

महान भारतीय महापुरुष

धीरुभाई अंबानी



भारत की महान विभूतियां

धीरुभाई अंबानी



डायमंड बुक्स

eISBN: 978-81-2883-541-4

© प्रकाशकाधीन

प्रकाशक डायमंड पॉकेट बुक्स (प्रा.) लि.

X-30 ओखला इंडस्ट्रियल एरिया, फेज-II

नई दिल्ली- 110020

फोन : 011-40712100

ई-मेल : ebooks@dpb.in

वेबसाइट : www.diamondbook.in

संस्करण : 2012

Dheerubhai Ambani

By - Renu Saran

विषय सूची

1. [परिचय](#)
2. [जन्म व बाल्यकाल](#)
3. [अदन की ओर](#)
4. [अदन में क्लर्क](#)
5. [व्यवसाय का पहला पाठ](#)
6. [व्यापार का आरंभ](#)
7. [पहला कर्ज](#)
8. [भारत वापसी](#)
9. [भारत में आरंभ](#)
10. [परिवार का विस्तार](#)
11. [अदन के मित्रों की सहायता](#)
12. [ओनली विमल](#)
13. [मुंबई से गुजरात](#)
14. [रिलायंस तेजी से आगे बढ़ रही है](#)
15. [पहला पब्लिक इश्यू](#)
16. [पटलगंगा परियोजना](#)
17. [आधुनिक विचारधारा के व्यक्ति](#)
18. [प्रतिभा का स्वागत](#)
19. [टीम वर्क में भरोसा](#)
20. [धीरुभाई की सफलता का मंत्र](#)
21. [परिवार वृक्ष](#)
22. [पुरस्कार व सम्मान](#)
23. [एक बड़ा शो मैन](#)
24. [अंतिम क्षण](#)

परिचय

उद्योगपति धीरजलाल हीराचंद अंबानी अपने जीवनकाल में एक जाना-पहचाना नाम बनकर उभरे व धीरुभाई अंबानी के नाम से जाने गए। एक साधारण अध्यापक के इस पुत्र ने अपने उद्यम व संकल्पशक्ति के बल पर वैश्विक परिदृश्य में भारत में होने वाले अर्थव्यवस्था संबंधी बदलावों में अहम भूमिका निभाई।

वे मात्र सत्रह वर्ष की आयु में अदन गए थे। वहां एक साधारण कर्मचारी के रूप में काम करने पर भी उन्होंने स्वयं को एक उद्योगपति ही माना व उसी रूप में सोचा। वे अपने मन में एक विशाल कंपनी खोलने का सपना लिए 'शैल ऑयल कंपनी' के लिए कार्य कर रहे थे।



वे 50,000 की पूंजी के साथ अदन से लौटे। कुछ ही दशकों बाद उनके औद्योगिक घराने की सामर्थ्य पचास हजार करोड□ से भी ऊपर पहुंच गई।

ग्राहकों के प्रति पूर्ण देखरेख के भाव ने ही उन्हें एक सफल उद्यमी बनने में मदद की। वैश्वीकरण के युग में भी उन्होंने अपने पारंपरिक मूल्य नहीं त्यागे।

धीरूभाई अंबानी के जीवन का उदाहरण लेते हुए तथा उनके मूल्य अपनाकर, हम भी सफल हो सकते हैं व प्रगति की राह पर अग्रसर हो सकते हैं। भारत का कॉर्पोरेट जगत सदा गुजरात के इस ग्रामीण युवक का आभारी रहेगा, जिसने इसे नए आयाम देते हुए एक वैश्विक पहचान दी।

जन्म व बाल्यकाल

धीरजलाल अंबानी का जन्म 28 दिसंबर 1932 को, गुजरात के जूनागढ़ जिले के चोरवाड नामक गांव में हुआ। उनके पिता का नाम हीराचंद गोवर्द्धनदास था। वे पेशे से अध्यापक थे। माता का नाम जमुनाबेन था। परिवार बहुत साधारण था, आर्थिक रूप से समृद्ध न होने पर भी वे लोग आत्मनिर्भर थे।

पिता से ही उन्होंने जीवन के पहले सबक सीखे। उन्हें गर्व था कि उनके पिता अध्यापक जैसे प्रतिष्ठित पेशे से जुड़े थे, परंतु उन्हें यह सोचकर दुःख होता था कि इतना प्रतिष्ठित पेशा भी उन्हें आर्थिक रूप से समृद्ध नहीं कर सकता था। यही कारण था कि उन्होंने पिता के पेशे को न अपनाने का निर्णय लिया।

वे आरंभ से ही उसी पथ पर चले, जो भाग्य ने उनके लिए तय कर रखा था। वे माता-पिता की चौथी संतान थे।



परिवार की आर्थिक तंगी ने उन्हें अहसास दिला दिया था कि शीघ्र ही परिवार के पालन-पोषण का भार उन्हें ही उठाना होगा। यही कारण था कि वे अपनी शिक्षा पूरी नहीं कर सके।

मैट्रिक की परीक्षा के बाद ही उनका व्यावसायिक जीवन आरंभ हो गया आरंभ में उन्होंने फेरी लगाने का कार्य भी किया।

