

नैटवर्क मार्केटिंग



जुड़ो जोड़ो जीतो



सफल ववता सफल व्यवित व जीत या हार-रहो तैयार के लेखक

डॉ. उज्जवल पाटनी

12 भाषाएँ, 18 देश, लाखों प्रतियों की ओर

नेटवर्क मार्केटिंग

जुड़ो जोड़ो जीतो



**DIAMOND
BOOKS**

eISBN: 978-93-5278-163-8

© प्रकाशकाधीन

प्रकाशक: मेडिडेन्ट इंडिया बुक्स.

X-30 ओखला इंडस्ट्रियल एरिया, फेज-II

नई दिल्ली-110020

फोन: 011-40712100, 41611861

फैक्स: 011-41611866

ई-मेल: ebooks@dpb.in

वेबसाइट: www.diamondbook.in

संस्करण: 2016

जुड़ो जोड़ो जीतो

लेखक: डॉ. उज्जवल पाटनी

माँ तुम्हें प्रणाम

मैं “जुड़ो, जोड़ो, जीतो” को अपनी प्यारी माँ के स्वर्गसम चरणों में समर्पित करता हूँ। कम उम्र में पिता के देहावसान के बाद माँ ने ही मुझे इस काबिल बनाया कि मैं दूसरों के जीवन में सकारात्मक परिवर्तन ला सकूँ और स्वयं के जीवन की जिम्मेदारी ले सकूँ।

मैं अत्यंत दुर्भाग्यशाली हूँ क्योंकि मुझे उन्हें सुख के क्षण देने का अवसर ही नहीं मिला। जब मैं अपने पैरों पर खड़ा हुआ, वे अस्वस्थ हो गईं और शीघ्र ही उनका निधन हो गया।

यदि यह पुस्तक आपको अपने सपनों को पाने में थोड़ी भी मदद करती है और आप समृद्धि की ओर बढ़ते हैं तो उस समृद्धि का एक अंश अपने माता-पिता के चरणों में समर्पित कर देना। आज हम और आप जो भी हैं सिर्फ उनकी वजह से हैं...

अनुक्रमणिका

मेरे मन की बात

डॉ. उज्जवल पाटनी- परिचय

कहते हैं पुस्तकें

जुड़ो

एक सच्चाई

पुराना काम नया दाम

क्या आपका व्यवसाय/रोजगार सुरक्षित है

जैसी मेहनत, वैसा परिणाम

न्यूनतम लागत, असीमित लाभ

समय की आजादी

जमीनी सीमाओं की आजादी

महाराजाओं सा सम्मान

आप अपने सी. ई. ओ. हैं

संपर्कों की खदान

आय काम करने पर भी और न करने पर भी

डिग्री सर्टिफिकेट के बिना भी चलेगा

उप्र का बंधन नहीं

आरक्षण वर्जित है

नेटवर्क्स की कुंडली कभी खराब नहीं होती

सबको समान अवसर

स्वप्न देखने की आजादी

दूसरों का भविष्य संवारने का सशक्त माध्यम

प्रशिक्षण से प्रभावशाली व्यक्तित्व का निर्माण

उपयोग कीजिये पैसे कमाईये

जोड़ो

इसे एक मिलियन डॉलर बिजनेस की तरह

नकारात्मक धारणाओं को मिटा दो

कोई बिजनेस संतृप्त नहीं होता

अपनी लिस्ट बनाओ

सामान्य लोग, असामान्य ऊँचाई

वर्तमान व्यवसाय के साथ भी, व्यवसाय

प्रस्तुति के सुनहरे अवसर

नेटवर्क मार्केटिंग और औसत का नियम
दिल से जोड़ो
सुपरमैन नहीं, आम आदमी बनकर जोड़ी
कम बोलो, मौन की ताकत पहचानो
उत्पादों से जोड़ो
100% सफेद आय
हर प्लान अलग होगा
खोएंगे क्या, पाएंगे क्या
सेमिनार इंजन है
प्रेरणात्मक ऑडियो- वीडियो से जोड़िये
यदि आपके पास सपने हैं, तो हम
जीतो

संस्थान के लीडरों की सुनिये
सफल लोगों का साथ चुनिये
समस्या नहीं, समाधान बनिये
असफलता कहती है, आ+फलता
कमजोरियाँ हैं की फरक पैदा
अपना 100% दौजिये
अति बुद्धिमानी से बचिये
सिद्धांत रीढ़ की हड्डी है
आलोचना के छह नियम
अपनी सीमाएं तोड़िये
इतिहास गवाह है
बुद्धिमत्ता या कामनमें
नेतृत्व क्षमता के 7 नियम
श्री गणेश जी संसार के सबसे बड़े प्रबंधन गुरु
साथियों के बारे में पूर्वाग्रह
5 Plans a day, keep bouncing.
बूमरैंग लौटकर आयेगा
लोगों को अच्छा महसूस कराईये
कदम दर कदम - सफलता की ओर
अपनी श्रद्धांजलि लिखिये
कैसा गुस्सा, कैसी उत्तेजना
नेटवर्कर देह भाषा जरूर सीखें
समय का महत्व
जान है तो जहान है

ऊपर वाले को मत भूलना
पहचानिये नेटवर्क कंपनी को
Network dictionary

मेरे मन की बात

पुस्तक को पढ़ने के पहले इसे जरूर पढ़ें

एक मैनेजमेन्ट विशेषज्ञ के रूप में मुझे देरों बिजनेस प्रणालियों को करीब से देखने का अवसर मिला। इसी अवधि में भारत में नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली पर आधारित कंपनियों ने पांच फैलाना शुरू किया।

प्रशिक्षक के रूप में इन नेटवर्क कंपनियों में जाने के बाद मुझे इस प्रणाली का असली महत्व पता चला। मैंने नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की कार्यप्रणाली समझने के लिये विश्व की शीर्ष कंपनियों का विभिन्न पहलुओं से अध्ययन किया, व्यक्तिगत रूप से शोध किये। कुछ वर्षों की कड़ी मेहनत के बाद मैंने जाना कि इस प्रणाली में क्यों एक व्यक्ति सफल होता है, दूसरा असफल, क्यों एक कंपनी बंद हो जाती है और दूसरी शीर्ष पर पहुंच जाती है।

मैं अब विश्वास के साथ कह सकता हूं कि इस प्रणाली में सफलता पाना आसान नहीं है और ना ही यह धन कमाने का शार्टकट है। यह भी कठिन परिश्रम और संपूर्ण समर्पण मांगती है। जो लोग इसे आसान रास्ता या हल्का व्यापार समझकर प्रवेश करते हैं, जो मुश्किलों का सामना नहीं करना चाहते, वे स्वतः ही इस व्यापार को छोड़ देते हैं या असफल हो जाते हैं।

मेरी व्यक्तिगत राय है कि यह प्रणाली एक महान बिजनेस का अवसर है और आगामी वर्षों में यह विश्व की अर्थव्यवस्था का महत्वपूर्ण आधार बनेगी।

मेरी कार्यशालाओं और सेमिनारों में डिस्ट्रीब्यूटर और ऐसोसियेट देरों सवाल करते हैं- कैसे लोगों को जोड़ें, उनकी नकारात्मक धारणाओं को कैसे हटायें, निष्क्रिय साथियों को सक्रिय कैसे बनाएं, लोगों को सिद्धांत पर लेकर कैसे चलें, टीम को बिखरने से कैसे रोकें आदि-आदि।

कुछ लोग तो यह भी कहते थे कि क्या पड़े, समझ नहीं आता। अधिकांश पुस्तकें विदेशी लेखकों द्वारा लिखी गई हैं और भारतीय विचारधारा के अनुकूल नहीं हैं। वो मुझसे कोई ऐसी पुस्तक या सीड़ी मांगते थे, जिसे वो नये व्यक्ति को दे सके और उस व्यक्ति की नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में सारी धारणाएं स्पष्ट हो जाएं।

हमारी टीम ने अथक प्रयास करके उन सारे सवालों को संजोया । हमने बहुत अध्ययन और परिश्रम के बाद उन सवालों के भारतीय उत्तर तैयार किये । हमने 'जुड़ो' के शीर्षक से इस किताब में एक अनमोल हिस्सा शामिल किया जिसे पढ़ते ही एक नया व्यक्ति (प्रॉस्पेक्ट) इस व्यवसाय की ताकत पहचान सकता है । जिन नेटवर्कर की बोलने की क्षमता (Communication Skill) अच्छी नहीं है, वे इस प्रभावी किताब के माध्यम से अपना लक्ष्य प्राप्त कर सकते हैं ।

इस प्रणाली से 'जुड़ने' के बाद दूसरा लक्ष्य होता है, दूसरों को 'जोड़ना' । दूसरों को जोड़ने के लिये कैसा प्रस्तुतिकरण हो, किन तथ्यों को मुख्य बनाया जाएंगे और किन्हें गौण किया जाएं! कौन किस बात से प्रभावित होगा, मीटिंग कैसे रखी जाएं, ना को ही में कैसे बदला जाए जैसे ढेरों सवालों के जवाब, आपको 'जोड़ो' के हिस्से में मिलेंगे । यहां आपकी नेटवर्किंग की पाठशाला खत्म होती है ।

जुड़ने और जोड़ने के बाद लंबे समय तक व्यापार में जीतते रहने के लिये कौन से सिद्धांतों का पालन करे, टीम का नजरिया सकारात्मक कैसे बनाए, नेतृत्व की क्षमता कैसे लाये, साथियों को सक्रिय कैसे रखें, दूसरी नेटवर्क कंपनियों की चुनौती का सामना कैसे करें जैसे रोज उठने वाले सवालों के सर्वश्रेष्ठ हल आपके लिये 'जीतो' में पेश किये गये हैं ।

इस पुस्तक में नेटवर्क मार्केटिंग के संबंध में लोगों की भ्रांतियों और शंकाओं पर भी विस्तार से चर्चा की गई है । लोग अपना भविष्य किसी गलत नेटवर्क कंपनी से जुड़कर बरबाद न कर बैठे, इसलिये नेटवर्क कंपनी के चुनाव पर भी एक निष्पक्ष और विशिष्ट अध्याय शामिल किया गया है ।

इस पुस्तक को पढ़कर मुझे ऐसा लगता है कि कहीं मैंने एक ही किताब में जरूरत से ज्यादा जानकारी तो नहीं दे दी । खैर इतना तो जरूर है कि इस पुस्तक को लिखने में मुझे बेहद आत्मसंतुष्टि हुई ।

मुझे यकीन है कि भारत के लाखों नेटवर्कर जो अपने सपनों को हकीकत में बदलने के लिये रात दिन मेहनत कर रहे हैं, उन्हें यह पुस्तक अवश्य नयी दिशा और ऊर्जा प्रदान करेगी । सबसे बड़ी बात यह है कि इस पुस्तक की भाषा एकदम सामान्य है ताकि हर कोई इसे आसानी से समझा सके । यह आपके अपने शब्दों में, आपकी अपनी पुस्तक है ।

इस पुस्तक को लिखने में जाने-अनजाने मैंने जिनकी भी मदद ली है, सबको हृदय की गहराइयों से धन्यवाद!

मेरी शुभकामनाएँ हैं कि इस पुस्तक की मदद से आप
डायमंड जरूर बने और जल्द बने !

डॉ. उज्ज्वल पाटनी

वेब साईट: www.ujjwalpatni.com

स्पीच गुरु एवं प्रबंधन विशेषज्ञ

डॉ. उज्जवल पाटनी : एक परिचय

डॉ. उज्जवल पाटनी प्रख्यात वक्ता और प्रेरक हैं। वे पेशे से दंत रोग विशेषज्ञ और पाटनी सुपरस्पेशलिटी हॉस्पिटल के जनक हैं। अनवरत सीखने की लगन में उन्होंने मानव संसाधन में एमबीए, राजनीति विज्ञान में एम. ए. तथा मानव अधिकार व उपभोक्ता संरक्षण जैसे विषयों में विशिष्ट योग्यताएं प्राप्त की हैं।

डॉ. पाटनी सर्टिफाइड व्यक्तित्व विकास प्रशिक्षक हैं। जहां स्पीच गुरु के रूप में वे प्रभावी बोलने और भाषण देने की कला पर देश भर में प्रशिक्षण देते हैं, वहीं एक वक्ता के रूप में श्रोताओं को हँसाने, जागृत करने तथा प्रेरणा देने का कार्य करते हैं। वे देश की शीर्ष नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों के प्रशिक्षण सलाहकार भी हैं। जबरदस्त प्रभावित करने वाले प्रेरक के रूप में उनके प्रिय विषय हैं-नजरिया, जीत का मूलमंत्र, लीडरशिप अनलिमिटेड, प्रभावी बोलने की कला, वाणी से सफलता, स्वयं की मार्केटिंग कैसे करें और एक दूजे के लिए। बहुआयामी शिक्षा, मौलिकता और गजब की प्रयोगशीलता उनको विशिष्ट बनाती है।

हमेशा अलग करने की चाह लिए डॉ. पाटनी के नेतृत्व, कल्पना और निर्देशन में 5 फरवरी, 2005 को भारत के उदीयमान गायकों और वादकों ने गिनीज विश्व रिकार्ड हेतु दावा पेश किया। भिलाई में आयोजित सिंगिंग मेराथन नामक इस अंतर्राष्ट्रीय कार्यक्रम में दुनिया में सबसे लंबे समय तक लगातार समूहगान करके कनाडा का विश्व रिकार्ड तोड़ा गया। भजनों के माध्यम से समूह गान का संभवतः भारत का यह प्रथम विश्व रिकॉर्ड है। यह भागीरथी कार्यक्रम उनकी ऊँची सोच और नेतृत्व क्षमता का नवीनतम उदाहरण है।

विभिन्न राष्ट्रीय और प्रादेशिक समाचार पत्रों, रेडियो, अंतर्राष्ट्रीय वेबसाइट तथा शीर्ष टी.वी. चैनलों पर उनकी उपलब्धियाँ लगातार दर्ज होती रही हैं। प्रेरक, लेखक और चिकित्सक की विभिन्न भूमिकाएं निभाने वाले स्पीच गुरु डॉ. उज्जवल पाटनी कहते हैं- “प्रभावी बोलने की कला सफलता का मूल मंत्र है।”

कहते हैं, पुस्तकें जीवन बदलने का दम रखती है

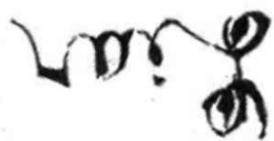
पुस्तकें तभी जीवन बदल सकती हैं जब उन्हें सरसरी तौर पर पढ़ने की बजाय लेखक के विचारों को ग्रहण किया जाये। जब पाठक मस्तिष्क के दरवाजों को खोलें और 'मैं ज्ञानी हूं?' इस धारणा को निकाल फेंके और विचार करते हुये पढ़ें। इस पुस्तक को पढ़ने के पहले मैं आपके दिमाग की कसरत चाहता हूं जिससे आपके मस्तिष्क भंडार में मेरे विचारों के लिये भी थोड़ी जगह बन जाये।



इस चित्र को ध्यान से देखें और बतायें कि इस चित्र में क्या है।

इस कार्य को गंभीरता से करें। जितनी भी कल्पनायें हों, वो सब लिख लें। चित्र को पुनः देखें और पुरानी सारी कल्पनाओं को छोड़कर नयी कल्पना करें। उल्टा, सीधा, टेढ़ा हर कोण से देखें, इसमें थोड़ी मेहनत जरूर है पर आपको आनंद आयेगा। कम से कम 10 उत्तर जरूर सोचें। यदि आपका उत्तर मेरे उत्तर से मेल खा गया तो अपनी पीठ जरूर थपथपाइयेगा क्योंकि आप पूर्ण ईमानदारी से नये विचार ग्रहण करने की मुद्रा में आ चुके हैं।

उम्मीद है आपके मस्तिष्क में ढेर सारे अजब-गजब विचार आये होंगे। कुछ पाठकों ने तो ध्यान से देखने की कोशिश ही नहीं की होगी, लेकिन कुछ लोगों ने जरूर दिमाग पर जोर दिया होगा। बहुत कम लोग सही जवाब सोच पाते हैं लेकिन मैं उन सब को बधाई देता हूं जिन्होंने कुछ सोचने का प्रयास किया। इसका सही जवाब है, अंग्रेजी के चार अक्षर Liar और इस तस्वीर में छुपा यह शब्द है लायर। इस टेढ़े चित्र को फिर से ध्यान से देखिये, क्या आपको यह शब्द नजर आ रहा है?



अपनी कार्यशालाओं और सेमिनार में ऐसी ढेरों मानसिक कसरतों के माध्यम से हम प्रतिभागियों को उद्घेलित करते हैं और उनके मस्तिष्क को जागृत करते हैं। इस चित्र को देखकर लोगों ने जो उत्तर दिये वह आपसे बांट रहा हूँ।

जवाहर लाल नेहरु, 567 खूबसूरत लड़की, सोच में डूबी लड़की-परेशान आदमी, अंधा व्यक्ति, कौआ और चिड़िया, घमंडी आदमी, गुस्सैल आदमी, रोता हुआ चेहरा, शीशा देखता हुआ व्यक्ति, एक आंख वाला व्यक्ति, इंदिरा गांधी, महात्मा गांधी, रानी मुखर्जी और न जाने क्या-क्या।

एक ही चित्र लेकिन जितने लोग, उतने जवाब। यह इस बात का प्रमाण है कि हर परिस्थिति को हर व्यक्ति अपनी नजर से देखता है। किसी को समस्या नजर आती है, तो किसी को समाधान, कोई अच्छाई देखता है, तो कोई बुराई। खास बात यह है कि जीवन को हम जिस रूप में देखते हैं, जीवन उसी रूप में सामने आता है।

यह चुनाव आपको करना है कि आप जीवन में
खुशी देखना चाहते हैं या दुख।

इस चित्र के अज्ञात ख्यानाकार को मेरा हृदय से धन्यवाद

जुड़ो

इस हिस्से में पढ़िये नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली
से जुड़ने के ठोस कारण

एक नया व्यक्ति “जुड़ो” को पढ़कर
नेटवर्क मार्केटिंग के संबंध में
अपनी गलत धारणाएं मिटा देगा,
इस प्रणाली की और आकर्षित हो जायेगा
और एक सुनहरे भविष्य
की रचना करेगा ।

एक सच्चाई

यह बिजनेस प्रणाली उतनी आसान नहीं हैं

जितनी यह प्रचारित की जाती है।

कुछ अर्थशास्त्रियों का यह भी मानना है कि

इसमें असफल होने वालों का प्रतिशत

काफी ज्यादा होता है।

लेकिन एक बात तय है कि

प्रतिस्पर्धा, छंटनी, नीतियों में परिवर्तन,

बाजार का उतार चढ़ाव

जैसी बाहरी बातों से नेटवर्कर कभी प्रभावित नहीं होता।

इतनी कम लागत में इतना बड़ा अवसर

भी दूसरे किसी व्यापार में नहीं है,

इसे आप धीरे- धीरे अपने वर्तमान कार्यक्षेत्र

के साथ विकसित कर सकते हैं।

इस प्रणाली में मुझे सबसे ज्यादा अच्छा यह लगता है कि

स्वयं को सफल बनाने वाले भी आप होते हैं

और असफल बनाने वाले भी आप,

दूसरे आपके भविष्य को सुखद या दुःखद नहीं बना सकते।



पुराना काम, नया दाम

नेटवर्क मार्केटिंग कोई नया कार्य नहीं है, इसे इंसान सदियों से करता आ रहा है। यदि हमें कोई पिक्चर अच्छी लगती है तो हम बहुत से लोगों से उसकी तारीफ करते हैं, यदि कोई डाक्टर अच्छा लगता है तो अन्य लोगों को उनसे चिकित्सा कराने की सलाह देते हैं, यदि कोई दर्जी अच्छा लगता है तो अन्य लोगों से उसकी सिफारिश करते हैं। लगभग हर उत्पाद, लगभग हर सेवा जिसका हम उपयोग करते हैं, उसके बारे में अच्छा या बुरा दूसरों को बताते हैं।

हमारी सलाह और सिफारिश से इन सबका व्यापार बढ़ता है परन्तु हमें व्यापार बढ़ाने के एवज में कोई हिस्सा नहीं मिलता। परन्तु यह एक तरह की नेटवर्क मार्केटिंग ही है जिसे हम बचपन से बुढ़ापे तक लगातार करते रहते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग ने हमें व्यापार बढ़ाने के एवज में हिस्सा देना शुरू किया है। इस प्रणाली में यदि आपकी सिफारिश या सलाह से कोई उत्पाद बिकता है या आपसे प्रभावित होकर कोई इस व्यापार से जुड़ता है तो आपको निश्चित आय होती है। यदि यही प्रचार हम थोड़ा गंभीर होकर करें, यही बातें हम लक्ष्य बनाकर करें तो यह व्यापार हमें हमारे मूल कार्यक्षेत्र से भी ज्यादा आय देने में सक्षम है। इसके लिये कुछ नया करने की जरूरत नहीं है, आपको वही करना है जो आप पहले कर रहे थे लेकिन वह एक निश्चित विधि से किसी नेटवर्क कंपनी के साथ जुड़कर करना है।



क्या आपका व्यवसाय/रोजगार सुरक्षित है?

पिछले 20 वर्ष संसार में आर्थिक दृष्टि से काफी महत्वपूर्ण थे। तकनीकी क्रांति और वैश्वीकरण ने व्यापार के तौर तरीके बदल दिये। मोबाइल और इंटरनेट ने देशों और महाद्वीपों की सीमाओं को मिटाकर एक समग्र विश्व बना दिया।

इस अद्भुत परिवर्तन से कुछ को लाभ हुआ तो कुछ को नुकसान। भारत जैसे विशाल आबादी वाले देश में तकनीकी समृद्धि की वजह से रोजगार कम होने लगे, लाखों लोगों की नौकरियाँ दाँव पर लग गई। क्यों न हो, एक अत्याधुनिक मशीन बहुत से लोगों का कार्य करके समय और धन दोनों को बचाती है।

लेकिन इसके कुछ दर्दनाक उदाहरण भी हमारे सामने आये। बीते कुछ दशकों में बहुत सी टेक्स्टाइल मिलें बंद हुई और लाखों कार्मिक बेकार हो गये।

कोका कोला और पेप्सी जैसी बहुराष्ट्रीय कंपनियों के आने से भारतीय कंपनियों को या तो उनमें विलय होना पड़ा या वो बंद हो गई।

विदेशी उन्नत वाहन निर्माताओं ने देश में प्रवेश किया और कई भारतीय चौपहिया और दुपहिया कंपनियां बंद होने की कगार पर पहुँच गई। एक सामान्य से टैली साफ्टेवेयर ने संस्थानों की गद्दियों से मुनीमों को समय से पहले रिटायर कर दिया। सस्ते मोबाइल फोन और इनकी बेतहाशा बिक्री ने हजारों पब्लिक टेलीफोन बूथों पर ताले लगवा दिये।

हर दिन किसी न किसी कार्यक्षेत्र में एक नयी तकनीक आती है, एक नया आविष्कार होता है और उसी के साथ एक पुरानी तकनीक को अलविदा कह दिया जाता है। साथ ही दाँव पर लग जाती है, उस उद्योग से जुड़ी करोड़ों लोगों की तकदीर।

हममें से कोई भी नहीं कह सकता कि बड़ी लागत और मशीनें लगाकर हम जो व्यापार कर रहे हैं, वह कितने दिन चलेगा। हम पूरी ताकत झोंककर जिस उद्योग के साथ अपना भविष्य जोड़ रहे हैं, उस उद्योग का भविष्य क्या है।

सरकारी नीति में एक मामूली सा परिवर्तन करोड़ों लोगों का रोजगार छीन सकता है। वह रोजगार जिसके दम पर बेटियों की शादी के सपने संजोए जाते हैं, वह रोजगार जिसके दम पर बच्चों की उच्च शिक्षा की योजनाएं बनती है, वह रोजगार जिसके द्वारा खुद का मकान और एक आरामदेह जीवन की कल्पना की जाती है। सोचिये, वह रोजगार आपका अपना नहीं है, वह तो किसी और के रहमो करम पर है। यदि आपको उसे अचानक बंद करना पड़ जाए तो आप क्या करेंगे, कहाँ जाएंगे। जीवन भर की जमा पूँजी, लागत, मशीनें, कर्ज, उन सबका क्या होगा।

यदि आप किसी सरकारी या निजी संस्थान में कार्यरत है तो अनिवार्य सेवानिवृत्ति या ऐच्छिक सेवानिवृत्ति की तलवार आपके सिर पर लटकी रहेगी। सर्वे कहते हैं कि आज भी भारत के अधिकांश पुराने कारखानों और उद्योगों में आवश्यकता से ज्यादा कार्मिक! श्रमिक है और यदि उद्योगों को जिंदा रहना है तो छंटनी और सेवानिवृत्ति जैसे कदम अनिवार्य रूप से उठाने होंगे।

इन सबको छोड़ यदि आप अपना कोई व्यापार कर रहे हैं तो क्या वह व्यापार आपको इतनी आय देता है जिससे आप अपनी आवश्यकतायें आने वाले वर्षों में पूरा कर पाएंगे, आकस्मिक विपदाओं और जरूरतों के लिये आपके पास पर्याप्त बैंक बैलेंस होगा। ब्याज की गिनती बिलकुल मत करना क्योंकि दूसरे देशों की तरह भारत में भी ब्याज दर घटती चली जा रही है। मैं उस दिन को सोचकर आशंकित हूँ जब बैंकों में पैसा सुरक्षित रखने के लिये हमें शुल्क देना पड़ेगा।

यदि आपका व्यापार गलाकाट प्रतिस्पर्धा, घटती मार्जिन के बीच सुरक्षित है, यदि आपकी आय आने वाले वर्षों में लगातार बढ़ने वाली है, यदि आपके पास व्यापार के बाद परिवार के साथ खुशी के क्षण बाँटने के लिये समय बच पाता है तो मेरी नजर में आप बेहद खुशनसीब हैं।

यदि आप भी संशंकित हैं, भविष्य के प्रति चिंतित हैं, यदि आपने भी खुद के लिये और परिवार के लिये कुछ सपने संजोए हैं तो नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ने का आकर्षक अवसर आपके सामने खड़ा है।

इसमें आपको आम व्यापार के जैसी लागत नहीं लगेगी, इसमें मशीनों की और स्टाफ की भी आवश्यकता नहीं, सिर्फ इस प्रणाली में आपकी आस्था, दृढ़ निश्चय, लगातार प्रयास और जुनून चाहिये।

यह सरल या शार्टकट प्रणाली नहीं है,
धन कमाने का कठिन रास्ता है
परंतु इसकी खासियत यह है

कि इसके दरवाजे सबके लिये खुले हैं ।

सदी की यह क्रांति कैसे आपके सपनों को सच करने का श्रेष्ठ माध्यम बन सकती है, यह जानने के लिये आगे पढ़िये ।



जैसी मेहनत, वैसा परिणाम

हमारे पूर्वज अक्सर कहा करते थे "जितनी मेहनत करोगे, उतना फल मिलेगा"। उनके जमाने में यह बात पूर्ण सत्य होगी, लेकिन वर्तमान समय में यह बात लागू होती नजर नहीं आती।

कुछ कार्यक्षेत्रों और व्यवसायों में अथाह मेहनत करके भी लोगों को उचित परिणाम नहीं मिलते, वे आजीविका नहीं चला पाते, अपनी और अपने परिवार की सामान्य आवश्कताएँ पूर्ण नहीं कर पाते, दूसरी ओर अन्य लोग कम या औसत कार्य करके भी शानदार आय प्राप्त करते हैं। नौकरियों में भी अक्सर देखने में आता है कि मातहत जबरदस्त मेहनत और लगान से कार्य करते हैं और श्रेय बॉस को मिल जाता है, प्रमोशन और बोनस बॉस को मिल जाता है। यदि कोई जिम्मेदारी किसी को दी जाती है तो उसी टीम के कुछ सदस्य पूर्ण समर्पण से कार्य करते हैं परंतु दूसरे कुछ सदस्य काम से दूर भागते हैं परन्तु अफसोस, उपलब्धि सभी सदस्यों में बराबर बँट जाती है। ऐसे में जिन सदस्यों ने पूरी जान लगाकर कार्य किया हो, उन्हें बुरा लगता है। आज भी हमारे देश में 70% सरकारी और अर्धसरकारी संस्थानों में कार्य या गुणवत्ता के आधार पर पदोन्नति नहीं है, समर्पण के आधार पर पुरस्कार नहीं है, ऐसे में मेहनती कार्मिक भी धीरे-धीरे आलसी हो जाते हैं, उनका जोश ठंडा पड़ जाता है।

इन सबके बीच नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली हवा के ठंडे झोंके की तरह ताजगी लेकर आती है क्योंकि यह प्रणाली आपकी मेहनत, लगान, निष्ठा और समर्पण का पूर्ण पारितोषिक देती है। यहाँ आपकी मेहनत का श्रेय बॉस को नहीं बल्कि आपको मिलता है। आपकी पल-पल की मेहनत आपके खाते में दर्ज होती है, क्योंकि आप स्वयं अपने मालिक होते हैं।

यह एक ऐसा व्यापार है जो आपकी मेहनत को भी रूपयों में बदलता है और आपकी बातों को भी रूपयों में बदलता है। कब कहीं किस रूप में कोई व्यक्ति आपके साथ जुड़ जाये और व्यापार को नयी गति दे दे, कोई नहीं कह सकता।

शर्त यह है कि आप काम करें। यदि आप सैद्धांतिक रूप में कार्य करें तो कोई ऐसा कारण नहीं है कि आप मेहनत करें और आपको परिणाम न मिले। यह व्यापार आपका प्रतिदिन मूल्यांकन करता है। आप एक नये व्यक्ति को

जोड़िये, आपका लाभ आपके खाते में आ जायेगा, आप एक उत्पाद बेचिये, आपका हिस्सा निश्चित हो जायेगा ।

एक वैज्ञानिक जो वर्तमान में एक प्रसिद्ध नेटवर्कर है, उन्होंने अपनी कहानी मुझे बताई । उन्होंने अपनी जिंदगी के 14 साल एक सरकारी प्रयोगशाला में रिसर्च में बिता दिये । इन 14 सालों में उन्होंने कई महत्वपूर्ण शोध किये और अंतर्राष्ट्रीय स्तर के सफल प्रयोग किये । लेकिन अफसोस की बात यह है कि एक भी शोध का श्रेय उन्हें नहीं मिला । सारा कुछ उनके बॉस के खाते में दर्ज हो गया । उनके अंदर आक्रोश पनप चुका था । तब उन्हें किसी ने नेटवर्क अवसर दिखाया । उन्होंने इस व्यापारिक प्रणाली से जुड़ने का निर्णय इसलिये ले लिया कि कम से कम जितनी मेहनत वे करते हैं, उतना परिणाम तो उनको मिलेगा । कोई और उसका श्रेय छीनकर नहीं ले जा सकता ।

दोस्तों, यदि आप अपनी कड़ी मेहनत का मूल्यांकन चाहते हैं, शीघ्र चाहते हैं तो नेटवर्क प्रणाली एक अच्छा अवसर है ।



न्यूनतम लागत, असीमित लाभ

यह "लागत" शब्द मैं सिर्फ आर्थिक निवेश के लिये उपयोग नहीं कर रहा हूँ बल्कि उन कीमती वर्षों के लिये और जी तोड़ मेहनत के लिये भी कर रहा हूँ जो हम किसी भी व्यवसाय के लिये करते हैं।

आज छोटा सा व्यापार भी लाखों की लागत चाहता है, बाजार में साख चाहता है। व्यापार शुरू करने के लिये एक ऑफिस या गोडाऊन, अनेक किस्म के कानूनी रजिस्ट्रेशन, फोन, फैक्स, स्टाफ, बिजली, प्रचार-प्रसार जैसे न जाने कितने किस्म के खर्च लगते हैं। हर किसी के पास इतना व्यय करने की क्षमता नहीं होती, बहुत से लोगों के पास तो ऐसी चल-अचल संपत्ति भी नहीं होती जिन्हें गिरवी रख कर वो इतने व्यय की व्यवस्था कर सके। ऐसे में या तो आपका व्यापार शुरू करने का सपना धरा रह जाता है या शुरू करके आप आर्थिक दबावों में घिर जाते हैं।

यदि आप सक्षम हैं और एक बढ़िया व्यापार प्रारंभ भी कर देते हैं तो यह कभी निश्चित नहीं होता कि आपको उससे निरंतर आय होती रहेगी। आपको घाटा भी हो सकता है, आप जिन लोगों के साथ व्यापार कर रहे हैं, वो आपके साथ धोखा भी कर सकते हैं, आपको बाजार के उतार-चढ़ाव का भी सामना करना पड़ेगा हो सकता है कि कुछ झटकों के साथ आप अपना सारा मूलधन खो दें।

आपका धन भी गया, आपकी हिम्मत भी गयी और आपके ढेर सारे वर्ष भी गये। बाकी सब तो आप पुनः कमा सकते हैं, लेकिन बीता हुआ समय वापस नहीं ला सकते, आपको फिर से शुरूआत करनी होगी।

इन सबके बीच मैंने नेटवर्क बिजनेस प्रणाली की विश्व की बहुत सी शीर्ष और मध्यम कंपनियों का अध्ययन किया और मैं आपसे यकीन से कह सकता हूँ कि इतनी कम लागत में आप कोई ऐसा व्यापार नहीं कर सकते जिसमें इतनी अपार संभावनाएं हो। 200 रु. से 40, 000 रु. तक की लागत में आपको विश्व की सामान्य से लेकर श्रेष्ठतम कंपनियों से जुड़ने का अवसर मिल सकता है। इस लागत का भी अधिकांश हिस्सा कंपनियाँ आपको उत्पादों और प्रशिक्षण सामग्री के रूप में वापस कर देती हैं।

मैंने नेटवर्क प्रणाली के धुरंधर लीडरों से भी बात की, जो आज 2, 5, 10, 20, 25 और 40 लाख भी कमाते हैं। यह सुनकर अजीब सा लगता है लेकिन यह सच है कि इस लीडरों ने भी 15 हजार से कम का निवेश किया था।

सामान्य बिजनेस प्रणालियों में हम शायद ही कभी कोई ऐसा बिजनेस ढूँढ पायेंगे जिसमें 10-15 हजार की लागत हो और असीमित लाभ हो, आय की कोई सीमा न हो। यह व्यापार नहीं, आर्थिक आजादी का माध्यम है।

लेकिन ही, यह बिजनेस भले ही कम आर्थिक निवेश से शुरू होता हो लेकिन इसकी अन्य लागत बहुत है जैसे असीमित समर्पण, अनवरत प्रयास, पूर्ण निष्ठा, लगातार सीखना, डटे रहना... आदि-आदि।

सार यह है कि प्रणाली आपसे आपके व्यक्तित्व की आंतरिक लागत मांगती है, आपके गुण मांगती है, वो सारे गुण चाहती है जो ईश्वर ने आपके अंदर कूट-कूटकर भरें हैं।

यदि आप अपना जुनून देने को तैयार हैं तो फिर आर्थिक लागत के लिये निश्चिन्त हो जाइये। क्योंकि इससे कम लागत में आपके आसमानी सपनों को और कोई व्यापार पूरा नहीं कर सकता।



समय की आजादी

मैं जब कहता हूँ कि नेटवर्क प्रणाली सिर्फ एक व्यापार नहीं है परंतु जीवन जीने का नया तरीका है तो इसका अर्थ लोगों को जल्दी से समझ नहीं आता। आइये, इसका अर्थ समझते हैं।

हम भारतवासी रिश्तों और संस्कृति की डोर से बंधे हैं। हम अपने परिवार के सदस्यों के सुख और दुख के क्षणों में उनके साथ रहना चाहते हैं। वर्ष का कुछ प्रतिशत हिस्सा आज भी हम पारिवारिक आयोजनों और त्यौहारों में बिताते हैं, लेकिन बदलती जीवन शैली हमारी संस्कृति पर भी नकारात्मक प्रभाव डाल रही है। यह संस्कृति, मिलनसारिता, रिश्ते-नाते जो हमारे देश की पहचान है, वह फीकी पड़ रही है। इसका सिर्फ एक कारण है कि आज हमारे पास समय नहीं है। मशीनी जिंदगी और कड़ी प्रतिस्पर्धा ने जीवन जीने के तरीकों को बदल दिया है। अब माता-पिता के पास बड़े हो रहे बच्चों के लिये समय नहीं होता और युवाओं के पास वृद्ध हो रहे माता-पिता की सेवा करने का वक्त नहीं होता। हम मन से आज भी स्वार्थी नहीं हुये हैं, लेकिन करें भी तो क्या? व्यापार ऐसा है, प्रोफेशन ऐसा है कि पारिवारिक जिम्मेदारियाँ किनारे चली गई हैं।

फिर कुछ सवाल मन में उठते हैं, क्या ऐसी ही मशीनी जिंदगी जीते-जीते एक दिन दुनिया छोड़ देंगे?

