

नेपोलियन हिल

की विश्व-विख्यात पुस्तक सोचिये और अमीर बनिये
के संपन्न बनाने वाले 17 व्यावहारिक सूत्र

प्राक्टिकल स्टेप्स

टु थिंक

एंड ग्रो रिच



जो क्रायनैक द्वारा 21वीं सदी के लिए संशोधित व संपादित

प्रैक्टिकल स्टेप्स
टु थिंक
ऐंड ग्रो रिच

21वीं सदी के लिए जो क्रायनैक द्वारा संशोधित व संपादित

प्रैक्टिकल स्टेप्स टु थिंक ऐंड ग्रो रिच

नेपोलियन हिल

अनुवाद : डॉ. सुधीर दीक्षित



मंजुल पब्लिशिंग हाउस



मंजुल पब्लिशिंग हाउस

कॉरपोरेट एवं संपादकीय कार्यालय

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

विक्रय एवं विपणन कार्यालय

7/32, भू तल, अंसारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली-110 002

वेबसाइट : www.manjulindia.com

वितरण केन्द्र

अहमदाबाद, बेंगलुरु, भोपाल, कोलकाता, चेन्नई,

हैदराबाद, मुम्बई, नई दिल्ली, पुणे

नेपोलियन हिल द्वारा लिखित मूल अंग्रेजी पुस्तक

प्राक्टिकल स्टेप्स टु थिंक ऐंड ग्रो रिच का हिन्दी अनुवाद

कॉपीराइट © 2015 जे एम डबल्यू ग्रुप इन्कॉर्पोरेटेड, लार्चमॉन्ट, न्यू यॉर्क जे एम डबल्यू ग्रुप इन्कॉर्पोरेटेड,
लार्चमॉन्ट, न्यू यॉर्क से अधिकृत सर्वाधिकार सुरक्षित

यह हिन्दी संस्करण 2016 में पहली बार प्रकाशित

ISBN 978-81-8322-746-9

हिन्दी अनुवाद : डॉ. सुधीर दीक्षित

यह पुस्तक इस शर्त पर विक्रय की जा रही है कि प्रकाशक की लिखित पूर्वानुमति के बिना इसे या इसके किसी भी हिस्से को न तो पुनः प्रकाशित किया जा सकता है और न ही किसी भी अन्य तरीके से, किसी भी रूप में इसका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है। यदि कोई व्यक्ति ऐसा करता है तो उसके विरुद्ध कानूनी कार्रवाई की जाएगी।

विषय-सूची

प्रस्तावना

1. विचार की शक्ति का दोहन करें
2. खुद को जानें और बेहतर बनाएँ
3. डर के छह भूतों को हरा दें
4. नकरात्मक सोच को हटा दें : सातवीं बुनियादी बुराई
5. प्रबल इच्छा विकसित करें
6. अपने उवचेतन मन पर सकारात्मक छाप छोड़ें
7. आत्मसुझाव से अपने विचारों को नियंत्रित करें
8. इस पर यक्रीन करें
9. अपनी कल्पना को शामिल करें
10. अपनी छठी इंद्रिय का विकास करें
11. यौन रूपांतरण के रहस्य से पर्दा हटाएँ
12. अपने मस्तिष्क को शक्तिशाली बनाएँ : मानसिक टेलीपैथी और अतीन्द्रिय अनुभूति
13. मास्टर माइंड की शक्ति का दोहन करें
14. एक योजना बनाएँ
15. विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान का लाभ लें
16. निर्णायक बनें
17. लगनशील बनें

प्रस्तावना

थिंक एंड ग्रो रिच (सोचिये और अमीर बनिये) नामक पुस्तक नेपोलियन हिल के स्वप्न और प्रयासों का परिणाम थी, जिसकी तब से अब तक पूरे संसार में 1.5 करोड़ प्रतियाँ बिक चुकी हैं।

इस पुस्तक ने करोड़ों पाठकों और दिग्गजों को प्रेरित किया है और मार्गदर्शन दिया है, ताकि वे अपने संसार को मनचाहे अंदाज़ में ढाल सकें।

कई लोगों को यह लगता कि सफलता का रहस्य सबको बताना अच्छी बात नहीं है। कोई दूसरा होता, तो यही सोचता कि इसे गोपनीय रहस्य ही रखना चाहिए, जिसकी जानकारी कम से कम लोगों को हो। लेकिन कारनेगी और हिल असीम प्रज्ञा के महारथी थे। वे जानते थे कि दौलत और खुशी ऐसी चीज़ें नहीं हैं, जो एक को मिलने से दूसरे के लिए घट जाएँ।

वे जानते थे कि दौलत और खुशी शून्य से उत्पन्न हो सकती हैं, बशर्ते एक विचार हो, इच्छा हो और इसे साकार करने के लिए बुद्धि, योजना तथा लगन हो। वे जानते थे कि दौलत और खुशी बढ़ाने से लोगों के लिए अवसर बढ़ जाएँगे, जिससे पूरे संसार में दौलत और खुशी में तीव्र वृद्धि हो सकती है। वे जानते थे कि रहस्य बताने से सभी स्त्री-पुरुषों के लिए उपलब्ध अवसरों में वृद्धि होगी।

आज के डिजिटल संसार में लोग और विचार एक पल में सफल होते हैं, लेकिन अगले ही पल गुमनामी के अँधेरे में खो जाते हैं। लेकिन कारनेगी और हिल का सफलता का फ़ॉर्मूला स्थायी प्रासंगिकता इसलिए हासिल कर चुका है, क्योंकि इसकी जड़ें प्रकृति और मानव स्वभाव से प्राप्त बुद्धिमत्ता व शाश्वत सत्यों में हैं। लोग अब भी उसी तरह सोचकर अमीर बनते हैं, जिस तरह सैकड़ों या हज़ारों साल पहले बनते थे। रहस्य बिलकुल भी नहीं बदला है। रहस्य जानने और इस पर अमल करने से आप भी दौलत और खुशी को अपनी ओर आकर्षित कर लेंगे, जितनी आपने कभी कल्पना भी नहीं की होगी।