एक बार उन्होंने स्थानीय दुकानदार से मूंगफली के तेल का टीन उधार में लिया व उसे सड़क के किनारे बैठकर खुला बेचा। इससे कुछ रुपयों का लाभ हुआ, जो उन्होंने मां को दे दिए। फिर वे स्कूल की छुट्टी के बाद गांव की हाट में भजिया बेचने की दुकान लगाने लगे।

अदन की ओर

मैट्रिक परीक्षा का परिणाम भी नहीं आया था कि पिता ने उन्हें चोरवाड□ बुलाकर कहा, “बेटा! मैं जानता हूँ कि तुम आगे भी प□□ना चाहते हो, पर मैं तुम्हारी प□□ई का भार नहीं उठा सकता। मैं चाहता हूँ कि तुम परिवार के लिए चार पैसे कमाओ। तुम्हारे बड□ भाई रमणीक भाई ने अदन में तुम्हारे लिए नौकरी की व्यवस्था कर दी है। तुम वहां चले जाओ।”

धीरुभाई प□□ने की इच्छा तो रखते थे, किंतु रोगी पिता की आंखों में देखते ही वे अपना सपना भूल गए।

अगले ही दिन वे पासपोर्ट बनवाने के लिए राजकोट चल दिए।



उन दिनों भारतीयों को अदन प्रवेश के लिए वीजा की आवश्यकता नहीं होती थी, किंतु यह अफवाह फैली थी कि वीजा की आवश्यकता कभी भी पड□ सकती है। उन्होंने झट से सारा प्रबंध कर लेना उचित समझा। कुछ दिनों में ही वे मुंबई जा पहुंचे ताकि अदन जाने वाले जहाज

पर रवाना हो सकें। जहाज पर ही एक गुजराती समाचार पत्र में अपना परीक्षा परिणाम देखकर जाना कि उन्होंने दूसरी श्रेणी में मैट्रिक पास कर ली थी।

अदन में क्लर्क

अदन पहुंचते ही उन्होंने ऑफिस का काम संभाल लिया। वे 'ए. बैसी एंड कंपनी' में क्लर्क की नौकरी कर रहे थे। उन दिनों लंदन के बाद, अदन ही व्यस्त व्यापारिक तेल बंदरगाह था, जहां से प्रतिवर्ष 6300 जहाज व 1500 स्टीमर रवाना होते थे।

वहां यह कंपनी विशाल स्तर पर कार्यरत थी। बुकिंग से लेकर माल पहुंचाने तक की सारी जिम्मेवारी इसी की होती थी।



यह यूरोपियन, अमरीकी, अफ्रीकी व एशियाई कंपनियों के व्यापारिक एजेंट के तौर पर काम करती व हर तरह के माल को यहां से वहां पहुंचाती जिसमें चीनी, मसाले, अनाज, कपड़े, ऑफिस की स्टेशनरी, यंत्र, मशीनरी व पेट्रोलियम उत्पाद आदि शामिल थे।

धीरुभाई को पहले वस्तु विभाग में भेजा गया और फिर बाद में वे ऑयल ज्वाइंट शैल के लिए पेट्रोल उत्पादों का काम देखने लगे।

व्यवसाय का पहला पाठ

धीरुभाई ने जल्दी ही काम संभाल लिया। उन्होंने जल्द ही माल के क्रय-विक्रय, मार्केटिंग, वितरण, पैसे के लेन-देन आदि के गुर सीख लिए। वे दोपहर की छुट्टी के दौरान अदन के बाजारों में घूमते, जहां वे विभिन्न देशों से आए व्यापारियों को करोड़ों पाउंड स्टर्लिंग का व्यापार करते देखते।

धीरुभाई भी पैसा लगाना तो चाहते थे पर दांव लगाने के लिए पैसा कहां था? वे काम के गुर सीखने के लिहाज से एक गुजराती व्यापारिक फर्म को निःशुल्क सेवाएं देने लगे। वहां उन्होंने लेखा-जोखा सीखा, जिसके अंतर्गत सभी जरूरी दस्तावेज बनाने, बैंक व बीमा कंपनियों से लेन-देन की प्रणाली भी सीख ली।

व्यापार का आरंभ

व्यापार के आरंभिक गुर सीखने के बाद वे भी माल की खरीद पर दांव लगाने लगे। यद्यपि उनके पास अपना पैसा नहीं था, किंतु अदन में मित्रों व व्यापारियों ने पैसा देना स्वीकार किया। उन लोगों के लिए यह घाटे का सौदा नहीं था, क्योंकि धीरुभाई का कहना था कि लाभ बांटा जाएगा और हानि होगी तो सारी जिम्मेवारी उनकी। वे प्रायः दोपहर को या शाम को छुट्टी के बाद स्थानीय बाजार में व्यापार करते दिखते।



इस दौरान, 1954 में अदन में शैल तेल रिफाइनरी व पहला तेल बंदरगाह बना। उसी वर्ष वे गुजरात लौटे तथा उनका विवाह कोकिलाबेन से हुआ। 'ए. वैसी एंड कंपनी' को ही शैल रिफाइनरी उत्पादों के वितरण का काम सौंपा गया। धीरुभाई की पांच साल की मेहनत रंग लाई। उन्हें पदोन्नति देकर नए बने बंदरगाह पर तेल भरने वाले स्टेशन भेज दिया गया।