कौन सा चमत्कार होगा कि अचानक एक दिन खुशियों के पल बिताने के लिये हमारे पास अतिरिक्त वक्त आ जायेगा?

यदि हमारे पास समय ही नहीं होगा तो कैसे हम अपने बच्चों को उचित संस्कार दे पाये, कैसे उनके नाजुक मस्तिष्कों में सकारात्मक सोच और जीत का जज्बा पैदा करेंगे?

बहुत से समृद्ध और अतिशिक्षित लोग आर्थिक आजादी से ज्यादा महत्वपूर्ण समय की आजादी को मानते हैं क्योंकि सब कुछ होते हुये भी वो जीवन का आनंद नहीं उठा रहे हैं। वे तनावग्रस्त हैं, उनके परिवार बिखर रहे हैं और वे खुद अति व्यस्तता से पैदा होने वाली शारीरिक व्याधियों से लड़ रहे हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली को जीवन जीने का नया स्टाइल मैं इसीलिये कहता हूँ कि क्योंकि

यह आपको पुनः मशीन से इंसान बना देती है ।

यह आपको संसार की सबसे बड़ी आजादी
“अपने वक्त को अपनी इच्छानुसार बिताने की
आजादी देती है” ।

इसमें आप सुबह की चाय से रात के डिनर तक कभी भी, कहीं भी, नये लोगों को जोड़ सकते हैं । आप चुनते हैं, आप कब काम करें और कितना काम करें ।

हो सकता है कि आप पूरे महीने का लक्ष्य एक हफ्ते में प्राप्त कर लें । आप एक हफ्ते में नये लोगों को अपने साथ जोड़ लें, अपने लक्ष्य के अनुसार उत्पादों का विक्रय कर दें । ये करने के बाद आप बचे हुए तीन हफ्ते अपनी मर्जी के अनुसार गुजार सकते हैं । अपने जीवन जीने का स्टाइल तय कर सकते हैं । आप पूरे वर्ष का बिजनेस का लक्ष्य जबरदस्त जुनून के साथ दो महीने में पा लीजिये और बाकि 10 महीने, समय की छड़ी को अपने अनुसार घुमाइये ।

इस आजादी से मुझे जलन सी होती है क्योंकि पेशे से मैं एक डेन्टिस्ट हूँ । रोज सुबह 9 बजे मैं क्लीनिक पहुँचता हूँ लगभग 3:30 बजे लंच के लिये घर जाता हूँ 5:30 बजे वापस क्लीनिक आता हूँ और फिर रात को 10 बजे तक कार्य करता हूँ । एक दिन की छुट्टी के लिये भी लगभग 15 दिन पहले से योजना बनानी पड़ती है । त्यौहारों में, पारिवारिक कार्यक्रमों में, हमेशा मुझ पर समय का दबाव होता है । मेरे जैसे और करोड़ों लोग हैं जो इस समय चक्र में छटपटा रहे, हैं ।

लेकिन नेटवर्कर समय चक्र को अपने अनुसार सेट करते हैं । वो काम करने के दिन भी खुद चुनते हैं और धंटे भी खुद चुनते हैं । मुख्य बात यह है कि एक आम दुकानदार, डाक्टर, वकील, शिक्षक आदि जितने धंटे कार्य करते हैं, उतना ही कमाते हैं । परंतु नेटवर्कर की बात अलग है, वे कुछ धंटे कार्य करते हैं, उन धंटों में वो लोगों को अपने साथ जोड़ते हैं, उसके बाद दूसरे लोग उनके लिये कार्य करते रहते हैं । दूसरों की मेहनत की आय का कुछ हिस्सा भी उनके साथ जुड़ता रहता है ।

“तरक्की का यही मंत्र है । यदि आम रहना है तो 100 धंटे डटकर खुद काम करो और 100 धंटे की आय लो या 100 लोगों को जोड़ो वो तुम्हारे लिये एक-एक धंटे काम करके तुम्हें सौ धंटे की आय दें ।”

यदि आप भी समय के दबाव में मशीनी जिंदगी जी रहे हैं, यदि आप भी अपनी इच्छाओं और शौक के लिये वक्त चाहते हैं, यदि आप सुख- दुख की हर घड़ी में अपने परिवार के साथ रहना चाहते हैं?

तो नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया आपके आपके लिये एक अच्छा विकल्प हो सकती है ।



जमीनी सीमाओं की आजादी

आम व्यापारिक प्रणालियों में कार्य करने की जमीनी सीमायें होती हैं और आपको उनका पालन करना पड़ता है। यदि आपकी हीरो होंडा की नागपुर शहर की डिस्ट्रीब्यूटरशिप है तो आप नियमतः जाकर अमरावती शहर में प्रचार-प्रसार नहीं कर सकते हैं।

यदि आप हिन्दुस्तान लीवर के डिल्ली के डीलर हैं तो आप नियमतः चण्डीगढ़ में जाकर माल नहीं बेच सकते। आपके व्यापार का जिस जिले और राज्य में पंजीकरण है और जिन नियमों के तहत आप व्यापार कर रहे हैं, आप उन नियमों को मानने के लिये बाध्य हैं। आपकी अपनी कंपनी भी आपको निश्चित कार्य करने का क्षेत्र देती है।

नेटवर्किंग प्रणाली आपको जमीनी सीमाओं की आजादी देती है। आपके पास पूरा भारत है, पूरे भारत की 100 करोड़ से ज्यादा की आबादी आपसे जुड़ सकती है। आप जहाँ चाहे, जब चाहे, जिसे चाहे, अपने साथ जोड़ सकते हैं। आप किसी भी नियम से बंधे नहीं हैं।

यदि आप आगरा में हैं और आपके मित्र हैदराबाद में हैं तो वहाँ आप उन्हें जोड़ सकते हैं, यदि आप बैंगलोर में हैं और आपके रिश्तेदार रांची में हैं तो आप उन्हें जोड़ सकते हैं। आपको कभी साथियों की, ग्राहकों की कमी नहीं होगी। आपके अंदर जितनी क्षमता है, आपकी जितनी योग्यता है, आपके जितने संपर्क है, उन सबको आप आय में परिवर्तित कर सकते हैं। उन सब की आय को मिलाकर आप अपने व्यापार का राष्ट्रव्यापी विस्तार कर सकते हैं।

आप ऐसे राज्यों में पहुँच सकते हैं जहाँ आपके साथी
अभी पहुँचे न हो और अपनी नेतृत्व क्षमता सिद्ध कर उस
राज्य में अपने संस्थान के सिरमौर बन सकते हैं।

यही इस बिजनेस के तेजी से फैलने का सबसे बड़ा कारण है। जिस तरह से आकाश की सीमायें नहीं होती और पंछी कहीं भी विचरण कर सकता है, ठीक उसी तरह यह बिजनेस प्रणाली पूरे राष्ट्र को आपके आकाश में बदल देती है। आप जहाँ चाहे, जितनी दूर तक चाहें, उड़ें और जहाँ अच्छा लगे, वहाँ बसेरा बना ले।

क्या इतनी आजादी के बाद कभी भी हमें व्यापार की, अवसरों की, साथियों की और उपभोक्ताओं की कमी हो सकती है?



महाराजाओं सा सम्मान

इस बिजनेस के शीर्ष पर पहुँचने वाले लीडरों से जब आप आप पूछेंगे कि सिर्फ एक कारण बताइये जिसकी वजह से नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ा जाये तो अधिकांश का जवाब होगा “अभूतपूर्व सम्मान के कभी न भूले जा सकने वाले क्षण”।

मैं एक बार कलकत्ता में एक सेमिनार से लौट रहा था। एयरपोर्ट पहुँचने पर मैंने देखा कि लगभग 3 हजार लोग एयरपोर्ट की पार्किंग से मुख्य द्वार तक सड़क के दोनों ओर खड़े थे। सब बेसब्री से किसी का इंतजार कर रहे थे।

पहला विचार मेरे मन में आया कि अवश्य कोई नेता आ रहा होगा। लेकिन वो नेताओं वाली भीड़ नहीं थी। अधिकांश लोग टाई लगाकर प्रोफेशनल की तरह खड़े थे। मेरी फ्लाइट आने में लगभग एक घंटा बाकी था। मैं उत्सुकतावश देखने लगा। फ्लाइट आई और जोर से नारे लगने लगे। एक सामान्य सा दिखने वाला लगभग 32 वर्ष का युवक लाऊँज में पहुँचा। उस पर गुलाब की पंखुड़ियाँ बरसने लगी। एक के बाद एक सैकड़ों लोगों ने उस युवक को फूल मालाओं से लाद दिया। इतनी फूल मालाएं कि उस युवक का चेहरा नजर आना भी बंद हो गया। ढोल-पटाखों के बीच लाऊँज से पार्किंग तक पहुँचने में उस युवक को 45 मिनट लगे। ऐसा राजसी स्वागत तो सिर्फ अब तक किताबों में पढ़ा था, मैं भी अभिभूत हो गया। उस युवक के जाने के बाद मैंने उस भीड़ में एक सज्जन से पूछा भाई साहब, ये कौन थे। उसने जवाब दिया, ये हमारी कंपनी में डायमंड के स्तर पर है और हम सब इनकी डाऊन लाइन हैं।

यही स्थिति एक बार चैनलई रेलवे स्टेशन पर भी थी। एक महिला का स्वागत करने के लिये लगभग 1000 युवक युवतियाँ प्लेटफार्म पर थे। उनका उत्साह और उमंग देखने के लिये दूसरे यात्री भी ठहर गये थे। ट्रेन से उतरते ही उसके सम्मान में एक बैंड ने सलामी दी और तिलक लगाकर उस महिला की आरती उतारी गई। सैकड़ों गुलदस्ते और फूलमालाएं लिये वह विदा हुई। वह एक नेटवर्क कंपनी में एमरल्ड के स्तर पर थी।

यह दिल से चाहने वालों की भीड़ थी। ऐसी भीड़, जो नेता लाखों खर्च करके भी नहीं जुटा सकते। इस कभी न भूल सकने वाले सम्मान और पलकें बिछाये भीड़ के जमा होने का कारण साफ है। यह एक ऐसा व्यापार है जिसमें

जुड़ने वाले और जोड़ने वाले दोनों जीतते हैं। इसमें आपको जोड़ने वाला व्यक्ति आपके साथ आपके बिजनेस को बढ़ाने में मेहनत करता है, आपके लिये मीटिंग्स लेता है, प्लान पेश करता है। जब आपके सम्मिलित प्रयास से आपको नये साथी मिलते हैं तो आपका प्रायोजक और आप, दोनों मिलकर नये साथी का बिजनेस बढ़ाने का प्रयास करते हैं।

यह एक WIN-WIN व्यापार है। जिस व्यक्ति को आप जोड़ते हैं, वह इस अद्भुत अवसर देने हेतु आपका कृतज्ञ होता है और एक जीवन भर का रिश्ता आपके बीच स्थापित हो जाता है। फिर जो आदर, समर्पण और सम्मान की भावना पैदा होती है, वो दिल की गहराइयों से होती है।

अक्सर नेटवर्क कंपनियों के लोग अपने/सम्मान सेमिनार में मुझे प्रमुख वक्ता के रूप में बुलाते हैं, वहां माहौल में गजब की उत्तेजना होती है। दूसरों की उपलब्धियों पर हजारों लोग खड़े होकर स्वागत करते हैं, अपने अपलाइन/प्रायोजक और लीडर को कंधों पर बिठाकर मंच पर ले जाते हैं। बड़ी-बड़ी कंपनियों के सीई.ओ. भी इस सम्मान की कल्पना नहीं कर सकते।

उन उल्लास भरे, आशा भरे, सम्मान के क्षणों से प्रेरित होकर बहुत से सामान्य लोग अपने मन में ठानकर नये सिरे से प्रयास शुरू करते हैं और नयी ऊँचाइयाँ हासिल करते हैं। सामान्य लोगों को विशिष्ट सफलताएं हासिल करते देखकर असफलता की, परिस्थितियों की और हीन भावना की सारी दीवारें भरभरा कर गिर जाती हैं।

यदि आप देश के शीर्ष राजनेताओं और उद्योगपतियों से भी ज्यादा सम्मान के क्षणों को महसूस करना चाहते हैं, यदि आप चाहते हैं कि सैकड़ों लोग आपको चेहरे से पहचाने, आपके लिये अपनी सीट से खड़े हो तो थोड़ी सी मेहनत करके एक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी से जुड़िये और उसमें उपलब्धियाँ हासिल कीजिये।

लेकिन यह सम्मान आसानी से नहीं मिलता, काफी मेहनत के बाद जब आपके ढेर सारे सहयोगी बन जाते हैं तब आप को वह ऊँचाई प्राप्त होती है। यह ऊँचाई इस सम्मान को आमंत्रित करती है। यह आपके ऊपर निर्भर करता है कि आप सामान्य जिंदगी जीकर जीवन बिताना चाहते हैं या आप कठोर और योजनाबद्ध श्रम करके राजसी सम्मान की अद्भुत अनुभूति लेना चाहते हैं।

आप अपने सी. ई. ओ हैं

एक स्वतंत्र बिजनेस का प्रमुख, सर्वेसर्वा और मालिक कहलाने का आनंद ही कुछ और है। ना समय पर ऑफिस पहुँचने की झँझट, ना फाइलों या आदेशों का अम्बार, ना रोज की रिपोर्टिंग, ना अतिरिक्त कार्यों का दबाव, ऐसी किस्मत हम में से कौन नहीं चाहेगा।

अपनी कंपनी का प्रमुख या C. E. O. बनने में, हो सकता है, आपको 20-30 साल लग जाएं, फिर भी बन पाएंगे या नहीं, इसकी कोई गारंटी नहीं है।

लेकिन आज नेटवर्क प्रणाली आपसे एक पेशकश कर रही है कि आप चाहें, तो अगले एक घंटे में स्वयं के जीवन के C. E. O. बन सकते हैं। बस आपको एक नेटवर्क प्रणाली पर आधारित कंपनी का चुनाव करना है, उससे जुड़ना है, और फिर अपने भाग्य निर्माता, नीति निर्माता सब आप स्वयं होंगे। अपने काम करने के तरीके, किससे काम करना है किससे नहीं, भविष्य की योजनाएं और लक्ष्य, सब कुछ आप स्वयं निर्धारित कर सकते हैं।

और यहाँ खुद का C.E.O बनने के लिये उम्र का बंधन नहीं है, चाहे आप 20 के हो या 60 के, इस प्रणाली में सबका स्वागत है।

क्या आप बनना चाहते हैं - C. E. O?



संपर्कों की खदान

एक सामान्य नेटवर्कर से मैंने मैं इस बिजनेस से जुड़ने का कारण पूछा । उसके जवाब ने मुझे चौंका दिया । उसने कहा- सर, मेरी बेहद साधारण नौकरी है और 6 हजार महीने की तनख्याह है । लेकिन मेरी हमेशा यह इच्छा रहती है कि ऊँचे पदों पर आसीन लोगों से, डाक्टरों से, वकीलों से, इंजीनियरों से मेरी दोस्ती हो, परिचय हो और मैं उनके साथ उठ-बैठ सकूँ ।

थोड़ी सी लागत से मैं इस बिजनेस से जुड़ गया हूँ और इन सभी विशिष्ट लोगों के समकक्ष आ गया । अब मैं उनसे गले मिलता हूँ हाथ मिलाता हूँ और हर मीटिंग में उनके साथ बैठता हूँ । यहाँ तक कि अब हम सिनेमा हाल या होटल में भी मिलते हैं तो एक दूसरे से खुशी से हाथ मिलाते हैं, और चंद बातें भी करते हैं ।

मेरे सहकर्मी मेरे संपर्कों की नयी खदान को लेकर काफी हैरान है । धीरे-धीरे ऑफिस में, परिवार में और समाज में मेरा स्तर बढ़ने लगा है । मैं खुद भी महसूस कर रहा हूँ कि अच्छे लोगों के साथ से मेरी सोच और व्यक्तित्व में सकारात्मक परिवर्तन आ रहा है ।

उस नेटवर्कर ने कहा - सिर्फ पिछले छह महीनों में जितने विशिष्ट लोगों से मैंने संबंध बनाये हैं, इतने तो जीवन भर में भी नहीं बना पाता ।

मेरा अन्तर्मन उस नेटवर्कर की बातों से सहमत हो गया । यदि मैं शहर में 1000 अच्छे लोगों से अच्छी मित्रता और परिचय बनाने का कार्य करूँ तो कम से कम दो साल तो अवश्य लगेगा । परन्तु इस प्रणाली से यह सिर्फ कुछ दिनों में हो सकता है ।

यह सारे संपर्क आवश्यकता पड़ने पर एक दूसरे की मदद करते हैं, सुख दुख के साथी बनते हैं और जीवन की उलझनों आसान करते हैं ।

क्या हम और आप संपर्कों की खदान का हिस्सा नहीं बनना चाहेंगे ।



नेटवर्क चेतावनी

इस बिजनेस की कम लागत की
वजह से आकर्षित मत होइये,
क्योंकि इसकी असली लागत
'ना' सुलझे की हिमत, संपूर्ण समर्पण,
अनवरत प्रयास और
सपनों को पाने का जूनून है ।

आय काम करने पर भी और न करने भी

मेरे एक डेन्टिस्ट मित्र के मन में हमेशा भय रहता था । वह दाहिने हाथ से काम करने वाला व्यक्ति था । वह हमेशा कहता कि हम लोग जितने दिन क्लीनिक में बैठते हैं, उतना ही कमाते हैं । यदि ऐसा कोई भी कारण बन गया कि हम क्लीनिक में बैठ पाने के योग्य नहीं रहे तो परिवार की जिम्मेदारियाँ कैसे निभा पाएंगे ।

मैंने एक बार झल्लाकर उससे कहा - तुम हमेशा नकारात्मक बात करते हो । ऐसा क्या कारण हो सकता है । उसने गंभीरता से मुझसे पूछा तुम्हारे दायें हाथ के अंगूठे के बिना क्या तुम दंत चिकित्सा कर सकते हो । मैंने सामान्य लहजे में कहा, अंगूठा नहीं रहेगा तो किसी भी औजार का उपयोग संभव नहीं होगा, इसलिए दंत चिकित्सा कर पाना निःसंदेह मुश्किल होगा ।

उसने कहा - दोस्त, यही मैं कहना चाहता हूँ कि हमारी सारी शिक्षा, सारा भविष्य दाहिने हाथ के अंगूठे पर टिका है । यदि किसी छोटी सी दुर्घटना में अंगूठे को चोट लग गई तो समझो जिंदगी को चोट लग गई ।

हालांकि सोच नकारात्मक थी, परंतु बाद में मैंने गंभीरता से सोचा- डेन्टिस्ट का अंगूठा, गायक का गला गेंदबाज़ का कंधा, वादक की उंगलियाँ ये तो अनमोल हैं । ये सारे जब तक कार्य करेंगे तभी तक इन्हें आय होगी । वहीं दूसरी ओर आज मेहनत करेंगे, लोगों को जोड़ेंगे, उनके पीछे श्रम और विश्वास लगायेंगे और जीवन भर उन्हें फलों की प्राप्ति होती रहेगी ।

क्योंकि यहाँ अंगूठा, कंधा, उंगलियाँ,
ये जीवन ध्वस्त नहीं कर सकती ।

जब तक आप मानसिक रूप से मजबूत हैं,
यह व्यापार चलता रहेगा ।

आपकी आय रायल्टी के रूप में आप तक पहुँच जायेगी । इसलिये यह अनूठा बिजनेस आपसे कहता है :-

आय कार्य करने पर भी..... न करने पर भी

◆ --- ◆

डिग्री सर्टिफिकेट के बिना भी चलेगा

यदि आप पढ़ने में होशियार नहीं थे, आपने लगन से शिक्षा ग्रहण नहीं किए तो इसका मलाल आपको अवश्य होगा। अक्सर जिम्मेदारियों आर्थिक दिक्कतों और परिस्थितियों की वजह से लोग उचित शिक्षा ग्रहण नहीं कर पाते। अल्प या औसत शिक्षा होने के कारण इन्हें सम्मानजनक नौकरियों के अवसर नहीं मिलते। जिनके पुश्टैनी व्यापार है, ऐसे कुछ प्रतिशत लोग व्यापार से जुड़ जाते हैं लेकिन यह सौभाग्य भी सबको नहीं मिलता। आर्थिक कारणों से बहुत से लोग स्वयं का व्यापार भी शुरू नहीं कर पाते।

इन सबके लिये सुनहरी सुबह की तरह है, नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली। इससे जुड़ने के लिये आपको औपचारिक शिक्षा जैसी कोई शर्त नहीं होती। इससे जुड़ने की सिर्फ एक शर्त होती है “अपने सपनों को पाने की लालसा और जूनून”। यहाँ प्रमोशन के लिये भी डिग्रियाँ नहीं लगती। आपका कार्य और आपकी उपलब्धियों के आधार पर आप नेटवर्क व्यवसाय में सीढ़ियाँ चढ़ते जाते हैं।

यह एकमात्र प्रणाली है जहाँ एक डाक्टर, वकील, सी. ए. अधिकारी और एक सामान्य फल विक्रेता सबको समान सम्मान मिलता है। यदि ये सारे एक साथ सिल्वर होते हैं या टोपाज होते हैं तो सबके लिये एक जैसी गगनचुंबी तालियाँ बजती हैं। इस व्यापार के किसी भी चरण में शिक्षा के आधार पर भेद नहीं किया जाता।

और मेरी नजर में औपचारिक शिक्षा सफलता की गारंटी नहीं है। विश्व के कई बड़े साप्राज्य अल्प शिक्षित लोगों ने बनाये हैं। हेनरी फोर्ड, सोइशिरो होन्डा, से लेकर धीरु भाई अंबानी तक सभी उच्च शिक्षा से वंचित रहे। इन्होंने अपनी बुद्धि, लगन, अवसरों को पहचानने की क्षमता और कड़ी मेहनत से अरबों की कंपनियाँ खड़ी की। यह कहकर मैं शिक्षा का मोल कम नहीं करना चाहता, क्योंकि शिक्षा आज के युग में अनिवार्य है। मैं उन लोगों को नयी ऊर्जा देना चाहता हूँ जो किसी भी कारणवश उच्च शिक्षा प्राप्त नहीं कर पाये।

एक दूसरा महत्वपूर्ण पहलू यह भी है कि एक जैसी डिग्री और योग्यता होने के बाद भी सफलता की गारंटी नहीं होती। दो डाक्टरों को देखे तो एक के यहाँ मरीजों की भीड़ होती है और दूसरा खाली, एक ही विषय पढ़ाने वाले दो

शिक्षकों में एक की बातें छात्रों को समझ में आती है और दूसरे की समझ नहीं आती, एक एम. बी. ए. को डिग्री के तुरंत बाद नौकरी में चुन लिया जाता है और दूसरा दफ्तरों के चक्कर लगाता है। इसका सीधा अर्थ यह है कि डिप्रियों के अतिरिक्त भी सफलता के लिये व्यक्तित्व में कुछ गुण चाहिये, जिनके आधार पर आप सफल या असफल होते हैं। इसलिये शिक्षा न हो भी तो हताश मत होइये। आप जहां हैं, जैसे हैं, वहां से सफल हो सकते हैं।

ये व्यक्तित्व के वही गुण हैं जो ईश्वर ने आपके अंदर कूट-कूटकर भरे हैं और आपको सिर्फ उन्हें पहचानना है, विकसित करना है। यदि आपके पास विशेष डिग्री नहीं हैं तो निराश मत होइये, यदि आप सामान्य जीवन जीना नहीं चाहते तो नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली आपके सामने अवसर के रूप में है।



उम्र का बंधन नहीं

जब मैं रोजगार के विज्ञापनों को देखता हूँ तो एक शर्त पढ़कर मुझे निराशा होती है। वह शर्त है, उम्र की सीमा। अधिकांश नौकरियों में नियुक्ति की न्यूनतम व अधिकतम उम्र तय रहती है। इसी तरह सरकारी संस्थानों में सेवानिवृत्ति की उम्र तय रहती है। भले ही आप तन व मन से युवा है, परंतु वह उम्र आते ही सेवानिवृत्ति आपको बूढ़े होने का अहसास करा देती है।

प्रतियोगी परीक्षाओं में भी उम्र का बंधन होता है। हर कोई हिस्सा नहीं ले सकता। इन सब बातों का अर्थ यह हुआ कि कम उम्र का अति बुद्धिमान व्यक्ति हो या अधिक उम्र का अति स्वस्थ व्यक्ति, ये बातें कोई महत्व नहीं रखती। लेकिन जब मैं दूसरी ओर महानायकों, उद्योगपतियों और कलाकारों की जीवनियाँ पढ़ता हूँ तो वे कुछ और ही हकीकत बयां करती हैं।

रोनाल्ड रीगन ने 70 वर्ष की उम्र में राष्ट्रपति की शपथ ली,
 वाल्ट डिजनी ने 54 साल उम्र में डिजनीलैंड बनाया,
 कार्ल मार्क्स ने 54 की उम्र में दास केपिटल लिखी,
 रेक्रॉक ने मैकडोनाल्ड फ्रेंचाइजी की स्थापना 54 वर्ष में की
 और मैरी के ऐश ने अपनी
 मल्टीलेवल मार्केटिंग कंपनी 52 साल में शुरू की।

यदि इन सारे लोगों की आसमानी उपलब्धियों के गास्ते में उम्र बाधा नहीं बनी तो रिटायरमेण्ट जैसा घातक शब्द कहां से पैदा हुआ।

दोस्तों, नेटवर्क मार्केटिंग या मल्टीलेवल मार्केटिंग को इस युग की क्रांति इसलिये भी कहा जाता है क्योंकि इसमें बच्चे, बूढ़े और जवान सबके लिये दरवाजे खुले हैं।

यदि आप में कुछ कर गुजरने की तमन्ना है तो यह प्रणाली आपसे आपकी उम्र नहीं पूछेगी। आप उम्र के किसी भी पड़ाव पर हो आपको कभी भी सेवानिवृत्ति या वी. आर. एस. के लिये नहीं कहा जायेगा।

यह बिजनेस सिर्फ आपके अंदर "सामान्य से असामान्य बनने का" जुनून चाहता है। यदि वो आपके अंदर है तो आप किसी भी उम्र के हो, नेटवर्क मार्केटिंग की विशाल दुनिया आपका इंतजार कर रही है।

◆ --- ◆

आरक्षण वर्जित है

आज जब मैं इस अध्याय को लिख रहा हूँ मेरे माथे पर चिंता की लकीरें हैं। मन में उत्तेजना है और मस्तिष्क में विचारों का तेज निर्बाध प्रवाह है।

सारा देश आरक्षण की आग में जल रहा है, सरकार पिछड़ी जातियों को मैनेजमेण्ट कॉलेज से लेकर निजी उद्योगों में आरक्षण दिये जाने की वकालत कर रही है। देश के अधिकांश डाक्टर हड़ताल पर है, मरीज तड़प रहे हैं, बिना इलाज के दम तोड़ रहे हैं लेकिन कोई सुनने को तैयार नहीं है।

मैं जातिगत आधार पर आरक्षण को उचित नहीं मानता। आरक्षण उनको मिले जो शिक्षा का खर्च नहीं उठा सकते, जो निर्धन और असहाय है, फिर चाहे वो किसी भी जाति या वर्ग के हो। यदि हमें पिछड़ी जातियों को आगे लाना है तो प्रारंभिक स्तर पर उनको निःशुल्क उच्च गुणवत्ता की शिक्षा मुहैया करानी होगी। पौष्टिक भोजन और पढ़ने का माहौल देना होगा।

उच्च स्तर पर आरक्षण के नुकसान ज्यादा है, फायदे कम। नौकरियों में आरक्षण तो मुझ जैसे लाखों करोड़ों लोगों की समझ से परे है। जब निःशुल्क शिक्षा मिल गई, कालेज में आरक्षित सीटों पर प्रवेश मिल गया, समान शिक्षकों और पाठ्य पुस्तकों से अध्यापन किया गया, प्रदर्शन के आधार पर यास किया गया, उसके बाद पुनः नौकरी में आरक्षण। हे ईश्वर, इन शीर्ष पदों पर बैठे लोगों को सद्बृद्धि देना।

कम से कम नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली में
मल्टीलेवल मार्केटिंग में आरक्षण की
सुविधा दूर-दूर तक नहीं है।

यहां हर भारतवासी का स्वागत है,
सबको समृद्धि और सफलता के समान अधिकार है
सबको अपनी मेहनत का उचित परिणाम पाने के अधिकार है।
यहां जात-पात, अगड़ा-पिछड़ा, गरीब-अमीर
जैसे कोई आरक्षण नहीं है।

एक धर्मनिरपेक्ष, सहिष्णु, बैर और द्वेष रहित विशाल भारत को देखना हो, तो किसी भी उत्तम नेटवर्क कंपनी के सेमिनार में चले आइये।

◆ --- ◆

नेटवर्कर्स की कुंडली कभी खराब नहीं होती

एक बड़ी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी के दो सैद्धांतिक और बुद्धिमान डायमंड स्तर के लीडरों के साथ नागपुर में गत दिनों मेरी मीटिंग चल रही थी। वे अपने संस्थान में विभिन्न विषयों पर सेमिनार हेतु चर्चा कर रहे थे।

बात ज्योतिष और कुंडलियों की ओर घूम गई। उनमें से एक ने कहा कि नेटवर्कर्स की कुंडली कभी खराब नहीं होती। मैंने हैरानी से पूछा- क्यों?

