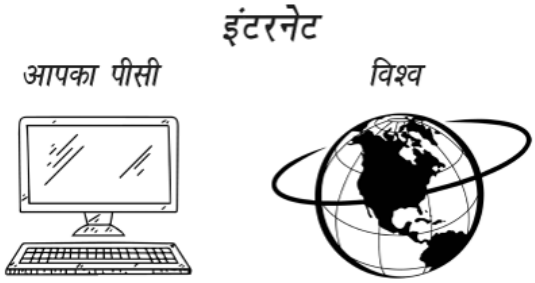
कौन सी चीज़ इंटरनेट पाइपलाइन को इतना शक्तिशाली बनाती है?

देखिए, एक पल के लिए सोचें कि इंटरनेट दरअसल क्या है - इसका अर्थ है पूरे संसार में लाखों लोग... जिनमें से प्रत्येक किसी कंप्यूटर या सेल फ़ोन के ज़रिये जुड़ा है... जिनमें से प्रत्येक 24/7ए 365 दिन एक-दूसरे से तुरंत संचार करने - या बेचने में - सक्षम है... स्थानीय टेलीफ़ोन कॉल के दाम पर।

यह विलक्षण है!

इंटरनेट प्रकाश की गति जितना तेज़ है... इसका उपयोग करने में पूरे दिन में केवल चंद डॉलर की लागत आती है... यह हमेशा चालू रहता है... इसके असीमित उपयोग हैं... और यह संसार को आपस में जोड़ता है। ओह - और ब्रुकलिन पुल को बनाने में जितना समय लगा था, उससे आधे समय में 100 मिलियन लोग वेब से जुड़ गए थे। 2003 तक एक अरब से ज़्यादा लोग ऑनलाइन हो गए... जिन्होंने ई-कॉमर्स के ज़रिये संभवतः 1 ट्रिलियन डॉलर के प्रॉडक्ट्स और सेवाएँ ख़रीदीं।

यह प्रचार नहीं है - यह तो वैश्विक क्रांति है!



1 अरब लोग ऑनलाइन
ई-कॉमर्स = 1 ट्रिलियन डॉलर+एक वर्ष

इंटरनेट के साथ समस्या

इंटरनेट सचमुच क्रांतिकारी है - लेकिन यह अभी आदर्श से दूर है।

वास्तव में, इंटरनेट के साथ एक समस्या है। एक बड़ी समस्या!

इंटरनेट की सबसे बड़ी शक्ति इसकी सबसे बड़ी कमज़ोरी भी है - इंटरनेट बहुत बड़ा है। बहुत भीड़ भरा। बहुत दुविधापूर्ण। बहुत प्रतिस्पर्धी। बहुत तकनीकी। आप कहाँ ख़रीदते हैं? आप कैसे ख़रीदते हैं? आप किस पर विश्वास करते हैं?

यह अभिभूत करने वाला है।

विशेषज्ञों के अनुसार, ई-कॉमर्स साइटें तीन मुख्य चुनौतियों का सामना कर रही हैं :

(1) उन्हें ज़्यादा लोगों के आने की ज़रूरत है।

(2) उन्हें ज़्यादा बिक्री की ज़रूरत है।

(3) उन्हें ज़्यादा रिपीट बिज़नेस की ज़रूरत है।

इंटरनेट को वफ़ादार ग्राहकों की ज़रूरत है

सारांश में कहें, तो ज़्यादातर ई-कॉमर्स साइटें ग्राहक के लिए - वफ़ादार ग्राहक के लिए - बेताब हैं। "वफ़ादार" ग्राहकों से मेरा मतलब है वे लोग, जिनके पास ज़िंदगी में सिर्फ़ एक बार के बजाय सप्ताह दर सप्ताह और महीने दर महीने किसी ई-कॉमर्स साइट से ख़रीदने का कारण हो।

हम इस बारे में बहुत बातें सुनते हैं कि वेबसाइट पर कितने "हिट" हुए। लेकिन हिट से आमदनी नहीं होती है। हिट तो वॉकिंग क्लब के सदस्यों जैसे होते हैं, जो हर सुबह स्थानीय शॉपिंग मॉल में मिलते हैं। वे मॉल का इस्तेमाल ख़रीदारी के लिए नहीं, बल्कि व्यायाम के लिए करते हैं। उनका शॉपिंग करने का कोई इरादा नहीं

होता। एक बार जब उनका टहलना पूरा हो जाता है, तो वे कूदकर अपनी कार में बैठते हैं और ख़रीदारी करने के लिए किसी दूसरी जगह चले जाते हैं!

इसी तरह, वेबसाइट पर हिट वैसे ही हैं, जैसे लोग इंटरनेट पर टहलने जा रहे हैं। हिट से आमदनी नहीं मिलती है। आमदनी तो बिक्री से मिलती है और सच्चाई यह है कि ज़्यादातर ई-कॉमर्स साइटें बिक्री के लिए बेताब हैं।

क्यों? क्योंकि ज़्यादातर साइटों पर ख़रीदारों को साप्ताहिक और मासिक ख़रीदारी करने के लिए कोई प्रोत्साहन नहीं मिलता है। इंटरनेट का उपयोग करने वालों की कोई वफ़ादारी इसलिए नहीं होती है, क्योंकि ज़्यादातर ई-कॉमर्स साइटों को दीर्घकालीन संबंध बनाने के बजाय सबसे कम भाव पर सामान या सेवा मुहैया करने की ज़्यादा चिंता रहती है!

इंटरनेट की सबसे बड़ी समस्या

संबंध बचाव के लिए आते हैं!

इंटरनेट युग में ग्राहक वफ़ादारी बनाने का रहस्य क्या है?

संबंध।

असली लोगों के साथ वास्तविक, ठोस, दीर्घकालीन संबंध स्थापित करना (जो “देखने” और “क्लिक करने” के प्रौद्योगिकी संबंधों के विपरीत है) ही वह उपाय है, जो पुरानी साइटों को सफल ई-कॉमर्स साइटों से अलग करेगा।

देखिए, इंटरनेट की प्रौद्योगिकी को व्यक्ति-से-व्यक्ति तक के संबंधों के गर्म स्पर्श की ज़रूरत है। जैसा जॉन नैसबिट ने 20 साल पहले कहा था, "हम जितने ज़्यादा हाई-टेक होते हैं, हमें उतने ही ज़्यादा हाई-टच की ज़रूरत होती है।" इसीलिए पहले से कहीं ज़्यादा, आज लोग डॉट कॉम और डिजिट्स के भावहीन परिवेश को संतुलित करने के लिए मानव स्पर्श की भावुकता चाहते हैं और उन्हें उसकी ज़रूरत होती है।

एक पल के लिए सोचें - आपने जो आख़िरी फ़िल्म देखी थी, क्या आपने उसे किसी वेबसाइट के बैनर एड देखकर चुना था? शंका है। ज़्यादा संभव यह है कि किसी मित्र या सहकर्मी ने उस फ़िल्म की अनुशंसा की थी। यही बात आपकी प्रिय वेबसाइटों के बारे में है - किसी आकर्षक टीवी विज्ञापन या घूमने वाले बैनर एड पर क्लिक करने के बजाय सबसे ज़्यादा संभव यह है कि उनकी सिफ़ारिश किसी ने की होगी, जिसे आप जानते थे और विश्वास करते थे।

सच तो यह है कि मौखिक अनुशंसाएँ हमेशा विज्ञापन का सबसे प्रभावी रूप रही हैं। यह आज ख़ास तौर पर सच है। देखिए, लोग लोगों के साथ व्यवहार करना पसंद करते हैं। लोग हाई-टच संबंधों पर विश्वास करते हैं और महत्त्व देते हैं। ऐसा नहीं है क्या? और संबंध इंटरनेट की सबसे बड़ी समस्या सुलझा देते हैं - वफ़ादार ग्राहकों की कमी।

यहीं पर आप आते हैं।

आप हर दिन मुफ़्त में दिन भर प्रॉडक्ट और सेवाओं की अनुशंसा करते हैं। और लोग आपकी अनुशंसाओं के आधार पर ख़रीदते हैं। अगर आपको इसके लिए पैसे मिलें, तो क्या यह बेहतरीन नहीं होगा?

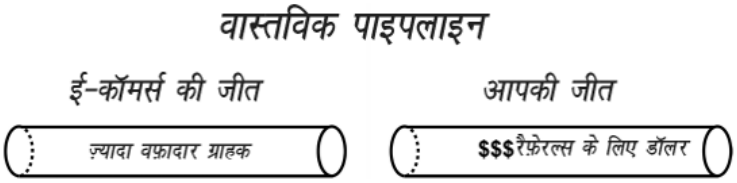
आप कर सकते हैं!

अपने समय और संबंधों की लीवरेजिंग करके आप संबंध-संचालित ई-कॉमर्स साइटों को वफ़ादार ग्राहक भेज सकते हैं... साथ ही अपने लिए निरंतर अतिरिक्त आमदनी की पाइपलाइन भी बना सकते हैं!

यह दोनों पक्षां को लड्डू मिलने जैसा है। ई-कॉमर्स साइट को ज़्यादा वफ़ादार ग्राहक मिलते हैं। और आपको उन प्रॉडक्ट्स और सेवाओं की अनुशंसा के लिए भुगतान मिलता है, जिनका आप इस्तेमाल करते हैं और आनंद लेते हैं।

मैं इसे वास्तविक पाइपलाइन (Ultimate Pipeline) कहता हूँ।

और यह बस दोहन करने का इंतज़ार कर रही है... आपके द्वारा!



आप बोलते हैं... वे प्रौद्योगिकी पर काम करते हैं

बुनियादी तौर पर वास्तविक पाइपलाइन इस तरह काम करती है : आप और स्थापित ई-बिज़नेस एफ़िलिएट साझेदारी करते हैं।

आपकी भूमिका "बात करना" है - आप लोगों को कंपनी की ई-कॉमर्स साइट तक मार्गदर्शन देते हैं। आपकी अनुशंसाओं के बदले में ई-व्यवसाय आपकी अनुशंसा पर ख़रीदे गए सारे प्रॉडक्ट्स पर कमीशन चुकाता है।

ई-कॉमर्स कंपनी की भूमिका "प्रौद्योगिकी" की है - वे वेबसाइट प्रदान करते हैं... ऑनलाइन ऑर्डर लेते हैं... प्रॉडक्ट भेजते हैं... क्रेडिट कार्ड प्रोसेस करते हैं... और अकाउंटिंग सँभालते हैं। रैफ़रल फ़ीस चुकाने के बदले में कंपनी को वफ़ादार ग्राहक मिलते हैं, जो साइट पर बार-बार लौटते हैं।

जैसा मैंने कहा था, यह दोनों पक्षों के लिए लाभदायक है कंपनी अपनी सबसे बड़ी समस्या को सुलझा लेती है - वफ़ादार ग्राहकों का अभाव। और आप निरंतर अतिरिक्त आमदनी की पाइपलाइन बना लेते हैं।

आप बोलते हैं। वे प्रौद्योगिकी पर काम करते हैं। यह सरल है - ज़बर्दस्त रूप से सरल!

