

उनकी पुस्तकों की 100 मिलियन प्रतियाँ दुनिया भर में बिक चुकी हैं।

अजेय नेतृत्व के नियम

जीवन में निरंतर सफलता के पथ पर कैसे बढ़ें?



THE LAWS OF
INVINCIBLE
LEADERSHIP

NOW IN
HINDI

रघुहो
ओकावा

अंतरराष्ट्रीय आध्यात्मिक गुरु

JAICO



अजेय नेतृत्व के नियम

जीवन में सफलता के पथ पर कैसे बढ़ें?

THE LAWS OF INVINCIBLE LEADERSHIP



रयुहो ओकावा



जययको पब्लिशिंग हाउस

अहमदाबाद बेंगलोर भोणल मुबनेस्वर चेन्नई
दिल्ली हैद्राबाद कोलकत्ता लखनऊ मुम्बई

प्रकाशक
जयको पब्लिशिंग हाउस
ए-2 जश चेंबर्स, 7-ए सर फिरोजशाह मेहता रोड
फोर्ट, मुम्बई - 400 001
jaicopub@jaicobooks.com
www.jaicobooks.com

© Ryuho Okawa
Hindi translation © Happy Science
First published as 'Jōshō No Hō' by IRH Press Co., Ltd.
All Rights Reserved.

आयआरएच प्रेस कम्पनी लिमिटेड
के साथ मिलकर प्रकाशित
2-10-14, आकासका, मिनाटो-कू
टोक्यो, 107-0052, जापान

THE LAWS OF INVINCIBLE LEADERSHIP
अजेय नेतृत्व के नियम
ISBN 978-81-8495-793-8

अनुवाद: रचना भोला 'यामिनी'

पहला जयको संस्करण: 2015

बिना प्रकाशक की लिखित अनुमति के इस पुस्तक का कोई भी भाग, किसी भी प्रकार से इस्तेमाल नहीं किया जा सकता, न कॉपी कराई जा सकती है, न रिकार्डिंग और न ही कम्प्यूटर या किसी अन्य माध्यम से स्टोर किया जा सकता है।

विषय सूची

प्रस्तावना

1. सफलता के नियम

जीवन में सफलता पाने के लिए सात सुनहरे नियम

1. आपकी आकांक्षाएँ हों नेक

एक प्रसन्नतापूर्ण सफलता व सफल प्रसन्नता की आकांक्षा रखें

प्रसन्नता के प्रसार की आकांक्षा रखें

आदर्शवादी सपनों की नदी और हानिकारक सपनों की नदी

2. एक रणनीति व कार्यनीतियों का समूह तैयार करें

रणनीति व कार्यनीति में अंतर

अपने जीवन के लिए एक रणनीति तैयार करें

जीवन निर्णयों की एक श्रृंखला है

3. आध्यात्मिक मार्गदर्शन पाएँ

एक शुद्ध व मुक्त हृदय के स्वामी बनें

सच्ची सफलता से आत्मिक विकास

4. सफल नेतृत्व की कुँजी

सफलता पाने के लिए अनेक व्यक्तियों का सहयोग अपेक्षित

प्रतिभावान व्यक्तियों की खोज में तत्पर रहें

जिन कार्यों को केवल आप कर सकते हैं, उन्हें करने के लिए दूसरे कार्यों को बाँटना होगा

उच्चतम मूल्यों वाले कार्यों के लिए अपना समय दें

5. अवसरों को लपकने में देर न करें

इसी समय अवसर का लाभ उठाएँ

पुराने से पाएँ मुक्ति और नए को अपनाएँ

6. अपने मन को स्थिर रखना सीखें

बड़े लक्ष्यों को पाने के लिए एक तेज़ दिमाग से भी कुछ ज़्यादा चाहिए होगा

अपवादित तौर पर प्रतिभाशाली व्यक्तियों को अपने कामों का बँटवारा करना चाहिए ताकि वे प्रबंधन में उच्च स्तरीय पद पा सकें

एक स्थिर मन को बनाए रखने के लिए शक्ति चाहिए
स्थिर मन के विकास का प्रयत्न
सही समय की करें प्रतीक्षा

7. एक ऐसा जीवन साथी चुनें, जो आपके लिए उपयुक्त हो
रोमानी प्रेम और वैवाहिक प्रेम में अंतर
स्त्रियों को दीर्घकालीन संबंधों से प्रसन्नता मिलती है
क्या आप एक साथ जीवन बिताने की कल्पना कर सकते हैं?
किसी ऐसे साथी का चुनाव करें, जो बुद्धिमत्ता, शारीरिक गुणों व चरित्र में आपके समान हो
धार्मिक विश्वास हों एक
एक सफल विवाह के लिए जीवनसाथी

8. वास्तविक सफलता

2. कैसे बनें विजेता

जीवन व नेतृत्व में निरंतर सफलता पाने का रहस्य

1. यह जीवन संघर्षों की श्रृंखला है
प्रतियोगिता के दौरान एक साथ पाएँ जीत
कॉर्पोरेशन का उत्थान-पतन व 'सबसे बेहतर संगठन' के ही बने रहने का नियम
प्रतियोगिता से दूरी यानी ठहराव
किसी व्यक्ति की हार-जीत नवीनता का अंग
अपनी समस्या का सामना ऐसे ही करें, जैसे जीवन की कोई जंग हो
2. भविष्य के लिए हों तत्पर
अंतिम विजय के बारे में सोचें
नेताओं के प्रसन्नतादायक निर्णय
भविष्य का पूर्वानुमान
सरप्राइज कार्यनीतियाँ सरप्राइज के तौर पर ही कारगर होती हैं
3. अपने प्रतियोगी की ताकत और दुर्बलता का अनुमान लगाएँ
एक निजी विद्यालय द्वारा अपनाई गई रणनीति
बल व दुर्बलता एक ही सिक्के के दो पहलू
अपनी सफलता को रहस्य रखें
4. अपनी शक्तियों पर एकाग्र हों
5. चकित करने वाली कार्यनीतियाँ

योशित्सुने और नोबुनागा की चकित कर देने वाली युक्तियाँ
शत्रु चक्ररदार मार्ग से किए गए हमले को नहीं पहचान पाता

6. एक ऐसा तंत्र रचें जो लगातार बना रहे

सफलता हमेशा नहीं बनी रहती
नवीनता की संस्कृति रचें

7. जब बुद्धि साथ न दे, तो साहस साथ निभाए

3. प्रबंधन की सोच विकसित करें

विकास व समृद्धि की पाँच कुँजियाँ

1. विचार करते रहें

विकास व संपन्नता लाना ही व्यवसाय प्रबंधन का उद्देश्य है
परिवर्तनशील समाज में प्रबंधन की सोच
कर्मचारियों को बीजों की बजाए, माँगों पर ध्यान देना चाहिए
अपने विचारों को सँवारे

2. छोटी बातों के अलावा बड़ी तस्वीर देखना न भूलें

अपने नज़रिए का विस्तार करें
छोटी बातों पर भी हो नज़र
कुछ वस्तुओं को साइट पर जा कर ही देख सकते हैं

3. मार्ग की बाधा बनने वाली, बॉटलनेक समस्याओं की तलाश व उनका समाधान

समस्यायें विकास में बाधा लाती हैं
अपनी कंपनी के आकार के अनुसार सोच में बदलाव लाएँ
जो कंपनियाँ आपकी कंपनी से एक कदम आगे हों, उनका अध्ययन करें

4. ग्राहकों की माँगों के प्रति रहें सजग

अपने ग्राहकों से पूछें कि वे क्या चाहते हैं
ग्राहक के नज़रिए से नए विचारों को विकसित करें

5. अपने उत्पाद व सेवाओं के मूल्य में वृद्धि करते रहें

मूल्य में वृद्धि ग्राहक की संतुष्टि है
कॉर्पोरेट संस्कृति विकसित करें

6. व्यावसायिक विकास की पाँच कुँजियों की समीक्षा

4. मंदी से पार कैसे पाएँ

परिवर्तन काल के दौरान नई चुनौतियों का सामना करें

1. वर्तमान मंदी के कारण

बबल अर्थव्यवस्था के पतन ने पूँजीवाद की भावना को हानि पहुँचाई है
एक नए युग के निर्माण से जुड़ी पीड़ा

2. पूँजीवादी वर्ग की उथल-पुथल

एक रियल एस्टेट क्रांति निर्माणार्थी है

3. आत्म-निवेश का समय

व्यक्तिगत क्षमता स्पष्ट होगी
स्वयं को मंदी के दौरान उन्नत करें

4. अपने परिवार व आध्यात्मिकता का पुनःमूल्यांकन करें

अपने जीवन पर पूरी नज़र डालें
एक आध्यात्मिक जीवन जीते हुए, अपनी आत्मा को निखारें

5. वर्तमान में छिपा भविष्य का बीज

अपने व्यावसायिक कार्यों की करें समीक्षा
नई जानकारी की तलाश में रहें

6. परिवर्तन की यह अवधि लाएगी नए अवसर

5. अस्तित्व की सर्वोत्तम अवस्था

मध्यम मार्ग में छिपा विवेक

1. आशावाद की छिपी हुई कठिनाईयाँ

अपनी सीमा तक पहुँचना: एक जापानी प्रधानमंत्री का उदाहरण
आप आधा गिलास पानी को किस नज़र से देखते हैं?
पैसिफिक युद्ध के दौरान जापानी सेना की पराजय
सरल समाधान दुष्टता को न्यौता देते हैं

2. विवेक की शक्ति का प्रयोग

स्टील मैग्नेट ऐड्रू कार्नेगी का सफलता का दर्शन
जब संगठन का विस्तार होने लगे तो अपने विचारों को सीमित करें
हमले और बचाव, दोनों के लिए ही विवेक की शक्ति का प्रयोग करें

3. हो सकता है कि आपका विज्ञान सदा सच न हो

अपनी क्षमताओं पर सावधानी से विचार करें
हिटलर व चर्चिल के बीच मनोवैज्ञानिक युद्ध

बुराई का निवारण

4. अच्छे प्रबंधन के लिए अनिवार्य
आशावादी सोच की सीमाएँ
अपने पर अनुग्रह रखने वाला आशावाद असफलता को आमंत्रण देता है
वस्तुओं को व्यक्तिपरक व वस्तुनिष्ठ नज़रिए से देखना
5. अपनी योग्यताओं की सीमाओं के साथ बने रहना
जापानी बैंकों की कार्यवाही उधार लिए गए धन पर निर्भर
एक ऋणी देश के संचालन की सीमाएँ
6. मध्यम मार्ग अपनाने के लिए बुद्धि का प्रयोग करें

अंतर्भाषण

प्रस्तावना

मेरी सफलता के दर्शन पर आधारित इस पुस्तक के प्रकाशन के साथ मुझे अपार हर्ष का अनुभव हो रहा है। सफलता के लिए मेरा दर्शन और विकास, मेरे सोचने की शैली का एक अद्भुत अंग है। मेरे सहित, अनेक धार्मिक गुरुओं व नेताओं ने, इस जीवन के बाद प्रसन्नता पाने के बारे में बात की है, परंतु बहुत कम ऐसे हैं, जो इस जीवन में ही प्रसन्नता पाने के विषय पर चर्चा कर सके हैं। इस जीवन में सफलता और असफलता इतनी तेज़ी से घटती हैं कि अधिकतर दर्शन लंबे समय तक नहीं बने रहेंगे।

इसलिए मैंने उस प्रसन्नता के लिए एक दर्शन तैयार किया है, जो इस जीवन में मिलने के साथ-साथ, जीवन के बाद भी बनी रह सके। मेरे लिए प्रसन्नता की बुनियादी धारणा, बौद्ध दर्शन से ही मिलती है, जो कहता है कि आजीवन हमारे मन की अवस्था ही, दूसरे लोक में हमारे लक्ष्य को तय करेगी। मैं चाहता हूँ कि सभी व्यक्ति उस प्रसन्नता को प्राप्त करें, जो उनके इस जीवन के समाप्त होने के बाद भी बनी रह सके। इसी गहन इच्छा के साथ, मैं प्रत्येक व्यक्ति को प्रोत्साहित करता हूँ कि वह एक अजेय विजेता बनने की आकांक्षा रखे। मैं आशा करता हूँ कि यह पुस्तक वर्तमान में तथा आने वाली पीढ़ियों में भी, असंख्य पाठकों के लिए साहस और विवेक का स्रोत होगी।

रयुहो ओकावा
संस्थापक व सीईओ हैप्पी
साइंस ग्रुप
दिसंबर 2001

1

सफलता के नियम

जीवन में सफलता पाने के लिए सात सुनहरे नियम

1. आपकी आकांक्षाएँ हों नेक

एक प्रसन्नतापूर्ण सफलता व सफल प्रसन्नता की आकांक्षा रखें।

मैं सफलता के नियमों से भरे जिस सागर के विषय में जानता हूँ, उस जानकारी को एक ही अध्याय में नहीं संजोया जा सकता परंतु आरंभिक जानकारी देने वाला यह अध्याय कुछ ऐसे बुनियादी मार्गदर्शन देगा, जो विशेष रूप से युवाओं व मध्यम आयु के व्यक्तियों के लिए उपयोगी हो सकते हैं। आरंभ में, हमें इस विषय में विचार अवश्य करना चाहिए कि सफलता व प्रसन्नता को किन अर्थों में लिया जाता है। प्रायः सफलता को एक प्रसन्नतादायी जीवन के साथ तौला जाता है, परंतु सफलता और प्रसन्नता हमेशा साथ-साथ नहीं चलते। उदाहरण के लिए, अनेक व्यवसायी अपने कैरियर में आगे बढ़ने के लिए अपने परिवार की प्रसन्नता को दाँव पर लगा देते हैं। ये व्यक्ति सफलता के लिए प्रसन्नता की बलि चढ़ा रहे हैं। इसकी विपरीत स्थिति भी प्रायः सामने आती है; कभी-कभी ऐसे अवसर भी आते हैं, जब हम अपने परिवार की प्रसन्नता के लिए सफलता को भी कुर्बान कर देते हैं।

इन अपवादों के बावजूद, मेरे सहित हममें से अधिकतर व्यक्ति जब भी सफलता के बारे में विचार करते हैं, तो एक प्रसन्नतापूर्ण जीवन की ही कल्पना करते हैं। मैं सफलता के उस रूप में संपूर्ण विश्वास रखता हूँ, जो हमें प्रसन्नता की ओर ले जाता है। सफलता और प्रसन्नता को एक साथ सामने आना चाहिए। ऐसा नहीं होना चाहिए कि सफलता के लिए की जा रही कठिन यात्रा में प्रसन्नता एक पुरस्कार बन कर रह जाए। मेरा मानना है कि यात्रा को भी प्रसन्नता से भरपूर होना चाहिए। हम जो भी सफलता अर्जित करें, उससे हमें निश्चित रूप से प्रसन्नता प्राप्त होनी चाहिए।

प्रसन्नता के प्रसार की आकांक्षा रखें

आमतौर पर, सफलता के पथ पर अनेक व्यक्तियों की प्रसन्नता को बलिवेदी पर चढ़ाना पड़ता है। अनेक व्यक्तियों के कठिन परिश्रम के बल पर ही कोई व्यक्ति एक कैबिनेट सदस्य, मंत्री, किसी देश का राष्ट्रपति, कंपनी का सीईओ

या पूरे देश में विख्यात कलाकार बन पाता है। इन सांसारिक उपलब्धियों को तभी सार्थक माना जा सकता है, जब वे उन लोगों को भी बदले में कुछ लौटा सकें, जिन्होंने उन्हें सफलता पाने में अपनी ओर से हर संभव सहायता प्रदान की है। यद्यपि, प्रायः सफलता समर्थकों के बल पर ही अर्जित की जाती है। मैं या हैप्पी साइंस, इस प्रकार की सफलता नहीं पाना चाहते। मेरा सपना है कि मेरी सफलता व प्रसन्नता, अनेक व्यक्तियों की सफलता व प्रसन्नता होगी और मैं आशा करता हूँ कि अनेक व्यक्ति इस सपने को साकार करने के लिए मेरा अनुसरण करेंगे।

इस सपने को तभी साकार किया जा सकता है, जब आपकी आकांक्षाएँ या इच्छाएँ उचित रूप में सामने आएँ। अनेक व्यक्ति धनी व शक्तिशाली बनने की इच्छा रखते हैं और वे ऐसा करने के लिए दूसरों को कुचल कर आगे बढ़ने व उन्हें आहत करने को भी तैयार हैं। यदि आप ऐसी मंशा व आक्रामक रवैया रखते हैं तो आप सफलता पा सकते हैं। यदि हम आक्रामक तरीके से अपने बिक्री अभ्यास जारी रखते हैं, तो सफलतापूर्वक ऐसे उत्पादों को भी बेच सकते हैं, जिनमें ग्राहकों को अरुचि हो। हम लाभ कमा सकते हैं और अंत में पदोन्नति भी पा सकते हैं। इन दिनों सफलता पाने के लिए प्रायः इसी उपाय को सबके बीच सहमति मिल चुकी है परंतु मैं इस रूप में सफलता नहीं पाना चाहता। मेरी आकांक्षा यही है कि मेरी शक्ति व संपदा प्रत्येक व्यक्ति, हमारे समाज, हमारे देश व हमारे संसार के लिए समर्पित हो।

उत्पादन करने वालों का यह नैतिक कर्तव्य बनता है कि वे प्रदूषण की रोकथाम के उपाय करें। यदि प्रदूषण को गंभीरता से न लिया जाए, इसकी उपेक्षा की जाए या केवल अपनी लागत घटाने या लाभान्श में कटौती से बचाव के लिए इसके साथ गैर-जिम्मेदाराना बर्ताव रखा जाए, तो यह समुदायों के लिए हानिकारक हो सकता है। जिस प्रकार हम अपने व्यवसाय में लाभ के मुद्दे को सबसे आगे रखते हैं, उसी प्रकार अपने समुदाय के स्वास्थ्य व सुरक्षा की जिम्मेदारी भी एक महत्वपूर्ण दायित्व बनता है। भले ही हम कोई भी कार्य क्यों न कर रहे हों, हमें उसे पूरी लगन और मनोयोग से करना चाहिए।

प्रायः सरकारी अधिकारी अपनी छवि को बनाए रखने और पदोन्नति के अवसरों की रक्षा करने के लिए जाने जाते हैं। जिन परियोजनाओं में असफलता की संभावना अधिक पाई जाती है, प्रायः उनकी उपेक्षा की जाती है और उन्हें प्राथमिकता सूची में सबसे नीचे डाल दिया जाता है। मुझे बताया गया है कि उच्च पदस्थ अधिकारियों को उनकी नियुक्ति के पहले ही दिन निर्देश दिए जाते हैं कि उन मसलों या मुद्दों को पहले दिन टाल देना चाहिए, जिन्हें अगले दिन संभाला जा सकता है। मसलों को टालने के पीछे यह तर्क रहता है कि, हो सकता है कि वे हड़बड़ाहट में कोई अनुचित निर्णय ले बैठें और इस प्रकार उनके लिए नौकरी में जटिलताएँ पैदा हो सकती हैं। नागरिकों को ऐसी समस्याओं का सामना करना पड़ता है, जो कभी सुलझाई नहीं गईं क्योंकि अधिकारी कठिन और उलझे हुए मुद्दों में हाथ डालने से भयभीत रहते हैं। यदि हमारी एकमात्र महत्वाकांक्षा हमारी पदोन्नति से ही जुड़ी होगी तो हम हर उस बात की उपेक्षा करेंगे, जो हमारी पदोन्नति की राह में बाधा बन सकती है। अधिकारियों के कार्यकाल के दौरान, जब तक समस्या भयंकर बन कर सिर नहीं उठाती, वे बहुत निश्चित अनुभव करते हैं, भले ही उनकी नई नियुक्ति पर जाने के बाद उनकी गैर-जिम्मेदाराना निष्क्रियता क्यों न सामने आए।

हैप्पी साइंस और मैंने हमारे काम के लिए एक अलग ही रवैया चुना है। यदि हमारे कैरियर में आगे बढ़ने की कीमत पर अनेक व्यक्तियों को कष्ट उठाते हुए, अपनी प्रसन्नता को कुर्बान करना पड़े, तो उससे हमारा कोई कल्याण या हित नहीं हो सकेगा। मुझे पूरा विश्वास है कि स्वर्गिक आत्माएँ भी मुझसे सहमत होंगी। हम अपने लिए जिस सफलता की कामना रखते हैं, वह दूसरों को सहायता पहुँचाने की इच्छा, उनके कल्याण में योगदान तथा व्यक्तियों को प्रफुल्लित बनाने से संबंधित होनी चाहिए। किसी देश का राष्ट्रपति बन कर, अपने लिए शक्ति व संपदा अर्जित करना, कुछ ऐसा ही है मानो सत्र के रिपोर्ट कार्ड पर मिले ग्रेड: वे हमें हमारे प्रयासों के बदले में मिले हैं परंतु वे हमारी महत्वाकांक्षाओं का लक्ष्य तो नहीं हो सकते। हमारे रिपोर्ट कार्ड पर बना 'ए' केवल एक कागज़ मात्र है, जो हमें बताता है कि सत्र के लिए हमारे कार्य का क्या मूल्यांकन किया गया।

आदर्शवादी सपनों की नदी और हानिकारक सपनों की नदी

हमारे मन में दूसरों को हानि पहुँचाने की चाह नहीं होनी चाहिए। हमारा सपना यही हो कि हम एक आदर्श जगत की रचना कर सकें, भले ही हमारे पास कितनी भी अल्प शक्ति क्यों न हो। हमारी आकांक्षा को हमारे जीवन की पुकार में पूरी तरह से मुखरित होना चाहिए, हमें इस धरती पर अपने जीवन को संपूर्ण रूप से जीना चाहिए और अपनी जीवनशैली पर गर्व करना चाहिए। हम अपने समाज, राष्ट्र व संसार को बेहतर संसार बनाने की आकांक्षा रखते हैं। भले ही हम संपूर्ण संसार को न भी बदल सकें, कम से कम आदर्शवादी सपनों की दुनिया में एक बाल्टी भर कर नेकी तो डाल ही सकते हैं।

चाहे हम इस जीवन में एक नेक इंसान की तरह जीना चाहें या दूसरों को हानि पहुँचाने की इच्छा के साथ जीना चाहें, हम सबको इस जीवन के समाप्त होने के बाद, ब्रह्माण्ड के नियमों का सामना करना होगा। अगर हमने इन नियमों का सामना करने के लिए, इस जीवन के समाप्त होने व दूसरे लोक में जाने की प्रतीक्षा की तो बहुत देर हो जाएगी। हमारे पास जितना धन, ताकत व स्तर आते जाएँगे, हमारा प्रभाव उतना ही अधिक होता जाएगा और हमारे बुरे कर्म भी उतने ही भयानक होते जाएँगे। सफलता के कुछ नियम सलाह देते हैं कि यदि हमें दूसरों से आगे निकलना है तो हमें आक्रामक रवैया अपनाना होगा। इनमें से अनेक नियम तो उन आत्माओं से प्रेरित होते हैं, जो जादू-टोने करती थीं या वे लंबी नाक वाले दुष्ट बौने थे, जो स्वर्ग के उजले पक्ष में नहीं रहते। हो सकता है कि उनके नियमों के प्रभाव में आ कर, हम सांसारिक सफलता अर्जित कर लें, परंतु वे अनुचित कल्पनाओं पर टिके होते हैं। मैं आशा करता हूँ कि आप भी मेरी तरह नेक इच्छाओं व मंशाओं के अनुसार ही चलना चाहेंगे।

2. एक रणनीति व कार्यनीतियों का समूह तैयार करें

रणनीति व कार्यनीति में अंतर

सफलता का दूसरा नियम कहता है कि आपके पास एक रणनीति व कार्यनीतियों का एक समूह होना चाहिए। रणनीति एक दीर्घकालीन योजना होती है, जो हमें अपने बड़े लक्ष्यों की पूर्ति में सहायक होती है। कार्यनीतियों के तहत यह निश्चित किया जाता है कि लक्ष्य तक जाने वाले कदम कैसे उठाए जाएँगे। अनेक प्रतिभावान तथा सुयोग्य व्यक्ति केवल इसलिए ही सफल नहीं हो पा रहे क्योंकि वे रणनीति तथा कार्यनीति में अंतर ही नहीं कर पाते। कुछ लोग, सफल कार्यनीतियों पर ही केंद्रित हो कर रह जाते हैं जबकि उन्हें पहले एक सफल रणनीति विकसित करने पर केंद्रित होना चाहिए। अगर आपके पास तकनीकी कौशल है, आपको पूरी बारीकियों के साथ काम करना आता है और आप एक विशेषज्ञता युक्त पद पर हैं, तो आपसे ऐसी भूल हो सकती है। समस्या यह है कि जब हम उन बातों पर केंद्रित होते हैं, जो तत्काल हमारा ध्यानाकर्षण अपनी ओर चाहती हैं तो बड़ी तस्वीर हमारी आँखों के आगे से ओझल हो जाती है। ऐसे गुणों से युक्त कई व्यक्तियों को, दूसरों का निरीक्षण करने में कठिनाई होती है और वे ऐसे व्यक्तियों के साथ काम करते हुए, बेहतर तरीके से सफल हो पाते हैं, जो उन्हें सशक्त दिशा प्रदान कर सकता है।

कल्पना करें कि आप एक प्रारंभिक स्कूल के छात्र हैं, जो डॉक्टर बनने का सपना देखता है। आपका लक्ष्य यही होगा कि आप पढ़ाई के लिए मेडिकल कॉलेज में जाएँ। अगर आपके माता-पिता निजी विश्वविद्यालय का खर्च नहीं उठा सकते, तो हो सकता है कि आपके पास सरकारी विश्वविद्यालय का ही विकल्प बेहतर रूप में सामने

आए। जहाँ जीवन आपके चुनावों को और भी सीमित कर सकता है। जब आप सारे अहम कारकों पर विचार करते हुए, अपने लिए चुनाव कर लें, तो इसके बाद आप योजना बना सकते हैं कि आप किस मिडिल व हाई स्कूल में जाना चाहेंगे और वहाँ दाखिला पाने के लिए आपको क्या करना होगा। यह एक सरल उदाहरण है, जिससे पता चलता है कि एक विशाल रणनीति तथा कदम दर कदम चलने वाली कार्यनीतियों व युक्तियों में अंतर होता है।

आपको यह भी पहले ही सुनिश्चित कर लेना चाहिए कि क्या डॉक्टर का कैरियर आपके लिए उपयुक्त होगा? स्कूल में बहुत अच्छे अंक लाने का यही अर्थ नहीं हो सकता कि आपके भीतर एक डॉक्टर बनने की प्रतिभा भी है। आप मानें या न मानें, बहुत अच्छा शैक्षिक रिकॉर्ड रखने वाले मेडिकल छात्र भी अपनी पहली शव-परीक्षा के दौरान बेसुध होते पाए गए हैं। डॉक्टरों को सारा दिन मरीजों के बीच काम करना होता है, इसलिए उन्हें लोगों के साथ काम करना पसंद होना चाहिए। अगर आपको अपने आसपास लोगों की भीड़ पसंद नहीं है, तो हो सकता है कि आपको मेडिकल लाइन चुनने से पहले एक बार विचार करना पड़े। इससे पहले कि आप डॉक्टर बनने का निर्णय लें, आपको यह देखना होगा व समझना होगा कि इस कैरियर में क्या-क्या शामिल होता है। इसके बाद भी, अगर आप डॉक्टर बनने की इच्छा रखते हैं, तो आप अपने लिए राह तलाश सकते हैं।

कुछ हाई स्कूल ऐसे कोर्सों के चुनाव की सुविधा देते हैं, जो आपके लिए प्री-मैड प्रोग्राम में चुने जाने की संभावना को बढ़ा सकते हैं। जब आप यह पता लगा लें कि आपके लिए कौन सा हाई स्कूल उपयुक्त होगा, आपको यह भी पता लगा लेना होगा कि कोई खास मिडिल स्कूल, आपके लिए उन हाईस्कूलों के दाखिले की संभावना को बढ़ा सकता है। आपको यह भी पता लगाना होगा कि आपको अपने लिए कौन से प्रमुख शैक्षिक लक्ष्य रखने होंगे। उदाहरण के लिए, यदि आप मेडिकल कॉलेज में भर्ती होना चाहते हैं तो विज्ञान तथा गणित के विषय पर आपकी अच्छी पकड़ होनी चाहिए। इस तरह आप एक रणनीति के विकास का आरंभ कर सकते हैं और एक आजीवन चलने वाली योजना की बुनियाद तैयार कर सकते हैं।

इसके बाद अगला कदम होगा कि आप बारीकियों पर ध्यान दें: आपको यह देखना होगा कि अपनी दीर्घकालीन रणनीति पर काम करने के लिए आप किन कार्यनीतियों को अपनाने वाले हैं। आपको अपने अगले टेस्ट में कितने अंक चाहिए। और आपको अपनी तैयारी कैसे करनी चाहिए कि आप उतने अंक हासिल कर सकें। आप किन विषयों में कमजोर हैं। आपके मजबूत विषयों में ग्रेडों को और कितना ऊँचा करना होगा। आप अपने शिक्षक को बदलने के बारे में भी सोच सकते हैं। आप अपनी कार्यनीतियों में कई तरह के बदलाव ला सकते हैं ताकि आपकी रणनीति के सफल होने की संभावना में वृद्धि की जा सके। तो रणनीति को एक विशाल लक्ष्य की योजना कहा जा सकता है और कार्यनीतियाँ वे सूक्ष्म योजनाएँ हैं जो किसी भी रणनीति को सफल बनाने के लिए तय की जाती हैं।

अपने जीवन के लिए एक रणनीति तैयार करें

आपका लक्ष्य चाहे जो भी हो, आपकी रणनीति एक ऐसा अमूर्त विचार होना चाहिए, जिसके बारे में आप जानते हैं कि आप उसके साथ एक लंबे अरसे तक रहने वाले हैं - जो कि अनेक वर्षों से ले कर अनेक दशकों तक का समय हो सकता है। चूँकि रणनीति आपके प्रमुख लक्ष्य को परिभाषित करती है इसलिए आप इसमें प्रायः परिवर्तन नहीं करना चाहेंगे। किसी रणनीति की अवधि भविष्य में, हमारे जीवन के आठ वर्षों से ले कर पचास वर्षों तक हो सकती है - जैसा हमारा जीवन है। दरअसल, प्रत्येक व्यक्ति जीवन के लिए एक रणनीति बना कर लाभ पा सकता है। उदाहरण के लिए, आपको अपने बीस के दशक से ले कर साठ के दशक तक के, हर दशक के लिए एक सादी योजना बनानी होगी। जो युवती अपने जीवन के बीसवें दशक में किसी व्यवसाय से जुड़ी है, वह यह तय करेगी कि वह अपने कैरियर में क्या पाना चाहती है और तीस वर्ष की आयु तक आते-आते, वह किन शैक्षिक लक्ष्यों को प्राप्त करना चाहेगी। वह यह भी निर्णय ले सकती है कि वह इस दौरान विवाह करना चाहेगी या अविवाहित ही

रहना चाहेगी। उसके शेष जीवन की रणनीति इस बात पर निर्भर करेगी कि यदि वह विवाह करना चाहती है तो वह कितनी संतानों को जन्म देना चाहेगी। उसके पास जितनी संतानें होंगी, उसके आधार पर ही यह तय होगा कि उसे व उसके पति को बच्चों के लालन-पालन के लिए कितने वर्षों व कितने धन की आवश्यकता होगी। अगर बच्चों ने लिबरल आर्ट्स को प्रमुख विषय के रूप में चुना? अगर बच्चों ने विज्ञान के निजी विश्वविद्यालय को चुना? उनके लिए सपनों का कैरियर क्या होगा? क्या वे अपनी माँ के कदमों पर चलना चाहेंगे या अपने लिए बिल्कुल ही नया व्यवसाय चुनेंगे?

ऐसे प्रश्नों के उत्तर देने की कोशिश करना ऐसा लग सकता है मानो कोई सुदूर भविष्य में दिख रहे सपने की योजना तैयार कर रहा हो - परंतु यही सपना बदलते समय के साथ साकार रूप लेने वाला है। यदि हमने इस समय यह तय करने में समय लगाया कि हम आगे चल कर क्या पाना चाहते हैं या आने वाले दशकों में स्वयं को कहाँ देखना चाहते हैं, तो निश्चित रूप से हम स्वयं को धन्यवाद ही देंगे।

रणनीतिपूर्ण चिंतन जीवन का एक अनमोल भाग है, जो कि सफलता के पहले नियम पर आधारित होना चाहिए: आपकी आकांक्षा या मंशा नेक होनी चाहिए। रणनीतिपूर्ण चिंतन का सबसे महत्वपूर्ण कदम यही है कि आप अपने लिए कोई व्यवसाय चुनें और अपने उस बड़े सपने की तलाश करें, जिसे आप अपने जीवन में साकार करना चाहते हैं। फिर आपके पास एक आधार होगा, जहाँ से आप यह योजना बनाना आरंभ कर सकते हैं कि आप और आपका परिवार, जीवन के प्रत्येक दशक में कहाँ दिखाई देना चाहता है।

जीवन निर्णयों की एक श्रृंखला है।

जब आप अपने लिए रणनीति विकसित कर लें, उसके बाद आप कार्यनीतियों पर काम करना आरंभ कर सकते हैं। आपकी रणनीति का व्यावहारिक भाग, अनेक रूप ले सकता है तो मैं आपको एक ऐसी पहल अपनाने का परामर्श दूँगा, जो आपके लिए अनुकूल हो और आप उसका आनंद भी उठा सकें। जब तक आपकी कार्यनीतियाँ आपकी रणनीति में सहायक हैं, तब तक आप बड़ी आसानी से उनमें बदलाव कर सकते हैं। आपको अपनी कार्यनीतियों को अपने उन सेवकों के रूप में लेना चाहिए जो बड़ी निष्ठा से आपके बड़े लक्ष्यों को साकार करने के लिए सेवाएँ दे रहे हैं। रणनीतियों व कार्यनीतियों की यही समझ आपको यह निर्णय लेने में सहायक होगी कि आपके सपने क्या हैं और आप उन तक पहुँचने के लिए अपनी योजना बनाना आरंभ कर सकेंगे। अपनी आकांक्षाओं तक जाने के लिए आपका संकल्प अडिग होगा। आप छोटी-छोटी समस्याओं से हताश नहीं होंगे। आपके सपनों की छाप आपके मन में अंकित रहेगी और आप निरंतर इसे पाने के लिए प्रयत्नशील रहेंगे, इस तरह आप एक-एक कर सफलता के सोपान चढ़ते चले जाएँगे।

कंप्यूटरों की तरह जीवन भी बाइनरी पद्धति पर काम करता है। जिस तरह कंप्यूटर जानकारी को प्रकट करने के लिए शून्य और एक की पंक्तियों का प्रयोग करता है, उसी प्रकार हमारा जीवन भी उन सभी 'हाँ या न' की श्रृंखला के मेल से बना होता है, जो हमने अपने जीवन के सफ़र के दौरान कहे हैं। हर छोटा निर्णय, उन सभी दूसरे छोटे निर्णयों से संबंध रखता है, जिनसे हम अपनी सफलताओं व भूलों की अनूठी श्रृंखला रचते हैं। हम प्रतिदिन अपने जीवन में किसी बात के लिए हामी भरते हुए, इंकार करते हुए या उसे सकारात्मक व नकारात्मक पक्ष में देखते हुए, अपने जीवन को आगे ले जाते हैं। जब ये निर्णय एकत्र होने लगते हैं तो एक के बाद एक, आकार ग्रहण करते चले जाते हैं। हमारा जीवन हमारे आगे किस रूप में आएगा, यह हमारी इस योग्यता पर निर्भर करता है कि हमने अपने सामने आने वाली हर समस्या के लिए कितना उचित निर्णय लिया। कई बार हमारे निर्णय उचित होते हैं तो कई बार हम अनुचित निर्णय ले बैठते हैं और कई बार हम एक के बाद एक उचित निर्णय लेते चले जाते हैं। कुल मिला कर हमारा जीवन, इन उचित व अनुचित निर्णयों का मिश्रण ही तो है।

3. आध्यात्मिक मार्गदर्शन पाएँ

एक शुद्ध व मुक्त हृदय के स्वामी बनें

सफलता का तीसरा नियम यह है कि आपको अपनी मार्गदर्शक व अभिभावक आत्मा से सहायता की अपेक्षा करनी होगी। केवल सांसारिक शक्ति के बल पर ही आप सफल नहीं हो सकते। यह एक प्रमाणित तथ्य है कि एक अदृश्य जगत सदा इस संसार को प्रेरित कर रहा है और यदि हम इससे लाभ नहीं उठाते तो यह हमारे लिए लज्जा की बात होगी। हम सबके पास एक अभिभावक आत्मा होती है, जो हमारी देख-रेख करती है। और यह सब यहीं समाप्त नहीं होगा; जब हम किसी क्षेत्र या व्यवसाय विशेष में कदम रखते हैं, तो एक उच्चस्तरीय आत्मा हमें मार्गदर्शन देने आएगी जिन्हें हम मार्गदर्शक आत्माओं के नाम से जानते हैं। स्वर्ग में स्थित असंख्य मार्गदर्शक आत्माएँ, धरती पर हम सबको अपनी सहायता देने के लिए पूरी निष्ठा के साथ कार्यरत हैं। जब किसी प्रतिभावान व्यक्ति को कोई पद या कार्य सौंपा जाता है, तो उसे उचित प्रकार की आत्माओं का मार्गदर्शन भी मिलता है। मार्गदर्शक आत्माएँ प्रचंड रूप से सक्षम आत्माएँ हैं, जिनके पास हमें उल्लेखनीय उपलब्धियों के लिए प्रेरित करने की योग्यता होती है। कुछ समय के बाद, आप स्वयं ही यह बता सकेंगे कि आपको उस आत्मा का मार्गदर्शन कब प्राप्त हुआ। मैं आशा करता हूँ कि शीघ्र ही आपकी मार्गदर्शक आत्मा आपको प्रेरित करना आरंभ कर देगी।

यदि आप किसी मार्गदर्शक आत्मा का सहयोग पाना चाहते हैं तो आपके मुक्त व शुद्ध हृदय में ही इसका रहस्य छिपा है। निःस्वार्थ भाव, विनय तथा ईश्वर व स्वर्गिक देवदूतों की शक्ति को साकार रूप में प्रकट करने की शक्ति ही, आपके मन में शक्ति का एक ऐसा प्रवाह उत्पन्न करेगी, जो दूसरे जगत से प्रेरित होगा। यह शक्ति निरंतर अपने बल में कई गुणा होती चली जाएगी। हालाँकि, एक अहंकारी रवैया आपके मन के द्वार बंद कर देगा और आपकी मार्गदर्शक व अभिभावक आत्मा के लिए, आपको परामर्श देना कठिन होता जाएगा। आपने अपने जीवन में निश्चित रूप से ऐसे अहंकारी व्यक्तियों से भेंट की होगी, जिनके साथ निभाना बहुत कठिन था। स्वर्गीय आत्माएँ भी ऐसा ही अनुभव करती हैं और वे हमारी तुलना में, प्रत्येक के मन से उठ रही आध्यात्मिक तरंगों के प्रति कहीं अधिक संवेदनशील होती हैं। उनके पास इसके सिवा कोई चुनाव नहीं होता कि वे स्वयं को ऐसे व्यक्ति से दूर कर लें, जिससे उन्हें सुखद व सहज स्पंदन न मिल रहे हों। यदि हम स्वयं बहुत अहंकारी हो जाएँ तो कई बार जीवन में ऐसे अवसर भी आते हैं जब हमारी मार्गदर्शक व अभिभावक आत्माएँ कुछ समय के लिए हमारा त्याग कर सकती हैं। जब ऐसा होता है, तो यह संकट पैदा हो सकता है कि हमारा मन उन बुरी आत्माओं को अपनी ओर आकर्षित कर ले, जो ऐसे ही स्पंदन रखती हों।

बुरी आत्माओं के वश में रहने वाले व्यक्ति, ऐसे ही व्यक्ति होते हैं, जिन्हें प्रायः बुरा ही माना जाता है। जो लोग अनुचित तरीकों से जीते हैं, वे अपने आक्रामक भाव से जीवन में सफलता प्राप्त करते हुए, किसी निश्चित लक्ष्य को पा सकते हैं। मैं यहाँ सबको चेतावनी देना चाहूँगा कि इस प्रकार की सफलता से हमें जो पहचान मिलती है, हो सकता है कि जीवन के बाद उसे कोई सम्मान न मिले। बुरी आत्माओं को प्रायः जिस प्रकार की जीवन शैली आकर्षित करती है, उसे अधिकतर पसंद नहीं किया जाता; ऐसे व्यक्ति को बदनामी, अकेलेपन, असंतोष व उदासी से भरी वृद्धावस्था का सामना करना होता पड़ता है। अगर हम सफल ठग बनने की कोशिश करते हैं तो निश्चित रूप से हमारे मन उन आत्माओं को अपनी ओर आकर्षित करेंगे, जो अपनी जीवित अवस्था में कभी चोर थे। वहीं दूसरी ओर, यदि हम उच्च महत्वाकांक्षा रखते हैं, निःस्वार्थ भाव तथा विनय के साथ कड़ा परिश्रम करते हैं तो हमारे मन स्वयं ही स्वर्गीय आत्माओं के निकट हो जाएगा। और जब अंततः हमारे भविष्य का द्वार खुल जाए तो हमें निश्चित रूप से इन सहायक स्वर्गीय आत्माओं के प्रति अपना आभार प्रकट करना चाहिए। हमारा आभार जितना गहन व दीर्घकालीन होगा, वे हमारी सहायता के लिए उतना ही अधिक प्रेरित होंगी।

सच्ची सफलता से आत्मिक विकास

यह मन अद्भुत तरीकों से कार्य करता है। जैसे ही हम किसी के विषय में विचार करते हैं, वह विचार उसी क्षण में उस व्यक्ति के पास पहुँच जाता है। भले ही वह हमसे कितनी भी दूरी पर क्यों न हो, हम जिस व्यक्ति के बारे में सोच रहे होते हैं, उस विचार को वहाँ तक जाने में कुछ क्षण भी नहीं लगते। यह मन काफ़ी हद तक एक सैल फ़ोन की तरह है। अगर हम अपनी अभिभावक आत्माओं को भुला देंगे, तो उन्हें भी हमारी पुकार सुनाई देनी बंद हो जाएगी। वे हमारी कॉल नहीं लेंगी। जैसे ही हम उनके बारे में दोबारा सोचना आरंभ करते हैं, वे फिर से हमारी कॉल्स लेने लगती हैं और हमारी हर सोच, उनके पास पहुँचने लगती है, वे उसे सुनने लगती हैं। यदि हम अपनी मार्गदर्शक व अभिभावक आत्माओं के अभाव में जीते हैं तो वास्तव में हमारे लिए इससे बड़ी लज्जा की बात कोई नहीं होगी।

स्वर्गीय आत्माएँ हमें परामर्श दे कर सम्मानित अनुभव करती हैं और धरती पर उन्हें अपने परामर्श देती हैं, जो सदाचार के साथ विशुद्ध भाव से जीते हैं। अच्छे लोगों की मदद करने से उन स्वर्गीय आत्माओं के सद्गुणों में भी वृद्धि होती है, क्योंकि वे धरती पर एक आदर्श संसार की रचना में सहयोग दे रही हैं। उनका कार्य बहुत ही उल्लेखनीय होता है जो उन्हें शक्ति प्रदान करने के साथ-साथ उनके अनुभवों में वृद्धि का अवसर भी प्रदान करता है। कल्पना करें कि आप एक स्वर्गीय आत्मा होते। यदि आपके द्वारा लंबे समय तक प्रेरणा व प्रोत्साहन देने के बाद, आपकी एक सांसारिक मित्र को कठिन परिश्रम के साथ अपने जीवन में सफलता मिलती और वह समाज को अपना योगदान देती, तो मैं निश्चित रूप से कह सकता हूँ कि आपको भी अपने द्वारा किए गए प्रयत्नों के लिए गर्व का अनुभव होता। आपने उसे जो भी पाने में मदद की, वह स्वर्ग के कार्य में भी सहायक होता। इस दौरान, धरती पर आपकी मित्र भी इस अनुभव से समृद्ध होती। इस उपलब्धि से उसके आत्मविश्वास में बढ़ोत्तरी होती और वह उसका एक शाश्वत अंग बनते हुए, मरने के बाद भी उसके साथ ही रहता। इस तरह उसे अपने अगले जन्म में भी बल प्राप्त होगा। अनेक असफलताओं से भरा जीवन, अनेक व्यक्तियों से सहायता की अपेक्षा रखता है, परंतु एक सफल जीवन हमारी नेतृत्व की क्षमताओं को विकसित होने में मदद करता है और हमें इतना सशक्त बनाता है कि हम दूसरों की मदद कर सकें। सफलता में अद्भुत शक्ति समाहित होती है।