उन्होंने कहा- यदि हमारी कुंडली में टाइम खराब भी चल रहा हो तो डाऊनलाइन में किसी न किसी का तो अच्छा चलेगा ही। पूरे नेटवर्क में चंद डाऊनलाइन की कुंडली ठीक हो तो लीडर की कुंडली खराब हो ही नहीं सकती।

सामान्य, लेकिन महत्वपूर्ण खोज थी मेरे लिये। चूंकि कुंडली और ज्योतिष के अनुसार काम करने वाले लोगों की तादाद आज भी भारत में बहुत है। ऐसे लोगों के लिये नेटवर्किंग एक उत्तम रास्ता है क्योंकि इसमें आपके भले के लिये बहुत सारे दूसरे लोगों का भाग्य भी काम करेगा।

भारतीय संस्कृति की प्राचीन परंपराओं जैसे अमावस्या, पितर पक्ष, सूर्य ग्रहण, शनिवार निषेध आदि नियमों को मानने वालों के लिये उनके अवकाश के दिन भी व्यापार चलता रहेगा क्योंकि कोई न कोई और उनके लिये उस दिन भी काम करके आय देगा।

इस तथ्य को जानने के साथ भगवान शिव के समान मेरा भी तीसरा नेत्र खुल गया। मैं हमेशा नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली को कर्म प्रधान लोगों की कार्यभूमि समझता था, उस दिन से भाग्य प्रधान लोगों की प्रियभूमि भी समझने लगा।

अब यह सलाह देता हूँ कि यदि कोई ज्योतिषी आपसे कहे कि आप खराब महादशा से गुजर रहे हैं तो यज्ञ और पत्थरों में पैसा खर्च करने की बजाय तुरंत नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ जाइये और कुछ अच्छी महादशा वाले लोगों को अपने साथ जोड़ लीजिये। आपकी नकारात्मक महादशा पर ढेर सारे लोगों की सकारात्मक महादशा हावी हो जायेगी।

सबको समान अवसर

एक महासागर अपने अंदर समाने वाली हजारों नदियों को अपने साथ मिला लेता है। भले ही वो मीठी हो, खारी हो, गंदी हो, साफ हो, वो कभी भेदभाव नहीं करता।

जिस तरह धूप आकाश से सबके ऊपर समान रूप से पड़ती है, चाहे वह गरीब हो अमीर हो गांव हो शहर हो। ठीक इसी तरह नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली भी सभी तरह के लोगों को अपने अंदर समाहित होने का अवसर देती है। अमीर-गरीब, शिक्षित-अशिक्षित, गोरे-काले नाटे- ऊँचे अगड़े-पिछड़े सभी का स्वागत है। यहाँ कोई भेदभाव नहीं है।

आम बिजनेस में रिसेप्शन पर सुंदर युवतियाँ, मार्केटिंग में वाकपटु युवा जैसी आवश्यकतायें होती हैं। उदाहरण के लिये यदि आप हकला कर बोलते हैं तो आपको कभी भी जनसंपर्क विभाग नहीं मिलेगा लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग में कोई बंधन नहीं है। आप चाहे जो बेचे, चाहे जो भूमिका निभायें।

आपकी किसी भी योग्यता या अयोग्यता की वजह से आपको तरक्की के अवसर से वंचित नहीं किया जाता। आप कभी भी, कहीं भी, अपनी उन्नति की गाथा लिख सकते हैं। सारे निर्णय आपके स्वयं के पास होते हैं।

क्या आप ऐसे किसी और बिजनेस को जानते हैं जहाँ आपको जुड़ने के, तरक्की के, समृद्धि के अवसर, बिना किसी भेदभाव या नियम के मिल सके।

लेकिन हाँ, यह मेहनत भी सबसे उतनी ही कराती है,

किसी को आसानी से तरक्की नहीं मिलती।

सबको उतनी ही बार 'ना' सुननी पड़ती है।

यहाँ किसी का 'जैक' या 'जुगाड़' नहीं चलता,

सबको काम करना पड़ता है।

स्वप्न देखने की आजादी

बहुत से व्यापार और नौकरियों का स्वरूप ऐसा होता है कि आपको स्वप्न देखने की भी आजादी नहीं होती। जागती आंखों के आपके सपने सीमाओं में बंधे होते हैं।

भारत सरकार के शिक्षा विभाग के एक कलर्क ने सेमिनार के बाद मुझसे एक बात शेयर की जो मुझे बहुत उपयुक्त लगी। उसने कहा - मेरी उम्र अभी 41 वर्ष है, रिटायर होते तक कितनी बार प्रमोशन होगा और मैं किस पद पर पहुँचकर रिटायर होऊँगा, यह मैं आज भी जानता हूँ। उस वक्त मेरी औसत आय क्या होगी, इसकी गणना मैं आज भी कर सकता हूँ।

आज उस पद पर जो व्यक्ति बैठा है और रिटायर होने जा रहा है, उसकी जीवन शैली मेरे सामने है। बात करते हुये बच्चों की शिक्षा, स्वयं के मकान का सपना और बेटियों की शादी जैसे मुद्दों पर उसकी चिंता झलक रही थी।

उसने कहा- मैं इतनी तकलीफों के साथ रिटायर नहीं होना चाहता। मैं चाहे अपने पद पर कितनी भी मेहनत कर लूँ सर्वस्व झोंक दूँ तब भी कुछ नहीं बदलेगा। मेरे जीवन में तो भविष्य के सपने देखने की भी आजादी नहीं है क्योंकि भविष्य के रूप में वरिष्ठ अधिकारी मेरे सामने खड़े हैं।

इसलिये मैं नेटवर्किंग व्यवसाय से जुड़ा हूँ कम से कम यहाँ सपने देखने की आजादी है। मेहनत और लगन से उन सपनों को पाया भी जा सकता है, ये विश्वास दिलाने वाले लोग हैं। भविष्य के रूप में चमत्कारिक उपलब्धियाँ और आर्थिक आजादी लिये हुये लीडरों को जब देखता हूँ तो जिंदगी जीने की इच्छा बढ़ जाती है।

उसकी बात में मुझे सच्चाई नजर आई। आज जब मैं नेटवर्क कंपनियों के लिये जब कार्यशालायें लेता हूँ तो सबसे उनके सपनों के बारे में पूछता हूँ। एक बात तो तय है कि सामान्य लोगों को भी नेटवर्क प्रणाली इतनी ताकत दे देती है कि वो बड़े सपने देख सकें। उन्हें पाने की सोच सकें। आम लोगों के सपनों को सुनकर मेरे भी सीने में नयी आग जलने लगती है, उमंगें और बढ़ जाती हैं।

सबसे बड़ी बात यह है कि कार्यशालाओं में औसत आदमी के उन सपनों को सुनकर

दूसरे प्रतिभागी बिलकुल नहीं हँसते,

ना ही व्यंग्य करते हैं ।

सपने देखने वाले की पीठ थपथपाते हैं,

उन्हें सच होने का भरोसा दिलाते हैं ।

दोस्तों, यदि स्वप्न न होते तो इस संसार में एक भी आविष्कार नहीं होता

। स्वप्न ही जीवन जीने का मकसद देते हैं यदि आपको भी जीवन जीने का

मकसद चाहिये तो अभी से सपने देखना शुरू कीजिये ।



दूसरों का भविष्य संवारने का सशक्त माध्यम

यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग के तीन सबसे सशक्त लाभ मुझसे पूछें तो “परहित” उनमें से एक होगा। आइये, समझे कैसे हम दूसरों को नवजीवन देने का माध्यम बन सकते हैं।

यदि आप दुकानदार हैं या प्रोफेशनल हैं और आप कुछ लोगों की मदद करना चाहते हैं तो आप क्या करेंगे? अधिक से अधिक उन्हें कुछ धन या सामान दे देंगे परन्तु उनकी भी एक सीमा होगी। आप उन्हें अपने साथ अपनी दुकान में तो नहीं बिठाये गईं। दान या मदद भी आप एक निश्चित सीमा तक ही कर पायेंगे।

वहाँ दूसरी ओर यदि आप नेटवर्क प्रणाली का हिस्सा हैं तो आप हजारों लोगों का जीवन बदल सकते हैं। आप अपने लाभ की बात भूल जाइये, इस बिजनेस के माध्यम से आप टूटे हुये, तनावयुक्त आम लोगों को जीवन जीने की संजीवनी दे सकते हैं। संख्या एक हो, एक हजार हो, एक लाख हो या एक करोड़, आप अपनी योग्यता से दूसरों को प्रेरित करके उनका भविष्य संवार सकते हैं।

एक नया रास्ता दिखाकर आप अपनत्व और उत्साह से उनमें जीवन का मकसद पैदा कर सकते हैं। इस अद्भुत व्यवसाय में आप दूसरों को सफल बनाकर अपनी सफलता भी सुनिश्चित करते हैं।

सभी अन्य क्षेत्रों में गलाकाट प्रतिस्पर्धा है लेकिन यहाँ सभी एक दूसरे को सफलता की दिशा में धक्का लगाते हैं, क्योंकि यहाँ एक जीतता है तो सारी टीम जीतती है।

दोस्तों, दूसरों का भविष्य संवारने का इससे
बढ़िया जरिया हो ही नहीं सकता।

अपने आस पास के प्रियजनों को निराश लोगों को,
हारे हुये लोगों को, कुंठित लोगों को,
सबको आप जीवन जीने का पुनः एक अवसर दे सकते हैं।
वे जीवन भर के लिये आपके ऋणी होंगे।

यदि आप वाकई दूसरों की मदद करना चाहते हैं, उन्हें हँसी के पल देना चाहते हैं तो उन्हें इस प्रणाली के बारे में विस्तार से बताइये । उनका सहारा बनिये क्योंकि उन्हें सहारे की जरूरत है । उन्हें नेटवर्क मार्केटिंग से जोड़िये और जुनून के साथ कार्य करने को प्रेरित कीजिये ।



प्रशिक्षण से प्रभावशाली व्यक्तित्व का निर्माण

प्रशिक्षण एक ऐसा पहलू है जो अक्सर नेटवर्कर उजागर नहीं करते या इसका महत्व नहीं समझते ।

दोस्तों, नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की कार्य प्रणाली का मैं कई वर्षों से अध्ययन कर रहा हूँ । उनके व्यापार करने के तरीके, अपने डिस्ट्रीब्यूटर को कार्यशील रखने के नुस्खे और प्रशिक्षण पद्धति का मुझे बेहद करीब से अवलोकन करने का अवसर मिला है ।

मैं आपको यकीन से कह सकता हूँ कि जिन कंपनियों ने सपोर्ट सिस्टम, प्रशिक्षण पद्धति, सीडी, सेमिनार और किताबों की मदद से डिस्ट्रीब्यूटर को प्रशिक्षित किया है, वे बहुत लंबे समय तक जिंदा रहेंगे । उनके व्यापार और विस्तार को कोई खतरा नहीं है । जो कंपनियां केवल उत्पाद पर आधारित हैं और व्यक्ति को गोण कर रही हैं, वे जल्दी बंद हो जायेंगी । अभी अभी मैं भारत की एक तेजी से उभरती हुई सैद्धांतिक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी के प्रशिक्षण संगठन की रचना में अपना छोटा सा योगदान दे रहा हूँ । उन लीडरों की सोच देखकर मेरा पूरा विश्वास है कि सकारात्मक शैली, निष्पक्ष व्यवहार, नेक लक्ष्य और पूर्ण समर्पण जैसे विलक्षण गुणों की बदौलत वे भारत की शीर्ष नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में जरूर अपना स्थान बनायेंगे ।

प्रशिक्षण और शिक्षण के माध्यम से नेटवर्क प्रणाली श्रेष्ठ और प्रभावशाली व्यक्तित्व के निर्माण में अहम भूमिका निभा रही है । बहुत से लोगों को मैं जानता हूँ जो माइक पर जाने के नाम से ही कांपते थे, भीड़ के सामने आवाज नहीं निकलती थी, लेकिन आज गजब के वक्ता है । उनके आते ही माहौल में करंट आ जाता है ।

बहुत से लोग खुद को ठीक से पेश नहीं कर पाते थे । उनमें आत्मविश्वास की कमी थी, वे हीन भावना से प्रसित थे । नये लोगों से बात करने से कतराते थे । आज वे कमी भी, कहीं भी, किसी से भी बात कर सकते हैं । कहीं भी जाने में उन्हें झिझक नहीं होती । बहुत से ऐसे लोगों को भी जानता हूँ जिनकी बेहद नकारात्मक सोच थी । वे हर कार्य में समस्या देखते थे । वे दूसरों का भी मनोबल तोड़ देते थे, बेहद अलोकप्रिय थे । नेटवर्क मार्केटिंग के सेमिनारों ने धीरे-धीरे कब उनकी गलत आदतों और सोच को मिटा दिया, ये उनको भी

पता नहीं चल पाया । आज वे जीवन से खुश है, उनके चरित्र और आचरण में आये परिवर्तन को उनके परिवार के सदस्य और आसपास के लोग भी सराह रहे हैं ।

मैं बहुत से ऐसे टूटे हुये लोगों को भी जानता हूँ जिन्हें लगता था कि दुनिया में उनकी कोई उपयोगिता नहीं है । वे कई बार असफल हो चुके थे । इन प्रशिक्षण कार्यक्रमों से इनमें जीत का जज्बा पैदा हुआ, इन्हें आशा की किरण नजर आई । वे संकटों से घबराने की बजाय उन पर विजय पाने की बात करने लगे । वे विपत्तियों से डटकर लोहा लेने लगे । ये अद्वितीय गुण किसी पर्सनलिटी डेवलपमेंट कोर्स ने पैदा नहीं किया था, ये कमाल था वहाँ के सकारात्मक उत्तेजना भरे माहौल का । इस सनसनी को, इस परिवर्तन को, इस अंतर्मन को हिलाकर रख देने वाले अनुभव को आप तभी समझ पायेंगे जब आप कुछ दिन उस माहौल में बिताये गईं ।

सोच का यह जादू आप लाखों खर्च करके भी अपने व्यक्तित्व में नहीं ला पायेंगे लेकिन यह नेटवर्क सेमिनार में अनायास आपके अंदर जागृत होने लगेगा । आपकी संकुचित सोच विस्तृत होने लगेगी, आपके दिमाग की बेड़ियां एक- एक करके टूटने लगेगी । आप अपने व्यवहार में सकारात्मक परिवर्तन का विरोध भी नहीं कर पायेंगे क्योंकि ये आपके शरीर के हर तन्तु को अपनी गिरफ्त में ले लेगा ।

मैं हमेशा कहता हूँ कि भले ही आप नेटवर्क कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर या एडवाइजर न बनें परन्तु

अपने व्यक्तित्व को प्रभावशाली बनाने के लिये कुछ सेमिनारों में अवश्य-हिस्सा लें ।

ये सेमिनार आपके अंदर जिंदगी को जीतने वाले ऐसे विलक्षण गुण विकसित कर देंगे,

जिनकी मदद से आप जीवन के

अन्य क्षेत्रों में भी अद्वितीय सफलता हासिल कर सकेंगे ।

आपका अपने परिवार के साथ बेहतर तालमेल होगा, समाज में प्रतिष्ठा होगी और लोग आपसे जुड़ना चाहेंगे ।

नेटवर्क चेतावनी

यदि आप अति बुद्धिमान बजकर
अपने रास्तों निकाल रहे हैं
अपलाइन की वही सुन रहे हैं
सिस्टम पर नहीं चल रहे हैं
तो आप थोड़े समय के लिये तो
सफल हो सकते हैं लेकिन आप सफलता को
बरकरार नहीं रख पायेंगे ।

उपयोग कीजिये, पैसे कमाइये

यदि आप नेटवर्क प्रणाली से अपना भविष्य नहीं जोड़ना चाहते, यदि आप दूसरे लोगों को अपने साथ मिलाकर बिजनेस का विस्तार नहीं चाहते, यदि आपको आय की कोई आवश्यकता नहीं है तो भी इस बिजनेस के साथ जुड़ने का एक महत्वपूर्ण कारण है।

आप स्वयं के दैनिक उपयोग हेतु परिवार हेतु,
ऑफिस में व्यापार में उपयोग के
दैनिक सामान तो खरीदते ही होंगे।
उन सामानों की खरीद का सारा लाभ
वितरक और दुकानदार की जेब में चला जाता है
क्योंकि आपको बाजार मूल्य पर सामान मिलता है।

इस के विपरीत यदि आप किसी उपभोक्ता उत्पाद या सेवा क्षेत्र नेटवर्क कंपनी से जुड़ेंगे तो आप फायदे में रहेंगे। सर्वप्रथम तो आपको उच्च कोटि के उत्पाद मिले, फिर आपको उन उत्पादों की खरीदी पर छूट मिलेगी, यह छूट आय के रूप में फलीभूत होगी। जितने उत्पाद आप उपयोग करेंगे, उतनी ही आपकी आय बढ़ेगी। खास बात यह है कि इन उत्पादों के लिये आपको अतिरिक्त खरीदी नहीं करनी है। आप वहीं खरीदिये जो आप दैनिक जीवन में खरीदते हैं।

मेरे एक परिचित टेक्स्टाइल उद्योग की नेटवर्क कंपनी से जुड़े हैं। वो स्वयं और परिवार के लिये, मित्रों के लिये, नाते रिश्तेदारों के लिये स्वयं की कंपनी के ही कपड़े लेते हैं। इससे उन्हें उच्च गुणवत्ता के कपड़े मिलते हैं, छूट के रूप में आय होती है और उपयोग के साथ व्यापार भी हो जाता है।

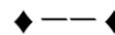
एक अन्य व्यक्ति इंश्योरेंस प्रोडक्ट मार्केटिंग करने वाली कंपनी से जुड़े हैं। स्वयं का परिवार और मित्रों का इंश्योरेंस उन्होंने स्वयं की कंपनी से किया। उनको किसी दूसरे एजेंट के चक्कर नहीं लगाने पड़े। एजेंट के रूप में अतिरिक्त आय हो गई और इंश्योरेंस का मकसद भी सिद्ध हो गया।

उपयोग का उपयोग और बिना किसी अतिरिक्त खर्च के अच्छी आय क्या यह नेटवर्क प्रणाली से जुड़ने का महत्वपूर्ण कारण नहीं है।

इसे कहते हैं-

हींग लगे न फिटकरी

रंग भी चोखा आय



जोड़े

यदि आप इस नेटवर्क मार्केटिंग व्यापार से
जुड़ गये हैं तो अब दूसरों को
जोड़ने के राज जानिये ।
यदि आप पहले से जुड़े हुये हैं
परंतु दूसरों को नहीं जोड़ पा रहे हैं
तो अपनी कुछ धारणाएं बदलिये ।

इसे एक मिलियन डॉलर बिजनेस की तरह पेश कीजिये

यदि किसी आम व्यापार की आय देने की क्षमता अच्छी हो तो लोग उसमें पूर्ण निष्ठा, समर्पण और जबरदस्त मेहनत के साथ कार्य करते हैं।

आम व्यापारिक पद्धति में यदि कोई बिजनेस अच्छी आय देता है तो उसमें लागत भी लाखों-करोड़ों की होती है। उसके साथ रिस्क जुड़ा होता है, वह नीतियों में थोड़े फेरबदल से नुकसान में जा सकता है।

नेटवर्क प्रणाली बहुत छोटा निवेश मांगती है लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग की लागत पर मत जाइये। जिस प्रकार संसार के सबसे बड़े और मजबूत दरवाजे की तुलना में उसकी चाबी बेहद छोटी होती है, उसी प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग की असीमित आय की तुलना में लागत काफी कम होती है।

लोग अक्सर इसे छोटा या साधारण बिजनेस समझकर शुरूआत करते हैं। संजीदा और गंभीर नहीं होते, पूरी ताकत नहीं लगाते, इसलिये असफल हो जाते हैं। जैसा समर्पण होता है, वैसा परिणाम होता है। जब आप व्यापार को पूर्ण समर्पण नहीं देते तो व्यापार भी पूर्ण परिणाम नहीं देता।

इसे एक विशाल व्यापार की तरह पेश कीजिये, अपने अन्दर एक बहुत बड़ी संभावना वाले उद्योग के सी. ई. ओ. को पैदा कीजिये।

नेटवर्क मार्केटिंग को हमेशा मिलियन डॉलर की तरह संभालिये, क्योंकि यहीं वो मौका है जो आप के अकाउंट से मिलियन डॉलर ला सकता है।

अपना विजिटिंग कार्ड, लेटर हेड, अपनी वेशभूषा, शिष्टाचार, सम्मान सब कुछ एक विशाल उद्योग के सर्वेसर्वा की तरह रखिये। अपने बिजनेस के बारे में में बात करते हुये गर्व का अनुभव कीजिये। यह कभी मत सोचिये कि आपके पास कोई अन्य व्यापार नहीं था, इसलिये आप नेटवर्क मार्केटिंग में आए।

यह समझिये कि आपने जीवन का
एक श्रेष्ठ निर्णय किया है, और मजबूरीवश नहीं,
वरन् अपनी इच्छा से इसे कैरियर बनाया है।

आपका विश्वास और गर्व आपके शब्दों के
माध्यम से दूसरे व्यक्ति के मस्तिष्क पहुंचता है
और उनके अवचेतन मस्तिष्क पर प्रभाव डालता है ।



नकारात्मक धारणाओं को मिटा दो

इस बिजनेस के बारे में अलग-अलग समय में विभिन्न देशों में काफी दुष्प्रचार हुआ है। कुछ इस प्रणाली से प्रभावित उद्योगों द्वारा किया गया, कुछ गैर सिद्धान्तिक और बेईमान नेटवर्क कंपनियों की वजह से हुआ और कुछ उन डिस्ट्रीब्यूटरों की वजह से जिन्होंने अपनी असफलता का दोष इस व्यापार पर मढ़ दिया।

जब आप नये लोगों को जोड़ने का प्रयास करते हैं तो उनमें से कुछ लोग इस प्रणाली पर संशय करते हैं। इसे घटिया चिटफंड कंपनियों की श्रेणी का व्यापार मानते हैं। वे आपकी पेशकश का विरोध करते हैं।

उनकी बात मत काटिये, उनका विरोध मत कीजिये। उनकी पूरी बात सुनिये और फिर अपने सही तथ्य पेश कीजिये। वो विरोध इसलिये कर रहे हैं क्योंकि आपके पहुंचने से पहले उन तक अफवाहें पहुंच चुकी हैं। गलत बातें उनके दिमाग में भरी हुई हैं। वो विरोध इसलिये कर रहे हैं क्योंकि इस व्यापार में घटिया और सिद्धान्तहीन कंपनियां भी हैं, जिन्होंने उनके विश्वास को छेस पहुंचाई है।

आप अपनी सत्य बातें उनके सामने प्रमाणों के साथ रख दीजिये। उन्हें तुलना करने दीजिये, क्या सही है और क्या गलत।

यह फर्जी नहीं है

जो लाभ है, वह कंपनी से सीधे उपभोक्ता तक उत्पाद पहुंचाने से हो रहा है। बीच के चैनल हटने और विज्ञापन का खर्च बचने से जो आय हुई है, वह आपके खाते में आ रही है।

यह चिटफंड नहीं है

यह सरकार और अंतर्राष्ट्रीय वित्त संस्थाओं द्वारा बनाये गये मानकों पर कार्य करती है।

यह पिरामिड स्कीम भी नहीं है

दुनिया की सबसे बड़ी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में से एक एम-वे को अपने शुरूआती दौर में मीडिया और फेडरल ट्रेड कमीशन से काफी दिक्कतें हुईं, बहुत सी आपत्तियाँ दर्ज हुईं ।

एम वे ने इस लड़ाई को लड़ने का संकल्प लिया । चार साल की जबरदस्त कानूनी जिरह के बाद 1979 में नेटवर्क मार्केटिंग को एक वैधानिक और कानूनी मान्यता प्राप्त बिजनेस घोषित कर दिया गया । उसके बाद अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर मानकों और नियमों का निर्धारण किया गया । आज दुनिया के अधिकांश देशों में यह मान्यता प्राप्त व्यापारिक प्रणाली है ।



कोई बिजनेस संतृप्त नहीं होता

अक्सर लोग नेटवर्क से जुड़ने के बाद नये लोगों को जोड़ने के लिये प्रयास करते हैं। इस प्रयास में संयोगवश उनका सामना ऐसे लोगों से हो जाता है जो या तो सफल नहीं हो पाये या नकारात्मक मानसिकता पाल कर बैठे हैं।

कुछ उल्टे जवाब मिलने के बाद ऐसा लगता है मानों यह बिजनेस संतृप्त हो गया है, और इसमें नये लोगों के लिये कोई जगह नहीं है। यह भावना मन में आते ही उत्साह मंद पड़ जाता है और हम दबाव से, अंतर्मन से नये लोगों को नहीं जोड़ पाते।

मुझे याद आता है, 90 के दशक में दुनिया के बिजनेस पंडितों ने घोषणा की थी, अब टीवी और फ्रिज निर्माताओं को सावधान हो जाना चाहिये क्योंकि अधिकांश समर्थ आबादी के पास टीवी. व फ्रिज पहुंच गया है। नये खरीददार अब न के बराबर होगे। एक बार तो उत्पादकों में हलचल मच गई।

आश्चर्य की बात यह है कि उस साल टी. वी. और फ्रिज निर्माताओं ने पिछले साल के कारोबार के मुकाबले और ज्यादा कारोबार किया। सारे बिजनेस पंडित फेल हो गये।

किसी को छोटा टेलीविजन, किसी को बड़ा टेलीविजन, किसी को ज्यादा चैनल वाला, किसी को फ्लैट, लोगों की बदलती अपेक्षाओं और फायनेंस कंपनियों ने मिलकर नये कीर्तिमान रचे।

ऐसे में यह प्रश्न उठता है, क्या वाकई बिजनेस संतृप्त हो सकता है, शायद नहीं। उत्पाद बदल सकते हैं, डिजाइन, तकनीक, रंग सब परिवर्तनशील हैं परन्तु बिजनेस जारी रहेगा। हाँ, यह जरूर है कि कभी-कभी एक छोटे से क्षेत्र में ढेरों डिस्ट्रीब्यूटर होने की वजह से वृद्धि की गति धीमी हो जाती है। ऐसी स्थिति में निराश होने की आवश्यकता नहीं है क्योंकि सारा देश आपका कार्यक्षेत्र है।

जब तक इंसान धरती पर है, खा रहा है, पहन रहा है, शौक पाल रहा है, घूम रहा है, तब तक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियां जिंदा रहेंगी क्योंकि एक के एक बाद एक, इंसान की जरूरतों के अनुसार अलग-अलग उत्पाद लाती रहेंगी।

आपको यह जानकर हैरानी होगी कि आज दुनिया में 2% लोग भी इस प्रणाली का हिस्सा नहीं हैं, तो यह कहना भी अतिश्योक्ति नहीं है कि सारा

संसार आपका इंतजार कर रहा है, और आपकी सफलता की संभावनाएं भी
बहुत ज्यादा है।



अपनी लिस्ट बनाओ

अक्सर मैं सेमिनार में लोगों से सुनता हूँ कि वे जब भी दूसरों को जोड़ने जाते हैं अधिकांश लोग एक ही तरह का जवाब देते हैं जैसे उनकी मित्र मंडली छोटी है, उनके ज्यादा परिचित नहीं है आदि आदि । मैं कहता हूँ कि उनके साथ उनकी लिस्ट बनाना शुरू कर दीजिये । थोड़ी देर में वे हैरान हो जायेंगे कि इतने सारे लोगों को जानकर भी अनजान थे ।

क्या आपको भी अपना परिचय क्षेत्र छोटा लगता है? आप अपनी भी लिस्ट को एक बार फिर देखिये, यकीनन आपको नये लोग मिलेंगे : -

- आपके पुराने और वर्तमान मित्र
- आपके बच्चों के मित्र और उनके परिवारजन
- आपकी पत्नी की सहेलियाँ
- आपके रिश्तेदार
- आपके सहकर्मी
- पत्नी के सहकर्मी (यदि कार्यरत हो)
- आपका किराना दुकानदार
- आपके शिक्षक
- आपका वस्त्र विक्रेता
- आपका जूतों का विक्रेता
- आपका इंश्योरेन्स एजेंट
- आपका सी. ए.
- आपका बैंक कर्मी
- आपका डाकिया
- आपका सैलून मालिक
- आपका वाहन मैकेनिक
- आपका फल विक्रेता
- आपका पुस्तक विक्रेता
- आपका वर्तमान पड़ोसी
- आपके पुराने घर का पड़ोसी
- आपका ज्वेलरी विक्रेता
- आपका ब्यूटीशियन

- आपका डॉक्टर
- आपके पिता के मित्र
- आपके ससुर के मित्र
- आदि आदि ।

उम्मीद है आपकी लिस्ट में बहुत से नये लोग आ गये होंगे ।

लोगों का यह भ्रम तोड़ दीजिये, स्वयं का यह भ्रम तोड़ लीजिये कि जुड़ने के लिये लोगों की कमी है, जोड़ने के लिये निकल पड़िये ।



नेटवर्क चेतावनी

यह 'फटाफट अमीर' या
‘बिना काम किये धनी’
बनाने वाली प्रणाली नहीं है,
यह भी आपसे कड़ी मेहनत और
दृढ़ निश्चय मांगती है।
यदि बिना काम किये सजी बजा जा सकता
तो दुनिया में कोई भी काम वहीं करता।

सामान्य लोग, असामान्य ऊँचाई

असामान्य ऊँचाई हासिल करने वाले सामान्य लोगों से मिलिये और जिन्हें जोड़ना चाहते हैं, उन्हें भी मिलवाइये। जब भी आप नये व्यक्ति को बिजनेस के बारे में बताते हैं, इससे होने वाली आय के बारे में बताते हैं, वह सहसा विश्वास नहीं कर पाता।

सबको लगता है कि बिना मशीनों और लागत के इतनी आय संभव नहीं है, मन में संशय पैदा हो जाता है। आपके दिये गये सारे प्रमाण और तर्क असहाय हो जाते हैं। कुछ लोग तो आपके द्वारा दिये गये डाटा, लेख या जानकारियों को पढ़ने की भी जहमत नहीं उठाते।

ऐसे में दुनिया के सबसे कारगर और अकाल्य हथियार के रूप में सामने आते हैं ऐसे लोग, जो बिल्कुल आम थे और जिन्हें इस बिजनेस ने खास बना दिया है। ऐसे लोग जो विपत्तियों को हराते हुये शिखर पर हैं।

जब लोग देखते हैं कि उनके जैसे सामान्य व्यक्ति सिर्फ मेहनत के बलबूते पर इस बिजनेस में कहां से कहां पहुंच गये हैं, तो उनके मन में आशा की लौ जलने लगती है। उनके सारे संशय और सवालों की दीवारें गिरने लगती हैं।

प्रत्यक्ष सामने खड़े हुये सफल इंसान से बड़ी प्रेरणा और शक्ति कोई नहीं दे सकता।



वर्तमान व्यवसाय के साथ भी, व्यवसाय के बाद भी

नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली की सबसे बड़ी खासियत यह है कि आप इसे अपने वर्तमान कार्यक्षेत्र को नुकसान पहुंचाये बिना प्रारंभ कर सकते हैं। यह आपके व्यवसाय के अतिरिक्त आय का एक और जरिया बनकर आपका आत्मविश्वास और आर्थिक शक्ति बढ़ायेगा।

यह आत्मविश्वास आपको व्यवसाय के दबावों से मुक्त करेगा जिससे आप और अधिक एकाग्र होकर अपना कार्य कर सकेंगे। नेटवर्क प्रणाली के माध्यम से आपके जो सैकड़ों मित्र बनेंगे, वे आपके निजी व्यवसाय में भी आपके ग्राहक बनेंगे।

मेरी कार्यशालाओं में बहुत से लोगों ने कहा
 कि जब से वे नेटवर्किंग से जुड़े हैं,
 उनके अपने व्यवसाय और कार्यक्षेत्र में भी
 उल्लेखनीय प्रगति हुई है।
 कुछ ने इस प्रगति का श्रेय अपने व्यक्तित्व में
 आये जबरदस्त परिवर्तन को दिया तो
 कुछ ने नेटवर्क के नये मित्रों को।

लेकिन एक आम राय थी कि नेटवर्क कंपनी के बहुत से साथियों ने निजी तौर पर ग्राहक बनकर आय में अच्छी वृद्धि की। इसका अर्थ तो यह हुआ कि नेटवर्क मार्केटिंग आय का अतिरिक्त स्रोत भी देता है तथा वर्तमान कार्य को भी नयी ऊँचाई प्रदान करता है।

नेटवर्क प्रणाली का अद्वितीय पहलू है “व्यवसाय के बाद भी”। आप जिस भी कार्यक्षेत्र में हैं, आपको आय तभी तक प्राप्त होती है जब तक आप वह कार्य करते हैं। यदि संगीतकार और लेखक को छोड़ दे तो अधिकांश क्षेत्रों में रायल्टी नहीं दी जाती। जितनी देर तक कार्य किया जाता है, उसी अनुपात में आय होती है।

परन्तु नेटवर्क बिजनेस को आप मूल व्यवसाय के साथ-साथ एक लघु अवसर के रूप में विकसित करते हैं। एक अवधि के बाद जब भी आपका मूल

व्यवसाय बंद होता है या आप बंद करते हैं तो उससे प्राप्त होने वाली आय रुक जाती है मगर तब भी आपके पार्टटाइम बिजनेस से आय आती रहती है। यदि आप सही समय पर नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली में मेहनत करें तो जीवन भर की आर्थिक परतंत्रता से मुक्ति पा सकते हैं।

इसलिये कहता हूँ : -

व्यवसाय के साथ भी

व्यवसाय के बाद भी



नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में लोगों की नकारात्मक धारणाएँ

यह फर्जी व्यापार है ।

उत्पाद बहुत महंगे हैं ।

यह कंपनी काम समेटकर भाग जाएगी ।

इसमें सेल्समेन की तरह दर-दर भटकना पड़ता है ।

इस बिजनेस से लोग घृणा करते हैं, मिलने का समय नहीं देते ।

सेमिनार और ट्रेनिंग आदि पैसे लूटने का माध्यम है ।

यह व्यापार संतृप्त हो गया है ।

यह बेरोजगारों का व्यापार है ।

यदि आप “जुड़ो, जोड़ो, जीतो” को ध्यान से पढ़ेंगे, इसमें दी गई सलाह को आत्मसात करेंगे तो आप लोगों की नकारात्मक धारणाओं के बीच सकारात्मक परिणाम प्राप्त कर सकेंगे । हमारी शुभकामनाएँ हैं कि आपके सपने सच हों ।

प्रस्तुति के सुनहरे नियम

मुलाकात का समय लें

जिससे भी आप मिलने जा रहे हों, उनसे पूर्व में अवश्य समय ले। समय लेते हुये आने का प्रयोजन विस्तार से न कहें, बस यह कहें कि एक विशेष व्यापार के सिलसिले में आपसे मिलना चाहता हूँ। यह व्यापार जीवन बदलने का एक अवसर है। कभी अचानक ही रेलवे यात्रा अथवा अन्य अवसरों पर नये लोगों से सामना हो जाये और उनके साथ समय बिताना पड़े तो आप बिना किसी भूमिका के भी अपने व्यापार का अवसर पेश कर सकते हैं।

अज्ञात से ज्ञात की ओर

यदि सामने वाला व्यक्ति नेटवर्क प्रणाली का विरोधी है या नकारात्मक सोच रखता है, तो काफी दिक्कतें आती हैं। ऐसी स्थिति में व्यक्तिगत रुचि, राजनीति, परिवार, अर्थव्यवस्था या खेल जैसे अन्य विषयों से बात शुरू करें। यदि आप सीधे व्यापार की बात करेंगे तो वह व्यक्ति विरोध करेगा क्योंकि उसे लगेगा कि आप अपनी बात उस पर थोप रहें हैं या जबरदस्ती मनवा रहे हैं।

इसकी जगह यदि कुछ मिनट तक दूसरे विषयों पर बात की जाये तो एक दूसरे का नजरिया समझने में आसानी रहती है और विरोध के स्वर मंद पड़ जाते हैं।

फिर धीरे-धीरे आप मूल लक्ष्य पर आइये। पूरी तम्यता और गंभीरता से अपनी बात रखिये। धीरे-धीरे जब आप अज्ञात से ज्ञात की ओर आयेंगे तो दूसरे आपकी बात से सहमत हो चुके होंगे और आपकी बात सुनी जायेगी।

सवाल कीजिये

“ज्यादा सुनो, कम बोलो” यह नेटवर्क का मूलमंत्र है। ज्यादा सुनने के लिये आपको ऐसे सवाल करने पड़ेंगे जिनका वह जवाब दे सके। ये सवाल भी इस तरह से होने चाहिये जिससे वे स्वतः उत्तर की ओर बढ़ सके। उदाहरण के लिये -

पुनः मिलने के लिये मैं बुधवार को आऊं या गुरुवार को?

यह सवाल दूसरे व्यक्ति को बांध देता है और उसे या तो बुधवार कहना पड़ता है या गुरुवार ।

आपकी प्राथमिकता क्या है - आर्थिक आजादी, समय की आजादी या और कुछ?