हालांकि काम मुश्किल था पर उन्हें बहुत पसंद आया। यहां उन्हें जहाजों में जाकर इंजन

स्टाफ व नाविकों से दोस्ती करने के भरपूर अवसर मिले।

पहला कर्ज

तकरीबन चार दशक पहले वित्तीय संस्था आई. सी. आई. सी. आई. ने धीरुभाई को रिलायंस उद्योग के लिए पहला ऋण दिया। उन अधिकारियों ने सोचा तक नहीं था कि एक ही वर्ष में धीरुभाई फिर से उनके ऑफिस में तयशुदा कर्ज की दूसरी किस्त लेने आ पहुंचेंगे।



संस्था का प्रबंधकीय निदेशक उस समय निचले दर्जे का अधिकारी था। धीरुभाई को देखते ही उसके मन ने गवाही दी कि उसके सामने बैठा गुजराती कोई साधारण व्यक्ति नहीं था, जब धीरुभाई एक ही साल में कर्जे की दूसरी किस्त लेने पहुंचे तो उसे यकीन हो गया कि उसने धीरुभाई को पहचानने में गलती नहीं की है।

भारत वापसी

1950 के अंत तक स्पष्ट हो गया था कि अदन में अधिक समय तक अंग्रेजी राज नहीं टिक पाएगा क्योंकि स्वतंत्रता प्राप्ति के लिए यमनी आंदोलन तेज होता जा रहा था। हिंदुओं का विशाल समुदाय व पारसी, गुजराती अदन से वापसी का प्रबंधन करने लगे। कुछ तो भारत लौटे व कुछ ने ब्रिटेन में बसने का निर्णय लिया। उन दिनों अदन में बसे भारतीयों को ब्रिटेन में रहने की इजाजत थी।



धीरुभाई के कुछ मित्रों ने उन्हें लंदन जाने की सलाह दी व कहा कि वे वहां अपनी प्रतिभा व गुणों का बेहतर प्रयोग कर पाएंगे।

धीरुभाई स्वयं भी जानते थे कि उन दिनों ब्रिटेन में बसने का अर्थ था; सुख-सुविधा व बहुत-सा धन जो कि भारत में इतनी जल्दी हो पाना संभव नहीं था।



उन्होंने सभी विकल्पों पर गौर किया। अब हाथ में थोड़ा बचत भी थी और वे एक नया व्यवसाय आरंभ करना चाह रहे थे। 1952 में पिता चल बसे थे और अप्रैल 1955 में धीरुभाई स्वयं मुकेश नामक पुत्र के पिता बन चुके थे। कोकिलाबेन व मुकेश भारत में थे। लंदन में काम खोजने का विचार तो लुभावना था, पर उन्हें लगा कि भारत उन्हें पुकार रहा था।

भारत में आरंभ

वे जानते थे कि भारत में भी काम खोलना कठिन नहीं होगा। 25 वर्षीय धीरुभाई देश लौटे। उन्होंने थोड़ा-सी पूंजी के साथ मुंबई में 'रिलायंस कमर्शियल कॉर्पोरेशन' की स्थापना की। अदन के बाजार का अध्ययन करने के कारण वे जानते थे कि वहां वे मसाले आदि वस्तुओं की आपूर्ति कर सकते थे। उनकी कंपनी अदरक, हल्दी, इलायची व वस्त्र अदन भेजने लगी, वह मांग की गई कोई भी वस्तु भिजवाती थी।



धीरुभाई ने किराए के मकान से व्यापार आरंभ किया। अंबानी दक्षिण मुंबई में, चौथी मंजिल पर बने तीन कमरों वाले घर में रहते थे। धीरुभाई व उनका परिवार भाई रमणीक व उनकी पत्नी नाटू के साथ रह रहे थे। धीरुभाई की व्यावसायिक बुद्धि रंग लाई व काम चल निकला।

चार सालों में ही एक फिएट कार खरीदने लायक हो गए, जो उस समय के हिसाब से बड़ा बात थी। मध्यमवर्गीय कालोनी में फिएट का आना, चर्चा का विषय था। तब मुंबईवासी

बड□ ही मेलजोल से रहते थे। तब तक उनके व्यवसाय का और भी विस्तार हो चुका था।

परिवार का विस्तार

इस दौरान उनका परिवार भी विस्तृत हुआ। नौ वर्षीय मुकेश स्कूल जाने लगा था। 1959 में दूसरे पुत्र अनिल का जन्म हुआ। 1961 व 1962 में दीप्ति व नीना नामक पुत्रियों ने जन्म लिया। अब वे दक्षिण मुंबई के एक बड़े घर 7, अल्टामाउंट रोड पर आ गए थे।

अदन के मित्रों की सहायता

1958 से 1965 के सात सालों के दौरान रिलायंस तेजी से बढ़ा। धीरुभाई के अनेक मित्र व सहकर्मी भी इसमें शामिल हो गए। उनमें से अनेक तो अदन से थे, जो समृद्ध धीरुभाई की सहायता पाने आए थे। अदन से आने वाला कोई भी परिचित खाली हाथ नहीं जाता था। धीरुभाई उसे उसके योग्य काम अवश्य सौंप देते थे।



अब तो धीरुभाई मुंबई के यार्न बाजार व देश के हैंडलूम व पावरलूम केंद्रों में पहचान बना चुके थे, पर जब साठ के दशक के आरंभ में, उन्होंने विस्कोस बेस्ड धागा 'चमकी' बनाया तो वे अचानक प्रसिद्धि के शिखर पर जा पहुंचे।