वास्तविक पाइपलाइन के मामले में आपको किसी विशेष योग्यता की ज़रूरत नहीं है। आप वही करते हैं, जो आप हर दिन करते हैं - आप लोगों से बात करते हैं! आप लोगों को इंटरनेट के हुल्लड़ से बचाते हैं... और इसके लिए आपको पैसे मिलते हैं।

आप अपनी वास्तविक पाइपलाइन से कितने पैसे कमा सकते हैं? यह आप पर निर्भर करता है। इसकी कोई सीमा नहीं है! आपके रैफ़रल नेटवर्क में जितने ज़्यादा लोग रहते हैं, आपकी अतिरिक्त पाइपलाइन उतनी ही ज़्यादा बड़ी होती है। वास्तव में, यह असाधारण नहीं है कि लोग हज़ारों रैफ़रल्स से अतिरिक्त आमदनी पाएँ... यहाँ तक कि लाखों रैफ़रल्स से भी!

एक व्यक्ति लाखों लोगों को व्यक्तिगत रूप से प्रॉडक्ट्स की अनुशंसा कर सकता है? "यह असंभव है!" आप कह सकते हैं।

अगर आप चक्रवृद्धि के जादू का इस्तेमाल करते हैं, तो नहीं! जैसा आप जल्दी ही देखेंगे, आइंस्टाइन के पास चक्रवृद्धि को "संसार का आठवाँ चमत्कार" कहने के पीछे अच्छा कारण था।

ई-चक्रवृद्धि : वास्तविक पाइपलाइन

क्या आपको चीनी सम्राट और शतरंज के आविष्कारक के बारे में वह पुरानी कहानी याद है? आविष्कारक अपने भुगतान के बदले में चावल का एक दाना चाहता था, लेकिन वह चाहता था कि शतरंज की बिसात के प्रत्येक चौखाने पर इसे दोगुना कर दिया जाए। अंत में यह पूरे संसार में उपलब्ध चावल से दस गुना ज़्यादा हो गया! यह कहानी चक्रवृद्धि की आश्चर्यजनक शक्ति को बताती है, जिसे दोगुना करने की अवधारणा के रूप में भी जाना जाता है।

बस पल भर के लिए कल्पना करें कि क्या होगा, अगर आप चक्रवृद्धि की अवधारणा को लें... और इसे ई-कॉमर्स से मिला दें। परिणाम "ई-चक्रवृद्धि" होगा।

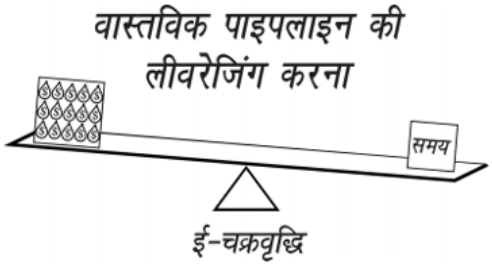
चक्रवृद्धि की शक्ति

∘	∘∘	∘∘∘	8	16	32	64	128
256	512	1K	2K	4K	8K	16K	32K
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....

ई-चक्रवृद्धि की संभावना के बारे में सोचें - चक्रवृद्धि का घातांकीय विकास... इंटरनेट की पहुँच और गति से जुड़ा। वाह!

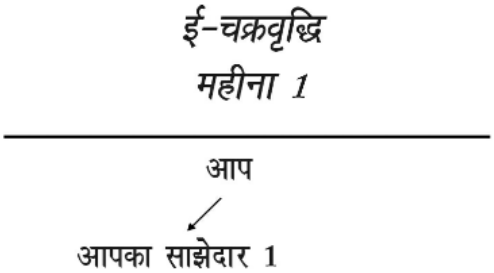
देखिए, इसीलिए मैं ई-चक्रवृद्धि को वास्तविक पाइपलाइन कहता हूँ - आपको अपने समय और संबंधों को इंटरनेट के ज़रिये चक्रवृद्धि करने के लिए पैसे मिलते हैं। ज़रा सोचें, ई-चक्रवृद्धि का इस्तेमाल करने पर आपको दौलत के निवेश के बिना ही पाम बीच पाइपलाइन के परिणाम मिल सकते हैं।

अपने पैसों की लीवरेजिंग के बजाय आप अपनी वास्तविक पाइपलाइन बनाने के लिए अपने समय और संबंधों की लीवरेजिंग करते हैं। अब यह पता लगाने का समय है कि कैसे :



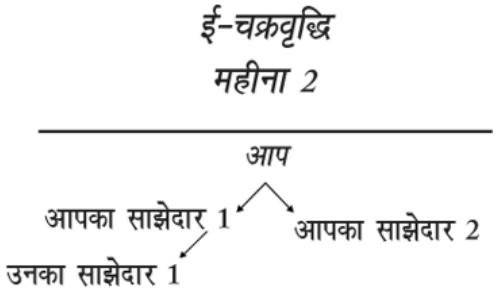
ई-चक्रवृद्धि गणित : (1+1) x 12 = धमाका!

क्या आप सोचते हैं कि आप अपने नए ई-चक्रवृद्धि व्यवसाय में शामिल होने के लिए हर महीने केवल एक व्यक्ति को खोज सकते हैं? केवल एक साझेदार, जिसकी ज़्यादा वित्तीय सुरक्षा... ज़्यादा स्वतंत्रता... ज़्यादा मान्यता... और ज़्यादा ख़ुशी में रुचि हो?... एक महीने में एक अच्छा व्यक्ति - आपको इतने की ही ज़रूरत है।



जब आप उस नए व्यक्ति के साथ साझेदारी करते हैं, तो आप उसके कोच बन जाते हैं। आप उसे सिखाते हैं कि वह अपने मित्रों तथा परिचितों के साथ एफ़िलिएट साझेदारी कैसे बनाए। साथ ही, आप दूसरे व्यक्ति के साथ साझेदारी करते हैं। इसलिए दूसरे

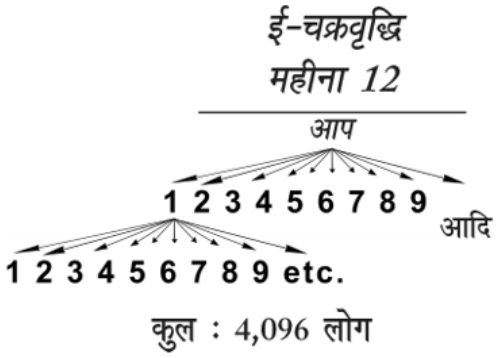
महीने के अंत तक आपके पास दो एफ़िलिएट साझेदार हो जाएँगे; इस दौरान आपका पहला साझेदार भी आपके एफ़िलिएट नेटवर्क में एक नए व्यक्ति को ले आया है।



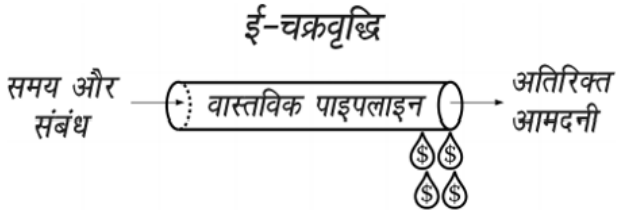
अब आपके पास चार लोगों का समूह है - आप और तीन अन्य। क्या यह सही नहीं है? (आप हर महीने ज़्यादा लोगों के साथ साझेदारी करके अपने ई-चक्रवृद्धि नेटवर्क को ज़्यादा तेज़ी से बना सकते हैं, लेकिन हम यह मान लेते हैं कि आपने धीमी और स्थिर गति का विकल्प चुना है।)

फिर आप प्रक्रिया को दोहराते रहते हैं। पहले साल के अंत तक आप व्यक्तिगत रूप से 12 लोगों के साथ साझेदारी करेंगे - हर महीने एक नया व्यक्ति। और आइए यह मान लेते हैं कि उनमें से प्रत्येक भी हर महीने एक नए व्यक्ति के साथ साझेदारी कर लेता है।

यहीं पर चक्रवृद्धि का जादू सामने आता है। 12 महीने के अंत तक आपका नेटवर्क चक्रवृद्धि होकर 4,096 एफ़िलिएटेड स्वतंत्र व्यवसाय मालिकों तक पहुँच सकता है।



अब सचमुच रोमांचक हिस्सा यह है - ई-कॉमर्स कंपनी आपको पूरे एफ़िलिएट नेटवर्क के सेल्स वॉल्यूम का निश्चित प्रतिशत भुगतान करता है। अगर हर महीने 4,000 लोग औसतन 100 डॉलर के प्रॉडक्ट भी ख़रीदें, तो कुल प्रॉडक्ट का वॉल्यूम 4,00,000 डॉलर होता है - एक ही महीने में! अगर आपका ई-व्यवसाय साझेदार आपको उस वॉल्यूम पर 1 से 3 प्रतिशत तक हिस्सा देता है, तो आपको एक महीने में 4,000 डॉलर से 12,000 डॉलर मिलेंगे!



अब क्या आप यह समझ गए हैं कि मैं ई-चक्रवृद्धि को वास्तविक पाइपलाइन क्यों कहता हूँ? यह चक्रवृद्धि के घातांकीय विकास को ई-कॉमर्स की सुविधा और पहुँच के साथ मिला देता है। न सिर्फ़ वास्तविक पाइपलाइन आपके मुनाफ़े को प्रवाहित करती रहती है, बल्कि पाब्लो की तरह आप अपने पैसे के बजाय

अपने समय की लीवरेजिंग करके अपनी पाइपलाइन को आगे भी बढ़ाते जाते हैं।

किसी विशेष योग्यता की ज़रूरत नहीं है

ई-चक्रवृद्धि की सुंदरता यह है कि आपको शुरुआत करने के लिए ढेर सारे पैसों की ज़रूरत नहीं होती। इसे बनाने में दशक नहीं, कुछ महीनों या कुछ सालों की ही ज़रूरत होती है। और आपको किसी विशेष योग्यता की ज़रूरत भी नहीं होती। आप तो बस वह करते हैं, जो आप हर दिन करते हैं - आप लोगों से बात करते हैं!