थिंक एंड ग्रो रिच पुस्तक की सफलता स्थायी है और करोड़ों लोग इसके सिद्धांतों पर अमल कर चुके हैं, इसलिए यह पुस्तक हर उस व्यक्ति को पढ़ना चाहिए, जो उन अवधारणाओं और सिद्धांतों को अपने जीवन में उतारना चाहता है, जिन्हें नेपोलियन हिल ने सावधानी से इकट्ठा किया था, जिनका उन्होंने विश्लेषण किया था, संश्लेषण किया था और विचार किया था।

यह पुस्तक उन अवधारणाओं और हिल के मार्गदर्शन को हर स्त्री-पुरुष के लिए ज़्यादा सुलभ बनाती है।

यह संस्करण थिंक एंड ग्रो रिच में प्रस्तुत सिद्धांतों का निचोड़ पेश करता है। यह उन्हें सरल प्रारूप में पेश करता है, ताकि बुद्धि के मोतियों की तलाश में आपको पैराग्राफ़ों की खुदाई करने की ज़रूरत न रहे। क्या करना है, इसके बजाय ज़्यादा ध्यान इस बात पर केंद्रित किया गया है कि इसे कैसे करना है। इस संस्करण में अतिरिक्त व्यावहारिक सलाह जोड़कर सामग्री का विस्तार किया गया है।

हर अध्याय के एक अलग खंड में सफलता की कहानियाँ हैं, जो अध्याय में बताए गए सिद्धांतों की मिसाल हैं।

पाठकों की सुविधा के लिए इस संस्करण में सफलता के सिद्धांतों को यथासंभव स्पष्टता से और क्रदम-दर-क्रदम अंदाज़ में पेश किया गया है।

हम सफल हुए हैं या नहीं, इसका निर्णय सिर्फ़ आप ही कर सकते हैं। जैसा हम अपने सहकर्मियों और

ग्राहकों से कहते हैं, “आपकी सफलता ही हमारी सफलता है।” अगर इस क्षेत्र में हमारे प्रयास सफल होते हैं, तो आपको कारनेगी और हिल के सफलता के फ़ॉर्मूला को ज़्यादा अच्छी तरह समझने और इस पर अमल करने में मदद मिलेगी।

यह फ़ॉर्मूला जीवन के सभी पहलुओं में आपको सफलता दिलाएगा और इस तरह हम अपने मक़सद में कामयाब होंगे। हमें वाक़ई उम्मीद है कि हमारे प्रयासों से आपको बहुत लाभ होगा।

**प्रधान संपादक : जो क्रायनैक
जेएमडब्ल्यू ग्रुप, इंक.**

विचार एक निश्चित धारणा है,
जिसे उद्देश्य, लगन, तीव्र इच्छा और विश्वास
के साथ मिलाने पर यह दौलत के संग्रह में
रूपांतरित हो जाता है।

अपने विचारों को नियंत्रित करने
की योग्यता ही हमें अपनी वास्तविकता
का निर्माण करने की क्षमता देती है।

दौलत एक मानसिक अवस्था से,
एक निश्चित उद्देश्य से शुरू होती है,
जिसमें बहुत कम मेहनत लगे या
बिलकुल भी न लगे।

विचार की शक्ति का दोहन करें

सारी उपलब्धियाँ विचार से शुरू होती हैं। दरअसल, आप यह पुस्तक पढ़ ही नहीं रहे होते, अगर आपने पहले इसे पढ़ने के बारे में न सोचा होता। सफलता पाने के मामले में विचार एक धारणा या इरादे से कहीं अधिक है। विचार कर्म का इंजन है। यानी यह कोई अस्थिर धारणा नहीं, बल्कि एक मानसिकता है, एक मानसिक अवस्था है। यह एक ऐसी धारणा है, जिसे उद्देश्य, लगन, प्रबल इच्छा और विश्वास के साथ मिलाने पर इसका रूपांतरण दौलत या किसी भी दूसरी मनचाही चीज़ में किया जा सकता है। सफलता के विचार को पर्याप्त शक्तिशाली बनाने वाले गुण ये हैं :

- **निश्चित** : विचार में कोई आकस्मिक योजनाएँ नहीं होनी चाहिए। इसमें आपकी निगाह किसी निश्चित, खास चीज़ पर जमी होती है।
- **उद्देश्यपूर्ण** : उद्देश्य आपके दिमाग में मौजूद वह लक्ष्य, वह वस्तु या स्थिति है जिसे आप चाहते हैं, वह दिशा है जिसमें आप चलने का चयन करते हैं।
- **लगनशील** : लक्ष्य हासिल करने के प्रति “चाहे जिस चीज़ की ज़रूरत हो, सब कुछ करने” का नज़रिया। हार का यकीन होने के बाद बहुत कम लोग जीत पाए हैं।
- **तीव्र इच्छा** : जब इच्छा पर्याप्त प्रबल हो, तो कोई बाधा अजेय नहीं होती।
- **विश्वास** : इंसान में यह विश्वास और अपेक्षा होनी चाहिए कि उसकी मनचाही चीज़ उसे मिल जाएगी।

विचार वह ऊर्जा है, जो आपके और मनचाही चीज़ के बीच की बाधाओं से उबरने के लिए आवश्यक कर्म को प्रेरित करती है।

कुदरत में निहित सिद्धांत

जो सिद्धांत आपको सोचने और अमीर बनने में सक्षम बनाते हैं, उनकी जड़ें प्रकृति में हैं। आप, आपकी पृथ्वी और हर अन्य भौतिक वस्तु विकासवादी परिवर्तन का परिणाम है, जिसके ज़रिये पदार्थ के बहुत छोटे-छोटे टुकड़ों को क्रमबद्ध तरीके से व्यवस्थित और संयोजित किया गया है। यही नहीं, इस पृथ्वी, आपके शरीर की अरबों-खरबों कोशिकाओं में से प्रत्येक कोशिका और पदार्थ के हर अणु की शुरुआत ऊर्जा के अमूर्त रूप से ही हुई है।