धीरुभाई अपने दल का नेतृत्व उसी तरह करते थे, जिस प्रकार संयुक्त परिवार का मुखिया करता है। वे अपने लोगों की कमजोरियों को समझते, खुले दिल से गलतियों को माफ करते व सहायता का अवसर आने पर कभी पीछे न हटते और इसके बदले में उन्हें लोगों की पूरी

वफादारी मिलती।

ओनली विमल

मुंबई में, धीरुभाई ने वही किया, जो वे दूसरों से करने को कहते थे। वे अल्टामाउट रोड फ्लैट पर खड़े पुरानी कार में रिलायंस का माल भरते व पूरे शहर में दुकानों पर चक्कर लगाते हुए माल बेचते।



रिलायंस ने यहीं बाजी मार ली। सारा माल सीधा रिटेलरों तक पहुंचने लगा। आज से पहले खुदरा व्यापारियों को इतने सस्ते दामों पर माल नहीं मिला था। इस तरह बिना किसी प्रचार या विज्ञापन के, रिलायंस के बाजार ने पकड़ बना ली। इस दौरान परिवार ने रिलायंस फैब्रिक को 'विमल' का नाम दिया। तीनों अंबानी भाईयों में से सबसे बड़े के पुत्र का नाम भी विमल ही था।

मुंबई से गुजरात

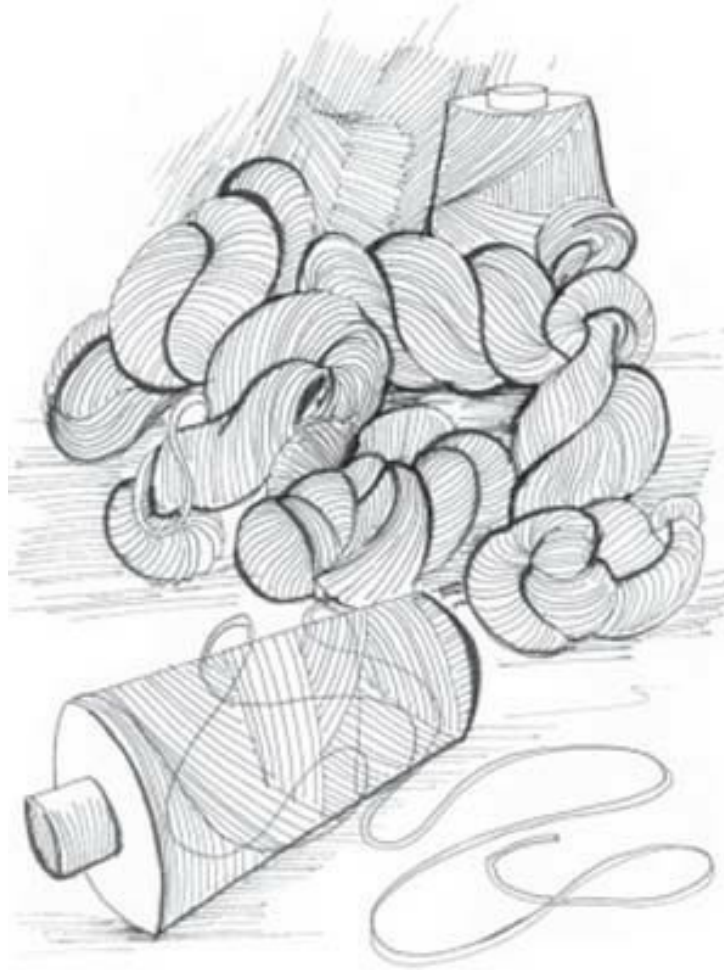
मुंबई में मिली प्रारंभिक सफलता से धीरुभाई का आत्मविश्वास बढ़ा और वे ऊंची छलांग लगाने की तैयारी करने लगे। वे गुजरात लौटे, नरोदा में 15,000 की पूंजी से मिल लगाई गई। धीरुभाई ने मिल के लिए सिंथेटिक फाइबर की बेच-खरीद का धंधा शुरू किया। उन्होंने निर्लोन केमिकल से कच्ची सामग्री लेनी आरंभ की, पर पंद्रह ही वर्षों में सब बदल गया। अब वे उसी कंपनी को कच्चा माल देने लगे, जिससे वे कच्चा माल लेते थे।



1966 में कहीं जाकर धीरुभाई को ध्यान आया कि उनके ऑफिस के बाहर उनकी नामपट्टी होनी चाहिए, सचमुच उनकी सादगी बेजोड़ थी। तब तक वह नरोदा व अहमदाबाद में छः दर्जन कर्मचारियों के साथ रैप-निटिंग मशीनों पर वस्त्र उत्पादन भी शुरू कर चुके थे।

रिलायंस तेजी से आगे बढी

विमल ने तरक्की की तो दूसरे शहरों के खुदरा व्यापारियों ने दूसरे ब्रांड बेचने छोड दिए। वे कहते थे, 'हम सिर्फ ओनली विमल' ही बेचेंगे।”



धीरे-धीरे ओनली मिल का नाम चमकने लगा। हालांकि कुछ साल बाद वह समय आया जब इसे कंपनी के सूत्र वाक्य के रूप में, रिलायंस के अनूठे ओनली विमल शोरूमों के लिए चुना गया।