4. सफल नेतृत्व की कुँजी

सफलता पाने के लिए अनेक व्यक्तियों का सहयोग अपेक्षित

सफलता का चौथा नियम एक सैन्य उपमा से संबंध रखता है: सफलता के लिए दलों के कौशलपूर्ण संचालन की आवश्यकता होती है। भले ही आपकी महत्वाकांक्षाएँ कितनी भी सशक्त क्यों न हों, केवल अपने बल पर सफलता अर्जित करना लगभग असंभव होता है। कुछ लोग यह मानते हैं कि वे स्वयं ही अपनी सफलता के एकमात्र स्रोत हैं, और कुछ लोगों के पास ऐसे कार्य होते हैं, जिन्हें वे अकेले ही करते हैं। पर सच तो यही है कि हममें से कोई भी, भले ही जीवन में कुछ भी क्यों न करे, हमारी सफलता के लिए हमारे परिवार, मित्रों, पड़ोसियों व अन्य अनेक व्यक्तियों के सहयोग व समर्थन की आवश्यकता होगी। एक संगीतज्ञ यह मान सकता है कि उसकी सफलता उसकी अपनी प्रतिभा व प्रयासों का फल है परंतु सच्चाई तो यही है कि उस पियानोवादक को एक कुशल पेशेवर बनने में अनेक व्यक्तियों की सहायता व सहयोग लेना पड़ा होगा। किसी कर्मचारी के पास ऐसी नौकरी हो सकती है, जिसमें वह स्वयं ही सारा कार्य करती हो। परंतु एक कंपनी में, सारे काम एक-दूसरे पर निर्भर होते हैं, अगर एक कर्मचारी से कोई भूल होती है तो दूसरा उसे ठीक करता है। इसी तरह, कंपनी किसी एक कर्मचारी के अच्छे

प्रदर्शन का लाभ पाती है।

भले ही हमारा काम कोई भी हो, या हम कुछ भी क्यों न पाना चाहते हों, हमें इस संसार तथा दूसरे संसार से, अनेक व्यक्तियों के सहयोग व समर्थन की आवश्यकता होती है। यदि हम अपने बड़े सपनों को साकार करना चाहते हैं तो यह कार्य हमारे वरिष्ठों, सहकर्मियों, अधीनस्थों, जीवनसाथी, संतान व अन्य व्यक्तियों की सहायता के बिना संभव ही नहीं है। ये न केवल हमारे बल में वृद्धि करते हैं बल्कि हमारे बल को दोगुना, तिगुना, चारगुना और यहाँ तक कि दस गुना कर देते हैं। जिस तरह शतरंज के खेल की तरह, किसी दस हज़ार कर्मचारियों वाली कंपनी के सीईओ के पास दस हज़ार दल हैं, जिन्हें वे लक्ष्यों की प्राप्ति के लिए प्रयोग में ला सकता है और इतनी उपलब्धियाँ हासिल कर सकता है, जो वह अकेले प्राप्त नहीं कर सकता था।

प्रतिभावान व्यक्तियों की खोज में तत्पर रहें

एक देश युद्ध में विजयी होगा या उसे पराजित हो कर, सदियों तक कष्ट सहने होंगे, यह इस बात पर निर्भर करता है कि नौसेना की लड़ाई में, जहाजों के बेड़े का नेतृत्व करने के लिए किसे चुना गया है। दूसरे विश्व युद्ध के दौरान जापान में जापानी तंत्र में जनरल, लेफ्ट. जनरल व प्रमुख सेनापतियों के चुनाव के लिए नौकरशाही की मदद ली गई, जो उचित स्थानों पर उचित नियुक्तियों में अक्षम रही। हालांकि, रूसो-जापानी युद्ध में, जापानी सेना के पास एक अलग तरीका था। हालाँकि तोगो हेईहाचीरो किसी खास वर्ग से नहीं थे, जापानी सेना ने उन्हें संयुक्त जापानी बेड़े का कमांडर नियुक्त किया और वे पदोन्नत करते-करते एडमिरल के पद तक आए। उन्हें बहुत अधिक बहुमूल्य संसाधन नहीं माना जाता था। जब तक उन्हें कर्नल नियुक्त किया गया, तो सबका यही मानना था कि वे सेवानिवृत्ति की ओर जा रहे थे। परंतु इसकी बजाए, उन्होंने एक एडमिरल के रूप में अपनी पहचान बनाई; किस्मत ने हमेशा की तरह उनका साथ दिया; वे एक उल्लेखनीय चरित्र के स्वामी थे और वे सदा आदेशों के अनुसार चलते थे। नतीजन जब पूरे देश का भाग्य उनके एक निर्णय पर टिका था, तो तोगो के माध्यम से ही देश ने विजयश्री का मुख देखा। अगर उनके स्थान पर किसी अन्य व्यक्ति को नियुक्त किया जाता तो जापान आसानी से हार सकता था। जापान इसलिए सफल रहा क्योंकि उसे तोगो हेईहाचीरो का सहयोग प्राप्त हुआ। हम सबके लिए भी यही नियम लागू होता है: उचित लोगों के सहयोग पर ही हमारी सफलता निर्भर करती है।

आप लोगों के प्रमाणपत्रों से उनके बारे में कितना जान सकते हैं, उसकी भी एक सीमा है। प्रमाणपत्रों से आपको उसकी पृष्ठभूमि व इतिहास का पता तो चल जाएगा, परंतु वे आपको उस व्यक्ति विशेष के अनूठे आभामंडल की जानकारी नहीं देंगे। अभिभावक व मार्गदर्शक आत्माएँ अनेक व्यक्तियों को अपनी सहायता प्रदान करती हैं, और यही कारण है कि उनकी उपस्थिति विशेष हो उठती है। स्वर्गीय आत्माओं की मदद से हम वह सब भी पा सकते हैं, जो हमारी अपनी क्षमताओं से भी कहीं परे है।

हमें एक उल्लेखनीय चरित्र, योग्यता, कौशल, प्रतिभा व सौभाग्य को पहचानने की नज़र रखनी होगी। जब कोई व्यक्ति उचित पद पर नियुक्ति पाने के बाद, स्वर्गीय आत्माओं का मार्गदर्शन पाता है, तो अनेक व्यक्ति स्वयं ही सहायता की पेशकश के साथ आगे आ जाते हैं। जब किसी बुरी आत्माओं के वश में रहने वाले व्यक्ति को किसी नेतृत्व के पद पर बिठाया जाता है, तो इसके ठीक विपरीत होता है। वह ऐसे बहुत से व्यक्तियों के संपर्क में आ जाता है, जो बुरी आत्माओं के वश में होते हैं। तो सफल होने के लिए, आपके पास यह योग्यता होनी चाहिए कि आप प्रतिभाशाली लोगों को पहचान सकें और अपने जैसी सोच व आकांक्षा रखने वाले व्यक्तियों को अपनी ओर आकर्षित कर सकें।

जिन कार्यों को केवल आप कर सकते हैं, उन्हें करने के लिए दूसरे कार्यों को बाँटना होगा

हममें से अधिकतर किसी कंपनी या संगठन के लिए कार्य करते हैं। किसी भी संगठन में, नेतृत्व के पद पर सफलता पाने की कुँजी यही होगी कि आपके भीतर लोगों में कार्यों व दायित्वों के विभाजन करने की योग्यता हो। भले ही आप अपने कार्य में कितने भी निपुण क्यों न हों, आप सारे काम स्वयं नहीं कर सकते। कल्पना करें, कि अगर आपको दस व्यक्तियों की सहायता मिल जाए तो आपके काम में कितनी वृद्धि हो सकती है। और कल्पना करें कि अगर आपको सौ व्यक्तियों की कंपनी दे दी जाती, तो आप कितना कुछ पा सकते थे।

जब आप लोगों की योग्यताओं व चरित्रों को परखना सीख लेंगे तो आपको यह समझने में सरलता होगी कि किस कर्मचारी को कौन सा कार्य दिया जा सकता है और किस कर्मचारी को कोई काम सौंपना चुनौतीपूर्ण होगा। भले ही काम को वितरित करने से उसके प्रदर्शन के स्तर में बीस से तीस प्रतिशत की गिरावट आती है परंतु उस काम से बचे समय में आप जो काम करेंगे, उससे वह पूर्ति हो जाएगी। इस तरह काम का बँटवारा करने से आप अपने लिए बहुमूल्य समय को बचा सकेंगे और उस समय के दौरान आप उन कार्यों को अपना समय दे सकते हैं, जो आपकी परियोजना को और भी बेहतर बना सकते हैं। अंत में, कुल मिला कर आप अपने कार्य को वितरित करने के बाद उतना पा लेंगे, जितना आप अकेले नहीं पा सकते थे।

धार्मिक संगठनों में भी कार्य को वितरित करने का नियम कारगर रहा है। कैलीफोर्निया के एक ईसाई पादरी रॉबर्ट शुलर ने काँच से बने क्रिस्टल कैथेड्रल का निर्माण किया। उन्होंने कहा कि अगर आप अपने उद्यम को बढ़ाना चाहते हैं, तो आपको अपने उस कार्य को निपुण लोगों के बीच बाँट देना चाहिए, जिसे करने की योग्यता आपके पास नहीं है। जब तक आपके पास धन है, आप कई तरह के व्यक्तियों को, कई तरह के कार्यों की पूर्ति के लिए अपने पास रख सकते हैं, इस तरह आप वह कार्य कर सकेंगे, जो केवल आप ही कर सकते हैं। रॉबर्ट पादरी का कार्य था कि वे रविवार को प्रवचन दें इसलिए उन्होंने अपने समय को विषय के चुनाव, शनिवार को प्रवचन लेखन तथा रविवार की सर्विस में उसे लोगों को सुनाने पर केंद्रित किया - यह एक ऐसा काम था, जिसके लिए वे किसी और को नियुक्त नहीं कर सकते थे।

क्रिस्टल कैथेड्रल एक विशाल परियोजना थी, जिसके निर्माण के लिए बीस मिलियन डॉलर की आवश्यकता थी। इतने बड़े स्तर पर कार्य करने के लिए बहुत सा चंदा एकत्र करने, उसका नमूना तैयार करने, निर्माण करवाने और उसके बाद उसके रख-रखाव व प्रबंधन जैसे कार्यों की आवश्यकता थी। रॉबर्ट के लिए यह संभव नहीं था कि वे स्वयं ही सारे कार्यों की देख-रेख कर पाते और साथ ही अपने आध्यात्मिक कार्य को भी जारी रखते। इसलिए उस बुद्धिमान पादरी ने अपने लिए ऐसे निपुण व कौशलपूर्ण व्यक्तियों का चुनाव किया, जो उनकी परियोजना को साकार रूप दे सकते थे। इस तरह उन्हें अपने उस कार्य के लिए भरपूर समय मिला, जिसमें वे पूरी तरह से योग्य थे, जिसे उनके सिवा कोई दूसरा नहीं कर सकता था। वे जानते थे कि जब तक उनके पास लोगों से सेवाएँ लेने के लिए पर्याप्त धन होगा, वे ऐसा आसानी से कर सकेंगे। उनका उपाय कारगर रहा और क्रिस्टल कैथेड्रल एक भारी सफलता बना। अधिकतर चर्च उस तरह लाभ नहीं कमा पाते थे जिस प्रकार क्रिस्टल कैथेड्रल कमाता था क्योंकि पादरी ही चंदा एकत्र करने, रख-रखाव करने और प्रवचन देने का कार्य करते आए हैं। किसी भी व्यासायिक संगठन की तरह, धार्मिक संगठन में भी काम को वितरित करना, उतना ही महत्व रखता है। यदि आप सुयोग्य व्यक्तियों की नियुक्ति करते हुए, उन्हें उचित निर्देशन देना जानते हैं, तो इससे होने वाले लाभ की कल्पना नहीं की जा सकती। जैसे जैसे आपके कर्मचारी सफलता प्राप्त करेंगे, आप भी उनके साथ-साथ सफल होंगे।

उच्चतम मूल्यों वाले कार्यों के लिए अपना समय दें

हम सभी अपने कैरियर के दौरान, कभी न कभी ऐसे बिंदु पर अवश्य आते हैं, जहाँ आ कर, हमारे लिए सभी कार्यों को एक साथ संभाल पाना बहुत कठिन हो जाता है। कई बार यह एक संकेत भी होता है कि हम अपनी योग्यताओं की सीमा पार कर रहे हैं। कई बार ऐसा लगता है कि हमारे भीतर कार्य करने की क्षमता तो है परंतु हम जैसे कहीं खो से गए हैं। इसका समाधान यही है कि हमें उन कार्यों को दूसरों से करवाना होगा, जिनके लिए हमें उतना वेतन नहीं देना, जितना हमें स्वयं मिलता है, और इसके बाद हम कठिन कार्यों व चुनौतियों को पूरा करते हुए, अपने समय का सदुपयोग कर सकते हैं। समय बीतने के साथ-साथ हमारी जिम्मेदारियों में वृद्धि होती जाएगी। जब हमारे पास करने के लिए बहुत सा काम हो और हमें लगे कि हम अकेले सब कुछ नहीं संभाल सकते, तो यह संकेत है कि अपने काम को एक नए नज़रिए से देखने का समय आ गया है। अपने काम की समीक्षा करते हुए, हम ऐसे बहत कार्य छाँट सकते हैं, जिन्हें बहुत सरलता से दूसरों से करवाया जा सकता है। हमें केवल ऐसे व्यक्तियों की तलाश करनी है, जो उन कामों को पूरी योग्यता से संपन्न कर सकें। भले ही हमें आरंभ में उनकी योग्यता के विषय में पक्के तौर पर कुछ न पता हो, तो भी हम उन्हें एक मौका दे सकते हैं। और यदि हमें लगे कि यह कार्य उनके अनुकूल नहीं था, तो हम उसी कार्य को किसी दूसरे व्यक्ति को सौंपने की योजना पर अमल कर सकते हैं।

जब हम लोगों के बीच कार्यों का वितरण करते हैं, तो इससे हमारे पास बहुत सा कीमती समय बच जाता है। अपने लिए कुछ खाली समय पाने का उद्देश्य यह नहीं कि आप उसे यूँ ही नष्ट कर दें। आपको उस दौरान अपने लिए नए अवसरों की तलाश करनी है, कठिन कार्यों को अंतिम रूप देना है और ऐसी नई परियोजनाओं को जन्म देना है, जो भविष्य में सफल होने की संभावना रखती हों। आपको निरंतर उन सार्थक परियोजनाओं की तलाश में रहना चाहिए, जो आने वाले समय के लिए उच्चतम मूल्यों की संभावना दे सकें। इस तरह न केवल आपकी प्रगति होगी बल्कि आपके अधीनस्थों को भी जीवन में आगे बढ़ने का अवसर मिलेगा।

अगर हम अपने काम बहुत अच्छे तरीके से कर रहे हैं परंतु हमें सफल होने में परेशानी हो रही है, तो इसका एक कारण यह भी हो सकता है कि हम अपने कार्य को दूसरों के साथ बाँट न रहे हों। कई बार हम अपने कार्य के साथ इतना लगाव पैदा कर लेते हैं कि हम केवल अपने वेतन के लिए ही कार्य करते रह जाते हैं। हमारी सीमा ही हमारी कंपनी या संगठन की सीमा बन कर रह जाती है। इस तरह उन कर्मचारियों के लिए बहुत गुंजाइश नहीं बचती, जो और अधिक जिम्मेवारी ले सकते थे। सक्षम व्यक्तियों को इस प्रवृत्ति पर ध्यान देना चाहिए क्योंकि जब वे सफलता की सीढ़ियों पर चढ़ रहे होंगे, तो उन्हें कहीं न कहीं, ऐसी स्थिति का सामना करना ही होगा।

5. अवसरों को लपकने में देर न करें

इसी समय अवसर का लाभ उठाएँ

सफलता का पाँचवाँ नियम कहता है कि अवसरों को लपकने में देर नहीं करनी चाहिए। यह कोई नहीं कह सकता कि आपके सामने कोई अवसर कब आएगा, परंतु सफल व्यक्ति जीवन के सभी क्षेत्रों में, अवसर के सामने आते ही, उसे पाने में देर नहीं करता। कई बार अवसर बहुत देर तक नहीं टिकते। परंतु अंततः जब वे सामने आते हैं तो वे अपने साथ अनेक अवसर लाते हैं। जब भी आपके सामने सफल होने का अवसर पैदा हो, तो उस समय आपको निर्णय लेने में देर नहीं करनी चाहिए।

सफलता के लिए सामने आए अवसरों को हाथ से न जाने दें। सफलता की देवी को उसके बालों की अगली लटों से

ही पकड़ना होगा क्योंकि उसके बाल इतने लंबे नहीं होते कि आप उसे पीछे से काबू कर सकें। हो सकता है कि आपको सुनने में विचित्र लगे कि एक देवी के सिर के पिछले हिस्से में बाल ही नहीं हैं परंतु सदियों पुरानी यह कहावत पूरी तरह से सच है। अगर सफलता की देवी के जाने के बाद, हमने उसे पहचाना तो तब तक बहुत देर हो जाएगी। प्रायः लोग इस बात का पछतावा करते दिखाई देते हैं कि जब उनके पास अवसर था, तो उन्होंने उसका लाभ क्यों नहीं उठाया।

अधिकतर सचेत व अनुभवी व्यक्ति अवसर के आने की संभावना को जान लेते हैं। औसत व्यक्ति अवसर के सामने आने के बाद उसे पहचानता है। और तीसरा समूह, अवसर के हाथ से जाने के बाद कई साल बाद उसे पहचान पाता है। सभी लोग, इन तीन तरह के लोगों में शामिल होते हैं। जो लोग अवसरों को पहचानते हैं, उन्हें उनका पूरा लाभ उठाना भी आ जाता है। परंतु तीसरे समूह के लोगों को अवसर के बारे में कभी पता नहीं चलता और वे पछतावे के सिवा कुछ नहीं कर पाते। यह समूह अक्सर गुनगुने पानी से ही स्नान करता रह जाता है, जिससे उसके पूरे शरीर को गरमाहट नहीं मिल पाती। वे उस गुनगुने पानी से बाहर नहीं आना चाहते, उन्हें लगता है कि बाहर तो इससे भी ज्यादा सर्दी होगी हालांकि उन्हें यह भी पता होता है कि पानी में ज्यादा देर रहने से भी सर्दी लग सकती है पर वे बाहर आने का साहस नहीं जुटा पाते।

पुराने से पाएँ मुक्ति और नए को अपनाएँ

हममें से अधिकतर व्यक्तियों को पिछली सफलताओं से उबर कर, नए निर्णय लेने में कठिनाई होती है। हमें अपनी पुरानी उपलब्धियों से छुटकारा पाना होगा, अगर हम अपने हाथ में पिछली उपलब्धियों को ही थामे रहेंगे तो आगे आने वाले अवसरों को कैसे संभाल सकेंगे। कई बार सफल होने के लिए हमें सोचना बंद करना पड़ता है कि हम क्या पाना चाहते हैं और यह सोचना होता है कि हम क्या छोड़ना चाहते हैं।

हममें से अधिकतर के लिए यह निर्णय लेना कठिन हो सकता है क्योंकि एक चुनाव करने का मतलब होगा, अपने अवसरों का त्याग करना। अपने पेशे को चुनने का मतलब होगा कि आपको कुछ समय के लिए अन्य संभावनाओं का त्याग करना होगा। विवाह करने का निर्णय लेने का मतलब होगा कि आप अपने पूरे जीवन के लिए एक साथी का चुनाव कर रहे हैं। आपने, दुनिया की आधी आबादी में किसी भी अन्य के साथ असीम संभावनाओं के त्याग का फैसला किया है और एक व्यक्ति के साथ वचन में बँधने जा रहे हैं। परंतु अगर आपने उस स्त्री या पुरुष से भेंट करना नहीं छोड़ा, जिसे आप अभी मिल रहे हैं तो आप एक सफल वैवाहिक जीवन नहीं पा सकते। आपके हाथों से यह अवसर निकल जाएगा। हम सफलता के अवसरों से प्रायः इसलिए वंचित होते रहते हैं क्योंकि हम अपने हाथों में थामी उपलब्धि को इतना कस कर थामे रहते हैं कि उसे छोड़ने के बारे में विचार तक नहीं कर पाते।

बच्चों व माता-पिता के बीच जो गहरा संबंध विकसित हो जाता है, आजकल उसके कारण ही कई लोग वित्तीय रूप से आजाद हो कर, अपने नए परिवार का आरंभ नहीं कर पाते। हो सकता है कि हम अपने-आप को अकृतज्ञ संतान के रूप में देखें, जिसके मूल्य अपने ही माता-पिता के मूल्यों से मेल नहीं खाते, किंतु हमें अपने जीवन के पुराने हिस्सों का त्याग करना होगा ताकि नए संबंधों के साथ नए जीवन का आरंभ कर सकें। जब हम बूढ़े हो जाएँगे, तो हो सकता है कि हमें ऐसे कदम न उठा पाने का अफ़सोस हो और हम अहम संभावनाओं का अन्वेषण ही न कर सकें।

नए को पाने के लिए पुराने का त्याग, अन्वेषण का आधुनिक नियम तथा बुद्ध की ओर से दिया गया अस्थायित्व का नियम ही तो है। कई बार हमें नए अवसरों को पाने के केंद्र से हट कर, इस बात पर ध्यान लगाना होता है कि जो है, उसे कैसे अपने से अलग किया जाए। कुछ मामलों में, जब तक हम पुराने संबंधों से छुटकारा नहीं पा लेते,

तब तक नए संबंधों के द्वार नहीं खुल सकते। जब हम मिडिल से हाई स्कूल में कदम रखते हैं तो हमें मिडिल स्कूल के अध्यापकों से अपने संबंध समाप्त करने होते हैं। जब हमें नौकरी मिल जाती है तो हमें कॉलेज के प्रोफेसर्स व मित्रों से अपने संबंध समाप्त करने होते हैं। किसी नए को चुनने के बाद, उसे छोड़ देना होता है, जो बहुत समय से हमारे साथ था। किसी नए स्थान पर नए जीवन की शुरुआत केंचुली बदलने की प्रक्रिया की तरह होती है। एक नई दुनिया में जीवन की शुरुआत करने के लिए, हम अपनी केंचुली बदलते हैं और पुराने दोस्तों से विदा लेते हैं। जब हम अपनी किशोरावस्था से वयस्कावस्था में आते हैं तो माता-पिता के संरक्षण व सहयोग के बिना अपने-आप सब संभालते हैं। हम अपने जीवन का नया अध्याय आरंभ करते हैं, अपनी आजीविका स्वयं कमाते हैं, अपने लिए भोजन का प्रबंध स्वयं करते हैं, अपने लिए घर खरीदते हैं और किसी नए इंसान के साथ जीने लगते हैं। अगर हमारे भीतर अपने पुराने प्रियजन से संबंध को त्याग कर, नए व्यक्तियों के साथ संबंध आरंभ करने का साहस नहीं है तो अंत में जा कर, हमें एक दुखद भविष्य का सामना करना होगा। तो जब भी अवसर सामने आए तो उसी समय निर्णय लेने के लिए तैयार रहें। निर्णय न ले पाने के कारण, अपनी गति में कमी न आने दें क्योंकि इस तरह आपकी ओर से लिया गया निर्णय ग़लत हो सकता है। इसकी बजाए आपको स्वयं को, नए हालातों के अनुसार बदलना होगा। अगर आपको लगता है कि आपके सामने कैरियर का नया अवसर आ रहा है, तो आगे बढ़ कर उसका स्वागत करें। अगर आपको लगता है कि आप अपनी सफलता के लिए किसी मूल्यवान व्यक्ति से भेंट कर रहे हैं, तो उनसे संपर्क बनाए रखने में पीछे न रहें और उनसे संपर्क समाप्त न होने दें। जो लोग बहुत धीमी गति से काम करते हैं, उन्हें सफलता पाने में समय लगता है और सभी सफल व्यक्ति, अपने हाथों में आए अवसर के उचित प्रयोग के साथ ही आगे बढ़ते आए हैं।

6. अपने मन को स्थिर रखना सीखें

बड़े लक्ष्यों को पाने के लिए एक तेज़ दिमाग से भी कुछ ज़्यादा चाहिए होगा

छठा नियम कहता है कि आपको धीरज रखते हुए, अपने मन को अडिग व स्थिर बनाए रखना होगा। जो लोग तेज़ी से काम करते हैं, वे झट से अवसरों को अपना बना लेते हैं और इसी तरह सफलता पाते हैं परंतु वे स्वयं को बड़ी सफलताओं तक नहीं ले जा पाते। इसकी एक वजह यह हो सकती है कि उनके पास इतनी विविध प्रतिभा, रुचियाँ व योग्यताएँ होती हैं कि उनमें से कोई भी पूरी तरह से विकसित नहीं हो पाती। हो सकता है कि एक कॉलेज के छात्र या कर्मचारी के तौर पर कोई बहुप्रतिभाशाली व्यक्ति बहुत सारी उपलब्धियाँ पाते हुए, चमक उठे, परंतु अपनी उच्च अपेक्षाओं के बावजूद ऐसे लोग बहुत दूर तक नहीं जा पाते।

आजकल, जापान में बहुत से वैश्विक व्यवसाय होने लगे हैं, और व्यापार कंपनियों, बैंकों व उच्च ब्रांडयुक्त कंपनियों सहित हर स्थान पर अंग्रेज़ी भाषा का प्रयोग होता है। हालाँकि यह ज़रूरी नहीं कि ऊँचे पदों पर बैठे हुए व्यक्ति अंग्रेज़ी बोलने में निपुण हों। जो लोग इस भाषा के अच्छे जानकार होते हैं, उन्हें विशेष पद दिए जाते हैं और अक्सर दूसरे लोगों के गाइड के तौर पर नियुक्त किया जाता है। उन्हें अक्सर बहुत ज़्यादा पदोन्नति नहीं मिलती। जो लोग अपने गुज़ारे के लायक अंग्रेज़ी बोल व लिख-पढ़ सकते हैं, वे अपने अनुभव व ज्ञान के बल पर, प्रबंधन में उच्च पदों तक जाते हैं और वे उस पद के लिए अपनी योग्यताओं का प्रदर्शन करने में सफल रहते हैं।

अपवादित तौर पर प्रतिभाशाली व्यक्तियों को अपने कामों का बँटवारा करना चाहिए ताकि वे प्रबंधन में उच्च स्तरीय पद पा सकें

आप दूसरे व्यवसायों में भी ऐसी ही झलक देख सकते हैं। स्टार रिपोर्टों को उच्च पद नहीं सौंपे जाते। जिन रिपोर्टों ने खतरनाक जंगों में अपनी जान दाँव पर लगाई, जैसे वियतनाम युद्ध से खबरें ला कर दीं, उन्हें बाद में उच्च स्तर के पद नहीं दिए गए। उन्हें सराहा गया कि वे बहुत अच्छी खबर खोज कर ला रहे थे और उनके अंदर अपनी जान को दाँव पर लगाने का साहस था, जिस तरह धावकों को उनकी तेज़ गति के लिए सराहा जाता है। भले ही महान रिपोर्टर अपने-आप में एक अपवाद हों, परंतु उनकी योग्यता के बल पर, एक पूरे संगठन की संस्कृति को विकसित नहीं किया जा सकता। कोई भी न्यूज़ एजेंसी अपने किसी ऐसे कर्मचारी को युद्ध के मोर्चे की कवरेज के लिए नहीं भेजेगी, जो उसके लिए बहुत अहमियत रखता हो। वे वियतनाम युद्ध जैसे स्थानों पर अपने खास कर्मचारियों को कभी नहीं भेजते क्योंकि वहाँ उनकी जान को खतरा हो सकता था। जो अमूल्य लोग, कंपनी को बनाए रखने की योग्यता रखते हों, उन्हें मुख्यालय में ही सुरक्षित रखा जाएगा और पदोन्नति दी जाएगी। हमें अपनी बीस और तीस की आयु के दशक में यह दिखाई दे सकता है कि जो लोग उल्लेखनीय रिपोर्टर हैं यानी जो हमेशा ब्रेकिंग न्यूज़ ला कर देते हैं, वे सबसे आगे जा रहे हैं। परंतु हमारी आयु के चौथे या पाँचवें दशक में आ कर ये भूमिकाएँ बदल जाती हैं, जब दूसरे या तीसरे स्थान पर आने वाले कर्मचारी, अक्सर उच्च पदों पर नियुक्त किए जाने लगते हैं।

यह भी एक विडंबना है कि अक्सर अपवादित रूप से उल्लेखनीय प्रतिभा अपनी योग्यताओं को गहराई से विकसित नहीं कर पाती। और यदि वे उन योग्यताओं के प्रयोग में बहुत ज़्यादा रम जाते हैं, तो वे अन्य योग्यताओं का विकास करना भूल सकते हैं। प्रबंधन पदों पर कार्य करने के लिए ऐसी योग्यता चाहिए कि आप लोगों के बीच एक संतुलन साध सकें और सभी को एक साथ लेते हुए, एक बड़े लक्ष्य की ओर बढ़ सकें। हो सकता है कि बहुत सारे कार्य स्वयं करने की योग्यता के कारण ही आप दूसरों पर भरोसा न करें और उन्हें काम न सौंप सकें। इस तरह आप अपनी उपलब्धियों को सीमित कर देते हैं। इस तरह वे रिपोर्टर अपनी तरह अन्य रिपोर्टों को प्रशिक्षण नहीं दे सकेंगे। जब उन्हें उनके अधीन काम करने वालों के साथ काम पर लगाया जाता है तो वे उन्हें काम में मदद करने के बजाए उनसे प्रतियोगिता करने लगते हैं। अगर ऐसा होता हो तो कंपनी यह निर्णय ले सकती है कि बेहतर होगा कि इस तरह की प्रवृत्ति वाले लोगों को उनकी प्रतियोगियों के बीच ही काम करने दिया जाए। इस तरह उच्च पदों पर हर तरह से संतुलित और सक्षम व्यक्ति ही बने रह पाते हैं।

एक स्थिर मन को बनाए रखने के लिए शक्ति चाहिए

यदि हम चाहते हैं कि हम एक हुनरमंद खिलाड़ी के रूप में सामने आएँ, तो हमारे पास प्रतिभा होनी चाहिए, हमारे भीतर तेज़ी से निर्णय लेने की क्षमता होनी चाहिए और इसके साथ ही हमें स्थिर मन को बनाए रखने के लिए शक्ति विकसित करनी होगी। बड़े खिलाड़ी, पेड़ के उन तनों की तरह होते हैं, जो बिना किसी डर के तन कर खड़े रहते हैं। वे जिस लक्ष्य को पाना चाहते हैं, उस जीत के लक्ष्य से अपनी नज़र को कभी हटाने नहीं देते। इस तरह यदि वे कार्यनीति के स्तर पर कहीं जीतते हैं या हारते हैं, तो इससे कुल मिला कर उनकी रणनीति विजयी ही रहती है।

अगर हम अपनी कार्यनीति से मिली जीत में ही उलझ कर रह गए तो शायद बहुत दूर तक नहीं जा सकेंगे। मिसाल के लिए, एक व्यवसायी जो शतरंज का क्लब चला रहा है, वह उस खिलाड़ी से उच्च पद पर है, जो उस खेल के लिए आवश्यक हुनर रखता हो। हो सकता है कि मालिक को बहुत अच्छी शतरंज खेलनी न आती हो, परंतु वह ऐसे तरीकों पर विचार कर रहा है, जिनके माध्यम से वह बड़े व्यावसायिक खिलाड़ियों को एकजुट कर, अपने लिए व्यवसाय कर सकता है।

अगर हम छोटे खेलों की जीत में ही मग्न हो गए जैसे स्टॉक के दामों में तेज़ी और मंदी के बीच मिली जीत का भावात्मक रोमांच, तो इस तरह हम विशाल स्तर पर जीतने का अवसर गँवा देंगे। हमारे जीवन की युवावस्था में

एक चंचल मन और काम को शीघ्रता से करने की योग्यता, हमारे गुण कहलाते हैं। और फिर जब हम अनुभव ग्रहण करते हैं तो हमें अपनी स्थिरता बनाए रखने की अहमियत का पता चलता है। जब हम बड़ी परियोजनाओं को हाथ में लेंगे, तो हमें तरह-तरह की कठिनाईयों का सामना करना होगा। निश्चित रूप से कुछ लोग हमसे सहमत नहीं होंगे और हो सकता है कि हम हमेशा उनकी ओर से सहयोग पाने में सफल न रहें। यदि ऐसा हो तो हमें भावात्मक रूप से अपने मन को विचलित होने से रोकना होगा। हमें एक भावुक यो-यो (डोरी से बँधा एक प्रकार का खिलौना) बनने से बचना होगा, जो लगातार यहाँ-वहाँ झूलता रहता है। हमें धीरज रखते हुए, प्रतीक्षा करने का संकल्प लेना चाहिए। यदि हमने यही रवैया अपनाया तो हम अंत तक बने रहेंगे। केवल धैर्य और धैर्य ही हमें विजयी बना सकता है। आने वाले दो, तीन या पाँच वर्षों के भीतर, हम ऐसी शक्ति विकसित कर लेंगे, जो हमें हमारे लक्ष्यों को पूरा करने में सहायक होगी।

स्थिर मन के विकास का प्रयत्न

धैर्य के माध्यम से सफलता पाने से ही शक्ति का संचय होगा। एक सफलता आपको अगली सफलता तक ले जाने के लिए शक्ति प्रदान करेगी। आपमें से जो व्यक्ति केवल चंचल मन रखते हों, हो सकता है कि वे छोटी-मोटी जीत से ही मग्न हो जाएँ परंतु इस तरह आप आने वाली अन्य सफलताओं के लिए स्वयं को दुर्बल बना रहे हैं। आपका मन जितना चंचल होगा, आपके लिए धैर्य रखना उतना ही कठिन होता जाएगा।

जैसे जैसे हम अनुभव ग्रहण करते हुए, वृद्ध होते जाते हैं, एक ऐसा समय भी आता है, जब हमें मिट्टी में अपनी जड़ों को मजबूती से स्थापित करना होता है, वृक्ष का एक मोटा तना विकसित करते हुए निरंतर अपने क़द को बढ़ाते जाना होता है। हो सकता है कि यह अवसरों को झट से लपकने की योग्यता के विपरीत दिखे। परंतु जो पेड़ बड़े से बड़े तूफ़ान के बीच भी अडोल खड़ा रहता है, उसे ही मजबूत माना जाता है। आपको भी अपनी सफलता के लक्ष्य तक जाने के लिए अडोल व मजबूत पेड़ बनना है। जो लोग अपनी छोटी-छोटी जीतों की खुशी के बीच एक भावुक यो-यो की तरह झूलने के बाद दुर्बल हो जाते हैं, वे अंततः तूफ़ान से बचने के लिए अडिग व स्थिर मन का ही सहारा लेने आते हैं। एक विशाल और मजबूत पेड़ ही ऐसे लोगों को सहारा देता है। हमें अपनी छोटी सफलताओं के जाल में ही उलझ कर नहीं रह जाना चाहिए। जब हम अनुभव पा लें तो यह हमारा कर्तव्य बनता है कि हम पूरे धैर्य के साथ आने वाले तूफ़ानों का सामना करें ताकि अंत में अपनी बड़ी जीत तक पहुँच सकें।

इस संसार में हमारे अनुभव ही हमें उस अडिग शक्ति तक ले जाने का कार्य करते हैं। यह जानना बहुमूल्य हो सकता है कि यदि हम स्थिर मन के साथ किसी एक कठिनाई पर अडिग रह सकते हैं, तो हम अपनी परेशानी का सामना करने के लिए भरपूर शक्ति पा लेंगे। जो लोग बहुत धीरे-धीरे सीखते हैं, बहुत चुस्त नहीं होते, जिनमें दूरदर्शिता का अभाव होता है और जो निर्णय लेने की योग्यता भी नहीं रखते, उनके लिए सफल होना कठिन होता है परंतु अगर आप एक हुनरमंद व्यक्ति हैं और आपको सफलता मिलने में देर लग रही है तो आपको धीरज रखने और स्थिर मन को बनाए रखने पर केंद्रित रहना होगा। आपको एक अडिग और विशाल वृक्ष बनना होगा, जो सफलता आने तक सीना ताने, हर तूफ़ान का सामना कर सके।

सही समय की करें प्रतीक्षा

जीवन हमेशा संतुलित और सहज भाव से नहीं चलता। यह जीवन अच्छे और बुरे वक्त का निरंतर चलने वाला एक चक्र है। मैं किसी भी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता, जिसने जीवन में कभी कठिनाईयों का सामना न किया हो। एक क्षण में हम सोच सकते हैं कि हम तो अपने जीवन के सबसे अच्छे दौर से गुज़र रहे हैं और अगले ही पल में हमें

कठिन समय का सामना करना पड़ सकता है। भारी सफलताओं के बाद अक्सर भारी असफलताओं का सामना भी करना होता है। अच्छे व बुरे का यह नियमित चक्र, जीवन का ऐसा हिस्सा है, जिसे हमें स्वीकार करना ही होता है।

यह जीवन बायोरिदम के मेल से बना है, जिसमें सफलता और असफलता की डोरियाँ गुँथी हैं। जब हम स्वयं को असफलताओं की गाड़ी में पाएँ, तो उस समय सफलता के पीछे भागने के संघर्ष को त्याग देना चाहिए। ऐसे समय में कुछ भी कारगर नहीं होता, उस समय आप लाख चाहने पर भी कुछ नहीं कर सकेंगे। बेहतर होगा कि बैठ कर, जीवन के इस चक्र के बीतने का इंतज़ार किया जाए। जीवन के इस बायोरिदम में जैसे आपको सफलता पाने के अवसर मिले थे, उसी तरह आपको असफलता के इस दौर का भी सामना करना होगा। रहस्य यही है कि समय के अपने पक्ष में आने की प्रतीक्षा करें। उसे अपने लिए अनुकूल होने दें। शांत भाव से विचार करें कि क्या यह आपका बाजी खेलने के लिए उपयुक्त समय है? अगर हवा का रुख आपके खिलाफ़ है, तो इस समय नाव चलाना खतरे से खाली नहीं होगा। इस समय अकारण युद्ध में अपने प्राण देने से बेहतर होगा कि आप अपनी सेना के साथ वापसी करें और अपने लिए सही समय आने की प्रतीक्षा करें। वापसी का निर्णय लेना आसान नहीं होता। हम जितने युवा होते हैं, उतना ही आगे जाना चाहते हैं, मौत की ओर बढ़ना चाहते हैं। हम जितना हारते जाते हैं, आगे जाने की ललक बढ़ती जाती है। अगर हम जानते हैं कि पानी की धारा हमारे विपरीत है तो हम लौटने का निर्णय ले सकते हैं। फिर हमें स्थिर मन के साथ अगले अवसर के लिए प्रतीक्षा करनी चाहिए। यह एक अनुभवी सेनापति का निर्णय होता है इसलिए हो सकता है कि एक युवक को ऐसा निर्णय लेने में कठिनाई हो परन्तु अगर आप जीवन में सही मायनों में सफल होना चाहते हैं, तो आपको धैर्य तथा विवेक को अपनाना ही होगा।

असफलता के चक्र के दौरान हम कुछ नहीं कर सकते परन्तु हम आने वाली सही अवसर की प्रतीक्षा तो कर ही सकते हैं। यह संघर्ष करने का समय नहीं है, इस समय धैर्य से भविष्य की राह देखनी होगी, व्यावहारिक रूप से स्वयं को भविष्य के लिए तैयार करते हुए, अपनी ताकत को संजोना होगा। जीवन में कुछ ऐसे वक्त भी आते हैं, जब हम अपने पत्ते नहीं चल सकते। मैं गारंटी दे सकता हूँ कि जब जीवन में समय अनुकूल नहीं होता, तो कोई भी कार्य सफल नहीं हो पाता। अगर हम पूरे धैर्य के साथ दो-तीन साल तक प्रतीक्षा करने में सफल रहते हैं तो इससे प्रमाणित हो जाता है कि हम बड़ी उपलब्धियाँ पाने के लिए तैयार हैं। अधिकतर लोग ऐसे में हड़बड़ाहट मचाने की कोशिश करते हैं। एक बार मुझे खुद को डूबने से बचाने के लिए एक बहुत ही सरल उपाय सिखाया गया था। अगर आप मारे डर के पानी के अंदर हाथ-पैर पटकेंगे तो आप ज़्यादा पानी निगल जाएँगे। आपको चाहिए कि अपने सिर को पानी के ऊपर रखते हुए, स्थिर रहें, अंततः आपका शरीर स्वयं ही सतह पर धीरे-धीरे तैरने लगेगा क्योंकि हमारे शरीर व्यावहारिक रूप से तैरने के लिए ही बना हैं। पानी की तुलना में हमारे शरीर का सापेक्ष घनत्व 0.9 होता है।

जब आप असफलता के दौर से गुज़र रहे हों तो यह आपके लिए एक बेहतर समाधान हो सकता है। याद रखें, कठिनाईयों के दौर में आपको आराम से, स्थिर भाव से बैठना है और स्वयं को पानी के साथ एक होने देना है। जब तक पानी आपको सतह पर न ले आए, तब तक इंतज़ार करें। एक अनुभवी व्यक्ति यही करना सीखता है। आप भी इस बात पर विश्वास करते हुए, इस जीवन दर्शन के साथ जीते हुए, एक स्थिर मानसिकता पैदा कर सकते हैं। हो सकता है कि आपको एक या तीन बरस तक, पानी के नीचे ही रहना पड़े या हो सकता है कि पाँच बरस भी लग जाएँ पर अपना धैर्य बनाए रखें। इस समय का अनुमान लगाएँ और फिर धीरज के साथ प्रतीक्षा करें।

आप इस प्रतीक्षा के दौरान क्या कर सकते हैं? आप हर दिन को भरपूर जीते हुए, कैलेंडर पर उस दिन के बीतने पर, एक काटे का निशान लगा सकते हैं। आप अपने मन को शांत रखते हुए, एक-एक दिन को सहज भाव से ले सकते हैं। आप आज जो भी कर सकते हों, उसी पर लक्ष्य साधें, अपनी ताकत को बढ़ाएँ और उचित व अनुकूल समय आने का इंतज़ार करें।

7. एक ऐसा जीवन साथी चुनें, जो आपके लिए उपयुक्त हो

रोमानी प्रेम और वैवाहिक प्रेम में अंतर

सातवाँ नियम मेरे युवा पाठकों के लिए है, और इसमें उनके लिए जीवनसाथी के चुनाव के बारे में बात की गई है। किसी व्यक्ति द्वारा उसके जीवनसाथी का चुनाव, उसके जीवन की सफलता में बहुत मायने रखता है। परंतु स्कूल के पाठ्यक्रम में कहीं नहीं सिखाया जाता कि अपने लिए एक जीवनसाथी का चुनाव कैसे किया जाए? कुछ माता-पिता के पास अपने बच्चे के लिए अच्छी सलाह हो सकती है पर अधिकतर तो इस बारे में कुछ कह तक नहीं पाते। अधिकतर सलाह कोई बहुत अच्छा समाधान नहीं होती और कई बार तो यह बहुत अनुचित भी हो सकती है। दोस्तों की सलाह मूर्ख बनाने और केवल आपको सताने के लिए हो सकती है। आपको उनकी सलाह को भी बहुत गंभीरता से नहीं लेना चाहिए। विवाह कोई ऐसा मसला नहीं, जिसमें आप बार-बार भूल व सुधार की विधि को अपनाते रहें। अगर हम दो बुरे विवाहों की संभावना को टाल सकते हैं तो हम कभी नहीं चाहेंगे कि एक सफल और सुखद वैवाहिक जीवन को पाने के लिए दो बार विवाह करें इसलिए विवाह के लिए उचित जीवन साथी का चुनाव कठिन है। हममें से अधिकतर के लिए, विवाह एक ऐसा निर्णय हो सकता है, जो वयस्कावस्था के आरंभिक चरण में लिए जा रहे अहम निर्णयों में से एक हो, जिनमें अपने लिए किसी कॉलेज या पेशे के चुनाव जैसा फैसला भी शामिल है।

युवा पीढ़ी को प्रेम का रोमानीकरण अच्छा लगता है और वे इसी आकर्षण के कारण, लोकप्रिय और अच्छे दिखने वाले पुरुषों या स्त्रियों की ओर खिंचते चले जाते हैं। वे इस विषय में कुछ कर ही नहीं पाते इसलिए यह जानना बहुत महत्व रखता है विवाह से पहले, संबंध में रोमांस का अनुभव और एक वैवाहिक दंपति के बीच प्रेम, दोनों बहुत अलग होते हैं। जब किसी जोड़े का विवाह हो, तो उसे रोमानी प्रेम का अंत करते हुए, उसे वैवाहिक प्रेम का रूप दे देना चाहिए। विवाह से पूर्व, हम अपने लिए ऐसा साथी चाहते हैं, जो हमारे जुनून का साथी बन सके परंतु विवाह के बाद हमारा जीवनसाथी वह व्यक्ति होता है, जिसके साथ हम अपने सामान्य जीवन के अनेक दशक बिताना चाहेंगे।

अक्सर जुनून के बल पर बने जीवनसाथी, एक-दूसरे के साथ लंबे समय तक संबंध बनाए रखने के लिए उपयुक्त नहीं होते। युवक और युवतियाँ अक्सर उन लोगों से आकर्षित होते हैं, जो उनसे बहुत अलग चरित्र और पृष्ठभूमि रखते हैं। वे अपने स्नेह के पात्र को आदर्श बनाते हुए, उनकी हर कमी की ओर से आँखें मूँद लेते हैं। वह पात्र आपसे लालन-पालन या व्यक्तित्व में जितना अलग होता है, और आपके मित्र, परिवार व मार्गदर्शक आपके संबंध का जितना विरोध करते हैं, आपका उस व्यक्ति के प्रति आकर्षण उतना ही बढ़ता जाता है। आपके हालात जितना बिगड़ते हैं, जुनून की आग में उतना ही घी डलता जाता है। तो आपका साथी आपसे जितना अलग होगा, आपका जुनून उतना ही बढ़ता जाएगा।

वैवाहिक प्रेम इससे बिल्कुल अलग होता है। विवाह आपके जीवन के लिए एक दीर्घकालीन रणनीति है, जो आपके आने वाले दस, बीस और अनेक वर्षों के लिए काम करने वाली है। मिसाल के लिए अपनी संतान को ही लें। आप दोनों मिल कर बीस साल तक उन्हें एक साथ पालेंगे-पोसेंगे। एक वैवाहिक संबंध भी उसी तरह बनता है, जिस तरह किसी भवन का निर्माण किया जाता है। जिसमें पहले नींव खोदी जाती है, आपको उस समय भवन का अंतिम रूप दिखाई नहीं दे सकता पर आपको आरंभ तो यहीं से करना होगा। आपको उसके खंभे, दीवारें और अंत में छत व बाहरी चारदीवारी बनानी है। आपके घर का हर हिस्सा, एक-एक बार में बन कर तैयार होगा और इसमें लंबा समय भी लग सकता है।

स्त्रियों को दीर्घकालीन संबंधों से प्रसन्नता मिलती है

आप रोमांस और विवाह के लिए कैसी पहल रखेंगे, यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप कोई स्त्री हैं या पुरुष। पुरुषों को अल्पकालीन रोमानी संबंध बनाए रखना आसान लगता है। इसके विपरीत, स्त्रियों को दीर्घकालीन संबंधों से संतुष्टि मिलती है। जिस तरह मकड़ी किसी शिकार को वश में करने के लिए पूरा जाल बुनती है। जो स्त्रियाँ अपनी इस जन्मजात प्रवृत्ति को भूल कर, अल्पकालीन संबंधों में प्रसन्नता व संतुष्टि खोजती हैं, उन्हें अक्सर दुखदायी संबंधों के बीच रहना पड़ता है क्योंकि वे अपने लिए ऐसा प्रेम चाह रही हैं, जिसकी वे वास्तव में कामना नहीं करतीं।

कोई मकड़ी अपने शिकार को पकड़ने के लिए एक दीर्घकालीन रणनीति अपनाती है। वह बहुत ही महीन जाल बुनती है और उसके बीच में बैठ कर, शिकार के आने की प्रतीक्षा करती है। जब वह किसी कीट को पकड़ लेगी तो उसे बहुत समय लगा कर खाएगी। एक स्त्री भी अपने लिए इसी तरह प्रसन्नता की कामना करती है: वह अनेक दशकों के लंबे समय के दौरान एक परिवार का निर्माण करेगी, अपने पति के काम में सहयोग देगी, बच्चों को पालेगी और उन्हें सफल इंसान बनता देखेगी। अधिकतर स्त्रियाँ अपने इसी अंग के साथ, एक लंबे समय तक चलने वाले वैवाहिक संबंध के साथ प्रसन्नता पा लेती हैं। अधिकतर स्त्रियों के लिए, केवल शारीरिक संतुष्टि के लिए रखे गए अल्पकालीन संबंधों में कोई प्रसन्नता नहीं होती।

वहीं दूसरी ओर, पुरुष अनेक अल्पकालीन संबंधों से गुजरते हुए, बहुत सी भूलें करता है। युवक, संबंधों के लिए उन परवानों की तरह होते हैं, जो हर चमकती चीज़ के पीछे चल देते हैं। वे अपनी भूलों से सबक लेने और विवेक बुद्धि के विकसित होने से बहुत पहले, युवावस्था में भूल-सुधार विधि के बहुत से चरणों से गुजरते हैं। अधिकतर पुरुष परवाने बन कर एक दीपक से दूसरे दीपक, एक भूल से दूसरी भूल की प्रक्रिया से गुजरते हैं और उस दौरान उनके पास कोई मार्गदर्शक नहीं होता। उनकी भावात्मक परिपक्वता में बुद्धिमता के लिए स्थान नहीं होता। बुद्धिमान व्यक्ति भी बहुत आसानी से संबंधों में बुनियादी भूलें कर सकता है, जबकि जो लोग थोड़े से भी सयाने हों, वे थोड़े-बहुत सफल हो सकते हैं।

क्या आप एक साथ जीवन बिताने की कल्पना कर सकते हैं?