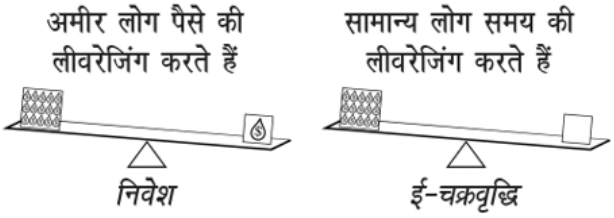
आप इंटरनेट की दुविधा और हुल्लड़ से बचने में लोगों की मदद करते हैं - और इसके लिए आपको पैसे मिलते हैं! अगर आप बात कर सकते हैं... और कर्सर रखकर क्लिक कर सकते हैं... तो आप वास्तविक पाइपलाइन बनाने के लिए अपने समय और अपने संबंधों की लीवरेजिंग कर सकते हैं।

वास्तविक पाइपलाइन में हम पाम बीच पाइपलाइन वाले लोगों से सीखते हैं - हम चक्रवृद्धि की अवधारणा की नक़ल करते हैं। लेकिन अपने पैसे की चक्रवृद्धि करने के बजाय हम अपने समय और संबंधों की चक्रवृद्धि करते हैं। फलस्वरूप हमें पैसों के बहुत कम निवेश में ही पाम बीच पाइपलाइन वाले परिणाम मिल सकते हैं - और समय के भी बहुत छोटे से हिस्से में!

इसीलिए संसार भर के लाखों औसत लोग वास्तविक पाइपलाइन बनाने में जुटे हुए हैं - वे उन्हीं लाभों का आनंद ले सकते हैं, जिनका आनंद अमीर लोग अपनी पाम बीच पाइपलाइनों के ज़रिये लेते हैं, लेकिन पैसों की लीवरेजिंग करने के बजाय वे अपने समय की लीवरेजिंग करते हैं। अपनी पाइपलाइन के लाभ पाने के लिए 50 साल तक इंतज़ार करने के बजाय वे चंद महीनों में ही लाभों का आनंद लेना शुरू कर सकते हैं!

इसमें दिमाग़ पर ज़ोर डालने की ज़रूरत नहीं है!

2 प्रकार का लीवरेज



नई सहस्राब्दि के लिए नया बिज़नेस मॉडल

बेस्टसेलर *लीडिंग द रिवॉल्यूशन* के लेखक गैरी हामेल कहते हैं कि उच्च प्रौद्योगिकी वाले संसार में "केवल वही कंपनियाँ नई अर्थव्यवस्था में समृद्ध होंगी, जो औद्योगिक क्रांतियाँ उत्पन्न करने में सक्षम हैं।" हामेल तर्क देते हैं कि आज कंपनियाँ प्रॉडक्ट और सेवाओं में ही प्रतिस्पर्धा नहीं करती हैं, बल्कि नवाचारी व्यवसायों के विचार सोचने की योग्यता में भी प्रतिस्पर्धा करती हैं।

वे आगे यह कहते हैं कि बेहतर व्यावसायिक अवधारणाएँ उत्पन्न करना कोई नई चीज़ नहीं है। हेनरी फ़ोर्ड की क्रांतिकारी अवधारणा एक ऐसी कार बनाना थी, जिसे हर कामकाजी आदमी ख़रीद सके। फ़ोर्ड ने हर व्यक्ति की आवश्यकताओं को पूरा करने वाली एक कार बनाई और ज़्यादा विविधता के आग्रहों पर प्रतिक्रिया दी - "आप मॉडल टी की कार किसी भी रंग में ले सकते हैं, बशर्ते यह काली हो।"

जनरल मोटर्स के अल्फ़्रेड स्लोन ने फ़ोर्ड की अवधारणा को बेहतर बनाया। वे समझते थे कि ग्राहक ही शहंशाह है। स्लोन ने ग्राहकों की व्यक्तिगत आवश्यकताओं तथा रुचियों को पूरा करने के तरीक़े खोजे। स्लोन का मशहूर नारा था "हर उद्देश्य और पर्स के हिसाब की कार।" स्लोन की बेहतर व्यावसायिक अवधारणा की

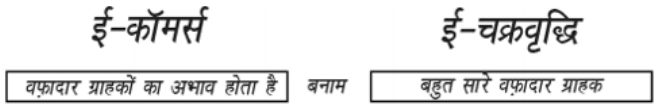
वजह से जीएम छलाँग लगाकर फ़ोर्ड से आगे निकल गई। आज जीएम संसार में सबसे ज़्यादा आमदनी करने वाली कंपनी है।

नया और बेहतर मॉडल

जीएम की तरह ई-चक्रवृद्धि मूल ई-कॉमर्स अवधारणा का सुधार है - नए ग्राहकों को आकर्षित करने और उनकी वफ़ादारी बढ़ाने का बेहतर तरीक़ा। ई-चक्रवृद्धि द *फ़ैमिली सर्कस* कार्टून की याद दिलाती है, जहाँ पाँच साल की डॉली अपने छोटे भाई को समझाती है कि तितलियाँ कहाँ से आती हैं :

वह कहती है, "तितलियाँ नई और बेहतर इल्लियाँ हैं।"

देखिए, ई-चक्रवृद्धि नया और बेहतर ई-कॉमर्स है। मौखिक मार्केटिंग... रैफ़ेरल फ़ीस और चक्रवृद्धि की शक्ति के बिना ई-कॉमर्स कभी अपने कोकून को तोड़कर बाहर नहीं निकल पाएगा।



लेकिन ई-चक्रवृद्धि ई-कॉमर्स को पंख उगाने और अपनी क्षमता तक पहुँचने का एक नया और बेहतर तरीक़ा प्रदान करता है। फलस्वरूप रैफ़ेरल आधारित इंटरनेट कंपनियाँ फल-फूल रही हैं, जबकि सैकड़ों डीप-डिस्काउंट ई-टेलर्स क़र्ज़ में डूबे हुए हैं।

लेकिन हर उद्देश्य और पर्स के लिए एक कार के बजाय ई-चक्रवृद्धि हर उद्देश्य और पर्स के लिए एक पाइपलाइन है।

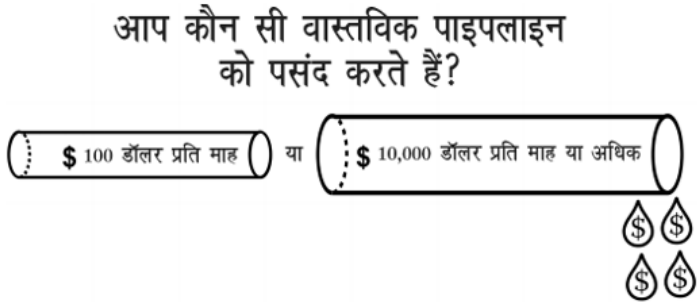
आपका उद्देश्य ज़्यादा अच्छे क्रिसमस का ख़र्च उठाने के लिए पर्याप्त पैसे कमाना हो सकता है। या आपका उद्देश्य किसी

घुटन भरी नौकरी से बचना और पूरे संसार में फैली हुई वास्तविक पाइपलाइन बनाना हो सकता है।

और आपका उद्देश्य महीने में कुछ अतिरिक्त डॉलर कमाना हो सकता है। या आपका उद्देश्य मल्टी-मिलियनेअर बनना हो सकता है।

ई-चक्रवृद्धि वास्तविक पाइपलाइन है।

आप इसे कितना बड़ा बनाते हैं, यह आप पर निर्भर करता है।



अध्याय आठ

आप 50 साल की योजना पसंद करते हैं या 5 साल की योजना?

लेकिन दुखद बात यह है
कि ज़्यादातर बाल्टी ढोने वाले जल्द ही
पाइपलाइन के विचार को ख़ारिज कर देते थे।
पाब्लो और ब्रूनो बार-बार एक जैसे बहाने सुनते थे।
इतने सारे लोगों में भविष्यदृष्टि का अभाव था,
यह देखकर पाब्लो और ब्रूनो दुखी हो जाते थे।

- द *पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन* से

यहाँ एक पुराना चुटकुला है, जो पाइपलाइनों के बारे में दो महत्त्वपूर्ण सबक़ सिखाता है :

जॉ नाम का एक आदमी अपनी नौकरी से नफ़रत करता रहा। वह बरसों तक वही कम वेतन वाली नौकरी करता रहा, लेकिन उसने अमीर बनकर रिटायर होने का संकल्प लिया था। इसलिए उसने पाई-पाई जोड़ी, हर सिक्का बचाया, जो

वह बचा सकता था और अपनी निवेश पाइपलाइन को ईंधन देने के लिए रात को तथा वीकएंड में एक दूसरी नौकरी भी की।

50 साल बाद उसका अनुशासन और त्याग रंग लाया। आख़िरकार, अब वह वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र हो गया था।

जॉ ने निर्णय लिया कि अब वह 70 साल का हो चुका है, इसलिए वह ज़िंदगी शान से जिएगा, उसने निर्णय लिया कि अब वह पूरे संसार में स्कूबा डाइविंग के आजीवन स्वप्न को पूरा करेगा। जॉ ने सबक़ों और गोताख़ोरी के उपकरणों पर मेहनत से कमाए हज़ारों डॉलर ख़र्च किए। वह फ़र्स्ट क्लास में विमान से हवाई गया, जहाँ रिट्ज़ कार्लटन में उसने एक सूट बुक कराया था।

अगले दिन वह हवाई के सबसे सुंदर रीफ़ पर गोता लगाने गया। उसका सपना आख़िरकार सच हो गया था। उसे गर्व का अहसास हुआ, जब उसने वे सारी महँगी चीज़ें पहनीं - ख़ास तौर पर बना वेट सूट... ख़ास तौर पर बने एल्युमीनियम ऑक्सीजन टैंक... जर्मन-इंजीनियरों द्वारा निर्मित अंडरवाटर कैमरे... नोट्स लिखने के लिए वाटरप्रूफ़ पेन और अंडरवाटर पैड। अब जॉ पूरी तरह तैयार था।

जब जॉ इंद्रधनुषी रंगों वाली कोरल रीफ़ की तरफ़ नीचे तैरा, तो उसने एक-एक पल का आनंद लिया। नीचे जाते समय उसने मोहक मछलियों के फ़ोटो लिए। यह पहला गोता हर वह चीज़ थी, जिसके बारे में उसने सपने देखे थे। उसने अपने नए शौक पर हज़ारों डॉलर ख़र्च किए थे, लेकिन उसे लग रहा था कि इस अनुभव से उसके पैसे वसूल हो गए थ।

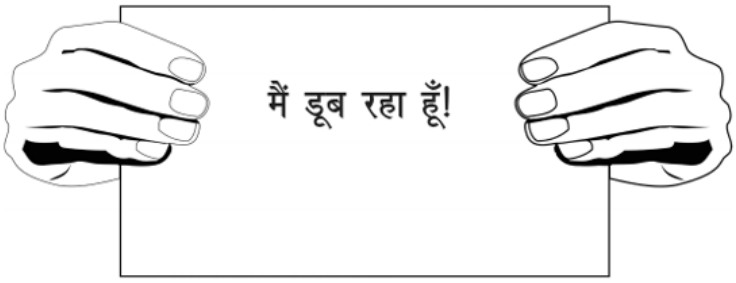
“यह इंतज़ार के लायक़ था,” जॉ ने ख़ुद से कहा। “यह आदर्श है!”