रिलायंस तेजी से आगे बढी। उत्पादन के चार-पांच साल में ही बुनाई की बीस मशीनें हो गईं। 1972-73 तक बुनाई 'लूमो' की संख्या 154 तक हो गई थी।

पहला पब्लिक इश्यू

1977 के दौरान, उन्होंने पहला पब्लिक इश्यू जारी करने की सोची। तब तक वे स्वयं को क्वालिटी फैब्रिक के उत्पादक के रूप में स्थापित कर चुके थे।



इस तरह से भारत में एक नई अर्थव्यवस्था संस्कृति का जन्म हुआ। इससे पहले सभी व्यवसायी, वित्तीय सहायता के लिए वित्तीय संस्थाओं पर ही निर्भर रहते थे। इन पारंपरिक वित्तीय स्रोतों का प्रयोग करने वाले व्यवसायी स्वतंत्रता प्राप्ति के बाद अपने पैर नहीं टिका सके। सारा लाभ कर्जे की भेंट च ☐☐ जाता। उद्योगपतियों ने निजी संपत्तियां तो बनाईं, पर उद्योग-धंधे मंदे होते गए। केवल कुछ उद्योग ही जीवित रह सके।

1977 में धीरुभाई की पहल ने पी. आर. के माध्यम से सफलता अर्जित की। आलोचना व

निंदा के बावजूद रिलायंस ने अपना काम जारी रखा। पूरे भरोसे से निवेश करने वालों ने, अपने निवेश का, सौ गुना लाभ के रूप में पाया। शेयर व डिबेंचर के मामले में अंबानी ग्रुप लोकप्रिय हो गया। जनता ने धीरुभाई की महत्वाकांक्षी परियोजनाओं के लिए वित्तीय सहायता प्रदान की।

पटलगंगा परियोजना

1968 में विमल ब्रांड की स्थापना हुई थी और उन्होंने 1982 में महाराष्ट्र में पटलगंगा में पॉलिस्टर फाइबर धागे का कारखाना खोला। 1986 से उत्पादन आरंभ हो गया। फिर 1988 में, पैरोक्सीलीन उत्पादन के लिए उसमें एक और इकाई जोड़ी गई।



वे नहीं चाहते थे कि उन्हें कच्चे माल के लिए किसी पर निर्भर रहना पड़े। प्रायः बड़े उद्योगपति इस तथ्य पर ध्यान नहीं देते थे, वे अपने उत्पादन के लिए बाहर से कच्चा माल खरीदते रहते हैं, जिससे उत्पाद की कीमत बढ़ जाती है।

धीरुभाई ने इस भूल को नहीं दोहराया। इस तरह उन्होंने अपने उत्पादकों को प्रतियोगी कीमतों पर बाजार में उतारा व सफल रहे।

विमल फैब्रिक बाजार में हमेशा आगे रहा क्योंकि उसके पास अपना कच्चा माल होता था। धीरुभाई अपने उत्पादों की उत्पादन लागत, ऊपरी खर्च व अर्थव्यवस्था के सभी तकनीकी पहलुओं की सूक्ष्म जानकारी रखते थे।

आधुनिक विचारधारा के व्यक्ति

धीरुभाई कभी भी पुरानी व अप्रचलित परंपराएं तोड़ने से पीछे नहीं हटे। उनका मानना था कि यदि कोई आधुनिक सोच कहीं सार्थक मूल्य रखती है तो उसे अवश्य अपनाना होगा। उन्होंने अपनी सफलता का रहस्य बताते हुए कहा था, “भारतीय उत्पाद आधुनिक होना चाहिए व गुणवत्ता अंतर्राष्ट्रीय होनी चाहिए, किंतु इसकी कीमत बाजार में प्रतियोगी होनी चाहिए।” उनके उत्पादों में यही चिंतन झलकता था। वे हमेशा दूसरों से तेज व आगे की सोचते थे, तभी उनकी प्रत्येक योजना सफल होती। हालांकि किसी की सफलता दूसरों की जलन व निंदा का कारण भी बन जाती है। यहां भी ऐसा ही था, पर उनके आगे कोई टिक न सका।

प्रतिभा का स्वागत

धीरुभाई द्वारा प्रतिभा की खोज (टैलेंट हंट) का उपाय भी काफी प्रसिद्ध हुआ। वे हमेशा सुयोग्य व्यक्तियों की तलाश में रहते। जब वे किसी को अपने काम के लिए उपयुक्त पाते तो उसे निमंत्रित करते, बड्डी ही संतुलित बातचीत होती, अनेक प्रबंधकीय व इंजीनियरिंग प्रतिभाओं को वे अपने यहां काम करने की पेशकश देते।



हालांकि यह काम इतना आसान नहीं होता था। क्योंकि वे पहले से ही किसी प्रतिष्ठित संस्था को अपनी सेवाएं दे रहे होते थे। प्रायः वे अपने मालिकों के दुलारे भी होते थे। वे इतनी आसानी से जाने-पहचाने माहौल को छोड़ने के लिए राजी नहीं होते थे। कई सालों से पुरानी कंपनी के साथ काम करते हुए लगाव हो जाना स्वाभाविक ही था। वफादारी व निष्ठा का भी प्रश्न होता था। उन्हें लगता था कि कंपनी छोड़ने का मतलब होगा, अपने मालिक से गद्दारी।