अगला व्यक्ति उत्तर देने पर मजबूर हो जाता है । प्रश्न व उत्तरों के माध्यम से आप व्यक्ति की हिचक दूर कर सकते हैं तथा उनके मन में क्या है यह जान सकते हैं । इसी तरह बात को आगे बढ़ाने के लिये बातचीत में निम्न शब्दों का सहारा लेना चाहिये ।

अच्छा कैसे क्यों कहां ओह सच में,
फिर, वाह क्या बात है जबरदस्त अद्भुत ।

ये शब्द सेतु बन्धन कहलाते हैं और एक वाक्य से दूसरे को जोड़ने का कार्य करते हैं । इन सेतु बंधनों के माध्यम से आप उस व्यक्ति के बारे में ज्यादा जान सकते हैं ।

सपनों को थपथपाइये

यदि व्यक्ति आपकी सारी बातें सुन रहा है, धैर्य से उत्तर दे रहा है तो आप उससे उसके सपनों की बात कीजिये । ऐसे सपने जो वह अवश्य थे करना चाहता है, लेकिन जिनके रास्ते में ढेरों बाधाएं आ रही हैं । उन सपनों को जागृत कीजिये । देह भाषा विशेषज्ञ एलन पीस के शब्दों में कहूं तो सही बटन दबाईये ।

आम आदमी बनिये, हौसला दीजिये

सपनों को थपथपाने के बाद आम आदमी बनकर उसे हौसला दीजिये । उसे महसूस कराईये कि आप इन सपनों के सफर में उसके साथ हैं । उसे हौसला दीजिये कि इन सपनों को सच बनाने की उसमें पूरी योग्यता है । यदि आपने सही सपने को थपथपा दिया तो सारी बाधाएं दूर हो जायेगी ।

तुरंत जोड़ लीजिये

अब देर मत कीजिये, मन मत पलटने दीजिये, तुरंत उस व्यक्ति से एक वादा लीजिये । हो सके तो उसी दिन जोड़ भी लीजिये क्योंकि इंसान का मन चंचल होता है, पलटते देर नहीं लगती ।

सेमिनार में लाइये

जोड़ने के बाद जो भी पहला सेमिनार हो, उसमें उन्हें अवश्य लाइये ताकि जुड़ाव का बंधन और मजबूत हो जाये । वे सैद्धांतिक रूप से इस व्यापारिक प्रणाली को समझ सकें और इससे भावनात्मक संबंध बना सकें । इस प्रणाली को गंभीरता से ले और इसे भविष्य की आय का बड़ा माध्यम मानें । यह सेमिनार उन्हें इस बात का भी विश्वास दिला देगा कि आपने उन्हें भविष्य का सही रास्ता दिखाया है आप सिर्फ व्यापार करने और हित साधने के लिये उनके पास नहीं गये थे परन्तु आप उनका भी हित चाहते थे ।



नेटवर्क चेतावनी

किसी भी उत्पाद के बारे में अतिरिक्त
वादा या गारंटी मत दीजिये चाहे
आपका अनुभव जो भी कहता हो ।
उतने ही वादे कीजिये,
जितने कंपनी कहती हो
अन्यथा समस्या आते ही
ग्राहक आपके ऊपर चढ़ बैठेंगे ।

नेटवर्क मार्केटिंग और औसत का नियम

मैं नेटवर्करों को काफी समय से प्रशिक्षण दे रहा हूँ। इनमें विभिन्न उत्पाद बनाने वाली कंपनियां शामिल हैं। उनके शीर्ष लोगों से मिलकर मैंने जाना कि नेटवर्क मार्केटिंग का औसत नियम अधिकांश केसों में सही होता है।

नेटवर्क मार्केटिंग का सामान्य औसत है 10 : 6 : 3 : 1.

यदि दस लोग आपकी प्रस्तुति को सुनते हैं, तो छह इस बिजेस को लेकर उत्साहित हो जाते हैं और इसे तुरंत शुरू करने की इच्छा व्यक्त करते हैं।

उन छह लोगों में से तीन फिर निष्क्रिय हो जाते हैं और जुड़ने का निर्णय नहीं ले पाते। बचे हुये तीन में से एक उत्पाद का खरीदार बन जाता है, एक पुनः निष्क्रिय हो जाता है और एक सच्चा डिस्ट्रीब्यूटर/ ऐसोसियेट/ वितरक बन जाता है और लंबे समय तक आपका साथ देता है।

अर्थात् 10 लोगों में से

एक आपकी डाऊनलाइन में आया और आपसे जुड़ा।

एक आपके उत्पादों का खरीदार बना।

यह औसत का नियम यह भी कहता है कि जो व्यक्ति जितने ज्यादा लोगों से मिलता है, प्रस्तुति देता है, वह उतना ही ज्यादा सफल होता है। आपकी सारी मेहनत सिर्फ इस बात में लगती है कि आप 10 लोगों को सुनने के लिये राजी कर पाते हैं या नहीं।

यह औसत का नियम सही हैं कि नहीं इसका,

निर्णय चंद लोगों से मिलकर ना करें।

हो सकता है, आपको शुरूआत में लंबे समय तक

नकारात्मक लोग मिलते रहे।

कम से कम 200 प्लान दिखाने के बाद

औसत के नियम के अनुसार अध्ययन करके देखें,

आपकी सफलता का प्रतिशत क्या रहा।

◆ --- ◆

दिल से जोड़ो

जब भी हम किसी नये व्यक्ति को अपने नेटवर्क व्यापार के अवसर के बारे में बताते हैं या उत्पादों के बारे में बताते हैं तो चर्चा में भावनाओं का, संवेदनाओं का और संबंधों का भी स्थान होना चाहिये ।

एक आम सेल्समेन की तरह मशीनी और तकनीकी बातों की जगह सम्बन्ध बनाते हुये रुचियों और खूबियों की बात होनी चाहिये । परिवार और नौकरी की बात होनी चाहिये और वे सभी विषय आने चाहिये जिनमें व्यक्ति दिल से जुड़ता है ।

याद रखिये,

यदि आपके संबंध अच्छे हो तो आप सामान्य
उत्पादों की भी शानदार बिक्री कर सकते हैं और यदि आपके
संबंध दूसरों से मधुर न हो तो बेहतरीन
उत्पादों के साथ भी आप असफल हो सकते हैं ।

यदि आप सच्चाई साथ, आत्मीयता के साथ, इत्मीनान के साथ, धैर्य के साथ दूसरों से बातचीत करेंगे तो दूसरे अवश्य आपको पसंद करने लगेंगे । जब वो आपको पसंद करेंगे तो आपसे जुड़ी हर चीज को पसंद करेंगे ।

आपके द्वारा की गई त्रुटियों पर भी वो ध्यान नहीं देंगे क्योंकि वो आपको अपना समझने लगेंगे । अतः मशीन नहीं, इत्सान बनिये, तकनीक से नहीं, दिल से जोड़िये ।

मैं ऐसे कई सफल नेटवर्कर को जानता हूं जो पहली कुछ मुलाकातों में व्यापार की बात ही नहीं करते । जब दूसरे उनके मित्र बन जाते हैं तो वे उन्हें व्यापार से भी जोड़ते हैं और उनके माध्यम से उत्पाद का भी विक्रय करते हैं । ऐसे लोगों के लिये मुझे ये लाइनें उपयुक्त लगती है : -

यूं तो मिलने वाले, हर महफिल में मिलते हैं,
हम तो उनके कायल हैं, जो दिल से मिलते हैं ।

सुपरमैन नहीं, आम आदमी बनकर जोड़ो

मैंने कुछ लोगों को देखा है जिन्होंने नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पाते ही अपना स्वभाव बदल लिया। यूं तो ऐसा दुनिया के हर क्षेत्र में होता है, लोग सफलता के दंभ में चूर हो जाते हैं और असामान्य व्यवहार करते हैं।

लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग एक अलग तरह की व्यापारिक प्रणाली है। यह लोगों का, दिलों का व्यापार है। यदि आप अपनी डाऊनलाइन और अपलाइन से ठीक से पेश नहीं आते, यदि आप नये लोगों से ठीक से व्यवहार नहीं करते तो आपका व्यापार चौपट हो सकता है।

कुछ सफल नेटवर्कर सुपरमैन की तरह व्यवहार करने लगते हैं। अपनी आय से जो मंहगी चीजें उन्होंने खरीदी हैं, उसका दिखावा करते हैं। कभी जान अकर, तो कभी अनजाने में दूसरों को अहसास दिलाते हैं कि वे छोटे हैं। वे मूलभूत सिद्धांत भूलकर सिर्फ भौतिकता से प्रभावित करने की कोशिश करते हैं।

स्वयं को वे आम आदमियों से ऊँचे कद का समझाकर हवा में उड़ने लगते हैं। महंगे मोबाइल, विदेश यात्रा, शॉपिंग, अच्छे होटल, हवाई यात्रा, बस यही सब उनकी बातचीत का मुद्दा होता है। धीरे-धीरे उनके साथ के लोग कटने लगते हैं। जोड़ की बजाय घटाव होने लगता है।

जो भी नेटवर्कर अच्छी आय प्राप्त कर रहे हैं,
उन सब को मेरी सलाह है कि समस्त
अच्छी सुविधाओं का उपयोग करें,
जिंदगी का मजा लें परन्तु साथियों के
साथ आम ही बने रहें।

अपने लोगों के बीच अपनापन रखें,
उनकी तकलीफों को समझो।

आम लोग यह देखते हैं कि आप भी एक दिन उनके जैसे थे परन्तु इस व्यापार ने आपको सपनों को पाने का मौका दिया, वे आपके पद चिह्नों पर चलकर आपसे जुड़ना चाहते हैं।

◆ --- ◆

कम बोलो

मौन की ताकत पहचानो

अक्सर हम नये लोगों को जोड़ते हुये व्यापार के बारे में बात करते हैं, स्वयं के बारे में बात करते हैं, और अन्य सफल लोगों की बात करते हैं।

हमारे दिमाग के सैकड़ों विचार और अनुभव, सब कुछ हम एक साथ ही सामने वाले के (प्रास्पेक्ट) दिमाग में भर देना चाहते हैं। हम अपनी शानदार वक्तृत्व कला का प्रदर्शन करके सामने वाले को जीतने का प्रयास करते हैं, और उसे राजी करने का प्रयास करते हैं।

परिणाम बिल्कुल उल्टा निकलता है, सामने वाले की हिचकिचाहट बढ़ जाती है और वो आपको टाल देता है। आपकी वक्तृत्व कला के दबाव में वह ना तो नहीं बोल पाता परन्तु आपसे बचकर निकल भागने की कोशिश करता है। भविष्य में आपका फोन नहीं उठाता और आपसे दूरी बना लेता है।

मेरा अनुभव कहता है कि जब भी आप किसी को जोड़ने जायें, तो आप कम बात करे और उन्हें ज्यादा कहने दें। आप सिर्फ छोटे-छोटे सवाल छोड़ते जायें ताकि उन्हें लंबे जवाब देने पड़े।

धीरे-धीरे उनके मन की भड़ास निकल जायेगी, उनके विरोधी विचार शब्दों में व्यक्त हो जायेंगे। आपको देर तक धैर्य रखना होगा। कुछ देर बाद वह व्यक्ति विचार शून्य हो जायेगा और आपकी ओर मुखातिब होकर ध्यान से आपकी बात सुनेगा।

यकीन मानिये, यदि वो व्यक्ति आपसे न भी जुड़ा तो भी वह आपका एक उत्पाद जरूर खरीदेगा। आखिर क्यों न खरीदे, आपने इतनी देर धैर्य से उसकी बात जो सुनी है।

कम बोलने वाला व्यक्ति अक्सर बुद्धिमान समझा जाता है

क्योंकि दूसरे लोगों को यह पता ही नहीं चलता

कि उसका मानसिक स्तर क्या है।

ज्यादा बोलने वाला अपने सारे राज दूसरे के

सामने खोल देता है और बाद में उसे हानि उठानी पड़ती है।

कम बोलना और यदा-कदा मौन रहना एक अच्छे श्रोता की निशानी है और मैं आपको यकीन से कहता हूँ कि इस व्यापार में अच्छे वक्ता से पहले अच्छे श्रोता की विजय होती है ।



उत्पादों से जोड़ो

यूं तो नेटवर्क मार्केटिंग में व्यक्ति जुड़ते हैं और फिर उत्पाद बिकते हैं लेकिन कुछ केसों में इसका भी उल्टा होता है।

मेरे एक परिचित हमेशा एक खास नेटवर्क कंपनी का लैपटाप उपयोग करते हैं। उन्हें लैपटाप का उपयोग करते देख अन्य लोगों को उस उत्पाद पर भरोसा हो जाता है और आवश्यकता होने पर वे भी वही लैपटाप खरीदते हैं। लैपटाप उपयोग करते- करते अधिकांश लोग कंपनी के डिस्ट्रीब्यूटर बन जाते हैं।

मैं एक नेटवर्क कंपनी में सेमिनार लेता हूं जहां अधिकांश लोग अपनी ही कंपनी द्वारा उपलब्ध कराये गये बीमा प्रोडक्ट लेते हैं। अन्य लोग उन्हें देखकर अपना भी बीमा करा लेते हैं और धीरे से कंपनी का हिस्सा बन जाते हैं।

मेरे एक पड़ोसी अपनी मारुति कार को एक खास नेटवर्क उत्पाद से धोते हैं। उनकी चमकती कार देखकर जब कोई सवाल करता है, वे तुरंत अपने उत्पाद को आगे बढ़ा देते हैं। धीरे - धीरे हमारी पूरी स्ट्रीट को उस उत्पाद की आदत लग गई है।

हमारे एक प्रभावशाली पारिवारिक मित्र हमेशा एक खास नेटवर्क कंपनी का डिनर सेट उपयोग में लाते हैं। उनकी पत्नी व्यंजनों को खास तरीके से सजाकर जब मेहमानों को परोसती है तो मेहमान व्यंजनों के साथ उस डिनर सेट की तारीफ भी जरूर करते हैं। देखते ही देखते उस डिनर सेट का प्रचार हो जाता है। कई लोग तो तुरंत डिनर सेट का आर्डर भी कर देते हैं।

एक और व्यक्ति हमेशा एक खास कंपनी के मोजे पहनते हैं, उसी के कपड़े पहनते हैं, कैप लगाते हैं और उसी कंपनी के गद्दों पर सोते हैं। दूसरे जब भी उनसे उनके स्वास्थ्य के बारे में सवाल करते हैं तो वे उन्हें स्वास्थ्य उत्पादों की बात करते हैं। वे दूसरों को जब भी अस्वस्थ देखते हैं तो वे तुरंत उत्पादों के उपयोग की सलाह देते हैं। धीरे-धीरे उनके उत्पादों की बिक्री बहुत बढ़ गई और जिन्हें भी लाभ हुआ, वे उनके प्रचारक बन गये।

कहने का तात्पर्य है कि जब तक आप अपने
उत्पादों का उपयोग नहीं करेंगे,
तब तक आप पूर्ण आत्मविश्वास के साथ,
दूसरों को सलाह नहीं दे सकते।

आपको उत्पाद का उपयोग करते देख दूसरों को
स्वतः ही उन पर भरोसा हो जायेगा और
वे आपसे जुड़ जायेंगे ।



100% सफेद आय

“ब्लैक मनी” और “व्हाइट मनी” शायद फाइनेंस क्षेत्र के सबसे ज्यादा उपयोग किये जाने वाले शब्द हैं। आज लोग विभिन्न माध्यमों से काफी धन कमाते हैं परंतु इनकम टैक्स का खौफ हर किसी के मनोमस्तिष्क पर छाया रहता है। हम कमाकर भी बड़े बंगले और मंहगी गाड़ियां नहीं ले पाते। हमारे क्रेडिट कार्ड से लेकर टेलीफोन बिल पर भी उनकी नजर रहती है।

ऐसे में नेटवर्क मार्केटिंग सुखद हवा का झोंका है। सच कहूं तो असली देश भक्त नेटवर्कर ही है क्योंकि वे बिना किसी चालाकी के, ईमानदारी से अपना हिस्सा देश के विकास के लिये अर्पित कर देते हैं। आपकी कमाई 100% सफेद धन के रूप में आपके पास आती है, जिसका आप जैसे चाहे उपयोग कर सकते हैं।

एक नेटवर्कर को कभी इधर-उधर रिश्ते देने, बेनामी नामों से प्रॉपर्टी खरीदने और बैंकों में दूसरे के नाम से लाकर लेने की जरूरत नहीं होती।

यदि हम अच्छी आय वाले लोगों को जोड़ते हुये इस पहलू को सामने रखें तो यह काफी लोगों को आकर्षित करता है।

लोग झंझटों, वकील के चक्कर और कोर्ट कचहरी से मुक्त जीवन चाहते हैं और यह पहलू उन्हें “इनकम टैक्स के भय” से आजादी देता है।

नेटवर्क चेतावनी

यदि आप दूसरों की “ना” सुनकर
हतोत्साहित हो जाते हैं या आपके
स्वामिनान को ठेस पहुंचती है तो आपको अपना
स्वभाव बदलना होगा अन्यथा
आप इस व्यवसाय में असफल हो जायेंगे ।
इस प्रणाली में यह भी संभव है कि
आप 100 लोगों से मिले और 101 आपको
नकारात्मक उत्तर दे दें । 100 वे लोगों
जिनसे आपने समय लिया था और
एक वह जो किसी के साथ आया था
और कोने में बैठा था ।

हर प्लान अलग होगा

दुनिया में हर व्यक्ति भिन्न है। सबके स्वभाव, आचार और विचार अलग है तो इन अलग-अलग लोगों को जोड़ते हुये प्लान कैसे एक हो सकता है।

मूलभूत बातें वही रहेंगी, डाटा वही रहेंगे, नियम और कानून वही रहेंगे लेकिन पेश करने का तरीका बदल जायेगा। एक धनी व्यक्ति के सामने प्लान दिखाते हुये आय प्राथमिकता नहीं रहेंगी, एक बेरोजगार व्यक्ति को प्लान दिखाते हुये समय की आजादी प्राथमिकता नहीं रहेंगी। जैसे-जैसे व्यक्ति बदलते जाते हैं, उनकी आवश्यकताओं के अनुसार प्लान पेश करने का तरीका बदलता जाता है। इसके लिये हमें प्रास्पेक्ट की आवश्यकता और उसके स्वभाव का भी थोड़ा अध्ययन करना चाहिये ताकि असफलता का प्रतिशत कम हो सके।

यदि सबको जोड़ने के लिये आप एक ही योजना बनायेंगे तो चाहे कितनी भी जबरदस्त योजना क्यों ना हो, आप असफल हो जायेंगे। जिस तरह डाक्टर हर बीमारी के लिये अलग दवा लिखते हैं, दवा लिखते हुये मरीज की उम्र शारीरिक स्थिति, बीमारी की गंभीरता आदि को ध्यान में रखते हैं। उसी तरह एक नेटवर्कर भी हर व्यक्ति के लिये अलग शैली बनाता है, प्लान पेश करते हुये वह भी उम्र, मानसिक और शारीरिक स्थिति, परिस्थिति की गंभीरता, आवश्यकता आदि को ध्यान में रखता है और उसी के अनुसार तथ्यों को क्रमबद्ध रूप से सजाता है।



खोएंगे क्या, पाएंगे क्या

हम दूसरों को जोड़ते हुये इस बात पर विचार करें कि आखिर इस प्रणाली से जुड़ने वाला व्यक्ति क्या खो सकता है।

आप हैरान हो जाएंगे कि लाख ढूँढ़ने पर भी उत्तर नहीं मिलता। जो थोड़ा सा शुल्क देकर आप जुड़ते हैं, वो उत्पादों के रूप में आपके पास लौट कर आ जाता है। प्रशिक्षण के रूप में लौटकर आ जाता है।

तो फिर आखिर हम खोते क्या है? शायद कुछ नहीं।

परंतु यदि पाने की बात करे तो शायद घण्टों तक चर्चा खत्म ही न हो। यही बातें तो पुस्तक समेटे हुये हैं। आर्थिक आजादी, समय की आजादी, सपनों की आजादी, सम्मान, दूसरों का जीवन संवारने का अवसर और न जाने क्या-क्या।

यदि खोने और पाने का विवरण क्रमबद्ध कर लें तो मुझे यकीन है नेटवर्क प्रणाली दुनिया की सर्वश्रेष्ठ व्यापारिक प्रणालियों के समकक्ष खड़ी मिलेगी।



सेमिनार इंजन है

यदि आपने किसी व्यक्ति को अपनी कंपनी, उत्पाद तथा नेटवर्क प्रणाली के बारे में बता दिया है, समझा दिया है परंतु वे फिर भी अनिर्णय की स्थिति में हैं तो उन्हें सेमिनार में लाइये।

यदि आप किसी को जोड़ना चाहते हैं परंतु व्यापार की बारीकियाँ नहीं समझा पाएं हैं तो चिन्ता मत कीजिये, सेमिनार में लाइये। आपके साथ जब सैकड़ों अन्य व्यक्ति भी वही बात कहेंगे तो प्राप्तेक अनिर्णय की स्थिति से बाहर निकलकर आपको ''हां'' कह देंगे।

सचमुच, नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों के सेमिनार बड़े अद्भुत होते हैं।

बिना किसी जलन या ईर्ष्या के हर व्यक्ति दूसरे की उपलब्धि पर तालियाँ बजाता है। लोग अपने अपलाइन को कंधे पर लाद कर स्टेज तक लाते हैं और जश्न मनाते हैं। इतनी खुशी तो लोग अपने घर के उत्सव में भी व्यक्त नहीं करते। हर व्यक्ति दिखने में तो आम नजर आता है परन्तु उसका स्वागत ऐसा होता है मानो अमेरिका का राष्ट्रपति हो।

जो नये लोग सेमिनार में आते हैं, वे यह सब देखकर अभिभूत हो जाते हैं। वे लोगों के संक्रामक जुनून की गिरफ्त में आ जाते हैं और खास बात यह है कि सिर्फ शीर्ष स्तर के लोगों का सम्मान हो रहा हो, ऐसा नहीं है।

हर वो व्यक्ति जो एक स्तर ऊँचा उठता है, उसे स्टेज पर बुलाकर सम्मानित किया जाता है।

आम लोग जब मंच पर पहुंचकर अपनी आत्मकथा सुनाते हैं तो सुनने वाले अंदर तक झँकूत हो जाते हैं। उनकी मुश्किल परिस्थितियाँ और कंपा देने वाली कहानियाँ सुनकर दूसरों को अपनी तकलीफें बौनी नजर आने लगती हैं।

साथ-साथ एक विश्वास भी मन में पैदा होता है कि हां, हम भी एक दिन बाधाओं को रौंदकर अपनी मंजिल को पा सकेंगे।

ये सेमिनार आपके अंदर पुनः जोश भरते हैं ताकि आप दुगुने बेग से अपने काम में जुट जाएं।

यदि आप सेमिनार में नहीं जा रहे हैं तो समझिये, आप अपना भारी नुकसान कर रहे हैं, यदि आप नये लोगों को सेमिनार में नहीं ले जा रहे हैं तो समझिये कि आप उत्साही और कर्मठ लोगों को अपने साथ नहीं जोड़ पायेंगे ।

यदि अपनी सफलता का प्रतिशत बढ़ाना हो,

यदि खुद के साथ- साथ साथियों में

जोश फूंकना हो,

यदि एक हारी हुई बाजी को जीत में बदलना हो,

तो हर सेमिनार में हिस्सा लीजिये ।



प्रेरणात्मक ऑडियो-वीडियो से जोड़िये

मुझे अक्सर लोगों के पत्र आते हैं जिनमें वे मेरी ऑडियो सी. डी. हेतु धन्यवाद व्यक्त करते हैं। अक्सर जब कोई व्यक्ति अनिर्णय की स्थिति में होता है या सेमिनार में जाने को तैयार नहीं होता तो वे उसे नेटवर्क मार्केटिंग पर आधारित मेरी सी. डी. दे देते हैं। उनका मानना है कि इस सी. डी. की मदद से बहुत से नकारात्मक निर्णयों को उन्होंने सकारात्मक परिणामों में बदला है।

वे कहते हैं कि वे हर रोज सी. डी. सुनते हैं और अपनी मानसिक बैटरी को रिचार्ज करते हैं।

सिर्फ मेरी ही नहीं, मैं कहता हूं कि आप दुनिया के किसी भी श्रेष्ठ विशेषज्ञ की सी. डी. सुनिये, आपको अवश्य नयी राह मिलेगी।

ये ऑडियो और वीडियो सी. डी. मन को झँझोड़ते हैं, भावनाओं को स्पर्श करते हैं। कब वक्ता के विचार श्रोता मन में उतर जाते हैं, पता ही नहीं चलता।

एक आम आदमी अमूमन एक दिन में 60 मिनट ड्राइव करता है। यदि हर माह के 1800 मिनट जोड़े जाएं तो एक वर्ष में 15 दिन की ड्राइविंग होती है। यदि हम अपनी कार के म्यूज़िक सिस्टम में हर रोज ड्राइविंग करते हुये एक ज्ञानवर्धक और प्रेरणात्मक सी.डी. लगा दे तो एक वर्ष के अतिरिक्त पन्द्रह दिन बचे हुये जीवन की दिशा बदल सकते हैं।

ऑडियो सी. डी. एक अद्भुत माध्यम है स्वयं सीखने और दूसरों को सिखाने का, एक अद्भुत माध्यम है दूसरों को जोड़ने और प्रणाली में जीतने का।

यदि आप ऑडियो सी.डी की ताकत को

पहचानना चाहते हैं, तो एकांत में जाइये।

कमरे में रोशनी कम कीजिये, शांतचित्त होकर बैठिये,

स्वयं को एकाग्र कीजिये और

इस किताब के साथ दी गई मुफ्त सी. डी. को सुनिये।

आवाज की ताकत क्या होती है, और एक दिल से निकली आवाज कितनी गहराई तक असर कर सकती है, आप तुरंत जान जायेंगे । यह लोगों को जोड़ने का सबसे सशक्त माध्यम है ।



यदि आपके पास सपने हैं, तो हम आपके अपने हैं

नेटवर्क मार्केटिंग की एक कार्यशाला में एक प्रतिभागी ने एक संस्मरण मुझसे बांटा - एक नये व्यक्ति को जोड़ने का हर प्रयास असफल हो रहा था । वह व्यक्ति नकारात्मक नहीं था, परंतु सकारात्मक भी नहीं था ।

आखिर प्रतिभागी ने उनसे कहा- क्या आपका कोई सपना है?

उस व्यक्ति ने कहा- हाँ, बिल्कुल है, आखिर सपना किसका नहीं होता । मेरा सपना है कि मेरे दोनों बच्चे आक्सफोर्ड यूनिवर्सिटी में पढ़ाई करें ।

प्रतिभागी-आपकी आय में से हर महीना कितना बचता है आपके पास, मेरे सवाल का बुरा मत मानियेगा ।

उसने कहा- यही कोई 6 हजार हर माह ।

प्रतिभागी- क्या आपको लगता है कि 6 हजार हर माह के हिसाब से साल का 72 हजार बचाकर आप अपने सपने को हकीकित में बदल पायेंगे । आपके बच्चों को 4 वर्ष बाद आक्सफोर्ड जाना होगा और आपके पास होंगे लगभग 3-4 लाख । इतने में तो एक बच्चे का भी प्रवेश संभव नहीं है । यदि इन 3-4 वर्षों में आपका प्रमोशन भी हुआ और तनख्वाह बढ़ी तो भी वह अपर्याप्त होगी ।

वह व्यक्ति सोच में पड़ गया, चिंता की लकीरें साफ दिखाई दे रही थीं ।

प्रतिभागी- क्या वह सपना वाकई आपका अपना है ।

व्यक्ति- (मौन)

प्रतिभागी- यदि वो सपना आपका है और आपके पास उन सपनों को पाने का रास्ता नहीं है तो मेरी बात मान लीजिये । यदि आप में वाकई सपने को पाने का खून है तो यह प्रणाली जरूर आपके बच्चों को आक्सफोर्ड ले जा सकती है ।

इतनी बात सुनते ही औपचारिकताओं के बंधन टूट गये और उस व्यक्ति ने प्रतिभागी को सीने से लगा लिया ।

वाकई सपने बहुत अनमोल होते हैं,

अक्सर हमारे पास उन्हें पाने का रास्ता नहीं होता

इसलिये हम उनके बारे में सोचना नहीं चाहते ।
सपने हैं तो जीवन है । यदि सपने न होते तो
संसार में एक भी आविष्कार नहीं होता ।
यदि सपने न होते तो मानव सभ्यता
यहां तक कभी नहीं पहुंच पाती ।

सच, सपने हैं तो जीने की लालसा है । यदि आप दूसरे व्यक्ति का सच्चे
दिल से हित चाहते हुये उसे उसके सपनों की याद दिलाए तो वह आपकी
प्रणाली से जुड़ने को आतुर हो उठेगा । हो सकता है, उस प्रतिभागी की तरह
आपको भी सीने से लगा ले ।



जीतो

यदि आप इस व्यापार से “‘जुड़’” गये हैं,
यदि आपने दूसरों को अपने साथ “‘जोड़’” लिया है,
तो डॉ. उज्जवल पाटनी से जानिये इस प्रणाली में लगातार
“‘जीतने’” के
ठोस सैद्धांतिक तरीके

संस्थान के लीडरों की सुनिये

नेटवर्किंग प्रणाली को मैं एक मायने में दूसरी बिजनेस प्रणालियों से काफी मिल पाता हूँ। अच्य सभी व्यापारों में रोज नये तरीके ईजाद करने पड़ते हैं, मार्केटिंग करनी पड़ती है। खुद को दूसरों से अलग दिखाने के लिये मेहनत करनी पड़ती है।

नेटवर्क मार्केटिंग में इसका उल्टा है, यदि आप नये तरीके ईजाद करेंगे तो आपको असफलता मिलने के ज्यादा आसार रहेंगे। हो सकता है, आप सालों तक मेहनत करते रहे और कुछ भी हाथ न आए।

एक नेटवर्क कंपनी ने जब भारत में प्रवेश किया तो प्रारंभ में सिर्फ चार ही उत्पाद थे। उन उत्पादों के उपयोग का तरीका भारतीय मानसिकता से मिल था। भारतीय महिलायें डिर्टजेण्ट के झाग को धुलाई का मापदंड मानती थीं। जितना झाग उतनी धुलाई, परंतु वह उत्पाद झाग पैदा ही नहीं करता था। उस समय डिस्ट्रीब्यूटर्स को दूसरों को समझाने में काफी दिक्कत आती थी। खास बात मैंने देखी कि चार उत्पाद में ही कुछ डिस्ट्रीब्यूटर्स कमाल का व्यापार कर रहे थे। वे नये लोगों को जोड़ रहे थे और धीरे-धीरे उत्पाद भी बेच रहे थे। वे बेहद स्मार्ट या प्रभावशाली नहीं थे, वे सामान्य लोग थे फिर भी उनका व्यापार बढ़ रहा था।

वहीं एक दूसरा स्मार्ट समूह भी था जिनका मानना था कि यह तरीका भारत में नहीं चलेगा और वो समूह अपने तरीके निकाल रहा था। बाहरी तौर पर ऐसा लगता था कि दूसरा समूह जल्दी सफलता हासिल करेगा।

वहीं उनका प्रशिक्षण समूह लगातार हिदायत दे रहा था कि प्रयोगों से बचिये, अपने तरीके मत निकालिये। उन लोगों की सुनिये जो इस व्यापार में सफल हुये हैं।

धीरे-धीरे दूसरे ग्रुप में सक्रिय लोगों की संख्या कम होने लगी, प्रणाली के प्रति उनका विश्वास कम होने लगा था। विरोधी स्वर सुनाई देने लगे। वहीं पहला ग्रुप धीरे-धीरे चल रहा था परन्तु वृद्धि सकारात्मक थी। यह ग्रुप सिस्टम का पूरी तरह से पालन कर रहा था। कुछ लोगों को हिदायतें और

सलाह लम्बी लग रही थी परन्तु फिर भी समर्पण के साथ नियमों पर चल रहे थे ।

एक साल के बाद स्थिति स्पष्ट हो गई थी, प्रयोगशील ग्रुप पूरी तरह साफ हो चुका था । अधिकांश लोग बिजनेस छोड़ चुके थे और कुछ खुद को असफल मान चुके थे ।

सैद्धांतिक ग्रुप अब सुदृढ़ हो चुका था और प्रणाली के प्रति उनकी आस्था और मजबूत हो चुकी थी । वे 100% सिद्धांतों पर चल रहे थे, अपने लीडर की बात मान रहे थे ।

उनमें असफल लोगों का प्रतिशत काफी कम या क्योंकि वे अपने सफल अपलाइन के नक्शे कदम पर चल रहे थे । सामान्य से लोगों ने बाजी जीत ली थी और तुलनात्मक रूप से बुद्धिमान और प्रभावशाली लोग हार चुके थे ।

धीरे-धीरे सबकी समझ में आया कि नेटवर्क मार्केटिंग में नित प्रयोग करके असफल होने से बेहतर है कि सफल लीडर और प्रशिक्षण सिस्टम के पद चिन्हों पर चला जाये । यह तो तय है कि जिन रास्तों पर जिन नियमों के साथ चलकर दूसरे लोग सफल हुये हैं । उन्हीं रास्तों पर कम से कम असफलता हाथ नहीं लगेगी ।



सफल लोगों का साथ चुनिये

जिंदगी का यह उसूल है कि यदि आप खुशमिज्जाज लोगों के साथ रहेंगे तो खुश रहेंगे, सकारात्मक लोगों के साथ रहेंगे तो सकारात्मक विचार आयेंगे और सफल लोगों के साथ रहेंगे तो सफलता की दिशा में बढ़ेंगे।

दैनिक जीवन में, पारिवारिक जीवन और
कार्यक्षेत्र में जहां तक संभव हो, आलसी,
शिकायती और बहानेबाज़ लोगों से दूर रहिये।
ये आदतें यदि एक बार लग गई तो
इनका जाना मुश्किल होता है।

ऐसे लोग हमेशा अपनी असफलता की जिम्मेदारी किसी और पर डालते हुये नजर आयेंगे। समाज और सिस्टम की बुराई करते नजर आयेंगे।

इसके विपरीत सफल लोग आपको सफलता की राह पर ले जायेंगे क्योंकि वो हमेशा नयी योजनाएं बनाते हुये मिलेंगे। जिंदगी के प्रति आशा और ऊर्जा से भरपूर होंगे।