अचानक जॉ ने देखा कि एक आदमी उससे 10 फ़ुट नीचे तैर रहा था और वह केवल स्विमिंग ट्रंक पहने हुए था। जॉ ने तैश में

अपने नोटपैड पर एक संदेश लिखा। फिर वह उस आदमी के पास तक नीचे गया और उसका कंधा थपथपाया। जॉ ने मुँह बनाते हुए नोटपैड उस आदमी को थमा दिया, जिस पर यह संदेश लिखा था :

"मैंने स्कूबा डाइविंग उपकरणों पर हज़ारों डॉलर ख़र्च किए हैं और आप सिर्फ़ अपने तैराकी सूट में हैं। ऐसा कैसे?"

उस आदमी ने पैड को जकड़कर बदहवासी में लिखा, *"मैं डूब रहा हूँ!"*



बहुत सारे लोग डूब रहे हैं

इस चुटकुले से हम जो पहला सबक़ सीखते हैं, वह यह है कि चीज़ें हमेशा वैसी नहीं होतीं, जैसी वे दिखती हैं। जिम यह मान रहा था कि वह आदमी एक आरामदेह गोते का आनंद ले रहा है। लेकिन सच्चाई बिलकुल अलग थी - वह आदमी डूब रहा था!

पैसों के मामले में दिखावे धोखा दे सकते हैं। जो लोग रोलेक्स घड़ियाँ और डिज़ाइनर कपड़े पहनते हैं, वे वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र नज़र आते हैं - लेकिन उनमें से कई क़र्ज़ में डूब रहे हैं।

जब द *मिलियनेअर नेक्स्ट डोर* के लेखकों थॉमस जे. स्टैनली और विलियम डी. डैंको ने अपनी पुस्तक पर शोध शुरू किया, तो वे उन लोगों से बातचीत करना चाहते थे, जिनकी नेट वर्थ एक मिलियन डॉलर या इससे ज़्यादा थी। सबसे अमीर लोग सबसे

महँगे मकानों में रहते हैं, यह मानते हुए लेखकों ने पूरे अमेरिका के आलीशान इलाक़ों में रहने वाले लोगों का सर्वेक्षण किया।

लेकिन लेखकों को जल्दी ही पता चल गया कि बड़े घरों में रहने वाले और महँगी कारें चलाने वाले कई लोगों के पास ज़्यादा दौलत नहीं थी। क्यों? क्योंकि वे पाइपलाइन बनाने के बजाय आमदनी का एक हिस्सा अलग नहीं रख रहे थे, बल्कि पूरी आमदनी अपनी आलीशान जीवनशैली पर ख़र्च कर रहे थे।

स्टैनली और डैंको ने इन महा-उपभोक्ताओं का वर्णन करने के लिए एक कहावत का सहारा लिया : "नाम बड़े, दर्शन छोटे।" यह कहावत काफ़ी स्पष्ट तसवीर खींच देती है, है ना?

50 साल की पाइपलाइन योजना की शक्ति

हम गोताख़ोरी की कहानी से जो दूसरा सबक़ सीखते हैं, उसमें वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र बनने की जॉ की योजना शामिल है। जॉ की 50 साल की पाइपलाइन योजना अच्छी ख़बर/बुरी ख़बर के परिदृश्य का आदर्श उदाहरण है।

50 साल की पाइपलाइन योजना की अच्छाई यह है कि यह कारगर है! कम पैसे वाले लोगों के लिए हर महीने थोड़े-थोड़े पैसे बचाना और शेयर बाज़ार में निवेश करना वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र बनने का अचूक तरीक़ा है।

दीर्घकालीन निवेश की कुंजी लंबी अवधि तक नियम से पैसे जोड़ना है और फिर इसे साल दर साल चक्रवृद्धि होने देना है। यदि लोग पर्याप्त जल्दी शुरू कर दें और अपनी पाइपलाइन योजना से चिपके रहें, तो वे केवल 100 डॉलर प्रति माह बचाकर ही मिलियनेअर बन सकते हैं। असंभव, आप कहते हैं? नीचे दिया चार्ट कहानी बता देता है :

65 साल के होने तक 1 मिलियन डॉलर कैसे जोड़ें

12 प्रतिशत वार्षिक ब्याज दर अनुमानित*

शुरुआत की उम्र	दैनिक बचत	मासिक बचत	वार्षिक बचत	1 मिलियन डॉलर बनाने में लगने वाले वर्ष
25	$3.57	$109	$1,304	40 साल
35	$11.35	$345	$4,144	30 साल
45	$38.02	$1,157	$13,879	20 साल
55	$156.12	$4,749	$56,984	10 साल

नील ई. एलमाउची की द वाइज़ इनवेस्टर से

*पिछले 70 सालों से शेयर बाजार ने औसतन 11 प्रतिशत मुनाफ़ा दिया है और पिछले दशक में 25 प्रतिशत से ज़्यादा, इस बात पर विचार करते हुए 12 प्रतिशत मुनाफ़े की दर तार्किक और न्यायपूर्ण है।

यह सीखना आश्चर्यजनक है कि मिलियनेअर बनना आसान होता है, बशर्ते आप अपनी दीर्घकालीन पाइपलाइन बनाने का काम पर्याप्त जल्दी शुरू कर दें। ग़रीबी की रेखा के ऊपर जी रहा हर व्यक्ति यह काम कर सकता है।

इसके लिए बस 12 प्रतिशत ब्याज देने वाले म्यूचुयल फ़ंड में हर दिन 3.57 डॉलर का निवेश करने की ज़रूरत है और फिर इसे 40 साल तक चक्रवृद्धि होने देना है। त्वरित मिलियनेअर! (देखिए, शायद "त्वरित" नहीं - बल्कि निश्चित रूप से मिलियनेअर!)

इसे इस तरह सोचें - तीन अमेरिकियों में से एक सिगरेट पीता है। फ़्लोरिडा में सिगरेट के एक पैकेट लगभग 3.57 डॉलर में आता है। अगर 25 साल की उम्र में सिगरेट छोड़ने वाला हर व्यक्ति अपने सिगरेट के ख़र्च का निवेश बाज़ार में कर दे और इसे 40 साल तक चक्रवृद्धि होने दे, तो एक तिहाई अमेरिकी 65 साल के होने तक मिलियनेअर बन जाएँगे।

क्या यह अद्भुत नहीं है? क्या आप नहीं चाहते कि कोई आपको यह बात तब बता देता, जब आप 25 साल के थे? यहाँ तक कि 35 और 45 की उम्र में भी सामान्य व्यक्ति के लिए मिलियनेअर पाइपलाइन बनाना संभव है। लेकिन जो लोग रिटायरमेंट की ख़ातिर बचत करने का तब तक इंतज़ार करते हैं, जब तक कि वे 55 के नहीं हो जाते, उनके सामने काफ़ी मुश्किल आने वाली है, यह बात तो तय है।

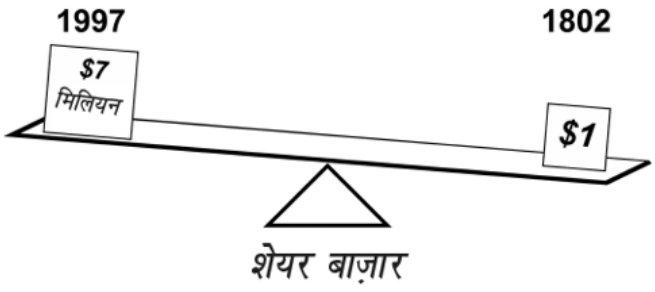
सबसे बड़ा जोखिम बाजार में निवेश न करना है

कई लोग अब भी सोचते हैं कि शेयर बाज़ार में निवेश करना ज़रूरत से ज़्यादा जोखिम भरा है। हाँ, यह बात तो है कि कुछ शेयर नीचे जाते हैं। और कई बार तो पूरा बाज़ार भी नीचे चला जाता है, जैसा कि 1929 में हुआ।

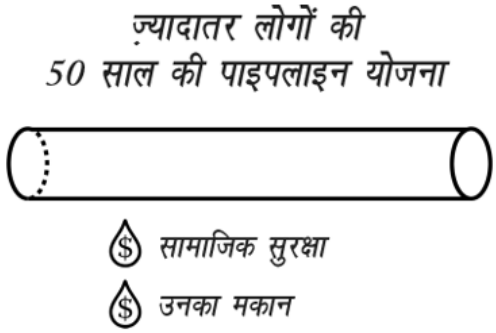
लेकिन वॉल स्ट्रीट के सभी धुरंधर कहते हैं कि लंबे समय में शेयर बाज़ार में निवेश करना मुनाफ़ा देने वाली पाइपलाइन बनाने का सबसे आसान और सबसे अचूक तरीक़ा है। तथ्य भी विशेषज्ञों का समर्थन करते हैं : 200 से ज़्यादा सालों में, जब से न्यू यॉर्क स्टॉक एक्सचेंज व्यवसाय में है, शेयर हर तीन दिनों में से औसतन दो दिन ऊपर रहे हैं। द्वितीय विश्व युद्ध के बाद शेयर बाज़ार 71 गुना ऊपर जा चुका है, हालाँकि इन 55 सालों में नौ मंदियाँ आई थीं।

जेरेमी सीगल की पुस्तक *स्टॉक्स फ़ॉर द लॉन्ग रन* में 1802 से 1997 के बीच के 195 वर्षों के आँकड़े बताए गए हैं। अगर आप

1802 में सोने में एक डॉलर का निवेश करते, तो 1997 में वह सिर्फ़ 11.17 डॉलर होता। उसी डॉलर का निवेश अगर आप शेयरों में करते, तो वह चक्रवृद्धि होकर 7.5 मिलियन डॉलर हो जाता!!