एक आदर्श विवाह में, रोमानी प्रेम वैवाहिक प्रेम में रूपांतरित हो जाता है। आपको इसकी कल्पना करने के योग्य बनना होगा कि आप और आपका जीवनसाथी आने वाले सभी वर्षों के दौरान एक साथ रहने वाले हैं। क्या आप आने वाले दस, बीस या तीस सालों के दौरान स्वयं को एक-दूसरे के साथ देख सकते हैं? क्या आप चाहते हैं कि आपका साथी, आपके अंतिम समय में आपके पास हो? ये ऐसे अहम सवाल हैं, जिनके उत्तर आपके पास 'हाँ' में होने चाहिए। अगर आपके पास इनके उत्तर 'ना' में हैं तो हो सकता है कि आपका संबंध केवल एक हल्का रोमांस भर हो, जो एक दीर्घकालीन संभावना नहीं बन सकता। एक व्यक्ति जो, अपने जीवनसाथी की ऐसी कल्पना नहीं कर सकता, जिसमें वह उसे अपने अंतिम संस्कार में शामिल होता देखे तो निश्चित रूप से उसके पास संबंध को आगे ले जाने की योग्यता नहीं है। आपको पूरे भरोसे के साथ कल्पना करनी होगी कि आप दोनों एक लंबे समय तक साथ रह सकते हैं।

अगर आप अपने जुनून की दीवानगी के दौरान ही विवाह कर लें तो यह आप दोनों के लिए बेहतर होगा और आप एक साथ इस सफ़र पर जा सकेंगे। कुछ लोग अपने संबंधों के चरम बिंदु पर विवाह कर लेते हैं तो कुछ लोग वित्तीय रूप से स्थिर होने की प्रतीक्षा करते हैं परंतु जब तक वे वित्तीय तौर पर मजबूत होते हैं, उनके प्यार की

गरमाहट जाती रहती है। और हो सकता है कि उन्हें उस समय केवल हालात के कारण ही विवाह करने का निर्णय लेना पड़े। ये हालात उन्हें एक सुखद वैवाहिक जीवन नहीं दे सकते।

कई बार हम भी यह मानने की भूल कर लेते हैं कि हमारा जीवन साथी हर मायनों में संपूर्ण होगा परंतु ऐसा नहीं होता। हम या हमारा साथी, कभी संपूर्ण नहीं हो सकते। संपूर्णता विवाह का लक्ष्य नहीं है; इसका लक्ष्य है कि आप दोनों को आपसी सहयोग व समझ के आधार पर अपने जीवन व्यतीत करने हैं।

किसी ऐसे साथी का चुनाव करें, जो बुद्धिमता, शारीरिक गुणों व चरित्र में आपके समान हो

विवाह संबंध तब अधिक सफल होते हैं, जब दो लोग बुद्धिमता के स्तर में एक समान हों। अगर कोई जीनियस केवल सुंदरता देख कर, किसी सुंदर लड़की से विवाह कर लेता है, जो हो सकता है कि वह उसके साथ बौद्धिक बातचीत का आनंद न ले सके। केवल शारीरिक गुणों के आधार पर अपने लिए जीवनसाथी का चुनाव करना एक भूल है और युवा पीढ़ी अक्सर ऐसी भूल करती है, जिसका खमियाजा अप्रसन्न संबंध के रूप में भुगतना होता है। आप दोनों को एक लंबे अरसे तक साथ रहना है इसलिए आपका साथी ऐसा होना चाहिए, जिसके साथ आप अपने मन की बात कर सकें, भले ही वह स्त्री या पुरुष दिखने में बहुत सुंदर न हो। आपको अपने पर भरोसा होना चाहिए कि आप उसे दस साल बाद भी, उतना ही प्यार देते रहेंगे, जितना आज दे रहे हैं।

अधिकतर लोग इस बात का जिक्र नहीं करते पर शारीरिक गुणों में भी मिलन होना चाहिए जैसे, लंबाई, वजन और शरीर का प्रकार। शारीरिक गुणों में भारी अंतर होने से दैनिक जीवन में तनाव पैदा हो सकता है। अगर पति छह फीट लंबा है और पत्नी का कद बहुत कम है तो वह अक्सर उसका उपहास करेगा कि वह अपनी पत्नी को नहीं खोज पाता क्योंकि वह ठिगनी है। या जिस पुरुष का कद कम होगा, उसे हमेशा अपनी पत्नी से बात करने के लिए ऊपर देखना होगा, यह भी परेशानी का कारण बन सकता है। एक दुबला आदमी और जिम जाने वाली हट्टी-कट्टी स्त्री का मेल भी उचित नहीं कहा जा सकता। हो सकता है कि शुरूआती मुलाकातों के दौरान जोड़ों को इन शारीरिक विभिन्नताओं के बारे में कुछ पता न चले परंतु लंबे अरसे के दौरान ये समस्या पैदा कर सकते हैं। आपको ऐसे जीवनसाथी के चुनाव से बचना चाहिए, जिसके साथ आपका हर स्तर पर अंतर हो। आपको केवल उसके तेज़ दिमाग, सुंदर रंग-रूप आदि गुणों पर ही केंद्रित नहीं रहना। समानताओं का संतुलन स्थापित करना अधिक मूल्यवान होगा।

आपको दोनों व्यक्तित्वों के मेल पर भी ध्यान देना होगा। यह तय करना कठिन होगा कि आप दोनों के व्यक्तित्व भी मेल खाते हैं या नहीं। कुछ रोमांस एक जैसे व्यक्तित्वों के आकर्षण से पनपते हैं और कुछ रोमांस विपरीत व्यक्तित्वों के बीच फलते-फूलते हैं। जोड़े के बीच के मतभेद एक गहरा आवेगयुक्त संबंध बना सकते हैं, बशर्ते ये मतभेद, एक-दूसरे की कमियों के पूरक हों; हालांकि, अगर जोड़ों की कमज़ोरी और ताकत आपस में टकराई तो ये संबंध कभी नहीं पनप सकेगा।

धार्मिक विश्वास हों एक

धार्मिक विश्वासों में भिन्नता भी एक ऐसी परिस्थिति बन सकती है, जिसमें जोड़े के लिए एक साथ, लंबे समय तक रहना कठिन हो सकता है। यदि एक व्यक्ति बहुत आध्यात्मिक हो और दूसरा नास्तिक हो तो उनके लिए संबंध को

निभाना और भी कठिन हो सकता है। अगर वे दोनों अलग-अलग धर्मों से हों, तो भी बात बिगड़ सकती है जैसे इस्लाम व ईसाई धर्म। हममें से कुछ लोग अपने से विपरीत लोगों से आकर्षित होते हैं इसलिए हो सकता है कि एक मुस्लिम और ईसाई धर्म को मानने वाला जोड़ा, सबके विरोध को अनदेखा कर आपस में विवाह कर ले परंतु सफल विवाह अक्सर उन लोगों के बीच पनपते हैं, जो एक जैसे धार्मिक मूल्य व विश्वास रखते हों क्योंकि यही समानता उन्हें दीर्घकालीन सुखद वैवाहिक संबंधों तक ले जाती है।

आध्यात्मिक सजगता के भी अनेक स्तर होते हैं: बुनियादी तौर पर आध्यात्मिक सजगता के लिए श्रेष्ठ, मध्यम और निचले स्तर हो सकते हैं। इनमें प्रत्येक को आप श्रेष्ठतम, उच्च-मध्यम, उच्च-निम्न आदि स्तरों में विभाजित कर सकते हैं। इस तरह ये कुल नौ स्तर हो सकते हैं। अगर एक सी आध्यात्मिक सजगता वाले लोग एक होते हैं यानी उनकी आध्यात्मिक सजगता के स्तर समान हों तो उन्हें आपसी संप्रेषण में कोई कठिनाई नहीं होती। अगर उनकी सजगता के स्तर बहुत अलग होंगे, तो उन्हें कठिनाई आ सकती है। मिसाल के लिए, अगर कोई श्रेष्ठ आध्यात्मिक स्तर का व्यक्ति, किसी निम्नस्तरीय आध्यात्मिक सजगता वाली स्त्री से केवल सुंदरता के कारण विवाह कर लेता है तो वे एक-दूसरे के साथ प्रसन्न नहीं रह सकेंगे। विभिन्न मान्यताएँ तथा आध्यात्मिक सजगता में अंतर, लंबे समय के दौरान परेशानी का कारण बन सकते हैं। एक भौतिकवादी व एक पक्के धर्मनिष्ठ ईसाई जोड़े के बीच कॉलेज में बहुत मजबूत संबंध हो सकता है और हो सकता है वे एक-दूसरे के साथ पढ़ाई में भी बहुत समय लगाएँ परंतु आध्यात्मिक स्तरों में विभिन्नता के कारण आगे चल कर परेशानी हो सकती है। हो सकता है कि धार्मिक ईसाई को ऐसा लगे कि उसे अपने धार्मिक जीवन को जारी रखने में कठिनाई हो रही है। ऐसा इसलिए है क्योंकि वे अपनी मान्यताओं के अनुसार मरने के बाद अलग-अलग स्थानों पर जाएँगे। अगर आपका जन्म किसी दूसरे देश के अलग हिस्से में हुआ हो, तो आपके लिए किसी विदेशी के साथ जीवन बिताना और सुखद वैवाहिक संबंध स्थापित करना मुश्किल हो सकता है।

एक सफल विवाह के लिए जीवनसाथी

यदि आप एक पुरुष हैं और अपने लिए एक उपयुक्त जीवनसाथी का चुनाव करना चाहते हैं तो आपका साथी कोई ऐसा व्यक्ति होना चाहिए, जिसके साथ आप जीवन जीने की कल्पना कर सकें। इसके बाद, दो प्रकार की स्त्रियों के साथ, आप सुखद वैवाहिक जीवन जी सकते हैं। पहली प्रकार की स्त्री आपका काम में सहयोग देगी और आपकी सहायिका के तौर पर काम करेगी। आपके साथ उसके संबंध का आधार, आप दोनों की पक्की मित्रता होगी। दूसरी प्रकार की स्त्री भले ही आपके काम में मदद न कर सके परंतु वह आपके घर की अच्छी देखरेख करेगी। वह एक अच्छी और स्वतंत्र होममेकर है, जो आपको घर की हर ज़िम्मेदारी से मुक्त कर देगी। इन दोनों प्रकारों में किसी एक के साथ ही आपका वैवाहिक जीवन सफल रहेगा।

ऐसे विवाह भी सफल रहते हैं, जहाँ पत्नी के पास कैरियर होता है परंतु पति के पास कोई स्थिर नौकरी नहीं होती। कुछ जोड़े, अपने जन्म से पहले ही, दूसरे लोक से अपने लिए ऐसा संबंध तय करके आते हैं। अगर पति और पत्नी दोनों ही नौकरी में हों और उचित संसाधनों के अभाव में भी, पत्नी अपने कैरियर में आगे जाना चाहे, तो उनके लिए इस संबंध को निभाने में दिक्कत आ सकती है। इस तरह के जोड़े तभी सफल हो सकते हैं जब उनके पास इतने वित्तीय साधन हों कि वे बच्चों की देखरेख के लिए सहायिका रख सकें और अपनी बाकी सुविधाओं के लिए भी धन व्यय कर सकें। मिसाल के लिए, अगर पत्नी कैरियर पर केंद्रित है तो पति के पास भी अच्छी आय होनी चाहिए ताकि वह बच्चों की देखरेख और घर के बाकी कामों के लिए सेवाएँ खरीदने के लिए धन व्यय कर सके या उनके माता-पिता में कोई उनके साथ हो, जो बच्चों को संभाल सके।

हालांकि, अगर पति और पत्नी दोनों कमाते हों और पत्नी की आय से घर का कर्ज़ा अदा हो रहा हो तो यह संबंध बहुत कठिन हो सकता है। इन हालातों में विवाह संबंध तब अधिक सफल हो सकता है जब पत्नी अपनी नौकरी

छोड़ कर घर संभाले और पति की आय इतनी हो कि वह कर्ज का भुगतान कर सके। एक डबल इंकम वाली शादी में विवाहेत्तर संबंध बनने का डर भी बना रहता है। एक प्रसन्न और सफलतापूर्ण जीवन जीने के लिए, एक उपयुक्त जीवनसाथी का चुनाव करना बहुत मायने रखता है।

8. वास्तविक सफलता

मैंने अलग-अलग नज़रियों से आपको सफलता के सात बुनियादी नियमों की जानकारी दी है। इन नियमों में महत्वाकांक्षा के साथ-साथ आपके लिए उचित जीवनसाथी का चुनाव भी शामिल है। सभी नियम बुनियादी तौर पर, मेरे सफल जीवन के दर्शन से संबंध रखते हैं। हमारी वास्तविक सफलता यही है, जब हम स्वयं सफल होने के साथ-साथ दूसरों के लिए कुछ करते हैं और इस योग्य बन पाते हैं कि संसार के लिए कुछ कर सकें। जब तक आप इस सद्भावना के साथ जीते हैं, आपको अपने आसपास के लोगों व स्वर्ग में स्थित आत्माओं से सहयोग मिलता रहेगा। जब भी आप किसी संघर्ष से घिरे हों, तो उस समय ध्यान दें कि आप केवल अपने ही हित के बारे में न सोच रहे हों। यदि आप दूसरों के बारे में सोच रहे हैं, तो उचित समय आने की प्रतीक्षा करें। केवल अपनी योग्यताओं के भरोसे न रहें। याद रखें कि आपको वास्तविक सफलता पाने के लिए अपने मित्रों व संबंधियों की मदद लेनी होगी, जो आपसे विभिन्न योग्यताएँ रखते हैं।

2

कैसे बनें विजेता

जीवन व नेतृत्व में निरंतर सफलता पाने का रहस्य

1. यह जीवन संघर्षों की एक श्रृंखला है

प्रतियोगिता के दौरान एक साथ पाएँ जीत

यदि आप विचार करें, तो हार व जीत, आध्यात्मिकता का एक बड़ा अंश हैं, हालांकि धार्मिक संदर्भों में इस बारे में बहुत कम बात की जाती है। यह जीवन प्रसन्नता और अप्रसन्नता के मेल से बना है। संगठन व समाजों को भी प्रसन्नता और अप्रसन्नता का सामना करना होता है। देश भी सुख-दुख और उतार-चढ़ावों के बीच लगातार बदलावों का सामना करते हैं। एक प्रकार से यह जीवन को जीने की एक जंग है। हम इन हालातों में जो निर्णय लेते हैं या कदम उठाते हैं, उनके आधार पर ही एक व्यक्ति या संगठन के तौर पर हमारे सुखद या दुखद नतीजे निर्भर करते हैं। मैं यहाँ आपके साथ अपनी फ़िलॉसफ़ी बाँटना चाहूँगा कि आप इन संघर्षों के दौरान एक विजयी के रूप में कैसे सामने आ सकते हैं।

हममें से अधिकतर व्यक्तियों को, जीवन में केवल कुछ बड़े दौराहों का ही सामना करना पड़ता है परंतु अगर ध्यान से देखें तो प्रत्येक दिन किसी संघर्ष से कम तो नहीं है। यह जीवन संघर्षों की श्रृंखला है, जो कि जीवन के हर दिन की हार और जीत का लेखा-जोखा है। क्या हमने सार्थक रूप से व्यय किया? हमने जो निर्णय लिए, हम जिस दर्शन के साथ जीए, हमने सोचने का जो तरीका अपनाया, हमने जो कदम उठाए और आज मनुष्यों के साथ हमारा जो तालमेल है, वह सब सफल रहा या असफल हो गया? हम इस जीवन को एक ऐसी श्रृंखला के रूप में देख सकते हैं, जिसकी कड़ी, हमारी ओर से जीए गए प्रत्येक दिन से जुड़ी है। हम इस समाज को अनेक व्यक्तियों के जीवन के जटिल मेलजोल के रूप में देख सकते हैं।

हम प्रायः किसी भी संघर्ष को एक विजय या पराजय के रूप में ही देखते आए हैं जबकि सच यह है कि यह जीवन एक ऐसी जंग है, जिसमें हर व्यक्ति जीत सकता है और हम सभी एक साथ विजेता बन सकते हैं। जब हम किसी पदोन्नति के लिए दो कर्मचारियों के बीच प्रतियोगिता देखते हैं, तो हम पाते हैं कि उनमें से एक की जीत होगी और एक को हारना होगा। जब हम बृहत्तर नज़रिए से देखते हैं तो पाते हैं कि यदि कंपनी सक्षम कर्मचारियों को उच्चतम पदों पर प्रतिष्ठित करती है, तो उसके पास अपने प्रतियोगियों से आगे जाने की संभावना बढ़ जाती है।

हममें से कुछ लोग यह भी मान सकते हैं कि अगर सभी समान होते, कोई किसी से आगे निकलने की कोशिश न करता, नए विचारों को न अपनाता और कोई नया कार्य करने की पहल न करता, तो प्रतियोगिता न होती और सभी प्रसन्न रहते। यदि हम कोशिश करें तो एक ऐसी कंपनी संस्कृति विकसित कर सकते हैं जिसमें कोई किसी के खिलाफ नहीं जीतता परंतु ऐसे में यह कंपनी अपने प्रतियोगियों से हार कर, दिवालिया हो सकती है। संगठन को ऐसे लोग चाहिए जो नई खोजें कर सकें, नए विचार पैदा कर सकें, सुझाव देते हुए, रोजगार के नए अवसर पैदा कर सकें, भले ही सहकर्मी और बड़े अधिकारी उनके कार्यों की सराहना न करें। एक स्तर पर, ऐसा लग सकता है कि नतीजन एक स्तर पर कुछ लोगों की पराजय हो रही है। परंतु बृहत्तर स्तर पर, अपवादित लोगों का कार्य कंपनी की योग्यता को बढ़ा रहा है ताकि वह अपने प्रतियोगियों से आगे निकल सके और इस तरह हर व्यक्ति को उस जीत का लाभ मिलेगा।

कॉर्पोरेशन का उत्थान-पतन व 'सबसे बेहतर संगठन' के ही बने रहने का नियम

हो सकता है कि एक कंपनी की सफलता, किसी प्रतियोगी के लिए हार के रूप में सामने आए। किसी उत्पाद की सफलता, किसी प्रतियोगी ब्रांड के विनाश का नतीजा हो सकती है। इन पराजयों को देख कर दुख हो सकता है, परंतु जब हम अपने नज़रिए का विकास करते हैं और केवल कंपनी की प्रतियोगिता पर ही केंद्रित नहीं रहते, तो हमें एहसास होता है कि व्यवसाय के उतार-चढ़ाव उसी नियम के अनुसार होते हैं, जो यह कहता है कि केवल वही कंपनी टिकी रहेगी, जो सबसे उपयुक्त होगी और उपभोक्ताओं के कल्याण को ध्यान में रखेगी।

जो कंपनियाँ उपयुक्त रूप से बनी रहती हैं, ग्राहक बेहतर उत्पाद और सेवाओं के रूप में उनका लाभ पाते हैं और ऐसी कंपनियाँ ओझल हो जाती हैं जो बेहतर उत्पाद या सेवाएँ नहीं दे पातीं। कई साल पहले, डाकघर में ऐसे पैकेट नहीं लिए जाते थे जो नियमित आकार-प्रकार में नहीं होते थे। इससे ग्राहकों को बहुत असुविधा होती थी। वे सही आकार का अनुमान नहीं लगा पाते थे और उन्हें उस पैकेट को वापिस घर ले जा कर नए सिरे से तैयार करना पड़ता था, जिससे बहुत परेशानी होती थी। ग्राहक इस सेवा के लिए भुगतान कर रहे थे इसलिए नियमों पर कुंठित होने का प्रश्न ही नहीं था। इस तरह निजी कंपनियाँ सामने आने लगीं। वे हर तरह के पैकेज लेने लगीं और इसके साथ ग्राहकों को अन्य सुविधाएँ भी प्रदान कीं। जैसे घर से ही पैकेट ले लेना या उसी दिन माल भेजना आदि। अंततः डाकघर को मजबूर हो कर, अपने पैकेटों के एक निश्चित आकार वाले नियम को बदलना पड़ा और कर्मचारी भी पहले से कहीं अधिक विनम्र और दोस्ताना रवैए वाले हो गए। अंत तक आते-आते डाकघर को अपने पेशे को जारी रखने के लिए संघर्ष करना पड़ा और दिवालिया होने की नौबत आ गई। भले ही यह एक कठोर हकीकत हो, परंतु ग्राहक कृतज्ञ हैं कि माल की आपूर्ति करने वाली निजी कंपनियाँ बेहतर सेवाएँ देते हुए, फल-फूल रही हैं।

प्रतियोगिता से दूरी यानी ठहराव

स्थानीय स्तर पर, प्रतियोगिता से पराजित या विजेता बनते हैं, परंतु विशाल स्तर पर, इससे समाज के विकास में योगदान मिलता है। हमें प्रतियोगिता के इस पहलू से इंकार नहीं करना चाहिए। भले ही ऐसा जगत सुनने में आदर्श लगे, जहाँ कोई पराजित या विजेता नहीं होता, परंतु ऐसा जगत वहीं संभव है, जहाँ किसी के भी मन में कोई महत्वाकांक्षा न हो। सच तो यह है कि हमारे संसार में सभी ने विकसित होने का प्रयास करना ही छोड़ दिया है। प्रत्येक पराजित है और एक निरंतर बने रहने वाले ठहराव में खोया है। कंपनियों के लिए बेहतर है कि वे दिवालिया हों और कर्मचारियों को छंटनी का सामना करना पड़े। कई लोग अपने जीवन तथा कार्यक्षेत्र में विजेता

बनने के लिए कष्ट सह रहे हैं, परंतु अगर स्थूल रूप से देखा जाए तो अंत में सभी विकास ही करते हैं।

आजकल युद्ध उतने क्रूर और जानलेवा नहीं रहे, जितने कि पहले हुआ करते थे। हममें से अधिकतर अब रक्तपात नहीं करते और किसी युद्ध में अपने प्राण नहीं देते। हम युद्धों में लड़ने की बजाए सुरक्षित आर्थिक व शैक्षिक प्रतियोगिताओं में लड़ रहे हैं। सच यह है कि आर्थिक प्रतियोगिता में किसी की हार नहीं होती क्योंकि विजेता ऐसे उत्पाद देगा, जिनसे अंततः हारने वाले को भी लाभ होगा। किसी चुनाव में बहुत से प्रत्याशी होने का मतलब होगा कि केवल एक ही जीतेगा और बाकी सबको हार का सामना करना होगा। इस तरह उन सभी लोगों के लिए बहुत मायूसी होगी क्योंकि वे न केवल चुनाव हारेंगे बल्कि उन्हें अपनी संपत्ति की हानि भी सहनी होगी। कई नेता तो कई बार करोड़ों डॉलर कर्ज तले आ जाते हैं। यह हारे हुए नेताओं के लिए त्रासदी हो सकती है, परंतु नागरिकों के लिए अच्छा समाचार यह है कि उनके पास चुनाव के लिए अधिक प्रत्याशियों के विकल्प होंगे। प्रतियोगिता जितनी कड़ी होगी, किसी अच्छे नेता के चुने जाने की संभावना उतनी ही अधिक होगी। यह देखना बहुत दुखद होगा कि पुराने प्रत्याशी को ही फिर से चुना गया क्योंकि कोई हारने के भय से आगे ही नहीं आया।

किसी व्यक्ति ही हार-जीत नवीनता का अंग

दरअसल हार-जीत की प्रक्रिया प्रसन्नता को पाने का एक मार्ग है। यह नवीनता का नियम भी है। बहुत पहले, शत्रु के सेनापति को हरा कर युद्ध जीते जाते थे और जब उनका नेता मारा जाता, तो उन्हें हारा हुआ मान लिया जाता। इस तरह लड़ाइयों में सेनापति और नेता ही लगातार मारे जाते थे और उनके स्थान पर ऐसे व्यक्तियों को नियुक्त किया जाता था, जो उनके अधीन काम कर चुके होते थे। इस तरह लड़ाइयों के दौरान नवीनता को बल मिलता था। आजकल कंपनियों के बीच जंग के मैदान में, योग्यताओं के मूल्यांकन द्वारा युद्ध किए जाते हैं। कुछ प्रतियोगी व तेज़ी से बढ़ रही कंपनियाँ लगातार अधीनस्थों को ही उनके वरिष्ठों से ऊँचे पदों पर बिठाती रहती हैं। यदि ऐसा करने की अति हो जाए तो आने वाले समय में वाइस प्रेजिडेंट स्वयं को अपने अधीनस्थों से भी नीचे पा सकता है। अब किसी के प्राण नहीं लिए जाते केवल पदों का ही हेर-फेर होता है। व्यक्तियों के बीच होने वाली हार और जीत यह सुनिश्चित करती है कि कंपनी अपने प्रतियोगियों से आगे निकल सकेगी या नहीं।

अपनी समस्या का सामना ऐसे ही करें, जैसे जीवन की कोई जंग हो

जीवन निरंतर चलने वाले संघर्षों की एक श्रृंखला है और हमारा लक्ष्य यही है कि हम जब भी किसी बड़ी चुनौती का सामना करें तो एक व्यक्ति या संगठन के तौर पर, एक विजयी के रूप में ही सामने आएँ। भले ही हम उन सबको जीत नहीं सकते परंतु उन तरीकों को तो खोज ही सकते हैं जो युद्ध में सहायक होंगे और हमें पूरी तरह से हारने से बचा सकेंगे। केवल किसी समस्या के समाधान पर केंद्रित रहने, प्रसन्नता पाने या अप्रसन्नता से बचने की बजाए, हम अपनी समस्याओं को आजीवन चलने वाली जंग का एक हिस्सा मान सकते हैं। यदि हम चुनौतियों को जीवन की जंग का ही हिस्सा मान लें तो बड़ी आसानी से, शांत भाव के साथ इनका सामना कर सकते हैं। हम अपने लिए उन कदमों व निर्णयों को खोज सकते हैं, जो हमें जीत की ओर ले जाते हुए, विजेता बना सकते हैं। हर हालात को जीवन के संघर्षों में से एक मानने से, आपके लिए अपने हालात का सामना करना आसान होगा, ऐसा कोई युद्ध नहीं होता, जिसमें थोड़ी-बहुत हानि न होती हो। तो जब आप जीवन के संघर्षों में से एक का सामना करेंगे, तो उस समय ऐसे उपाय खोजे जा सकते हैं कि कम से कम हानि हो। इस तरह आपको अपने विकल्पों को सीमित करने में मदद मिलेगी और हम उनमें से, अपने लिए सबसे बेहतर विकल्प का चुनाव कर सकेंगे। हम भ्रम से बाहर आ कर उचित निर्णय को देख सकेंगे।

किसी संबंध के लिए एहसानमंद महसूस करने पर हम जाल में फँस सकते हैं और तब हमारे लिए कोई उपाय खोजना कठिन हो जाएगा। यही समय है जब हमें अपने भावों से बाहर आ कर तय कर लेना चाहिए कि हमारे जीवन की जंग क्या है और इसे कैसे जीता जा सकता है। कई बार शतरंज के खिलाड़ी, सामने वाले के प्यादे को मारने के लिए अपने प्यादे को कुर्बान कर देते हैं। यदि जीवन में वह प्यादा हमारे लिए अनमोल होगा, तो हम आसानी से उसका त्याग नहीं कर सकेंगे। कई बार सामने आ रही चुनौती का सामना करने के लिए कुछ छोड़ देना भी ज़रूरी हो जाता है। जब भी कोई अहम निर्णय लेना हो तो हमें भावात्मक जुड़ाव से परे आ कर, हालात का सामना ऐसे ही करना चाहिए मानो हम कोई जंग लड़ रहे हों, इस तरह हम देख सकते हैं कि हम कितनी सरलता से उन परिस्थितियों से बाहर आ गए।

2. भविष्य के लिए हों तत्पर

अंतिम विजय के बारे में सोचें

कई बार ऐसा दौर भी आता है, जब हमें बड़े नतीजे पाने के लिए कुछ त्याग और बलिदान भी करने पड़ते हैं। जीवन में कुछ मोड़ ऐसे आते हैं, जिन पर आ कर, पीछे कुछ छोड़ना पड़ता है। यह अपने मोह से मुक्ति पाने का बौद्धिक सिद्धांत तथा युद्ध में जीत हासिल करने के लिए किसी समर्पण का नियम है। कई बार हम प्रलोभन देने के लिए भी त्याग करते हैं। हम शत्रु को फुसलाने के लिए ही झूठी हार का आडंबर रचते हैं। हो सकता है कि हम सबसे निराले युद्ध कौशल प्रयोग में लाएँ। भले ही उनसे हमारी सेना को हानि हो परंतु हम जानते हैं कि जीत हासिल करने के लिए उन्हें लागू करना अनिवार्य है। कई बार कुछ हानि के साथ भी विजेता बनने की युक्तियाँ मौजूद होती हैं। यह जीवन में अहम निर्णय लेने का एक अमूल्य तरीका हो सकता है जैसे की आप किस कॉलेज में दाखिला लें, किससे विवाह करें, अपने लिए कौन सा पेशा चुनें क्योंकि हमें अपने निजी तथा सार्वजनिक जीवन, पारिवारिक मसलों व कार्यक्षेत्र में होने वाले मसलों के बीच एक सूक्ष्म संतुलन कायम करना होता है।

यदि आपको पदोन्नति देने वाले दो वरिष्ठ मौजूद हों तो आपको अपने लिए उसका चुनाव करना चाहिए, जो अंत में विजेता साबित होगा। भले ही आपका पुराना बड़ा अधिकारी आपको मान देता हो, यदि नया अधिकारी अधिक सक्षम हो, तो आपको देखना चाहिए कि उनमें से अंतिम विजय किसके हाथ होगी। यदि आप किसी एक वरिष्ठ को चुनेंगे और उसकी हार हुई तो वह आपकी भी हार होगी। इसी तरह जीवन साथी का चुनाव भी एक अहम निर्णय है। यदि आप इस निर्णय को करुणा के आधार पर लेंगे, तो यह कठिन होगा।

मिसाल के लिए, दूसरे विश्व युद्ध में जापान की हार हुई क्योंकि उसने जर्मनी के दुर्बल पक्ष को अपने लिए चुना था। जापानियों को लगा कि जर्मनी एक मजबूत देश था क्योंकि वह औद्योगिक रूप से बलशाली था। जापानियों ने जर्मनवासियों की ताकत का ग़लत अनुमान लगाया, यह अभी एक दुर्बल राष्ट्र ही था जिसने पहले विश्व युद्ध में मिली हार के बाद पुनर्निर्माण करना आरंभ ही किया था। अगर जापानियों ने युद्ध का राजनीतिक व आर्थिक विश्लेषण किया होता और थोड़ी दूरदर्शिता से काम लेते हुए यह देखा होता है कि वे जर्मनी के साथ मिल कर, अमरीका को नहीं हरा सकेंगे, तो शायद उन्होंने युद्ध में भाग लेने का निर्णय ही न लिया होता। उन्होंने दूसरे विश्व युद्ध में इसलिए हिस्सा लिया क्योंकि उन्हें लगता था कि यदि उन्होंने ऐसा किया तो इससे धुरी देशों की जीत होगी। इससे पता चलता है कि विजेताओं के साथ हाथ मिलाना कितना मायने रखता है।

नेताओं के प्रसन्नतादायक निर्णय

अमरीका व इराक, दोनों के पास ही खाड़ी युद्ध की शुरुआत करने के लिए अपने-अपने तर्क थे और वे तर्क परस्पर बहुत न्यायोचित नहीं थे। अमेरिका कहना चाहता था कि वह सद्दाम हुसैन के हाथों कुवैत को आज़ाद करवाना चाहता था। हालाँकि, कुवैत पर कुछ शाही लोगों का शासन था, जो देश की नब्बे प्रतिशत संपदा पर शासन करते थे और कुवैत के सारे तेल पर उनका पूरा मालिकाना हक था। हम नहीं कह सकते कि कुवैत एक ऐसा देश था, जो सराहनीय हो, प्रजातांत्रिक दृष्टि से भी वह कोई ऐसा देश नहीं था, जिसे बचाने का प्रयत्न किया जाता। हालाँकि, अमेरिकियों ने तय किया कि वे अंतर्राष्ट्रीय कानून लागू करेंगे और इराक को दूसरे देशों के हमले से बचाएँगे।

इराकियों के पास कुवैत पर हमला करने के अपने तर्क थे, हालाँकि, कुवैत पर कुछ शाही लोगों का शासन था, जो देश की नब्बे प्रतिशत संपदा पर शासन करते थे और दूसरी बात यह थी कि उन्हें लगता था कि कुवैत उनका तेल चुरा रहा था। चूँकि तेल के भंडार भूमिगत रूप से जुड़े होते हैं, इराकियों का दावा सच था कि कुवैत वाले उनकी तुलना में अधिक तेल निकाल रहे थे। कुवैतवासी बहुत अधिक कुएँ खोद रहे थे और तेल का बहुत अधिक उत्पादन कर रहे थे। इस तरह इराक की राष्ट्रीय संपदा घट रही थी। बेशक इराक और कुवैत के बीच कूटनीतिक वार्ता से इस मसले को सुलझाया जा सकता था, परंतु इस तथ्य को नकारा नहीं जा सकता था कि इराकियों के पास भी अपने कारण थे।

इन परिस्थितियों में, जापान को ऐसे पक्ष के साथ होना चाहिए था, जो अंत में विजयी होता। यदि वह ऐसे देश का साथ देता, तो अंत में हारने वाला होता तो जापानियों को भी कष्ट सहना पड़ता। इस तरह देश के नेताओं का मानना था कि अमरीका ही खाड़ी युद्ध में जीतेगा और उन्होंने उस देश का ही साथ दिया।

अच्छाई और बुराई की विभाजक रेखा बहुत स्पष्ट नहीं होती। लोगों, समाज व देशों के बीच अलग-अलग मूल्य और सोचने के तरीके होते हैं। संघर्ष के दोनों पक्षों के पास उनके अपने कारण व तर्क होते हैं। हमारा निर्णय इस पर निर्भर करता है कि हम किन मूल्यों पर ध्यान देना चाहते हैं। कभी भी कोई पूरी तरह से अच्छा या पूरी तरह से बुरा पक्ष नहीं होता।

अंतिम विश्लेषण में, नेताओं को यह निर्णय लेना चाहिए कि उनका कोई भी निर्णय देश के लिए दुख व अप्रसन्नता का कारण नहीं होगा। उनका दायित्व बनता है कि वे अपने निजी भावों या मूल्यों के स्थान पर देश के भविष्य पर केंद्रित रहें। उनका निर्णय ऐसा होना चाहिए जो देश व उसके नागरिकों के संरक्षण का आश्वासन दे सके। हो सकता है कि कंपनी के भीतर नेताओं को उस कंपनी की परंपराओं तथा सोच को बनाए रखने का दबाव सहन करना पड़े, परंतु संकट के समय में, उन्हें पुराने को छोड़ने का साहस भी करना आना चाहिए। किसी कंपनी की बुनियादी परंपरा और दर्शन, किसी देश के संविधान या धर्म की शिक्षा की तरह होता है। ऐसी बहुत सी कंपनियाँ आज ओझल हो गई हैं जो निरंतर पुराने का ही निष्ठा से पालन करती रहीं। कई बार कंपनी को विनाश से बचाने के लिए कुछ परंपराओं का त्याग भी करना होता है।

भविष्य का पूर्वानुमान

नेता भविष्य पर नज़र रखने के जिम्मेदार होते हैं, वे अपने सामने आने वाले संघर्षों से विचलित नहीं होते और यह ध्यान रखते हैं कि अंत में जीत उनकी ही हो। उन्हें भविष्य पर नज़र बनाए रखनी चाहिए और आने वाले वक्त के लिए स्वयं को पहले से ही तैयार कर लेना चाहिए और यह भी ध्यान रखना चाहिए कि उनका कोई भी निर्णय

ग़लत साबित न हो। उन्हें देश के ताज़ा हालात की सारी जानकारी होनी चाहिए ताकि वे सामने वाले व्यक्ति की ताकत और दुर्बलता का सही अनुमान लगाते हुए यह तय कर सकें कि अंत में जीत किसकी होगी और फिर यह देख सकें कि अपना कदम बढ़ाने के लिए वह वक्त सही होगा या नहीं?