इच्छा विचार आवेग है! विचार आवेग ऊर्जा के रूप में है। जब आप पैसे का संग्रह करने की इच्छा के विचार आवेग से शुरुआत करते हैं, तो आप अपनी खातिर उसी “चीज़” को सक्रिय कर रहे हैं, जिसका इस्तेमाल प्रकृति ने इस पृथ्वी और इस सृष्टि में मौजूद हर भौतिक स्वरूप को बनाने में किया था, जिसमें वह शरीर और मस्तिष्क शामिल है, जिसमें विचार आवेग उत्पन्न होते हैं।

जहाँ तक विज्ञान पता लगा पाया है, पूरी सृष्टि पदार्थ और ऊर्जा से बनी है। हर चीज़ ऊर्जा और पदार्थ के तालमेल से बनी है, जिसमें आसमान में तैरने वाले सबसे बड़े तारे से लेकर रेत के सबसे छोटे कण तक हर चीज़ शामिल है।

अब आप प्रकृति की प्रक्रिया से फ़ायदा उठाने की कोशिश कर रहे हैं। आप इच्छा को इसके भौतिक और आर्थिक समतुल्य में बदलना चाहते हैं और इस काम के लिए प्रकृति के नियमों के अनुरूप ढलने की कोशिश कर रहे हैं। आप यह काम कर सकते हैं! यह पहले भी किया जा चुका है।

आप कुछ अटल नियमों की सहायता से भारी दौलत कमा सकते हैं। लेकिन इससे पहले आपको इन नियमों को जानना-समझना होगा और उनका इस्तेमाल करना सीखना होगा। दोहराव से और इन सिद्धांतों के वर्णन को हर संभव कोण से देखने के बाद लेखक आपके सामने वह रहस्य उजागर करने वाला है, जिससे भारी दौलत कमाई गई है। हालाँकि यह अजीब और विरोधाभासी लग सकता है, लेकिन यह “रहस्य” दरअसल रहस्य है ही नहीं। प्रकृति स्वयं पूरी पृथ्वी पर इसका विज्ञापन करती है। यह रहस्य तारों, अदृश्य ग्रहों, हमारे ऊपर और चारों ओर के परिवेश, घास के हर तिनके और हमें दिखने वाले जीवन के हर रूप में नज़र आता है।

प्रकृति जीवविज्ञान के संदर्भ में भी इस “रहस्य” का विज्ञापन करती है। यह आपके भीतर की एक छोटी कोशिका के रूपांतरण में नज़र आता है, जो इतनी छोटी होती है कि पिन की नोक पर भी खो सकती है। इच्छा का इसके भौतिक समतुल्य में रूपांतरण यक्रीनन इससे ज़्यादा चमत्कारी नहीं है!

अगर आप इस बात को पूरी तरह न समझ पाए हों, तो हताश न हों। अगर आप लंबे समय से मानसिक कार्यप्रणाली के विद्यार्थी नहीं हैं, तो आपसे यह अपेक्षा भी नहीं की जाती है कि पहली बार पढ़ने पर ही आप इस अध्याय में बताई सारी बातों को आत्मसात कर लेंगे।

लेकिन समय के साथ आप अच्छी प्रगति करेंगे।

आगे आने वाले सिद्धांत कल्पना की समझ का रास्ता खोल देंगे। जब आप इस दर्शन को पहली बार पढ़ते हैं, तो जितना समझ में आए, उसे आत्मसात कर लें। फिर दोबारा पढ़ने और मनन करने पर आप पाएँगे कि कोई ऐसी चीज़ हुई है, जिससे सारी बात स्पष्ट हो गई है और आपकी समझ बढ़ गई है। सबसे बढ़कर, इन सिद्धांतों के अध्ययन में न रुकें, न झिझकें, जब तक कि आप यह पुस्तक कम से कम तीन बार न पढ़ लें, क्योंकि इसके बाद आप रुकना नहीं चाहेंगे।

आप “अपने भाग्य के स्वामी हैं, अपनी आत्मा के कप्तान हैं”

जब अंग्रेज़ कवि डब्ल्यू. सी. हेनली ने ये भविष्यवक्ता पंक्तियाँ लिखी थीं, “मैं अपने भाग्य का स्वामी हूँ, मैं अपनी आत्मा का कप्तान हूँ,” तो उन्हें हमें बताना चाहिए था कि हम किस कारण अपने भाग्य के स्वामी हैं, अपनी आत्मा के कप्तान हैं। कारण यह है कि हममें अपने विचारों को नियंत्रित करने की शक्ति होती है और हमारे विचार ही हमारी वास्तविकता को आकार देते हैं। विचार इस तरह वास्तविकता को आकार देता है :

- जिस ईथर में यह छोटी सी पृथ्वी तैरती है, जिस पर हम रहते हैं और जिसमें हमारा अस्तित्व है, वह ऊर्जा का ऐसा रूप है, जो बहुत ऊँची दर पर कंपन कर रही है। इस ईथर में एक तरह की सर्वव्यापी शक्ति भरी है, जो खुद को हमारे मन के विचारों के अनुरूप ढाल लेती है और उन विचारों को उनके भौतिक समतुल्य में बदलने के लिए हमें स्वाभाविक रूप से प्रभावित करती है।
- यह शक्ति विनाशकारी विचारों और सृजनात्मक विचारों के बीच भेदभाव नहीं करती है। यह जितनी तेज़ी से अमीरी के विचारों को भौतिक वास्तविकता में बदलेगी, उतनी ही तेज़ी से गरीबी के विचारों को भी भौतिक वास्तविकता में बदल देगी।
- हम अपने दिमाग में जो प्रबल विचार रखते हैं, उनसे हमारा मस्तिष्क चुंबक जैसा बन जाता है और अज्ञात साधनों से यह “चुंबक” हमारे प्रबल विचारों से मेल खाने वाली शक्तियों, व्यक्तियों और जीवन की

परिस्थितियों को हमारी ओर खींच लेता है।

- हम भारी दौलत का संग्रह कर सकें, इससे पहले हमें अमीरी की प्रबल इच्छा से अपने मस्तिष्क को चुंबकीकृत कर लेना चाहिए। हमें “धन केंद्रित” बन जाना चाहिए, जब तक कि धन की इच्छा इतनी प्रबल शक्ति बन जाए कि यह इच्छा को दौलत में रूपांतरित कर दे।