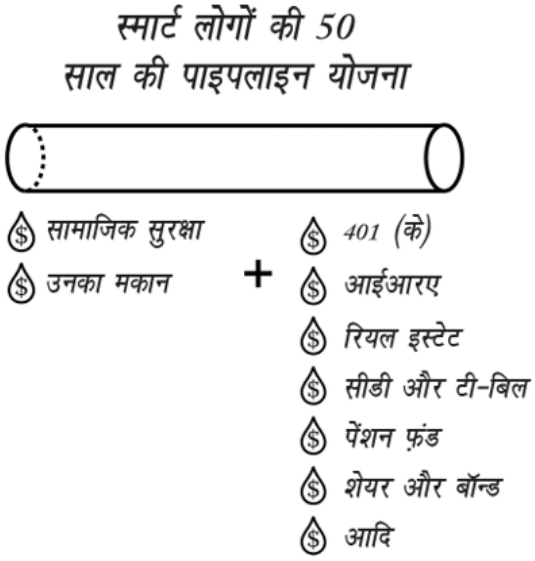


मुद्दे की बात यह है कि 50 साल की पाइपलाइन की अपनी जगह है, इस बारे में कोई शक नहीं है। ज़्यादातर लोगों के पास 50 साल की कई पाइपलाइनें निर्माणाधीन होती हैं। उनका घर एक दीर्घकालीन पाइपलाइन है। सामाजिक सुरक्षा एक और पाइपलाइन है। दुर्भाग्य से, बहुत सारे लोग इन्हीं दो पाइपलाइनों पर रुक जाते हैं।



दूसरी ओर, स्मार्ट लोग निवेश पोर्टफ़ोलियो... पेंशन योजनाओं... आईआरए... और ऐसी ही दूसरी चीज़ों के ज़रिये अतिरिक्त दीर्घकालीन पाइपलाइन बनाते रहते हैं। ये सभी

दीर्घकालीन पाइपलाइनें बेहतरीन हैं और इन्हें हर वह व्यक्ति बना सकता है, जिसमें उन्हें लंबे समय तक बनाने की समझदारी और अनुशासन है।



50 साल की योजना की कमी

ठीक है, मैंने अभी-अभी आपको 50 साल की पाइपलाइन योजना के बारे में अच्छी बात बताई है - लगभग हर कामकाजी परिवार मिलियन डॉलर की पाइपलाइन बना सकता है, अगर यह हर महीने बचाने लगे और अपने निवेश को समय के साथ चक्रवृद्धि होने दे।

लेकिन बुरी बात यह है कि ज़्यादातर लोग पाइपलाइन के लाभों का आनंद आज ही लेना चाहते हैं - 20... 30... 40... या 50 साल तक इंतज़ार करने के बजाय।

मैं यह बात मानता हूँ - मैं भी जीवन में ज़्यादा अच्छी चीज़ों का आनंद आज ही लेना चाहता हूँ, आधी सदी के बाद नहीं! हाँ, मैं दीर्घकालीन पाइपलाइन बनाने में विश्वास करता हूँ। मेरी कई दीर्घकालीन पाइपलाइनें बनने की प्रक्रिया में हैं और निर्माणाधीन हैं। लेकिन सच तो यह है कि मैं तो पैसे बचाने के बजाय ख़र्च करना

चाहूँगा। मैं पैसे से ख़रीदी जा सकने वाली चीज़ों को पसंद करता हूँ। मुझे उम्मीद है कि आप भी ऐसा ही महसूस करते होंगे।

मैं नंबर वन रेस्तराँ में बेहतरीन भोजन का आनंद लेता हूँ।

मुझे अपने परिवार को स्की वैकेशन और क्रूज़ पर ले जाना पसंद है - हमने वैकेशनों के दौरान अपनी कुछ सबसे अच्छी पारिवारिक यादें इकट्ठी की हैं।

मुझे नई कार के अंदर की ख़ुशबू बहुत पसंद है।

मैं छोटी माज़्दा के बजाय बड़ी मर्सिडीज़ चलाना ज़्यादा पसंद करता हूँ।

मैं दिन में किसी भी समय अपने सेल फ़ोन का इस्तेमाल करना चाहता हूँ, सिर्फ़ रात को और वीकएंड पर नहीं, जब कॉल की दर सस्ती होती है।

और मैं किसी हिट फ़िल्म को रिलीज़ होते ही देखने के लिए 20 डॉलर ख़र्च करना ज़्यादा पसंद करूँगा, बजाय इसके कि इसे तीन डॉलर में किराए पर लेने के लिए तीन महीने तक इंतज़ार करूँ।

यहाँ निष्कर्ष यह है : दीर्घकालीन पाइपलाइनें उन लोगों के लिए अनिवार्य हैं, जो चिंतामुक्त रिटायरमेंट का आनंद लेना चाहते हैं। इसीलिए हर व्यक्ति को 50 साल की पाइपलाइनें बनानी चाहिए।

लेकिन आइए सच का सामना करते हैं - क्या आप पाइपलाइन के लाभों का आनंद लेने के लिए 50 साल तक सचमुच इंतज़ार करना चाहते हैं? मैं तो नहीं! मैं अपनी रिटायरमेंट पाइपलाइन बनाने के लिए त्याग करने को तो तैयार हूँ। लेकिन मैं यह नहीं चाहता कि इसके लिए 50 साल तक किसी साधु जैसी ज़िंदगी गुज़ारूँ!

मैं अपने सपने अभी जीना चाहता हूँ, जब मैं युवा हूँ और बच्चे घर पर ही हैं। अपने सपनों को जीना शुरू करने के लिए मैं 65 या 70 का होने तक इंतज़ार नहीं करना चाहता - चुटकुले वाले स्कूबा डाइवर की तरह। मुझे यक़ीन है कि आप भी ऐसा ही महसूस करते होंगे।

अपना केक रखें और इसे खाएँ भी!

जैसा मैंने पहले कहा था, आपको कम से कम एक दीर्घकालीन पाइपलाइन अवश्य बनानी चाहिए। लेकिन यह एकमात्र पाइपलाइन नहीं होनी चाहिए, जिसे आप बनाते हैं। जिस तरह आपको सभी अंडे एक ही डलिया में नहीं रखना चाहिए, उसी तरह आपको अपने सभी मुनाफ़े भी एक ही पाइपलाइन में नहीं रखना चाहिए।

देखिए, 5 साल की पाइपलाइन योजना के साथ, आप न केवल पाइपलाइनों के अपने पोर्टफ़ोलियो का विविधिकरण करते हैं, बल्कि आप बड़े सपने देख सकते हैं और 60-70 साल की उम्र के बजाय उन्हें तुरंत पूरा भी कर सकते हैं। आप अपना केक रख भी सकते हैं और उसे खा भी सकते हैं!

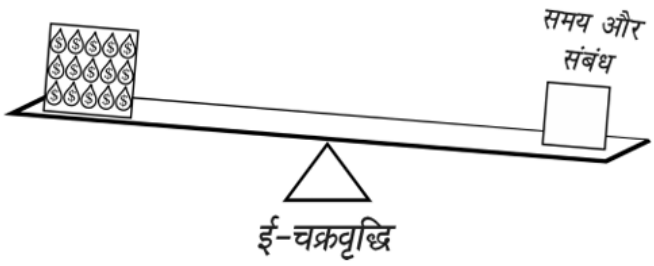
इस बारे में सोचें - क्या आप 50 साल के बजाय 5 साल में वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र नहीं बनना चाहेंगे? ज़ाहिर है, आप ऐसा ही चाहेंगे। कौन नहीं चाहेगा?

इसीलिए मैं आपको यह सलाह देता हूँ कि अपनी 50 साल की पाइपलाइनें बनाने के साथ-साथ अपनी 5 साल की पाइपलाइन भी बना लें।

2 प्रकार की पाइपलाइनें

वास्तविक पाइपलाइन - ई-चक्रवृद्धि - 50 साल के बजाय दो से पाँच साल में बनाई जा सकती है... और यह दशकों के बजाय महीनों में ही मुनाफ़ा दे सकती है। आप अपनी वास्तविक पाइपलाइन अपने ख़ाली समय में बनाना शुरू कर सकते हैं, शाम को और वीकएंड पर, जब तक कि यह आपको इतना मुनाफ़ा न देने लगे कि आप इसे पूरे समय बनाने के लिए स्वतंत्र हो जाएँ।

ज़रा सोचें - 50 साल की पाइपलाइन बनाने में जितना समय लगता है, उससे दस प्रतिशत समय में वास्तविक पाइपलाइन आपको बलूत के पेड़ के शिखर पर पहुँचा सकती है। और सबसे अच्छी बात, आपको 5 साल की पाइपलाइन बनाने के लिए ट्रक भरकर पैसा बचाने या निवेश करने की ज़रूरत नहीं है! आपको तो बस अपने समय और अपने संबंधों की लीवरेजिंग करने की ज़रूरत है!



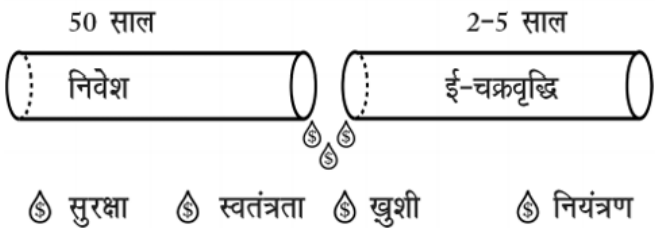
आज के लिए जिएँ... कल के लिए योजना बनाएँ

बरसों पहले मेरे पिताजी ने मुझे बेहतरीन सलाह दी थी। उन्होंने कहा था, “आज के लिए जिएँ, कल के लिए योजना बनाएँ।” मैं ये शब्द कभी नहीं भूला और मैं अपनी चार संतानों के सामने उन्हें दोहराता रहता हूँ।

जब आप अपनी 50 साल की पाइपलाइन बना रहे हों, तब 5 साल की पाइपलाइन भी बनाते रहें। इससे आपको मेरे पिता की बुद्धिमत्तापूर्ण सलाह का अनुसरण करने की शक्ति मिलती है।

देखिए, वास्तविक पाइपलाइन योजना - 5 साल की पाइपलाइन - आपको आज के लिए जीने में सक्षम बनाती है, क्योंकि आप कुछ ही महीनों के भीतर अपनी मेहनत के फलों का आनंद ले सकते हैं। दूसरी ओर, 50 साल की पाइपलाइन योजना आपको कल के लिए योजना बनाने की अनुमति देती है। इसीलिए मैं लोगों को दीर्घकालीन और अल्पकालीन दोनों तरह की पाइपलाइनें बनाने की सलाह देता हूँ।

पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं



जब मेरे पिताजी ने मुझे “आज के लिए जिएँ, कल के लिए योजना बनाएँ” की सलाह दी थी, तो वे दरअसल यह कह रहे थे, “पाइपलाइनें आपके जीवन की डोर हैं। इसलिए बाल्टी ढोने वाले हम्माल नहीं, बल्कि पाइपलाइन निर्माता बनो।”

बेहतरीन सलाह, डैडी। बेहतरीन सलाह।

निष्कर्ष

निष्कर्ष

वास्तविक पाइपलाइन की नीतिकथा

वर्ष 2001, सिलिकॉन वैली, अमेरिका

कुछ समय पहले की बात है। पॉल और ब्रूस नाम के दो महत्त्वाकांक्षी युवा कज़िन सिस्टर्न इंटरनेशनल के मध्यम स्तर के मैनेजर थे, जो एक बहुराष्ट्रीय कॉरपोरेशन था, जो पूरे संसार में बिजली और पानी की युटिलिटीज़ का स्वामी था।

दोनों पक्के दोस्त थे।

और बड़े सपने देखते थे।

वे लगातार बातें करते थे कि किसी दिन, किसी न किसी तरह वे वित्तीय दृष्टि से पूरी तरह से स्वतंत्र हो जाएँगे। वे दोनों ही प्रतिभाशाली भी थे और मेहनती भी। उन्हें तो बस एक अवसर की ज़रूरत थी।

एक दिन उन्हें वह अवसर मिल गया। कंपनी ने दोनों मित्रों को सिस्टर्न के विश्वव्यापी सॉफ़्टवेयर डिवीज़न में वरिष्ठ मैनेजर बनाने का निर्णय लिया। उनका मासिक वेतन पहले से दोगुना हो गया था।

"हमारा सपना सच हो गया!" ब्रूस ने चिल्लाकर कहा। "मुझे अपनी ख़ुशक़िस्मती पर यक़ीन नहीं हो रहा है।"

लेकिन पॉल को इतना यक़ीन नहीं था।

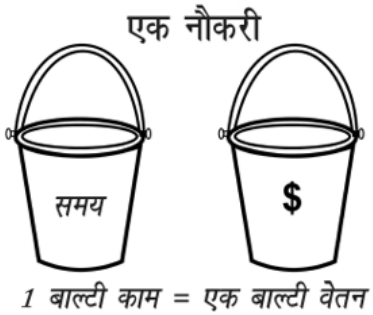
10 घंटे की नौकरी के पहले दिन के अंत में पॉल की कमर दुख रही थी। उसकी अँगुलियाँ सॉफ़्टवेयर को आवश्यकता के अनुसार बनाते-बनाते दुख रही थीं। वह 50 कर्मचारियों का प्रभारी था, जिनमें से ज़्यादातर असहयोगी और अप्रेरित थे। उसे कई सप्ताह के अन्य देशों के दौरे करके विदेश स्थित कार्यालयों में यात्र भी करनी होगी और इस विचार से उसे नफ़रत थी। सिस्टर्न में उसका बॉस सनकी, बदतमीज़ और माँग करने वाला था। पॉल को अगली सुबह काम पर जाने की सोचकर ही उसे दहशत होती थी। उसने संकल्प लिया कि वह जीने और काम करने का कोई ज़्यादा अच्छा उपाय सोचेगा।

पॉल बना पाइपलाइन पुरुष

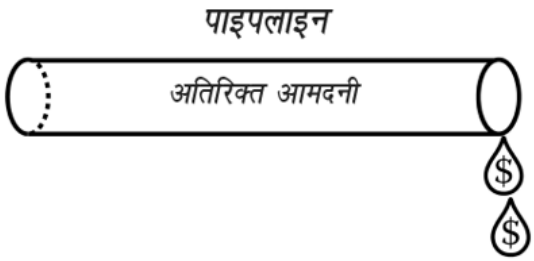
"ब्रूस, मेरे पास एक योजना है," पॉल ने अगली सुबह कहा, जब वे अपने क्यूबिकल में बैठे और अपने सर्वर चालू किए।

"किसी तानाशाह बॉस के नीचे काम करने और अप्रेरित कर्मचारियों का प्रबंधन करने में अपना समय बरबाद क्यों करें? अपने समय और प्रतिभा को हम एक साप्ताहिक वेतन के बदले में क्यों बेचें? इसके बजाय हम अतिरिक्त आमदनी उत्पन्न करने के लिए इंटरनेट की लीवरेजिंग क्यों न करें?

“नौकरी करना बाल्टियाँ उठाने जैसा है,” पॉल ने आगे कहा। “एक बाल्टी काम का मतलब है एक बाल्टी वेतन। लेकिन अगर बीमारी या छँटनी की वजह से हमारा काम रुक जाता है, तो वेतन भी रुक जाता है।”



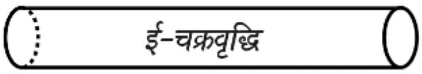
“हमें ऐसे करियर की ज़ रूरत है, जिससे हमें निरंतर अतिरिक्त आमदनी मिलती रहे। अतिरिक्त आमदनी पाइपलाइन बनाने जैसा है - हम एक बार काम करते हैं और उसके एवज में हमें बार-बार पैसे मिलते हैं। ब्रूस, हमें बाल्टी ढोने वालों के बजाय पाइपलाइन निर्माताओं की तरह सोचना और काम करना चाहिए!”



“मेरा एक पूर्व कर्मचारी इंटरनेट पर पाइपलाइन बनाने में मेरी मदद कर रहा है। वह इसे वास्तविक पाइपलाइन कहता है, क्योंकि यह ई-कॉमर्स की शक्ति को चक्रवृद्धि की शक्ति से मिला देती है। वास्तविक पाइपलाइन मेरा व्यवसाय है - मैं इसका मालिक हूँ। मैं

घर में रहकर काम करता हूँ। कोई ओवरहेड यानी बँधा ख़र्च नहीं है। कोई कर्मचारी नहीं है। कोई पेरोल नहीं है। कोई इनवेंट्री भी नहीं है। यह सहारा देने वाली है। यह मध्यम स्तर की है। यह वेब-आधारित है। और यह निरंतर अतिरिक्त आमदनी देती है।"

वास्तविक पाइपलाइन



- कोई बॉस नहीं
- सुरक्षा
- स्वतंत्रता
- स्वतंत्र व्यवसाय मालिक
- कोई कर्मचारी नहीं
- कोई पेरोल नहीं
- छोटी इनवेंट्री
- कोई ओवरहेड नहीं

ब्रूस अचानक रुक गया।

"इंटरनेट पर पाइपलाइन! ऐसा किसने सुना है?" ब्रूस चिल्लाया।

"हमारे पास एक बेहतरीन नौकरी है," ब्रूस ने ज़ोर देकर कहा। "व्यर्थ की कोशिश मत करो! हमारे पास बेहतरीन लाभों के साथ नौकरी की सुरक्षा भी है।"

"हमें वीकएंड में छुट्टी मिलती है और हर साल दो सप्ताह की सवैतनिक वैकेशन भी मिलती है। हम ज़िंदगी भर के लिए सही जगह पर पहुँच चुके हैं। अपनी वास्तविक पाइपलाइन के इरादे को दिमाग़ से निकाल दो।"

लेकिन पॉल इतनी आसानी से हतोत्साहित होने वाला नहीं था। उसने अपने पक्के दोस्त को वास्तविक पाइपलाइन योजना धैर्य से समझाई। पॉल दिन के आधे हिस्से में अपनी नौकरी करेगा और अपनी शामों तथा वीकएंड का इस्तेमाल इंटरनेट पर पाइपलाइन बनाने के लिए करेगा।

पॉल यह भी जानता था कि इसमें एक साल, संभवतः दो साल लग जाएँगे, तब कहीं जाकर उसकी वास्तविक पाइपलाइन इतनी बड़ी होगी कि भारी मुनाफ़ा दे सके। लेकिन पॉल को अपने व्यवसाय का मालिक... और अपने जीवन का मालिक बनने के अपने सपने पर विश्वास था। वह इसे कारगर बनाने के लिए संकल्पवान था।

छोटे कार्य बनाम बड़े परिणाम

जब ब्रूस शाम को और वीकएंड में अपने सोफ़े पर लेटा रहता था, तब पॉल अपनी वास्तविक पाइपलाइन बनाता रहता था।

पहले कुछ महीनों में तो पॉल की मेहनत का कोई फल नहीं दिख रहा था। वेब-आधारित पाइपलाइन व्यवसाय उसके लिए नया था। उसे एक नया सिस्टम सीखना था और इसे दूसरों को सिखाना था। वह हर दिन अपने मेन्टोर्स से बात करता था और अपनी व्यवसाय बनाने की योग्यताओं को बेहतर बनाने के लिए वीकएंड के प्रशिक्षणों में जाता था। उसने अपने मेन्टोर्स की बताई व्यक्तिगत विकास की पुस्तकें पढ़ी थीं और टेप सुने थे।

हर दिन पॉल अपनी व्यवसाय बनाने की योग्यताओं को बेहतर बनाता था। उसने सीखा कि लोगों को बातचीत में कैसे संलग्न करना है। लोगों को उनके सपने बताने के लिए कैसे प्रेरित करना है। आपत्तियों को शालीनता से कैसे सँभालना है। लोगों को कैसे कोचिंग देना है कि वे स्वयं के सर्वश्रेष्ठ स्वरूप को उजागर करें। धीरे-धीरे उसे ख़ुद पर... अपने अवसर पर... और अपने नए व्यावसायिक साझेदारों पर ज़्यादा भरोसा होने लगा। यह पॉल के लिए नया इलाक़ा था। लेकिन जब उसका ज्ञान और आत्मविश्वास बढ़ा, तो उसकी इंटरनेट पाइपलाइन भी बढ़ने लगी।

पॉल ख़ुद को याद दिलाता रहा कि कल के सपने आज के त्याग पर ही बनते हैं। हर दिन वह अपनी वास्तविक पाइपलाइन बनाता रहा, एक बार में एक बातचीत।

"यदि मेरा स्वप्न पर्याप्त बड़ा है, तो तथ्य महत्त्वपूर्ण नहीं हैं," उसने ख़ुद से कहा, जब उसने एक और प्रॉस्पेक्ट को फ़ोन करने के लिए फ़ोन उठाया।