सबसे बड्डी बाधा यह थी कि अपने जीवन में उच्च शिखर पर पहुंच चुके, इन सफल लोगों

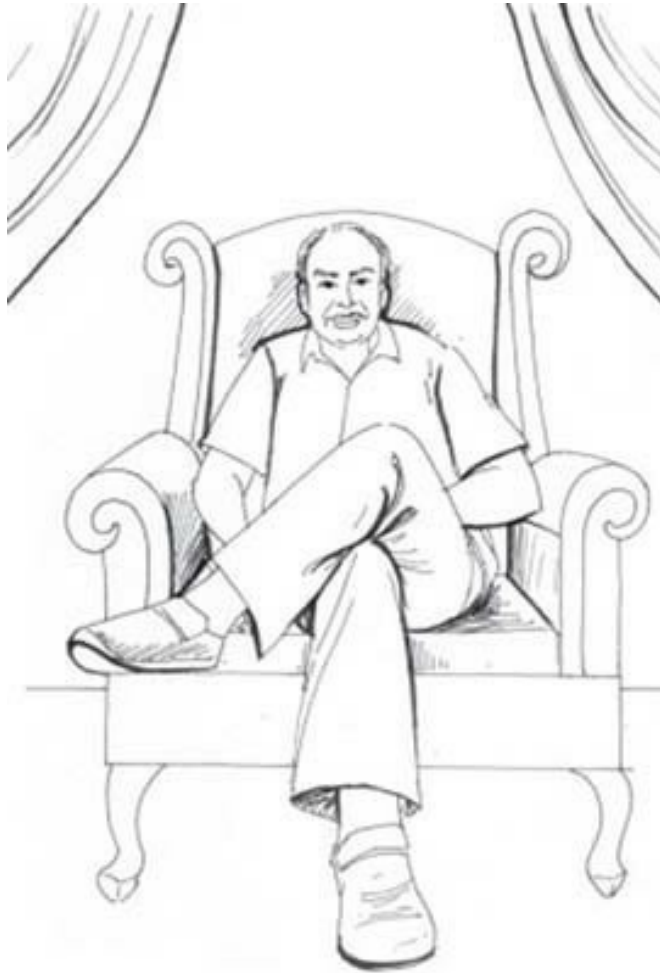
के जीवन में ऊंचे मूल्यों का मोल था, पैसा तो कोई अहमियत ही नहीं रखता था। वे किसी भी तरह का नैतिक पतन सहन नहीं कर पाते थे, किंतु धीरुभाई किसी-न-किसी तरह उन्हें अपने यहां लाने में सफल हो जाते।

उनके लिए यह एक आसान-सा काम हो जाता। पहले वे प्रतिभा को तलाशते फिर उसे कहा जाता कि कंपनी के लाभ के लिए रिलायंस टीम को उसकी आवश्यकता है। व्यक्ति विनम्रता से प्रस्ताव ठुकरा देता तो वे उसे हवाई टिकट भेजते व व्यक्तिगत बातचीत के लिए बुलाते। तकरीबन मामलों में तो व्यवसायी धीरुभाई से भेंट का अवसर नहीं गंवाते थे। उक्त व्यक्ति को सुविधा दी जाती कि वह अपने हिसाब से भेंट का समय रखें। इससे बड़ा ही अनुकूल प्रभाव पड़ता तथा उस व्यक्ति को लगता कि उसे आदर-मान दिया जा रहा था।

टीम वर्क में भरोसा

धीरुभाई कहते थे, “किसी परियोजना की अंतिम तिथि तय कर देना ही काफी नहीं होता। उम्मीद यही होनी चाहिए कि काम उस तिथि से पहले समाप्त हो।”

उनके पुत्र भी इसी सूत्र वाक्य का पालन करते आ रहे हैं। पिता ने पुत्रों पर भी यथेष्ट छाप छोड़ी है। धीरुभाई बड़ी-बड़ी परियोजनाओं का मानसिक चित्रण करते व उनके पुत्र बिना किसी बाधा के उन्हें ठोस रूप दे देते। उस समय धीरुभाई जीवित थे व उनके पुत्र सक्रिय रूप से सहयोगी बनकर साथ थे।



पिता के जीवनकाल में ही दोनों पुत्रों ने सारा कार्यभार अपने कंधों पर ले लिया था। पिता व पुत्रों में गहरी समझ व तालमेल था। वे प्रतिदिन सुबह के समय दो घंटे, उद्योग से जुड़ी मुद्दों पर चर्चा करते। उसमें दिन के कार्यक्रम व रणनीतियां भी शामिल होती थीं। इन्हीं बैठकों में, दूसरी कंपनियों के प्रबंधकों से मिली सलाहों पर भी विचार होता।

इन बैठकों में बड़ी-से-बड़ी समस्या हल हो जाती। यदि पूंजी की आवश्यकता होती तो मिलकर तय किया जाता कि पूंजी का प्रबंध कहां से हो। यह भी देखा जाता कि किसी सरकारी नीति में फेरबदल के कारण उन्हें अपनी औद्योगिक नीति को बदलना होगा या नहीं। प्रत्येक के कर्तव्य व दायित्व निश्चित थे। इस प्रकार पिता-पुत्र एक टीम की तरह काम करते थे।