यदि हम भविष्य के लिए पहले से ही तैयारी कर लें, तो हमारी जीत की संभावना नब्बे प्रतिशत तक हो जाती है। अगर उचित तैयारी के साथ सारा विश्लेषण कर लिया जाए तो बड़ी आसानी से अनुमान लगाया जा सकता है कि आने वाले समय में युद्ध के क्या नतीजे होंगे। परंतु तैयारी के अभाव में हम स्वयं को ही पराजय की ओर ले जाएंगे। जापानी दूसरे विश्व युद्ध में हारे क्योंकि वे इतने लंबे समय तक चलने वाले युद्ध के लिए तैयार नहीं थे। जापानी केवल अचानक किए जाने वाले छोटे हमलों के लिए तैयार थे, जो अल्पकालीन युद्धों में ही काम आते हैं। उन्होंने युद्ध जीतने के लिए शांति की संधि की योजना बनाई और वे एक ऐसे देश के साथ लंबे समय तक चलने वाली लड़ाई के लिए तैयार नहीं थे जिसके पास पूरी औद्योगिक शक्ति तथा भरपूर मात्रा में प्राकृतिक संसाधन मौजूद थे। युद्ध जितना लंबा होता जा रहा था, उनकी हारने की संभावना उतनी ही साफ़ होती जा रही थी। जापानियों को चाहिए था कि वे लड़ाई में शामिल होने से पूर्व कूटीनीतिक स्तर पर अधिक तैयारी करते, और बेहतर तरीके से सारी गणना करते और भविष्य का सटीक पूर्वानुमान करने के बाद ही जंग के मैदान में उतरते।

सरप्राइज़ कार्यनीतियाँ सरप्राइज़ के तौर पर ही कारगर होती हैं

दूसरे विश्व युद्ध में जापान की हार के लिए, जापान द्वारा रूसो-जापान युद्ध में दिखाई गई अथाह शक्ति को भी कारण माना जा सकता है। तोगो हेईहाचीरो¹ ने रशियन बाल्टिक फीट में जीत हासिल करने के लिए 'क्रॉसिंग द टी' नामक नौसेना कौशल का प्रयोग किया। इस विजय ने रशिया को पराजित करने में अपना पूरा योगदान दिया। इस सफलता के कारण जापानियों ने तैयारियों की आवश्यकता को नज़रंदाज़ किया और उन्हें तत्काल विजय पाने के लिए किए जा रहे कौशलों पर अधिक भरोसा रहा। जब बहुत से युद्ध किए जाते हैं तो अंत में मजबूत पक्ष की ही विजय होती है। कई बार ऐसे अवसर भी आते हैं जब कोई जूनियर सुमो किसी चैंपियन को पछाड़ देता है, परंतु पूरे सुमो सत्र के दौरान ऐसा बहुत कम होता है। इसलिए दूसरे विश्व युद्ध में जीतने के लिए आवश्यक था कि जापानियों के पास एक लंबे युद्ध में जीत हासिल करने का रिकॉर्ड होता, परंतु उनके पास केवल अल्पकालीन संघर्षों में जीतने का ही अनुभव था।

'क्रॉसिंग द टी' एक सरप्राइज़ कार्यनीति थी। तोगो ने दुश्मनी जहाज़ी बेड़े की सीधी रेखा के आगे अपने जहाज़ों को आड़ी रेखा में खड़ा कर दिया। जापानी बेड़ों के बोर्डसाइड रूसी जहाज़ों के मोर्चे के आगे खुले थे। इस तरह आमने-सामने की लड़ाई, जहाज़ के अगले हिस्से में रखे अस्त्र-शस्त्रों की मात्रा घटाने के लिए पर्याप्त थी। तोगो ने बोर्डसाइड में रखे हथियारों की मदद से अपनी फायरपावर को बढ़ाया। यह कौशल बहुत बड़ा दाँव था क्योंकि जहाज़ों की लंबाई को सामने रखने का अर्थ था कि यदि उन पर बार-बार रशियन आग से हमले होते, तो सारा बेड़ा ही नष्ट हो सकता था। बेड़े के लिए सशक्त गठन के साथ-साथ उचित समय का होना भी आवश्यक था ताकि एक सुगठित हमला किया जा सके। नौसेना की लड़ाई में इस रणनीति का प्रयोग पहले कभी नहीं हुआ था इसलिए जल्द ही बाल्टिक बेड़े के पाँव उखड़ गए, जिसने जापानी विजय में अहम भूमिका निभाई। इस तरह के कौशल को सामने लाने के लिए किसी जीनियस बुद्धि की आवश्यकता थी परंतु यह एक ऐसा कौशल नहीं था, जिसे बार-बार प्रयोग में लाया जा सके।

अगर किसी विशाल प्रतियोगी को चुनौती देनी हो तो वहाँ सरप्राइज़ कार्यनीतियाँ सफल हो सकती हैं। शक्तिशाली शत्रुओं के सामने ऐसे कौशल अप्रभावी हो जाते हैं इसलिए आपको ऐसे कौशल प्रयोग में लाने होंगे, जो उसने पहले कभी न देखे हों। यदि वह पहले से कौशल को जानता होगा तो निश्चित रूप से वह भी उनके बारे में अच्छी तरह परिचित होगा और हो सकता है कि वह उन्हें आपके खिलाफ़ ही प्रयोग में लाए। इस बिंदु पर, यह

बताना कठिन होगा कि जीत किसकी होगी।

किसी दुर्बल प्रतियोगी ने अपने से शक्तिशाली शत्रु को चुनौती देनी हो तो वह ऐसी सरप्राइज़ कार्यनीतियों का पालन कर सकता है परंतु सरप्राइज़ केवल एक ही बार कारगर होते हैं और इनमें छिपे खतरे की संभावना से भी इंकार नहीं कर सकते। ये तभी प्रभावी हैं, जब इनका प्रयोग उचित समय पर किया जाए और इनके कारण शत्रु के सामने हमारा कोई और राज़ न खुलने पाए। अगर शक्तिशाली प्रतियोगी, दुर्बल प्रतियोगी के तौर-तरीके अपना लेगा, तो बड़े और शक्तिशाली प्रतियोगी की जीत होगी।

3. अपने प्रतियोगी की ताकत और दुर्बलता का अनुमान लगाएँ

एक निजी विद्यालय द्वारा अपनाई गई रणनीति

स्कूल भी हैरतअंगेज़ कार्यनीतियों का पालन कर सकते हैं। एक बार, जापान के सबसे बड़े स्कूलों में से एक, नादा हाई स्कूल के सौ से अधिक छात्रों को टोक्यो विश्वविद्यालय में भर्ती किया गया।² यह भारी सफलता इसलिए मिली क्योंकि उन्होंने बारहवीं कक्षा के पाठ्यक्रम को प्रेप स्कूल प्रोग्राम में बदल दिया था। नादा हाई स्कूल ने सातवीं से बारहवीं तक के स्कूल होने का लाभ उठाया और उसने ऐसा पाठ्यक्रम विकसित किया जिसके साथ छात्रों ने ग्यारहवीं कक्षा तक हाई स्कूल का सारा पाठ्यक्रम पूरा कर लिया। इन छात्रों ने नवीं का सिलेबस, आठवीं कक्षा में और बारहवीं कक्षा का सिलेबस, ग्यारहवीं कक्षा में ही पूरा कर लिया। उनका अंतिम वर्ष पूरी तरह से, विश्वविद्यालय की प्रवेश परीक्षा की तैयारी के लिए रखा गया था। उनके मिड टर्म और फाइनल पेपर भी टोक्यो यूनीवर्सिटी की मॉक परीक्षा के आधार पर रखे गए।

अन्य प्राइवेट स्कूलों ने भी झट से यही युक्ति अपनाई, और अंततः नादा हाई स्कूल को पराजित करने में सफल रहे। वहीं दूसरी ओर, जापान के सबसे अच्छी रैंकिंग वाले अनेक पब्लिक मिडिल व हाई स्कूल, प्राइवेट स्कूलों के आगे नीचे पड़ने लगे। शिक्षा मंत्रालय ने इन्हें अपने सिलेबस को बढ़ाने की अनुमति नहीं दी थी। इस तरह ये पब्लिक स्कूल नए तंत्र का हिस्सा नहीं बन सकते थे।

यूनीवर्सिटी में पब्लिक हाई स्कूलों से आने वाले छात्रों की संख्या में भारी गिरावट आई। प्राइवेट स्कूलों के बच्चे बारहवीं कक्षा में ही यूनीवर्सिटी के लिए तैयार होते जबकि पब्लिक स्कूलों के बच्चों को प्रेप स्कूल की तैयारी के लिए एक और साल लगाना पड़ता था ताकि वे यूनीवर्सिटी की प्रवेश परीक्षा दे सकें।

युद्ध के नियमों के अनुसार जो जीतने योग्य हो, उसकी जीत होती है और जो हारने का अधिकारी हो, उसे हार मिलती है। हालाँकि एक स्कूल, एक साल में भारी सफलता पाने में कामयाब रहा परंतु उसकी कामयाबी लंबे समय तक नहीं टिकी। जल्दी ही दूसरे स्कूलों ने इस रणनीति को अपनाया और उससे आगे निकल गए। इस दौरान जो स्कूल इस तंत्र को नहीं अपना सके, वे दिन-ब-दिन पीछे होते चले गए।

यह उपाय इतना सफल रहा कि जिला पब्लिक स्कूलों ने ऐसे स्कूल बनाने की सोची, जो सातवीं कक्षा से बारहवीं कक्षा तक कंबाईड स्कूल बन सकें परंतु केवल ग्रेडों के मिलान से बात नहीं बनने वाली थी क्योंकि उन्हें अपना

सिलेबस बढ़ाने की मनाही थी। अगर नए कंबाईंड स्कूलों को सिलेबस बढ़ाने की अनुमति दी जाती तो मिडिल और हाई स्कूल भी ऐसा ही करना चाहते। शिक्षा मंत्रालय नहीं चाहता था कि केवल कंबाईंड स्कूलों को यह अनुमति दी जाए और इस तरह वे लोग स्वयं को नए तंत्र में शामिल नहीं कर सके। यदि रणनीति के लिहाज़ से देखा जाए तो ऐसे में उनका यह उपाय कारगर नहीं होगा।

एक अतिरिक्त नोट: कुल मिला कर यह रणनीति इस विचार पर काम करती है कि पहले से ही तैयारी कर लेने से सफलता आपके हाथ आ सकती है, परंतु जो छात्र कम सिलेबस के साथ, समीक्षा पर आधारित अध्ययन करते हैं, वे बेहतर प्रदर्शन दे सकते हैं। धीमे सिलेबस को क्रैम स्कूलों के पूरक होने का लाभ भी मिलता है इसलिए ये छात्र, पब्लिक प्रेप स्कूल में जाने की तुलना में अधिक लाभ अर्जित करते हैं।

बल व दुर्बलता एक ही सिक्के के दो पहलू

अगर आप भविष्य के लिए कोई तैयारी कर रहे हैं तो अपने प्रतियोगी के बल और दुर्बलता का विश्लेषण आपके लिए बहुत लाभदायक हो सकता है। हाई स्कूलों को वही पाठ्यक्रम अपनाना चाहिए जो दूसरे स्कूलों में बहुत अच्छी तरह चल रहा हो और बाकी स्कूलों के प्रोग्रामों पर भी यही नियम लागू होता है। अगर आपके प्रतियोगी ने कोई ऐसा काम किया, जो बहुत अच्छे नतीजे दे रहा है तो आपको भी उसे अपनाने में देर नहीं करनी चाहिए।

जब आप अपने प्रतियोगी की दुर्बलताओं को जान लेंगे तो इस तरह बहुत सी अहम बातें सामने आ सकती हैं। दरअसल बल व दुर्बलता एक ही सिक्के के दो पहलू होते हैं। अगर एक शीर्षस्थ क्रैम स्कूल एक विश्वस्तरीय पाठ्यपुस्तक तैयार कर लेता है, तो एक दूसरा हाई रैंकिंग वाला क्रैम स्कूल भी प्रतियोगिता करने के लिए ऐसे छात्रों का बाज़ार तलाश सकता है, जिनकी आवश्यकता इस पुस्तक से पूरी नहीं होती। अगर स्कूल अपना सारा केंद्र व ऊर्जा एक ऐसा बाज़ार पाने में लगा देता है, जहाँ उसका उद्देश्य पूरा हो सके और कामयाब होता है तो इसके आगे भी प्रगति करने की पूरी संभावना है। आप कितने सफल हैं, यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप प्रभावी रूप से प्रतियोगिता का सामना करने के लिए किसी रणनीति के विकास पर कितना निर्भर करते हैं।

ग़लत रणनीति आपकी हार का कारण होगी। एक प्रेप स्कूल ने टोक्यो विश्वविद्यालय के पास, कोमाबा में अपने लिए स्थान चुना। इस तरह स्कूल उन बच्चों को अपनी ओर आकर्षित करने में सफल रहा, जो टोक्यो यूनीवर्सिटी में दाखिला लेना चाहते थे। हालाँकि यह तकनीक स्कूल को बहुत आगे नहीं ले जा सकती क्योंकि उसे सही मायनों में आगे जाने के लिए, उच्च गुणवत्ता का सिलेबस भी रखना होगा।

स्कूल, क्रैम स्कूल और बिज़नेस लगातार एक जंग का सामना कर रहे हैं, जैसे लोग सामंती युग में किया करते थे। ऐसी जंग से समाज को लाभ होता है क्योंकि बेहतर उत्पाद और सेवाओं वाले लोग सामने आते हैं। भले ही कुछ स्थान पराजित हो कर, ओझल हो जाएँ परंतु इससे समाज को कुल मिला कर सुधार की संभावना ही मिलती है।

जब आपको अपने प्रतियोगी की ताकत और कमजोरी का अनुमान होगा तो आप भविष्य के लिए तैयार रहेंगे। अगर आप अपने लाभ और सफलता के वर्तमान स्तर से संतुष्ट हैं तो यह आगे चल कर आपके लिए पराजय का कारण बन सकता है। आप यह अपेक्षा नहीं कर सकते कि इस समय आपके लिए जो सफलतापूर्वक कार्य कर रहा है, उसे आपके प्रतियोगी कभी प्रयोग में नहीं लाएँगे।

अपनी सफलता को रहस्य रखें

इससे पहले कि प्रतियोगी आपकी नकल करने लगे, आपको अपनी रणनीति बना लेनी होगी। प्रायः कोई भी उत्पाद या सेवा बाजार में हिट होते ही उसकी नकल करने वाले आ जाते हैं। अगर आप इन नकलचियों के आने तक कोई रणनीति नहीं तैयार कर सके तो बहुत देर हो जाएगी। आपको कोई ऐसा छिपा हुआ संकेत या सामग्री शामिल करना होगा, जिसे खोज पाना कठिन हो। आपके व्यंजन में कोई खास बात होनी चाहिए, जिससे उसे अनूठा स्वाद मिले और वह नकल करने वालों की नज़रों से बचा रहे और आपके उत्पाद में ऐसी कोई विशेषता होनी चाहिए जो दूसरे व्यक्ति के उत्पाद में न हो।

आपका उत्पाद सफल क्यों रहा, इसकी आंशिक जानकारी आपके प्रतियोगियों के पास होनी चाहिए परंतु इसका एक भाग प्रतियोगियों से छिपा रहे ताकि वे उसका लाभ न उठा सकें। वे रहस्य का जितनी जल्दी पता लगा लेंगे, आपको बाजार से उतनी जल्दी बाहर कर देंगे और आपके लाभों को हानियों में बदल देंगे। उन्हें आपका रहस्य तलाशने में जितना अधिक समय लगेगा, आपकी सफलता उतने ही लंबे समय तक बनी रहेगी।

हमें यह याद रखना होगा कि लाभ कमाने वाले उत्पाद को तैयार करने के अलावा, प्रतियोगिता के लिए कुछ और बातों का भी ध्यान रखना होता है। जब आप किसी ऐसे उत्पाद को विकसित कर लेते हैं, जो एक बड़ा हिट बनने की संभावना रखता हो, तो आपको अनुमान लगाना होगा कि आपके प्रतियोगियों को उसकी नकल का उत्पाद तैयार करने में कितना समय लगेगा क्योंकि अगर उनके पास पूँजी अधिक होगी तो उनके पास आपको जल्द से जल्द हराने की संभावना अधिक हो जाएगी। आप कभी नहीं चाहेंगे कि आपका राज उनके हाथ लगे, आप परीक्षण के काम आने वाले गिनी पिग बन कर रह जाएँ और सारा मुनाफ़ा आखिर में उनकी जेब में चला जाए। प्रतियोगिता की यह दुनिया, आपकी होशियारी की लगातार चलने वाली एक जंग है, जिसमें प्रतियोगियों की ताकत व कमज़ोरी का पहले से अनुमान लगा कर रखना बहुत मायने रखता है।

यही नियम सभी व्यक्तियों सहित नेताओं व उद्यमियों पर भी लागू होता है। प्रत्येक के पास प्रतियोगी होते हैं। अगर आप एक छात्र हैं, तो आप सीख सकते हैं कि आपके साथी कैसे पढ़ रहे हैं, उनकी कमज़ोरियाँ क्या हैं, वे कौन सी संदर्भ पुस्तकें व वर्कबुक प्रयोग में ला रहे हैं या उनके शिक्षक कौन हैं।

हर व्यक्ति अपने-आप में अलग होता है इसलिए आप केवल सामने वाले की युक्ति अपना कर ही सफल नहीं हो सकते। आपको उसकी ताकत और कमज़ोरी का अंदाज़ा भी लगाना होगा, जो आपको ऐसे उपाय व युक्तियाँ चुनने में मदद करेगा, जो आपके लिए कारगर हो सकते हैं।

4. अपनी शक्तियों पर एकाग्र हों

अगर आप अपनी शक्तियों पर एकाग्र होने के नियम पर काम करेंगे, तो इस तरह आप सामने आने वाले अनेक संघर्षों का सामना कर सकते हैं। अनेक संघर्ष ऐसे हैं जहाँ आपको अपने उन संसाधनों को भरपूर मात्रा में प्रयुक्त करना है, जिस ओर आपके प्रतियोगी का ध्यान नहीं गया है। भले ही आपके दुश्मन के पास हज़ारों सिपाही क्यों न हों, उसके पास मैदान के कुछ हिस्से ऐसे भी होंगे, जहाँ तैनात सिपाहियों की संख्या बहुत कम होगी। अगर आप उस हिस्से के तीन हज़ार सिपाहियों के आगे अपने दस हज़ार सिपाहियों को केंद्रित कर देंगे तो निश्चित रूप से

जीत आपकी होगी। परीक्षा के लिए पढ़ाई करते समय भी यही नियम काम आता है। आप उन विषयों को जितना समय देंगे, जिनमें आप कमजोर हैं, तो आपके ग्रेड उतने ही अच्छे होते जाएंगे।

जब आप हमला कर दें तो आपको इसके बाद इस बात के लिए तैयार रहना होगा कि कहीं वे आप पर पीछे से हमला न कर दें। चूंकि आपका पूरा ध्यान एक ओर ही केंद्रित होगा इसलिए उस समय बाकी मोर्चे कमजोर हो सकते हैं। आपको आसानी से घेरा जा सकता है। अगर आप सारा समय बीजगणित पर ही लगाएंगे तो अंग्रेज़ी, स्पेनिश, विज्ञान व सामाजिक अध्ययन आदि विषयों में आपके ग्रेड कम होने लगेंगे; अगर आप अपने केंद्र को इन विषयों पर लाते हैं तो आप सी- साँ के झूले जैसा प्रभाव देख सकते हैं।

इस मामले में आप दो रणनीतियों में से, एक का चुनाव कर सकते हैं: अपने कमजोर विषयों को मजबूत बनाएँ या अपनी ताकत पर केंद्रित होते हुए, उन विषयों पर इतना ध्यान दें, जो आपके लिए बेहतर परिणाम ला सकते हैं, इस प्रकार आप अपनी ऊर्जा एकाग्र करने से बेहतर नतीजे पा लेंगे पर आपको इसके साथ ही इस रणनीति से पैदा हुई दुर्बलता पर भी काबू पाना होगा। भले ही आप कोई छात्र हों या सेना के कमांडर, आप अपनी कमजोरी को कैसे वश में करते हैं, यही आपकी विजय की कुंजी हो सकती है।

आपको अपनी ऊर्जा को संतुलित करना होगा ताकि उसे अपनी ताकत और कमजोरियों को दिया जा सके। आप अपने मजबूत विषयों की पढ़ाई को कितना समय देंगे? कमजोर विषयों पर आपका कितना अधिक समय लगेगा? और जब आप अपनी ताकतों पर केंद्रित होने से कमजोरी को विकसित कर लेंगे तो, ऐसे में आप क्या करेंगे? आप अपने परिणामों के लिए बेहतर विषयों पर कैसे एकाग्र होंगे? और इसके साथ ही यह ध्यान भी कैसे रखेंगे कि कमजोर विषय पूरी तरह से ही प्रभावित न हो जाएँ? कई बार आप देख सकते हैं कि किसी एक विषय को बहुत अधिक समय देने से बहुत बेहतर परिणाम नहीं आ रहे। ऐसे में आप उस विषय को छोड़ कर, दूसरे विषय पर एकाग्र हो सकते हैं। आप अपने किस विषय को कितना समय देने जा रहे हैं, उसके आधार पर ही तय होगा कि एक या दो सालों में आपके ग्रेड्स में कितना सुधार आएगा।

अगर आप दुश्मनों की ताकत की बजाए उनकी कमजोरियों पर एकाग्र होते हुए उन्हें चौंका सकें, तो आपके लिए कोई भी जंग जीतना मुश्किल नहीं होगा। नेपालियन अपनी सेना को विभाजित करने व अपने शत्रु को एक-एक कर जीतने की कला में निपुण था। पर अगर आपने अपने पिछले मोर्चे खुले रखते हुए, शत्रु को आपको घेरने का अवसर दिया तो यह आपका अंत होगा। जंग का सबसे मुश्किल हिस्सा यही होता है कि जब आप अपनी सेनाओं पर एकाग्र हों, तो उस समय आप अपने दिलों को कितना संरक्षण प्रदान कर रहे हैं।

अगर आपने अपने बलों को समान रूप से बाँटा तो आपके पास हमेशा सामान्य नतीजे ही आएँगे। जब आप बहुत अधिक मजबूत होंगे तो आपकी जीत होगी और जब आप बहुत कमजोर होंगे तो आपकी हार होगी। बड़े देश, लंबे इतिहास वाली बड़ी कंपनियाँ और पढ़ाई के लिए कहीं अधिक समय देने वाले छात्र, छोटे देशों, नई कंपनियों और नए छात्रों से हमेशा मजबूत होते हैं।

चुनौती लेने वाला किसी चैंपियन को हराने के लिए दो तरीकों को प्रयोग में ला सकता है, उसे अपने बलों पर एकाग्र होना होगा या उस चौंकाने वाला हमला करना होगा। यदि जीतने का अवसर चाहिए तो इन्हीं रणनीतियों को अपनाना होगा। आपको इस हमले की तैयारी के लिए अपना सब कुछ बलिदान करना होगा इस तरह आपके कुछ कमजोर बिंदु रह जाएँगे। आपको उन्हें भी अपना संरक्षण देना है, उन्हें छिपा दें या उन पर हमला होने से बचाव करें। तभी आप अपनी सफलता से जुड़ी अगली चुनौती का सामना कर सकेंगे और अंततः अपने-आपको एक चैंपियन में बदल सकेंगे।

5. चकित करने वाली कार्यनीतियाँ

योशित्सुने और नोबुनागा की चकित कर देने वाली युक्तियाँ

शत्रु को अपनी युक्तियों से अचंभित करना भी किसी कला से कम नहीं है। उसे अपने जाल में फाँस कर भी हराया जा सकता है। गेंपेइ युद्ध³ में, मिनामोतो वंश को ताईरा वंश ने लगभग नष्ट ही कर दिया था, जिसने सारे जापान पर कब्जा कर लिया था। परंतु मिनामोतो योशित्सुने,⁴ एक प्रतिभाशाली सैन्य अधिकारी था, उसने इचीनोतानी के युद्ध का तख्ता ही पलट दिया। ताईरा वंश ने इचीनोतानी में अपना डेरा डाला था, यह सागर व खड़े पर्वतों के बीच धरती का छोटा सा टुकड़ा था, जो कि वर्तमान का कोबे नगर है। अगर वर्तमान ओसाका क्षेत्र के रास्ते सीधा हमला किया जाता तो दुश्मन को हराना लगभग नामुमकिन था।

योशित्सुने ने ताईरा वंश पर काबू पाने के लिए एक अनूठी रणनीति तैयार की। उसने खड़ी चट्टानों पर जा कर, पीछे से हमला किया। वे ढलानें इतनी खड़ी थीं कि ताईरा वंश सोच भी नहीं सकता था कि वहाँ से भी उन पर हमला किया जा सकता है। योशित्सुने की सेना में कुछ दर्जन घुड़सवार थे। वे खड़ी चट्टानों से घुड़सवारी करते हुए, नीचे आए, ज्यों ही उन्होंने शत्रु को घेरा, उन्होंने बीच वाले हिस्से में आग लगा दी। ताईरा वंश के लोगों में खलबली और भगदड़ मच गई। वे लोग सभी दिशाओं में भागने लगे। इसी बीच योशित्सुने की सहायक सेना ने ताईरा वंश पर आगे से धावा बोल दिया। इस तरह वे दोनों ओर से घिर गए और उन्हें हारने में देर नहीं लगी।

योशित्सुने ने सरप्राइज़ और छल की रणनीति अपनाते हुए, अपने शत्रु को पराजित किया। आगे से धावा बोलने की बजाए, योशित्सुने ने ऐसा मार्ग अपनाया, जिसने शत्रु को पूरी तरह से बेदम कर दिया। चीन के तीन राज्यों के युद्ध में भी यही रणनीति अपनाई गई थी। ज़्हांग लिआंग⁵ की मृत्यु के बाद, वी राज्य ने, शू राज्य के शक्तिशाली तंत्र को हराने के लिए इसी रणनीति का प्रयोग किया। वी सेना ने भी पहाड़ी रास्तों से उसी तरह शत्रु पर हमला किया जिस तरह योशित्सुने की सेना ने किया था। शू सेना के बहुत से सिपाही बच गए परंतु वी सेना ने उनके प्रमुख पर धावा बोला और सिंहासन के दावेदार, लिउ चान को आत्मसमर्पण करना पड़ा। वी सेना ने अपनी सरप्राइज़ नीति के बल पर, शू की शक्तिशाली सेना को परास्त कर दिया जिसे ज़्हांग लिआंग और लिउ वी ने उल्लेखनीय सैन्य रणनीतियों के बल पर तैयार किया था।

ओदा नोबुनागा⁶ ने भी ओकेहाजामा का युद्ध जीतने के लिए सरप्राइज़ रणनीति का पालन किया। इमागवा की सेना में तीस हज़ार सिपाही थे और नोबुनागा की सेना से दस गुना बड़ी थी परंतु इसके दल बहुत लंबे थे और बहुत से दल तो अपने इलाकों में विश्राम कर रहे थे। नोबुनागा के भाग्य ने साथ दिया, जब उसने अचानक हमला करने की योजना बनाई तो उस समय वर्षा हो रही थी। उसने तय किया कि वह उनके घेरे के बीचों-बीच धावा बोलेगा। उसने दुश्मन की सेना को दो हिस्सों में बाँटा और उनके सेनापति को मार दिया। हालाँकि उसने दोबारा इस रणनीति का कभी प्रयोग नहीं किया। पहली बार आपके ऊपर किस तरह हमला किया जा रहा है, इसे जानना कठिन होता है परंतु दूसरी बार तो आप स्वयं ही अगली चाल का अनुमान लगा लेते हैं। वैसे भी यह रणनीति वहीं काम आती है, जहाँ सामने वाली सेना बहुत बड़ी हो।

योशित्सुने ने याशिमा के युद्ध में भी अचानक हमले वाली युक्ति अपनाई। ताईरा वंश की प्रमुख सेनाओं ने ताकामात्सु, याशिमा में डेरा डाला था, जहाँ से वे सागर और बहुत से जहाजों को नियंत्रित कर रहे थे। योशित्सुने की ओर से सागर की ओर से हमला करने का सवाल ही नहीं पैदा होता था। एक तूफानी रात में, योशित्सुने ने

तय किया कि वह अपनी सुघड सेना के छोटे से दल को कागवा प्रांत की बजाए दक्षिणी तोकूशिमा ले जाएगा। उसके जहाजों ने कात्सुरा में लंगर डाल दिया। दुश्मन तूफानी रातों में निगरानी नहीं कर सकता था इसलिए उसने इसी बात का लाभ उठाया। तार्ईरा वंश ने अपेक्षा की थी कि शायद दुश्मन समुद्र की ओर से धावा बोलेगा परंतु योशित्सुने ने उन्हें दक्षिण की ओर से ज़मीनी हमला करते हुए आश्चर्यचकित कर दिया। कुछ नाममात्र के स्थानीय वंशों ने योशित्सुने को अपना सहयोग दिया, परंतु उनमें से कुछ ने सागर से भी हमला कर दिया था। योशित्सुने को दो धावों का लाभ मिला, और दोनों ही शत्रु पर पीछे की ओर से किए गए थे। तार्ईरा शत्रु भाग कर डनोरा के मैदान में चले गए, जहाँ युद्ध का अंतिम परिणाम सामने आ गया।

योशित्सुने तार्ईरा वंश को हराने में इसलिए कामयाब रहा क्योंकि उसने अपने हमलों को उनकी दुर्बलता पर केंद्रित किया। अनेक युद्धों में उसकी सैन्य प्रतिभा का परिचय मिलता है। आज, यदि कोई उद्यमी उसके जैसी विशेषताओं से युक्त होता, तो वह अपने जीवनकाल में एक विशाल कार्पोरेशन खड़ा कर लेता। वह पहले तो उन बाजारों को अपने काबू करता, जिन पर अब तक किसी का ध्यान नहीं गया था, इसके साथ ही बड़े प्रतियोगियों को पराजित करता। फिर वह किसी भी प्रतियोगी के ताकतवर बनने से पहले ही बाजार को पूरी तरह से अपने वश में कर लेता।

शत्रु चक्करदार मार्ग से किए गए हमले को नहीं पहचान पाता

किसी भी दुश्मन को हमेशा यही अंदाज़ा होता है कि उस पर सामने से हमला होगा क्योंकि यह एक मानवीय प्रकृति है कि हमेशा सामने से ही हमला होता है। हालाँकि हमेशा किसी दूसरी ओर से हमला करने का मार्ग भी हमेशा खुला होता है। दुश्मन को पता नहीं चलेगा कि आप पीछे से हमला करने की तैयारी कर रहे हैं क्योंकि अगर लोग सामने से दिखाई न दे रहे हों तो उनके मनोभावों को पढ़ना आसान नहीं होता। फिर जब तक दुश्मन को आपके निर्णय का अंदाज़ा होता है तो उसे लगता है कि उस पर चारों दिशाओं से हमला कर दिया गया है। अगर दुश्मन को आपके हमले के बारे में बिल्कुल भी न पता हो तो यहाँ उसके द्वारा बरते गए प्रमाद और असावधानी का लाभ भी उठाया जा सकता है। यहाँ यह याद रखना भी उपयोगी हो सकता है कि अगर आप बहुत आसान तरीके प्रयोग में ला रहे हैं जो शत्रु को समझ आ जाएँगे तो उसे आपके खिलाफ़ तैयारी करने का समय मिल जाएगा। अगर आप चाहते हैं कि यह रणनीति आपके काम आए तो आपको अपने विज़न को बड़ा रखना होगा।

6. एक ऐसा तंत्र रचें जो लगातार बना रहे

सफलता हमेशा नहीं बनी रहती

आपको अपने भविष्य, अपने प्रतियोगियों की ताकत व कमज़ोरी के विश्लेषण, अपनी ताकत को रणनीति के हिसाब से एकाग्र करने और आवश्यकता होने पर चौंका देने वाले उपायों के लिए तैयार रहना चाहिए। जब आप अच्छे परिणाम पाते हुए, अपने लिए सफलता अर्जित कर लें, तो इसके बाद आपको इस सच का सामना करना होगा कि यह सफलता हमेशा बनी नहीं रहेगी। आप जिन दशाओं के साथ सफलता तक आए वे हमेशा आपके साथ नहीं रहेंगी। प्रतियोगी एक दिन आपकी सफलता का अनुकरण कर ही लेंगे और यह भी हो सकता है कि वे आपसे

कहीं बेहतर तरीके से सामने आएँ। हो सकता है कि भाग्य ने आपका साथ दिया हो पर भाग्य हमेशा साथ नहीं देता और आपके उत्पाद का बाज़ार भी गिर सकता है। हम अस्थायित्व के नियम को नकार नहीं सकते इसलिए आपको बदलाव के कुछ उपायों के साथ सामने आना होगा, जो आपकी सफलता को चलायमान रखेंगे और फिर आप उस उपाय को एक ऐसे तंत्र में बदल दें, जो हमेशा के लिए बना रहे।

नवीनता की संस्कृति रचें

चाहे आप अपनी सफलता के लिए काम कर रहे हैं या फिर अपने संगठन की सफलता के लिए कार्यरत हैं, आपको लगातार सफल होने के लिए संसाधनपूर्ण बनना ही होगा। जब तक आप अपने बलों को लड़ने के लिए लगातार संसाधन देते रहेंगे, उनकी जीत होती रहेगी। जब आपका कोई उत्पाद हिट होगा तो आप चाहेंगे कि आप साल दर साल, अपने लिए और भी हिट उत्पाद बाज़ार में उतारें। अगर अनुकूल दशाओं ने सफल होने में सहायता की है, तो आपको भी उनके लिए अंत तक तैयार रहना होगा। आपको लग सकता है कि परंपरा बनाए रखने से सफलता मिलती है पर कई बार ऐसा भी होता है कि सफलता पाने के लिए पुरानी परंपराओं का त्याग भी करना होता है। हमेशा सफल होने का तंत्र, केवल एक नीति नहीं बल्कि नवीनता की संस्कृति भी है। यदि आप सफलता पाने के नित नए उपाय रचते हैं और अपनी रणनीति को नए सिरे से तैयार करते हैं तो आपकी सफलता इन बातों पर पूरी तरह से निर्भर होगी। किसी व्यक्ति या संगठन ने हमेशा विजयी बनाने वाले तंत्र बनाए हैं या नहीं, उनका जीवन काफ़ी हद तक इसी बात पर सबसे अलग हो सकता है।

हम अक्सर अपनी जीत और हार के लिए अच्छी और बुरी किस्मत को दोषी ठहराते हैं, परंतु ऐसा करना उचित नहीं है। आपको उत्सुकतापूर्वक ऐसा तंत्र रचना चाहिए, जो तब भी आपके लिए सफलता के अवसर पैदा कर सके, जब अनुकूल परिस्थितियाँ प्रतिकूल हो जाएँ और जो उत्पाद बहुत अच्छे बिकते थे, बाज़ार में उनकी बिक्री घट जाए। एक ठोस उपाय रचना, आपका उद्देश्य नहीं है क्योंकि ऐसे उपाय के साथ आप निरंतर चलने वाली सफलता नहीं रच सकते। आपको हमेशा सोच को जीवित रखना होगा कि जीता कैसे जाए। इसके बारे में लगातार सोचने से आपको संकेत मिलेंगे और आपके भीतर से ही विवेक उत्पन्न होगा और भविष्य के लिए राह दिखाएगा। आपको अनेक व्यक्तियों से विवेक बुद्धि ग्रहण करने के लिए प्रयत्न करना होगा।

7. जब बुद्धि साथ न दे, तो साहस साथ निभाए

जब आप बड़ी सफलता पाने का विवेक पा लें तो इसके बाद आपको स्वयं को ऐसे समय के लिए भी तैयार रखना होगा, जब बुद्धि और विवेक आपका साथ नहीं देंगे। कात्सु काईशू² के अनुसार जब बुद्धि साथ न दे, तो साहस साथ निभाता है। उन्होंने अपने जीवन में अनेक बड़ी चुनौतियों का सामना किया। कई बार उनकी बुद्धि ने साथ दिया तो कई बार विवेक बुद्धि ने भी साथ छोड़ दिया। उनके लिए हमेशा सफल बने रहना, इतना सरल भी न था।

जब आपको कोई उपाय या युक्ति न सूझे तो उस समय आपको साहस से काम लेना चाहिए। अनेक हत्यारों ने लगभग बीस बार कात्सु काईशू की हत्या करने का प्रयत्न किया। उनके समय में, प्रत्येक स्थान पर इतने हत्यारे हुआ करते थे कि लोग जान भी नहीं सकते थे, कि कब कोई उनकी हत्या कर देगा। उनसे बचाव के लिए कोई गारंटी नहीं थी। भले ही व्यक्ति कितने भी पहरेदारों से क्यों न घिरा हो, हत्यारे उन तक पहुँच बना ही लेते। 'सैंतालीस रोनिन' की किंवदंती के खलनायक कीरा कोज़ुकेनोसुके की तरह, अनेक व्यक्तियों की हत्या की जा चुकी

थी, चाहे उन्होंने अपनी रक्षा के लिए पहरदार भी नियुक्त किए पर वे किसी काम न आए।

एक दिन, एक हत्यारा कात्सु काईशू की हत्या करने आया। पर ये क्या, केशु बाहर आए, एक लंबे चोगे में किसी साधारण, दोस्ताना रवैए वाले बूढ़े की तरह केशु, हत्यारे के सामने निहत्थे खड़े हो गए। हत्यारा भौंचक्का रह गया और वह निहत्थे पर वार नहीं कर सका। काईशू ने अपने हत्यारे को रंगे हाथों पकड़ने के लिए इस चकित कर देने वाली कार्यनीति का आश्रय लिया। उन्होंने किसी दोस्त की तरह उसे अपने घर आने का न्यौता दिया। वे एक साथ बैठे, काईशू ने उसे दुनिया-जहान की जानकारी देते हुए, ग्लोब दिखाया। हत्यारे के मन से काईशू की हत्या का विचार ओझल हो चुका था। कुछ देर बाद, वह शांत भाव से वापिस लौट गया।

एक दूसरी किंवदंती के अनुसार साकामोतो रयोमा⁸ भी कात्सु काईशू के हत्यारे के रूप में गए और अंततः उनके शिष्य बन कर लौटे। कात्सु की स्थिति में पड़े अनेक व्यक्ति यही सोच सकते थे कि उन्हें हत्यारे को हराने के लिए तलवार चाहिए होगी। परंतु प्रसंग के अनुसार, सच यह है कि तलवार ही सबसे अधिक शक्तिशाली नहीं होती। तलवार किसी पिस्तौल या सेना के आगे भी नहीं टिक सकती इसलिए काईशू की सफलता का राज उनके साहस में छिपा था।

इस बारे में चर्चा होती है कि क्या तोकूगावा शोगुनेट के आखिरी शोगुन, तोकूगावा योशीनोबु⁹ एक महान नेता थे। कुछ लोगों का मानना है कि वे तोकूगावा ईएयासू¹⁰ से भी बड़े नेता थे परंतु मेरा मानना है कि वे अपने ज्ञान पर बहुत अधिक निर्भर करते थे और आवश्यकता पड़ने पर उनमें साहस का अभाव था। वे अपवादित रूप से बुद्धिमान थे और मितोगाकू नामक शाही दर्शन की गहरी जानकारी रखते थे, जो राजा के प्रति आदर की भावना को समर्थन देता था। उनका यह विश्वास इतना ठोस व सशक्त था कि वे उन शत्रुओं से नहीं लड़ सके, जिनके पास कोई शाही सहयोग था।

यदि बृहत्तर नज़रिए से देखा जाए, तो शायद उनकी हार में ही भलाई छिपी थी पर चूँकि योशीनोबू के पास एक बेहतर सेना थी, इसलिए उनसे हारने का और बेहतर उपाय हो सकता था। अगर उनकी सेना का नेता महान था, तो उनके पास जीतने के बहुत अवसर हो सकते थे। मेरा मानना था कि साहस का अभाव ही उनकी सबसे बड़ी कमजोरी थी।

कभी-कभी, एक अच्छा योजनाकर्ता भी अपनी ही योजना के जाल में फँस जाता है। जो लोग केवल अपने ही ज्ञान के बल पर रहते हैं, वे अपनी ही सीमाओं से मात खाते हैं। जब हम अपने

विवेक को पाने की पूरी कोशिश कर लें, तो इसके बाद केवल यही विकल्प बचता है कि हम अपनी शारीरिक व मानसिक ताकत पर निर्भर रहें। विवेक हमें शारीरिक शक्ति की तुलना में सैंकड़ों, हज़ारों व लाखों गुना कई अधिक ताकत देने की क्षमता रखता है। हालाँकि, कई बार ऐसे समय भी आते हैं, जब हमारे पास बुद्धि का भी अभाव हो जाता है, ऐसे में साहस का ही आश्रय लेना चाहिए, उसे ही अपना सहारा मान लेना चाहिए। हम सभी मानवीय संबंधों, व्यावसायिक निवेशों, नई नीतियों के विकास तथा विदेशी व्यापार के आरंभ आदि के साथ ऐसे निर्णयों का सामना करते हैं, जिनमें हमारा सब कुछ दाँव पर लगा होता है। भले ही हम कितना भी विश्लेषण क्यों न करें, हम कभी निष्कर्ष पर नहीं आ सकते, हम केवल वहीं नहीं ठहर सकते। भले ही हमारा निर्णय ग़लत क्यों न हो जाए, हमें आगे बढ़ना होगा, खासतौर पर अगर हम उच्च पदाधिकारी हैं तो यह और भी महत्वपूर्ण हो जाता है। अंत में, हमें सच्ची भावना के साथ निर्णयों का सामना करना आना चाहिए।

चाहे हमारा निर्णय ग़लत ही क्यों न हो, हम अपनी भूल का एहसास होने पर उसमें सुधार ला सकते हैं। परंतु यदि हम कोई कदम ही न उठाएँ और अपने निर्णय को लगातार टालते रहें, तो हम कभी नहीं जान सकेंगे कि हम सही थे या ग़लत। जैसे ही हमें अपनी भूल का एहसास होगा, हम जान लेंगे कि उचित निर्णय क्या होना चाहिए था?