"अल्पकालीन निवेश का मतलब है दीर्घकालीन पुरस्कार," उसने ख़ुद को याद दिलाया, जब उसने अपने दैनिक और साप्ताहिक लक्ष्य तय किए। वह यह बात जानता था कि आगे चलकर उसे अपने प्रयासों की तुलना में बहुत, बहुत ज़्यादा पुरस्कार मिलेंगे।

"अपनी निगाह पुरस्कार पर रखो," उसने बार-बार दोहराया, जब वह एक सफल ई-व्यवसाय निर्माता के प्रशिक्षण ऑडियो को सुनते-सुनते नींद के आगोश में गया।

"अपनी निगाह पुरस्कार पर रखो।"

नीचे वाला पलड़ा ऊपर पहुँच जाता है

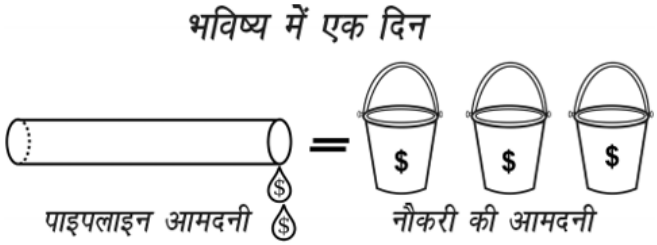
दिन महीनों में बदल गए।

एक दिन पॉल को अहसास हुआ कि उसकी ई-पाइपलाइन अब उसके मासिक वेतन से आधा मुनाफ़ा देने लगी थी। पॉल अपनी दिन की नौकरी में कड़ी मेहनत करता रहा, लेकिन उसने अपने ख़ाली समय का और भी ज़्यादा उत्पादक इस्तेमाल किया। वह जानता था कि यह केवल चंद महीनों की ही बात है और इसके बाद उसकी अंशकालीन पाइपलाइन आमदनी उसकी पूर्णकालिक नौकरी की आमदनी से ज़्यादा हो जाएगी।

सिस्टर्न में लंच ब्रेक के दौरान पॉल अपने पुराने मित्र ब्रूस को एक क्यूबिकल से दूसरे क्यूबिकल तक हड़बड़ी में जाते देखता था।

ब्रूस की बाल्टी ढोने वाली नौकरी अपना असर दिखा रही थी। ब्रूस अब तानाशाह बॉस... अयथार्थवादी डेडलाइनों... और छँटनियों की दैनिक अफ़वाहों की वजह से ज़्यादा से ज़्यादा तनाव में दिख रहा था।

वीकएंड पर ब्रूस इस्तीफ़े के दर्जनों पत्र लिखता था। लेकिन उसने उन्हें कभी मेल नहीं किया। उसे बिल चुकाने थे। उसे अपने वेतन की इतनी ज़्यादा ज़रूरत थी कि वह नौकरी नहीं छोड़ सकता था। उसे महसूस हो रहा था, जैसे वह किसी जाल में फँस गया हो। वह भीतर से ख़ाली-ख़ाली महसूस करता था। लेकिन उसके ऑफ़िस का कूड़ादान ख़ाली नहीं था। इसमें उसके इस्तीफ़े के पत्र ठसाठस भरे थे...



अपनी नौकरी से इस्तीफ़ा देना

आख़िरकार पॉल का बड़ा दिन आ ही गया - ई-पाइपलाइन का उसका मासिक चेक सिस्टर्न के मासिक वेतन से ज़्यादा हो गया। उसकी पत्नी ने सिस्टर्न के चेक और उसके नए ई-व्यवसाय के चेक की रंगीन प्रतियाँ कराईं ओर दोनों को अगल-बगल में लगाकर फ़्रेम करा लिया। उसके नए पाइपलाइन साझेदारों ने तालियाँ बजाईं, जब उसने फ़्रेम किए हुए चेक ऊपर उठाकर दिखाए। कैमरे चमके। और पॉल की आँखें भी ख़ुशी से चमक रही थीं।

पॉल ही सिस्टर्न का एकमात्र कर्मचारी था, जो अपने बॉस से दहशत नहीं खाता था। अपनी वास्तविक पाइपलाइन की बदौलत

पॉल स्वतंत्र था। इस ज्ञान से पॉल को आत्मविश्वास मिलता था। पॉल अपने बॉस के विस्फोट को शांति से सँभालता था। कड़ी निंदा के दौरान पॉल अपने कंधे तानता था और बॉस से सीधे नज़रें मिलाता था।

"चिल्लाने की कोई ज़रूरत नहीं है," पॉल दृढ़ता से कहता था। "मैं यहाँ आपके सामने खड़ा हूँ। क्या आपको नहीं लगता कि अगर हम शांति से इस पर बात करें, तो हम ज़्यादा प्रभावी होंगे?"

सहकर्मी कहने लगे कि पॉल तो बॉस से इस तरह पेश आता है, जैसे उसने शेर को पालतू कर लिया हो। लेकिन पॉल यह बात समझता था कि उसने अपने बॉस को पालतू नहीं बनाया है। पॉल तो उसके सामने सिर्फ़ इसलिए खड़ा हो पाता था, क्योंकि अब बॉस के पास पॉल के जीवन को नियंत्रित करने की शक्ति नहीं थी।

एक शाम को पॉल अपने घर के ऑफ़िस में बैठा और उसने नीचे दिया पत्र लिखा :

प्रिय श्रीमान बॉस,

मैं आपको यह बताने के लिए पत्र लिख रहा हूँ कि तत्काल प्रभाव से मैं सिस्टर्न इंटरनेशनल से इस्तीफ़ा दे रहा हूँ।

मुझे सिस्टर्न में अपने समय में काफ़ी आनंद आया, लेकिन मुझे आपको यह जानकारी देते हुए अफ़सोस है कि कंपनी अब मेरी सेवाओं का लाभ नहीं ले सकती।

आपसे मुक्त,

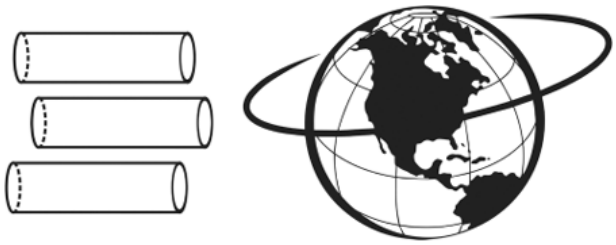
"पाइपलाइन पॉल"

पॉल को स्वतंत्रता का सैलाब महसूस हुआ, जब उसने इस्तीफ़े का पत्र मोड़ा और इसे एक लिफ़ाफ़े में डाला। वह आशा और आशावाद से भरकर भविष्य की राह देख रहा था। पॉल समझता

था कि उसने अपनी इंटरनेट पाइपलाइन से जो हासिल किया था, वह एक बड़े, बहुत बड़े सपने का सिर्फ़ पहला चरण था।

देखिए, पॉल के पास ऐसी योजनाएँ थीं, जो सिस्टर्न इंडस्ट्रीज़ की दीवारों से बहुत, बहुत आगे तक जाती थीं।

पॉल की योजना पूरे उत्तर अमेरिका - और अंततः पूरे संसार में - इंटरनेट पाइपलाइनें बनाने की थी।



मदद के लिए अपने मित्र को नियुक्त करना

पॉल का वेब-आधारित व्यवसाय फलता-फूलता रहा। वह पहले कभी इससे ज़्यादा खुश... या इससे ज़्यादा परिपूर्ण महसूस नहीं करता था। लेकिन यही बात सिस्टर्न में उसके पूर्व सहकर्मियों के बारे में नहीं कही जा सकती थी। कंपनी अपने ज़्यादा से ज़्यादा व्यवसाय को ऑनलाइन ले जा रही थी, जिसका मतलब यह था कि पॉल के पुराने विभाग की छँटनी हो गई थी।

ब्रूस के भारी वेतन के कारण उसे सबसे पहले नौकरी से निकाला गया। पॉल को दुख होता था, जब वह ब्रूस को मित्रों के पुरातनपंथी पीसी पर परामर्श का काम देने की भीख माँगते देखता था। इसलिए पॉल ने ब्रूस के साथ एक मुलाक़ात तय की।

"ब्रूस, मैं यहाँ तुम्हारी मदद माँगने आया हूँ।"

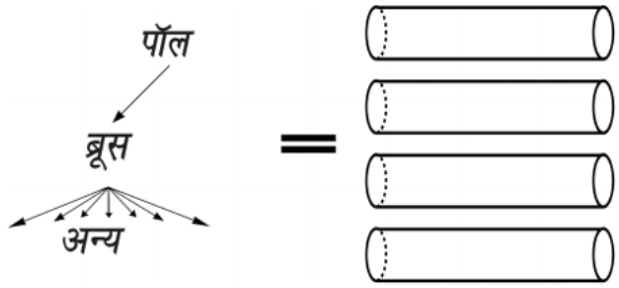
ब्रूस ने अपने झुके हुए कंधे सीधे किए और उसकी काली आँखें सिकुड़ गईं।

उसने फुफकारते हुए कहा, “मेरा मज़ाक़ मत उड़ाओ।”

“मैं यहाँ शान झाड़ने नहीं आया हूँ,” पॉल ने कहा। “मैं तो तुम्हें एक बेहतरीन कारोबारी अवसर देने आया हूँ। मुझे दो साल लगे, तब कहीं जाकर मेरी इंटरनेट पाइपलाइन इतना मुनाफ़ा कमा रही है कि मैं सिस्टर्न से इस्तीफ़ा दे पाया। लेकिन मैंने उसके बाद बहुत कुछ सीखा है। मैं जानता हूँ कि वास्तविक पाइपलाइन कैसे बनाना है। लोगों से कैसे बात करनी है। टीमें कैसे बनानी हैं। लोगों का विकास करके व्यवसाय का विकास कैसे करना है। मैंने एक आज़माया हुआ सिस्टम सीखा है, जो मुझे और मेरे साझेदारों को एक और वास्तविक पाइपलाइन बनाने की शक्ति देगा... और फिर एक और... और एक और।

पाइपलाइन बनाने का सिस्टम

“मुझे पाइपलाइन साझेदारों की ज़रूरत है,” पॉल ने आगे कहा। “मैं तुम्हें हर वह चीज़ सिखाऊँगा, जो मैं वेब आधारित पाइपलाइन बनाने के बारे में जानता हूँ... और इसके लिए मैं तुमसे एक पाई भी नहीं लूँगा। मैं बदले में बस यह चाहता हूँ कि तुम वह सिस्टम सीखो, जो मैं तुम्हें सिखाता हूँ और फिर इसे दूसरों को सिखाओ... और उनमें से प्रत्येक दूसरों को सिखाए... जब तक कि वास्तविक पाइपलाइन उत्तर अमेरिका के हर शहर में न पहुँच जाए... और अंततः संसार के हर शहर में हर मकान में न पहुँच जाए।”