धीरुभाई की सफलता का मंत्र

धीरुभाई के काम ही उनकी सफलता की दास्तान हैं। वे दूसरों की भलाई के लिए अपनी सफलता का मंत्र बताने में भी नहीं सकुचाते थे। वे प्रायः अपने लोगों में उत्साह व प्रेरणा का संचार करने के लिए, अपने सफलता मंत्रों को नारों में बदल देते।

किसी बड़ी प्रबंधकीय संस्था से डिग्री न लेने के बावजूद उनका अनुभव ही व्यावसायिक कौशल रखता था और वे सबके बीच इसी अनुभव के बल पर प्रबंधन गुरु कहलाए।

परिवार वृक्ष

28 दिसंबर 1932 को हीराचंद गोवर्द्धन दास अंबानी के घर एक पुत्र ने जन्म लिया। जिसका नाम 'धीरजलाल हीराचंद अंबानी' रखा गया। पिता को अनुमान तक नहीं था कि उनकी चौथी संतान 'अंबानी' परिवार को भारतीय कॉर्पोरेट जगत का जाना-पहचाना नाम बना देगी। जो कि 'फार्च्यून' व 'फोर्ब्स' जैसी पत्रिकाओं में स्थान पाएगा। बाद में यह नाम छोटा होकर 'धीरुभाई अंबानी' हो गया। बेशक वे लंबे नाम के साथ समय बर्बाद करने वालों में से नहीं थे। बड्डी नाम लेने में समय नष्ट होता था। जब उनका जन्म हुआ तो परिवार में एक भाई व दो बहनें थीं। उनके बाद एक और भाई का जन्म हुआ। इस प्रकार वे तीन भाई तथा दो बहनें थे।

बड्डी बहन त्रिलोचना का विवाह लालूभाई मेसवानी से हुआ। उनके पुत्र रसिकलाल मेसवानी का विवाह रजनीबेन से हुआ। उनके यहां निखिल व हेतल ने जन्म लिया। इस प्रकार त्रिलोचना निखिल व हेतल की दादी मां हैं।

बड्डी भाई रमणीक लाल अंबानी का विवाह पदमाबेन से हुआ। उनके यहां एक पुत्र व तीन पुत्रियों ने जन्म लिया। पुत्र का नाम विमल तथा पुत्रियों के नाम नीता, इला व मीना रखे गए।



दूसरी बहन जसुमती का विवाह सी. पटेल से हुआ व उनके यहां वीरेन, अतुल, विमल व मनीष नाम के पुत्रों ने जन्म लिया। छोटे भाई नटवरलाल का विवाह स्मिताबेन से हुआ। उनके यहां दो बेटों विपुल व नीरज तथा दो बेटियों अनीता व टीना ने जन्म लिया। इस प्रकार अंबानी एक विस्तृत परिवार है।

धीरुभाई अंबानी का विवाह कोकिलाबेन से हुआ। कहते हैं कि प्रत्येक सफल व्यक्ति के पीछे एक महिला का हाथ होता है। कोकिलाबेन ने पति की सफलता में पूरा योगदान दिया। उन्होंने पति पर पूरा भरोसा रखा व उनके वैवाहिक जीवन में कभी कोई विवाद नहीं हुआ। वे विवाह के बाद पति के साथ अदन गईं तथा बड़ा बेटे मुकेश का जन्म वहीं हुआ।

मुकेश का जन्म 1957 में हुआ। बाकी तीन बच्चों दीप्ति (1958) अनिल (1959) व नीना (1961) का जन्म भारत में हुआ।

मुकेश का विवाह एक समृद्ध परिवार की पंजी-लिखी लड़की नीता से हुआ, उनके दो पुत्र व एक पुत्री है। पुत्रों का नाम आकाश व अनंत तथा पुत्री का नाम ईशा है। धीरुभाई की बेटी नीना का विवाह चेन्नई के कोठारी परिवार के श्याम कोठारी से हुआ। कोठारी भी उद्योगपति हैं।

दूसरी बेटी दीप्ति का विवाह गोवा के दत्ताराज सलगांवकर से हुआ। वे भी व्यवसाय में हैं। धीरुभाई की चौथी संतान है अनिल। उसका विवाह जानी-मानी बॉलीवुड अभिनेत्री टीना मुनीम से हुआ है। उनके दो पुत्र हैं - जय अनमोल, जय अंशुल।

पुरस्कार व सम्मान

—यू.एस.ए. की 'बिजनेस वीक' पत्रिका ने 1958 में धीरुभाई अंबानी को 'स्टार ऑफ एशिया' की उपाधि दी।

—1999 में 'द टाइम्स ऑफ इंडिया' ने उन्हें 'द मोस्ट एडमायर्ड बिजनेस लीडर' घोषित किया। यह चुनाव टाइम्स की कमर्शियल वोटिंग के आधार पर हुआ।

—1999 में धीरुभाई पावर-50 बिजनेस मैन्स में से एक चुने गए। यह सूची राजनीति, उद्योग व आर्थिक क्षेत्र के दिग्गजों को लेकर बनाई गई थी।

—दिसंबर 1999 में, भारतीय मर्चेन्ट चैंबर ने धीरुभाई अंबानी को भारतीय उद्योग व पूंजी बाजार में प्रगति, विकास व उपलब्धियों के लिए 'विजनीररी एक्स्ट्राऑर्डनरी ऑफ ट्वेंटिथ सेंचुरी' चुना।