अपने दोस्तों के गुप के बारे में एक-एक करके सोचिये।

कौन ऐसा है जो हर कार्य के पहले टोकता है,
कौन ऐसा है जो भय पैदा करता है,
कौन ऐसा है जो आगे बढ़कर कार्य को
चुनौती के रूप में लेता है।
इनके साथ बिताये धंटों का भी
आपकी सफलता और असफलता से सीधा संबंध है।
असफल लोगों के साथ ज्यादा समय बिताइये और
असफलता को गारंटी से प्राप्त कीजिये।

यदि अपनी इच्छाएं पूरी करनी हो तो आगे बढ़कर सफल लोगों से दोस्ती कर लीजिये, उनके साथ अपनी योजनाएं बांटिये। उनकी सुनिये, फिर

देखिये आपका व्यापार कैसे तरक्की करता है और यदि असफल होना हो तो सवालिया और नकारात्मक लोगों का साथ चुन लीजिये ।



नेटवर्क चेतावनी

ज्यादा कमीशन देने वाली
ज्यादा लुभावनी बातें करने वाली
कंपनी से सावधान रहें
नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली में
बहुत सी तौर सैद्धांतिक और
फर्जी कंपनियां भी हैं।

समस्या नहीं, समाधान बनिये

ईश्वर तय करता है

हम किन परिस्थितियों से गुजरेंगे ।

हम तय करते हैं

हम उन परिस्थितियों से कैसे गुजरेंगे ।

आप पूरे संसार में ढूँढ़कर देखिये, आपको कोई भी ऐसा व्यक्ति नहीं मिलेगा जिसे कोई समस्या न हो । पारिवारिक, सामाजिक, शारीरिक, आर्थिक, कोई न कोई समस्या हम सबको घेरे हुये हैं ।

मुख्य बात यह नहीं है कि हमारे जीवन में समस्याएँ हैं या नहीं, मुख्य बात यह है कि हम उन समस्याओं का सामना किस तरह से करते हैं । हम ज्यादा समय समस्या पर विचार करने पर दे रहे हैं या समाधान पर । हम समस्या को लेकर रात-दिन सोचकर चिंता बढ़ाते जा रहे हैं या हौसलों के साथ समस्या को स्वीकार करके जूझने को तैयार हैं ।

हमें चुनना है,

हम समस्या का हिस्सा है या समाधान का

राबर्ट शुलर का पासिबिलिटी सर्चिंग प्रिंसीपल (समाधान/संभावना ढूँढ़ने का सिद्धांत) मुझे बेहद प्रिय लगता है । उनका मानना है कि संसार में ऐसी कोई विषमता या मुश्किल नहीं होती जिसका कोई समाधान न हो । हर समस्या में कोई न कोई छुपा हुआ रास्ता जरूर होता है । हां, यह हो सकता है कि कभी रास्ता तुरंत मिल जाएँ और कभी थोड़ी देर लगे ।

मेरे एक प्रिय मित्र राजनीतिक है । उनका सिद्धांत है कि जब भी कोई उनके पास समस्या लेकर आता है, वे एक बार तो समस्या के सभी पहलू सुन लेते हैं, परन्तु दूसरी बार नहीं सुनते । यदि पुनः व्यक्ति उसी समस्या पर चिन्तन करता है तो वे उसे टोककर सिर्फ समाधान सुझाने को कहते हैं । धीरे-धीरे यह आदत उनके अधीनस्थ कर्मचारियों में भी आ गई है । वे भी समस्याओं में समय व्यर्थ करने की बजाय समाधान ढूँढ़ने में समय का उपयोग करते हैं ।

लीडरशीप अनलिमिटेड कार्यशाला में हम प्रतिभागियों को अपनी समस्याएँ लिखने को कहते हैं । शीर्षक होता है, आपके जीवन की पांच

महत्वपूर्ण समस्याएँ। हर समस्या उन्हें 100 शब्दों में समेटनी होती है क्योंकि हम समस्या को ज्यादा समय देकर बड़ी नहीं बनाना चाहते।

कुछ देर तक **समस्या से समाधान** विषय पर सामान्य चर्चा होती है। पुनः हम प्रतिभागियों से कहते हैं कि हर समस्या के पांच संभावित समाधान लिखे। उनको निर्देश दिया जाता है कि समाधान ढूँढ़ते हुये नकारात्मक विचारधारा न रखें। पहले से ही अच्छा समाधान- खराब समाधान आदि वर्ग न बनाएं। अपनी धारणाओं को अलग रखते हुये पांच समाधान लिखे। प्रतिभागी अक्सर कहते हैं कि समाधान नहीं है या समस्या हल नहीं हो सकती परन्तु हम उन्हें दबावपूर्ण तरीके से प्रेरित करते हैं। समाधान सुझाने के अलावा हम उनका और कोई भी उत्तर स्वीकार करने से इंकार कर देते हैं। मेरा व्यक्तिगत अनुभव है कि समाधान निकल आता है।

धीरे-धीरे आश्वर्यजनक रूप से सोच की दीवारें टूटती हैं, कुछ देर पहले तक जिन लोगों के पास कोई हल नहीं था, उन्हें समाधान की धुंधली किरण दिखाई देने लगती है। और थोड़ी देर बाद, कुछ लोगों के पास एक कमजोर समाधान आ जाता है। कार्यशाला खत्म होते तक हर किसी के पास कमजोर, अच्छे और बहुत अच्छे समाधानों की सूची तैयार हो जाती है।

मैं यकीन के साथ कह सकता हूं कि आपकी व्यक्तिगत समस्याओं के लिये बाहर से कोई प्रेरक या समाधान विशेषज्ञ आकर जादुई हल नहीं दे सकता। हल आपके अंदर छुपा है, उस हल को आपकी भावनाएँ और धारणाएँ बाहर आने से रोक रही हैं। वह प्रेरक आपको रास्ता दिखा सकता है और आपको झंझोड़ सकता है परन्तु पहल आपको स्वयं करनी होगी।

आप अपनी धारणाओं को, क्षणिक भावनाओं को, किंतु परन्तु को, दिमाग से निकाल दीजिये। तुरंत आपकी मुश्किलों के बादल हटने शुरू हो जाएंगे।

नेटवर्क मार्केटिंग भी कोई समस्याविहीन व्यापार नहीं है। लोग इसे फर्जी मानते हैं, इसमें गोलमाल ढूँढ़ते हैं। कुछ निम्न कोटि की कंपनियों ने इसकी छवि खराब कर रखी है। लोग जल्दी हिम्मत हार जाते हैं, नकारात्मक जवाब सुनने की हिम्मत नहीं होती, ऐसी हजारों समस्याएँ हैं।

परन्तु खुशी की बात यह है कि हर समस्या का समाधान है। ये सारी समस्याएँ ऐसी हैं जो आपके पहले भी बहुत से लोगों के साथ आ चुकी हैं। ढेरों ऐसे लोग हैं जो इन समस्याओं पर विजय पा चुके हैं, वो चंद कदम की दूरी पर हैं। तुरंत उनके सेमिनार में जाइये, आटोबायोग्राफी पढ़िये, किताब पढ़िये, सी.डी.सुनिये, आपको इतने ठोस समाधान मिलेंगे कि आपकी चिंता तुरंत खत्म हो जाएंगी।

आज और अभी निश्चित कीजिये,
आप समस्या का हिस्सा है या समाधान का ।



असफलता कहती है

आ+सफलता

अमी-अमी मैं मलेशिया के एक लेखक की किताब पढ़ रहा था। उस लेखक का मानना है कि सफलता को महत्वपूर्ण बना दिया गया है और लोग असफल होने से भी डरने लगे हैं जबकि असफलता सफलता के मार्ग का पड़ाव है। हमें लोगों को असफल होना सिखाना चाहिये, सफलता स्वतः ही आ जाएगी। असफल होने के बाद व्यक्ति को ऐसा लगता है जैसे सब कुछ खत्म हो गया हो। हमें असफलता और सफलता को सामान्य जीवन का हिस्सा बनाना होगा।

मुझे बात जंची, वाकई सफलता का हौवा खड़ा हो गया है। हम सफल लोगों को देखकर उनके जैसी शोहरत, समृद्धि और आय तो चाहते हैं परन्तु वहां तक पहुंचने का सफर कैसे तय हुआ, यह नहीं जानना चाहते।

हमें कोई ऐसा तैराक नहीं मिलेगा जिसने एक बार में ही तैराकी सीख ली हो, कभी नाक या मुँह में पानी न गया हो, कोई ऐसा साइकिल चालक नहीं मिलेगा जो शुरुआत में साइकिल से गिरा न हो। गिरना, उठना और चलना यहीं तो जीवन का मूलमंत्र है। हम गिरने के बाद शक्ति समेटकर उठने की बजाय गिरने से ही डरने लग गये हैं।

आखिर हम असफल होने से घबराते क्यों हैं, हम असफलता को भी सम्मान के साथ स्वीकार क्यों नहीं करते जैसे सफलता को करते हैं।

यदि आपने मेहनत नहीं की और असफल हो गये तो आपको शर्मिन्दा होना चाहिये परन्तु यदि आपने मेहनत की है तो फिर डरने की कोई बात नहीं। आप असफल नहीं हैं, बस कुछ और बातें हैं जो सीखने की रह गई हैं। उन्हें सीखिये, फिर से प्रयास कीजिये।

असफलता से बड़ा शिक्षक कोई नहीं है। असफलता का संधि विच्छेद भी यही कहता है

असफलता = आ+ सफलता

सफलता को बुलाना हो तो हाथ पर हाथ धरे रखकर बैठने की बजाय प्रयास करना शुरू कीजिये। अधिकांशतः असफल होने का अर्थ यह होता है कि व्यक्ति सफलता के लिये प्रयासरत था।

हमारी महानतम सफलता कभी न गिरने में नहीं है,
बल्कि गिरने के बाद हर बार उठ खड़े होने में है ।



कमजोरियाँ हैं की फरक पैदा

मेरा प्रिय सेमिनार है - प्रभावी भाषण और बातचीत की कला । हर बार इस सेमिनार में मुझे प्रतिभागियों के साथ अनूठे अनुभव होते हैं ।

सेमिनार प्रारंभ होने के कुछ घंटों के बाद लोगों के मन से इंगो, हिचक और भय हट जाता है और वो अपनी कमजोरियों और खूबियों पर चर्चा करते हैं । कुछ लोगों को अच्छी इंग्लिश न आने से झिझक होती है, कुछ को भीड़ का भय, कुछ लोगों को मंच पर विचार आने ही बंद हो जाते हैं, कुछ लोग अपनी कद काठी या रंग को लेकर चिंतित होते हैं, कुछ अल्प शिक्षा के कारण हीन भावना महसूस करते हैं, सार यह है कि सबके अपने-अपने भय होते हैं । प्रतिभागी अपने भय हमारी टीम के साथ बांटकर खुद को हल्का महसूस करते हैं । हम उनके मन का गुबार बाहर निकलने के लिये विभिन्न तकनीकें अपनाते हैं ।

फिर हम कुछ लोगों की आत्मकथाओं के विशिष्ट अंशों पर चर्चा करते हैं, और वीडियो क्लिप देखते हैं । वीडियो देखते-देखते ही प्रतिभागियों के चेहरे का रंग बदलने लगता है । ऐसे-ऐसे वक्ताओं के फुटेज उन्हें दिखाये जाते हैं जो ना तो स्मार्ट है, ना ही जिन्हें भाषा ज्ञान है और ना ही उनमें कोई विशेष बात है फिर भी वे लोकप्रिय हैं । उन्हें सुनने हजारों की भीड़ उमड़ती है और उन्हें संसार में अन्दर से देखा जाता है । शारीरिक रूप से अक्षम लोगों के वीडियो देखते हैं जो बहुत सी तकलीफों के बाद भी आज अपने व्यवसाय में शिखर पर हैं ।

कार्यशाला के इस हिस्से के बाद अधिकांश लोगों की हीन भावनाएं दूर हो जाती हैं और उनके चेहरे आत्मविश्वास से दमकने लगते हैं । मैं इस कार्यशाला व हमेशा अपनी वीडियो टीम को ध्यावाद देता हूँ जो बेहद मेहनत से प्रतिभागियों के लिये दुर्लभ वीडियो लाते हैं ।

दोस्तों, कमजोरियाँ सब में हैं, उनसे क्या फर्क पड़ता है । हम सब कुछ कमजोरियों और कुछ खूबियों के साथ इस संसार में आये हैं । यदि कमजोरियाँ सुधार योग्य हो तो अवश्य सुधारिये और सुधारने योग्य न हो तो भूल जाइये । सफल लोग अपनी कमजोरियाँ पहचानते हैं परंतु खूबियों पर कार्य करते हैं, असफल लोग भी अपनी कमजोरियाँ पहचानते हैं परन्तु उन्हीं का रोना रोते हैं । इस वजह से उनकी खूबियाँ गौण हो जाती हैं ।

एक बार आत्म आकलन कीजिये, खुद के अंदर झाँकिये और अपनी खूबियाँ ढूढ़िये। अपने व्यक्तित्व के प्लस प्याइंट (सकारात्मक गुण) तलाशिये। उन्हें लिख डालिये। यकीनन, टालिये मत, लिख डालिये। आप पायेंगे कि आपके पास ऐसी ढेर सारी खूबियाँ हैं जिन पर कार्य करके आप सफल हो सकते हैं।

मैं बहुत से लोगों को जानता हूं जो हमेशा ईश्वर का शुक्रिया अदा करते हैं कि उन्हें एक अच्छे घर में स्वस्थ स्थिति में पैदा किया। कमजोरियों सब में है, अपनी खूबियों पर ध्यान दीजिये और बढ़ते चले जाइये।

मेरे एक वृद्ध अंकल को डायबिटीज़ है, हाई ब्लडप्रेशर है,
और अस्थमा की शिकायत है, आंखों की रोशनी भी कुछ
कम हो गई है फिर भी वे हमेशा ईश्वर का
शुक्रिया अदा करते हैं कि वे इस उम्र में भी
अपने कार्य स्वयं कर पा रहे हैं।



नेटवर्क चेतावनी

यदि कोई आपसे कहे कि आप सिर्फ जुड़ जाएं,
आपकी डाऊनलाइन वो तैयार कर देंगे और
आपको मेहनत नहीं करनी पहली तो
भुलावे में मत आइये ।
दुनिया में कोई भी किसी को मेहनत
किये बिना एक पाई वहीं देता ।
यह सिर्फ आपको आकर्षित करने के लिये
दिया जा रहा एक लालच भरा प्रस्ताव है ।

अपना 100 % दीजिये

किसी भी कार्य को करने के पहले एक बार सोच लीजिये । क्या आप उस कार्य को पूरे मन से कर रहे हैं? क्या आप अपनी पूरी क्षमता और योग्यता का उपयोग उस कार्य हेतु करने वाले हैं?

आधे मन से किये गये, औपचारिकता वश किये अधिकांश कार्य निरर्थक हो जाते हैं । यदि आप उस कार्य से अपने मन को नहीं जोड़ पा रहे हैं तो बेहतर है कि आप उस कार्य को न करें ।

यदि वह कार्य आवश्यक है तो फिर अपने मन से सारे "अगर, मागर, किंतु, परंतु" निकालकर भिड़ जाइये । बहाने ना बनाइये, पूरी ताकत लगा दीजिये ।

कुछ लोगों का उत्साह और समर्पण घटता-बढ़ता रहता है, अचानक ही जोश में वे बेहद मेहनत करने लगते हैं और अचानक ही निष्क्रिय हो जाते हैं । पूरी योग्यता होने के बावजूद ऐसे लोग ऊँचाइयों को प्राप्त नहीं कर पाते । यदि कार्य करें तो पूरा दम लगाइये अन्यथा कार्य ही मत कीजिये ।

यदि आप पूरा प्रयास करेंगे तो लक्ष्य प्राप्त न होने पर भी आपके मन में मलाल नहीं रहेगा क्योंकि आपने कर्म में कोई कमी नहीं की ।

मुझे ऐसे लोगों से कोफ्त होती है जो पहले तो कार्य हाथ में ले लेते हैं, फिर उन्हें कार्य में मुश्किलें नजर आने लगती हैं । वे विभिन्न बहाने बनाने लगते हैं । वे या तो कार्य पूरा होने के पहले ही छोड़ देते हैं या कार्य असफल हो जाता है ।

नेटवर्क मार्केटिंग में इस 100% समर्पण का बेहद महत्व है । यदि आप इस प्रणाली में गंभीर नहीं हैं, इसे एक छोटा व्यापार मानकर आधे-अधूरे मन से कर रहे हैं तो आपका असफल होना तय है । यदि आपमें सपनों को पाने की दीवानगी नहीं है, यदि आपमें ना सुनने का हौसला नहीं है तो भी आपकी हार तय है । यदि आप अपने व्यापार के प्रति गर्व नहीं महसूस करते तो भी परिणाम मुश्किल है ।

मैं नेटवर्क मार्केटिंग के अपने सेमिनार में सबसे यही कहता हूं कि यदि आप अनमने ढंग से इस व्यापार को कर रहें हैं, यदि आप इस व्यवसाय को सुचारू रूप से चलाने के लिये आवश्यक ईंधन झोंकने को तैयार नहीं हैं, यदि आप समर्पित नहीं हैं, यदि आप नये लोगों को बिजनेस के बारे में बताने में संकोच

करते हैं तो फिर से सोच लीजिये, क्योंकि आप असफल होने की राह पर चल रहे हैं।

इसलिये इस व्यापार को अपना जीवन मानकर कार्य कीजिये, परिवार का भविष्य मान कर कार्य कीजिये।

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



अति बुद्धिमानी से बचिये

संसार में शायद ही कोई ऐसा क्षेत्र होगा जहां अति बुद्धिमान लोगों की हार होती हो परंतु नेटवर्क मार्केटिंग में ऐसा हो सकता है। यदि आप अति बुद्धिमान हैं तो आपको आपके अंदर धैर्य, लगन और अनवरत प्रयास जैसी योग्यतायें भी विकसित करनी होगी। यह मेरी व्यक्तिगत राय है कि अति बुद्धिमान लोग अक्सर जल्दी जीतने के उपाय ढूँढ़ते हैं, शार्टकट निकालते हैं, और अपने रास्ते खुद बनाते हैं। वहीं नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली में अधिकांशतः वे लोग सफल होते हैं जो नियमों और बताये गये रास्तों पर चलते हैं, भले ही वे रास्ते थोड़े लम्बे क्यों न हों।

बहुत से सफल नेटवर्कर से बात करने के बाद मैं इस राय पर पहुंचा हूं कि अक्सर हम जिनको बेहद स्मार्ट और बुद्धिमान समझकर विजेता मानते हैं, वे या तो असफल हो जाते हैं या बहुत जल्दी बिजनेस छोड़ देते हैं। उसके विपरीत हम कुछ लोगों को सामान्य समझकर उन पर विशेष ध्यान नहीं देते और वो लम्बी रेस में विजेता साबित होते हैं। इस बिजनेस में अधिकांशतः वे लोग शीर्ष पर मिलते हैं जिनके बारे में दूसरे ज्यादा आशावादी नहीं थे।

यह बिजनेस सामान्य लोगों का बिजनेस है इसके लिये अति बुद्धिमान या अति स्मार्ट होने की आवश्यकता नहीं है। सामान्य और साधारण लोग, साधारण शिक्षा और गुणों के साथ डटे रहते हैं और असाधारण समृद्धि पा जाते हैं।



सिद्धांत रीढ़ की हड्डी है

नेटवर्क मार्केटिंग बिलकुल अलग तरह का बिजनेस है। इसमें आप किसी भी तरह का गलत समझौता नहीं कर सकते। आम बिजनेस प्रणालियों में जालसाजी, घटिया गुणवत्ता के उत्पाद, छुपी हुई शर्तें, कालाबाजारी, नकली माल जैसे बहुत से गैर सिद्धांतिक कार्य होते हैं अलबत्ता बहुत से व्यापार तो ऐसे हो गये हैं जहां सैद्धांतिक व्यक्ति हार जायेगा। इसके विपरीत नेटवर्क प्रणाली में सिद्धांत रीढ़ की हड्डी है।

यदि आप दुष्प्रचार करते हैं, आप में गलत आदतें हैं तो देखते ही देखते वो आदतें दूसरों में फैल जायेगी। यदि आप झूठे वादे करते हैं, झूठे सपने दिखाते हैं तो भी आप मुश्किल में पड़ जायेंगे। यह उत्पादों के साथ-साथ लोगों को जोड़ने का व्यापार है। आपकी हर गलत और हर सही आदत की अधिकांशतः आपके डाऊन लाइन नकल करते हैं। गलत सिद्धांतों पर चलकर कब आपका ग्रुप तबाह हो जायेगा, आपको समझ ही नहीं आयेगा। नेटवर्क मार्केटिंग में सिद्धांत रीढ़ की हड्डी है। इसलिये,

- डंडा कभी उत्पादों के बारे में बढ़ा चढ़ाकर मत कहिये।
- डंडा ऐसे सपने मत दिखाइये जिन्हें पाना संभव ना हो।
- दूसरे ग्रुपों के लोगों को तोड़ने का प्रयास मत कीजिये।
- दूसरी कंपनियों की निन्दा मत कीजिये।
- डंडा अपने डाऊनलाइन की गलत प्रवृत्तियों को प्रश्न्य मत दीजिये।



आलोचना के छह नियम

नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली में व्यापार बढ़ाने और प्रेरित करने के लिये प्रशंसा का सहारा लिया जाता है, क्षमताओं और योग्यताओं पर विश्वास दिखाया जाता है। इसके साथ ही ऐसे वितरक या डाउनलाइन जो सिद्धांतों का पालन नहीं करते, व्यापार में ध्यान नहीं लगाते, उनकी आलोचना भी होती है। यह आलोचना यदि सकारात्मक हो तो कार्य करती है परन्तु यदि नकारात्मक हो तो चोट पहुंचाती है।

आलोचना करना आवश्यक भी होता है क्योंकि यदि गलत गतिविधियां हो तो लीडर हाथ पर हाथ धरकर नहीं बैठ सकते। आलोचना करते हुये विशिष्ट नियमों का ध्यान रखें : -

नियम - 1

आलोचना कार्य की करें, व्यक्ति की नहीं

राष्ट्रपिता महात्मा गांधी ने कहा है - **धृणा पाप से करो, पापी से नहीं ठीक** इसी तरह आलोचना कार्य की होनी चाहिये, व्यक्ति की नहीं।

अक्सर लोग दिल से बुरे नहीं होते। असावधानीवश, अज्ञानतावश, कौतुहलवश या आवेग में उनसे ऐसे कार्य हो जाते हैं जो नियमतः नहीं होने चाहिये थे। ऐसी स्थिति में उस कार्य की आलोचना करने से व्यक्ति स्वतः ही समझ जाता है कि उससे भूल हुई है।

कार्य की आलोचना करने से वह व्यक्तिगत आधात के रूप में नहीं लिया जाता और साथ ही दूसरे सहयोगियों को भी समझ में आ जाता है कि यह कार्य उन्हें नहीं करना है अन्यथा उनके कार्य की भी आलोचना होगी।

उदाहरण - यदि कोई व्यक्ति एक गलत प्लान करता है तो -

- (अ) तुम हमेशा गलत प्लान पेश करते हो (व्यक्तिगत गलत आलोचना)।
- (ब) यह प्लान सही नहीं है (सही आलोचना की पद्धति)।

नियम - 2

आलोचना करते हुये उसी कार्य की बात करें,

पुराने मुद्दों की नहीं ।

अक्सर आलोचना करते हुये लोग पुरानी घटनाओं और हादसों को जिंदा कर देते हैं, पुराने घाव को हरा कर देते हैं। पुरानी बातें बीच में खींच लाते हैं। इससे दूसरा व्यक्ति आक्रामक हो उठता है। आलोचना सहजता से न लेते हुये उसे नीचा दिखाने की योजना समझने लगता है। आलोचना का मूल उद्देश्य वहीं खत्म हो जाता है और बहस शुरू हो जाती है। यह आलोचना व्यापार में ही नहीं वरन् जीवन के हर क्षेत्र में देखने को मिलती है।

उदाहरण - नेटवर्क मार्केटिंग में एक लीडर अपने डाउनलाइन से ।

(अ) तुमने पहले भी कभी अपलाइन की बात नहीं सुनी, इसलिये लगातार असफल होते रहे। अभी भी नहीं सुन रहे हो। (गलत आलोचना)

(ब) यदि तुम सिद्धांतों पर नहीं चलोगे तो असफल हो सकते हो। (सही आलोचना)

नियम - 3

आलोचना कार्य से जुड़ी हो, स्वभाव से नहीं

अक्सर आलोचना करते हुये व्यक्तिगत आरोप लगाये जाते हैं। यदि कोई कार्य गलत हो जाये तो अक्सर ऐसे कमेण्ट सुनने में आते हैं -

- तुम्हारा स्वभाव ही जल्दबाजी का है।
- तुम हमेशा से लापरवाह हो।
- तुम सफाई पर ध्यान नहीं देते।
- तुम्हें बात करनी नहीं आती।
- तुम शुरू से ही जिद्दी हो। आदि आदि...

पर्सनालिटी से जुड़े ऐसे कमेण्ट और आरोप आक्रोश पैदा करते हैं और ऐसी आलोचना करने वाले लीडर अलोकप्रिय हो जाते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग दिलों को जोड़ने का व्यापार है। इसमें सहयोगियों, अपलाइन और डाउनलाइन के साथ ढेर सारा समय बीतता है। एक दूसरे की कमियाँ और खूबियाँ समझ में आ जाती हैं और यहीं से शुरू होते हैं स्वभाव से जुड़े व्यक्तिगत व्यंग्य।

दिलों के इस बिजनेस में दिल न तोड़े जाये तो तरक्की को कभी ब्रेक नहीं लगता।

नियम - 4

आलोचना हो मगर प्रशंसा के साथ

कोई भी व्यक्ति ऐसा नहीं जिसमें सिर्फ कमजोरियाँ ही हो या जो सिर्फ गलतियाँ ही करता हो । हर व्यक्ति में प्रशंसा योग्य तत्व भी होते हैं ।

कुछ लीडर्स की, व्यक्तियों की यह आदत होती है कि वे आलोचना करने को तो सदैव तत्पर रहते हैं परंतु प्रशंसा करने में कंजूसी कर जाते हैं ।

आलोचना यदि प्रशंसा के साथ सैंडविच बनाकर की जाये तो ज्यादा प्रभावशाली रहेगी और आलोचना की स्वीकार्यता भी बढ़ेगी । यदि किसी भी व्यक्ति को लगातार आलोचना मिलती रहे तो वह धीरे-धीरे उसे नजर अंदाज करना शुरू कर देगा और साथ ही व्यक्तिगत दुश्मनी पाल बैठेगा । यही आलोचना यदि प्रशंसा के साथ मिले तो वह सकारात्मक रूप में स्वीकार की जायेगी ।

नियम - 5

आलोचना अकेले में, प्रशंसा भीड़ में

नेटवर्क मार्केटिंग ही नहीं वरन् जीवन के किसी भी क्षेत्र में लोक व्यवहार का यह अहम नियम है । अक्सर अपना दबाव बनाने के लिये, स्वयं को बड़ा बताने के लिये या स्वयं को महान सिद्ध करने के लिये हम सबके बीच में किसी की भी आलोचना कर बैठते हैं ।

वह व्यक्ति सबके बीच में उपहास का पात्र बन जाता है । इस आघात को वह भुला नहीं पाता और आप उस व्यक्ति को खो देते हैं ।

हम सोचते हैं कि हम अन्य लोगों को नीचा दिखाकर दूसरों पर प्रभाव बना रहे हैं परन्तु समझदार व्यक्ति इसे आपकी कमजोरी समझते हैं । सबके बीच में आलोचना करने को मैं एक लीडर के एक व्यक्तित्व की कमजोरी मानता हूँ शक्ति नहीं । इसके दूसरी ओर भीड़ के मध्य एक विवादास्पद मुद्दे पर निष्पक्ष राय देना लीडर की शक्ति मानी जाती है ।

यदि आप भीड़ के बीच स्वयं को नियंत्रण में रखते हुये एकांत में व्यक्ति की आलोचना करेंगे तो वह व्यक्ति सदैव आपका ऋणी रहेगा । आपका नेतृत्व, आपकी मित्रता और भी ज्यादा स्वीकार की जायेगी ।

नियम - 6

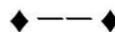
आलोचना करने के पहले एक बार पुनः सोच लें

“वाणी संभालकर बोलिये,
ना है हाथ, ना पांव
एक शब्द करे औषधि,
एक शब्द करे घाव”

कमान से निकला तीर, बंदूक से निकली गोली और मुँह से निकले शब्द
कभी वापस नहीं आते । आपके चंद असावधान शब्द आपके कैरियर, व्यापार,
मित्र और परिवार तक को तबाह करने की योग्यता रखते हैं ।

मुद्दे की पुनः जांच कर लें, तथ्यों पर ठीक से विचार कर लें । कहीं ऐसा न हो कि किसी गलत जानकारी या अधूरी जानकारी के आधार पर आप आलोचना कर बैठें और बाद में संभलने या संबंध सहेजने का मौका भी ना मिले ।

जिस वक्त आपका मन आवेग से भरा हो, आपका क्रोध चरम पर हो, अपनी पूरी शक्ति लगाकर आलोचना को टाल दें । गर्म दिमाग से की गई आलोचना अनियंत्रित और घातक हो जाती है । आप आलोचना तो कर देते हैं परन्तु व्यक्ति को सदा के लिये खो देते हैं ।



नेटवर्क चेतावनी

यदि आप अच्छा व्यापार कर रहे हैं,
लीडर हैं तो आप पर और भी
ज्यादा जिम्मेदारी है ।

आपकी एक गलत आदत या गलत प्रलोभन
कब आपके ग्रुप में वाइरस की तरह
फैल जायेगा, आपको पता भी वहीं चलेगा ।
अपनी किसी भी गलत प्रवृत्ति को
हल्के में मत लीजिये क्योंकि रंग की
एक बूंद सैकड़ों लीटर पानी को रंगीन
बना देती है और बुराई की एक लत पूरे
समूह को तहस-नहस कर देती है ।

अपनी सीमाएँ तोड़िये

इस बात का कोई प्रमाण नहीं मिल पाता कि इंसान ने कब से खुद को योग्यता और अयोग्यता की सीमाओं में बांधना शुरू किया, कब से **असंभव** शब्द का प्रयोग शुरू किया लेकिन वे निश्चित ही इन्सानी सभ्यता के सबसे बुरे दिन थे ।

मैं जब अपने सेमीनार और कार्यशालाओं में लोगों से सुनता हूँ कि हम छोटे शहर से है, हम योग्य नहीं है, सुविधायें नहीं है, हम धनी नहीं है, हमारे पास डिग्री नहीं है तो मुझे गुस्सा भी आता है, और साथ ही दूसरों की मदद करने का लक्ष्य भी मिलता है । इंसान खुद ही अपने आपको सीमाओं में बांध लेता है, और हार मान लेता है, इसलिये गुस्सा आता है । लक्ष्य इसलिये मिलता है कि ये तनाव में है, दुखी है, इन्हें इनकी सीमाओं से बाहर निकालना हमारा कर्तव्य है । मैं शिक्षा प्रणाली को भी कुछ हद तक दोषी मानता हूँ । हमारी सारी शिक्षा प्रणाली इस सिद्धांत पर केन्द्रित है कि " क्या संभव नहीं है । उसे इस विषय पर केन्द्रित करना चाहिये कि "कुछ भी असंभव नहीं है" ।

मंवरे का शरीर भारी होता है, उसके पंख छोटे होते हैं

वायु स्थायित्व (उड़ने) के सिद्धांत के अनुसार

मंवरा उड़ नहीं सकता, लेकिन वह बेखटके उड़ते रहता है ।

अच्छा है भौरों के यहाँ स्कूल नहीं है

नहीं तो उन्होंने अब तक उड़ना छोड़ दिया होता ।

एक प्रसिद्ध कार निर्माता कंपनी के मालिक हमेशा किसी नई कार के निर्माण की योजना बनाने से पहले अलग- अलग क्षेत्र जैसे डाक्टर, इंजीनियर, किसान, शिक्षक, खिलाड़ी आदि की मीटिंग बुलाते थे । उनसे पूछा जाता था, एक कार में आपकी सोच के अनुसार क्या-क्या होना चाहिये । जितनी आपकी कल्पनाएँ है, सब लिख दीजिये । लोग तरह-तरह की कल्पनाएँ लिखते और कार निर्माता उन्हें ध्यान से पढ़ते ।

एक बार उनसे किसी ने पूछा- आपके पास बेहतरीन इंजीनियरों की इतनी विशाल फौज है, आपको आम लोगों से सलाह लेने की क्या आवश्यकता है । उनका जवाब था, आम लोगों से हमें अद्भुत सुझाव और नई-नई जानकारी मिलती है । फिर मैं अपने इंजीनियरों से पूछता हूँ कि यह कैसे हो सकता है ।

यदि पहले ही मैं अपनी फौज के इंजीनियरों से सलाह लूं तो नई मॉडल की कार कभी नहीं आ पायेगी। क्योंकि ये इंजीनियर इस बात की डिप्रियाँ लेकर आये हैं कि ''क्या नहीं हो सकता'' और आम लोग बताते हैं कि ''क्या होना चाहिये''।

यदि हमें संसार में कुछ पाना है तो पहले हमें अपने बनाए हुये मानसिक बंधनों को तोड़ना होगा। उसके बाद दूसरों ने जो हमारे लिये सीमाएं बांधी हैं, उन्हें मिटाना होगा।



इतिहास गवाह है

एक मील की दौड़ का रिकार्ड 4 मिनट से ज्यादा का है, यह कभी नहीं टूट सकता। यह इंसान का सर्वोच्च प्रदर्शन है।

हैरी एंड्रयूस
ब्रिटिश ओलंपिक कोच 1903

1954 में रोजर बैनिस्टर ने 4 मिनट से भी कम (3 मिनट 59. 4 सेकेण्ड) में एक मील की दौड़ पूरी की और उसके बाद बहुत से लोग इस रिकार्ड की बराबरी कर चुके हैं।