"ज़रा सोचें," पॉल ने आगे कहा। "हमारी वास्तविक पाइपलाइनों के ज़रिये जो भी जाता है, हम हर ऑनलाइन ख़रीदारी के बदले में थोड़ी कमाई कर सकते हैं। हमारे ऑनलाइन पाइपों के ज़रिये जितना ज़्यादा वॉल्यूम जाएगा, हमारी जेब में भी उतना ही ज़्यादा पैसा बहकर आएगा। मैंने जो वास्तविक पाइपलाइन बनाई है, वह सपने का अंत नहीं है। यह तो सिर्फ़ शुरुआत है।"

पॉल को आख़िरकार बड़ी तसवीर दिख गई। वह मुस्कराया और उसने अपने कज़िन की तरफ़ अपना हाथ बढ़ाया। उन्होंने हाथ मिलाया... और फिर पुराने बिछड़े हुए दोस्तों की तरह गले मिले।

अहसान का बदला

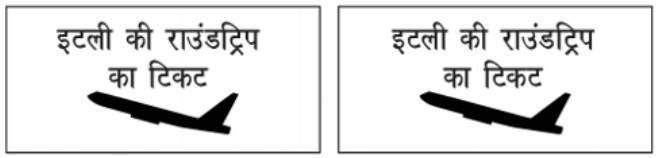
बरसों गुज़र गए। पॉल और ब्रूस काफ़ी पहले रिटायर हो चुके हैं। लेकिन उनका विश्वव्यापी इंटरनेट पाइपलाइन व्यवसाय अब भी उनके बैंक ख़ातों में साल में करोड़ों डॉलर बहाकर ला रहा है।

दोनों पुराने दोस्तों के पास पूरे संसार में शानदार जगहों की यात्र करने की फ़ुरसत भी थी और पैसा भी। एक दिन ब्रूस ने पॉल से कहा कि वह लंच पर उससे मिले। वह एक रोमांचक ख़बर सुनाना चाहता था।

“पॉल, बरसों पहले तुमने मुझे वेब-आधारित कारोबारी अवसर देकर मुझे एक बहुत ख़ास उपहार दिया था। उस उपहार ने मेरा जीवन हमेशा के लिए बदल दिया। मैं बरसों से उस अहसान का बदला चुकाने का कोई तरीक़ा खोज रहा हूँ। इसीलिए मैंने तुम्हें आज यहाँ आमंत्रित किया है। यह रहा मेरी तरफ़ से तुम्हारा उपहार।”

ब्रूस ने पॉल की तरफ़ एक लिफ़ाफ़ा सरकाया। इसके अंदर इटली के दो प्रथम श्रेणी के हवाई टिकट थे।

इटली के 2 टिकट



“तुम्हें ज़रूरत नहीं है...,” पॉल ने कहना शुरू किया। लेकिन ब्रूस ने अपने मित्र की बात काट दी।

“फ़िलहाल मुझे बात करने दो,” ब्रूस ने कहा। “जब हम छोटे बच्चे थे, तब से हमारे साझेदार हमें बता रहे हैं कि हमारे परिवार इटली से यहाँ आए थे। देखो, इंटरनेट की मदद से मैंने अपनी पारिवारिक जड़ों की तलाश की है। हमारी जड़ें दो कज़िन्स तक जाती हैं, जो मध्य इटली के एक छोटे गाँव में रहते थे।”

“पॉल, यह तुम्हें मेरा उपहार है,” ब्रूस ने आगे कहा। “हम उस गाँव की सैर पर जा रहे हैं। हम क़स्बे के उस चौराहे को देखेंगे, जहाँ हमारे पर-पर-पर-पर दादा और दूसरे सभी गाँव वाले क़स्बे के हौज से बाल्टियाँ भरने के लिए मिले थे। और हम अपने घुटनों के बल टिककर अपने पूर्वजों तथा ईश्वर को धन्यवाद देना चाहते हैं

कि उन्होंने वरदानों की ऐसी पाइपलाइन बनाई, जो हमें जीवन में खुलकर मिले हैं।"

दायरा पूरा करना

पॉल स्तब्ध ख़ामोशी में अपने कज़िन को घूरने लगा। फिर वह आगे बढ़ा और ब्रूस के दोनों हाथ अपने हाथ में कसकर पकड़ लिए। "मेरा सिर्फ़ एक ही आग्रह है," पॉल ने शांति से कहा। "क्या तुम चलने की तारीख़ अगले सप्ताह से बदलकर कल कर सकते हो?"

• • •

दो सप्ताह बाद...

रोम का हवाई अड्डा खचाखच भरा था। पॉल और ब्रूस इटली में दो शानदार सप्ताह बिताने के बाद अमेरिका लौट रहे थे। वे अपने पूर्वजों की सड़कों पर चले थे। और लंबे समय से खोए हुए दर्जनों रिश्तेदारों के घर खाना खाया था।

यह जीवन में एक बार होने वाली यात्र थी। दोनों दोस्तों ने यात्र के बाद ख़ुद को नया और दोबारा जुड़ा महसूस हुआ। वे टर्मिनल में अगल-बगल में बैठे थे और एक ही पुस्तक की प्रतियाँ पढ़ रहे थे। कभी-कभार उनमें से एक अपने दोस्त की तरफ़ झुकता था और पुस्तक के एक अंश की ओर संकेत करता था।

"उह-ह-ह-ह, नहीं! - दोबारा नहीं" एक आदमी गलियारे के पार चिल्लाया। "मेरी फ़्लाइट रद्द हो गई है - एक बार फिर! मैं यहाँ से कभी बाहर नहीं निकल पाऊँगा!"

"यह हमारी भी फ़्लाइट है," पॉल ने अपने ऊपर लटके हुए मॉनीटर की तरफ़ इशारा किया। "रद्द। अब क्या?"

पॉल ने अपने पुराने दोस्त की तरफ़ देखा। ब्रूस ने भी नज़रें मिलाईं - और वे बस मुस्करा दिए।

“तुम वही सोच रहे हो, जो मैं सोच रहा हूँ?” ब्रूस ने मुस्कराते हुए पूछा।

“तुम वही सोच रहे हो, जो मैं सोच रहा हूँ?” पॉल मुस्कराया।

“ऐसा लगता है, जैसे हमें यहाँ रुकने के लिए एक और हफ़्ता मिल गया है!” वे एक सुर में चिल्लाए, जब वे एक दूसरे के हाथ पर ताली ठोकने के लिए अपनी सीट से उछले।

गलियारे के पार वाले आदमी ने इन दोस्तों को इस तरह घूरा, मानो वे किसी दूसरे ग्रह से आए हों।

“आप दोनों किस बारे में इतने ख़ुश क्यों हो?” उसने अविश्वास से पूछा। “मैं दो दिन से इस हवाई अड्डे पर फँसा हुआ हूँ। मैं लगातार दूसरे साल अपनी बेटी के जन्मदिन की पार्टी चूक गया। मैं पिछले महीने के दौरान इतने सारे टाइम ज़ोन में रहा हूँ कि मैं नहीं जानता कि आज कौन सा दिन है। अगर यह पर्याप्त नहीं है, तो मैं इस साल अपने लक्ष्यों को चूक जाऊँगा, क्योंकि मेरा ग्राहक लालच में आ गया और उसने समझौता करने से इनकार कर दिया है।”

“हमें अफ़सोस है,” ब्रूस ने कहा। “हम सहानुभूति रख सकते हैं। हम भी इसी तरह प्रतिक्रिया करते थे, है ना पॉल?”

“बिलकुल करते थे,” पॉल ने कहा। “तनाव में। दबाव में। थकान में। मुसीबत में। यानी जितनी भी मुश्किलें हो सकती थीं, हमने उनका अनुभव किया था। यह पाइपलाइन के पहले वाले दिनों की बात थी, है ना ब्रूस?”

“पाइपलाइन के पहले वाले दिनों से पहले से आपका क्या मतलब है?” तनावग्रस्त अजनबी ने पूछा। “यह सब किस बारे में है?”

“समझाना अच्छा लगेगा,” पॉल ने ख़ुशी से कहा। “लेकिन मेरे मित्र और मुझे कार रेंटल डेस्क तक जाना है। मुझे अपना बिज़नेस कार्ड दें और अमेरिका लौटने पर हममें से एक आपको फ़ोन करेगा।”

तनावग्रस्त अजनबी ने पॉल को अपना बिज़नेस कार्ड थमाया। बदले में पॉल ने उसे अपनी पुस्तक थमाई।

“इसे लें। अपनी फ़्लाइट का इंतज़ार करते समय इसे पढ़ लें,” पॉल ने कहा। “जब मैं आपसे मिलूँगा, तो हम इस पुस्तक के बारे में बात कर सकते हैं।”

पॉल ने ब्रूस की पीठ थपथपाई और उसे रेंटल कार डेस्क की तरफ़ ले गया। वह इतनी देर ठहरा कि तनावग्रस्त अजनबी का बिज़नेस कार्ड पढ़ ले।

बॉब ब्रूनो

अटॉर्नी एट लॉ

1-800- मुकदमा करें

“बॉब ब्रूनो, अटॉर्नी एट लॉ,” पॉल ने कहा। “मैं कहूँगा कि मि. ब्रूनो पाइपलाइन बनाने के अवसर का स्वागत करेंगे, है ना?”

“ब्रूनो! ब्रूनो!” ब्रूस ने धीरे से नाम का उच्चारण किया। “ब्रूनो नाम बहुत ज़्यादा जाना-पहचाना लगता है।”

“ब्रूस, न जाने क्यों मेरे मन में इस ब्रूनो के बारे में अच्छी भावना है,” पॉल ने कहा। “वैसी ही भावना जो मेरे मन में तब थी, जब तुमने मुझे व्यवसाय में शामिल किया था। मैं सोचता हूँ कि हमारा नया मित्र ब्रूनो हमारा अच्छा पाइपलाइन निर्माता बनने वाला है।”

पॉल और ब्रूस ने पलटकर अपने नए परिचित को देखा।

तनावग्रस्त वकील ने पुस्तक अपनी गोद में रख ली। कवर को ग़ौर से देखते हुए उसने शीर्षक को ख़ामोशी से पढ़ा।

फिर धीरे-धीरे, जैसे कोई बूढ़ा व्यक्ति अपने प्रिय पोते के लिए उपहार खोलता है, ब्रूनो ने *द पैरेबल ऑफ़ द पाइपलाइन* नामक पुस्तक खोली - और पढ़ने लगा...