आप सचमुच अपने भाग्य के स्वामी हैं, अपनी आत्मा के कप्तान हैं। यह प्राकृतिक और स्थायी सत्य इस पुस्तक में वर्णित सिद्धांतों की जड़ में है। ये सिद्धांत इस रहस्य पर से पर्दा हटा देंगे कि आप अपने आर्थिक भाग्य के स्वामी कैसे हैं।

सफलता की चेतना विकसित करें

1929 में महामंदी शुरू हुई और इसने विनाश के तमाम रिकॉर्ड तोड़ दिए। यह राष्ट्रपति फ्रैंकलिन डी. रूज़वेल्ट के कार्यभार सँभालने के बाद तक जारी रही। फिर महामंदी धीरे-धीरे खत्म हो गई। जिस तरह किसी थिएटर में कोई इलेक्ट्रिशियन धीरे-धीरे रोशनी बढ़ाता है, जिससे आपके महसूस करने से पहले ही अंधकार प्रकाश में बदल जाता है, उसी तरह जब विश्वास आया, तो इसने अंधकार को प्रकाश में बदल दिया। जो असंभव लग रहा था, वह विचार की शक्ति से संभव बन गया।

थिंक एंड ग्रो रिच पुस्तक को पढ़ने वाले कुछ लोगों के मन में यह विश्वास होगा कि कोई भी सोचकर अमीर नहीं बन सकता। वे दौलत के संदर्भ में इसलिए नहीं सोच सकते, क्योंकि उनकी वैचारिक आदतें गरीबी, अभाव, दुख, असफलता और पराजय में डूबी हुई हैं। सोचने और अमीर बनने की दिशा में पहला कदम सही मानसिकता का निर्माण है :

- **सफलता-केंद्रित बनें :** सफलता उन्हीं लोगों के पास आती है, जो सफलता केंद्रित बनते हैं। इसी तरह, असफलता भी उन्हीं लोगों के पास आती है, जो उदासीन भाव से खुद को असफलता केंद्रित बनने की अनुमति देते हैं।
- **असंभव और नहीं कर सकता के संदर्भ में सोचना छोड़ दें :** प्रस्तावित समाधानों के बारे में लोग तुरंत बता देंगे कि ये क्यों काम नहीं करेंगे या इन्हें क्यों नहीं किया जा सकता। इन और अन्य आत्म-पराजयी शब्दों को अपनी शब्दावली से हटा दें।
- **अवसर को अपने आभासों और मान्यताओं से नहीं, बल्कि इस बात से तौलें कि क्या संभव है :** लोगों में यह आदत होती है कि वे अपने सीमित आभासों और मान्यताओं के आधार पर हर चीज़ और हर व्यक्ति का मूल्यांकन करते हैं। पूर्वाग्रहों की वजह से खुद को या दूसरों को वह हासिल करने से न रोके, जो संभव है।

इस पुस्तक का उद्देश्य उन सभी की मदद करना है, जो अपनी मानसिकता को असफलता की चेतना से बदलकर सफलता की चेतना तक पहुँचाने की कला सीखना चाहते हैं।

विचार की शक्ति का उदाहरण देने वाली कहानियाँ

आगे दी कहानियाँ दर्शाती हैं कि उद्देश्य, लगन और धधकती इच्छा के साथ मिलने पर अमूर्त विचार ने खुद को मूर्त दौलत के संग्रह में कैसे बदल दिया। ये दर्शाती हैं कि व्यक्ति के विचारों को नियंत्रित करने की शक्ति उसकी वास्तविकता को कैसे आकार देती है।

इस इंसान ने सोचकर थॉमस ए. एडिसन के साथ साझेदारी का रास्ता बनाया

एडविन सी. बार्न्स विचार की शक्ति का दोहन करके महान वैज्ञानिक थॉमस एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बन गए। बार्न्स के विचार के दो मुख्य गुण ये थे कि यह निश्चित था और उद्देश्यपूर्ण था : वे एडिसन की नौकरी नहीं करना चाहते थे; वे तो उनके साथ मिलकर काम करना चाहते थे।

बार्न्स की राह में दो मुश्किलें थीं : वे एडिसन को नहीं जानते थे और उनके पास इतने पैसे नहीं थे कि उनसे मिलने के लिए ऑरेंज, न्यू जर्सी जा सकें। ये मुश्किलें इतनी बड़ी थीं कि ज़्यादातर लोग हताश हो जाते, लेकिन यह कोई सामान्य विचार नहीं था! इसके साथ लगन और तीव्र इच्छा थी। बार्न्स अपना लक्ष्य हासिल करने के लिए इतने संकल्पवान थे कि उन्होंने आखिरकार मालगाड़ी में छुपकर यात्रा करने का निर्णय लिया।

वे एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँचे और उन्होंने घोषणा की कि वे आविष्कारक के साथ व्यवसाय करने आए हैं। बार्न्स और एडिसन की पहली मुलाक़ात के बारे में एडिसन ने बरसों बाद कहा था :

वे मेरे सामने किसी भिखमंगे की तरह दिखते हुए खड़े थे, लेकिन उनके चेहरे पर एक ऐसा भाव था, जिससे यह आभास होता था कि वे जिसके लिए आए थे, उसे पाने पर आमादा थे। मैंने इंसानों के साथ बरसों के अनुभव से सीखा है कि जब कोई इंसान सचमुच किसी चीज़ की इतनी गहराई से इच्छा करता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य पहिए के घूमने पर दाँव पर लगाने को तैयार रहता है, तो उसकी जीत तय है। मैंने उन्हें उनका माँगा अवसर इसलिए दिया, क्योंकि मैंने यह देख लिया था कि उन्होंने तब तक जुटे रहने की ठान ली थी, जब तक कि वे सफल न हो जाएँ। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि उन्होंने कोई ग़लती नहीं की थी।