इंसान कभी भी चंद्रमा पर नहीं पहुंच पायेगा, पृथ्वी विज्ञान की सीमा है।

डॉ. ली डी. फारेस्ट
वेक्यूम हयूब के जनक

20 जुलाई 1969 को नील आर्मस्ट्रांग चन्द्रमा की सतह पर चहल कदमी कर रहे थे।

सिर्फ पक्षी उड़ सकते हैं, हवा से वजनी मशीन कभी उड़ नहीं सकती।

लार्ड केल्विन
प्रेसीडेन्ट- रायल सोसायटी 1895

हमने सायकल के स्पेर्यस से इन्सानों को पक्षी बना दिया।

राइट बंधु



शारीरिक क्षमताओं के बंधन भी कोई मायने नहीं रखते । दुनिया के शीर्ष लोगों को जानने के बाद मैं यह सोचने पर मजबूर हो गया हूँ क्या वाकई बंधन या सीमा नाम की कोई चीज इस संसार में है या वह सिर्फ कमजोर लोगों के कमजोर बहाने है ।

- संसार के सर्वश्रेष्ठ कवियों में से एक **जान मिल्स** अंधे थे, दुनिया के सर्वश्रेष्ठ अमर संगीतकारों में से एक **बीथोवन** बहरे थे ।

- **एडीसन** फोनोग्राफ के आविष्कार के समय सुनने की क्षमता खो चुके थे ।

- **फेंकीलन रूचवेल्ट** पोलियोग्रस्त थे और कमर के नीचे का हिस्सा लकवा ग्रस्त था । वह अमेरिका के राष्ट्रपति थे जो 4 बार राष्ट्रपति के पद के लिये चुने गये ।

- भारतीय महिला **सुधा चन्द्रन** अपनी नृत्य कला के लिये विख्यात है, उनके पैर नकली है ।

- **विल्मा रुडोल्फ** पोलियो होने के कारण चल नहीं सकती थी, उसके बावजूद उन्हें ओलम्पिक दौड़ में तीन स्वर्ण पदक मिले ।

इसलिए कहता हूँ -“सीमाएं मत बांधो”'

सारी हीन भावनाएँ निकाल फेंको
दूसरे तुम्हारे बारे में क्या सोचते है, भूल जाओ
अपनी कहानी खुद लिखी
बहाने बनाना छोड़ो, लड़ो, जूझो
सफलता तुम्हारे कदम चूमने को बेकरार है

इस राह में हो सकता है कि असफलता भी मिले लेकिन याद रखना असफलता जीत की चाबी है ।

सफलता शब्द इतना बड़ा हो गया है कि आम आदमी असफलता से डरने लग गया है । असफल लोगों का मजाक उड़ाया जाता हैं, व्यंग किया जाता है । कुछ सफल लोग भी ऐसी बातें करते हैं मानो वे प्रथम प्रयास में ही हर कार्य में सफल हो जाते हैं । असफलता का महत्व घट रहा है, सफलता का दबाव बढ़ रहा

सच्चाई यह है कि जीवन में जिन्होंने ज्यादा उपलब्धियां हासिल की है, वह ज्यादा बार असफल हुए है, सिर्फ इसलिये कि उन्होंने ज्यादा बार प्रयास किया । यदि कभी कोई कहे कि वह कभी असफल नहीं हुआ तो समझ लेना कि उसने अपने जीवन में कभी कोई कार्य ही नहीं किया । इसलिये निकल पड़ो,

अपना सर्वस्व झोंक दो ताकि यह मलाल न रहे कि आपने जीत के लिये पूरे मन से प्रयास नहीं किया ।

ऐसे लोगों से दूर रहें, जो आपकी महत्वाकांक्षाओं को छोटा करना चाहते हैं, आपको सीमाओं में बांधना चाहते हैं । यह काम छोटे लोग किया करते हैं, जबकि सचमुच महान लोग आपको यह अनुभव कराते हैं कि आप भी महान बन सकते हैं



नेटवर्क सिद्धांत

नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियां
आपको अपने घर से पैसा नहीं देती,
विज्ञापन, सी. एंड एफ, डिस्ट्रीब्यूटर, होलसेलर,
दुकानदार और परिवहन के खर्च
बचाकर आपको आय के रूप में देती है
क्योंकि उत्पाद कंपनी से निकलकर
सीधा आपके पास पहुंचता है ।

बुद्धिमत्ता या कामनसेंस

मैं एक प्रतिष्ठित मार्केटिंग कंपनी में प्रशिक्षण विशेषज्ञ की हैसियत से एक कार्यक्रम में हिस्सा लेने आगरा गया था। वहां उस कंपनी के एक जोशीले डायमंड लीडर ने कहा कि इस व्यापार में बहुत ज्यादा बुद्धिमान लोगों की आवश्यकता नहीं होती। उन्होंने एक उदाहरण दिया जो मुझे काफी पसंद आया इसलिये आपके साथ बांट रहा हूँ।

एक अति बुद्धिमान वैज्ञानिक और एक सामान्य व्यक्ति था। अति बुद्धिमान व्यक्ति ने भैंस को देखा, एकदम काली। फिर उसके चारे को देखा- चारे का रंग था हरा और अंत में जब दूध का सफेद रंग देखा तो चक्कर में पड़ गया। उसके मन में सवाल कुलबुलाने लगा, **काली भैंस हरा चारा खाकर सफेद दूध कैसे देती है**

उसने तुरंत भैंस को लिया और प्रयोगशाला में रिसर्च में भिड़ गया। बाल की खाल निकालने लगा। वहीं दूसरी और सामान्य आदमी ने भैंस को देखा। जैसे ही दूध निकला, उसने जमकर दूध पिया, अपनी सेहत बनाई। कुछ दूध बच्चों के लिये घर ले गया और बाकी दूध बेच दिया। अति बुद्धिमान वैज्ञानिक रिसर्च ही करता रह गया और सामान्य व्यक्ति स्वस्थ और धनी हो गया।

यही नेटवर्क प्रणाली पर भी लागू होता है। इस व्यवसाय में किसी विशेष बुद्धिमत्ता या कौशल की आवश्यकता नहीं है। सफलता के लिये ढेर सारा खून और थोड़ा सा कामनसेंस होना चाहिये।



नेतृत्व क्षमता के 7 नियम

जैसे-जैसे आप नेटवर्किंग में सफलता की सीढ़ियां चढ़ते हैं, आपके साथ एसोसिएट/डाऊनलाइन की फौज खड़ी होने लगती है। यदि आप अच्छे लीडर हैं तो वे आपके भक्त बन जाते हैं। जैसा आप करते हैं, वे वैसी ही नकल करते हैं और आपके जैसा बनने का पूरा प्रयास करते हैं।

अनुयायियों की यह भीड़ आपके अंदर दंभ और घमंड ला देती है और आप अपने मूल उद्देश्य से हटकर चेलों और भक्तों को प्रश्रय देना शुरू कर देते हैं। उसके उलट एक लीडर का असली दायित्व साथियों को गलत और सही का बोध कराना होता है। लीडर हमेशा साथियों के लिये उदाहरण बनता है। लीडर सकारात्मक आलोचना करता है और स्वयं से गलती हो जाने पर स्वीकार भी करता है।

इस बात पर सभी प्रबंधन गुरु एक मत है कि

यदि किसी संस्थान या कंपनी को शिखर पर ले जाना है

तो संस्थान में हर स्तर पर नेतृत्व क्षमता के

धनी लोग होने चाहिये,

जो संस्था के भले बुरे को देखते हुए

कठिन निर्णय ले सकें और

व्यक्तिगत अहं और स्वार्थ को किनारे रख सकें।

नेतृत्व नियम - 1

अनुयायी नहीं, लीडर बनाइये

यदि आपको नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पानी है तो आपको अपनी डाऊनलाइन/निचले क्रम के साथियों में लीडर पैदा करने होंगे। उनमें क्षमता का विकास करना होगा।

यदि मैं उज्जवल पाटनी किसी नेटवर्क कंपनी का डिस्ट्रीब्यूटर हूं तो नये लोगों को जोड़ने के बाद मुझे उनमें कई उज्जवल पाटनी पैदा करने होंगे, विकसित करने होंगे। इस तरह से मेरी शारीरिक उपस्थिति भले ही एक जगह होगी परन्तु मेरे जैसे अन्य लोग कई जगह परिणाम पैदा करते रहेंगे।

यदि आपने चेले बना लिये तो वे
छोटी-छोटी समस्या लेकर हर बार, हर रोज
आपके पास आयेंगे और आपको दुखी कर देंगे।
वे ना तो व्यापार को गंभीरता से लेंगे और
ना ही ज्यादा समय तक सक्रिय रह सकेंगे।

सार यह है कि अनुयायी नहीं, अपने नीचे लीडर बनाइये। लीडर का अर्थ नेता नहीं परन्तु ऐसे लोग हैं जिनमें नेतृत्व के गुण होते हैं।

नेतृत्व नियम - 2

सामूहिक लक्ष्य, व्यक्तिगत कार्य

एक लीडर अपनी टीम को, अपने संस्थान को और कंपनी को दिशा देता है। लीडर तय करता है कि हमें कहाँ, कितनी तेजी से जाना है और जाने के रास्ते क्या है।

वह अपने सभी साथियों को एक लक्ष्य से बांधता है,
उन्हें एक मंजिल देता है और सपने देता है।

वह लक्ष्य लीडर का न होकर सामूहिक लक्ष्य हो जाता है।

लेकिन इस सामूहिक लक्ष्य को पाने के लिये वह अपनी टीम के प्रत्येक सदस्य को व्यक्तिगत कार्य देता है। हर मनुष्य की क्षमताएं अलग हैं, योग्यताएं अलग हैं और इच्छाएं अलग हैं। लीडर हर व्यक्ति को उसकी योग्यतानुसार लक्ष्य चुनने में मदद करता है, उसे मार्ग दिखाता है।

नेटवर्क मार्केटिंग में लीडर यदि क्षमतावान साथी से व्यक्तिगत वादा लेता है कि आप इस माह 100 नये लोगों को व्यापार से जोड़ेंगे, तो वही लीडर एक कमजोर साथी को 30 नये लोग जोड़ने की कसम देता है। सार यह है कि लीडर का कर्तव्य है कि सामूहिक लक्ष्य बनाए परन्तु क्षमताओं के अनुसार व्यक्तिगत कार्य दें।

नेतृत्व नियम - 3

लीडर हौसला नहीं हारता

लीडर सदैव सकारात्मक होता है। चाहे कितनी भी विकट परिस्थिति हो, कैसी भी प्रतिस्पर्धा हो, लीडर का हौसला नहीं टूटता, वह तब भी सकारात्मक रहता है।

यदि लीडर के मन में भय भी हो, हिम्मत टूट भी रही हो तब भी वह नकारात्मकता को अपने ऊपर नहीं हावी होने देता, चेहरे पर नजर नहीं आने देता क्योंकि यदि किसी सेना के सेनापति का मनोबल टूट जाये तो उस सेना की हार तय है।

नेतृत्व क्षमता आप किसी मैनेजमेंट स्कूल से खरीद नहीं सकते, स्कूलों और लीडरशिप की किताबों से आप इस गुण को विकसित करने के तरीके जरूर सीख सकते हैं। नेतृत्व क्षमता एक बहुत ज्यादा उपयोग किया जाने वाला शब्द है, इसलिये अक्सर हम इसकी गहराई में नहीं उतरते और इसे हल्के रूप में ले लेते हैं। नेतृत्व क्षमता अभ्यास, अनुभव और लोक व्यवहार का मिला जुला फल है।

लेकिन इतना तय है कि किसी टीम की विजय और पराजय में सबसे ज्यादा योगदान कोच और कप्तान का होता है। यदि लीडर नकारात्मक हो असफलतावादी हो तो उसके साथी किसी भी क्षेत्र में अपेक्षित सफलता प्राप्त नहीं कर सकते।

नेतृत्व नियम - 4

गलत को गलत, सही को सही

लीडर चाटुकार नहीं होता, उस पर अपनी टीम की जिम्मेदारी होती है। उसे कई बार दूसरों के दिल को चोट पहुंचाने वाले कठोर निर्णय लेने पड़ते हैं। यह साहस लीडर ही कर सकता है।

व्यवहार कुशल लीडर भले विवादों के बीच मौन हो जाए या आवश्यकता न होने पर ना बोले परन्तु वे झूठ का साथ नहीं देते। कभी-कभी टीम की अखंडता बरकरार रखने के लिये वे लोगों को गलती सुधारने का मौका दे देते हैं। परन्तु गलत के साथ नहीं खड़े होते। लीडर यदि सही को गलत बोलेंगे और गलत को सही बोलेंगे तो पतन होना तय है, उसे कोई नहीं टाल सकता।

लीडर की जिम्मेदारी है कि वह समूह के समग्र हित

में कड़वे निर्णय ले, हो सकता है,

निर्णय किसी को भला लगे और किसी को बुरा
लेकिन लीडर दृढ़ रहें क्योंकि अंत में
परिणाम की पूरी जिम्मेदारी लीडर की होती है ।

नेतृत्व नियम - 5

लीडर सबको सीने से लगाता है

नेटवर्क मार्केटिंग में सफल, कम सफल, असफल, सभी तरह के लोग होते हैं । नेतृत्व क्षमता का धनी लीडर सफल लोगों का सम्मान करता है, कम सफल लोगों को और प्रेरित करता है और असफल लोगों को ढांचस और हिम्मत देता है ।

लीडर अपनी नेतृत्व क्षमता और वक्तृत्व क्षमता की मदद से अपने समूह तक अपनी बात पहुंचाता है कि असफलता कोई गलती या भारी भूल नहीं है, वह एक और शिक्षाप्रद अध्याय है । जो खो गया है, उस पर रोने से जो पा सकते हो, वह भी खो जायेगा । सिर्फ इतना ध्यान रखना कि जो गलती एक बार हो जाएं, उसे दुबारा मत करना । वही गलती बार-बार करने वाला व्यक्ति मुर्ख होता है या लापरवाह ।

कुछ लीडर असफल लोगों के साथ सम्मानजनक व्यवहार नहीं करते, उन्हें उचित सम्मान नहीं देते, ऐसे लीडर कभी लोकप्रिय नहीं हो पाते । सच्चे लीडर असफल लोगों को भी सीने से लगाते हैं और कहते हैं -

सिस्टम पर चलते रहो
असफल हुये तो भी की फरक पैंदा ।

नेतृत्व नियम - 6

लीडर हर पल सीखता है

अक्सर नयी बिजनेस प्रणालियों से जुड़ने के थोड़े ही दिनों में हमें लगता है कि हम उस प्रणाली को अच्छी तरह समझ गये हैं । सफलता हासिल होते ही हम में आत्मविश्वास आ जाता है और हम और मेहनत करते हैं । लेकिन कुछ लीडरों के साथ एक दिन ऐसा भी आता है जब आत्मविश्वास अति आत्मविश्वास में बदल जाता है । यह अति आत्मविश्वास सोचने और सीखने की प्रक्रिया को बंद कर देता

दोस्तों, सीखने की कोई उम्र नहीं होती, ज्ञान का कोई अंत नहीं होता । लीडर हर पल सीखता है । कभी अपनी गलतियों से, तो कभी दूसरों की गलतियों सीखता हूँ अच्छाईयों को वह अपने बिजनेस में समाहित कर और महान बन जाता है । जार्ज बर्नाड शॉ कहते थे- जब मैं युवा था तो मैंने देखा कि 10 में से 9 प्रयास असफल हो जाते थे, इससे सीखकर मैंने 10 गुना ज्यादा काम करना शुरू कर दिया ताकि असफल न होऊँ ।

यदि आपको यह लगता है कि आप सब कुछ सीख चुके हैं, तो आपके सांसारिक जीवन में रहने का कोई अर्थ नहीं है, या तो आप संन्यासी बन जाएं और या तो दुनिया छोड़ दें ।

नेतृत्व नियम - 7

लीडर में दीवानापन और जुनून होता है

लीडर में आग होती है, जुनून होता है । लीडर की ऊर्जा संक्रामक होती है, वो अपने सारे साथियों को संक्रमित कर देता है । “असंभव, नहीं हो सकता, हम इस योग्य नहीं हैं” जैसे शब्द और वाक्य लीडर की डिक्षणरी में नहीं होते ।

लीडर की भाषा होती है “हम करेंगे, हम कर सकते हैं, कोई हमें हरा नहीं सकता” । जिस तरह अर्जुन को सिर्फ मछली की आंख दिखाई देती थी, उसी तरह लीडर को सिर्फ अपना लक्ष्य दिखाई देता है ।

लीडर में दीवानापन और जुनून होता है । उसे देखकर दूसरे अपनी कमजोरियां भूल जाते हैं और पूरे साहस से लक्ष्य की ओर बढ़ते हैं । लक्ष्य के प्रति इस दीवानेपन और जुनून में ढेर सारी गलतियां भी होती हैं, बहुत सी बाधाएं भी आती हैं । हीन भावना पालकर कार्य रोकने की बजाय लीडर उन गलतियों से सीखकर और बेहतर हो जाते हैं । यदि आप किसी कार्य को करने में तीन बार असफल हो गये हैं फिर भी चौथी बार करने जा रहे हैं तो आपके अंदर यकीन नेतृत्व क्षमता है । यदि आप एक दीवाने और सनकी हैं तो सिर्फ आप में यह ताकत है कि आप संसार को एक महान उपलब्धि दे सकें ।



श्री गणेश जी

संसार के सबसे बड़े प्रबंधन गुरु

मैं जब भी भगवान् श्री गणेश को देखता के मन में अनेक प्रकार के विचार उठते हैं। गणेश जी की शारीरिक बनावट भगवान् की एक विशिष्ट रचना है।

शायद भगवान् श्री गणेश को सृष्टि के रचयिता ने हम आम मनुष्यों को प्रेरणा देने के लिये बनाया गया है, इसलिये वो हजारों रूपों में, हजारों रंगों और लाखों आकार में घर-घर में व्याप्त है।

देर सारी लोक व्यवहार, नेतृत्व और प्रबंधकीय किताबों
को पढ़ने की जगह यदि हम आप
सिर्फ श्री गणेश से प्रेरणा लें तो
हमारे अंदर का सर्वश्रेष्ठ लीडर और मैनेजर
बाहर आ जायेगा।

सारी असफलताएं खुद-ब-खुद भाग जायेगी
और सफलता कदमों में आ गिरेगी।

गणेश जी का बड़ा सिर

गणेश जी का असामान्य रूप से बड़ा सिर हमसे कहता है कि हम बड़ा सोचें, हम ज्यादा सीखें ज्यादा ज्ञान मस्तिष्क में स्टोर करें और बड़े सपनों को पायें।

गणेश जी की छोटी-छोटी आंखें

छोटी आंखें यह संदेश देती हैं कि हम इधर उधर भटकने की बजाय एकाग्र होकर अपने लक्ष्य पर ध्यान लगाएं, सूक्ष्मता से कार्य करें और पैनी नजर रखें जिससे आने वाले संकटों को पहले से भांप सकें।

बड़े कान-छोटा मुँह

श्री गणेश के बड़े कान हमसे कहते हैं कि हम ज्यादा सुनें और छोटा मुँह संदेश देता है कि कम बोलें। सीधा गणित यह कहता है एक गुना बोलें तो तीन गुना सुनें। ज्यादा बोलने वाले लोग अपना प्रभाव शीघ्र खो देते हैं और उनकी बातों को गंभीरता से नहीं लिया जाता। ज्यादा बोलने से दुश्मन भी

ज्यादा बनते हैं, आपकी सारी कमजोरियाँ और रहस्य सामने आ जाते हैं। उसके विपरीत कम बोलने या मौन रहने वाला व्यक्ति बुद्धिमान कहलाता है। ज्यादा सुनने से आप दूसरों को ज्यादा समझ पाते हैं, दूसरे आपको अपना मित्र समझते हैं और आपकी कद्र की जाती है।

लंबी नाक

श्री गणेश की लंबी नाक कहती है, हम चीजों को सूंधें, गंध पहचान लें। मैनेजमेंट की भाषा में कहें तो परिस्थिति को पहले ही समझ लें। विपत्ति या प्रतिकूल स्थिति आने के पहले ही सचेत हो जाएं!, दूसरों के मनोभावों को, मस्तिष्क को, अच्छे और बुरे विचारों को समझ सकें। लंबी नाक यह भी कहती है कि इधर-उधर अवसरों को ढूँढ़ें, उन्हें पहचाने और सफलता पायें।

बड़ा पेट

गणेश जी का बड़ा पेट यह कहता है कि अच्छा और बुरा सब कुछ पचा जायें। असफलता हो तो ज्यादा गमगीन न हों और सफलता से ज्यादा दंभ न हो। अपनी बातें, अपनी योजनाएं और रहस्य अपने ही अन्दर रखें।

हम दैनिक जीवन में सब कुछ विपरीत करते हैं। कम सीखते हैं और स्वयं को ज्यादा समझते हैं, नये विचारों को मस्तिष्क में प्रवेश नहीं करने देते और अपने पूर्वाग्रहों से ग्रस्त रहते हैं। कम सुनते हैं और ज्यादा बोलते हैं। इससे संबंध बिगड़ते हैं, महत्व कम मिलता है और दूसरों को समझने का अवसर ही नहीं मिल पाता।

हम एकाग्रचित्त नहीं होते। एक काम में ध्यान लगाने की बजाय मन इधर-उधर भटकता रहता है। अस्थिरता की वजह से हर ओर नुकसान होता है। हमारे पास होता कम है, हम दिखाते ज्यादा हैं। काम पूर्ण होने के पूर्व ही ढिंढोरा पीट देते हैं। विचारों को, उत्तेजना को, क्रोध को, नाराजगी को पचा नहीं पाते जिससे बने बनाये काम बिगड़ जाते हैं। बड़ा पेट कहता है कि सब कुछ पचा जाओ।

किताबें पढ़कर प्रेरित होने का समय न हो तो एक सफल लीडर, मैनेजर या व्यक्ति बनने के लिये गणेश जी से प्रेरणा लेकर हम सब सफलता के शिखर पर पहुँच सकते हैं।

सारे पीटर ड्रकर, डेल कारनेगी, जिग जिग्लर,
दीपक चोपड़ा के सिद्धांतों का निचोड़ निकाला जाए
तो सृष्टिकर्ता की अनुपम रचना
“श्री गणेश” ही सामने आएंगे।

◆ --- ◆

साथियों के बारे में पूर्वाग्रह मत रखिये

अक्सर नये लोगों को जोड़ते हुये हमारे मन में कई विचार उठते हैं, जैसे : -

अमुक व्यक्ति दमदार है, अमुक का सर्कल काफी बड़ा है, अमुक व्यक्ति बोलने में स्मार्ट है, अमुक व्यक्ति बड़े पद पर है आदि.....

यदि वो लोग जुड़ जाते हैं तो फिर उनसे ढेर सारी आशाएं जोड़ ली जाती हैं और उनके साथ विशिष्ट व्यवहार किया जाता है। इस विशिष्ट व्यवहार को अच्य सामान्य सहयोगी भी देखते हैं। जब ये लोग सफल नहीं होते, आपके साथ सक्रिय नहीं होते, आपकी अपेक्षा के अनुरूप परिणाम नहीं देते तो आपको आपका बिजनेस ढूबता हुआ नजर आने लगता है। आप उन पर और दबाव डालते हैं, उन्हें और प्रेरित करते हैं परन्तु आपके अधिकांश प्रयास असफल हो जाते हैं। आपका आत्मविश्वास टूटने लगता है।

ठहरिये, क्या आप भी कुछ लोगों पर जरूरत से ज्यादा विश्वास कर रहे हैं, उनके साथ विशिष्ट व्यवहार कर रहे हैं, उन्हें भविष्य का सितारा समझ रहे हैं, उनके चक्कर में सामान्य सहयोगियों को नजर अंदाज कर रहे हैं।

संभल जाइये, इस बिजनेस के गणित के अनुसार आपके असफल होने की संभावना ज्यादा है। इस प्रणाली में वे लोग सफल होते हैं जो लगातार जुटे रहने का हौसला रखते हैं, जो ना सुनकर भी अपमानित महसूस नहीं करते और जो सीखने में विश्वास रखते हैं। थोड़ा सा सामान्य लोक व्यवहार का ज्ञान और ढेर सारा जुनून इस बिजनेस के ड्राइवर हैं।

यदि ये सारे गुण किसी व्यक्ति में विद्यमान हैं तो फिर इस बात से कोई फर्क नहीं पड़ता कि उस व्यक्ति का सर्कल बड़ा है या छोटा, बड़े पद पर है या छोटे पद पर, प्रभावशाली है या सामान्य। ये सब कुछ बेमानी हैं। इन आंतरिक गुणों की वजह से अक्सर नेटवर्क प्रणाली में "डार्क हार्स" विजयी होते हैं अर्थात् ऐसे लोग जिन पर कोई दांव नहीं लगाता है।

सामान्य से लोगों को ऊँचाई हासिल करते देख दूसरे लोग चकित हो जाते हैं, ईर्ष्या करते हैं, अफवाहें फैलाते हैं, विरोध करते हैं परन्तु प्रकृति के नियम के अनुसार धीरे- धीरे वो आपकी ऊँचाई स्वीकार कर लेते हैं।

इसलिये अपने साथियों के साथ अलग-अलग तरह का व्यवहार मत कीजिये। किसी के साथ थोड़ा ज्यादा स्नेह प्रदर्शित करने में कोई बुराई

नहीं है, परन्तु गलती पर आलोचना और उपलब्धि पर प्रशंसा, इसमें कभी भी सौतेला व्यवहार मत कीजिये ।

नये लोगों को जोड़ते हुये, उनके साथ व्यापार करते हुये कभी भी किसी पर पूर्वाग्रह से ग्रसित होकर सफल- असफल, दमदार-सामान्य जैसे लेबल मत लगाइये । यदि आप किसी में अतिरिक्त गुण महसूस करते हैं और किसी को कमज़ोर महसूस करते हैं तो भी इन भावनाओं को अपने अंदर रखिये ।



5 Plans a Day, Keep bouncing Cheques away

आपने पुरानी कहावत सुनी होगी : -

One apple a day,
Keep the doctor away

वैसे ही नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली में भी एक कहावत है:-

5 Plans a Day,
Keep bouncing Cheques away

यदि आप हर रोज 5 नये लोगों को प्लान दिखाते हैं, तो आपके बैंक बैलेन्स में कभी कमी नहीं आयेगी और आपके चेक कभी अकाउंट में रकम न होने की वजह से बाऊंस नहीं होंगे ।

यदि हम नेटवर्किंग नियम से देखें तो जो व्यक्ति एक दिन में 5 लोगों को प्लान दिखाने का जुनून रखता है, वह एक महीने में 150 लोगों को प्लान दिखाता

कम से कम भी सोचे तो 150 में 20 लोग व्यापार से जुड़ने या उत्पाद खरीदने पर सहमति दे देते हैं । ये 20 लोग एक वर्ष में 200 में बदल जाते हैं और वे सब मिलकर इन्हें हजारों और लाखों में बदल देते हैं ।

लेकिन 5 प्लान प्रतिदिन दिखाना
कोई हंसी खेल नहीं है ।

इसके लिये दृढ़ निश्चय और जबरदस्त मेहनत चाहिये,

लोगों की ना सुनने की हिम्मत चाहिये ।

यदि सिर्फ कुछ महीने आपने यह हिम्मत कर ली तो
ये कुछ महीने आपके जीवन के बचे हुये
वर्षों की तकदीर बदल सकते हैं ।

अपनी लंबी-चौड़ी लिस्ट निकालिये और प्लान दिखाने के लिये निकल पड़िये ।

और हां, असफलता से मत घबराना क्योंकि नेटवर्किंग में जो ज्यादा बार असफल होता है, वही अंत में सफल होता है। ज्यादा बार असफल होने का मतलब है कि आपने ज्यादा प्रयास किया, ज्यादा लोगों से बात कीं।

ज्यादा प्लान दिखायेंगे तो औसत के नियम से आपको सफलता अवश्य मिलेगी।



बूमरेंग लौटकर आयेगा

पुराने जमाने में लोग पक्षियों का शिकार करने के लिए बूमरेंग का इस्तेमाल करते थे। बूमरेंग अपना कार्य करके फेंकने वाले के पास लौटकर चला आता है।

ठीक इसी तरह जिंदगी भी
बूमरेंग के सिद्धांत पर चलती है,
आप जो दूसरों को देते हैं,
वह लौटकर आपके पास आता है।

आप दूसरों के साथ जैसा व्यवहार करते हैं, वे भी आपके साथ वैसा ही व्यवहार करते हैं। आप दूसरों को उनके कार्यों का श्रेय देते हैं, वे पलटकर आपको श्रेय देते हैं। आप उनका श्रेय छीनते हैं, वे भी मौका पाकर वैसा ही करते हैं।

जो भी चीज आप सबसे ज्यादा चाहते हैं, उसे सबसे ज्यादा बांटिये। आप चाहते हैं दूसरे आपके व्यक्तित्व को, आपकी भावनाओं को समझे, इसके लिये पहले आपको उनकी भावनाओं को समझना होगा।

आप चाहते हैं दूसरे आपको मुश्किलों में मदद करें, इसके लिये आपको उनके संकटों में उनके साथ खड़ा होना होगा।

प्यार चाहते हैं, प्यार बांटिये,
तिरस्कार चाहते हैं, तिरस्कार बांटिये।

कर्मठ लोग चाहते हैं,
तो दूसरों के प्रति कर्मठता दिखाइये।

ईमानदारी चाहते हैं,
उनके साथ ईमानदारी दिखाइये।

अपने समूह में अनुशासन चाहते हैं,
स्वयं अनुशासन का पालन कीजिये।

नेटवर्क मार्केटिंग में बूमरैंग सिद्धांत का बेहद महत्व है । यदि अपलाइन सजग है, स्पष्ट लक्ष्य बनाकर चल रहे हैं तो वह प्रभाव नीचे तक जाता है ।

यदि अपलाइन मृदुभाषी हैं, व्यवहारिक है, तो उस समूह के व्यवहार में वह बात देखी जाती है । जो आप कर रहे हैं और जो आप कह रहे हैं, अधिकांशतः वे आपके समूह द्वारा दोहराई जाती है ।

सबसे बड़ी बात यह है कि यदि आप सफलता चाहते हैं तो दूसरों को सफलता दिलाने का प्रयास कीजिये । वे सारे लोग स्वतः ही आपके लिये मेहनत करेंगे ।

यदि आप अपना हित चाहते हैं तो इस प्रणाली में दूसरों का हित कीजिये, जैसा कि मैंने पूर्व में भी कहा है- “परहित से स्वहित सधे”



लोगों को थोड़ा बेहतर महसूस कराईये

लोग उनके साथ व्यापार करना चाहते हैं जो दिल से अच्छे हैं। हम उस व्यक्ति को पसंद करते हैं जिसके साथ रहकर या जिसकी बात सुनकर हमें अच्छा महसूस होता है।

हम ऐसे लोगों के सामीप्य से बचते हैं, जो सदैव आलोचना करते हैं, मीन-मेख निकालते हैं, या कड़वा बोलते हैं।

मैं, मेरी पत्नी और बेटा अभिज्ञान अक्सर एक होटल में डिनर के लिये जाते हैं। वहां बाहर बच्चों के लिये दो-तीन झूले हैं। तुरंत केयर टेकर मेरे बेटे को उन झूलों की ओर बुलाता है। गाड़ी पार्क होते ही गार्ड जोरदार सैल्यूट मारते हैं और तेजी से दरवाजा खोलने के लिये बढ़ते हैं।

सीट पर बैठते ही बहुत से वेटर और मैनेजर अभिवादन करते हैं, भले ही वे किसी को भी सर्व कर रहे हों। अजीब सा फ़िलागुड़ माहौल रहता है। ऐसा नहीं है कि उस होटल में कुछ खास बात हो परन्तु वहां के सभी कर्मचारियों का व्यवहार इतना अच्छा होता है कि वहां जाना एक सुखद अनुभव बन जाता है। मेरा बेटा होटल जाने की बात सुनते ही कहता है- फिसलपट्टी (स्लाइड) वाली होटल जाना है पापा।

ठीक इसी तरह जिंदगी में दूसरों को अच्छा महसूस कराने के लिये ढेर सारी भौतिक चीजों की जरूरत नहीं होती, झूठी प्रशंसा की आवश्यकता नहीं होती।

आप केवल अच्छा व्यवहार करके भी दूसरों को अच्छा महसूस करा सकते हैं। बड़ी कंपनियों और संस्थानों में कस्टमर रिलेशनशिप पर ढेरों कार्यक्रम और प्रशिक्षण कार्यशालाएं होती हैं। कागजों पर कस्टमर फर्स्ट कहा जाता है परन्तु उसी कंपनी के एक डीलर के यहां पहुंचने पर एक अत्यं शिक्षित सेल्समैन व्यवहारिक नहीं होता। या तो उसकी बोलने की शैली अभद्र होती है या वो अक्खड़ नजर आता है और ग्राहक बिना उत्पाद खरीदे निकल जाता है। चाहे उत्पाद कितना भी अच्छा क्यों न हो, सेल्समैन के खराब व्यवहार से उत्तेजित ग्राहक खरीदी का इरादा बदल देते

वहीं दूसरी ओर सामान्य उत्पाद भी बेहतरीन सेल्समैन के माध्यम से आसानी से बिकते चले जाते हैं। चूंकि ग्राहक को वह सेल्समेन अच्छा लगता है इसलिये उत्पाद भी अच्छा लगता है। यह इंसानी केमेस्ट्री है।

सिर्फ नेटवर्किंग ही नहीं वरन् जीवन के
किसी भी क्षेत्र में दूसरों को अच्छा महसूस कराईये।
दूसरों से अच्छा व्यवहार करते हुये यह मत सोचिये कि
उस व्यक्ति से कभी दुबारा काम पड़ेगा या नहीं।
दुनिया बहुत छोटी है, कब किससे काम पड़ जाये,
कब कौन सी सेवा की आवश्यकता आ जाये,
कोई नहीं जानता।

याद रखिये, आप रहे या ना रहें, आपका अच्छा व्यवहार सदा दूसरों के दिमाग में स्थान बना लेता है।



कदम दर कदम सफलता की ओर

अक्सर हम निराश इसलिये होते हैं क्योंकि हम एक झटके में ही सब कुछ पा लेना चाहते हैं। इंतजार करने का हम में धैर्य नहीं होता।

रास्ते में बाधाएं और मुश्किलें आते ही पांच डगमगाने लगते हैं, हिम्मत साथ छोड़ती है और और ऐसे में यदि धीरे से कहीं से यह सलाह मिल जाएंगे कि छोड़ दो इस काम को तो हम तुरंत उस कार्य को बीच में ही छोड़ देते हैं। परिस्थितियों और माहौल को दोष देते हैं और दूसरों का कंधा ढूँढ़ते हैं।