'इंडिया टुडे' पत्रिका ने 'बीसवीं सदी में भारत के सौ निर्माता' नामक संस्करण में उन्हें 'आर्थर ऑफ फाइनेंशियल इक्विटी' के रूप में चुना। यह संस्करण दिसंबर 1999 में निकाला गया।

—जनवरी 2000 में, 'टाइम्स ऑफ इंडिया' पोल में उन्हें 'वेलथ क्रिएटर' चुना गया।

—'जी नेटवर्क' द्वारा प्रायोजित व 'अर्नेस्ट एंड यंग' द्वारा आयोजित इवेंट 'लीजेंड्स-सेलीब्रेशन ऑफ एक्सीलेंस' में धीरुभाई को 'सदी का सर्वाधिक सराहा जाने वाला भारतीय' चुना गया।

—धीरुभाई को 2000 में 'एशिया वीक' ने फिर से एशिया की पचास शक्तिशाली हस्तियों में से एक चुना।

—मार्च 2000 में धीरुभाई को उनकी असाधारण औद्योगिक रचनात्मकता के लिए 'एफ. आई. सी. सी. आई.' ने 'बीसवीं सदी का भारतीय उद्योगपति' चुना।

—नवंबर 2000 में धीरुभाई अंबानी को कैमटैक फाउंडेशन व 'केमिकल इंजीनियरिंग वर्ल्ड्स' की ओर से 'मैन ऑफ द सेंचुरी' चुना गया। भारत के रसायन उद्योग में योगदान के लिए यह पुरस्कार दिया गया।

—दिसंबर 2000 में उन्हें 'ग्रेटर मुंबई कॉर्पोरेशन' की ओर से 'प्रशस्ति पत्र' दिया गया। वे 1999 से 2000 तक निरंतर इंडियाज मोस्ट एडमायर्ड सी. ई. ओ. चुने जाते रहे। यह उपाधि 'बिजनेस बैरन्स' व टेलर नेल्सन सारे फूल' द्वारा किए गए सर्वेक्षण पर आधारित थी।

—अगस्त 2002 में उन्हें 'लाइफटाइम अचीवमेंट इन बिजनेस एक्सीलेंस' के लिए चुना गया। यह सम्मान 'द इकोनॉमिक टाइम्स' द्वारा दिया गया।

—अगस्त 2002 में उन्हें फिर से 'इंडिया एच.आर.डी. कांग्रेस' ने 'लाइफ टाइम अचीवमेंट' से सम्मानित किया।

एक बड□ा शो मैन

धीरुभाई एक निपुण प्रबंधक व उद्यमी होने के अलावा बड□ा शो मैन भी थे। वे जानते थे कि आधुनिक जगत में विज्ञापन व बड□ा इवेंट, किसी सफल व्यवसायी के लिए कितना महत्त्व रखते हैं। केवल उत्पाद की गुणवत्ता ही काफी नहीं होती, उसे ग्राहकों को बताना भी होता है। उन्होंने लोगों तक पहुंच बनाने के लिए विज्ञापन के महत्त्व को स्वीकारा कि सफलता की मार्केटिंग के लिए कीमत चुकानी पड□ती है। वे लोगों को रिलायंस की भव्यता दिखाना चाहते थे। कुछ लोगों का तो यह भी मानना है कि अस्सी के दशक में रिलायंस उद्योगों के विशाल विज्ञापनों ने उसकी सफलता में विशेष योगदान दिया।

अंतिम क्षण



धीरुभाई अंबानी ने 69 वर्ष की आयु में, ब्रीच कैन्डी अस्पताल में अपनी अंतिम सांसें लीं। दिल व दिमाग के स्ट्रोक के कारण उन्हें तेरह दिन पहले अस्पताल में दाखिल कराया गया था। वे कोमा में चले गए। अपनी संकल्पशक्ति के बल पर ही उनका शरीर तेरह दिन तक संघर्षरत रहा। डाक्टरों ने माना कि दो दौरों के बावजूद उनकी जीवन शक्ति बेजोड़ रही। कोमा की स्थिति में भी, शरीर की प्रत्येक कोशिश ने हार मानने से इंकार कर दिया था। उद्योग जगत में संकट के समय में भी हार न मानने की प्रवृत्ति, यहां भी दिखाई दी।



6 जुलाई 2002, आधी रात से थोड़ा पहले धीरुभाई की मृत्यु हो गई। इस समाचार से पूरे देश में शोक की लहर दौड़ गई। जब कोई महान हस्ती या सफल व्यक्ति इस दुनिया से जाता है तो ऐसा ही होता है। सबको ऐसा जान पड़ता है कि मानो उनका कोई अपना ही संसार से विदा हो गया हो। लोग अपने प्रिय की मृत्यु की वास्तविकता को मानने से ही इंकार कर देते हैं, उन्हें लगता है कि वह व्यक्ति तो जैसे मृत्यु से भी परे था। धीरुभाई अंबानी की मृत्यु पर भी लोगों ने कुछ ऐसा ही अनुभव किया।

E-Books

Best Telegram Channel for Every Book Lovers. Join today and Enjoy Reading .

Link of this Channel - t.me/Ebooks_Encyclopedia27

What you can find here?

Thousands of Books

Every Category of E-Books

New and Popular Books

And many More Things

Don't forget to Join Our All Channels

For Marathi Books - [@MarathiEbooks4all](#)

For Hindi Books - [@HindiEbooks4all](#)