वहीं से, हम यह तय कर सकेंगे कि हमें लौट आना चाहिए, लक्ष्य तक जाने का कोई अगला मार्ग चुनना चाहिए या नई रणनीतियों की तलाश करनी चाहिए। इस प्रकार, जब बुद्धि और विवेक साथ न दें तो उस समय साहस का हाथ थाम कर ही, हम अपनी जीत की ओर कदम बढ़ा सकते हैं।

-
1. तोगो हेईहाचीरो (1884-1934), दूसरे विश्व युद्ध में जापानी एडमिरल थे, जिन्होंने रूसो-जापान युद्ध में (1904-1905) विजय का नेतृत्व किया।
 2. टोक्यो विश्वविद्यालय, राज्य द्वारा दिए जा रहे वित्त के आधार पर चलाया जा रहा एक विश्वविद्यालय है। यह जापान के प्रतिष्ठित विश्वविद्यालयों में से है। यदि यहाँ दाखिला मिल जाए तो यह आश्वासन निश्चित रूप से दिया जा सकता है कि स्नातक को आकर्षक नौकरी के प्रस्ताव अवश्य मिलेंगे।
 3. गेंपेइ युद्ध (1180-1185) जापान का एक गृहयुद्ध था, जो ताईरा वंश और मिनामोटो वंश के बीच लड़ा गया। मिनामोटो वंश की जीत हुई। इस वंश ने मिनामोटो योरीतोमो के अधीन कामाकुरा शोगुनेट की स्थापना की।
 4. मिनामोटो योशित्सुने (1159-1189) एक प्रतिभावान सैन्य अधिकारी था जिसने अनेक युद्धों में मिनामोटो वंश को जीत हासिल करने में सहायता प्रदान की। उसने अपने सौतेले भाई मिनामोटो योरीतोमो को जापान पर नियंत्रण पाने में मदद की।²
 5. ज़हग लिआंग लिआंगे (181-234), शू वंश के संस्थापक लिउ बेई का एक प्रसिद्ध सलाहकार था, वह एक मिल्ट्री व मैकेनिकल जीनियस और गणितज्ञ था।
 6. ओडा नोबुनागा (1534-1582), एक जापानी सामंती जमींदार व योद्धा था जिसने आशीकागा शोगुनेट को हटा कर, जापान के आधे प्रांतों को एक किया। वह जापान के प्रसिद्ध शासकों में एक होने के कारण जाना जाता है।
 7. कात्सु काईशू (1823-1899), एक नौसेना अधिकारी थे जिन्होंने मेइजी पुनः निर्माण में मध्यस्थ की भूमिका अदा की। इस क्रांति के अधीन जापान का नियंत्रण सम्राट मेइजी के अधीन आ गया था। वे शोगुनेट के उन कुछ अधिकारियों में से थे, जिन्होंने मीजी सरकार के लिए भी काम किया।
 8. साकामोटो रयोमा (1836-1867), भी मेइजी क्रांति की प्रमुख हस्तियों में से थे, जिन्होंने सम्राट मेइजी के लिए काम किया और एक नौसेना प्रशिक्षण पाठशाला खोलने में कात्सु काईशू की मदद की।
 9. तोकुगावा योशीनोबु (1837-1913), आखिरी तोकुगावा शोगुन थे। उन्होंने मेइजी पुनःनिर्माण आंदोलन के आगे हथियार डाल दिए, और 1868 में सम्राट मेइजी ने जापान का साम्राज्य संभाला।
 10. तोकुगावा ईएयासु (1543-1616), तोकुगावा शोगुनेट के पहले और संस्थापक तानाशाह थे।

3

प्रबंधन की सोच विकसित करें

विकास व समृद्धि की पाँच कुँजियाँ

1. विचार करते रहें

विकास व संपन्नता लाना ही व्यवसाय प्रबंधन का उद्देश्य है

अब मैं आपसे इस विषय पर बात करना चाहूँगा कि एक प्रबंधन मानसिकता या सोच कैसे विकसित की जाए। आपमें से कुछ पाठक ऐसा सोच सकते हैं, “मैं तो प्रबंधन के क्षेत्र से नहीं जुड़ा। मेरा इस बात से कोई लेन-देन नहीं है।” हालाँकि, जो लोग अकेले काम करते हैं, उनके अतिरिक्त सभी किसी के अधीन या किसी के ऊपर काम करते हैं। अगर आपके अधीन कुछ लोग काम करते हैं, तो आपको प्रबंधन की समझ होनी चाहिए। अगर आप दूसरों के अधीन काम करते हैं, तो यह बहुत महत्वपूर्ण हो जाता है कि आपसे ऊपर वाले लोग आपके बारे में क्या सोचते हैं।

इस अध्याय में, मैं आपके साथ चर्चा करना चाहता हूँ कि प्रबंधन के लिए किस प्रकार का मानसिक रवैया होना अनिवार्य है या आपको स्वयं को किस प्रकार विकसित व प्रशिक्षित करना चाहिए कि आप एक प्रबंधक बन सकें। मैं अपने संगठन हैप्पी साईंस में, चार चरणों वाले पथ की शिक्षा देता हूँ जिसमें प्रेम, ज्ञान, आत्म-प्रतिबिम्बन व प्रगति का पथ शामिल है। मैं इनमें से प्रगति के पथ के बारे में बात करना चाहूँगा क्योंकि विकास व संपन्नता लाना ही व्यवसाय प्रबंधन का उद्देश्य है।

आधुनिक जगत में, सब कुछ निरंतर फल-फूल रहा है, विकसित हो रहा है। इस तरह अगर आप अपनी वर्तमान स्थिति से ही संतुष्ट रहे तो अपनी कंपनी के साथ ठहराव की स्थिति में आ जाएँगे, प्रतियोगिता से बाहर होते हुए, एक दिन ओझल हो जाएँगे। अगर आप तेज़ी से विकसित हो रहे समाज में अपने अस्तित्व को बचाए रखना चाहते हैं तो आपको निरंतर भावी विकास व संपन्नता के पाने के लक्ष्य को बनाए रखना होगा और किसी संगठन के लिए तो ऐसा करना और भी अनिवार्य हो जाता है, जिसके साथ बहुत से कर्मचारियों की आजीविका का प्रश्न जुड़ा होता है। यही कारण है कि उच्च प्रबंधन से जुड़े लोगों को अपने मन में संपन्नता तथा विकास के प्रश्न को बनाए रखना चाहिए ताकि वे अपने व्यवसाय तथा नौकरी में अपने विज्ञान को साकार कर सकें।

परिवर्तनशील समाज में प्रबंधन की सोच

मानसिकता शब्द के साथ, मैं आपके सोचने की उस तरीके की बात कर रहा हूँ जिसमें आपकी सोच और बुद्धिमत्ता शामिल है। आपको प्रबंधन की मानसिकता विकसित करनी होगी ताकि प्रबंधन के लिए सोच को अपना सकें।

पहले उपाय के रूप में बताना चाहूँगा कि आपको निरंतर विचार करने की आदत विकसित करनी होगी। भले ही यह सुनने में सादी सी बात लगे पर यही विकास व संपन्नता की ओर जाने का मार्ग है। व्यवसाय प्रबंधन में कुछ भी स्थिर या स्थायी नहीं होता, यह निरंतर बदलता रहा है। यह दिन प्रतिदिन बदल रहा है, दिन-प्रतिदिन विकसित हो रहा है।

इसके अतिरिक्त, हम सभी अपने आसपास घट रही घटनाओं से प्रभावित होते हैं। मिसाल के लिए, आपकी कंपनी अपने उत्पाद को किस प्रकार बनाती व बेचती है, आप स्वयं भी इस तथ्य से प्रभावित होंगे। इसके साथ ही, लोग बाज़ार में क्या चाहते हैं, उनके हित या स्वाद क्या हैं; ये बातें भी आपके व्यवसाय को प्रभावित करेंगी।

अगर आप इस परिवर्तनशील संसार में निरंतर कार्य करना चाहते हैं, तो आपको निरंतर विचार करते रहना होगा। अगर आपने तीन, पाँच या दस वर्ष पहले लिए गए किसी निर्णय को बदलने से इंकार कर दिया, क्योंकि आपको लगता है कि आपने उसे बहुत सोच-विचार के बाद लिया था तो मेरे अनुसार आप प्रबंधन के लिए योग्यता नहीं रखते। हो सकता कि आपको जापान के किसी स्थानीय सरकारी कार्यालय में काम मिल जाए क्योंकि कुछ लोग अभी भी उन नियमों के साथ संगठन में काम करते हैं जो दूसरे विश्व युद्ध से पहले तैयार किए गए थे। अब भी ऐसे कई देश हैं, जो किसी साम्यवाद तंत्र के अधीन नियमों पर काम कर रहे हैं।

परंतु एक मुक्त आर्थिक तंत्र के अधीन, हम अपने व्यवसाय को निरंतर परिवर्तनशील समाज में चला रहे हैं, जिसका अर्थ होगा कि हमें न केवल वार्षिक आधार पर नवीनता को लाना होगा, परंतु दिन प्रतिदिन के जीवन में भी इसे अपनाना होगा। हालाँकि आपको कंपनी के ढाँचे में बार-बार भारी बदलाव लाने से बचना चाहिए परंतु रोज़मर्रा के कामों में बदलाव लाते रहना चाहिए ताकि कंपनी के मिशन की पूर्ति हो सके। कंपनी के मिशन को साकार करने के लिए लगातार काम करने के तरीकों में नयापन लाना अनिवार्य है। आपको लगातार कुछ न कुछ नया रचने व किसी काम को अलग तरीके से करने के लिए उत्साहित रहना चाहिए। कुछ ऐसा करना चाहिए जो बीते हुए कल में नहीं था। यही कारण है कि आपके लिए निरंतर विचार करना इतना महत्व क्यों रखता है। यही अभ्यास आपको अपने प्रबंधन की मानसिकता में सुधार के योग्य बनाएगा।

वास्तविकता में, हमारे मन में एक के बाद एक विचारों का ताँता बँधा रहता है। हम अपने रोज़मर्रा के जीवन में छोटी-छोटी बातों पर प्रतिक्रिया देते हैं और उनके बारे में ही विचार करते रहते हैं। किसी एक विषय पर अपनी सोच को एकाग्र करने के लिए आपको आदत विकसित करनी होगी। जब तक आपको एक सुनिश्चित पद न दिया जाए तब तक किसी ही विचार पर एकाग्र होना सरल नहीं होगा। किसी बड़ी कंपनी में काम करने वाले क्लर्क के लिए, उस कंपनी के सीईओ जैसा नज़रिया रखना कठिन होगा। यह एक हकीकत है इस लिए हमें निरंतर अपने पद के अनुरूप अपनी सोच को विकसित करते रहना चाहिए। इसके अलावा, महत्वपूर्ण बात यह नहीं कि आपको लगातार सोचना है। आपको यह भी विचार करना है कि कोई काम कैसे किया जाए व कुछ उत्पादित कैसे किया जाए। विचारों में बहुत शक्ति होती है। कुछ उत्पादित करने के लिए विचारों की प्रक्रिया निश्चित रूप से बहुत महत्व रखती है।

कर्मचारियों को बीजों की बजाए, माँगों पर ध्यान देना चाहिए

मेरे पास निजी रूप से बहुत से विचार हैं और समय-समय पर मैं स्वर्ग से भी प्रेरणा पाता हूँ परन्तु प्रायः मैं उन सभी विचारों का हैप्पी साईस के प्रबंधन में प्रयोग नहीं कर पाता। ऐसा इसलिए होता है क्योंकि मैं प्रबंधन के लिए जिन विचारों का प्रयोग करता हूँ, ये उन विचारों से बहुत अलग होते हैं।

जो लोग प्रेरणा पाते हैं, उनके पास कलात्मक या शैक्षिक सीख भी होती है। ये लोग निजी प्रेरणा ग्रहण करते हैं; ये निजी रूप से रुचि वाले विचारों की प्रेरणा पाते हैं। प्रायः कहा जाता है कि विद्वान हमेशा 'बीज' या बिंदु की तलाश में रहते हैं। वे हमेशा ऐसे विषयों की तलाश में रहते हैं, जिन पर वे अध्ययन तथा मनन के बाद कुछ लिख सकते हैं। लेखकों के लिए भी यही सच है, वे भी किसी बिंदु या बीज को अपने लेखन का आरंभ मानते हैं।

हालाँकि, प्रबंधन से जुड़े लोगों को ऐसे बीज की तलाश में नहीं रहना चाहिए क्योंकि उन्हें सीड्स नहीं नीड्स की तलाश करनी है। उन्हें यह पता लगाना है कि आखिर लोग चाहते क्या हैं। इस तरह, भले ही आप अपने निजी हितों व कौतूहल की सीमा में अनूठे विचारों के साथ सामने आते हों, बदकिस्मती से, हो सकता है कि आप उन्हें अपने व्यावसायिक कार्यों में प्रयुक्त न कर सकें।

जो लोग निजी आधार पर कार्य करते हैं जैसे कलाकार, उपन्यासकार व विद्वान आदि, वे इस तरह की प्रेरणा से लाभ पा सकेंगे, क्योंकि उन्हें पुस्तकों के लेखन या चित्र बनाने के लिए ऐसी प्रेरणा की आवश्यकता होगी ताकि उन्हें बेचा जा सके। वे इसी प्रकार अपनी आजीविका चलाते हैं। हालाँकि उन्हें अपने व्यवसाय का इतना ही विस्तार करना होता है कि वे अपना तथा अपने परिवार का गुज़ारा चला सकें। यही कारण है कि वे अपने निजी विचारों को एकत्र करते हुए, उन्हें अपने काम में शामिल कर सकते हैं।

जो लोग व्यवसाय प्रबंधन से जुड़े होते हैं, उन्हें अपने निजी हितों के लिए विचार एकत्र करने से बहुत अधिक कार्य करना होता है। वे कंपनी के सैंकड़ों व हज़ारों कर्मचारियों की मदद से प्रबंधन चलाते हैं ताकि कंपनी के उद्देश्य की पूर्ति की जा सके। हर कार्पोरेशन के पास कुछ निश्चित उद्देश्य और एक अनूठी कार्पोरेट संस्कृति होती है। प्रत्येक कार्पोरेशन उत्पादों का निर्माण करता है और अपने ग्राहकों को सेवाएँ प्रदान करता है। इसका अर्थ है कि प्रबंधन में प्रयुक्त होने वाले उन विचारों को, ऐसे विचारों से अलग होना होगा जो केवल अपने काम के लिए प्रयुक्त होते हों। प्रबंधकों को तो वही देना होगा, जो बाज़ार चाहता है। इस प्रकार, उन्हें ऐसे विचारों के साथ सामने आना होगा, जो बाज़ार की माँग को संतुष्ट कर सकें और व्यवसाय के उद्देश्य के अनुरूप भी हों। इसके अतिरिक्त, उन्हें संगठन का चालन व प्रबंधन संभालने के अतिरिक्त, लोगों को सही रूप से प्रयोग में लाना होता है ताकि विचारों को साकार रूप दिया जा सके।

ये विचार ऐसे होने चाहिए, जिनसे मुनाफ़ा कमाया जा सके। अगर आपकी कंपनी मुनाफ़ा नहीं कमाती तो आप व्यवसाय में टिके नहीं रह सकते। आपके व्यवसाय का एक उद्देश्य यह भी होना चाहिए कि आप उससे लाभ अर्जित कर सकें। लाभ मिलने से, अनेक कर्मचारियों को उनकी आजीविका मिलती है; इससे उत्पाद की लागत व भावी विकास के व्यय को भी मदद मिलती है। यही कारण है कि जिन कामों से कंपनी को लाभ न हो रहा हो, उन्हें तत्काल बंद कर देना चाहिए।

अपने विचारों को सँवारें

जैसा कि आप देख सकते हैं, यह बहुत महत्व रखता है कि आपके पास विचारों की भरपूर संपदा हो। परन्तु प्रबंधन के लिहाज़ से, आपको इस योग्य होना चाहिए कि आप अपने विचारों को केंद्रित कर सकें, एक दिशा में जाने वाली

सोच का अभ्यास कर सकें और अपने उद्देश्य पर एकाग्र हो सकें।

कलाकार और विद्वानों को विविध प्रकार के विचारों पर केंद्रित होना होता है ताकि वे कुछ ऐसा खोज निकालें, जो अभी तक किसी ने न सोचा हो। वे अपने विचारों की सीमा का विस्तार करने का प्रयास करते हैं। इसके विपरीत, जो व्यक्ति प्रबंधन से संबंध रखते हैं, उन्हें अपने विचारों को सीमित रखते हुए, यह देखना चाहिए कि क्या वे विचार व्यावहारिक होंगे, क्या वे विचार उपयोगी होंगे और क्या उन्हें सही मायनों में साकार किया जा सकता है, मूर्त रूप दिया जा सकता है? यह बहुत महत्व रखता है कि आप अपने विचारों पर निरंतर तब तक विचार करें, जब तक आप किसी ऐसे विचार तक न आ जाएँ, जिसे अपने व्यवसाय के लिए प्रयुक्त किया जा सकता हो।

भले ही आप किसी उपयोगी विचार तक क्यों न आ जाएँ, उसे तब तक साकार न करें, जब तक आप उचित व्यक्तियों के साथ उस पर विचार-विमर्श न कर लें और उनकी राय न जान लें। इस प्रक्रिया में आप अपने लिए अनिवार्य सुझाव पा लेंगे। आपको यह भी पता लग सकता है कि संभवतः ऐसा ही एक विचार पहले असफल हो चुका है या आपको अपनी योजना की कुछ कमियों का अनुमान हो सकता है। आप अपने विचार को इन सुझावों की मदद से और भी निखार सकते हैं। हो सकता है कि आपके कुछ विचार फलीभूत हों और कुछ विचार किसी काम न आ सकें, परंतु आपको अपने सभी विचारों को इसी तरह निखारना होगा।

इस प्रक्रिया को शेरलॉक होम्स व डॉ. वाटसन के बीच हुए वार्तालाप से जोड़ा जा सकता है। जिन्होंने आपसी बातचीत के माध्यम से ही बहुत से मामलों की गुत्थी सुलझाई। व्यवसाय प्रबंधन में भी यही युक्ति कारगर होती है। एक व्यक्ति एक विचार रखता है, दूसरा उस पर अपनी फीडबैक देता है; इस तरह वे मिल कर योजना को एक ठोस रूप देते हैं।

मुझे पूरा यकीन है कि जो लोग अपना व्यवसाय आरंभ करते हैं, उनके पास विचारों की खान होती है, परंतु यदि वे मुनाफ़ा कमाना चाहते हों तो उन्हें अपनी विचारधारा को, अपने मन में बसे निश्चित उद्देश्यों के अनुसार ही रूप देना होगा। अगर आप किसी व्यवसाय के मालिक हैं, तो कम से कम कुछ लोगों को अपने साथ लें, ताकि उनके साथ आप अपने विचारों पर चर्चा कर सकें। आप अपने विचारों को साकार रूप देने से पहले, उनसे राय ले सकते हैं, उनके विचार जान सकते हैं। जब आप परस्पर वार्तालाप की कड़ी को जारी रखेंगे, तो अंततः आपके विचार निखरे व सँवरे हुए रूप में सामने होंगे।

यह बहुत महत्व रखता है कि आप अपने विचारों पर केंद्रित हों और अपने-आप विचार करते रहें पर आपको ऐसे में ख्याली पुलाव पकाने से परहेज़ करना होगा यानी हवा में किले न बनाएँ। बेहतर होगा कि आप अपने विचारों को लिखित रूप दें। आपको प्रबंधकीय योग्यता रखने वाले किसी व्यक्ति से उन्हें बाँटते हुए, उसका फीडबैक लेना चाहिए और प्रक्रिया को तब तक जारी रखना चाहिए जब तक आप किसी ठोस योजना तक न आ जाएँ। मेरा मानना है कि किसी भी विचार को अमली जामा पहनाने से पहले, ऐसा करना बहुत ज़रूरी होता है।

आपको लगातार सोचना होगा। अपने विचारों के बारे में सोचें, अपने प्रबंधकों को उनके बारे में बताएँ और उनकी राय लें और यह तय करें कि क्या आपके विचारों को व्यावहारिक रूप दिया जा सकता है। विचारों को परिष्कृत रूप देने के लिए इस प्रक्रिया से गुज़रना बहुत महत्व रखता है।

हज़ारों कर्मचारियों वाले किसी प्रमुख कॉर्पोरेशन में, बोर्ड के दर्जनों सदस्य, वोट देते हुए, इसी प्रक्रिया से किसी नतीजे पर आते हैं या राजनेता भी ऐसे ही अपने निर्णय लेते हैं। किसी छोटी कंपनी की तुलना में, किसी बड़े

कॉर्पोरेशन जगत के लिए यह प्रक्रिया अधिक औपचारिक होती है। भले ही आपका कॉर्पोरेशन इतना बड़ा न हो कि आप उसमें अनेक प्रबंधकों की नियुक्ति कर सकें, आपको कम से चार या पाँच ऐसे लोग नियुक्त करने चाहिए जों आपके साथ योजनाओं पर चर्चा कर सकें और आपके किसी भी विचार या योजना में छिपी कमियों को आपके सामने ला सकें।

2. छोटी बातों के अलावा बड़ी तस्वीर देखना न भूलें

अपने नज़रिए का विस्तार करें

प्रबंधन मानसिकता को विकसित करने का दूसरा उपाय यह होगा कि आपको जंगल और वृक्ष, दोनों को ही देखना आना चाहिए। जो लोग बड़ी तस्वीर को देखना व समझना नहीं जानते, वे एक्जीक्यूटिव मैनेजर नहीं बन सकते। उदाहरण के लिए, मान लेते हैं कि किसी विशेष कौशल से युक्त किसी व्यक्ति ने ऐसा उत्पाद तैयार किया जो बाज़ार में हिट हो गया। जब व्यवसाय का विस्तार हुआ तो उसने कंपनी खोल ली, परंतु अगर काम बढ़ता जाएगा तो उसके लिए सब कुछ अकेले संभाल पाना कठिन होता जाएगा। उसे ऐसे प्रबंधकीय निर्णयों का सामना करना होगा, जिनके लिए उसका तकनीकी कौशल कोई मदद नहीं कर सकेगा और संभवतः उसके लिए अपना व्यवसाय चलाना कठिन होगा।

ऐसे हालात में, उसे एक बृहत्तर नज़रिया रखना आना चाहिए यानी उसे इस सारी परिस्थिति को देखते हुए व समझते हुए, बिग पिक्चर पर केंद्रित होना होगा। उसे अपने आसपास घट रही हर घटना पर नज़र रखनी चाहिए। उसे देखना चाहिए कि उसकी कंपनी, बाज़ार, घरेलू अर्थव्यवस्था, विश्व की अर्थव्यवस्था और राजनीति में क्या घट रहा है। उसे सामने आ रहे नई वैश्विक प्रवृत्तियों की जानकारी पाने के लिए अपने नज़रिए को विस्तृत करना होगा, बिग पिक्चर देखनी होगी।

यह निरंतर विचार करने का ही विस्तार है: आपको बाहरी जगत से मिल रही जानकारी के लिए अपडेट रहना होगा। आपको कुछ ऐसे नए और निर्भीक विचारों के साथ, विशाल स्तर पर सामने आना चाहिए, जिनके बारे में आपके कर्मचारियों ने कभी विचार तक न किया हो। आपको कुल मिला कर, कंपनी के संचालन, इसके बाहरी जगत से संबंध और कर्मचारियों द्वारा हाथ में काम लिए जाने के बाद, इसके भविष्य के बारे में विचार करना होगा। अगर आप एक कार्यकारी प्रबंधक बनना चाहें तो आपको अपने भीतर इन खूबियों को शामिल करना ही होगा।

आपको हमेशा एक बृहत्तर दृष्टिकोण विकसित करने के लिए केंद्रित रहना चाहिए। जब आप बहुत सारे लोगों का नेतृत्व कर रहे हों तो उस समय बिग पिक्चर देखे बिना, आपका काम नहीं चल सकता। काफ़ी हद तक, यह खूबी आंतरिक होती है, परंतु इसे विकसित करना आना चाहिए अन्यथा यह व्यर्थ हो जाएगी। आपको यह याद रखना चाहिए कि आप एक बृहत्तर दृष्टिकोण के विकास पर कार्य कर रहे हैं।

छोटी बातों पर भी हो नज़र

अगर आप केवल तस्वीर का बड़ा रुख देखने में ही मग्न रहे, तो इससे भी आप एक सफल एक्जीक्यूटिव मैनेजर नहीं बन सकते। कुछ जापानी कॉर्पोरेशन व सरकारी कार्यालय, एक ऐसा वरिष्ठता तंत्र बनाए रखते हैं, जिसमें दस-पंद्रह वर्गीकृत पद होते हैं। इस प्रकार के तंत्र में, उच्च पदों पर आसीन व्यक्ति वहाँ तक इसलिए ही पहुँचे हैं क्योंकि उन्होंने एक लंबे अरसे से संगठन के लिए काम किया है, यह आवश्यक नहीं कि वे अपने से अधीन काम कर रहे लोगों से अधिक सक्षम ही हों। प्रायः ये लोग सोचते हैं कि बड़ी तस्वीर देखने का अर्थ होगा कि वे वरिष्ठ हैं और केवल उन्हें अपने अधीनस्थों द्वारा भेजे गए प्रपत्रों पर हस्ताक्षर करने हैं। उनके काम करने का यह तरीका वहाँ तक ही कारगर हो सकता है जहाँ कंपनी बहुत अच्छी तरह चल रही हो और विकसित हो रही हो, परंतु अगर वे वर्तमान कड़ी आर्थिक दशाओं के बीच जीवित रहना चाहते हैं तो उन्हें नए कौशलों की आवश्यकता होगी।

जहाँ तस्वीर को उसके बड़े रूप में देखना अनिवार्य है, वहीं आपको छोटी-छोटी बातों पर भी अपना ध्यान केंद्रित करना होगा, प्रायः छोटी-छोटी बातें ही नज़र से ओझल हो जाती हैं। ऐसा करने से भविष्य में अपने लिए नए अवसरों के द्वार खोले जा सकते हैं।

करीबन दस हज़ार कर्मचारियों के साथ कार्य करने वाले अधिकारी सोच सकते हैं कि उन्हें केवल कार्यालय में बैठ कर, कागज़ों पर हस्ताक्षर करने हैं परंतु मेरा यह मानना है कि उच्च पदाधिकारियों को कंपनी में घट रही छोटी-छोटी बातों पर भी नज़र रखनी चाहिए।

कुछ वस्तुओं को साइट पर जा कर ही देख सकते हैं

कई उच्च पदाधिकारी स्वयं साइट या स्टोर आदि में जा कर, सभी वस्तुओं का निरीक्षण करते हैं। इस तरह वे वहाँ उन बातों को भी देख सकते हैं, जो वहाँ काम कर रहे लोगों को दिखाई नहीं देतीं। हो सकता है कि अधिकारी यही सोचते आ रहे हों कि कर्मचारी उनके अनुसार ही कंपनी चला रहे हैं परंतु कई बार साइट पर जा कर, यह भी पता लग सकता है कि वहाँ तो बिल्कुल ही विपरीत घट रहा था। मिसाल के लिए, किसी राष्ट्रीय सुपरमार्केट चेन के मालिक या बोर्ड सदस्य, अपने सामने आ रही रिपोर्ट के आधार पर ही निर्णय ले रहे हों, परंतु यदि वे किसी दिन अपने किसी स्टोर में जाने का निर्णय लें तो हो सकता है कि वे पाएँ कि स्थिति तो उनकी अपेक्षा से बिल्कुल अलग निकली। हो सकता है कि बिक्री का तल अलग हो, कैशियर ग्राहकों के साथ विनम्र न हों या स्टाफ ग्राहकों की शिकायतों को अनदेखा कर रहा हो या ग्राहकों की माँगें पूरी करने की बजाए आपस में गपबाज़ी में ही लगा हो। कुछ मामलों में, स्टोर में काम करने वाले क्लर्क, अच्छी बिक्री वाले उत्पादों को शेल्फों में पीछे की ओर लगा देते हैं और ऐसे उत्पादों को आगे की ओर रखा जाता है, जिनकी बिक्री कम हो रही हो। अगर उनसे पूछा जाए तो वे कारण बताते हैं कि उन्हें उस उत्पाद का स्टॉक समाप्त करना है इसलिए उसे आगे रखा जा रहा है ताकि लोग उसे ही अधिक मात्रा में खरीदें।

उच्च प्रबंधक समस्या को झट से पहचान सकते हैं और देख सकते हैं कि कौन सी बात उनके व्यवसाय को हानि दे सकती है। यह तो स्वाभाविक ही है कि अगर स्टोर ग्राहकों की माँग को अनदेखा करते हुए, अपने उत्पादों को आगे लाएगा तो इससे ग्राहक असंतुष्ट ही होंगे परंतु प्रायः ऐसा नहीं होता।

जहाँ कंपनी के पूरे संचालन पर नज़र रखना अनिवार्य है, वहीं यह देखना भी आवश्यक है कि व्यक्तिगत स्टोर्स में क्या चल रहा है। सुपर मार्केट के मामले में अधिकारियों को बिक्री स्थिति, हर स्टोर का आकार, स्टोर द्वारा बेचे जा रहे उत्पाद, उनके द्वारा दी जा रही सेवाओं, बिक्री क्लर्कों के रवैए तथा ग्राहकों की प्रतिक्रिया आदि का ध्यान रखना होगा। इसके अलावा, उन्हें हर शिकायत को बड़े ही आराम से संभालना होगा क्योंकि आजकल शिकायतें और उनका समाधान ही आने वाले कल की सफलता की कुँजी हैं।

होटल प्रबंधन के लिए भी यही सच है। अगर आपको लगता है कि होटल के उच्च प्रबंधन अधिकारी होटल के कमरों में बैठे कागज़ी कारवाई करने के सिवा कुछ नहीं करते तो शायद आप ग़लत अनुमान लगा रहे हैं। उन्हें होटलों का दौरा करते हुए, स्वयं देखना होता है कि लिफ्ट सही तरह से काम कर रही हैं, सीढ़ियाँ साफ़ हैं या नहीं, क्या वालपेपर का डिज़ाइन होटल के अनुरूप है। उन्हें देखना चाहिए कि ग्राहकों का सामान उठाने वाले बैरे व स्टाफ़ का आचरण व रवैया क्या है। जब प्रबंधक इन छोटी बातों को ध्यान में रखेंगे तो उन्हें एहसास होगा कि इन बातों के कारण कंपनी के कुल संचालन पर कितना गहरा प्रभाव हो सकता है। वे किसी एक क्षेत्र में जो छोटी सी खोज करेंगे, वह उनके लिए दूसरे क्षेत्र में कारगर हो सकती है।

प्रबंधन मानसिकता विकसित करने के लिए, आपको निरंतर अध्ययन और विश्लेषण के साथ बड़ी तस्वीर को ध्यान में रखना होगा ताकि अपने उद्योग के लिए भव्य रणनीतियों को तैयार करते हुए, समय की प्रवृत्तियों, भविष्य के लिए पूर्वानुमानों व समाज आदि का अंदाज़ा लगा सकें। आपको अख़बार और पत्रिकाएँ पढ़ने होंगे, समाचारों पर नज़र रखनी होगी। प्रबंधन के लोगों को हमेशा कुछ न कुछ सीखने के लिए समय लगाना चाहिए परंतु इसके साथ ही उन्हें व्यवसाय से जुड़ी छोटी बातों को भी उपेक्षित नहीं करना चाहिए।

आपको यह दोनों कार्य करने के योग्य बनना होगा। आपको पूरे वन के साथ-साथ हर वृक्ष को भी ध्यान से देखना होगा। केवल छोटी बातों पर केंद्रित रहे तो बड़ी तस्वीर नहीं देख सकेंगे और केवल छोटी बातों के बल पर आप आगे नहीं जा सकते। व्यवसाय प्रबंधकों को एक विस्तृत और सूक्ष्म, दोनों प्रकार के नज़रिए की आवश्यकता होगी।

कुछ लोग पूछ सकते हैं कि वे एक साथ दोनों दृष्टिकोण कैसे रख सकते हैं परंतु यही तो प्रबंधन का सार है। यह बहुत महत्व रखता है कि आप सूक्ष्म बातों को ध्यान में रखते हुए, सभी वस्तुओं को एक बृहत्तर दृष्टिकोण से देखना भी सीखें।

3. मार्ग की बाधा बनने वाली, बॉटलनेक समस्याओं की तलाश व उनका समाधान

समस्यायें विकास में बाधा लाती है

तीसरे अभ्यास के रूप में, मैं आपको बताना चाहूँगा कि हमें व्यवसाय की प्रगति की राह में आने वाली समस्याओं को दूर कर, उन पर कार्य करना होगा। जैसा कि नाम से ही पता चल रहा है, मार्ग में आने वाली बॉटलनेक प्रॉब्लम यानी बोतल का मुख वाला संकीर्ण हिस्सा। भले ही बोतल में कितना भी पानी में क्यों न हो, पानी को उसी स्थान से बाहर आना है क्योंकि बाकी पानी को वह संकीर्ण रास्ता रोक लेगा।

संगठनों में भी ठीक यही होता है। जब एक व्यवसाय का विस्तार होता है, तो उसे अपने विकास के लिए बॉटलनेक समस्याओं का सामना करना पड़ता है। किसी संगठन के बड़े होने का यही अर्थ नहीं निकाला जा सकता कि वह सभी तरह की समस्याओं का सामना कर लेगा। अगर सबको किसी कार्यलयी प्रक्रिया, स्थान या व्यक्ति से हो कर गुज़रना होता है तो वह संगठन के लिए बॉटलनेक बन सकता है। ऐसे बॉटलनेक ही कंपनी की भावी प्रगति में बाधा बन सकते हैं।

इस प्रकार, प्रबंधन में काम कर रहे लोगों को एहसास होना चाहिए कि उनका व्यवसाय, किसी न किसी मोड़ पर बॉटलनेक समस्याओं से अवश्य ग्रस्त होगा। जब तक आप उसे पहचान कर, दूर नहीं कर लेते तब तक आपकी कंपनी आगे नहीं बढ़ सकती। भले ही आपकी सारी कंपनी अच्छी तरह काम क्यों न कर रही हो, अगर किसी भी एक भाग में बॉटलनेक हुआ तो वह सारे व्यवसाय की प्रगति की राह में बाधा बन सकता है।

अपनी कंपनी के आकार के अनुसार सोच में बदलाव लाएँ

मान लेते हैं कि आपने अपने कारखाने के आकार में बढ़ोतरी की है ताकि आपकी उत्पादन क्षमता बढ़ सके। यह एक अच्छी बात है पर अगर आपने उत्पादों की बिक्री के लिए सेल्स नेटवर्क तैयार नहीं किया, तो आपके गोदामों में माल का अंबार लग जाएगा। ऐसे हालात में, सेल्स और वितरण का नेटवर्क ही आपके लिए जी का जंजाल हो जाएगा। ये बॉटलनेक समस्या होगी और आपके पास अपने ही तैयार माल को गोदाम में रखने के लिए जगह नहीं होगी। ऐसे मामले में, आपके लिए गोदाम का छोटा पड़ना भी समस्या का कारण हो सकता है।

संभवतः आपने सेल्स नेटवर्क तो बना लिया हो परंतु आप सेल्स के लिए प्रतिनिधियों को प्रशिक्षण न दे सके हों। ऐसे मामले में, हो सकता है कि माल को बेचने के लिए बहुत से लोग होने के बावजूद, आप अपने माल को बाज़ार में न उतार सकें। आपको लग सकता है कि उत्पाद अपनी खराब गुणवत्ता के कारण बाज़ार में नहीं बिक रहा जबकि सच्चाई यह है कि आपने अपने लोगों को उस उत्पाद को बेचने का प्रशिक्षण ही नहीं दिया। प्रायः ऐसा होते देखा जाता है।

लोग अक्सर अपने द्वारा तैयार किए गए किसी उत्पाद को बाज़ार में लाने के लिए कंपनी खोल लेते हैं। ये अक्सर उन्नत और अच्छे उत्पाद होते हैं, जो आरंभ में बाज़ार में बिकते हैं परंतु जब काम का विस्तार होने लगता है तो मालिक को लगता है कि उसे अपने काम को एकाउंट्स व मानव संसाधन आदि हिस्सों में विभाजित करना होगा, जबकि प्रारंभ में ऐसा नहीं था। हो सकता है कि कंपनी का मालिक एक इंजीनियर रहा हो जिसे उत्पाद के विकास के सिवा कुछ नहीं आता या वह कोई उत्साही सेल्स प्रतिनिधि हो जिसने सेल्स में कौशल दिखाते हुए, एक बड़ी कंपनी खड़ी की हो। जो भी हो, जब व्यवसाय एक निश्चित आकार तक आ जाता है, तो उसे संभालने के लिए अलग-अलग सेवाओं की आवश्यकता होती है। अगर मालिक निजी मामलों व बुककीपिंग को भी स्वयं देख रहा हो तो हो सकता है कि उसे यह समझ न आए कि उसे अलग विभागों की आवश्यकता क्यों है? परंतु यदि वे दूसरों को ये काम नहीं करने देंगे, तो कंपनी का विकास थम जाएगा। यदि उन्होंने उन नए विभागों का विकास नहीं किया, तो जो वे करना चाहते हैं, उसे जारी नहीं रख सकेंगे, भले ही वह काम उत्पाद की बिक्री हो या उसके शोध विकास से जुड़ा हो। जब कंपनी का आकार कम हो तो अलग विभाग में व्यर्थ की क़वायद या अतिरिक्त व्यय लग सकते हैं, परंतु ये आगे चल कर संगठन का अनिवार्य अंग बनने वाले हैं।

जब कंपनी विकसित होती है तो उसकी राह में आने वाले बाधक तत्वों का सामने आना स्वाभाविक ही है। इन्हें एक-एक कर राह से हटाना होगा। व्यवसाय के मालिक को अपनी कंपनी के आकार के अनुसार अपनी सोच में बदलाव लाते रहना होगा। अगर वे बॉटलनेक समस्याओं को खोज कर, उनके समाधान में सफल रहे तो वे कंपनी के विकास को जारी रख सकेंगे, परंतु इसके बाद फिर से, कुछ समय बाद ऐसी समस्याओं से सामना होगा इसलिए उन्हें पहले से ही विचार कर लेना होगा कि वे अगली समस्या का सामना कैसे करेंगे।

जो कंपनियाँ आपकी कंपनी से एक कदम आगे हों, उनका अध्ययन करें

जब कार्य करने वाले अधिकारी कंपनी के विकास के अनुरूप अपनी सोच में बदलाव नहीं ला पाते, तो ऐसी दशा में भी व्यवसाय के विकास में बाधा आ सकती है। अधिकतर मामलों में, इस समस्या के साथ छोटी या मध्यम आकार की कंपनियों का विकास थम जाता है। व्यवसाय के मालिकों को प्रायः एहसास नहीं होता कि वे अपनी क्षमता की सीमाओं तक आ गए हैं और वे काम करने के पुराने तौर-तरीकों से ही स्वयं को जोड़े रखते हैं। आपको अपने व्यवसाय को जारी रखना है तो स्वयं को विकसित करते रहना होगा। यदि आप स्वयं को विकसित करना चाहते हैं तो आपको अध्ययन करते हुए, नई जानकारी व ज्ञान को अपने साथ शामिल करना होगा।

इसके लिए सबसे बेहतर उपाय यही होगा कि जो कंपनियाँ आपकी कंपनी से एक कदम आगे हों, उनका अध्ययन करें। इस तरह आपको अपनी कंपनी के भविष्य, उसके आने वाले कल की एक झलक मिल सकती है।

मिसाल के लिए, अगर आपकी कंपनी सौ लोगों को रोज़गार देती हो तो ऐसी कंपनी के बारे में जानकारी लें जो तीन सौ लोगों को रोज़गार देती हो और ये देखें कि वे अपना व्यवसाय किस प्रकार चलाते हैं। तब आप देख सकेंगे कि आपकी कंपनी को आगे आने वाले सालों में क्या करना होगा? अगर आपकी कंपनी में तीन सौ कर्मचारी काम करते हों तो आपको छह सौ या हज़ार कर्मचारियों वाली कंपनी के काम करने के तरीकों के बारे में जानना चाहिए कि वे अपना व्यवसाय कैसे चलाते हैं? अगर आप अपनी कंपनी के आकार के बढ़ने से पहले ही यह सारी जानकारी पा लेंगे तो उस स्तर तक आने से पहले ही, आप आने वाले समय के लिए तैयार होंगे: आपके पास उस आकार के व्यवसाय को चालू रखने के लिए अनिवार्य कदम उठाने के लिए भरपूर समय होगा।

अगर आपने अपनी सीमा तक जाने के लिए प्रतीक्षा की तो तब तक बहुत देर हो सकती है। उस समय आपकी कंपनी पतन के गर्त तक जा सकती है। हमेशा भविष्य की ओर देख कर चलें और कंपनी के विकास की बाधा बनने वाली बॉटलनेक समस्याओं को दूर करते चलें। आगे भी ऐसी समस्याओं से सामना होना है इसलिए उनका समाधान भी पहले से ही विचार लें। अपने व्यवसाय को अगले स्तर तक ले जाने के लिए आपको कर्मचारी प्रबंधन सीखना होगा और संगठन के निर्माण पर ध्यान देना होगा। कई बार आप यह भी पा सकते हैं कि आप स्वयं ही कंपनी के लिए बॉटलनेक समस्या बन रहे हैं। ऐसे में अपनी क्षमताओं का विकास ही सबसे बड़ा उपाय होगा। भले ही ऐसा करना कठिन लगे परंतु आपको करना क्या है, इसकी जानकारी होना अनिवार्य है।

4. ग्राहकों की माँगों के प्रति रहें सजग

अपने ग्राहकों से पूछें कि वे क्या चाहते हैं

चौथी कुँजी के अनुसार, आपको हमेशा अपने ग्राहक के अधीन रहना है। हो सकता है कि आपने पहले भी इस बात को सुना हो परंतु हम अक्सर भूल जाते हैं कि यह हमारे लिए कितना महत्वपूर्ण हो सकता है।

जापान में प्रायः सभी लोग उत्पादन पर केंद्रित होते हैं इसलिए आपूर्तिकर्ताओं को अक्सर लाभ ही होता है। जापानी लोग उनका बहुत सम्मान करते हैं जो वस्तुओं की रचना, उत्पादन व निर्माण से जुड़े होते हैं और उन्हें लगता है कि इन लोगों को संरक्षण दिया जाना चाहिए। मैं समझ सकता हूँ कि वे क्या कह रहे हैं और एक हद तक उनसे सहमत भी हूँ, वे कहना चाहते हैं कि हमें उत्पादनकर्ताओं की कद्र करनी चाहिए क्योंकि वे कठिन कार्य करते हैं। परंतु ऐसा होने पर निर्माताओं को लगने लगता है कि उन्हें बाकी सब छोड़ कर, केवल उत्पादन पर ही ध्यान

देना चाहिए और जब उत्पाद नहीं बिकता तो वे दूसरों को दोषी ठहराने लगते हैं। वे उपभोक्ता पर दोष लगाते हैं कि वह माल नहीं खरीद रहा और सरकार को कोसते हैं कि वह उन्हें पर्याप्त मात्रा में धनराशि नहीं दे रही। वे अपनी असफलता का दोष दूसरी कंपनियों, दूसरे देश या ताकतवर और कमजोर येन मुद्रा (करेंसी) के मत्थे मढ़ देते हैं। इस प्रकार निर्माता सभी बातों को आत्म-केंद्रित रूप में देखते हैं।

कुछ लोग यह दावा कर सकते हैं कि उनका उत्पाद देश में सबसे बेहतर है परंतु जब तक उसे बाज़ार में उतारा न जाए, उसके बारे में निश्चित रूप से कुछ नहीं कहा जा सकता। बाज़ार के पास अपना उत्तर होता है। बाज़ार ही उत्पाद का उचित आकलन करता है। जिस तरह शासित दल या सरकार के बारे में, पूरे देश में लगभग एक सी रेटिंग होती है, उसी तरह अच्छा उत्पाद बिकता है और बुरा उत्पाद नहीं बिकता, भले ही वे कहीं भी क्यों न बिक रहे हों।

आत्मकेंद्रित निर्माता अपने दंभ में चूर हो कर, ग्राहकों की माँगों की उपेक्षा करते हैं परंतु अंत में उन्हें बाज़ार से जवाब लेना ही होता है। बाज़ार ही ग्राहकों की कुल प्रतिक्रिया है, यह ग्राहकों की प्रतिक्रिया का प्रतिनिधित्व करता है। अगर आपकी कंपनी का उत्पाद नहीं बिक रहा और दूसरी कंपनी का उत्पाद बिक रहा है तो इसका मतलब है कि ग्राहकों ने आपके उत्पाद की तुलना में, दूसरे उत्पाद को वरीयता प्रदान की है। आपको ग्राहकों के नज़रिए से देखना होगा कि वे आपके उत्पाद की तुलना में दूसरों के उत्पाद क्यों चुन रहे हैं। इस प्रश्न का उत्तर ही आपकी कंपनी में नयापन लाने का बीज होगा। यह आपको बताएगा कि आपको क्या करना चाहिए या किस तरह के सुधार लाने चाहिए।

ग्राहक के नज़रिए से नए विचारों को विकसित करें

ग्राहकों के नज़रिए को समझने के लिए आपको ऐसा रवैया विकसित करना होगा, जिसमें ग्राहक को सबसे पहले रखा जाता है। यह कोई ऐसा रवैया नहीं, जिसे केवल व्यवसाय में ही प्रयुक्त किया जाना चाहिए। उदाहरण के लिए, जापानी सरकार ने एक प्रशासनिक सुधार किया जिसके तहत उन्होंने सरकारी मंत्रालयों व एजेंसियों को नए सिरे से गठित किया, सरकारी कार्यालयों की संख्या आधी कर दी और सरकारी अधिकारियों की संख्या में भी कमी लाए। इस तरह के सुधार के दौरान, सरकारी अधिकारी प्रायः यह निर्णय लेते हैं कि उन्हें किन कार्यालयों या अधिकारियों को अपने साथ रखना है या किन्हें हटा देना है। परंतु व्यवसाय के मामले में, जो लोग सेवाओं को प्रयोग में ला रहे हों, उन्हें यह तय करना चाहिए कि उन्हें किन कार्यालयों या सेवाओं की आवश्यकता है और किनकी आवश्यकता नहीं है।

सरकारी अधिकारियों को भी ग्राहकों के नज़रिए से बदलाव लाना चाहिए; उन्हें स्वयं को उन लोगों के स्थान पर रखते हुए निर्णय लेना चाहिए, जो उनकी सेवाओं को प्रयोग में लाते हों, इसके बाद ही वे तय कर सकेंगे कि कुछ सेवाओं का होना अनिवार्य है या उन्हें हटाया जा सकता है। उन्हें अपने ग्राहकों से पूछना होगा कि उन्हें सरकार के कौन से कार्य या सेवाएँ उपयोगी या अनुपयोगी लगते हैं।

इस मामले में, ग्राहक, उस देश के नागरिक हैं, जो सरकारी सेवाओं पर भरोसा रखते हैं। अधिकारी जब तक उन कार्यालयों में निजी रूप से जा कर, मदद के इच्छुक लोगों की राय नहीं लेंगे, तब तक वे सही मायनों में कुछ नहीं जान सकते। उच्च पदों पर आसीन व्यक्ति अपने-आप उचित निर्णय नहीं ले सकते इसलिए उन्हें हमेशा ग्राहक के नज़रिए को ध्यान में रखना चाहिए और ऐसा करने के लिए उन्हें स्थानीय कार्यालयों में जा कर, सारी कार्यवाही को स्वयं देखना होगा।

आप सोच सकते हैं कि उप मंत्रियों को इस तरह के निर्णय लेने चाहिए परंतु यदि उपमंत्री अपनी विशाल और आरामदायक कुर्सियों में बैठे, समाचार-पत्र पढ़ते रहे, तो वे कुछ नहीं जान सकते। कुछ ऐसी बातें हैं जिन्हें आप स्थानीय कार्यालय में जाने पर ही देख सकते हैं और खुद सारे हालात का जायज़ा ले सकते हैं। जब तक वे लोगों की राय नहीं जानते, तब तक वे नहीं जान सकते कि उन्हें क्या बदलाव लाना है। राजनेताओं के लिए भी यह बात उतनी ही सच है, वे भी लोगों की राय जाने बिना, कोई निर्णय नहीं ले सकते। यदि वे अपने ही नियमों के अनुसार निर्णय लेते हैं तो यह एक भूल होगी।