अजीब सी बात यह है कि हमारा मन जानता है कि
जो भी परिणाम आया है, उनके जिम्मेदार हम स्वयं है लेकिन
हम अपने मन को भी धोखा दे देते हैं।

सफलता कोई रसगुल्ला नहीं कि उठाया और मुंह के अंदर।

एक पर्वतारोही को यह मालूम होता है कि शिखर कितना ऊँचा है। वह कदम-दर- कदम उस चढ़ाई को चढ़ता है। हर कदम सावधानी से रखता है क्योंकि गलत कदम जानलेवा हो सकता है। पर्वतारोहण शुरू करने के पहले वह अपने बैग में खाने की वस्तुएं, दवाईयाँ, पानी व अन्य आपातकालीन वस्तुएं जमा कर लेता है क्योंकि उसे मालूम होता है कि चढ़ाई में मुश्किलें आ सकती हैं। ठीक इसी तरह आप भी बड़ी उपलब्धि पाने के लिये स्वयं को तैयार कर लीजिये क्योंकि आपको मालूम है कि आपके रास्ते में भी, जानी अनजानी बाधाएं आ सकती हैं।

कोई भी व्यक्ति एक झटके में पहाड़ की चोटी पर नहीं पहुंचता। चढ़ने के लिये किसी को भी सबसे पहले "पहला कदम" उठाना पड़ता है। ठीक इसी तरह जिंदगी में भी हर महान उपलब्धि के लिये पहला कदम खुद को ही उठाना पड़ता है।

पहला कदम उठाईये

पूरे जुनून, विश्वास और समर्पण के साथ उठाईये। पहला कदम आते ही विजेताओं की श्रेणी में आपका प्रवेश हो जाता है, क्योंकि दुनिया के सबसे बड़े व्यक्ति ने भी पहले कदम से ही शुरुआत की थी। यदि आप पहला कदम

उठाने में घबरा रहे हैं, पहल नहीं कर पा रहे हैं तो कोई दूसरा आपको पीछे करके आगे निकल जायेगा ।

छोटे-छोटे कदम बढ़ाते जाईये

पहला कदम उठाने के बाद छोटे- छोटे कदम बढ़ाते जाईये । ये छोटे-छोटे कदम मिलकर ही बड़ा फासला तय करते हैं । छोटे-छोटे फूल मिलकर विशाल बगीचा बनाते हैं, छोटी-छोटी नदियाँ मिलकर विशाल सागर बनाती हैं । छोटे कदम को छोटा मत समझिये, वह तो बड़े कदम का एक हिस्सा है ।

हर छोटा कदम आपको आपके सपनों के और पास ले जाता है, हर छोटा कदम आपकी मंजिल को आपके पास ले आता है ।



अपनी श्रद्धांजलि लिखिये

एक दृश्य की कल्पना कीजिये, आप स्वर्ग सिधार चुके हैं और आपको श्रद्धांजलि देने का कार्यक्रम चल रहा है। एक के बाद एक लोग आकर आपके बारे में अपनी राय व्यक्त कर रहे हैं। कल्पना कीजिये, लोगों से आप अपनी श्रद्धांजलि में क्या सुनना चाहते हैं लोगों की कानाफूसी की ओर भी ध्यान दीजिये। आप कानाफूसी में क्या सुनना चाहेंगे। हो सकता है लोग कुछ आपस में इस तरह की राय व्यक्त करें।

- यह बेहद धनी व्यक्ति था लेकिन महाकंजूस भी था, इसका अपना परिवार भी जरूर इसके जाने से खुशी मना रहा होगा।
- यह बेहद प्रतिभाशाली था लेकिन इसने जीवन भर कभी कोई काम ठीक से नहीं किया, इसके आलस्य का भुगतान परिवार को भरना पड़ेगा।
- यह समृद्ध था, शक्तिशाली था, लेकिन इसने कभी किसी की मदद नहीं की, आज इसीलिये इस श्रद्धांजलि कार्यक्रम में मुश्किल से 20 लोग हैं।

सोचिये, आप अपनी कब के पास किसको देखना चाहेंगे।

आपका वकील, आपका स्टाक ब्रोकर,
इन्क्रमटैक्स के अधिकारी, बैंक वाले, लेनदार या
आपको दिल से चाहने वालों की भीड़।

प्रिय मित्रों, मृत्यु के बाद आप जिस रूप में याद किया जाना चाहते हैं, आज से अपना हर दिन उसी तरह जीना शुरू कीजिये।

यदि आप चाहते हैं कि आपको दूसरे मददगार के रूप में याद करें तो दूसरों की मदद कीजिये। यदि आप अच्छे मित्र के नाम से याद किया जाना चाहते हो तो अच्छे दोस्त बनाइये और उनके साथ कीमती पल बिताइये। यदि आप समाज सेवक के रूप में याद किये जाना चाहते हैं तो निस्वार्थ समाज सेवा शुरू कीजिये।

यदि आप अपने नाम को अमर करना चाहते हैं तो मृत्यु के बाद स्वयं के नाम से अस्पताल, स्कूल या लाइब्रेरी की व्यवस्था अभी से कर दीजिये। यह मत

सोचना कि मैं धन छोड़कर जाऊंगा तो बच्चे यह सब जरुर करेंगे । किसी का कोई ठिकाना नहीं है, सारी तैयारी स्वयं कर जाइये ।

यदि आप एक अच्छे पिता और समझदार पति के रूप में याद किया जाना चाहते हैं तो अपने बच्चों के साथ, पत्नी के साथ समय बिताइये । उनमें प्यार व अपनत्व से संस्कार पैदा कीजिये । आप स्वयं उनके रोल मॉडल बनिये ।

आज और अभी से अपनी श्रद्धांजलि कार्यक्रम की रूपरेखा तय कीजिये, और हर दिन उस दिशा में एक कदम बढ़ाये ।

यकीनन जीवन में आपसे गलत कार्य होने बंद हो जायेंगे और आपकी सोच बहुत विस्तृत हो जायेगी ।



कैसा गुस्सा, कैसी उत्तेजना

मेरे एक बहुत गुस्सैल मित्र की पत्नी ने मुझसे कहा- डॉ. उज्जवल, आप मेरे पति की क्लास लीजिये, काऊंसिलिंग कीजिये । वे दिन भर छोटी-छोटी बातों पर गुस्सा होते हैं । उनके कारण पूरे घर में तनाव का माहौल रहता है । कोई खुलकर हँसता नहीं है, सब घर से बाहर जाने का रास्ता देखते रहते हैं ।

मैंने मित्र को एक दिन अकेले में बुलाया और चर्चा शुरू की । पहले तो थोड़ी देर उसने कोई जवाब नहीं दिया फिर धीरे से उसने अपनी बात कही । लगभग आधे घण्टे तक की चर्चा का सार यह था कि घर के बारे में और कोई नहीं सोचता, सब लापरवाह है, किसी को भविष्य की चिंता नहीं है, घर साफ नहीं रहता आदि आदि ।

मैंने उससे कहा कि कल तुम जिन बातों पर दिन भर में उत्तेजित हुये थे, उन सब को लिखो । थोड़ी ना-नुकुर के बाद उसने वो सारी बातें लिखी । लगभग 20 बार वह गुस्सा हुआ था और परिवार के अलग-अलग सदस्यों पर झाल्लाया था ।

फिर मैंने उससे कागज लिया और दो कॉलम बनाये । वे बातें जो नियंत्रण में थीं और वे बातें जो नियंत्रण में नहीं थीं । फिर गुस्से के सारे कारणों को हमने दोनों वर्गों में बांटा । निष्कर्ष देखकर दोनों हैरान हो गये और उसे बेहद पछतावा हुआ ।

बिजली चली गई	(नियंत्रण के बाहर)
गाड़ी पंचर होने से बेटा लेट आया	(नियंत्रण के बाहर)
गीजर चालू छूट गया	(नियंत्रण के बाहर)
बेटी के नंबर कम आये (तबियत खराब थी)	(नियंत्रण के बाहर)
फोन ठीक नहीं था	(नियंत्रण के बाहर)
तेज बरसात होने लगी, काम पर नहीं पहुंच पाया	(नियंत्रण के बाहर)
कुरियर लेट पहुंचा	(नियंत्रण के बाहर)
बारिश की वजह से अखबार भीग गया	(नियंत्रण के बाहर)
चाय में शक्कर डालना भूल गये आदि- आदि ।	(नियंत्रण में, सुधारने योग्य)

20 गुस्से के मुद्दों में से लगभग 15 मुद्दे ऐसे थे जो सीधे तौर पर किसी के नियंत्रण में नहीं थे । उन सभी मुद्दों पर मित्र ने घरवालों पर खीझ उतारी । उनकी वजह से ऐसे मुद्दे जो नियंत्रण में थे, वे गौण हो गये क्योंकि सबका मानना था कि बिना बात चीखना चिल्लाना उनकी आदत हो चुकी है । मित्र मूलतः समझदार था उसने तुरंत समझ लिया कि वह इतने दिनों से क्या गलती कर रहा था । कुछ लोग नासमझ होते हैं कि चाहे जो निष्कर्ष आ जाये, वो अपनी बात पर अड़े रहते हैं और खुद को सही मानते हैं । उसने बदलने का संकल्प लिया, क्रोध और उत्तेजना से संबंध खराब करने की बजाय धैर्य से संबंध सहेजने का संकल्प लिया ।

लगभग दो महीने बाद उसका फोन आया ।

वो बेहद हल्का और प्रसन्नचित्त था ।

उसने कहा- मित्र, तुम्हारे “नियंत्रण के बाहर सिद्धांत” ने मेरे स्वभाव पर ही नहीं मेरे व्यवसाय पर भी जबरदस्त सकारात्मक प्रभाव डाला ।

धन्यवाद दोस्त!

क्रोध, उत्तेजना या झल्लाने से आज तक किसी को कुछ हासिल नहीं हुआ यह अपनों को चोट पहुंचाने और संबंध खराब करने का सरल तरीका है । उच्च रक्तचाप और हार्टअटैक का आमंत्रण पत्र है ।

जिंदगी में हर निर्णय के पहले या आवेग में यदि आप एक बार सोच ले, अमुक चीज या बात मेरे नियंत्रण में है या नियंत्रण के बाहर । यदि वो मेरे नियंत्रण में है तो मैं उसे ठीक अवश्य करूंगा और नियंत्रण में नहीं है तो उसकी परवाह करने से क्या फायदा । इसके बाद आप जीवन में कभी किसी अनावश्यक बात पर गुस्सा नहीं होंगे और आपके संबंध दिन ले और रात चौगुनी प्रगति करेंगे ।



नेटवर्क चेतावनी

भूलकर भी कभी दूसरे गुप,
अन्य लीडर या कंपनियों की
सीधी निन्दा मत कीजिये ।
कब वो निन्दा धूमकर आपको
शिकार बना लेगी, आपको
पता भी नहीं चलेगा और आप
हतप्रभ रह जायेंगे ।

नेटवर्कर देह भाषा जरूर सीखें

नेटवर्क मार्केटिंग मूल रूप से संप्रेषण पर आधारित है। आपकी कंपनी भले कि उनकी ही श्रेष्ठ हो और उत्पाद कितने भी अच्छे हो, यदि आप उनकी खूबियों को दूसरों तक नहीं पहुंचा पाते तो आप अपेक्षित सफलता हासिल नहीं कर पायेंगे।

आप कितने भी बुद्धिमान या ज्ञाता हों परन्तु इस व्यापारिक प्रणाली में दूसरों को अपनी बात समझाना ज्यादा महत्व रखता है। संप्रेषण दो प्रकार से होता

- (1) जो आप शब्दों द्वारा कहते हैं (र्वबल लैग्वेज)
- (2) जो बिना बोले आपका शरीर कहता है (बॉडी लैग्वेज)।

बोलते हुये तो आप शब्दों में हेर- फेर कर सकते हैं, लेकिन आपकी शारीरिक भाषा अक्सर वह भी कह देती है जिसे आप मुँह से नहीं कहना चाहते और छुपाना चाहते हैं। शारीरिक भाषा या बॉडी लैग्वेज का महत्व वर्तमान समय में वैज्ञानिक शोधों के द्वारा स्थापित हो चुका है।

यदि नेटवर्कर नये लोगों को जोड़ते हुये अपनी बॉडी लैग्वेज का सकारात्मक उपयोग करें तो सफलता का प्रतिशत काफी ज्यादा होगा। आपके शब्दों की भाषा के साथ यदि सही बॉडी लैग्वेज का भी तालमेल हो जाये तो आप दूसरों को ज्यादा तेजी से प्रभावित कर सकते हैं।

प्रभावी बोलने की कला (Effective speaking and communication skill) सेमिनार में बॉडी लैग्वेज पर मैं विशेष ध्यान देता हूँ। श्रोताओं से आपका नेत्र संपर्क कैसा है, आप हाथों से कैसी क्रिया करते हैं, आपके पैर कितनी दूरी पर है, आप खड़े किस तरह होते हैं, अपील करते हुये या अभिवादन करते हुये आपके हाव भाव कैसे होते हैं जैसे ढेरों मुद्दों पर चर्चा होती है।

बॉडी लैग्वेज विषय अपने आप में बहुत ही विस्तृत है एवं इस विषय पर विश्व के श्रेष्ठ देह भाषा विशेषज्ञों की किताबें उपलब्ध हैं। हम यहां संक्षिप्त में चर्चा करेंगे परन्तु विषय पर अच्छी पकड़ बनाने के लिये आप इन पुस्तकों की मदद जरूर लें। मैं आपको नेटवर्किंग प्रणाली की दृष्टि से बॉडी लैग्वेज के कुछ सामान्य नियमों की जानकारी दे रहा हूँ।

1) आप अपने प्रास्पेक्ट की बॉडी लैगेज को ध्यान से देखें जिससे आप उसके मनोभावों को ताड़ सकें। यदि सकारात्मक है तो जुड़ने का प्रस्ताव पेश कर सकें और नकारात्मक है तो सकारात्मक होने का इन्तजार करें।

2) प्रास्पेक्ट की आंखों में आंखें डाल कर बात करें। लगातार न घूरे, परन्तु हर थोड़े अंतराल में आपकी नजरें मिलनी चाहिये। यदि आप अपनी बात कहते हुये दूसरी ओर देखेंगे तो आपकी बात झूठ मानी जायेगी और प्रास्पेक्ट आपके आत्मविश्वास पर संदेह करेगा।

3) हाथों को खुला रखिये। यदि आप हाथ बांध कर खड़े होंगे या हाथ बांध कर अपनी बात रखेंगे तो वह रक्षात्मक मुद्रा होती है। वह बात पूरे वेग से सामने वाले तक नहीं जाती। ठीक इसी तरह यदि सामने वाला व्यक्ति (प्रास्पेक्ट) हाथ बांध कर खड़ा है तो इसका अर्थ है कि वह भी रक्षात्मक मुद्रा में हैं और आपकी बातों को पूरी तरह स्वीकार नहीं कर रहा है।

उसे रक्षात्मक मुद्रा से सहयोगी मुद्रा में लाने के लिये उसकी ओर थोड़ा झुकिये, और हाथों को खोल कर अपनी बात कहिये। धीरे-धीरे उसके हाथ भी खुल जायेंगे।

(4) सिर हिलाइये

सिर हिलाना बहुत ही संक्रामक क्रिया होती है। सिर हिलाना आपकी बात में अतिरिक्त वजन पैदा करता है। यदि आप दूसरों को किसी बात पर सहमत कराना चाहते हैं तो बात कहते हुये सहमति की मुद्रा में, 'हाँ' की मुद्रा में सिर हिलाइये। उसके मन में स्वतः ही सहमति सूचक भाव उत्पन्न होगे।

यदि आप किसी पर असहमति जताना या दूसरों को 'ना' की मुद्रा में लाना चाहते हैं तो असहमति या 'ना' की मुद्रा में सिर हिलाइये। इससे सामने वाले के अवचेतन मस्तिष्क को "असहमति और ना" का संदेश जायेगा। अधिकांश केसों में सिर हिलाना परिणाम दायक प्रभाव डालता है।

सिर हिलाना बातचीत आगे बढ़ाने के लिये पुल की तरह कार्य करता है।

(5) अपने हाथ मिलाने पर जरा गौर कीजिये

हाथ मिलाने के भी कुछ विशिष्ट नियम होते हैं। बिना कोई शब्द कहे आपके बारे में धारणा बन जाती है। यदि आप हाथ मिलाते हुए एकदम हल्के से, बिना किसी दबाव के, ढीले स्वरूप में दूसरे के हाथ में हाथ दे देते हैं तो आप कमज़ोर हैं, नर्मदिल हैं, निरुत्साही है या सुस्त हैं, ऐसे संदेश जा सकते हैं।

यदि आप हाथ मिलाते हुये जोर से हाथ दबाते हैं या जोरों से हिलाते हैं तो अक्खड़, घमंडी, शक्ति प्रदर्शन करने वाला या अधिकार जताने वाला संदेश जाता

यदि आप हाथ मिलाते हुये हथेली ऊपर की ओर रखते हैं तो पुनः समर्पण या 'तुम मुझसे बेहतर हो' का संदेश जाता है। जैसा तुम कहोगे, मैं करूंगा, ऐसी भावना सामने आती है।

सामान्य रूप से हाथ मिलायें, हल्का दबाव रखें, एक या दो बार ऊपर नीचे करें (Handshake) और छोड़ दें। यदि आप समानता से हाथ मिलाते हैं तो हम एक दूसरे को पसंद करते हैं, ऐसा संदेश जायेगा।

हाथ मिलाते हुये सामने वाले के हाथों को दोनों हाथों से मत पकड़िये। ऐसा लगता है कि आप कुछ छुपा रहें हैं या आपके गलत मनोभाव हैं।

(6) सुनने की बॉडी लैंग्वेज

बात सुनते हुए यदि आप अपनी कुर्सी की पीठ से टिके रहेंगे तो ऐसा संदेश जायेगा मानों सामने वाले की बात महत्वपूर्ण नहीं है या आप बात नहीं सुनना चाहते।

यदि सुनते हुए पीठ कुर्सी से टिकी हो, पैर एक के ऊपर एक हो और हाथ आपस में बंध कर सिर को पीछे से सहारा दें या गर्दन पर हों तो ''मैं सर्वश्रेष्ठ हूँ तुम तुच्छ हो'' का संदेश जायेगा।

बेहतर श्रोता थोड़ा आगे की ओर झुकेगा और अपनी हथेली को ठुट्ठी पर रहेगा। बात सुनते हुये बीच-बीच में भौंहों में तनाव और ढीलापन आयेगा जिससे बोलने वाले की रुचि जागृत होगी।

(7) अनजानी / अनचाही क्रियाएं

माइक के सामने बोलते हुए लोगों को देखिये

या खुद का वीडियो देखिये,

आपको कई ऐसी हरकतें मिलेगी जो आप करना नहीं चाहते थे

परन्तु हो गईं।

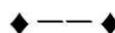
कभी-कभी तो आपको पता भी नहीं चलता

कि आपने वो हरकत की है।

उदाहरण- माइक के सामने पैर हिलाना, बार-बार हाथ जेब में डालना और बाहर निकालना, एक पैर से दूसरे पैर पर शरीर का भार देना, बेल्ट ठीक करना, नाक मलना, शर्ट की क्रीज ठीक करना, बाल पीछे करना आदि।

ये अनचाही क्रियाएं सुनने वाले की एकाग्रता भंग करती है। इन्हें सुधारने के लिये खुद की वीडियो रिकार्डिंग देखिये। अपने मित्रों और परिजनों से पूछिये। धीरे-धीरे प्रयास करके आप इन्हें अवश्य हटा पायेगे।

नेटवर्कर्स को मेरी सलाह है कि वे सामान्य जीवन और संप्रेषण में महत्वपूर्ण देह भाषा का अवश्य अध्ययन करें। इन्हें जीवन में उपयोग में लायें और सफलता के प्रतिशत में जबरदस्त परिवर्तन देखें। देह भाषा पर लिखी गई स्तरीय पुस्तकों का अवश्य अध्ययन करें।



समय का महत्व

समय और मृत्यु, ये संसार के शाश्वत सत्य है, दोनों को लौटाया नहीं जा सकता, इनके आगे राजा और रंक सभी एक बराबर है ।

समय संसार की सबसे मूल्यवान चीज है, ना वो किसी के लिये रुकता है, ना उसे बाँधा जा सकता है, न उसे बढ़ाया जा सकता है । फिर भी इसका दुरुपयोग कम नहीं होता ।

कोई भी आदमी इतना अमीर नहीं होता
कि अपने बीते हुये दिन खरीद सके

यदि हम नयी औद्योगिक संस्कृति में पल बढ़ रही कंपनियों को छोड़ दे तो आम भारतीय उद्योग और जनसमुदाय में समय के प्रति संवेदनशीलता कम देखने को मिलती है ।

एक सामान्य से सांस्कृतिक या धार्मिक कार्यक्रम का समय यदि शाम को 7 बजे रखा गया है तो वह 8:30 बजे के पहले प्रारंभ नहीं होता । यह लेट लतीफी अनजाने में हमारी आदत बन गई है और हम गर्व से इसे नाम देते हैं **इंडियन टाइम** । यदि-हमें खुद को और राष्ट्र को बड़ी प्रतिस्पर्धा में जीत की ओर ले जाना है तो हमें समय के महत्व को समझना होगा । इस इंडियन टाइम को वास्तविक टाइम से मिलाना होगा ।

टालमटोल

सर्वे के कड़े कहते हैं कि आम भारतीयों में टालमटोल की प्रकृति ज्यादा है, इसलिये अधिकांश टेलीफोन, बिजली बिल, आवेदन, परीक्षा फार्म सब अंतिम तिथि में जमा होते हैं । आज भी हमारे यहाँ विलंब शुल्क भरने वालों की लाइन सबसे लंबी होती है । हम हर रोज काम को टालकर एक सामान्य से काम को इमरजेंसी बना देते हैं, उसका तनाव भी झेलते हैं और अतिरिक्त पैसे भी खर्च करते हैं । आलस और टालमटोल से अधूरे कार्यों का जमावड़ा हो जाता है और फिर उन्हें निपटाने के चक्कर में बहुत से जरूरी कार्य छूट जाते हैं ।

एक शीर्ष विचारक ने एक टी.वी. चैनल पर कहा- भारत की महिलाएँ यदि सीरियलों की रोज की पारिवारिक खटपट देखना बन्द कर दे तो महिलाओं की उत्पादकता 20% बढ़ जाएगी और घरों के झागड़े 20% कम हो जाएंगे ।

एक मैनेजमेन्ट विशेषज्ञ के रूप में मैं हमेशा कहता हूँ

सरकारी दफ्तरों में चाय की मशीन लगा दी जाये
या कर्मचारियों को चाय के लिये बाहर जाने की मनाही हो जाये
तो हर कर्मचारी की कार्य क्षमता में 45 मिनट की वृद्धि होगी ।

सार यह है कि समय को हमें सोने जैसे मूल्यवान समझना होगा और वैसी ही देखभाल करनी चाहिये ।

मैं बहुत से ऐसे लोगों को जानता हूँ जो समय का बहाना बनाकर जिम्मेदारियाँ लेने से कतराते हैं । उनका दिमाग कुंद हो चुका है लेकिन पढ़ने या प्रशिक्षण लेने के नाम से ही वो 24 घण्टे व्यस्त हो जाते हैं, समय खत्म हो जाता है ।

मैं चुनौती देता हूँ कि आप दुनिया का कोई भी ऐसा व्यक्ति दिखाये जिसके पास 24 घण्टे में 24 क्षण भी स्वयं के लिये न हो ।

समय बहुत से रूपों में व्यर्थ होता है जैसे:-

1. ज्यादा देर सोने से
2. अनावश्यक टी.वी. देखने में
3. बिना बात तर्क वितर्क करने में
4. ज्यादा फोन पर बात करने में
5. जहाँ आवश्यक न हो, वहाँ भी ज्ञान सिद्ध करने में
6. गासिप/निन्दा/आलोचना करने में
7. जो समस्याएँ सामने नहीं हैं, उनकी चिन्ता में
8. जो अवसर निकल गये, उनके पश्चाताप में
9. अपनी गौरव गाथा में, स्वयं के गुणगान में

आप दैनिक जीवन में देखेंगे तो आपको सैकड़ों ऐसे रास्ते मिलेंगे जिसमें समय व्यर्थ करते हैं ।

यदि हम यह माने कि एक आम भारतीय 25 वर्ष से कमाना शुरू करता है और 55 वर्ष में रिटायर होता है । यदि इन 30 वर्षों में प्रतिदिन सिर्फ 45 मिनट व्यर्थ होने से बचाता है तो वह जिन्दगी में कमाई का एक पूरा वर्ष अतिरिक्त पाता है ।

क्या आप ऐसे कई अतिरिक्त वर्ष नहीं बनाना चाहेंगे । मेरी सलाह यह है कि आप अपने मिनटों का ध्यान रखें, घंटे अपनी परवाह खुद कर लेंगे ।

सरदार वल्लभ भाई पटेल से एक उद्योगपति ने मिलने का समय मांगा । उन्हें 10 मिनट का समय प्राप्त हुआ । किसी कारणवश के 8 मिनट देर से पहुंचे । सरदार वल्लभ भाई पटेल ने उनका मुस्कराकर स्वागत किया और कर्मचारी को पानी लाने को कहा । उद्योगपति ने पानी पीकर गिलास रखा और सरदार पटेल से बात शुरू करनी चाही । लेकिन सरदार पटेल कुर्सी से उठ चुके थे । उन्होंने विनम्रता पूर्वक कहा, माफ कीजिये, आप 8 मिनट देर से आये थे । दो मिनट में आपकी कुशलता और पानी पूछने से ज्यादा कुछ न कर सका, अगली बार ध्यान रखें ।

समय बचाने के ठोस उपाय

ना कहना सीखे

जो काम गैर जरूरी हो, जिसमें समय की बरबादी हो, उस काम के लिये ना कहना उचित है अन्यथा आपका सारा बहुमूल्य समय व्यर्थ के कार्यों में नष्ट हो जाएगा । ना सुनकर एक बार सामने वाले व्यक्ति को बुरा लग सकता है, लेकिन वो आपके समय को नष्ट करने का साहस दुबारा नहीं करेगा ।

पाकेट डायरी/मोबाइल डायरी/डिजीटल डायरी रखें

हर रात सोने से पहले अगले दिन के कार्य प्राथमिकता के क्रम पर अपनी डायरी में लिख ले, इससे आपका कार्य भी अधूरा नहीं रहेगा और आप नुकसान से बचेंगे । काम भूल गया या याद नहीं आया जैसे जुमले आपको इस्तेमाल नहीं करने पड़ेंगे, और आपकी साख बढ़ेगी । काम निपटाते जाने से काम का अंबार नहीं लगेगा । मैं इसे समय प्रबंधन का आज भी सबसे महत्वपूर्ण उपकरण मानता हूँ ।

टाइम टेबल बनाएं

अपने उठने और सोने का समय निर्धारित करें । नियमित महत्वपूर्ण कार्यों का समय निर्धारित करें । उसके बाद जो समय बचता है, उसे अन्य उत्पादक कार्यों में लगाये

लक्ष्यों के अनुसार समय प्रबंधन करें

आपके नियमित कार्यों को करने के बाद कुछ समय शेष बचना चाहिये जिससे आप लंबी अवधि के लक्ष्यों की ओर ध्यान दें सके, उस दिशा में कार्य कर सके । अक्सर उचित समय प्रबंधन न होने के कारण दैनिक कार्यों में सारा समय चला जाता है, और जीवन का लक्ष्य कहीं पीछे छूट जाता है ।

इंसान गैर जरूरी चीजों में समय व्यर्थ करता है

उससे सामान्य दायित्वों का अंबार लग जाता है,
सामान्य दायित्व थे करता है तो जरुरी काम छूट जाते हैं,
जरुरी काम करना शुरू करता है
तो बहुत जरुरी कार्य नहीं हो पाता ।

मेरी सफलता का राज है मेरा समय प्रबंधन

गाँसिप और निन्दा में एक क्षण भी व्यर्थ नहीं करता । दोस्तों के साथ अनावश्यक गप-शप में खड़ा नहीं होता । टी. वी. में संक्रामक धारावाहिकों से दूर रहता हूँ । खुद पर आत्म आकलन करके दबाव बनाए रखता हूँ । यदि किसी दिन बिना किसी ठोस कारण के मेरा समय व्यर्थ हो जाए तो मुझे बेहद दुख होता है ।

मैं हर रोज अपने कार्यों की सूची पॉकेट डायरी में लिखता हूँ और रात को उसकी समीक्षा करता हूँ । यदि आप भी सपनों को सही समय पर पाना चाहते हैं तो समय का गलत उपयोग करना छोड़ दे ।

हमें ध्यान रखना चाहिये कि हम समय कितनी गंभीरता से उपयोग कर रहे हैं, क्योंकि हम समय को नहीं बल्कि अपने भाग्य को नष्ट करते हैं ।



जान है तो जहान है

अति व्यस्त समय चक्र और भौतिक सुख- सुविधा की होड़ ने इंसान को मशीन में बदल दिया है। आराम, शौक और मेल- मिलाप जैसे शब्द सिर्फ शब्द रह गये हैं। यह भयंकर भागदौड़ हमारे बैंक बैलेंस को तो बढ़ा रही है परंतु जिंदगी को घटा रही है। हार्ट अटैक, डायबिटीज जैसी बीमारियां इतनी आम हो गई हैं कि कब किसे निगल लें, पता भी नहीं चलेगा।

यही समय और काम करने के घंटों की आजादी नेटवर्किंग प्रणाली की अच्छाई है तो यही सबसे बड़ी बुराई भी है। अन्य कार्यक्षेत्रों में ऑफिस से लौटने के बाद या दुकान बंद करने के बाद का समय इंसान का अपना समय होता है। सामान्यतया दूसरी प्रणालियों में लोग समय पर सोते हैं, समय पर उठते हैं और सप्ताह में एक दिन छुट्टी जरूर मनाते हैं।

नेटवर्कर का कोई दिन छुट्टी का नहीं होता, काम करने के घंटे भी तय नहीं होते इसलिये दिनचर्या अत्यंत अनियमित होती है। देर रात तक जागना, कभी भी किसी भी वक्त मीटिंग के लिये तैयार रहना, लगातार यात्रा करना जैसी बातें शारीरिक घड़ी (Bio-clock) को सेट नहीं होने देती जिसकी वजह से कम उम्र में बड़ी बीमारियां पकड़ लेती हैं। नेटवर्कर्स अपनी सारी बुद्धिमत्ता और व्यस्तता किनारे कर दें और यह बात समझ लें कि एक दिन आपके पास धन तो बहुत आ जायेगा लेकिन उपयोग करने के लिये शरीर नहीं बचेगा।

इन छोटी परंतु अनमोल स्वास्थ्य टिप्प का कड़ाई से पालन कीजिये

1) समय पर जागना

शोध कहते हैं कि रात की तुलना में सुबह तीन गुना ज्यादा सक्रिय मस्तिष्क होता है और रात के तीन घंटे का कार्य सुबह के एक घंटे के बराबर होता है। यदि आप जीवन में कुछ अतिरिक्त वर्षा जोड़ना चाहते हैं तो सुबह 5 बजे उठना शुरू कर दीजिए। देर रात के अपने सारे कार्य सुनहरी सुबह में कीजिये। "सुबह उठते नहीं बनता, नींद नहीं खुलती" जैसे बहाने मत बनाइयेगा क्योंकि यह कमज़ोर और आलसी लोगों के बहाने हैं।

2) समय पर सोना

सोने का समय ऐसा निर्धारित करें कि कम से कम छः घण्टे की गहरी नींद हो जाये । जब नींद आ रही हो और कार्य में मन ना लग रहा हो, प्रहण करने की क्षमता कम हो गई हो तो उसी पल कार्य छोड़ दीजिये और बिस्तर पर आ जाइये ।

3) दिन में आराम के 30/60 मिनट

पूरा दिन मशीन की तरह चलने की बजाय
दिन में जब भी समय मिले, 30/60 मिनट की झपकी ले लीजिये ।
झपकी न संभव हो तो शवासन कर लीजिये,
शरीर को शिथिल कर दीजिये ।

यह बिल्कुल बैटरी को रिचार्ज करने की तरह है ।
उठने के बाद अद्भुत आनंद और स्फूर्ति की अनुभूति होगी ।
यह बिल्कुल एक दिन में दो दिन जीने की तरह है ।

4) एक खेल का शौक पालिये

यदि आप तेज कदमों से 30 मिनट चल सकते हैं तो जरूर चलिये । ये 30 मिनट आपको किसी नयी योजना पर चिन्तन करने में भी मदद करेंगे और आपके शरीर का भी ध्यान रखेंगे ।

अक्सर देखा गया है कि यदि इंसान किसी खेल से प्यार करता हो तो वह खेल कभी उसे बोझ नहीं लगता । मेरी सलाह है कि आप किसी शारीरिक श्रम वाले एक खेल में दिल लगाइये । बैडमिंटन, लॉन टेनिस, टेबल टेनिस जैसे खेल आपका मन भी हल्का करेंगे, मांसपेशियों को मजबूत करेंगे और शरीर के कोने-कोने में रक्त का प्रवाह बढ़ायेंगे ।

इस खेल को नियमितता देने के लिये आप एक पार्टनर ढूँढ़ लीजिये ताकि कभी आप आलस्य दिखायें तो वो आपको ले जाएं और वो आलस्य दिखाएं तो आप उन्हें ले जाएं ।

5) एक अनिवार्य छुट्टी

भले ही नेटवर्क प्रणाली में काम के घंटे तय न होने की वजह से पूरा दिन छुट्टी की तरह लगता हो लेकिन फिर भी सप्ताह में किसी भी एक दिन छुट्टी फिक्स कीजिए ।
उस दिन नेटवर्किंग से जुड़ा कोई भी कार्य मत कीजिये ।
उस दिन का छुट्टी की तरह आनंद लीजिए ।

यह छुट्टी आपके परिवार के साथ
आपकी आत्मीयता और तालमेल बढ़ायेगी
और बाकी पूरे हफ्ते उन्हें आपकी कमी भी नहीं खलेगी ।

6) ताजा खाओ-मस्त रहो

अनियमित जीवन शैली और जहर भरा खान-पान, ये हम सब युवाओं का परिचय है। हमने बाहर के भोजन को रोज की दिनचर्या का अंग बना लिया है जिससे एसिडिटी, सरदर्द, कमजोरी जैसी बीमारियां भी दिनचर्या का अंग बन गई हैं।