उस मौक़े पर युवा बार्न्स ने एडिसन से जो कहा था, वह कम महत्वपूर्ण था; ज़्यादा महत्वपूर्ण तो वह था जो उन्होंने सोचा था। एडिसन ने खुद यह बात कही थी! यकीनन उनके हुलिए ने उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में वह शुरुआत नहीं दिलाई थी, क्योंकि यह निश्चित रूप से उनके खिलाफ़ था। उन्होंने जो सोचा था, वही मायने रखता था।

यकीनन उनके हुलिए ने उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में वह शुरुआत नहीं दिलाई थी। उन्होंने जो सोचा था, वही मायने रखता था।

बार्न्स को एडिसन के साथ साझेदारी तुरंत नहीं मिल गई। उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम वेतन पर काम करने का मौक़ा मिला और वे ऐसे काम करते थे, जो एडिसन के लिए महत्वहीन थे, लेकिन बार्न्स के लिए सबसे अहम बात यह थी कि इससे उन्हें खुद को साबित करने का मौक़ा मिला।

महीनों गुज़र गए। स्पष्ट रूप से बार्न्स अपने उस महत्वाकांक्षी लक्ष्य के ज़रा भी करीब नहीं पहुँच पाए थे, जिसे उन्होंने अपने निश्चित बड़े उद्देश्य के रूप में तय किया था। लेकिन बार्न्स के दिमाग़ में कोई महत्वपूर्ण चीज़ हो रही थी। वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनने की अपनी इच्छा को लगातार शक्तिशाली बना रहे थे।

मनोवैज्ञानिकों ने सही कहा है, “जब कोई किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ प्रकट हो जाती है।” बार्न्स एडिसन के साथ व्यवसाय करने के लिए तैयार थे। यही नहीं, वे तब तक तैयार रहने पर

आमादा थे, जब तक कि उन्हें मनचाही चीज़ न मिल जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “इससे क्या फ़ायदा? मुझे लगता है कि मैं यह छोड़कर सेल्समैन बनने की कोशिश करूँ।” इसके बजाय उन्होंने यह कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ मिलकर व्यवसाय करने आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करूँगा, भले ही इसमें मेरी पूरी ज़िंदगी लग जाए।” वे गंभीर थे! लोगों की ज़िंदगी कितनी अलग हो सकती है, बशर्ते वे एक निश्चित उद्देश्य तय कर लें और उस उद्देश्य पर तब तक अटल रहें, जब तक कि इसे जुनून बनने का समय न मिल जाए!

“जब कोई सचमुच किसी चीज़ के लिए तैयार होता है, तो वह चीज़ प्रकट हो जाती है।”

शायद युवा बार्न्स को तब मालूम नहीं था, लेकिन उनका एकसूत्रीय संकल्प और एकसूत्रीय इच्छा का पीछा करने की लगन सारे विरोध को कुचलने वाली थी और उन्हें उनका मनचाहा अवसर देने वाली थी।

जब अवसर आया, तो यह बार्न्स की उम्मीद से अलग रूप में आया और एक अलग दिशा से आया। यह अवसर की चाल होती है। इसकी आदत होती है कि यह पिछले दरवाज़े से चुपके से आता है और अक्सर दुर्भाग्य या अस्थायी पराजय के वेश में छिपकर आता है। शायद इसीलिए इतने सारे लोग अवसर को नहीं पहचान पाते हैं।

एडिसन ने ऑफ़िस के एक नए उपकरण को आदर्श बनाया था, जिसे उस समय एडिसन डिक्टेटिंग मशीन (बाद में आइडियोफ़ोन) कहा गया। उनके सेल्समैन इस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं थे। उन्हें लग रहा था कि इसे भारी प्रयास के बिना नहीं बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर ताड़ लिया। यह चुपके से रेंगकर अंदर आया था और एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छिपा था, जिसमें बार्न्स और इसके आविष्कारक के अलावा किसी की रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे (निश्चित उद्देश्य, जिसमें लगन और तीव्र इच्छा का ईंधन था) कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तुरंत अवसर मिल गया। वे मशीन बेचने लगे। वास्तव में, उन्होंने इसे इतनी सफलता से बेचा कि एडिसन ने उन्हें इसे पूरे देश में बेचने का अनुबंध दे दिया। इस कारोबारी सहयोग से यह नारा निकला, “एडिसन द्वारा निर्मित और बार्न्स द्वारा स्थापित।” इस कारोबारी गठबंधन से बार्न्स ने खुद को दौलतमंद बना लिया, लेकिन उन्होंने इससे कहीं ज़्यादा बड़ी चीज़ हासिल की : उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान सोचकर सचमुच अमीर बन सकता है।

बार्न्स ने सचमुच सोचकर महान एडिसन के साथ साझेदारी की! उन्होंने सोचकर अपने लिए दौलत बना ली। उनके पास शुरुआत में कुछ नहीं था; न पैसा, न प्रभाव और शिक्षा भी बहुत कम थी। लेकिन उनमें पहलशक्ति थी, विश्वास था और जीतने की इच्छा थी। वे जानते थे कि वे क्या चाहते थे और वे संकल्पवान थे कि उस इच्छा पर तब तक डटे रहेंगे, जब तक कि वे उसे हासिल न कर लें। इन अमूर्त शक्तियों के साथ वे अब तक के महानतम आविष्कारक के नंबर वन आदमी बन गए।

बार्न्स ने सचमुच सोचकर महान एडिसन के साथ साझेदारी की!