कॉर्पोरेशनों के लिए भी यही बात कही जा सकती है। बड़े स्तर के कॉर्पोरेशनों, यानी मुख्यालयों में, प्रशासनिक विभाग तथा प्रबंधन नियोजन विभाग से जुड़े लोग, अपने सामने आई रिपोर्टों के आधार पर निर्णय लेते हैं, परंतु यदि वे सावधान न रहें तो वे ग़लत नतीजों पर पहुँच सकते हैं।

जब भी विचार करें तो ग्राहकों के नज़रिए और माँग को भी ध्यान में रखें। यदि आपको लगता है कि आप ग्राहकों से कहीं अधिक बुद्धिमान हैं और आप उनसे कहीं बेहतर तरीके से हालात को समझ सकते हैं तो आप भी वही भूल करेंगे, जो कुछ साम्यवादी देशों ने की। साम्यवाद के पतन के प्रमुख कारणों में से एक कारण यह भी था कि पोलितब्यूरो बाज़ार के दामों को नियंत्रित नहीं कर सका। दल के नेता नहीं बता सके कि उत्पादों के लिए उचित मूल्य क्या होने चाहिए या नहीं समझ सके कि किस तरह अंतःपरस्पर कारकों के आधार पर, बाज़ार में भी उतार-चढ़ाव आता रहता है। जिस तंत्र में केवल उच्च अधिकारी ही दाम और उत्पादन का कोटा तय करते थे, वे ज़माने अब बीत गए। अब ये बातें बाज़ार के अनुसार तय की जाती हैं।

इस तरह का साम्यवादी तंत्र केवल सोवियत यूनियन या चीन में ही नहीं था। प्रायः बड़े संगठन भी ऐसी प्रवृत्ति ही रखते हैं। जापान में, विशाल स्तरीय सरकारी कार्यालय बुनियादी रूप से साम्यवादी ढाँचे के हैं। बड़े कॉर्पोरेशन तानाशाह प्रवृत्ति के भी हो जाते हैं; वे कड़ाई से नियमों का पालन करते हैं और जब विभिन्न स्तर पर बैठे लोगों से किसी काम को करने की मंजूरी नहीं मिल जाती, वे उसे मूर्त रूप नहीं प्रदान करते।

इस बाधा को दूर करने का एकमात्र उपाय यही हो सकता है कि ग्राहक के नज़रिए को हमेशा ध्यान में रखा जाए। प्रबंधकों को भी उपभोक्ताओं की माँगों का अनुमान होना चाहिए, जो उनके उत्पादों को प्रयोग में लाते हों। ऐसा करने के लिए, उन्हें अपने ग्राहकों की आवश्यकताओं के लिए जागरूक होना चाहिए और निरंतर उनका अध्ययन करते रहना चाहिए।

5. अपने उत्पाद व सेवाओं के मूल्य में वृद्धि करते रहें

मूल्य में वृद्धि ग्राहक की संतुष्टि है

पाँचवें प्रमुख बिंदु के अनुसार, आपको अपने उत्पाद व सेवाओं के मूल्य में वृद्धि करनी होगी। हो सकता है कि कुछ लोगों को यह बात समझ न आए इसलिए मैं आपको विस्तार से बताना चाहूँगा:

व्यवसाय तथा वाणिज्यिक गतिविधियों में, आपको कुछ उत्पाद या सेवाओं को बेचना होता है। यह कोई सामान,

विचार या प्रोग्राम भी हो सकता है। आपको अपने ग्राहक तक जाने के लिए एक वितरण तंत्र चाहिए। अंत में ग्राहक के संपर्क में आने के बाद, आपको उसे अपनी सेवाएँ या उत्पाद देना होगा। उत्पाद, वितरण व सेवा के कुल जोड़ से बना स्तर ही, मूल्य में वृद्धि या एडिड वेल्यू कहलाता है।

उदाहरण के लिए, मान लेते हैं कि एक विशाल कंपनी ने फ्रिज का एक मॉडल तैयार किया है। बेशक, इंजीनियरों व डिज़ाइनरों ने अपनी पूरी मेहनत से चीज़ तैयार की है और उन्हें लगता है कि उन्होंने दुनिया का बेहतरीन फ्रिज तैयार किया है। परंतु हो सकता है कि वितरण की प्रक्रिया में बाधा आ जाए। फ्रिजों को रिटेल स्टोर तक जाने से पहले, अन्य अनेक चैनलों से हो कर गुज़रना होगा। अगर इस प्रक्रिया के दौरान ही कुछ होता है, तो आपको शिकायतें आने लगेंगी। मिसाल के लिए, रिटेल स्टोर शिकायत कर सकते हैं कि जब उनका पुराना माल समाप्त हो जाता है तो नए माल की आपूर्ति का आदेश देने के बाद, माल आने में बहुत समय लग जाता है या किसी पुर्जे के खराब होने पर, उसके बदलने में भी बहुत समय लगता है। भले ही उत्पाद कितना भी अच्छा क्यों न हो, आप वितरण प्रक्रिया में आई शिकायत को दूर किए बिना, अपनी अपेक्षा के अनुरूप बिक्री नहीं कर सकते।

भले ही उत्पाद रिटेल स्टोर तक सुरक्षित चला जाए, हो सकता है कि सेल्स क्लर्क उसे बेचने के लिए गंभीरतापूर्वक कोशिश न कर रहे हों। हो सकता है कि वे अन्य कंपनियों के अच्छी गुणवत्ता वाले मॉडलों को आगे लगा दें ताकि ग्राहक का ध्यान आपके उत्पाद की ओर जा ही न सके।

सेल्स क्लर्क उत्पाद के बारे में ग्राहक को बहुत सी जानकारी दे सकते हैं। उदाहरण के लिए वे ग्राहकों को बता सकते हैं कि नया मॉडल पुराने मॉडलों की तुलना में क्यों बेहतर है और इसमें क्या सुधार किए गए हैं। वे यह भी बता सकते हैं कि यह ऊर्जा की बचत करता है, यह एक स्थिर तापमान बनाए रखता है, इसका फ्रीजिंग फंक्शन बेहतर है और अब यह कॉम्पैक्ट मॉडल बाज़ार में बेचने के लिए उतारा गया है।

पर अगर सेल्स क्लर्क अपनी ओर से प्रयास करते हुए उत्पाद की जानकारी नहीं देगा, उत्पाद की खूबियों को न गिनाते हुए केवल यही रवैया रखेगा ‘यदि चाहो तो खरीद लो’ तो ग्राहक निश्चित रूप से कहीं और चला जाएगा। फिर भले ही उत्पाद कितना भी बेहतर और अच्छा क्यों न रहा हो। उस समय फ्रिज के निर्माण व डिज़ाइन तथा बाज़ार में उतारने के सारे प्रयासों पर पानी फिर जाएगा।

जैसा कि आप देख सकते हैं, जब तक आप ग्राहक के संतुष्टि के स्तर को नहीं बढ़ाते, तब तक आपका उत्पाद नहीं बिकेगा और ग्राहक का संतोष उत्पाद, वितरण तथा ग्राहक सेवा पर निर्भर करता है। केवल अच्छा उत्पादन बनाने से ही बिक्री में अनिवार्य रूप से वृद्धि नहीं होगी। आपको अपने उत्पाद के एडिड मूल्य में वृद्धि करनी होगी, जो कि ग्राहक का संतोष है।

कॉर्पोरेट संस्कृति विकसित करें

एक संगठन में अनेक व्यक्ति होते हैं, तो यह एक ही व्यक्ति के लिए संभव नहीं होता कि वह उत्पाद के निर्माण, वितरण व उसे ग्राहक तक पहुँचाने की सारी प्रक्रिया को अकेले संभाल सके। अगर आप कोई छोटा स्टोर चला रहे हों तो निश्चित रूप से आप सब कुछ संभाल सकते हैं परंतु जहाँ सैकड़ों व हज़ारों कर्मचारी काम करते हों, वहाँ अलग-अलग कामों के लिए लोगों के दल शामिल होते हैं। एक दल निर्माण करता है; दूसरा बेचने की रणनीति तैयार करता है; तीसरा वितरण संभालता है; और अन्य दल उसे स्टोर्स में बेचने का काम करते हैं। अगर आप कंपनी के उद्देश्य को पाना चाहते हैं तो आपको एक कॉर्पोरेट संस्कृति विकसित करनी होगी, जिसे सभी कर्मचारी

समझते हुए, आपस में बाँट सकें।

आपको अपने उन सभी कर्मचारियों के बीच कॉर्पोरेट संस्कृति के लिए जागरूकता का प्रचार करना होगा, जो उत्पाद के निर्माण, वितरण व बेचने की प्रक्रियाओं से किसी न किसी रूप में जुड़े हैं। व्यवसाय से जुड़े सभी दलों को इतना स्वतंत्र होना चाहिए कि उन्हें अपने तरीके से सोचना आना चाहिए, केवल बड़े अधिकारी की लचीली सोच ही काफ़ी नहीं होगी। अगर कंपनी का तंत्र तानाशाही है और वह ग्राहकों की शिकायतों को अनुसना करते हुए, उन पर केवल उत्पाद को लेने का दबाव डालती है, तो इससे उत्पाद का एडिड मूल्य होने के स्थान पर, उसके मूल्य में कमी आएगी। ऐसी दशा में, भले ही कंपनी ने कोई अच्छा उत्पाद क्यों न तैयार किया हो, उसका मूल्य तब तक घटता चला जाएगा, जब तक वह पूरी तरह से मूल्यहीन नहीं हो जाता।

अपने संगठन के प्रबंधन में सुधार लाने के लिए, आपको हमेशा यह विचार करना चाहिए कि आप अपने सारे स्टाफ की मानसिकता को सजग करने में कहाँ तक सफल रहे। आपको यह देखना होगा कि क्या सारा स्टाफ सक्रिय रूप से सोच रहा है, क्या वह कार्य करने लिए प्रेरित है? आपको यह भी देखना होगा कि आला अधिकारियों से ले कर स्टोर क्लर्क तक, सभी अधिकारी मौजूदा समस्याओं के प्रति सजग हैं, क्या वे कंपनी के प्रदर्शन में सुधार के लिए पूरी सकारात्मकता के साथ जुटे हैं? आपको यह भी देखना होगा कि क्या स्टाफ मिल कर, हर तरह की समस्या के समाधान के लिए तैयार है? क्या सभी अपनी ओर से बॉटलनेक समस्याओं को हल करते हुए, ग्राहकों की शिकायतों पर ध्यान दे रहे हैं? अगर स्टाफ में सभी ऐसा कर रहे हैं तो आपका संगठन निश्चित रूप से वृद्धि करेगा।

अपने संगठन की शक्ति में वृद्धि करने के लिए आपको कॉर्पोरेट संस्कृति विकसित करनी होगी। प्रबंधन से जुड़े लोगों को यह संस्कृति बनानी होगी और इसे पूरे संगठन पर लागू करना होगा। उन्हें संगठन के सभी सदस्यों के आगे निरंतर कॉर्पोरेट संस्कृति के दर्शन को दोहराना होगा। एक उच्च प्रबंधक होने के नाते, आपको अपना संदेश बार-बार दोहराना होगा ताकि यह आपकी पूरी कंपनी में प्रसारित हो सके। यह बहुत महत्व रखता है कि सभी एक ही मिशन की भावना से भरपूर हो जाएँ।

6. व्यावसायिक विकास की पाँच कुँजियों की समीक्षा

अब मैं उन पाँचों बिंदुओं की समीक्षा करना चाहूँगा, जिनकी प्रबंधन मानसिकता विकसित करने के लिए आवश्यकता होगी। सबसे पहले आपको निरंतर विचार करते रहना होगा। मैं सदा निरंतर विचार करने की आवश्यकता को महत्व देता हूँ।

पहले तो आपको बड़ी तस्वीर को देखना होगा और इसके साथ ही बारीकियों पर भी ध्यान देना होगा। आपको अपने विज़न को बड़ा बनाना होगा। यह बहुत आवश्यक है कि आप पूरी तस्वीर को एक साथ देखें। आपको स्वयं को किसी खाके में बाँधते हुए, केवल उन बातों में ही रूचि नहीं लेनी जो आपके काम से ही संबंध रखती हों। अगर आप ऐसा करते रहे और दिन-प्रतिदिन अन्य कामों के साथ आपका संघर्ष जारी रहा तो हो सकता है कि आप कंपनी की प्रगति में बाधा देने लगें और इस तरह एक दिन सारे संगठन को असफलता का मुँह देखना होगा। आपको कभी भी बिग पिक्चर की ओर से नज़र नहीं हटानी चाहिए। इसके साथ ही आपको किसी काम से जुड़ी छोटी बातों को भी नज़रंदाज़ नहीं करना चाहिए। हर छोटी बात की अहमियत को जानें और समझें। आपको यह हमेशा याद रखना चाहिए कि छोटी-छोटी बातें ही आपको सफलता की ओर ले जाती हैं। ये दोनों नज़रिए होना

अनिवार्य है।

तीसरा बिंदु यह है कि आपको बॉटलनेक समस्याओं को सुलझाना होगा यानी काम के रास्ते में आने वाली छोटी बाधाओं को हटाने का प्रयास करना होगा। जब एक संगठन का विकास होता है तो निश्चित रूप से आपके सामने ऐसी समस्याएँ आती हैं, जिन्हें हल करना आवश्यक हो जाता है। अगर आप ऐसी किसी समस्या को दूर करते हुए, अपने लिए हल तलाश सकते हैं तो यह एक बेहतरीन कदम होगा। कुछ मामलों में, उच्च प्रबंधन स्वयं ही मुश्किल बन जाता है। उसे भी स्वयं को विकसित करते रहना चाहिए।

चौथा बिंदु कहता है कि अपने ग्राहकों की आवश्यकताओं के प्रति सजग रहें। आपको यह याद रखना चाहिए कि जो लोग आपके उत्पाद को प्रयोग में ला रहे हैं, वे उपभोक्ता ही आपकी कंपनी का अंतिम मूल्यांकन करते हैं। प्रबंधन को उनके नज़रिए को ध्यान में रखते हुए ही, अपने लिए सारे महत्वपूर्ण निर्णय लेने होंगे।

पाँचवें बिंदु के अनुसार आपको अपने उत्पाद के एडिड मूल्य में बढ़ोतरी करनी है। इस एडिड मूल्य में वे सभी बातें आ जाती हैं जिनके बल पर किसी ग्राहक के संतोष के स्तर को परखा जा सकता है। ग्राहक को संतोष प्रदान करने के लिए, न केवल आपको अच्छा उत्पाद तैयार करना है बल्कि उसकी उचित आपूर्ति पर भी ध्यान देना है। आपको सेल्स व ग्राहक सेवा के स्टाफ को प्रशिक्षित करना होगा ताकि वे ग्राहकों को उचित व तत्काल सेवा प्रदान कर सकें। ये सभी तत्व बहुत महत्व रखते हैं।

मेरे संगठन, हैप्पी साइंस की बात करें तो मैं अपने व्याख्यानों और पुस्तकों की सामग्री, स्टाफ की योजनाओं व निर्णयों, स्थानीय मंदिरों के कार्यक्रमों तथा सदस्यों की व्यक्तिगत गतिविधियों के माध्यम से एडिड वेल्यू बनाने का प्रयास करता हूँ। जब तक हम किसी संगठन के एडिड वेल्यू को नहीं बढ़ाते, तब तक हैप्पी साइंस समाज में सम्मान नहीं पा सकता। प्रगति के नियम हर संगठन के लिए क्रमोबेश एक से ही होते हैं, भले ही वह कोई कॉर्पोरेशन हो या फिर कोई धार्मिक समूह।

मैं आशा करता हूँ कि आप अपने लक्ष्यों को पाने के लिए इन पाँच बिंदुओं को सदा अपने ध्यान में रखेंगे।

4

मंदी से पार कैसे पाएँ?

परिवर्तन काल के दौरान नई चुनौतियों का सामना करें

1. वर्तमान मंदी के कारण

बबल अर्थव्यवस्था के पतन ने पूँजीवाद की भावना को हानि पहुँचाई है

जापान 1990 के दशक से आर्थिक मंदी का शिकार होता आ रहा है, जिसने कई सवाल खड़े कर दिए हैं और यह सबके मन में व्याकुलता भी पैदा करता रहा है। मेरा मानना है कि एक धार्मिक नेता होने के नाते, मुझे राजनीति के तकनीकी मसलों के साथ अपने-आपको बहुत ज़्यादा उलझाना नहीं चाहिए। परंतु यह मंदी बहुत से लोगों की प्रसन्नता को प्रभावित कर रही है, इसलिए मुझे लगा कि इस विषय को धार्मिक दृष्टिकोण से भी देखा जाना चाहिए।

जापानी मंदी का दौर 1990 और 1991 के बीच आरंभ हुआ और एक लंबे समय से जारी है। इस लंबी अवधि के दौरान, सरकार ने ऐलान किया कि अर्थव्यवस्था पहले से संभलने लगी है परंतु आम जनता को उसमें कोई परिवर्तन नहीं दिखा। दरअसल इस बारे में आम लोगों की राय उचित है: अर्थव्यवस्था में अभी वास्तविक सुधार की आवश्यकता है।

जैसा कि मैंने पहले भी कहा, 1991 के आरंभ में, अर्थव्यवस्था के पतन के कारणों में से, एक प्रमुख कारण यह भी था कि जापानी लोग बबल इकोनॉमी के बहुत आलोचक हो गए थे। प्रेस ने आंदोलन चलाया कि बबल इकोनॉमी को समाप्त कर दिया जाए और नेताओं व सरकारी अधिकारियों पर दबाव डाला गया कि वे बबल इकोनॉमी को तोड़ने की मुहिम में अपना साथ दें।

जनता के लिए यह स्वाभाविक ही था कि वह ऐसे व्यवसायों की आलोचना करे, जो आसानी से पैसा कमाने के लिए अनैतिक या गैर-कानूनी धंधे करते थे। परंतु बबल इकोनॉमी के खिलाफ़ समवेत स्वर में उठे प्रतिरोध ने, पूँजीवादी की अनमोल भावना को भी हानि पहुँचाई। मेरा मानना है, बबल इकोनॉमी की यह आलोचना नौकरशाहों, नेताओं व प्रेस के सदस्यों के दिमाग में जड़ों की तरह पैठ बना चुकी है। लोगों के दिमाग में इस वामपंथी सोच ने जगह बना ली है कि पूँजीवादी दुष्ट होते हैं। किसी तरह, यह विचार शीत युद्ध के अंत में और भी अंकुरित हुआ।

एक नए युग के निर्माण से जुड़ी पीड़ा

मैं बबल से जुड़े विचार को नष्ट करने के बारे में एक और चीज़ देख रहा हूँ। जब कीइचि मियाज़ावा¹¹ प्रधानमंत्री थे, उन्होंने कहा कि मकान के दामों की कीमत पाँच साल की मज़दूरी के बराबर आ जाए और वर्तमान में भी यही प्रक्रिया जारी है। इस पर विचार किया जाए तो देखा जा सकता है कि शायद सरकार और वित्त मंत्रालय ने आने वाले समय का अनुमान कर लिया था और यह मंदी उनकी योजना का ही एक अंश रहा हो।

अगर कोई टोक्यो महानगर में, पाँच साल की मज़दूरी के बराबर दामों में घर खरीदना चाहता था तो उसके पास केवल दो ही उपाय थे। उसके पास इतना अधिक धन हो कि वह भूमि खरीद सके या निर्माण की लागत में कमी आ जाए। उस समय, संसार में, जापान की प्रति व्यक्ति जीपीडी दर सबसे अधिक थी और दूसरे देशों की तुलना में लोगों की औसत आय भी अधिक थी अतः उनके लिए अपनी आय को उस स्तर तक ले जाना बहुत कठिन था। इसका अर्थ था कि इस लक्ष्य को पाने के लिए केवल ज़मीन के दामों को घटाने का लक्ष्य ही रखा जा सकता था। यहाँ तक कि 1991 में भी, हम वित्तीय संस्थाओं व निर्माण उद्योग के भावी पतन का अनुमान लगा सकते थे।

इस प्रकार, मुझे ऐसा लगता है कि आज हम जो हालात देख रहे हैं, वे परिदृश्य, 1991 में ही नीति निर्माताओं द्वारा नियोजित कर लिया गया था। वे अवश्य ही जानते होंगे कि वे अपने लिए मुसीबत को न्यौता दे रहे थे। वे परिणाम दूरगामी थे: प्रशासन का पतन हुआ, नेताओं ने दल त्याग दिए, नए दल बनाए और विभिन्न दलों के बीच बार-बार गठबंधन हुए। वित्त तथा अन्य सरकारी कार्यालयों की जम कर आलोचना हुई और उन्हें रद्द किया गया। शासन चला रहे दल ने अपनी ताकत खो दी, नेताओं ने दल को त्याग कर, एक अलग गठबंधन सरकार बना ली जबकि नौकरशाही को हटा दिया गया। इस सीमा तक उथल-पुथल और हानि का दौर चला।

अब प्रश्न यह उठता है कि देश जिस विनाश के दौर से गुज़र रहा है, वह केवल विनाश है या वह सृजन के लिए किया गया विनाश है, या फिर एक नए युग और आने वाले युग को बनाने की प्रक्रिया? अगर यह केवल विनाश होता तो जापान का पतन हो गया होता। परंतु अगर यह वास्तव में एक सृजनात्मक विनाश है, जो कि एक नए भविष्य का निर्माण करेगा, जैसा कि जोसेफ शुम्पीटर ने कहा, तो हमें इस पीड़ा को सहन करना होगा और अपने पुराने तौर-तरीकों का त्याग कर देना होगा।

यह कितने खेद की बात है कि हमारे देश के प्रमुख नेताओं को अभी आने वाली सदी और उससे आगे के लिए एक स्पष्ट नज़रिया प्रस्तुत करना है। यही कारण है कि वे अब भी बीती हुई घटनाओं से जूझ रहे हैं।

2. पूँजीवादी वर्ग की उथल-पुथल

एक रियल एस्टेट क्रांति निर्माणाधीन है

पीछे मुड़ कर देखें, तो लगता है कि अगर हमने बबल इकोनॉमी के साथ छेड़छाड़ न की होती तो शायद हम मंदी के दौर से अपना बचाव कर सकते थे। हालाँकि अब यह सब कहने के लिए बहुत देर हो गई है: मंदी ने अपनी जड़ें

जमा ली है और अब पीछे नहीं हटा जा सकता। हालात को कबूल करने के बाद, हमें यह देखना होगा कि अब क्या करना चाहिए, और मैं इसी विषय में बात करना चाहता हूँ।

पहले, हमें मौजूदा हालात को पूँजीवादी वर्ग के लिए एक रियल एस्टेट क्रांति या उथलपुथल के रूप में देखना होगा। दूसरे विश्व युद्ध के अंत में, जापानी तंत्र का अंत हुआ और ज़मींदारों व उद्यमियों के एक नए वर्ग का उदय हुआ, जो अगले पचास सालों तक आर्थिक वृद्धि से जुड़े रहे। हालाँकि प्रगति के नए स्तरों तक जाने के लिए, अब हमें एक नए रूपांतरण की आवश्यकता होगी।

इस समझ के साथ, हम इस मंदी में थोड़े मोल को पहचान सकते हैं, इसने पूँजीवादी वर्ग को नए सिरे से गढ़ने में अपनी भूमिका निभाई है। जिन्होंने लड़ाई के बाद कम दामों में ज़मीन खरीदी, उन्होंने बहुत पैसा कमाया। वे अपने प्रयत्नों के बल पर ऐसा नहीं कर सकते थे। जब अचानक ज़मीन के दाम बढ़े तो एक नए धनिक वर्ग का जन्म हुआ। जिन लोगों ने बाद में अपने काम आरंभ किए, वे बढ़े हुए दामों के कारण ज़मीन नहीं खरीद सके इसलिए अधिकतर लोगों को विवश हो कर किराए के स्थान से ही अपना काम चलाना पड़ा।

इसके अतिरिक्त, जापानी बैंक किसी रेहन के बिना कर्ज़ देने से संकोच करते थे, वे उन्हीं कंपनियों को कर्ज़ देते, जिनके पास रियल एस्टेट होते। जो लोग नया धंधा या व्यवसाय आरंभ करना चाहते थे, उन्हें इस वजह से बहुत परेशानी का सामना करना पड़ा।

भविष्य में आगे जाने के लिए निश्चित रूप से प्रयत्न करें। यदि इस नज़रिए से देखें तो मौजूदा हालात ने आने वाले व्यवसायियों और उद्यमियों को एक नया अवसर प्रदान किया है। लोगों को एक आम सहमति पर आना होगा ताकि उन्हें इस अवसर से लाभ मिल सके।

अनेक बैंक इस समय स्वयं को दिवालिया होने की स्थिति में पा रहे हैं, उन्हें चाहिए कि वे अपने वित्तीय तंत्र को नए सिरे से गढ़ें, जो कि अभी रियल एस्टेट के साथ ही आधारित है। और ऐसा करने के लिए, उन्हें सीखना होगा कि कॉर्पोरेशन का निर्माण, विकास व प्रबंधन कैसे होता है।

बैंक प्रायः व्यवसाय के वित्तीय पक्ष को देखते हैं, वे प्रायः व्यवसायों द्वारा किए जा रहे काम के विषय में रुचि नहीं रखते। वे नहीं समझते कि उनके ग्राहक कैसा काम कर रहे हैं या उनके लाभ कमाने का तरीका क्या है? केवल रियल एस्टेट के आधार पर ऋण देने की बजाए बैंकों को यह देखना चाहिए कि किसी व्यवसाय में सफल होने की कितनी संभावना है।

अगर कोई बैंक किसी व्यवसाय को वित्त प्रदान करता है, तो व्यवसाय में वृद्धि होने पर कंपनी द्वारा बैंक में रखे गए धन में भी वृद्धि होगी। इसके अतिरिक्त, कंपनी अन्य बैंकों से भी पैसा उधार ले सकती है। हमें व्यवसाय तथा बैंक, दोनों के लिए ही लाभ उत्पन्न करने के तरीके तलाश करने होंगे। अब बैंकों को अपने पुराने तौर-तरीकों से उबर कर, नए उभर रहे व्यवसायों की जानकारी लेनी होगी ताकि उसे अपने निर्णय लेने में आसानी हो सके।

उद्यमियों के लिए भी यही सच है। उन्हें नए उद्योगों के लिए ऋण लेना है तो नई व्यावसायिक प्रवृत्तियों के बारे में पूरी तरह से जानकारी लेनी होगी। उन्हें कड़ी मेहनत करनी होगी ताकि उनकी ओर से व्यवसाय में कोई कमी न रहे।

निश्चित रूप से, जो व्यवसाय सरकारी या सार्वजनिक कार्यालयों से मिले संरक्षण और सुविधा का लाभ लेते आए हैं, वे अब लंबे समय तक टिक नहीं सकेंगे। जो कंपनियाँ नौकरशाही संरक्षण में फलती-फूलती आई हैं, उन्हें अब अपने आसन से नीचे आना होगा। जो व्यवसाय बिना किसी संरक्षण के आगे आए हैं, वे फलते-फूलते रहेंगे, परंतु जिन्हें सरकारी संरक्षण का लाभ मिला, उन्हें अपने भीतर बदलाव लाना होगा।

कृषि उद्योग इसका एक अच्छा उदाहरण हो सकता है। किसान लंबे अरसे से सरकारी संरक्षण का लाभ लेते आए हैं, परंतु अब उन्हें अपने व्यवसाय में सफलता पाने के लिए उद्यमशीलता को प्रोत्साहित करना होगा। केवल कुछ ही समय में सारी तस्वीर सामने आ जाएगी। किसानों को एक उद्यमी के रूप में अपने व्यवसाय चलाने होंगे। मत्स्य उद्योग के लिए भी यही करना होगा।

हम रियल एस्टेट के मालिकों में एक बदलाव देखेंगे। जो लोग पहले कभी ज़मीन नहीं खरीद सके, वे भी बदलते हालात का लाभ लेते हुए, ज़मीन खरीद सकेंगे और अपने व्यवसाय का विस्तार कर सकेंगे। वहीं दूसरी ओर, पुरानी सोच रखने वाले फाइनेंसर दिवालिया होने के क़गार पर हैं। उन्हें नए सिरे से अपनी उद्यमशीलता के साथ सामने आना होगा, यह उनके व्यवसाय में बने रहने के लिए पहली शर्त है। यह नया युग उनसे यही चाहता है।

निर्माण उद्योग के भी आने वाले समय में पतन की संभावना दिख रही है। निर्माण की कीमतों में भी ज़मीन के दामों की तरह कमी आएगी। जब नियम और कानूनों में छूट दी जाएगी तो अन्य विदेशी निर्माण कंपनियों को जापान आने का अवसर मिलेगा जो कम दामों में बेहतर गुणवत्ता की कंपनियाँ तैयार कर सकेंगी।

जापान भले ही एक समृद्ध देश हो, परंतु इसका सिटीस्केप सुंदर नहीं हैं। हम यहाँ अक्सर बदसूरत भवन और पुरानी इमारतें व घर देखते हैं। जब ज़मीन के दामों में कमी आएगी तो रियल एस्टेट में भी गहरे बदलाव देखने को मिलेंगे। इसके साथ ही, निर्माण की लागत कम होने से, विविध प्रकार के भवनों के निर्माण का अवसर प्राप्त होगा। इस तरह सिटीस्केप में भारी बदलाव आएगा और हम जल्द ही चारों ओर सुंदर और नई तकनीकों से बने भवन और इमारतें देख सकेंगे। मेरा मानना है कि हम बहुत जल्दी इस शहरी बदलाव और प्रगति के साक्षी होंगे और हमें इसका दिल से स्वागत करना चाहिए।

इस प्रक्रिया के दौरान, हमें स्वार्थ से भरपूर गंभीर प्रबंधन संकटों का सामना करना होगा। यदि हम नए युग का आश्वासन चाहते हैं तो हमें इसका सामना करना ही होगा। हमें राष्ट्र के भविष्य निर्माण के लिए इसे सहन करना ही होगा।

3. आत्म-निवेश का समय

व्यक्तिगत क्षमता स्पष्ट होगी

आगामी भविष्य में, सरकारी संरक्षण में काम करने वाले अनेक व्यवसायों को विवश हो कर दिवालिया होना होगा। इसमें न केवल छोटे व्यवसाय बल्कि अनेक बड़े कॉर्पोरेशन भी शामिल होंगे। इससे विशाल स्तर पर बेरोज़गारी पैदा होगी। सरकारी संरक्षण प्रायः बेरोज़गारी से बचाव के रूप में कार्य करता है क्योंकि ये कंपनियाँ

उन लोगों को रोज़गार देती हैं, जिनके पास अन्यथा कोई नौकरी न होती।

जब बेरोज़गारी की दर बढ़ेगी, तो लोग जल्दी-जल्दी नौकरियाँ बदलेंगे। इससे एक अलग प्रकार की कार्य संस्कृति विकसित होगी। जब लोग जल्दी-जल्दी नौकरी बदलेंगे, तो उनकी क्षमता स्पष्ट रूप से सामने आ जाएगी। पहले इनकी क्षमता, इनके उद्योग से जुड़ी थी, पर अब यह उनके व्यक्तिगत कौशल पर आधारित होगी। और व्यक्ति अपनी क्षमता को जानने के बाद, इस विषय में भी सजग होंगे कि वे एक वर्ष में कितना धन अर्जित कर सकते हैं।

जब आप एक बड़े कॉर्पोरेशन के लिए काम करते हैं, तो आप नहीं बता सकते कि आप कितना लाभ कमा रहे हैं, इसलिए कुछ लोगों को पता ही नहीं चलता कि उनका काम कितना अनुपयोगी है। इसमें कुछ ऐसे कर्मचारी भी शामिल हैं, जो कंपनी में लगभग किसी काम के नहीं होते।

सब कुछ बहुत कठिन होगा, परंतु इसका सकारात्मक पक्ष यह है कि प्रत्येक व्यक्ति की क्षमता का आकलन उसकी योग्यता के आधार पर होगा। उन्हें उनके प्रदर्शन के अनुसार भुगतान किया जाएगा, इसलिए उनकी क्षमता व योग्यता पूरी तरह से सामने आ सकेगी।

स्वयं को मंदी के दौरान उन्नत करें

मेरा मानना है कि इन पंक्तियों के साथ ही, लोग अपने-आप में निवेश करने के मोल को जान सकेंगे और अपनी योग्यताओं को विकसित करने के महत्व को पहचान दे सकेंगे। वर्तमान मंदी के दौरान, अनेक व्यक्तियों को ऐसा लगता है कि ब्याज की दर इतनी कम है कि बचत खाते में निवेश की कोई तुक नहीं बनती। वे सिक्योरिटी में निवेश नहीं करना चाहते क्योंकि सिक्योरिटी कंपनियों की दशा बहुत बुरी है। बहुत से लोगों को ऐसा लगने लगा है कि घरों में ही बचत कर ली जाए।

ऐसे हालात में, निवेश का सबसे बेहतर उपाय यही होगा कि आप अपने में निवेश करें; आत्म-निवेश से आप अधिकतम लाभ कमा सकते हैं। अर्थव्यवस्था में अंततः सुधार होगा, इसलिए आपको किसी ऐसी चीज़ में निवेश करना चाहिए, जो आपको उस समय मुनाफ़ा दे सके। वर्तमान ब्याज़ दर एक प्रतिशत से भी कम है, इसलिए बैंक में धन का निवेश करने से कोई लाभ नहीं होगा। अब देखते हैं कि आपको आत्म-निवेश से क्या लाभ हो सकता है। मिसाल के लिए, मान लेते हैं कि आपने व्यक्तिगत विकास के लिए दस हजार डॉलर निवेश किए। अगर यह निवेश आपके लिए एक नए कैरियर के द्वार खोलता है, आपकी प्रगति की दर तेज़ करता है या आपको दूसरी कंपनी से अच्छे वेतन का प्रस्ताव दिलवाता है, तो आपका निवेश, आपके द्वारा व्यय धन से कहीं गुना सार्थक होगा। आपको बैंक से जो ब्याज़ मिलेगा, आत्म-निवेश आपको उससे कहीं अधिक बेहतर लाभ दिलवा सकता है।

इसका अर्थ यह होगा कि मंदी के इस दौर में, अगर आपको धन व्यय करना है तो इसे अपने-आपको शिक्षित करने या अपनी क्षमता के विकास के लिए कुछ सीखने में ही व्यय करें। निःसंदेह, आप पर्यटन या अन्य वस्तुओं में भी लगा सकते हैं, परंतु किसी भी दशा में, आप पाएँगे कि आपको आत्म-विकास में निवेश से ही सबसे अधिक लाभ मिल रहा है। यदि आपका परिवार है तो आप अपनी संतान की शिक्षा में निवेश कर सकते हैं। यह भी आपके लिए एक लाभदायक निवेश होगा।

मेरा मानना है कि वर्तमान मंदी कुछ और समय तक जारी रहेगी, इस लिए कुछ लोग कार्य के लिए अपना उत्साह

खो सकते हैं, और हो सकता है कि ढीली अर्थव्यवस्था कुछ शहरों को वीरान कर दे। हालाँकि, आपको याद रखना चाहिए कि जो लोग इस मंदी के दौर में भी बने रह सकते हैं, वे ही आने वाले युग की महान हस्तियाँ होंगे।

4. अपने परिवार व आध्यात्मिकता का पुनः मूल्यांकन करें

अपने जीवन पर पूरी नज़र डालें

मंदी से उबरने का एक तरीका यह भी हो सकता है कि आप अपने निजी जीवन में वापिस लौट आएँ। आप इसे अपने पारिवारिक जीवन के मूल्यांकन के लिए एक अवसर के रूप में ले सकते हैं। जो लोग काम करने में बहुत व्यस्त रहते थे या अर्थव्यवस्था की तेज़ी के दौरान, अपने सहकर्मियों व ग्राहकों के साथ सामाजिक रूप से बहुत हेल-मेल करने के लिए आदी रहे हों, उन्हें अपने पर लगाम कसते हुए, मंदी के दौरान, बहुत ज़्यादा सामाजिक जीवन से बचना होगा। हो सकता है कि आपको अपने पुराने सामाजिक जीवन की बहुत याद सताए, परंतु बेहतर होगा कि आप इस समय आप अपने परिवार के मूल्य को नए सिरे से तलाशें। मुझे पूरा विश्वास है कि आप अपने जीवन में परिवार की देख-रेख में एक बहुत बड़ी नवीनता पाएँगे; ऐसा करने से आपके हाथ कुछ नए मूल्य भी आ सकते हैं।

मंदी के दौर के दौरान, लोग भौतिकवाद में रुचि लेना बंद कर देते हैं और धार्मिक मूल्यों की शरण में आते हैं। यही कारण है कि मंदी के दौर में, धर्म अधिक लोकप्रिय हो जाता है। एक प्रकार से, मंदी के कारण धर्म में उछाल आता है। धन तथा भौतिक वस्तुओं के पीछे भागने वाले व्यक्ति अपने जीवन पर मनन करते हुए, आत्म-अन्वेषण करना सीख लेते हैं। उन्हें लगने लगता है कि उन्हें अपनी दौड़ पर लगाम लगाते हुए, अपने जीवन के बारे में नए सिरे से विचार करना चाहिए।

मेरा मानना है कि यह बदलाव, जीवन को बहुत अहम सबक देगा। जिस तरह लोगों को बीमार पड़ने पर ही अपनी सेहत की चिंता होती है, उसी तरह, काम करने के आदी लोग, इस मंदी के दौरान अपने जीवन के तौर-तरीकों पर विचार कर सकते हैं, उस पर नए सिरे से जीने के लिए विचार कर सकते हैं। उन्हें अपने पारिवारिक जीवन की खुशियों को नए सिरे से सजाने का अवसर मिल रहा है। वे फिर से अपने मननशील जीवन को पा सकते हैं। यह वास्तव में किसी के जीवन का बहुत ही महत्वपूर्ण पड़ाव हो सकता है।

एक आध्यात्मिक जीवन जीते हुए, अपनी आत्मा को निखारें

मंदी के दौरान, यह बहुत महत्व रखता है कि आप अपनी आध्यात्मिकता के विकास के लिए कार्य करें। आपको अपने केंद्र को एक कृत्रिम और आडंबरपूर्ण जीवन से हटा कर, आंतरिक मूल्यों पर आधारित जीवन पर ले जाना होगा। यह वही समय होगा, जब आपको विश्वास के महत्व को स्वीकारते हुए, एक आध्यात्मिक जीवन के महत्व को भी अपना लेना चाहिए। आपको अपने मन के भीतर झाँकना चाहिए, अपनी इंद्रियों को इतना सजग बनाना चाहिए कि आपको आध्यात्मिकता का सच्चा मोल पता लग सके और आप समझ सकें कि आध्यात्म के युग में जीने का अर्थ क्या होता है।

बृहत्तर परिप्रेक्ष्य में, यह आत्म-निवेश का ही अंश है। जब आप अपनी आध्यात्मिक सजगता को बढ़ाते हैं, तो आप अपने चरित्र की गहराई को बढ़ाते हुए, अपनी आंतरिक खूबियों को भी विकसित कर सकते हैं। एक धार्मिक जीवन के माध्यम से, अपनी आध्यात्मिकता को सँवारते हुए तथा मन को निखारते हुए, आप एक ऐसे चरित्र के रूप में सामने आएँगे, जो सदा दूसरों को अपनी ओर खींचता है। अगर आप एक व्यवसायिक अधिकारी बनना चाहता है तो आपके भीतर निश्चित रूप से यह योग्यता होनी ही चाहिए। इस प्रकार, अपनी आध्यात्मिकता को उन्नत करना भी आपके लिए एक बेहतर निवेश हो सकता है।

कुल मिला कर, मंदी के समय में, आपको अपने पारिवारिक मूल्यों की नए सिरे से खोज करनी चाहिए और अपने आंतरिक को विकसित करना चाहिए। इसके साथ ही, आपको शिक्षा व अध्ययन के क्षेत्र में भी, अपने निवेश का पुनः मूल्यांकन करना होगा। आप कम दामों में अच्छे मूल्यों वाली बहुत सी शैक्षिक सामग्री जुटा सकते हैं। उदाहरण के लिए, पुस्तकें बहुत महँगी नहीं होतीं परंतु वे अनमोल हैं। हो सकता है कि किसी पुस्तक का मूल्य केवल दस या बारह डॉलर हो परंतु इसमें दी गई जानकारी व ज्ञान, उसके मूल्य से कई गुना अधिक मूल्य के होंगे। आप कितनी पुस्तकें पढ़ सकते हैं, उसकी भी एक सीमा है इसलिए आपको अपनी मनपसंद पुस्तकें पढ़ने के लिए बहुत अधिक धनी होने की आवश्यकता नहीं है परंतु आपको उनसे जो ज्ञान मिलेगा, वह वास्तव में अतुलनीय होगा। यह बहुत मायने रखता है कि आप इस तरह अपना ज्ञान बढ़ाने का प्रयत्न अवश्य करें।

5. वर्तमान में छिपा भविष्य का बीज

अपने व्यावसायिक कार्यों की करें समीक्षा

इस भाग में, मैं उस रवैए पर प्रकाश डालना चाहूँगा, जो मंदी के दौर में कंपनी के मालिकों व उनके उच्च अधिकारियों द्वारा अपनाया जाना चाहिए। आर्थिक मंदी ने उन्हें एक अवसर दिया है कि वे अपने व्यावसायिक कार्यों की समीक्षा करें। मंदी के दौरान मध्यम स्तर के उत्पाद व सेवाओं का कोई मोल नहीं रह जाता। यदि कोई निश्चित उत्पाद केवल इसलिए बिक रहा था कि अर्थव्यवस्था बहुत अच्छी थी और वह बहुत लोकप्रिय नहीं था, तो आपको अपने अपने व्यावसायिक कार्यों की समीक्षा करनी चाहिए और उस उत्पाद के उत्पादन को रोकने के विषय में विचार करना चाहिए। आपको अपने व्यवसाय से उन सेवाओं व उत्पादों को हटा देना चाहिए, जो लोगों की माँगों पर खरी न उतरती हों या उनके लिए उपयोगी न हों।

इसके बाद, आपको गहन रूप से मनन करना होगा कि लोग सही मायनों में चाहते क्या हैं। मंदी के दौर में ऐसा करना और भी महत्वपूर्ण हो जाता है क्योंकि लोग धन व्यय करते समय बहुत विचार करने लगते हैं और केवल वही उत्पाद लेते हैं जो उन्हें बेहतर मोल दे सकते हों। कुल मिला कर देखा जाए तो मंदी के दौरान केवल वही उत्पाद, सेवाएँ और व्यवसाय टिके रहेंगे, जो वास्तव में बहुत गुणवत्ता वाले होंगे। आपको पूरी ईमानदारी के साथ अच्छी सेवाओं व उत्पादों के उत्पादन पर केंद्रित होना होगा।

हमारे इस संसार की जनसंख्या वास्तव में बहुत अधिक है: इस समय संसार की जनसंख्या 7 बिलियन से अधिक है और जिसमें से जापान की जनसंख्या ही 120 मिलियन है। लोग जब तक समाज में रहेंगे, तब तक किसी न किसी प्रकार की अर्थव्यवस्था रहेगी; और विविध उत्पादों व सेवाओं के लिए माँग भी बनी रहेगी परंतु मंदी के दौरान लोग खरीददारी के मामले में थोड़ा और सजग हो जाते हैं।

आपको बिक्री में कमी के लिए मंदी को दोषी नहीं ठहराना चाहिए। यह आपके लाभ में कमी या कंपनी के दिवालियापन के लिए भी दोषी नहीं है। इसकी बजाए, आपको मंदी को एक ज़ेन पहेली (मनन में प्रयुक्त एक विरोधाभासी वाक्य) की तरह लेना चाहिए, यह मंदी आपको एक परीक्षा के रूप में दी गई है ताकि यह देखा जा सके कि क्या आपका व्यवसाय स्वयं को सशक्त रूप से इतना रूपांतरित कर सकता है कि वह वर्तमान मंदी के दौर में भी टिका रह सके। आपको अपनी कंपनी की कमियों का पता लगाते हुए, इसकी ताकतों में सुधार पर भी ध्यान देना चाहिए।