घर का ताजा भोजन खाइये और सेहत की परवाह छोड़ दीजिये । बहुत यात्रा करते हो तो टिफिन ले जाने की आदत डालिये । यदि बाहर खाना भी है तो फल, जूस और सामान्य भोजन लीजिये ।

जंक फूड को मैं ''जंग फूड'' कहता हूँ ।
यह पूरे शरीर में जंग लगा देता है और
इसकी वजह से बाद में बीमारियों से जंग लड़नी पड़ती है ।
सच यह है, जंक फूड लोग स्वाद की वजह से नहीं,
स्टाइल और फैशन की वजह से खाते हैं ।

7) कीटनाशक या कार्बोनेटेड ड्रिंक

"कोलड्रिंक्स" का पर्यायवाची शब्द है "कीटनाशक" ये ताजा रिपोर्ट में स्पष्ट हो गया है । हैरानी की बात है कि जिस कार्बनडाईआक्साइड को गंदगी समझकर हम बाहर निकालते हैं, उसी कार्बोनेटेड पानी को पैसे से खरीदकर पीते हैं

रामदेव बाबा बड़ी अच्छी बात कहते हैं-
कोलड्रिंक्स टायलेट साफ करने का शानदार माध्यम है ।
सोचिये, आप और हम क्या पी रहे हैं

8) हंसो और मर जाओ

गत दिनों एक पुस्तक मैंने देखी जिसका शीर्षक था, हंसो और मर जाओ फिर ओशो की हंसी पर कई किताबें पड़ी । फिर मैंने खुद को और आसपास के लोगों को ध्यान से देखना शुरू किया । वाकई यह सच है, हंसी कहीं खोती चली जा रही है । आदमी आजकल हंसता भी संकोच में हैं, सोचता है जोर से हसूंगा तो लोग कहेंगे, मैनर्स ही नहीं है ।

हँसने की जगह सिर्फ हम दांत निपोर देते हैं और मुस्कुराने की जगह होंठ गोल कर देते हैं। हँसी से शानदार टॉनिक और कुछ नहीं। परिवार के साथ कॉमेडी फिल्में देखिये, जिंदादिल दोस्तों से मिलिये। बच्चों के साथ खेल-खेल में हँसिये।

इतना हँसिये कि पेट दुखने लगे,
इतना हँसिये कि हँसी आपके पैरों में गिरकर बोले,
मुझ पर दया करो।

और देखना, शरीर एकदम फूल की तरह हलका हो जायेगा। अत्यधिक गुस्सा और हँसी कभी एक साथ नहीं आते। आप गुस्सा कीजिये, हँसी गायब हो जायेगी और खुल कर हँसिये, गुस्सा गायब हो जायेगा।

मुझे उम्मीद है कि स्वस्थ रहने और जिंदगी जिंदादिली से जीने की बात आप समझ रहे होगे क्योंकि आपके परिवार का वजूद आपसे है। आप ही नहीं तो किस काम की धन सम्पत्ति।

मैंने कोई लंबे चौड़े नियम नहीं बताये। मैं खुट इन नियमों का पालन करने का प्रयास कर रहा हूं। क्योंकि जुड़ने और जोड़ने के बाद लगातार जीतने के लिये स्वस्थ शरीर आवश्यक है।



ऊपर वाले को मत भूलना

मैं बहुत धार्मिक या रीतिरिवाजों वाला व्यक्ति नहीं हूँ। मेरी पत्नी को हमेशा मेरी इस उदासीनता से शिकायत रहती है।

लेकिन पिछले कुछ दिनों से मैं खुद में परिवर्तन देख रहा हूँ। मां के अस्वस्थ होने और कुछ पारिवारिक समस्याएँ आने के बाद मैं कब ईश्वर के करीब आता चला गया, कुछ पता ही नहीं चला।

ईश्वर के बनाये बन्दों की मदद मैंने पूरी क्षमता और योग्यता से की। कभी शिक्षा, कभी चिकित्सा तो कभी अन्य मदों में अपनी क्षमता के अनुसार अर्पण किया लेकिन मन्दिर जाने के नाम से ही मुझे कोफत होती थी।

लेकिन अब मैं समझ सकता हूँ कि लोग अंतिम समय में भगवान का नाम क्यों लेते हैं। " ऊपर वाले का सहारा है, सब कुछ उसकी मर्जी है, उसके घर में देर है, अंधेर नहीं, "ये कहावतें क्यों बनी, इन सबके पीछे कुछ तो बात है। उसकी शरण में कुछ तो है जो मन को शांति मिलती है, सोच को बल मिलता है और विपत्तियों से लड़ने का हौसला आता है।

यदि जीवन में चार पैसे कमा लो तो कुछ हिस्सा ईश्वर और उसके रचे कम भाग्यशाली बंदों को अर्पण कर देना। देखना, उसके एवज में कई गुना खुशियां और शांति लौटकर आयेगी।

मेरे कुछ मित्रों ने आजकल ईश्वर को प्रॉफिट का बिजनेस

पार्टनर बना लिया है। किसी ने 5%, किसी 2%,

सबने ईश्वर की अलग-अलग हिस्सेदारी रखी है।

अपने लाभ में से उतना प्रतिशत हिस्सा ईश्वर और

उसके बन्दों के लिये ईमानदारी से अलग कर देते हैं।

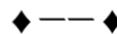
अब जिस बिजनेस में खुद भगवान पार्टनर हो,

उस बिजनेस को कौन बिगाड़ सकता है।

मित्रों, हो सके तो रोज एक बार अपने आराध्य के चरणों में जाओ। रोज ना हो सके तो जब समय हो तब जाओ, लेकिन सफलता के किसी भी शिखर पर पहुँच जाओ, ऊपर वाले को मत भूलना।

और हां, चाहो तो तुम भी ईश्वर को

अपना बिजेस पार्टनर बना लो ।



नेटवर्क चेतावनी

किसी भी व्यक्ति को जोड़ने के लिये
लालच प्रलोभन या रिश्वत मत दीजिये ।
मेरा अनुभव कहता है कि जिन लोगों को
स्मार्ट समझकर जोड़ने में हम अतिरिक्त
बल, धन और श्रम लगाते हैं
अक्सर वो जल्दी निष्क्रिय हो जाते हैं,
उम्मीद के विपरीत
कमाल वे लोग करते हैं
जिनके बारे में हमने कभी सोचा भी नहीं था
कि ये भी सफल हो सकते हैं ।

पहचानिये नेटवर्क कंपनी को

फर्जी है या सही
कानूनी है या गैर कानूनी
साथियों का भी भला चाहती है
या सिर्फ खुद का

किसी भी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी से जुड़ने
इन तथ्यों की जानकारी अवश्य ले ।

क्या कंपनी सरकार एवं रिजर्व बैंक द्वारा मान्यता प्राप्त है?

नेटवर्क मार्केटिंग को विश्व के अधिकांश हिस्सों में वैध व्यापार के रूप में मान्यता प्राप्त है परंतु भारत में इस संबंध में ठोस कानून नजर नहीं आते । नियमों के लचीलेपन की आड़ में कई कंपनियां ग्राहकों को धोखा देकर उनसे रकम उगाहकर गायब हो जाती है । इस आघात से केवल धन की ही हानि नहीं होती वरन् बहुत से लोगों का कैरियर भी खत्म हो जाता है, मेहनत से बनाया गया समूह खत्म हो जाता है ।

आप यदि किसी नयी कंपनी से जुड़े हो तो और आपको संदेह हो तो रजिस्ट्रेशन से संबंधित जानकारी अवश्य मांगे । यदि कंपनी जानकारी ना दे या उनके लोग गोलमोल बातें करे तो समझिये कि कुछ गड़बड़ है । यदि कंपनी वैधानिक नंबर और रजिस्ट्रेशन के प्रमाण आपको देती है या अपनी प्रचार सामग्री में उल्लेख करती है तो आप संबंधित विभाग से जानकारी ले सकते हैं । वेबसाइट व ई- मेल के माध्यम से जानकारी ले सकते हैं, रिजर्व बैंक व कंपनी बोर्ड को पत्र लिख सकते हैं । आपको जानकारी अवश्य मिलेगी ।

थोड़ी सी मेहनत से आप अपने परिवार का भविष्य, समय और धन की बर्बादी, सब कुछ बचा सकते हैं ।



कंपनी के प्रमोटर्स/डायरेक्टर/ प्रवर्तकों का इतिहास क्या है?

क्या वह नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी साथ वाले लोगों द्वारा प्रारंभ की गई है, क्या प्रवर्तकों के पूर्व में अन्य व्यापार थे । यदि अन्य व्यापार थे तो क्या उनमें कोई संदेहास्पद बात थी?

क्या प्रवर्तक शिक्षित है और अपने क्षेत्रों के विशेषज्ञ है?

क्या वह परिवार विशेष के लोगों द्वारा नियंत्रित की जा रही है अथवा विशेषज्ञों के समूह द्वारा संचालित की जा रही है?

कंपनी की भविष्य की योजनाएं क्या हैं?

इनमें से कुछ सवालों के जवाब आपको कंपनी की वेबसाइट एवं प्रचार सामग्री में मिल जाएंगे । यदि कंपनी के प्रवर्तकों का असफलता का इतिहास रहा है, यदि वे शिक्षित नहीं हैं, यदि उनकी आपराधिक या धोखाधड़ी की छवि है तो इस कंपनी के भविष्य के बारे में कुछ कहा नहीं जा सकता ।

ऐसी स्थिति में अपने भविष्य को दांव पर लगाना उचित नहीं होगा । बेहतर होगा कोई दूसरी कंपनी तलाश करें ।



कंपनी की उत्पाद शृंखला क्या है और कैसी है?

यकीनन इस व्यवसाय में उत्पादों से ज्यादा महत्वपूर्ण व्यक्ति होता है, उसके गुण होते हैं, परंतु बिना अच्छे उत्पादों के बड़ी सफलता संभव नहीं है।

वह कंपनी बेहतर होती है जिसके उत्पादों का आम लोग उपयोग करते हैं, जिन्हें उपयोग करने के लिये जीवन शैली में बहुत बड़ा परिवर्तन न लाना पड़े। ऐसे उत्पाद जिन्हें महिला, पुरुष और बच्चे उपयोग में ला सके उनकी दैनिक आवश्यकताओं से जुड़े हो तो वे आसानी से स्वीकार किये जाते हैं।

कुछ वर्ष पूर्व भारत में कुछ कंपनियों ने वेबसाइट और स्पेस बेचना प्रारंभ किया था। उन दिनों भारत में बहुत कम लोगों के पास कंप्यूटर था, इंटरनेट के दर्शन तो और भी दुर्लभ थे। ऐसी स्थिति में वेबसाइट कौन बनाता और ई-शिक्षा कौन लेता। आम लोगों ने उन दिनों ऐसी कंपनियों को अस्वीकार कर दिया और अधिकांश कंपनियां बंद हो गईं।

अतः उसी कंपनी से जुड़िये जिसके उत्पाद समय के अनुकूल हो, बहुत पुराने और आऊटडेटेड ना हो, साथ ही साथ बहुत ज्यादा भविष्योन्मुख भी ना हो, कहीं न कहीं उनकी वर्तमान में भी उपयोगिता हो।



कंपनी का प्रवेश शुल्क/रजिस्ट्रेशन शुल्क क्या है?

कुछ कंपनियां नये जुड़ने वाले लोगों से बहुत ज्यादा शुल्क लेती है। शुल्क के बदले या तो हल्के उत्पाद दिये जाते हैं अथवा महंगे उत्पाद दे दिये जाते हैं।

इनमें से अधिकांश कंपनियां केवल शुल्क में रुचि रखती हैं उत्पादों से विशेष सरोकार नहीं होता। ज्यादा शुल्क देने के बाद आप जल्दी से कंपनी को छोड़ भी नहीं पाते एवं वहीं बंध जाते हैं।

ऐसी कंपनियां बेहतर हैं जो वाजिब रजिस्ट्रेशन शुल्क लेती हों और उनके बदले में लगभग उतने मूल्य के अच्छे उत्पाद देती हों।

प्रवेश शुल्क/रजिस्ट्रेशन फीस/प्रारंभिक शुल्क के बारे में वित्तीय संस्थाओं एवं रिजर्व बैंक द्वारा दिशा निर्देश भी जारी किये गये हैं।

◆ --- ◆

कंपनी के उत्पादों की गुणवत्ता कैसी है?

गत दिनों बहुत सी कंपनियां मेरी नजर में आईं जिन्होंने अपने उत्पादों की कीमत अत्यधिक महंगी रखी है उन उत्पादों के साथ किसी विदेशी कंपनी का नाम जोड़कर उन्हें और भी मंहगा कर दिया जाता है। इन महंगे उत्पादों की गुणवत्ता कीमत के अनुरूप नहीं होती।

दूसरी ओर मैं ऐसी कंपनियों से वाकिफ हूं जिन्होंने राष्ट्रीय ब्रांडेड कंपनियों के साथ विशेष अनुबंध किये हैं और अपने नेटवर्क के जरिये वे ब्रांडेड कंपनियों के उत्पाद बेच रहे हैं। ऐसे उत्पाद आम लोगों द्वारा हाथों-हाथ स्वीकार किये जाते हैं। ऐसे उत्पादों में बिक्री उपरान्त सेवा भी उपलब्ध होती है अतः प्राहक को भविष्य की चिन्ता नहीं होती।

यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली से जुड़ने जा रहे हो तो ऐसी कंपनी चुनिये जिनके उत्पाद उच्च गुणवत्ता के हों, ब्रांडेड कंपनियों से जिनके अनुबंध हों और जिन उत्पादों में भविष्य में समस्या आने पर सेवा मिल सके। ऐसे उत्पाद लीजिये जो शुद्धता और गुणवत्ता हेतु अंतर्राष्ट्रीय एवं राष्ट्रीय मानक एजेंसी द्वारा मान्यता प्राप्त है। ऐसी कंपनी चुनिये जिनके उत्पादों का मूल्य आपको वाजिब लगे।



क्या कंपनी में कोई औपचारिक प्रशिक्षण/सपोर्ट/ट्रेनिंग सिस्टम है?

नेटवर्क मार्केटिंग एक अजीब सा व्यापार है। एक ही उत्पाद को हजारों लोग बेचते हैं, एक ही सिस्टम से हजारों लोग जुड़ते हैं परन्तु फिर भी उनमें से कुछ लाखों रुपये कमाते हैं और कुछ निराश होकर व्यापार ही छोड़ देते हैं।

सच कहा जाये तो यदि व्यक्ति नियमों का पालन करते हुये सफल नेटवर्क या अपलाइन के नक्शे कदम पर चले तो उसके असफल होने की संभावना कम होती है।

ये नियम और सिद्धांत प्रशिक्षण कार्यक्रम और सेमिनार से ही आते हैं। ये प्रशिक्षण कार्यक्रम नेटवर्क मार्केटिंग रूपी गाड़ी का स्टेयरिंग है। यदि प्रशिक्षण और ट्रेनिंग की उचित सुविधा नहीं होगी, तो गाड़ी का एक्सीडेन्ट हो जायेगा। इस एक्सीडेन्ट में आपके साथ दूसरों का भी नुकसान होगा।

मैंने स्वयं प्रभावी बोलने की कला, लीडरशीप इन नेटवर्किंग जैसे विषयों पर खास नेटवर्करों के लिये जबरदस्त सेमिनार तैयार किये हैं। ये सेमिनार उन्हें नये रास्ते दिखाते हैं, निष्क्रिय डाऊनलाइन और ऐसोसियेट को सक्रिय बनाते हैं और पूरे व्यापार में नयी जान फूंक देते हैं।

सेमिनार में हिस्सा लेकर वापस सक्रिय हुये लोग ई-मेल, पत्र और टेलीफोन से मुझसे संपर्क करके जब अपनी भावनाएं बांटते हैं तो मुझे सहसा यकीन नहीं होता कि ट्रेनिंग ऐसे भी कमाल कर सकती है। आप भी पत्र पढ़ेंगे तो आंखें अपने आप ही नम हो जायेगी।

ये प्रशिक्षण/सपोर्ट/ट्रेनिंग सिस्टम नेटवर्क मार्केटिंग का आधार है, इनके बिना आप कुछ दूरी तो तय कर सकते हैं परन्तु शिखर पर नहीं पहुंच सकते।

किसी भी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी से जुड़ने के पूर्व प्रशिक्षण प्रणाली और उनकी गुणवत्ता के बारे में अवश्य जानकारी करें।

मेरी व्यक्तिगत राय है कि जिन कंपनियों ने अभी तक अपने औपचारिक प्रशिक्षण कार्यक्रम नहीं बनाये हैं, समयबद्ध सपोर्ट सिस्टम पर ध्यान नहीं दिया है, वे जाग जायें। विश्व की अधिकांश ऐसी नेटवर्क कंपनियां श्रेष्ठतम उत्पादों के बाद भी असफल हो गईं जहां प्रशिक्षण को गौण किया गया था।

कंपनी का पे-आऊट/भुगतान कैसे होता है?

गत दिनों एक कंपनी मेरी जानकारी में आई जो अपने डिस्ट्रीब्यूटर को सालाना भुगतान करती है। उसने प्रथम वर्ष का भुगतान तो किया परंतु दूसरे वर्ष के अंत तक वह गायब हो गयी।

सभी कंपनी की अपनी प्रणालियां हैं। कोई छह माह में, कोई तीन माह में, कोई 1 माह में तो कोई एक हफ्ते में भुगतान करती है।

मेरी व्यक्तिगत राय में एक हफ्ते, पन्द्रह दिन या अधिक से अधिक एक माह में आपकी आय के चेक आप तक पहुंच जाये तो बेहतर है। भुगतान पर यदि स्रोत पर ही टैक्स कट जाये और कंपनी आपको टी. डी. एस. सर्टिफिकेट जारी करे तो कंपनी की प्रामाणिकता ज्यादा मानी जाएँगी।

जुड़े हुये अन्य लोगों से जानकारी अवश्य लीजिये कि कंपनी समय पर भुगतान के अपने वादे को पूरा करती है या अक्सर सभी को चेक देर से प्राप्त होते हैं।



कंपनी द्वारा कोई न्यूनतम लक्ष्य तय किया गया है?

कुछ नयी कंपनियां यह चतुराई करती है कि एक निश्चित स्तर पर व्यापार जाने पर ही आय देती है, यदि डिस्ट्रीब्यूटर उस स्तर तक नहीं पहुंच पाता तो उसकी आय शून्य रहती है। अन्य कुछ कंपनियां एक निश्चित स्तर का व्यापार ना होने पर पुनः शुल्क भी लेती हैं।

आप ऐसी कंपनी चुने जहां, जितना भी आप व्यापार करें, उसी अनुपात में आपकी कुछ आय हो। यदि आप व्यापार न भी कर पाये तो भी कंपनी आपको बाहर का दरवाजा ना दिखा सके।

वस्तुतः आम सेल्स कंपनी तथा नेटवर्क मार्केटिंग में यही फर्क है कि आम कंपनी में लक्ष्य प्राप्ति न होने पर कर्मचारी को निकाल बाहर कर दिया जाता है, दूसरी ओर नेटवर्क मार्केटिंग में लक्ष्य का दबाव न होने से व्यक्ति निखर कर कार्य करता है। यदि लक्ष्य न भी प्राप्त हो तो कोई उसे बाहर नहीं निकाल सकता।



Network Dictionary

Infinite Depth : A feature of some compensation plans allowing distributors to draw earnings from deeper levels, below their ordinary pay range.

Leader: A top achiever in an MLM/Network Marketing downline.

Leg : A down line within your downline, usually headed by one of your frontline "Leaders" distributors.

Massive Action : A sustained, one time barrage of prospecting activity.

Matrix : A comp plan that limits the number of people on your frontline, usually to two or three.

Max Out : A comp plan is said to be maxed out when you have put enough people in place, moving a sufficiently high level of monthly volume, to qualify you for the maximum level of commissions in the plan.

MLM/Multilevel Marketing : Generally, an alternate term for network marketing. It can also be used to distinguish those particular network marketing plans that permit distributors to draw income from more than one level.

Momentum : The phase of a network marketing company's growth when sales and recruiting begin to grow at an exponential rate.

Monthly Volume Requirements : An alternate term for qualifications.

Multi-Affiliate Program : An affiliate program that allows affiliates to recruit other affiliates and to

be paid multilevel commissions on sales of their recruits.

Network Marketing : Any form of selling that allows independent distributors to recruit other independent distributors and to draw a commission from the sales of those recruits.

Opportunity: The chance to join a mlm / network marketing distributors, or another term for the distributors itself.

Opportunity Meeting : A recruiting rally or business briefing held by MLM distributors for the purpose of presenting the opportunity to prospects.

Organization : That portion of your downline from which you are allowed to draw overrides and commissions. It includes all distributors placed on levels that fall within your pay range.

Organization Volume: Monthly sales volume generated by your organization, through product purchases from the company.

Overrides : The monthly commission you receive from breakaway legs.

Payout: The percentage of a company's total revenue that it pays out to distributors, in the form of overrides, commissions.

Pay Plan : An alternate term for compensation plan.

Pay Range : All distributors in your downline from which your comp plan allows you to draw overrides and commissions.

Personal Group: All distributors in your pay range, whom you have personally sponsored, but who have not broken away.

Prospect: A potential customer or recruit.

Prospecting : The process of seeking customers or recruits for your Network Marketing / MLM business.

Personal Sales Volume : The volume of product that you personally sell in a given month.

Point Volume : An alternate term for bonus volume.

Qualifications : Monthly quotas that distributors are required to meet, in order to qualify for a given achievement level. Quotas are usually set in terms of group and personal volume. Occasionally, there are recruiting quotas, requiring that you bring a certain number of people onto your frontline each month.

Recruit: A prospect who has agreed to join your downline as a distributor.

यादगार पत्र



श्री अरुण जेटली, छ.ग. के मुख्यमंत्री डॉ. रमन सिंह व मंत्री श्री वृजमोहन अग्रवाल द्वारा प्रतिष्ठित पं. सुंदरलाल शर्मा राज्य साहित्य अलंकरण प्राप्त करते हुए



शन, मोटी शर्मा व इरमाईल दरबार के साथ
भजन समाट अनूप जलोटा के साथ



छ.ग. के मुख्यमंत्री डॉ. रमन सिंह के साथ
महामहिम राज्यपाल श्री के. एम. सेठ के साथ



म.प्र. के राज्यपाल एवं डॉ. किरण बेदी के साथ
बैंगलोर में कमल पत्र अवार्ड ग्रहण करते हुए



भारतीय जैसीस का लाइफटाइम एवीवेण्ट
अवार्ड ग्रहण करते हुए



म.प्र. के मुख्यमंत्री श्री शिवराज सिंह
चौहान के साथ गहन चर्चा में



मुनि श्री तरुण सागर जी महाराज द्वारा "जीत
या हार रहे तैयार" पुस्तक का विमोचन



एमटीसी ग्लोबल द्वारा बेर्स्ट कारपोरेट ट्रेनर
ऑफ इंडिया अवार्ड लेते हुए



दैनिक भास्कर समूह के व्यवरमेन श्री रमेशचन्द्र
अग्रवाल के साथ खास पल



जैनकाशी, मुद्दविद्धी में रसरित श्री
चारूकीर्ति भट्टाचारक जी द्वारा सम्मान



मुनि श्री तरुणसागर जी, पत्रिका के प्रमुख श्री गुलाब कोठारी, पदमभूषण श्री विरेन्द्र हेंगड़े
व श्रीमती मेनका गांधी के साथ तरुण क्रांति पुरस्कार के राष्ट्रीय अव्यक्ति के रूप में

डॉ. उज्ज्वल पाटनी के ट्रेनिंग कार्यक्रमों की जानकारी

1. विश्व स्तर पर 100 से ज्यादा शहरों में कार्यक्रम
2. 25,000 से ज्यादा प्रतिभागी कार्यशालाओं में
3. उच्चतम प्रभावकारिता वाली ISO 9001 : 2008 कंपनी
4. पर्सनलिटी प्लस इंटरनेशनल से संबद्ध
5. माडयूल आवश्यकतानुसार डिजाइन करने हेतु रिसर्च टीम
6. दो लाख से ज्यादा प्रतिभागी सेमिनार में
7. अनेक देशों में 100 से ज्यादा संतुष्ट कम्पनियां एवं संस्थान
8. सिक्स स्टार ट्रेनिंग सिस्टम के जन्मदाता
9. हिंदी व अंग्रेजी, दोनों भाषाओं में प्रशिक्षण कार्यक्रम
10. शासकीय प्रशिक्षण हेतु विशिष्ट कम्पनी मेडिडेन्ट इंडिया

- पावर थिंकिंग
- नेटवर्क मार्केटिंग
- व्यक्तित्व विकास
- कारपोरेट प्रशिक्षण
- रियल ट्रेनिंग कार्यक्रम
- लीडरशीप डेवलपमैण्ट
- ट्रेन द ट्रेनर
- प्रभावी बोलने की कला

प्रशिक्षण कार्यक्रमों के बारे में अधिक जानकारी हेतु संपर्क

वेबसाइट - www.ujjwalpatni.com, ई-मेल-

traning@ujjwalpatni.com

फोन -9229186001, 9229186002

डॉ. उज्जवल पाटनी के शब्दों और कार्यों की प्रशंसा में

डॉ. उज्जवल पाटनी तथा उनकी टीम बड़े सपने देखने, अपने सपनों पर विश्वास करने तथा इन्हें सच कर दिखाने की क्षमता रखती है। भारत को ऐसे नायकों पर गर्व होना चाहिये।

श्री अनूप जलोटा
भजन सम्राट

Dr. Ujjwal Patni mesmerizes the audience by using extracts from Geeta, Ramayana and Jinwni. He has got the rare ability of speaking flow-lessly for hours.

विश्व में अपनी अलग पहचान बनाने वाले डॉ. पाटनी और उनकी टीम पर हमें गर्व है।

आपके द्वारा रचित "सफल वक्ता - सफल व्यक्ति" तथा "प्रेट बर्ड वर्ड्स विन हर्डस" कृतियाँ काफी लोकप्रिय रही हैं। "जीत या हार - रहो तैयार" नामक कृति भी काफी अच्छी प्रेरणादायक और व्यक्ति में एक जया जोश भरने वाली है। आपने अपने अनुभवों और विचारों से इस पुस्तक में सजीवता ला दी है जिससे यह पुस्तक सभी वर्ग के पाठकों को प्रेरणा दे रही है और भविष्य में भी प्रेरणा देती रहेगी। आपकी कृति से मैं बहुत प्रभावित हूँ। मुझे पूरा विश्वास है कि जिस तरह से मुझे फायदा हुआ है उसी तरह से यह कृति हर किसी को जबरदस्त प्रेरित करेगी।

डॉ. किरण बेदी

मैठसेसे पुरस्कार विजेता, भा. पु. से., महानिदेशक

"जीत या हार रहो तैयार" एक बेहतरीन कृति है। मैं आपके लिखे हर शब्द से सहमत है। यदि आपके पास योजना है तो उसे कार्यान्वित करना होगा क्योंकि जब तक ऊर्जा कार्य में नहीं बदलेगी, तब तक हर योजना सिर्फ एक अच्छी सोच बजकर रह जायेगी। सफल और सुखी जीवन पर लिखी इस अद्वितीय कृति की सफलता की मैं कामना करता हूँ।

आपका कार्य और भी ज्यादा सराहनीय है क्योंकि एक चिकित्सक होने की वजह से आपको अधिक श्रम कमला पड़ता है। मैंने आज तक चौबीस पुस्तकें लिखी हैं जिसमें से अठारह सेवानिवृत्ति के बाद लिखी हैं लेकिन आपकी उपलब्धि और ज्यादा प्रशंसनीय है क्योंकि आप। सिर्फ शारीरिक नहीं वरन् मानसिक और आत्मिक पक्ष पर भी फोकस कर रहे हैं। मैं आपको सैल्यूट करता हूँ और आपकी उपलब्धियों में ढेर सारी और कृतियों की कामना करता हूँ।

जोगिन्दर सिंह

पूर्व निदेशक-सी.बी. आई, प्रख्यात लेखक व विचारक

डॉ. पाटनी झंझोड़ने और उद्वेलित करने में विश्वास करते हैं। उनकी कार्यशालाओं में आम वक्ताओं की तरह मीठी, पुचकारने वाली बातें नहीं होती। दमदार आवाज में कड़वे सच का आईना दिखाते उनके शब्द सीधे हल्क में अटक जाते हैं, ना उगलते बने ना निगलते। कुछ ही देर में हीन भावना और प्रतिरोध गायब हो जाता है और सिर्फ गंभीरता से सीखने की मुद्रा रह जाती है।

पर्सजालिटी प्लस

दैनिक भास्कर की सफलता की पाठशाला में स्पीच गुरु डॉ. उज्जवल पाटनी ने लोगों को प्रभावी वक्ता बनने और जीवन में सफलता पाने के लिए टिप्प दिए। पांच घंटे तक महागुरु की स्पीच से लोग मंत्रमुद्ध बंधे रहे।

दैनिक भास्कर

असाधारण प्रतिभा के धजी प्रख्यात विचारक तथा लेखक डॉ. उज्जवल पाटनी ने वर्ष 2006 का भारत का सर्वोच्च एकल जेसी अवार्ड कमल पत्र जीता और एक बार फिर अपनी अद्भुत प्रतिभा का लोहा मनवाते हुए उपलब्धियों का परचम लहरा दिया।

हरिभूमि

स्पीच गुरु के जाम से पुकारे जाने वाले डॉ. उज्जवल पाटनी की "सफल वक्ता सफल व्यक्ति" इस वर्ष भारत की सफलतम पुस्तकों में से एक है। ग्रेट वर्ड्स, विन हर्ट्स भारत के साथ अन्य देशों में भी सराही गई है। नेटवर्क मार्केटिंग पर उनकी कृति "जुड़ो जोड़ो जीतो" को नेटवर्कर किसी भारतीय लेखक द्वारा लिखी ताई नेटवर्क प्रणाली की सर्वश्रेष्ठ किताब कह रहे हैं।

डॉ. उज्जवल पाटनी और उनकी टीम लाइफक्राफ्ट ने अद्वितीय जुनून का परिचय देते हुए भारत के इतिहास का पहला भजन आधारित गिनीज विश्व रिकार्ड प्राप्त किया । मैनेजमेंट गुरु डॉ. उज्जवल पाटनी की जबरदस्त नेतृत्व क्षमता और ठोस कार्ययोजना से कनाडा का 23 घंटे का रिकार्ड भरभराकर गिर गया और 32 घंटे 45 मिनट के नए विशालकाय रिकार्ड का जन्म हुआ ।

जनसत्ता

मैजेजमेण्ट व स्पीच गुरु के रूप में अंतर्राष्ट्रीय परिदृश्य पर तेजी से उभरते डॉ. उज्जवल पाटनी समस्त भारत को गौरवान्वित कर रहे हैं ।

जैन गजट

This famous motivator and speech Guru tells all you need to know about public speaking influencing and winning people by conversation. Dr. Ujjwal Patni is internationally known for his audio-video monitored workshops.

The Hitavada

प्रख्यात वक्ता डॉ. उज्जवल पाटनी अपनी बेहतरी उपलब्धियों के दम पर बहुत तेजी से राष्ट्रीय तथा अंतर्राष्ट्रीय परिदृश्य पर जा रहे हैं । उनका विजय सूत्र है बड़े सपने, सकारात्मक सोच और ठोस कार्ययोजना । डॉ. उज्जवल पाटनी बहुआयामी व्यक्तित्व वाले ऐसे शख्स हैं जिनसे मिलकर आप प्रभावित हुए बिना नहीं रहेंगे ।

क्रांतिकल

डॉ. उज्जवल पाटनी एक क्रांतिकारी विचारक है । आपको नकारात्मक मान्यताओं को कब खेल-खेल में ध्वस्त करके सकारात्मक बना देंगे आपको पता भी नहीं चलेगा ।

डॉ. नीरज भारद्वाज

निश्चेतना विशेषज्ञ (इंग्लैंड)

डॉ.उज्जवल पाटनी : संक्षिप्त परिचय

डॉ.उज्जवल पाटनी प्रख्यात अंतर्राष्ट्रीय लेखक, मोटिवेशन स्पीकर एवं कारपोरेट ट्रेनर है। अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर डॉ. पाटनी के सेमिनार में सौ शहरों में दो लाख से ज्यादा प्रतिभागी व पच्चीस हजार लोग कार्यशालाओं में हिस्सा ले चुके हैं। उनके प्रशंसकों में शीर्ष राजनीतिज्ञ, उद्योगपति, अधिकारी और प्रख्यात हस्तियों शुमार हैं। वे लीडरशिप, मोटिवेशन ब नेटवर्क पर भारत के सर्वाधिक सफल लेखक एवं वक्ताओं में एक हैं। शिक्षा - बीडीएस, एमबीए, एमए, सीसीपी, सीएचआर

स्वविकास व नेटवर्किंग पर प्रसिद्ध कृतियाँ

जीत हार- रहो तैयार, सफल वक्ता सफल व्यक्ति, विनर्स एंड लूजर्स, नेटवर्क मार्केटिंग - जुड़ो जोड़ो जीतो, ग्रेट वर्ड्स विन हार्ट्स, नेटवर्क मार्केटिंग से ज्यादा देशों में पढ़ी जाती है।

प्रमुख राष्ट्रीय सम्मान

1. गिनीज विश्व रिकार्ड (गिनीज बुक ऑफ वर्ल्ड रिकार्ड्स 2005)
2. पं: सुंदर लाल शर्मा साहित्य अलंकरण - (शासन 2010)
3. बेस्ट कारपोरेट ट्रेनर ऑफ इंडिया - (एम टी एस ग्लोबल 2011)
4. लाइफटाइम एचीवमेंट अवार्ड - (जेसीस 2010)
5. ब्राइट अथर अवार्ड (2008)
6. राष्ट्रीय कमल पत्र (2006)

प्रिंट एवं इलेक्ट्रॉनिक मीडिया

1. दूरदर्शन, जी.टीवी, सहारा टी वी, डी डी-1 आदि
2. राष्ट्रीय चैनलों पर प्रमुखता से उपस्थिति दर्ज,
3. गृहलक्ष्मी, अहा, जिंदगी, बिजनेस डायरी, लक्ष्य आदि प्रमुख
4. पत्रिकाओं में लेखन,
5. भारत के सभी प्रमुख समाचार पत्रों में डॉ. पाटनी के कार्य, उपलब्धियाँ एवं विचार प्रकाशित हो चुके हैं,