अब आइए एक अलग स्थिति को देखते हैं और एक ऐसे इंसान का अध्ययन करते हैं, जिसके पास अमीरी का बहुत सा मूर्त प्रमाण था, लेकिन वह अपने लक्ष्य से तीन फ़ीट दूरी पर ही रुक गया।

सोने से तीन फ़ीट दूर कोशिश छोड़ना

असफलता के सबसे आम कारणों में से एक यह आदत है कि अस्थायी पराजय दिखते ही इंसान कोशिश करना छोड़ देता है। हर इंसान किसी न किसी समय यह गलती करता है। यह कहानी बताती है कि बगैर लगन का विचार किस तरह असफलता की ओर ले जा सकता है।

आर. यू. डार्वी, जो बाद में देश के सबसे सफल बीमा सेल्समैन में से एक बने, अपने अंकल की कहानी बताते हैं। उनके अंकल को गोल्ड-रश के दिनों में “सोने का बुखार” चढ़ गया था और वे अमीर बनने के चक्कर में पश्चिम जाकर खुदाई करने लगे थे। उन्हें पता नहीं था कि इस धरती से जितना सोना निकाला गया है, उससे ज़्यादा इंसानों के मस्तिष्क से निकाला गया है। उन्होंने ज़मीन चुनी और फावड़ा उठाकर काम में जुट गए। उनका विचार निश्चित था, उद्देश्यपूर्ण था और धधकती इच्छा से संचालित था – सोने की लालसा।

लगन न हो, तो विचार अक्सर असफलता की ओर ले जाता है।

कई हफ़्तों के श्रम के बाद उन्हें चमकते खनिज की खोज का पुरस्कार मिला। अब खनिज को सतह तक लाने के लिए उन्हें मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप अपनी खदान को ढँककर वे विलियम्सबर्ग, मैरीलैंड स्थित अपने घर लौटे और अपने रिश्तेदारों तथा पड़ोसियों को “सोने की खोज” के बारे में बताया। उन्होंने ज़रूरत की मशीनों के लिए पैसे इकट्ठे किए और मशीनें लगवा लीं। अंकल और डार्वी खदान पर काम करने आ गए।

खनिज की पहली गाड़ी कारखाने भेजी गई। इससे साबित हुआ कि उनके पास कोलोरेडो की सबसे समृद्ध खदानों में से एक थी! उस खनिज की ऐसी ही कुछ और गाड़ियों से उनके सारे कर्ज़ उतर जाएँगे। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आएगी!

ड्रिल नीचे जाने लगी! डार्वी और उनके अंकल की आशाएँ ऊपर जाने लगीं। फिर अचानक एक अजीब बात हुई! सोने के खनिज की धारा ग़ायब हो गई! वे इंद्रधनुष के अंत तक आ गए थे और सोने का हंडा कहीं नज़र नहीं आ रहा था! वे खुदाई करते रहे, उस धारा को पकड़ने के लिए उतावले होते रहे, लेकिन कोई फ़ायदा नहीं हुआ।

अंततः उन्होंने कोशिश छोड़ने का निर्णय लिया। उन्होंने मशीनें एक कबाड़ी को कुछ सौ डॉलरों में बेच दी और ट्रेन पकड़कर घर लौट गए। कुछ कबाड़ी मंदबुद्धि होते हैं, लेकिन यह वाला नहीं था! उसने एक माइनिंग इंजीनियर को खदान के मुआयने के लिए बुलाया और थोड़ी जाँच करने को कहा। इंजीनियर ने बताया कि प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ था, क्योंकि मालिक “दोषपूर्ण रेखाओं” से अपरिचित थे। उसकी गणनाओं से पता चला कि जिस जगह डार्वी ने खुदाई बंद की थी, वहाँ से सिर्फ़ तीन फ़ीट दूर खनिज की धारा मिलनी चाहिए! और यह ठीक वहीं पर मिली! कबाड़ी ने खदान से करोड़ों डॉलर का खनिज निकाला, क्योंकि वह यह बात जानता था कि कोशिश छोड़ने से पहले विशेषज्ञ से सलाह ले लेनी चाहिए।

कबाड़ी को दोषपूर्ण रेखाओं के बारे में कोई विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान नहीं था, लेकिन उसमें विशेषज्ञ से सलाह लेने की बुद्धि थी। जब आपके पास विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान न हो, तब विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान की शक्ति का दोहन कैसे करें, इस बारे में जानकारी के लिए क़दम 15 देखें।

इसके बहुत बाद डार्वी ने अपने नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, जब उन्होंने यह खोजा कि इच्छा को सोने में कैसे बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की, जब वे जीवन बीमा बेचने के कारोबार में गए।

डार्वी को याद था कि सोने से तीन फ़ीट दूर रुकने की वजह से उन्होंने भारी दौलत गँवा दी थी, इसलिए उन्होंने अपने चुने हुए काम में इस अनुभव का लाभ लिया। उन्होंने खुद से यह कहने की सरल विधि अपनाई, “मैं

सोने से तीन फीट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा खरीदने के लिये पूछूँगा और वे मना कर देंगे तो मैं कभी नहीं रुकूँगा।” सोने की खदान वाले व्यवसाय में लक्ष्य हासिल करने से पहले कोशिश छोड़ देने से उन्होंने जो सबक सीखा था, उसी को वे अपनी लगन का श्रेय देते हैं।

सफलता पाने से पहले ज़्यादातर लोगों को कई अस्थायी पराजयों का सामना करना पड़ता है और शायद थोड़ी असफलता का भी। जब पराजय सामने होती है, तो सबसे आसान और सबसे तार्किक चीज़ यही लगती है कि उस काम को छोड़ दें। मगर यह न भूलें कि विपत्ति में सफल होने के लिए लगन ही कुंजी है।

अमेरिका के पाँच सौ से भी ज़्यादा सफल लोग दावा करते हैं कि उन्हें सबसे बड़ी सफलता उस बिंदु से बस एक क़दम आगे मिली, जहाँ पराजय ने उन्हें धर दबोचा था। असफलता चालाक होती है और इसमें व्यंग्य तथा चालाकी का तीक्ष्ण अहसास होता है। यह किसी व्यक्ति को तब गिराकर बहुत खुश होती है, जब सफलता बस एक हाथ दूर होती है।

लगन का पचास सेंट का सबक

जब डार्वी को “दुखद झटकों के विश्वविद्यालय” से डिग्री मिली और उन्होंने लगे लगे का दर्द भरा सबक सीखा, उसके कुछ ही समय बाद उन्हें एक ऐसे अवसर पर मौजूद रहने का सौभाग्य मिला, जिससे उनके सामने साबित हो गया कि “नहीं” का मतलब हमेशा “नहीं” नहीं होता।

एक दोपहर वे एक पुरानी किस्म की चक्की में गेहूँ पीसने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के पास एक बड़ा खेत था, जिस पर बहुत से बटाईदार किसान रहते थे। धीरे से दरवाज़ा खुला और एक किराएदार की छोटी सी लड़की अंदर आई तथा दरवाज़े के पास खड़ी हो गई।

अंकल ने नज़र उठाकर बच्ची को देखा और कठोर स्वर में चिल्लाए, “तुम क्या चाहती हो?”