नई जानकारी की तलाश में रहें

अधिकारियों व उद्यमियों को आने वाले कल, आने वाले वर्ष, आने वाले दशक या आने वाले युग के लिए सदा व्यवसाय के बीजों की तलाश में रहना चाहिए। यह बहुत महत्व रखता है कि वे उन बीजों की तलाश के बाद उनका पोषण करें। हो सकता है कि आपको केवल अध्ययन करने या किताबें पढ़ने से वे बीज न मिलें। आपको समाज में जा कर, उनके अनुभव से बीजों की तलाश करनी होगी। किसी भी दशा में, सबसे पहले इन बीजों की तलाश करनी होगी, ताकि आपको पता लग सके कि आने वाले समय में व्यवसाय के लिए सबसे आवश्यक क्या होने वाला है।

आने वाले समय की प्रवृत्ति किसी शून्य से सामने नहीं आती; उनका आरंभ निश्चित तौर पर वर्तमान से ही होता है। आप जिस जगत में जी रहे हैं, उससे ही आने वाले समय की प्रवृत्ति तथा विचारों का अनुमान लगा सकते हैं, इसके लिए आपको लोगों की सोच व बातों, समाचार-पत्रों, टी.वी. व पत्रिकाओं से मिली जानकारी को आधार बनाना होगा। हो सकता है कि आपको उन बातों में ही अपने आने वाले व्यवसाय के लिए नए चलन मिल जाएँ, जिनकी ओर अभी तक लोगों का ध्यान नहीं गया। हम वर्तमान में भविष्य को पढ़ सकते हैं। हम आज भविष्य के बीज तलाश सकते हैं। यह बहुत महत्व रखता है कि आप स्वयं से पूछें कि आने वाले कल के बीज कैसे हो सकते हैं, आने वाले उद्योगों के बीज कैसे हो सकते हैं और फिर वर्तमान में उनकी तलाश करें। ऐसा करने के लिए, आपको सदा नई जानकारी की तलाश में रहना होगा। यह रवैया रखना अनिवार्य है।

नई जानकारी खोज निकालने की योग्यता, सभी व्यक्तियों में एक सी नहीं होती, परंतु जानकारी की तलाश आपका दायित्व बनता है। आपको जानकारी के प्रति ग्रहणशील रहते हुए, वर्ष के 365 दिनों में इसकी तलाश करते रहनी चाहिए। आपको आत्म-विकास पर ध्यान देने के साथ-साथ, निरंतर आने वाले व्यवसाय के बीजों पर भी मनन करते रहना होगा, ये दोनों कार्य बहुत महत्व रखते हैं।

हो सकता है कि इस मंदी के दौरान आपके व्यवसाय को एक नया रूप मिल जाए। हो सकता है कि यह अपनी कमियों से उबरने तथा कंपनी का बुनियादी ढाँचा तैयार करने के लिए उपयुक्त समय हो, जिसमें इसकी आय तथा व्यय का ढाँचा भी शामिल है।

आगामी चलन को पाने के लिए, किसी कंपनी के उच्च प्रबंधन को तत्काल प्रतिक्रिया देने वाला होना चाहिए। कहीं ऐसा न हो कि वे कागज़ी कारवाई, रोज़मर्रा के कामों या बार-बार पुराने लोगों से मीटिंग में ही अपना समय नष्ट न कर दें। उन्हें निरंतर विचार करना चाहिए कि उनका भविष्य क्या रूप लेगा और आने वाले संसार में कौन से बदलाव देखने को मिलेंगे। आपको अपने व्यवसाय का सफल प्रबंधन करने के लिए, सभी चीज़ों को एक अलग नज़रिए से देखना होगा।

परिवर्तन की यह अवधि लाएगी नए अवसर

मैंने अब तक जो भी चर्चा की, उसके सार के रूप में, हम देख सकते हैं कि अब जापान ऐसे रूपांतरण के दौर से गुज़र रहा है, जो इसके औद्योगिक ढाँचे को बदल देगा। यदि अधिक नहीं, तो इस रूपांतरण को पूरा होने में करीबन दस वर्ष का समय लगेगा आपको इस दौरान कई सुखद व दुखद क्षणों से गुज़रना होगा, परंतु सबसे अहम बात यह है कि आपको पूरी कड़ाई के साथ हालात का सामना करते हुए बने रहना है। जो लोग अपने मन को विकसित करते हुए, निरंतर भविष्य के बीजों की तलाश में रहते हैं, वे ही आने वाले समय के विजेता होंगे। यह जापानी कहावत अब सच नहीं रहेगी, 'किसी बड़े वृक्ष तले आश्रय लेना सुरक्षित होता है।' जो लोग यह मानते हैं कि उनकी नौकरी केवल इसलिए सुरक्षित है कि वे एक बड़े कॉर्पोरेशन में काम करते हैं, तो वे एक के बाद एक पीछे छूटते चले जाएंगे।

यही बात उन लोगों के लिए भी सच साबित होगी, जिन्होंने सरकारी संरक्षण ले रखा है और यह मानते हैं कि वे दूसरे लोगों द्वारा दिए गए करों पर जीवित रह सकते हैं; वह समय भी आएगा, जब उनके पास कुछ नहीं रह जाएगा। भले ही वे सिविल सर्वेंट हों या सब्सिडी पर जीने वाले लोग, जब तक वे अपनी उद्यमशीलता को विकसित नहीं करेंगे, वे व्यवसाय में टिक नहीं सकेंगे। उन्हें अपने भीतर साहस पैदा करना होगा कि वे नए मूल्यों को अपना सकें, लोगों की आवश्यकताओं को समझ सकें और फिर ऐसे उत्पाद और सेवाएँ पेश कर सकें, जो लोगों को उनके कठिन समय में, जीने के लिए सहायक हो सकते हों।

मुझे पूरा विश्वास है कि सरकार मंदी से बचाव के लिए हर संभव उपाय तलाश रही है और मैं स्वयं भी ऐसे ही कुछ उपाय बता सकता हूँ। परंतु मुझे यहाँ मैक्रोइकोनॉमिक नज़रिए से बात नहीं करनी चाहिए क्योंकि व्यक्तिगत स्तर पर, हम सदा आने वाले समय की ओर निहार सकते हैं, नए अवसरों के बीज तलाश सकते हैं और उन बीजों को पोषण देते हुए, उनकी सिंचाई कर सकते हैं।

हम इस समय परिवर्तन की प्रक्रिया से गुज़र रहे हैं जो नए व्यवसायों के लिए अवसर दे सकती है। आने वाले समय के शीर्ष उद्यमी और प्रतिभावान अन्वेषक, उन्हीं लोगों में से उभर कर सामने आएँगे, जो इस समय कठिन दौर से गुज़र रहे हैं और इस उलझन में हैं कि उन्हें क्या करना चाहिए। हो सकता है कि यह समय कंपनियों के किसी बड़े समूह के अंतर्गत आने का अवसर भी पैदा करे।

भविष्य में यही होगा। नए व्यवसाय पुराने व्यवसायों का स्थान ले लेंगे। हो सकता है कि हम ऐसे व्यवसायियों को उभरते हुए देखें, जिन्होंने अपने जीवनकाल में बहुत महत्वपूर्ण चीज़ें तैयार की हों। इस लिहाज़ से हम सभी एक क्रांति की चरम अवस्था में हैं। इस तरह यह और भी महत्वपूर्ण हो जाता है कि हम रोज़मर्रा की बातों पर और अधिक ध्यान दें और छोटी व्यर्थ की बातों में अपना समय नष्ट न करें। आपको एक विस्तृत नज़रिए के साथ सारी बातों को देखना आना चाहिए और स्वयं को विकसित करना चाहिए। इस तरह आप मंदी से उबर सकते हैं।

¹¹ कीची मियाज़ावा (1919-2007) एक जापानी राजनीतिज्ञ थे, जो लिबरल डेमोक्रेटिक पार्टी से थे। उन्होंने 1991 से 1993 तक, जापान के अठहत्तरवें प्रधानमंत्री के रूप में कार्यभार संभाला।

5

अस्तित्व की सर्वोत्तम अवस्था

मध्यम मार्ग में छिपा विवेक

1. आशावाद की छिपी हुई कठिनाईयाँ

अपनी सीमा तक पहुँचना: एक जापानी प्रधानमंत्री का उदाहरण

सन् 2000 के बसंत में, जापानी प्रधानमंत्री, केईज़ो ओबुची का स्ट्रोक होने से अचानक निधन हो गया, जिससे देश के नेतृत्व में बहुत अंतर आया। जब मैंने यह समाचार सुना, तो मुझे अनेक बातों का एहसास हुआ। जैसा कि एक कहावत में कहा गया है, 'एक बाहरी व्यक्ति बेहतर नज़रिया रखता है।' जो व्यक्ति निःस्वार्थ भाव से, किसी परिस्थिति को दूर से ही देख रहा हो, वह उन सभी बातों को देख सकता है, जो वहाँ शामिल लोग, स्वयं नहीं देख सकते।

हम यह जानने का प्रयत्न करते हैं कि ऐसे कौन से कारण थे, जिनकी वजह से कार्यालय में ही प्रधानमंत्री का असमय देहांत हुआ। शायद होक्काइदो में माउंट उसु का विस्फोट ही इसका प्रत्यक्ष कारण रहा हो, जो किसी भी मानवीय नियंत्रण से बाहर था। हो सकता है कि यह गठबंधन सरकार के टूटने की वजह से हुआ हो, जिसमें लिबरल पार्टी ने दल का त्याग किया। हो सकता है कि इन सभी घटनाओं के कारण वे बहुत अधिक तनाव में आ गए हों। सरकार में ऐसे अनेक लोग थे, जिन्होंने कहा कि श्रीमान ओबुची को बजट के घाटे के लिए दैवीय रूप से कठोर दंड दिया गया। कुछ लोगों ने कहा कि उन्हें सजा इसलिए मिली क्योंकि, वैसे तो उन्होंने सदा एक समृद्ध व सद्गुणी देश की हिमायत की परंतु उन्होंने न्यू कोमेइतो दल से हाथ मिला कर, अपने सद्गुणों के अभाव का परिचय दिया, उनकी प्रमुख संस्था को लोग ऐसे संगठन के रूप में देखते थे, जिसने धर्म को भ्रष्ट किया था।

यदि लोगों की सभी अटकलों व बातों को एक ओर रख दिया जाए, तो मुझे लगता है कि वे अपनी योग्यताओं की सीमाओं तक आ गए थे। कार्यालय में उनके पहले कार्यकाल के दौरान, उन्होंने अपेक्षा से कहीं अच्छे नतीजे दिए, परंतु संभवतः वे एक प्रधानमंत्री के पद से जुड़े दायित्वों को संभालने में सक्षम नहीं थे। उनके दूसरे कार्यकाल के दौरान, उनके भीतर सत्ता के लिए एक लोभ और विचित्र भूख दिखाई दी और वे लोगों की कड़ी नज़रों में आ गए। उन्होंने सन् 2000 में ओकीनावा के विश्व सत्र की मेज़बानी करते हुए, स्वयं को फिर से लोकप्रिय बनाने का प्रयास किया। इस तरह उन्होंने अपने राजनीतिक कैरियर को बढ़ाना चाहा, परंतु उनके पास यह सब संभालने की क्षमता नहीं थी और नतीजन उन्होंने दम तोड़ दिया।

यह भी हो सकता है कि उनके स्ट्रोक की यह वजह भी रही हो कि उन्हें अपने नीतियों से जुड़े निर्णयों व योग्यता पर संदेह रहा हो कि वे देश के भविष्य का विज्ञान तैयार कर भी पाएँगे या नहीं? यही वजह है कि शायद उन्होंने अपने पर काम का अधिक बोझ ले लिया, वे अन्य राजनीतिक हस्तियों से भेंट कर, अपने आत्मविश्वास की कमी को पूरा करना चाह रहे थे। उन्होंने चुपचाप एक राष्ट्रीय विज्ञान पर मनन करने के स्थान पर, अनेक व्यक्तियों से भेंट करते हुए, खोखली लोकप्रियता अर्जित करनी चाही। यदि एक सामान्य नज़रिए से देखा जाए तो वे अपनी योग्यताओं की सीमारेखा तक आ गए थे परंतु उचित समय पर अपने पद से सेवानिवृत्त होने में असफल रहे। हो सकता है कि उन्हें अपने अंतिम क्षणों में इस बात के लिए खेद रहा हो, इसलिए मुझे उनकी बहुत आलोचना नहीं करनी चाहिए।

यदि मैं आपसे पूछूँ कि आपने 1990 से 2000 के दौरान कितने जापानी प्रधानमंत्रियों को पद पर आते और जाते देखा, तो शायद आप सही उत्तर नहीं दे सकेंगे। आपको उन्हें एक-एक कर गिनना होगा क्योंकि हमें एक दशक में आठ प्रधानमंत्री मिले हैं। हमें बार-बार अपने प्रधानमंत्री को बदलने की नौबत क्यों आती रही? मेरा यह मानना है कि जापान ने इतनी तरक्की कर ली है और यह अंतर्राष्ट्रीय मामलों पर इतना प्रभाव रखने लगा है कि एक व्यक्ति के लिए बहुत कठिन होता जा रहा है कि वह सरकार के सभी पक्षों के लिए अकेला उत्तरदायी ठहराया जाए। वे लंबे समय तक यह दायित्व नहीं संभाल सके, वे एक या दो सालों के बाद हार गए। वे अमेरिकी प्रेज़ीडेंटों की तरह चार वर्ष का कार्यकाल पूरा नहीं कर सके क्योंकि उनके पास कोई बौद्धिक, सैद्धांतिक, दार्शनिक या राजनीतिक भंडार नहीं था। अभी जापान में ऐसे क्षमतावान लोगों का अभाव है। यदि दूसरे शब्दों में कहें, जापान में ऐसे बहुत से लोग हैं जो योग्य व सक्षम हैं परंतु वे एक या दो वर्ष से अधिक, प्रधानमंत्री पद का दायित्व नहीं संभाल सकते। इससे यह भी पता चलता है कि जापानी राजनीति दिन-ब-दिन इतनी जटिल व परिष्कृत होती जा रही है कि किसी एक व्यक्ति के लिए पूरे देश का भार संभालना कठिन होता जा रहा है।

आप आधा गिलास पानी को किस नज़र से देखते हैं?

डाइट में दिए गए अपने भाषणों के दौरान, प्रधानमंत्री ओबुची ने एक प्रसंग सुनाया जिससे पता चलता है कि आप आशावादी हैं या निराशावादी हैं? जब आप आधा गिलास पानी देखते हैं तो आप देख सकते हैं कि गिलास आधा खाली है या आधा भरा हुआ है। उन्होंने कहा कि वे आशावादी नज़रिए को अपनाते हुए यह कहना चाहेंगे कि गिलास आधा भरा हुआ है। डाइट में इस तरह के भाषण प्रायः नहीं दिए जाते और सुन कर ऐसा भी नहीं लगा कि किसी सरकारी नौकरशाह ने इसका नमूना तैयार किया होगा, तो यहाँ उनका व्यक्तिगत नज़रिया ही दिखाई देता है।

यह नीतिकथा आशावादी चिंतन के बुनियादी नियमों में से एक का प्रतिनिधित्व करती है। आप किसी गिलास को आधा भरा हुआ देखते हैं या आधा खाली देखते हैं, यह जीवन तथा प्रसन्नता व अप्रसन्नता के बारे में आपके दृष्टिकोण को बदल देगा। यह निश्चित रूप से सच है कि आपके जीवन में जिन वस्तुओं का अभाव है, अगर आप उन पर ही केंद्रित रहे, तो आप स्वयं को रिक्त और अप्रसन्न पाएँगे, अगर आपने स्वयं को उन बातों पर केंद्रित किया, जो आपके पास हैं, तो आपकी प्रसन्नता दुगुनी हो जाएगी। यह आशावादी चिंतन का आरंभिक बिंदु है। एक धार्मिक दृष्टिकोण से, आपको जो भी मिला हो, उसके लिए कृतज्ञ होना बहुत लाभदायक होता है। हालाँकि इस तरह की सोच में एक छिपा हुआ खतरा भी रहता है। यह सोच कई लोगों के लिए लाभदायक हो सकती है परंतु सारे देश के लिए उत्तरदायी नेता या किसी कंपनी में हजारों कर्मचारियों के लिए उत्तरदायी किसी बड़े अधिकारी को इस तथ्य को कभी उपेक्षित नहीं करना चाहिए कि गिलास आधा खाली है।

व्यक्तिगत नज़रिए से, यह कहना उचित होगा कि चीज़ें वही होती हैं, आप उनसे जो बनाते हैं, परंतु यह तब एक समस्या बन जाता है, जब किसी बड़ी कंपनी का अधिकारी केवल इसी मान्यता के आधार पर अपने निर्णय लेने

लगता है। एक व्यक्तिपरक नज़रिया बदल सकता है - एक व्यक्ति तय कर सकता है कि वह उस गिलास को आधा खाली देखना चाहता है या भरा हुआ देखने की इच्छा रखता है परंतु इस नज़रिए से उस बात का तथ्य तो नहीं बदलता। जब आप एक बड़े संगठन के नेता के रूप में इस बात की उपेक्षा करने लगते हैं तो आपके हाथों भारी भूल होने की संभावना अधिक हो जाती है।

पैसीफिक युद्ध के दौरान जापानी सेना की पराजय

यदि इस तरह की आशावादी सोच को रणनीतियों पर लागू किया जाए तो यह विनाशक हो सकती है, क्योंकि हो सकता है कि इसके कारण नेता सैन्य-तंत्र को उपेक्षित कर दें। पैसीफिक युद्ध के दौरान, जापानी सेना ने स्थिति को आधे भरे व आधे खाली गिलास के रूप में देखने की भारी भूल की। जब शाही मुख्यालय के रणनीतिज्ञों ने सैन्य दलों को दक्षिणी मोर्चे पर भेजा, तो उन्होंने अनुमान लगाया कि दलों को जंगलों में ही पर्याप्त भोजन मिल जाएगा, जबकि वे उन इलाकों में पहले कभी नहीं गए थे। यदि उन्होंने पहले वहाँ जा कर स्थिति का आकलन किया होता तो यह और बात होती परंतु उन्होंने तो केवल नक्शे देखे और यह तय कर लिया कि ट्रॉपिकल वनों में खाने और पीने की सामग्री का अभाव नहीं होगा। उन्होंने अनुमान लगाया कि दल अपने-आप भोजन का प्रबंध करते हुए, लड़ाई को जारी रख सकेगा। जबकि हकीकत में, सैन्य दल को भोजन और पानी के अभाव में मटियामेट होना पड़ा। दक्षिणी पैसीफिक के एक द्वीप ग्वादलकैनाल में, बीस हज़ार जापानी सैनिकों ने लड़ाई, भूख और रोगों के कारण दम तोड़ दिया। ये आदेश उन लोगों द्वारा दिए जाने चाहिए थे, जिन्हें वास्तविकता के बारे में कुछ पता होता। ऐसे लोगों ने यह आदेश दिए, जो असलियत नहीं जानते थे और नतीजन इतना विनाश सामने आया।

इंफाल के युद्ध में एक और दुखद अनुभव सामने आया, उस समय जापानी सेना इंडियन नेशनल आर्मी की मदद के लिए, इंफाल में अंग्रेज़ों की सेना से लोहा ले रही थी। जापानी सेना ने योजना बनाई कि वह बर्मा से आराकान योमा पर्वत श्रृंखला को लाँघते हुए, भारत में प्रवेश करेगी परंतु उनके पास भोजन के लिए कोई प्रबंध नहीं था। उन्हें आदेश दिए गए कि उन्हें अपने मानसिक बल पर जीवित रहना था। एक लंबे और थका देने वाले मार्च के बाद, करीबन तीस हज़ार जापानी सैनिक मारे गए। जब हम मानसिक प्रवृत्तियों पर बहुत अधिक केंद्रित होते हैं तो हवाई किले बनाना बहुत आसान होता है।

प्रायः माना जाता है कि जापान ने संसाधनों के अभाव के कारण ही, पैसीफिक युद्ध में अमेरिका के हाथों पराजय पाई। परंतु यदि हम मामले की जड़ में जाएँ, तो यह स्पष्ट हो जाता है कि जापान सूचना संघर्ष के कारण पराजित हुआ। यू.एस. की सेनाओं के पास राडार थे और वे अच्छी तरह जानते थे कि जापानी जहाज़ और समुद्री जहाज़ों की क्या स्थिति थी, जबकि जापानियों को शत्रुओं की स्थिति का कोई अनुमान न था। इस तरह के हालात में, जीत के बारे में सोचना भी लगभग नामुमकिन था। जापान पहले ही सूचना युद्ध में उनसे हार गया था।

जापान ने यू.एस. से पहले ही प्रारंभिक श्रेणी का राडार विकसित कर लिया था परंतु जापानी सरकार को इसकी अहमियत का अंदाज़ा नहीं था। यू.एस. ने राडार तकनीक को व्यावहारिक रूप से विकसित किया। इसके अलावा, पर्ल हार्बर हमले के दौरान, जापान ने नौसेना के बेड़ों के साथ अपनी चतुराई दिखाई और अमेरिका ने सबक लिया। जापानी नेवी ने अपने जहाज़ों पर केंद्र बनाए रखा और नेवी के कमांडरों को लड़ाकू जहाज़ों के प्रयोग से रोका गया क्योंकि वे उन्हें खोना नहीं चाहते थे।

जैसा कि आप देख सकते हैं, हालाँकि यह कुछ मामलों में सच हो सकता है कि नज़रिया सब कुछ बदल देता है परंतु आप तथ्यों को नहीं बदल सकते या नज़रिया बदलने से ही तकनीक या ज्ञान के अंतराल को नहीं भरा जा सकता।

सरल समाधान दुष्टता को न्यौता देते हैं

आप पानी के गिलास को किस तरह देखते हैं, हो सकता है कि यह बहुत मायने नहीं रखता परंतु अगर यह धरती पर बहुत से लोगों के लिए भोजन का प्रश्न बन जाए, तो यह एक बड़ी परेशानी बन सकता है। आप यह अनुमान लगा सकते हैं कि निश्चित दिनों तक युद्ध क्षेत्र में रहने के लिए सैनिकों के दस्तों को कितने भोजन की आवश्यकता होगी। परंतु यदि कमांडर ऐसा करने की ज़हमत नहीं उठाता, तो उनके लिए यह यात्रा मौत की ओर उठते कदमों में बदल सकती है। आप अपने बोध से सब कुछ बदल सकते हैं, किसी को व्यक्तिगत रूप से प्रोत्साहित करने के लिए ऐसा कहा जा सकता है, परंतु यह तरीका एक संगठन को चलाने के लिए कार्य नहीं करता। किसी काम को जारी रखने की व्यवस्था को आप कायरता या सकरात्मकता के विपरीत नकारात्मक सोच नहीं कह सकते; यह सामान्य विवेक है।

मिसाल के लिए, भले ही भूकंप जैसी प्राकृतिक आपदाओं के लिए मानवीय मूल्यों में कमी या स्वर्ग की ओर से आने वाले अभिशाप के तौर पर लिया जा सकता है परंतु अगर हम चाहते हैं कि हमारी कम से कम हानि हो तो हमें भूकंपरोधी भवन तथा एक्सप्रेस वे बनाने चाहिए। आप यह अपेक्षा नहीं कर सकते कि अगर भूकंप आया तो कोई दैवीय शक्ति सबकी रक्षा करेगी। भवनों को गिरने या टूटने से बचा लेगी। दैवीय जीवों के हाथ इतनी दूर तक नहीं आ सकेंगे कि वे मदद कर सकें। वे किसी ऐसे भवन की रक्षा के लिए चमत्कार नहीं दिखाने वाले, जिसे भूकंप रोधी बनाने का प्रयत्न ही न किया गया हो। भवन के भीतर एक निश्चित स्तर तक भूकंप को झेलने वाली सामग्री लगी होनी चाहिए। किसी व्यक्ति के लिए बुनियादी रूप से आशावाद को बहुत अच्छा कहा जा सकता है परंतु जब ऐसे समाधानों की बात आती है, जिसमें बहुत से लोगों का जीवन दाँव पर लगा हो जैसे युद्ध या कोई बिज़नेस डील या कोई ऐसा मुद्दा, जिसमें सफलता मिलना आवश्यक हो, तो आसान समाधान असफलता या विनाश को न्यौता दे सकता है। यहाँ तक कि कई बार कोई स्वर्गिक विचार भी दुष्टता के लिए मार्ग खोल देता है।

जब मैंने 'मासाहारू तानीगुची की पुस्तक 'द ट्रुथ ऑफ लाइफ' पढ़ी तो मुझे उनके दर्शन में भी ऐसे ही कुछ छिपे खतरे दिखाई दिए। हालाँकि यह किताब दूसरे विश्व युद्ध से पहले लिखी गई थी इसलिए मुझे इसकी आलोचना नहीं करनी चाहिए, परंतु इस पुस्तक में उनका कहना है कि हमें रोग के बारे में विचार ही नहीं करना चाहिए क्योंकि ऐसे विचारों से रोग को ही प्रोत्साहन मिलेगा। निःसंदेह इस बात में थोड़ा सा सच तो है। अगर आप लगातार रोग के ही विचारों से चिपके रहे या हमेशा रोगी बने रहने के बारे में ही सोचते रहे तो आप कभी उत्पादक रूप से कार्य नहीं कर सकेंगे। हालाँकि वे कहते हैं कि अगर यात्रा पर जाते समय आप अपने मन में रोग का विचार लाते हुए, अपने साथ दवा ले जाते हैं तो यह विचार मूर्खतापूर्ण है। वे कहते हैं कि हमें कभी अपने साथ दवा नहीं ले जानी चाहिए क्योंकि इस तरह हम रोगों को अपनी ओर आकर्षित करते हैं। मुझे नहीं लगता कि अपनी यात्रा के दौरान दवा साथ रखने से आप किसी रोग को निमंत्रित कर रहे हैं। यह कोई नकारात्मक चिंतन नहीं, यात्रा के दौरान दवा साथ रखने से आपकी विवेक बुद्धि का परिचय मिलता है। दवा ले कर जाना, सकारात्मक चिंतन और अच्छी बातों की अपेक्षा रखने के विपरीत नहीं है। हम अपने साथ दवा इसलिए नहीं रखते कि हम बीमार होना चाहते हैं। जब आप यात्रा पर होते हैं तो आप अपने साथ अपने परिवार के डॉक्टर को नहीं ले जा सकते और यह भी हो सकता है कि वहाँ प्रवास के दौरान आपको उचित मेडिकल सुविधा न मिले इसलिए आप सावधानी के तौर पर अपनी दवा साथ रख लेते हैं।

केवल दवा को इसलिए साथ न ले जाना कि इससे रोग को न्यौता मिलेगा, यह भले ही कुछ लोगों को अच्छा लगेगा पर अधिकतर लोग इस बात को हज़म नहीं कर पाते। अगर कोई नेता अपनी जनता से अपील करने लगे कि वे यात्रा के दौरान अपनी दवा साथ न रखें तो यह कितनी बुरी बात हो सकती है। यह तो सच में बड़ी बचकानी बात होगी।

हालाँकि आधे भरे गिलास वाला आइडिया व्यक्तिगत रूप से कारगर हो सकता है, हमें यह देखना होगा कि अगर कोई मामला सरकारी है तो वहाँ क्या किया जा सकता है। अगर देश को भारी घाटा हो रहा है तो केवल यही कह कर जान नहीं छुड़ाई जा सकती कि हमें घबराने की आवश्यकता नहीं है क्योंकि हमारे पास तो बहुत सारी संपत्ति भी है। यह समस्या के समाधान का बहुत ही गैर-ज़िम्मेदाराना तरीका होगा।

हमें संगठनात्मक प्रबंधन व सरकारी मामलों के समय एक वस्तुनिष्ठ दृष्टिकोण रखना होगा क्योंकि जो आशावाद व्यक्तिगत स्तर पर प्रगतिशील चिंतन लगता हो वही कई बार विनाश या बुराई का कारण भी बन जाता है।

2. विवेक की शक्ति का प्रयोग

स्टील मैग्नेट ऐडू कार्नेगी का सफलता का दर्शन

अगर आपके पास कुछ निश्चित योग्यताएँ नहीं हैं, तो अपने आसपास ऐसे महान लोगों को रखें, जो आपके लिए काम कर सकें। कार्नेगी भी इसी दर्शन के साथ चलते थे। संभवतः उनकी समाधि के शिलालेख पर भी ऐसा ही संदेश¹² अंकित है।

यदि आप अपनी सफलता का श्रेय, अपनी योग्यता को देने के स्थान पर अपने आसपास के लोगों को देते हैं, तो यह बहुत ही विनम्र व्यवहार है। परंतु यह भी ध्यान दें कि कार्नेगी के समय में, अनेक लोगों को बेहतर शिक्षा पाने का अवसर नहीं मिला था क्योंकि उस समय शिक्षा तंत्र बहुत अधिक सक्षम नहीं था। ऐडू कार्नेगी बहुत अधिक शिक्षा नहीं पा सके, ऐसा नहीं कि उनमें योग्यता का अभाव था, दरअसल उन्हें अवसर ही नहीं मिला। इस तरह उनके विनम्र बर्ताव से यही अनुमान नहीं लगा लेना चाहिए प्रत्येक व्यक्ति सक्षम लोगों की मदद से सब कुछ संभाल सकता है। लोगों का प्रबंधन करना आसान नहीं होता। आपको लोगों की प्रतिभा का प्रयोग करना आना चाहिए। आपको एक ऐसा तंत्र विकसित करना होगा कि आप सक्षम लोगों की प्रतिभा का समुचित उपयोग कर सकें।

जैसा कि मैंने पहले भी कहा, आशावादी सोच से लोगों को प्रेरित किया जा सकता है परंतु जब एक निश्चित आकार के संगठन की बात आ जाए तो इसके कारण लोग, दूसरों पर अधिक आश्रित हो सकते हैं या अपने काम की ज़िम्मेदारी टाल सकते हैं। नेताओं को इस कड़ी वास्तविकता का सामना करना होगा। उन्हें अपनी योग्यता, ज्ञान, उनके द्वारा प्रयुक्त ज्ञान, दूसरों से मिले सहयोग, उनकी ताकतों, अवसरों व लाभों का उचित आकलन करना होगा।

जब संगठन का विस्तार होने लगे तो अपने विचारों को सीमित करें

हैप्पी साइंस में, हम पिछले अनेक दशकों से विविध प्रकार की गतिविधियों का संचालन करते आ रहे हैं। जब प्रारंभ में हमारा संगठन छोटा था, तो हमारा लगभग हर विचार एक सफलता के रूप में सामने आता था। हमारी लगभग सारी परियोजनाएँ व प्रसंग सफलता का स्वाद चखते। हमारे हर विचार को सफल बनते देर न लगती।

जब हमारा संगठन एक निश्चित आकार में आ गया, तो हम अपने विचारों को सीमित करने लगे और केवल उन्हीं विचारों पर काम होने लगा, जिनके बारे में हमें पूरा विश्वास होता कि वे निश्चित रूप से सफल होंगे। हमने कुछ ऐसी परियोजनाओं का त्याग किया जिनके लिए अतिरिक्त विकास की आवश्यकता थी या कुछ ऐसे विचार भी त्यागे गए जो हमारे संगठन पर नकारात्मक प्रभाव डाल सकते थे। जब हम अतिरिक्त विचारों व परियोजनाओं का त्याग कर देते हैं तो भविष्य के लिए कदम बढ़ाना सरल हो जाता है। जब संगठनों का विस्तार होने लगता है तो वे अपने सदस्यों द्वारा दिए जा रहे हर विचार या परियोजना पर कार्य नहीं कर सकते। उन्हें अपनी परियोजनाओं की सूची को सीमित करना होता है ताकि वे केवल सफल परियोजनाओं के साथ ही सामने आ सकें।

जिस विचार के सफल होने की पूरी संभावना हो, केवल उसमें ही हाथ डालना चाहिए। अगर कोई अचानक सामने आए उपाय पर, बिना किसी सोच-विचार पर कार्य करता है तो अंत में असफलता ही हाथ आती है।

जब एक संगठन निश्चित आकार पर आ जाता है तो नेताओं को अपनी ज़िम्मेदारी, अपने निर्णयों के महत्व तथा उनके प्रभाव को तौल लेना चाहिए। अगर उन्हें लगता है कि कुछ योजनाएँ दूसरों के हाथों में सफल हो सकती हैं तो उनके पास धैर्य होना चाहिए। कई बार कुछ परियोजनाओं को कुछ समय के लिए इसलिए भी टालना पड़ सकता है क्योंकि उस समय उन्हें करने वाले योग्य व्यक्तियों का अभाव हो सकता है। अगर नेता ऐसा कर सकते हैं, तो वे कभी असफल नहीं हो सकते।

संगठन अपने विस्तार के साथ रूपांतरित होते रहते हैं, इसलिए नेताओं को भी उनके अनुसार ही अपनी सोच में बदलाव लाना चाहिए। हो सकता है कि आपके लिए जो उपाय बहुत ही उपयोगी रहा, वह आने वाले चार या छह साल में उतना उपयोगी न रहे।

हमले और बचाव, दोनों के लिए ही विवेक की शक्ति का प्रयोग करें

हो सकता है कि जो नज़रिए लोगों को उनकी आंतरिक समस्याओं को हल करने में सहायक हों, वे एक या दो हज़ार वर्ष तक जीवित रह सकते हैं, परंतु यदि मामला बहुत से लोगों का हो, जब वे समाज को एक हद तक प्रभावित कर रहे हों या जब वे दूसरे संगठनों या समूहों के साथ तालमेल में काम कर रहे हों तो हमें उन नज़रियों पर नए सिरे से विचार कर लेना चाहिए। हम व्यावहारिक चिंतन को नकारात्मक चिंतन के बराबर नहीं मान सकते जैसे - समाज के नष्ट होने की अपेक्षा करना और यह मान लेना कि हमारा कोई भविष्य नहीं है।

मिसाल के लिए, धार्मिक संगठनों को भी अपना काम चलाने के लिए स्टाफ रखना होता है और उनके लिए वेतन की राशि भी अलग से निकाली जाती है। आप कह सकते हैं कि आजकल तो भिखारी भी भूखे नहीं मरते इसलिए स्टाफ को जो भी मिल रहा हो, उसका आधा वेतन ही दिया जाना चाहिए परंतु यह कोई व्यावहारिक उपाय नहीं है। अब भी संगठन के लिए अनिवार्य है कि वह हर साल इतना पैसा कमाए कि अपने स्टाफ का भुगतान कर सके। अगर आप केवल यही मान लें कि स्टाफ आज के समाज में धन के अभाव में दम नहीं तोड़ेगा इसलिए आपको उन्हें आधा वेतन ही देना चाहिए, यह तरीका कारगर नहीं होने वाला। ठीक इसी तरह, आप अपने मालिक से किराए की राशि को कम करने के लिए बात करते हुए, अपने व्यय को घटा सकते हैं। अगर थोड़े समय की बात हो तो शायद आपका मालिक भी हामी दे सकता है और कह सकता है, ठीक है, मैं समझ सकता हूँ कि आपका संगठन भलाई का काम कर रहा है इसलिए मैं छह महीने के लिए किराए में कटौती कर सकता हूँ। इस तरह आप एक आशावादी सोच के रूप में इस कहानी का प्रचार भी कर सकते हैं। यदि बृहत्तर नज़रिए से देखा जाए, तो इस तरह काम करने में विवेक बुद्धि का अभाव दिखता है। यह उदाहरण भी, मेरे द्वारा पहले दिए गए सेना के राशन व पानी के गिलास वाले उदाहरण की तरह ही है।

इस तरह की गैरज़िम्मेदार सकारात्मक सोच या अंधाधुंध आशावाद, भले ही किसी व्यक्ति की आंतरिक समस्याओं को हल कर दे, परंतु यही नज़रिया अगर पूरे संगठन पर लागू हो, तो इससे व्यवसाय में ठहराव आ सकता है। आपको आगे न बढ़ पाने के लिए एक बहाना मिल सकता है।

जब भी कोई कठिन समस्या सामने आए, तो आपको भविष्य के लिए असहाय अनुभव नहीं करना चाहिए। आपको अपने विवेक की शक्ति से उसका हल निकालना चाहिए। आपको हमले और बचाव, दोनों के लिए ही

विवेक की शक्ति का प्रयोग करना चाहिए। केवल बचाव या हमले की नीति अपनाने से बात नहीं बनेगी। आपको इन दोनों के लिए ही काम करना होगा।

12. कार्नेगी चाहते थे कि उनके समाधिस्थल पर ये शब्द अंकित हों, 'यहाँ एक ऐसा व्यक्ति चिरनिद्रा में लीन है, जो जानता था कि अपनी सेवा में, अपने से बेहतर लोगों को कैसे रखा जा सकता है।' ऐसा नहीं हुआ, उसके समाधि स्थल पर केवल उसका नाम, जन्म का स्थान व समय तथा मृत्यु का स्थान व समय ही अंकित है।

(<http://www.carnegiehall-org/Blogpost?id=4294980110>)

3. हो सकता है कि आपका विज्ञान सदा सच न हो

अपनी क्षमताओं पर सावधानी से विचार करें

गहन स्तर पर, किसी व्यक्ति के लिए भी यही बात कही जा सकती है। मैं सिखाता हूँ कि हमें अपने मन के भीतर पूरी आज्ञा दी है, परंतु यह भी तो सच है कि हम सभी अलग-अलग योग्यताओं के साथ जन्मे हैं जिनमें हमारी शारीरिक शक्ति, बुद्धिमत्ता व रवैए शामिल हैं। आप प्रयत्नों से अपने व्यक्तित्व के कुछ पहलुओं को बदल सकते हैं, परंतु पूरी तरह से एक अलग व्यक्ति नहीं बन सकते। आपका व्यक्तित्व ही काफी हद तक, आपके अस्तित्व को परिभाषित करता है।

इसका अर्थ होगा कि केवल यह कहने की बजाए आप किसी तरह प्रसन्न होना चाहते हैं, आपको पूरी गहराई के साथ यह सोचना चाहिए कि आप अपने व्यक्तित्व, योग्यता और शारीरिक बल के आधार पर, अपने काम के माहौल और परिवार व मित्रों के साथ संबंधों को ध्यान में रखते हुए क्या हासिल कर सकते हैं? आपको अपने-आप से पूछना होगा कि आप कितने सक्षम हैं और यह विचार कर सकते हैं या नहीं कि आपको अपने लक्ष्य को पाने के लिए क्या करना चाहिए।

आपका लक्ष्य पूरी तरह कोई फैंटेसी या अमूर्त सोच नहीं होनी चाहिए। आपको शांत भाव से अपनी योग्यताओं व आसपास के परिवेश का मूल्यांकन करना होगा और अपनी क्षमताओं से अधिकतम पाने के लिए उपायों की तलाश करनी होगी। इसके साथ ही, आपको यह भी ध्यान देना होगा कि आपके लक्ष्य की प्राप्ति के कारण, आपके आसपास के लोगों में से, किसी को कोई परेशानी न हो। आपको यह भी देखना होगा कि आपके मन में कहीं आपकी अपनी आदर्श छवि बहुत अधिक अहंकारी तो नहीं या कहीं इसके कारण दूसरों को पीड़ा या अप्रसन्नता तो नहीं हो रही। जब आप अपने मन में छिपे विज्ञान को साकार करना चाहें तो आपको केवल अपने बारे में न सोचते हुए, अपने उन संबंधों के बारे में भी सोचना चाहिए, जो आपके आसपास घेरा डाले हुए हैं।

हिटलर व चर्चिल के बीच मनोवैज्ञानिक युद्ध

मन का एक नियम कहता है कि हम जो सोचते हैं, वही बन जाते हैं। हम अपने-आपको जिस रूप में सोचते हैं, उसी तरह के इंसान बन जाते हैं। हमारे मन की विचारधारा एक रूप धरेगी और वे विचार साकार रूप में हमारे सामने होंगे। यही कारण है कि हम बातों को जिस रूप में, अपने मन में गढ़ते हैं, वे उसी रूप में सामने आएँगी। यह नियम केवल हम पर नहीं, बल्कि दूसरों पर भी लागू होता है। मिसाल के लिए, जर्मन नेता एडोल्फ हिटलर के मन में यह विज्ञान रहा होगा कि यूरोप पर नाज़ियों का कब्ज़ा होगा और वह यूरोपियन साम्राज्य बनाएगा। वह एक हद तक, अपने लक्ष्य को पूरा करने में सफल भी रहा। जब वह जीत के मुहाने पर था, तो यह विज्ञान लगभग पूरा होने को आ गया।

परंतु तभी ब्रिटिश नेता विंस्टन चर्चिल प्रकट हुए और उनके पास भी एक विज्ञान था। उनका मानना था कि नाज़ी

दुष्ट थे और उन्होंने भी उन नाजियों को पूरी तरह से हराने का विज्ञान सोचा हुआ था। इस तरह, हिटलर द्वारा यूरोप पर कब्ज़ा करने और चर्चिल द्वारा हिटलर व फ़ासीवाद को हराने के विज्ञान आपस में टकरा गए। वे दोनों ही असीम मानसिक शक्ति के स्वामी थे। इसलिए उनके विज्ञान ने असंख्य लोगों के दिलों पर राज़ किया, और उनके लिए असंख्य लोग आपस में टकराए।

यदि आध्यात्मिक दृष्टिकोण से देखा जाए, तो यह संभवतः आपस में दो जादूगरों के युद्ध की तरह दिखाई देता है; अगर सादा शब्दों में कहें, यह एक मानसिक युद्ध था। हिटलर और चर्चिल, दोनों के पास ही लाखों लोगों के दिलों को नियंत्रित करने की शक्ति थी। उन दोनों जादूगरों के मन में जो विज्ञान थे, वे आपस में टकरा गए और एक मानसिक युद्ध का आरंभ हुआ।

इस तरह के हालात में, किसी भी एक दल के लिए पूरी तरह से जीत हासिल करना मुमकिन नहीं होता। अगर उनमें से एक, दूसरे की तुलना में दस गुना ताकतवर है, तो हो सकता है कि ताकतवर को पूरी जीत हासिल हो जाए परंतु ऐसा प्रायः हो नहीं पाता। अगर कोई ताकतवर इच्छा वाला व्यक्ति आपका विरोध करे, तो आपका अपना विज्ञान नष्ट भी हो सकता है।

प्रायः कहा जाता है कि आपके मन का विज्ञान सच होता है, भले ही वह अच्छा हो या बुरा। यह निश्चित रूप से, व्यक्तिगत स्तर पर सच लगता है परंतु अगर आपको लगता है कि उचित या अनुचित की दखलंदाजी के बिना, आपकी हर सोची हुई बात सच होगी, तो यह आपकी ग़लतफ़हमी है। उदाहरण के लिए, हो सकता है कि चोर और डाकू, दूसरों को लूटने, ठगने और मारने का मंसूबा रखते हों, परंतु जब पुलिस उन्हें बंदी बनाने का विज्ञान रखेगी, तो वह उनका पीछा करने लगेगी। इस तरह, एक विरोधी शक्ति, किसी दूसरे के विज्ञान को साकार होने से रोक सकती है।

हालाँकि कुछ लोग अपराध करने में सफल हो जाते हैं, परंतु वे हमेशा ऐसा नहीं कर सकते। जो लोग, अपराधियों को बंदी बनाने का विज्ञान रखते हैं, वे उनके लिए रूकावट बन जाएँगे। प्रायः अन्य लोग या उनके विज्ञान आपके विज्ञान की बाधा बन सकते हैं इसलिए बहुत अधिक महत्वाकांक्षी व्यक्ति भी कई बार ऐसा महसूस कर सकते हैं कि वे अपने विज्ञान को पूरी तरह से साकार नहीं कर सके।