दबे स्वर में बच्ची ने जवाब दिया, “मम्मी कहती हैं कि आप उन्हें पचास सेंट दे दें।”

“मैं ऐसा नहीं करूँगा,” अंकल ने जवाब दिया। “अब तुम दौड़कर घर जा सकती हो।”

“ठीक है,” बच्ची ने जवाब दिया। लेकिन वह हिली तक नहीं।

अंकल अपने काम में लग गए। वे इतने व्यस्त थे कि इस तरह उनका ध्यान ही नहीं गया कि वह लड़की अब तक वहाँ से नहीं गई थी। ऊपर देखने पर उन्होंने पाया कि वह अब भी वहीं खड़ी थी। वे गरजे, “मैंने तुमसे कहा था ना कि घर चली जाओ! अब जाओ, वरना मैं तुम्हें मज़ा चखा दूँगा।”

छोटी लड़की ने कहा, “हाँ,” लेकिन वह एक इंच भी नहीं हिली।

अंकल ने गेहूँ की वह बोरी नीचे गिरा दी, जिसे वे चक्की में डालने वाले थे और एक लाठी उठाकर बच्ची की तरफ़ ऐसे भाव से चलने लगे, जिससे यह लगता था कि वह संकट में है।

डार्वी ने अपनी साँस रोक ली। उन्हें पक्का यक़ीन था कि वे एक हत्या के चश्मदीद गवाह बनने वाले हैं। वे जानते थे कि उनके अंकल का गुस्सा बहुत तेज़ था। जब अंकल उस जगह पर पहुँचे, जहाँ वह लड़की खड़ी थी, तो वह फुर्ती से एक क़दम आगे आई, उनकी आँखों में देखा और अपनी तीखी आवाज़ बुलंद करके चिल्लाई, “मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए!”

अंकल रुक गए, वे उसे एक मिनट तक देखते रहे, फिर उन्होंने धीरे से लाठी फ़र्श पर रख दी, अपना हाथ

जेब में डालकर आधा डॉलर बाहर निकाला और उस लड़की को दे दिया।

बच्ची ने पैसे लिए और धीरे-धीरे दरवाज़े की तरफ़ पीछे चलने लगी। उसने उस आदमी से अपनी निगाह नहीं हटाई, जिसे उसने अभी-अभी हराया था। उसके जाने के बाद अंकल एक बक्से पर बैठ गए और खिड़की से बाहर क्षितिज में दस मिनट से ज़्यादा समय तक देखते रहे। वे विस्मय के साथ उस हार पर विचार कर रहे थे, जिसका स्वाद उन्होंने अभी-अभी चखा था।

डार्वी भी सोच-विचार में डूब गए। ज़िंदगी में पहली बार उन्होंने किसी बटाईदार की लड़की को एक वयस्क सत्ताधारी को इरादतन हराते देखा था। उसने ऐसा कैसे किया? उनके अंकल को क्या हो गया था, जिसकी वजह से उनका गुस्सा खत्म हो गया और वे भेड़ की तरह आज्ञाकारी बन गए? इस बच्ची ने किस अजीब शक्ति का इस्तेमाल किया था, जिससे वह इतने बड़े व्यक्ति से जीत गई? ये और इसी जैसे अन्य प्रश्न डार्वी के दिमाग़ में कौंधे, लेकिन उन्हें इनका जवाब बरसों बाद तक नहीं मिला, जब तक कि उन्होंने मुझे यह कहानी नहीं सुनाई।

अजीब बात यह है कि इस असाधारण अनुभव की कहानी उन्होंने मुझे पुरानी चक्की में बताई, ठीक उसी जगह पर जहाँ उनके अंकल की हार हुई थी।

जब हम वहाँ सीलन भरी उस पुरानी चक्की में खड़े थे, तो डार्वी ने उस असाधारण विजय की कहानी दोहराई और इसके अंत में पूछा, “आप इसका क्या मतलब निकाल सकते हैं? उस बच्ची ने किस अजीब शक्ति का इस्तेमाल किया, जिससे मेरे अंकल घुटने टेकने पर मजबूर हो गए?”

जब मैंने डार्वी को बताया कि उस छोटी बच्ची ने अनजाने में विचार की शक्ति का इस्तेमाल किया था, जैसा इस अध्याय की शुरुआत में बताया गया है, तो उन्होंने तुरंत जीवन बीमा सेल्समैन के रूप में अपने तीस वर्ष के अनुभव को टटोला और खुलकर स्वीकार किया कि इस क्षेत्र में उन्हें काफ़ी सफलता उसी सबक की बदौलत मिली थी, जो उन्होंने उस बच्ची से सीखा था।

डार्वी ने संकेत किया : “जब भी कोई संभावित ग्राहक मुझसे खरीदे बिना जाना चाहता था, तो मैं हर बार उस पुरानी चक्की में खड़ी छोटी लड़की को बड़ी-बड़ी आँखों से अवज्ञा में घूरते देखता था और खुद से कहता था, ‘मुझे यह बिक्री करनी चाहिए।’ मैंने अब तक जितना भी जीवन बीमा बेचा है, उसमें से ज़्यादातर लोगों के ‘ना’ कहने के बाद बेचा है।”

उन्हें वह ग़लती भी याद थी, जब वे और उनके अंकल सोने से केवल तीन फ़ीट की दूरी पर ही रुक गए थे। लेकिन उन्होंने कहा, “वह अनुभव एक छिपा हुआ वरदान था। इसने मुझे जुटे रहना सिखाया, चाहे चलना कितना ही मुश्किल क्यों न हो। यह एक ऐसा सबक था, जो मुझे किसी भी चीज़ में सफल होने से पहले सीखने की ज़रूरत थी।” डार्वी हर साल दस लाख डॉलर से ज़्यादा का जीवन बीमा बेचते हैं और इसका श्रेय वे अपने इन दोनों अनुभवों को देते हैं।