बुराई का निवारण

मैंने आपको हिटलर की मिसाल देते हुए बताया कि किस तरह आपके मन के विज्ञान के साकार होने में बाधा आ सकती है। अब मैं ऐसे ही एक मामले के बारे में बात करना चाहूँगा: जापान के ओम शिनरिक्यो के गुरु। उनके परिवार ने उनके साथ बुरा बर्ताव किया और वे समाज के प्रति मन में बैर का भाव रखते थे क्योंकि उन्हें लगता था कि समाज ने उनका विरोध करते हुए, उन्हें अपमानित किया था। उन्होंने अपने प्रतिशोध को पूरा करने के लिए, भारतीय देव शिव की शरण ली और उन्होंने दावा किया कि वे भगवान शिव का अवतार थे। उन्होंने अपने प्रतिशोध को जायज़ साबित करने के लिए धार्मिक तर्क का सहारा लिया। उन्होंने पूरे देश को अपना निशाना बनाया और देश पर शासन करने की इच्छा मन में पाल ली।

भले ही अतीत में, ऐसे बहुत से लोग हुए हैं जो इस तरह के प्रयासों में सफल रहे हैं इसलिए उनके प्रयासों को पूरी तरह से असफल नहीं होना चाहिए था परंतु उनका विज्ञान पूरा नहीं हो सका क्योंकि मैं उनके इस उद्देश्य को जान गया था। ओम शिनरिक्यो 1991 में क्या चाहते थे, मैं पहले से ही बता सकता था, मैंने सार्वजनिक रूप से उनकी

अनुचित कारवाइयों के लिए आलोचना की। मैं जानता था कि वे अपराधिक कारवाइयाँ कर रहे थे। मैंने प्रेस के साथ एक इंटरव्यू में यह बात साफ़ तौर पर कह दी कि वे क्या कर रहे थे।

जैसा कि इस मामले से पता चलता है, अगर किसी दूसरे व्यक्ति के पास, पहले व्यक्ति के ग़लत विज्ञान को बाधा देने की ताकत हो, तो पहले व्यक्ति के विज्ञान को सच होने से रोका जा सकता है। हो सकता है कि आपके कुछ विचार सच भी हो जाएँ, परंतु यदि कोई आपसे भी सशक्त विरोधी विचारों के साथ सामने आएगा, तो आपके विचार आपस में टकरा सकते हैं और एक-दूसरे को रद्द कर सकते हैं। कुछ मामलों में, विरोधी आपके संकल्प के प्रभाव को घटा सकता है, और हो सकता है कि आपकी इच्छा को दूसरे की इच्छा के आगे घुटने टेकने पड़ें।

उदाहरण के लिए, अगर आपको आज बाहर जाना हो और आप तय करें कि आप कोई अपराध करना चाहते हैं, तो आप ऐसा कर सकते हैं। आप किसी के सिर पर किसी डंडे से भारी चोट कर सकते हैं। यह काम अचानक ही होगा इसलिए उन्हें निश्चित रूप से चोट आएगी। यहाँ तक कि कोई बड़ा लड़ाकू भी खुद को बचा नहीं सकेगा क्योंकि उसे आपकी ओर से हमले की कोई आशंका नहीं होगी। परंतु आप सड़क पर राहगीरों के साथ ऐसा नहीं कर सकेंगे क्योंकि आप जल्द ही सड़क पर चलते लोगों का ध्यान अपनी ओर खींच लेंगे। वे आपको वहीं दबोच लेंगे।

तो यह हमेशा सच नहीं होता कि आपकी इच्छा सदा पूरी होगी, भले ही वह अच्छी हो या बुरी। समाज में बहुत से लोग बुराई से बचने का संकल्प रखते हैं और उनके विचार ही बुराई को आगे आने से रोकते हैं। जो लोग बुरे विचार रखते हैं, उन्हें जल्दी ही पता चल जाता है कि उनकी आशा इतनी आसानी से पूरी नहीं हो सकती।

4. अच्छे प्रबंधन के लिए अनिवार्य

आशावादी सोच की सीमाएँ

अगर कोई अच्छे विचार रखता हो तो? अब मैं इस बात पर विचार करना चाहूँगा कि जब कोई व्यक्ति व्यक्तिगत सफलता की इच्छा के साथ बहुत दूर चला जाता है, तो क्या होता है? मान लेते हैं कि कोई किसी दुकान का मालिक है। अगर काम अच्छा चलेगा तो मालिक को लाभ होगा पर यह देखना भी ज़रूरी है कि क्या काम का फैलाव करना बेहतर होगा? अगर यह दुकान अधिक दामों पर बुरा माल बेचती है तो इसकी सफलता भी बुरी होगी। हो सकता है कि छोटी दुकान तक ही हानिकारक प्रभाव सीमित रहें, परंतु विस्तार के साथ स्टोर्स की संख्या बढ़ने से अगर अन्य छोटी व ईमानदार दुकानों को इससे हानि हुई, तो यह एक बुराई बन जाएगी। जब ये एक बुराई बन जाएगी तो व्यवसाय अपने-आप ही बढ़ना बंद हो जाएगा।

विवेक और बुद्धि का अभाव भी व्यावसायिक सफलता की राह में रोड़ा अटका सकता है। एक लोकप्रिय जापानी टी.वी. धारावाहिक ने इसे दर्शाया है; यह जीवन अच्छाई और बुराई के मेल से बना है; भले ही आपको सब कुछ कितना ही कठिन क्यों न दिखे, आप अपने प्रयासों से इसमें सुधार ला सकते हैं, पर अगर आप दंभ में आ कर अपने अनुकूल हालातों से परे हो गए तो आपको फिर से निर्धन होते देर नहीं लगेगी। अच्छी और बुरी घटनाओं के निरंतर दोहराव के बीच ही इस नाटक का मुख्य पात्र घूमता रहता है।

एक धारावाहिक में, जिस सुपरमार्केट को प्रमुख पात्र संभाल रहा था, वह उसके पुत्र के हाथ में आते ही दिवालिया की नौबत तक आ जाता है। यह कहानी एक असली जापानी सुपरमार्केट की थी, जिसने अपने काम को समुद्र पार भी फैलाया और फिर शंघाई में दिवालिया हो गया। चेंयरमैन पर दिखावे का आरोप लगा। मानो इस नाटक ने ही उसके भविष्य का खुलासा कर दिया था।

इस सुपरमार्केट प्रबंधन में प्रमुख समस्या क्या थी? सुपरमार्केट सफलता के एक निश्चित स्तर तक आ गया था और इस सफलता को आशावादी सोच ने समर्थन दिया। युद्ध के बाद के वर्षों में, आर्थिक विकास ने भी उसमें अपना योगदान दिया, देखते ही देखते, एक छोटा सा रिटेल स्टोर सुपरमार्केट में बदल गया। हालाँकि दूसरे सुपरमार्केट भी खुलने लगे और लोगों को वे प्रत्येक स्थान पर दिखने लगे। इस तरह उनके बीच प्रतियोगिता आरंभ हो गई, जिससे उनके उत्पाद व प्रबंधन कौशलों की परख होने लगी। वे लोग अपने विज्ञान को अधिक समय तक साकार नहीं कर सके।

ऐसा ही कुछ इलैक्ट्रॉनिक उद्योग के साथ हुआ। युद्ध के बाद के वर्षों में, आर्थिक विकास के दौरान, तकरीबन सभी इलैक्ट्रॉनिक कंपनियाँ तरक्की करने लगीं परंतु जब वे एक निश्चित आकार में आईं, तो उनके प्रतियोगियों के बीच संघर्ष होने लगा।

कंप्यूटरों की आसानी से उपलब्धता से पूर्व, लोगों को लगता था कि कंप्यूटर केवल कैलकुलेटर की तरह ही काम कर सकते हैं। पर जब कंप्यूटर द्वारा किए जाने वाले कामों की संख्या बढ़ी तो कंप्यूटर उद्योग तेज़ी से पैर पसारने

लगा। इस उद्योग से जुड़ी कंपनियों को लगा कि वे बहुत पैसा कमा सकती थीं और विकास कर सकती थीं, परंतु ऐसा नहीं था। बाज़ार में उनके जैसा उत्पाद ले कर, बहुत से प्रतियोगी उभर आए। इस तरह दुर्बल कंपनियों को विवश हो कर, बाज़ार से बाहर आना पड़ा।

जैसा कि आप देख सकते हैं, लोगों के सपने एक सीमा तक ही सच हो सकते हैं। अच्छे वक्त के दौरान सब कुछ बहुत अच्छी तरह चलता है, परंतु जब प्रतियोगी सामने आते हैं या मंदी का दौर आता है, तो अनेक व्यवसायी दिवालिया हो जाते हैं। यह जानना भी अपने-आप में किसी प्रज्ञा से कम नहीं है।

अपने पर अनुग्रह रखने वाला आशावाद असफलता को आमंत्रण देता है

टी.वी. नाटक ओशिन के लिए मॉडल बने, सुपरमार्केट ने, अपने प्रबंधन में जापानी धर्म 'सइचो नो ईए' (वृद्धि का घर) को अपनाया। यह जापान के ग्रामीण इलाकों में तो सफल रहा पर यह टोक्यो में स्टोर नहीं खोल सका। इसे देखते हुए, हमारे सामने यह प्रश्न पैदा होता है कि जो कंपनी टोक्यो में स्टोर नहीं खोल सकी, वह समुद्र पार अपना व्यवसाय कैसे कर सकेगी?

सुपरमार्केट पहले ही ब्राज़ील में कोशिश करके हार चुकी थी पर इसने वहाँ से मिले सबक को भी अनदेखा कर दिया; इसने एशिया में अपने पैर पसारे और वहाँ भी असफल रही। शायद मालिक को लगा होगा कि उसके पास सफलता की संभावना थी क्योंकि एशियाई देश अभी विकासशील थे और यह कुछ ऐसा ही था मानो आप जापान के प्रांतीय इलाकों में अपनी दुकानें खोल रहे हों। जब समुद्र पार स्टोर खुले तो ग्राहक स्टोर से बेहतर गुणवत्ता के उत्पादों की माँग करने लगे। सुपरमार्केट बाज़ार में उतरे अन्य प्रतियोगियों से हार गया।

आशावादी सोच के आधार पर, कुछ व्यक्ति यह भी सोच सकते हैं कि वे जितना जी चाहे अपने ग्राहकों की संख्या बढ़ा सकते हैं और चीन जैसे देश में असीम विकास की संभावनाओं को अपना सकते हैं, जिसकी जनसंख्या 1.2 बिलियन के करीब है। जापान की आबादी केवल 125 मिलियन है और चीन की आबादी उससे लगभग दस गुना अधिक है। व्यवसाय के मालिकों को लग सकता है कि चीन में बाज़ार की संभावना अधिक है इसलिए वे वहाँ अपने व्यवसाय का मनचाहा विस्तार कर सकते हैं।

हालाँकि, अगर आप चीन के बारे में बनी डॉक्यूमेंटरी देखें, तो आप देखेंगे कि लोगों को प्रति वर्ष औसतन दो सौ डॉलर वेतन ही मिलता है जिसका अर्थ होगा कि वे सीमित उत्पाद ही खरीद सकते हैं। चीनी लोगों की औसत वार्षिक आय को बीस से तीस हजार डॉलर तक आने में कई वर्ष का समय लगेगा, जो कि जापान की औसत वार्षिक आय के बराबर है। अगर कोई कंपनी इस बात को ध्यान में रखे बिना, चीन में भारी निवेश करती है, तो उसका दिवालिया होना स्वाभाविक ही है। उस मामले में, उसका दोषयुक्त दर्शन, विवेक बुद्धि का अभाव तथा हालात का अनुचित अनुमान ही उसकी असफलता का कारण होगा।

अगर मैं सुपरमार्केट का मालिक होता, तो मैं जापान के देहाती इलाकों में मिली सफलता के बाद, अपने व्यवसाय को दूसरे देशों तक ले जाने का विरोध करता। मैं कहता कि जब तक हम टोक्यो में सफल नहीं हो सकते, हमें विदेशों में सफल होने की आशा भी नहीं रखनी चाहिए। अगर यह सब पुराने ज़माने में हुआ होता, तो बेशक सफल होने की संभावना हो सकती थी क्योंकि यह वो समय था जब लोगों को बाहरी दुनिया की जानकारी नहीं मिल पाती थी परंतु अब तो कोई सूचना, कुछ ही क्षणों में दुनिया के एक से दूसरे कोने तक पहुँच जाती है। यहाँ तक कि विदेशों में स्थित ग्राहक भी बेहतर उत्पादों की माँग करने लगते हैं।

जापान की बेहतर कंपनियाँ वे हैं, जिन्होंने टोक्यों में सफलता प्राप्त की है। जो कंपनी टोक्यों में अच्छा व्यवसाय नहीं कर सकी, वह विश्व बाज़ार पर कैसे काबू कर सकती है? भले ही वह दुनिया के दूसरे बाज़ार में पैर जमा भी ले परंतु जैसे ही, टोक्यों में सफल रही, कोई दूसरी जापानी कंपनी उस बाज़ार में पहुँचेगी, तो पहली कंपनी प्रतियोगिता में हार जाएगी। वे लोग जितना कर सकते थे, उससे बहुत अधिक पाने की अपेक्षा रख रहे थे।

केवल विकास का दर्शन रखने की चाह के कारण आप अपने लिए नरम रवैया रख सकते हैं। अगर आप इसे बहुत दूर तक ले गए तो विकास की बजाए दिवालियापन उपहार में मिलेगा। आपको इस तर्क को समझने के लिए अपनी बुद्धि को गहन करना होगा।

वस्तुओं को व्यक्तिपरक व वस्तुनिष्ठ नज़रिए से देखना

अक्सर, अगर आप अच्छी सोच रखते हैं, तो सद्भावना की प्राप्ति होती है। अगर आप विकास की कामना करेंगे तो व्यवसाय फलेगा-फूलेगा। हालाँकि, आपको यह बात हमेशा ध्यान रखनी चाहिए कि इस संसार में आप ऐसे व्यक्तियों के साथ जी रहे हैं, जो अपने लिए निरंतर प्रसन्नता की तलाश में हैं।

उदाहरण के लिए, अगर आप सुनते हैं कि कोई व्यक्ति अपनी दुकान के लिए बेहतर उत्पाद लेना चाहता है, तो आप यह इसरार कर सकते हैं कि आपकी दुकान सबसे बेहतर है पर आपको वस्तुनिष्ठ भाव से विचार करना होगा कि क्या यह वाकई सच है। आप अपनी दुकान को बेहतर कह सकते हैं पर यह न भूलें कि और भी बहुत सी दुकानें हैं, जो बेहतर बनने के लिए संघर्ष कर रही हैं। यह बहुत मायने रखता है कि आप अपनी क्षमताओं को तटस्थ नज़रिए से देखें और यह पता लगाएँ कि आपके विकास व स्वार्थी हितों के बीच सीमारेखा कहाँ है। भले ही आपके पास अच्छी सोच हो, आप अपनी क्षमताओं से आगे निकल चुके हों, तब भी आपकी सोच स्वार्थ पर केंद्रित हो सकती है। आपको एक संगठन के नेता के रूप में और व्यक्तिगत रूप से, सभी वस्तुओं को व्यक्तिपरक व वस्तुनिष्ठ नज़रिए से देखना सीखना चाहिए।

यह सच है कि अगर आप आधे खाली गिलास के नज़रिए से सोचेंगे तो आपके मन में निराशा आएगी और अगर आप उस गिलास को आधा भरा हुआ समझेंगे तो आपको प्रसन्नता होगी परंतु अगर बहुत से लोग पानी पीना चाहते हों, तो यह बात अलग हो सकती है। हो सकता है कि वह आधा गिलास केवल आपके पानी पीने के लिए ही बहुत हो, पर अगर उससे बहुत से लोग अपनी प्यास बुझाना चाहते हों तो आपको अनुमान लगाना होगा कि आपको कितने पानी की आवश्यकता होगी। ऐसा तो नहीं कि कोई व्यक्ति कई लीटर पानी पी ले, इसलिए सबके लिए एक-एक गिलास पानी बहुत होगा। इस तरह आप गिन सकते हैं कि कितने लोग पानी पीना चाहते हैं और इस तरह आपको पता चल जाएगा कि आपको कितने पानी की आवश्यकता होगी। आप भरपूर मात्रा में पानी ले सकते हैं या नहीं, यह एक नेता के रूप में आपके विवेक पर निर्भर करता है। आपको बहुत अधिक आशावादी सोच के साथ, अपने-आपको दबाव में नहीं लाना चाहिए।

सरकारी स्तर पर, राजनीतिक नेताओं से अपेक्षा की जाती है कि वे राष्ट्रीय मसलों को हल करने की योग्यता रखेंगे और कंपनी के अधिकारियों से भी इसी तरह की योग्यता की अपेक्षा रखी जाती है। अधिकतर मामलों में, एक कंपनी को एक व्यक्ति द्वारा आरंभ किया जाता है। छोटी से मध्यम स्तर की लगभग नब्बे प्रतिशत कंपनियों में सफलता का सेहरा मालिक की योग्यता के सिर ही होता है। कंपनियाँ अपने मालिक की प्रतिभा, रचनात्मकता और उपायों के बल पर फलती- फूलती हैं। इसके साथ ही, उसकी अपनी योग्यताओं की सीमा ही कंपनी को दिवालियापन की ओर ले जाती है। जब कोई कंपनी एक निश्चित आकार पा लेती है, तो मालिक को पूरी सावधानी से अपनी योग्यताओं की सीमाओं को देखना चाहिए, जो उसे दिवालिया बनने की कगार तक ले जा

सकती हैं। उसे यह भी देखना चाहिए कि क्या उसके स्टाफ में व्यवसाय के प्रबंधन की क्षमता है? कुछ ऐसे क्षेत्र होंगे, जिन्हें आप संभाल सकते हैं और कुछ ऐसे क्षेत्र भी होंगे, जहाँ आप कुछ नहीं कर सकते, इसलिए आपको अपनी सीमाओं का अनुमान लगाना ही होगा।

आपको आर्थिक परिस्थितियों को देखते हुए, यह अनुमान भी लगाना होगा कि क्या वे आपके उद्योग के अनुकूल काम कर रहे हैं? जब इकोनॉमी अच्छी दशा में होगी, तो उस समय असफल मालिक नहीं दिखते क्योंकि हर हाल में उनके सभी उत्पाद व सेवाएँ बिकते रहते हैं। केवल मंदी के दौरान ही, यह साफ तौर पर सामने आता है कि कौन से उत्पाद बेहतर गुणवत्ता के हैं या कौन सी कंपनियाँ ताकतवर हैं।

5. अपनी योग्यताओं की सीमाओं के साथ बने रहना

जापानी बैंकों की कार्यवाही उधार लिए गए धन पर निर्भर

हम सभी इस समय एक लंबी मंदी के दौर से गुज़र रहे हैं, और बहुत सी कंपनियाँ दिवालिया घोषित हो रही हैं। यहाँ तक कि कई बड़े कॉर्पोरेशन व सरकारी मंत्रालयों को भी नए सिरे से सब निर्माण करने की क़वायद से गुज़रना पड़ रहा है। अगर पहली नज़र में देखा जाए तो बेरोज़गारी का बढ़ता स्तर बहुत ही भयंकर है, परंतु इसका एक सकारात्मक पक्ष भी है। बेरोज़गारी की ऊँची दर होने का तात्पर्य होगा कि कंपनियों को अपने अतिरिक्त भार को हटाने का अवसर मिल रहा है और वह केवल उन लोगों का चुनाव कर सकती है, जो कंपनी के विकास में योगदान दे सकते हों।

जो लोग बहुत अधिक मेहनत के बिना सफलता की सीढ़ियों पर चढ़ते आए हों या जिन्हें हर साल स्वचालित रूप से तरक्की मिल रही हो, उन्हें धीरे-धीरे एहसास होने लगा है कि हालात बदल रहे हैं। जिन कंपनियों की आय हर साल बढ़ती थी, उन्हें भी लगने लगा है कि अब पहले जैसी बात नहीं रही।

जब बैंक दिवालिया होने लगते हैं, तो हमें एहसास होता है कि वे उधार लिए गए धन से अपनी कार्यवाही चला रहे थे। बैंक अपने ग्राहकों से धनराशि एकत्र करते हैं, दूसरे शब्दों में कहें तो वे लोगों से उधार लेते हैं।

बड़े बैंकों पर सैंकड़ों बिलियन डॉलर का कर्ज़ है। अगर उनके पास तीन सौ बिलियन डॉलर जमा हैं तो यूँ कह सकते हैं कि उनके पास यह राशि उधार के तौर पर है और उन्हें उसका ब्याज़ भी अदा करना होगा। हालाँकि, अगर इकोनॉमी में सुधार हो और उनके पास 350 से 400 बिलियन डॉलर की राशि जमा हो जाए तो वे आसानी से अपने ग्राहकों के ब्याज़ का भुगतान कर सकते हैं। इस प्रक्रिया को दोहराने से, जापानी बैंक क्षेत्र, दूसरे विश्व युद्ध के बाद से विकास करता आ रहा है।

व्यापारिक फर्म भी अपना काम चलाने के लिए बिलियन डॉलरों के ऋण पर ही निर्भर रही हैं। उन्होंने उस कर्ज़ को उतारने की कोशिश नहीं की क्योंकि वे इतना पैसा कमा रही थीं कि उस पूँजी से ब्याज़ और स्टाफ का वेतन, दोनों ही निकल रहे थे। पर अब समस्या यह है कि इस सिस्टम ने काम करना बंद कर दिया है।

जापानी बैंक भी इसी दशा में थे। इकोनॉमी ने काम करना बंद किया तो उनके लिए भी अपने कर्ज़ों पर ब्याज़ देना भारी होने लगा और लोगों को विवश किया जाने लगा कि वे अपनी बचत को ज़ीरो प्रतिशत ब्याज़ के साथ जमा करवा दें। इसका अर्थ था कि बैंक पैसे के मूल्य को नहीं बढ़ा पा रहे थे। उन्हें इस वास्तविकता का सामना करना ही पड़ा।

बैंकिंग उद्योग क्या एडिड वेल्यू देता है? यह छोटे और अनजान उद्योगों को आगे आने के लिए वित्त का सहारा देता है। अगर वे सफल कॉर्पोरेशन में बदल जाते हैं, तो बैंक उनके द्वारा जमा किए गए धन पर एडिड वेल्यू प्रदान

करेंगे। इसका मतलब होगा कि उन उद्योगों पास शून्य से कुछ कर दिखाने की ताकत है परंतु दुर्भाग्यवश, बैंक इस योग्यता को कभी विकसित नहीं कर सके।

जब इकोनॉमी सही तरह से काम कर रही थी तो किसी ने भी जापानी कॉर्पोरेशन की आंतरिक कारवाई को सुधारने के बारे में नहीं सोचा पर अब उनकी असफलता सामने आ रही है। नौकरशाही के लिए भी यही सच है; अब नए सिरे से विचार करने का समय आ गया है कि इसने क्या किया? अब हर मामले में सच्चे विवेक को जागृत करने का समय आ गया है।

एक ऋणी देश के संचालन की सीमाएँ

जिस तरह कोई व्यक्ति कर्ज के भार में दबने के बाद अच्छी तरह अपना जीवन नहीं बिता सकता, उसी तरह आप कर्ज के भार तले दबे देश का संचालन भी नहीं कर सकते। हो सकता है कि आप कुछ समय तक और कर्ज ले कर अपना काम चलाते रहें पर एक दिन आएगा जब कर्ज देने वाले बड़े महाजन आपको निगल जाएँगे। आप दिवालिया होंगे और आपको विवश किया जाएगा कि आप अपना सब कुछ पीछे छोड़ कर ओझल हो जाएँ। हो सकता है कि आप आत्महत्या ही कर लें। अगर कॉर्पोरेशन भी एक निश्चित सीमा से अधिक धन लेंगे तो उनका भी पतन हो सकता है और यही नियम देश पर भी लागू होता है।

जब कोई देश कर्ज के भार तले दबा होता है तो उस समय सारा भार सरकार के सिर आ जाता है कि क्या वह कर्ज लिए गए धन को सार्थक बनाते हुए काम कर रही है। अगर प्रशासन केवल आने वाले दो या तीन सालों के लिए इकोनॉमी में सुधार पर ध्यान देगा तो मैं कहना चाहूँगा कि इसका बुनियादी दर्शन ही अनुचित है।

क्लिंटन प्रशासन के अंत में, अधिकारियों ने कहा कि यू.एस. पिछले दस सालों से एक फलती-फूलती अर्थव्यवस्था के साथ चलता आ रहा है और उन्होंने वित्तीय घाटों को भी पूरा कर दिया है, जो दोहरा घाटा था पर यह बात पूरी तरह से सच नहीं थी।

एक देश के रूप में यू.एस. अब भी कर्ज के भार तले दबा था। यू.एस. ने विदेशी निवेश को बढ़ावा देने के लिए ब्याज की दरें बढ़ा दीं, खासतौर पर जापान के लिए और उधार लिए गए धन से उपभोक्ता अर्थव्यवस्था को बढ़ावा दिया, अपनी इकोनॉमी को सुधारा। परंतु इस बात से यह तथ्य नहीं बदला कि वह एक ऋणी देश था। यू.एस. अब भी कर्ज के पैसे पर चल रहा था और लोग उस पैसे को प्रयोग में ला रहे थे, जो उनका अपना नहीं था। अगर वे ऐसा ही करते रहे तो निश्चित रूप से उन्हें आगे चल कर कठिन समय का सामना करना होगा।

अगर आँकड़ों के लिहाज़ से देखा जाए, यू.एस. ने गरिष्ठ भोजन का आनंद लिया पर अब वह मोटापे की मार झेल रहा है। अमेरिकी महसूस कर सकते हैं कि वे वज़न बढ़ने से मजबूत हुए हैं, परंतु वास्तव में उनके अंदरूनी अंग कमजोर हो गए हैं। वे अपने साधनों से परे जा कर, हमेशा जीवित नहीं रह सकते क्योंकि ऐसा करना तार्किक रूप से संभव नहीं है। मैं यू.एस. के भविष्य के लिए भी गहरे संकट को देख सकता हूँ। यह बहुत मायने रखता है कि लोग अपने साधनों के अधीन हो कर, रहना सीखें।

6. मध्यम मार्ग अपनाने के लिए बुद्धि का प्रयोग करें

इस अध्याय में, मैंने उन तौर-तरीकों के बारे में चर्चा की है, जैसा हमें होना चाहिए। यह उपाय न केवल व्यक्तिगत रूप से लागू होने चाहिए बल्कि इन्हें संगठनों व देशों पर भी लागू किया जाना चाहिए। मैं चाहता हूँ कि आप भोग-विलास के लिए अनुकूल दशाओं के साथ जीवन जीने के बारे में सोचने के स्थान पर, अपने अस्तित्व की आदर्श अवस्था के बारे में विचार करें। आपके अस्तित्व की आदर्श अवस्था कोई अति तक जाने की अवस्था नहीं है, आपको अपने साथ न तो बहुत कड़ाई से पेश आना चाहिए और न ही बहुत नरमाई का बर्ताव रखना चाहिए। केवल आपकी सोच ही आपकी कंपनी के लिए लाभदायक या नुकसानदायक नहीं होगी। केवल सोच ही यह ऐलान नहीं कर सकती कि रोग का कोई अस्तित्व नहीं है या और न ही यह कहती है कि आप रोग से अपना बचाव नहीं कर सकते।

सारे 'अति दृष्टिकोणों' के बीच ही आपका विवेक और बुद्धि पाए जाते हैं। आपको अपने विवेक की ताकत का प्रयोग करना होगा। आपको अपने विवेक का प्रयोग करते हुए, अपने लिए मध्यम मार्ग की तलाश करनी होगी। आपको हमेशा अपनी योग्यताओं की सीमाओं के भीतर जीना चाहिए। इच्छाओं की अधिकता और इच्छाओं का अभाव, दोनों ही आपको नष्ट कर देंगे। जो लोग इच्छाएँ या जीने की ताकत नहीं रखते, वे अपना अस्तित्व नहीं बरकरार रख सकते, परंतु वे भी कुछ नहीं कर सकेंगे, जो बहुत लोभी हैं। यही नियम है।

आपको अपने-आपको निकट से देखने के लिए विवेक का प्रयोग करना चाहिए और उस संगठन की क्षमता का मूल्यांकन करना चाहिए, जिसमें आप काम करते हैं। और अंत में, आपके भीतर इतनी ताकत होनी चाहिए कि आप बदलते हुए माहौल में जीने की शक्ति संजो सकें। यही नियम नागरिकों व देश के नेताओं पर भी लागू होता है। यह मेरी हार्दिक इच्छा है कि आपको अपने अस्तित्व की आदर्श अवस्था के बारे में सोचना चाहिए या देखना चाहिए कि आपको कैसा बनना चाहिए या होना चाहिए।

अंतर्भाषण

यह पुस्तक किसी अमूर्त दर्शन के बारे में नहीं लिखी गई। यह जीवन में सफलता अर्जित करने, नेताओं को विजय दिलवाने वाली रणनीतियों, व्यवसाय प्रबंधन में सफलता पाने के नियमों, मंदी से बचाव करने और राजनीति व अर्थव्यवस्था के क्षेत्र में, मध्यम मार्ग ग्रहण करने के विवेक के महत्व को दर्शाने वाले बुनियादी नियमों पर ठोस परिचर्चा है।

इस पुस्तक में दिए गए उपाय दर्शाते हैं कि मैं रयुहो ओकावा, एक धार्मिक हस्ती के रूप में जाने जाने के बावजूद, एक रणनीतिज्ञ तथा देश के नेता की भूमिका भी निभाता हूँ। मेरा उद्देश्य यही है कि संसार में कष्टों से घिरे लोगों को उनके कष्टों से मुक्त किया जा सके। यह पुस्तक आपको एक अजेय संगठन 'हैप्पी साइंस' के नेता व कमांडर के कड़े पक्ष का भी परिचय देगी, हैप्पी साइंस एक ऐसा संगठन है, जो किसी भी बुरी ताकत के आगे एक इंच भी पीछे नहीं हटता।

मेरा यह दृढ़ विश्वास है कि जिन रणनीतियों को मैंने पिछले बीस सालों के दौरान व्यवहारिक जगत में प्रयुक्त किया, ये असंख्य लोगों के जीवन में शाश्वत विजय के प्रकाश स्तंभ के रूप में खड़ी रहेंगी। प्रार्थना करता हूँ कि यह महान करुणा की पवन, सारे संसार में प्रसारित हो।

रयुहो ओकावा
संस्थापक व सीईओ
हैप्पी साइंस ग्रुप
दिसंबर 2001

लेखक के विषय में

मास्टर रयुहो ओकावा ने 1981 में स्वर्ग से आध्यात्मिक संदेश प्राप्त करने आरंभ किए। पवित्र आत्माएँ उनके सामने प्रकट हुईं और उन्हें ईश्वर का संदेश देते हुए, उसे तत्काल धरती तक पहुँचाने का भार सौंपा। उसी वर्ष, मास्टर ओकावा का गहनतम अवचेतन जागृत हो उठा और वे एक ऐसे आध्यात्मिक नेता के रूप में, संसार के सामने प्रकट हुए, जो ईश्वर के सत्यों की शक्ति के साथ संसार को प्रेरित कर सके। दैवीय जीवों से वार्तालाप तथा गहन आध्यात्मिक मनन के बल पर, मास्टर ओकावा ने एक ऐसा दर्शन विकसित किया, जो उनकी शिक्षाओं का सार है। स्वर्ग से उनके संप्रेषण ने ईश्वर की मंशा तथा रचना के विषय में उनकी समझ को विकसित किया। ईश्वर ने ही लोक, परलोक तथा उन नियमों की रचना की है, जो हमारे ब्रह्माण्ड का ताना-बाना बुनते हैं।



1986 में, मास्टर ओकावा ने एक गैर-सांप्रदायिक सार्वभौमिक धर्म हैप्पी साइंस की स्थापना की, ताकि ईश्वर के सत्यों को मनुष्य जाति तक पहुँचाया जा सके और वे धार्मिक और सांस्कृतिक संघर्षों से उबर कर, धरती पर शांतिपूर्ण युग का आनंद ले सकें। हैप्पी साइंस आंदोलन के अधीन, मास्टर ओकावा ने एक राजनीतिक दल, हैप्पीनेस रिएलाइजेशन पार्टी का गठन किया, इसके अलावा एक निजी मिडिल व हाई स्कूल तथा हैप्पी साइंस अकादमी भी खोली गई।

1986 में हैप्पी साइंस की स्थापना के बाद से, मास्टर रयुहो ओकावा ने 2300 से अधिक व्याख्यान दिए हैं। यह

तस्वीर लॉर्ड्स डिसेंट लैक्चर इवेंट से ली गई है, जो 8 जुलाई 2014 को, जापान के सईतामा सुपर एरिना में मनाया गया। 'द ग्रैंड स्ट्रैटेजी फॉर प्रॉस्पेरिटी' नामक व्याख्यान में, मास्टर ने सिखाया कि हमें एक विशाल सरकार पर विश्वास नहीं करना चाहिए और एक महत्वकांक्षी देश को सामने लाने के लिए अनिवार्य है कि इसके नागरिकों को उचित तौर-तरीके सिखाए जाएँ। उन्होंने यह सीख भी दी कि प्रत्येक व्यक्ति को अपने प्रयत्नों व धैर्य के बल पर समृद्धि के साथ-साथ शांति के लिए भी भविष्य की रचना करनी होगी, जो कि बहुत महत्व रखता है। विशाल स्टेडियम में लगभग सत्रह हजार व्यक्ति एकत्र थे और यह कार्यक्रम, पूरी दुनिया में, 3500 स्थानों पर सीधे प्रसारण के रूप में दिखाया गया।



हैप्पी साइंस के विषय में

1986 में, मास्टर रयुहो ओकावा ने हैप्पी साइंस की स्थापना की, यह आध्यात्मिक आंदोलन जाति, धर्म व संस्कृति से ऊपर उठते हुए, मानवजाति की प्रसन्नता के लिए समर्पित था। यह शांति व सामंजस्य के साथ संसार की एकता बनाए रखने के लिए कार्यरत है। मास्टर ओकावा की प्रबुद्ध प्रज्ञा से प्रेरित अनुयायियों के समर्थन से, हैप्पी साइंस जापान में तेज़ी से फला-फूला और अब यह पूरे संसार में जाना जाने लगा है। वर्तमान में, पूरे संसार में इसके बारह मिलियन से अधिक सदस्य हैं और इसके फेथ सेंटर न्यूयॉर्क, लॉस एंजेलस, सैन फ्रांसिस्को, टोक्यो, लंदन, सिडनी, साओ पालो व हांगकांग आदि अनेक बड़े देशों में खुले हुए हैं। मास्टर ओकावा हैप्पी साइंस सेंटरों में अपने व्याख्यान देते हैं और पूरे संसार के दौरों के दौरान सार्वजनिक रूप से भी भाषण व प्रवचन देते हैं। हैप्पी साइंस स्थानीय समुदायों को अपने विविध कार्यक्रमों व सेवाओं से समर्थन प्रदान करता है। इन प्रोग्रामों में प्रीस्कूल, स्कूल के बाद युवाओं के लिए शैक्षिक प्रोग्राम, वरिष्ठ नागरिकों व विकलांगों को दी जाने वाली सेवाएँ शामिल हैं। सदस्य अनेक सामाजिक व कल्याणकारी गतिविधियों में भी हिस्सा लेते हैं, उन्होंने चीन, न्यूज़ीलैंड, टर्की में भूकंप पीड़ितों तथा थाईलैंड में बाढ़ पीड़ितों को अपनी सेवाएँ देने के अलावा श्रीलंका में स्कूलों की स्थापना भी की है।

प्रोग्राम व इवेंट

हैप्पी साइंस फेथ सेंटर नियमित रूप से इवेंट, प्रोग्राम व सेमीनार आयोजित करते हैं। हमारे ध्यान सत्रों, वीडियो लैक्चरों, स्टडी ग्रुप, सेमीनारों व बुक इवेंट्स का हिस्सा बनें। हमारे प्रोग्राम निम्नलिखित रूप में आपके लिए सहायक होंगे:

- आपके भीतर जीवन के उद्देश्य तथा अर्थ की समझ गहन होगी।
- संबंधों में सुधार होगा क्योंकि आपको निःस्वार्थ भाव से प्रेम करना आ जाएगा।
- आप सीखेंगे कि मनन व ध्यान के माध्यम से, अपने सबसे अधिक तनावपूर्ण दिनों में भी मन को शांत कैसे रख सकते हैं।
- आप जीवन की चुनौतियों से पार पाना सीख सकते हैं।
- और इसके अतिरिक्त बहुत कुछ सीखने का अवसर प्राप्त होगा...

अंतर्राष्ट्रीय सेमीनार

प्रतिवर्ष, विश्व के अलग-अलग हिस्सों से आए हमारे मित्र, जापान स्थित फेथ सेंटर में आयोजित अंतर्राष्ट्रीय समारोह में हिस्सा लेने आते हैं। हर साल विभिन्न प्रकार के प्रोग्राम आयोजित किए जाते हैं, जिनमें विविध प्रकार के विषय शामिल होते हैं जैसे संबंधों में सुधार, प्रबोधन पाने के लिए अष्टांग पथ का अभ्यास, अपने-आप से स्नेह करना आदि।

हैप्पी साइंस मासिक पत्रिका

आप हमारी मासिक पत्रिका, 'हैप्पी साइंस मंथली' में मास्टर ओकावा के नए व्याख्यान पढ़ सकते हैं। आप इसमें सदस्यों द्वारा जीवन को रूपांतरित कर देने वाले अनुभव, सारे संसार से हैप्पी साइंस के सदस्यों के समाचार, हैप्पी साइंस मूवीज़ की आंतरिक जानकारी, पुस्तकों की समीक्षा आदि और भी बहुत कुछ पढ़ सकते हैं। हैप्पी साइंस मंथली अंग्रेज़ी, पुर्तगाली, चीनी व अन्य भाषाओं में उपलब्ध है। आग्रह पर पुराने संस्करण भी दिए जा सकते हैं। अपने आसपास के हैप्पी साइंस सेंटर में संपर्क कर, पत्रिका के लिए सदस्यता राशि जमा करवाएँ।

संपर्क सूचना

हैप्पी साइंस एक वैश्विक संगठन है, जिसके फेंथ सेंटर दुनिया के अलग-अलग शहरों में स्थापित हैं। केंद्रों की विस्तृत जानकारी के लिए निम्न पते पर संपर्क करें

www.happy-science.org/en/contact-us

facebook.com/HappyScienceIndia

यहाँ कुछ प्रमुख हैप्पी साइंस केंद्रों के पते दिए जा रहे हैं:

अंतर्राष्ट्रीय मुख्यालय:

टोक्यो

1-6-7 टोगोशी, शीनागावा, टोक्यो 142-0041, जापान

फ़ोन : 81-3-6384-5770 फ़ैक्स: 81-3-6384-5776

ई-मेल : tokyo@happy-science.org

वेबसाइट : www.happy-science.org

भारत

1. दिल्ली

ई मेल : newdelhi@happy-science.org

फ़ोन : 91-98738-36008

2. तमिलनाडू

ई मेल : tamilnadu@happy-science.org

फ़ोन:91-96880-50332

3. मुंबई

ई मेल : mumbai@happy-science.org

फ़ोन:91-90224-17171

4. कोलकाता

ई मेल : kolkata@happy-science.org

फ़ोन: 91-81001-63194

5. औरंगाबाद

ई मेल : aurangabad@happy-science.org

फ़ोन : 91-89561-01911

6. बोधगया

ई मेल : bodhgaya@happy-science.org

श्रीलंका
कोलंबो

149, 'फ्रेट हाउस', यूनियन प्लेस, कोलंबो 2
ई-मेल : srilanka@happy-science.org
फोन : 94-112-300464 या 94-71-1544536

नेपाल :

सीतापैला- 15 किमडोल, वार्ड नंबर 15, काठमांडू, नेपाल
ई-मेल : nepal@happy-science.org
फोन : 977-4272931

हैप्पीनेस रिऐलाइज़ेशन पार्टी

हैप्पीनेस रिऐलाइज़ेशन पार्टी (एचआरपी) की स्थापना मई 2009 में, मास्टर ओकावा ने हैप्पी साइंस ग्रुप के एक भाग के रूप में की ताकि वर्तमान मसलों पर ठोस व सार्थक समाधान प्रस्तुत किए जा सकें जैसे उत्तरी कोरिया और चीन की ओर से मिल रही सैन्य धमकियाँ, और लंबे समय से चली आ रही आर्थिक मंदी आदि। एचआरपी का उद्देश्य यही है कि जापानी सरकार के विशाल सुधारों को लागू किया जाए ताकि जापान की शांति व समृद्धि वापिस पाई जा सके। इसे प्राप्त करने के लिए, एचआरपी, दो प्रमुख कुंजियाँ देता है:

1. राष्ट्रीय सुरक्षा तथा जापान-यू.एस. संधि को मज़बूती देना, जो एशिया की स्थिरता में एक अहम भूमिका निभाती है।
2. करों में कटौती, वित्तीय रूप से सुलभ साधन तथा नए प्रमुख उद्योगों की रचना के साथ जापानी अर्थव्यवस्था में सुधार

यह दल इस बात की हिमायत करता है कि जापान को एक ऐसे धार्मिक देश का मॉडल प्रस्तुत करना चाहिए, जो सहअस्तित्व के लिए विविध मूल्य तथा विश्वास दे सके और वैश्विक शांति के लिए अपना योगदान दे सके।

अधिक जानकारी के लिए संपर्क करें : hr-party.jp/en.

आईआरएच प्रेस के विषय में

आईआरएच प्रेस कंपनी लिमिटेड, टोक्यों में स्थित है, जिसकी स्थापना 1987 में, हैप्पी साईस के प्रकाशन विभाग के रूप में की गई थी। आईआरएच प्रेस धार्मिक व आध्यात्मिक पुस्तकों, पत्रिकाओं व पत्रों का प्रकाशन करने के साथ- साथ प्रसारण व फिल्म निर्माण का कार्य भी करती है। अधिक जानकारी के लिए संपर्क करें : OkawaBooks.com.

नेता बनना आपके वश की बात नहीं है।

क्या आपको पूरा विश्वास है?

यह सच है कि कुछ लोगों में नेतृत्व की जन्मजात प्रतिभा होती है, परंतु एक नेता बनना इतना कठिन काम भी नहीं है। आपको केवल कुछ निश्चित आदतों का पालन करना होगा। इन आदतों से आपको कोई हानी नहीं होगी; और न ही ये आपके जीवन में कोई बहुत बड़ा बदलाव लाएँगी। परंतु आपको इनसे जो लाभ होंगे, वे आपके जीवन को रूपांतरित करने वाले हो सकते हैं।

अजेय नेतृत्व के नियम आपको सिखाएंगी कि ऐसे छोटे बदलाव कैसे लाए जाएँ कि आप अपनी ओर से किए जाने वाले हर काम में सफलता पा लें। भले ही आप सफलता का पीछा न कर रहे हों, आप जिस भी काम को पूरे दिल और लगाव के साथ चाहते हों, यह उसे पूरा करने के लिए संतुष्टिदायक उपाय सुझा सकती है। रयुहो ओकावा की नई पुस्तक आपकी सभी समस्याओं का समाधान करने के लिए आपको मध्यम मार्ग से ले जाती है और इसी प्रक्रिया में आप स्वयं को पा लेते हैं।

आध्यात्मिक गुरु, समकालीन दूरदृष्टा तथा “हैपी साइन्स” के संस्थापक रयुहो ओकावा ने सत्य और आनन्द के पथ पर अपना जीवन समर्पित किया है।

सन १९५६ में जापान में जन्मे, ओकावा ने टोकियो में कानून की पढ़ाई की और फिर न्यूयॉर्क में इंटरनेशनल फाइनेंस की शिक्षा प्राप्त की। सन १९८६ में न्यूयॉर्क में एक प्रमुख जापानी ट्रेडिंग हाउस से अपने बिजनेस कैरियर को अलविदा कहते हुए उन्होंने हैपी साइन्स की स्थापना की।

सन १९८७ में उन्होंने आइ आर एच प्रेस कं. लि. की स्थापना की और तब से ओकावा की २,१०० से अधिक पुस्तकें प्रकाशित हो चुकी हैं, जिनमें “दि लॉज ऑफ दि सन”, “दि गोल्डन लॉज” और “दि लॉज ऑफ एटर्निटी” जैसी शानदार बिक्री वाली पुस्तकें भी शामिल हैं।



Elevate Your Life. Transform Your World.

JAICO BOOKS

www.jaicobooks.com

Self-Help

ISBN-13: 978-81-8495-793-8