हेनरी फ़ोर्ड और उनका वी-8 इंजन

करोड़ों लोगों को हेनरी फ़ोर्ड की उपलब्धियाँ मालूम हैं और वे उनकी खुशकिस्मती या भाग्य या जीनियस या किसी दूसरी चीज़ से ईर्ष्या करते हैं, जिसे वे फ़ोर्ड की दौलत का श्रेय देते हैं। शायद लाखों में से कोई एक ही फ़ोर्ड की सफलता का रहस्य जानता है, लेकिन ये जानकार लोग इतने संकोची या अनिच्छुक होते हैं कि इसे बताते नहीं हैं, क्योंकि यह बहुत स्पष्ट है। एक घटना इस रहस्य को आदर्श ढंग से बता देगी।

जब फ़ोर्ड ने अब मशहूर हो चुकी वी-8 मोटर बनाने का निर्णय लिया, तो उन्होंने एक ऐसा इंजन बनाने का चुनाव किया, जिसके आठों सिलिंडर एक ही ब्लॉक में हों। उन्होंने अपने इंजीनियरों को इंजन डिज़ाइन करने को कहा। डिज़ाइन क़ागज़ पर बन गई, लेकिन इंजीनियरों को यकीन था कि एक टुकड़े में आठ सिलिंडर का गैस इंजन ब्लॉक ढालना असंभव है।

फ़ोर्ड ने कहा, “फिर भी इसे बना दें।”

उन्होंने जवाब दिया, “लेकिन यह असंभव है!”

फ़ोर्ड ने आदेश दिया, “आगे बढ़ो और तब तक काम में लगे रहो, जब तक कि तुम सफल न हो जाओ, चाहे इसमें कितना भी समय लग जाए।”

इंजीनियर आगे बढ़े रहे। अगर वे फ़ोर्ड की नौकरी करते चाहते थे, तो उनके सामने दूसरा कोई विकल्प भी नहीं था। छह महीने गुज़र गए, लेकिन कुछ भी नहीं हुआ। छह महीने और बीत गए, लेकिन कुछ भी नहीं हुआ। इंजीनियरों ने आदेश का पालन करने की हर संभव योजना आजमाकर देखी, लेकिन यह “असंभव!” लग रहा था।

साल के अंत में फ़ोर्ड ने इंजीनियरों से बातचीत की और एक बार फिर उन्होंने फ़ोर्ड को बताया कि वे उनके विचार को साकार करने का कोई तरीका नहीं खोज पाए थे। “जुटे रहें,” फ़ोर्ड ने कहा, “मैं इसे चाहता हूँ और मैं इसे पाकर रहूँगा।”

वे जुटे रहे और फिर जैसे जादू के झटके से रहस्य उजागर हो गया। फ़ोर्ड का संकल्प एक बार फिर जीत गया था!

हेनरी फ़ोर्ड सफल इसलिए हुए, क्योंकि वे सफलता के सिद्धांतों को समझते थे और उनका इस्तेमाल करते थे। इन सिद्धांतों में से एक है इच्छा : यह जानना कि हम चाहते क्या हैं। दूसरा सिद्धांत है लगन : तब तक जुटे रहना, जब तक कि मनचाही वस्तु न मिल जाए। आगे पढ़ते वक़्त फ़ोर्ड की यह कहानी याद रखें, क्योंकि इससे वह रहस्य और वे सिद्धांत प्रकट होते हैं, जिनसे हर मनचाही चीज़ हासिल की जा सकती है।

मिल्कशेक से रे क्रॉक के मैकडॉनल्ड्स तक

रे क्रॉक एक और अच्छा उदाहरण हैं, जिनकी अमीरी एक विचार से उत्पन्न हुई थी। क्रॉक मिल्कशेक मिक्सर बेचने वाले सेल्समैन थे। उनके ज़्यादातर ग्राहक – रेस्तराँ और डाइनर्स – एक-दो मिक्सर ख़रीदते थे। जब उन्हें सैन बरनार्डिनो, कैलिफ़ोर्निया के एक छोटे रेस्तराँ से आठ मिक्सरों का ऑर्डर मिला, तो उन्होंने वहाँ जाकर देखने का निर्णय लिया कि यहाँ इतने सारे शेक कैसे बिक रहे हैं। इतना व्यस्त रेस्तराँ उन्होंने पहले कभी नहीं देखा था। दोनों भाइयों का मेन्यू बहुत सीमित था : हैमबर्गर, चीज़बर्गर, फ्रेंच फ्राइज़, शेक और सॉफ़्ट ड्रिंक, उस इलाक़े में सबसे कम क़ीमत पर।

क्रॉक ने एक अवसर देखा। अगर वे इन रेस्तराँओं की चेन खोल लें, जिनमें से हर एक इसी जैसा लोकप्रिय और लाभदायक हो, तो पैसा पानी की तरह बहता हुआ अंदर आ जाएगा। उन्होंने मैकडॉनल्ड बंधुओं के सामने यह विचार रखा, जिसके लिए वे तैयार हो गए, बशर्ते क्रॉक साथ हों। कुछ ही वर्षों में मैकडॉनल्ड्स न सिर्फ़ देश में सबसे ज़्यादा बिकने वाला रेस्तराँ बन गया, बल्कि इसने फ़ास्ट-फूड उद्योग को जन्म भी दिया। बाद में क्रॉक ने मैकडॉनल्ड बंधुओं की हिस्सेदारी ख़रीद ली और व्यवसाय का अंतरराष्ट्रीय विस्तार किया, जिससे वे अपने युग के सबसे अमीर व्यक्तियों में से एक बन गए।

मैकडॉनल्ड्स एक विचार से शुरू हुआ था – इलाक़े में सबसे कम भाव पर सीमित मेन्यू प्रदान करना। यह विश्वव्यापी मल्टी-बिलियन डॉलर, फ़ास्ट फूड फ्रैंचाइजी में एक और विचार की वजह से विकसित हुआ – इन फ़ास्ट फूड रेस्तराँओं की चेन बनाना। दोनों विचार अमूर्त थे, लेकिन अंततः इन्हीं की

वजह से मूर्त दौलत उत्पन्न हुई।

इस पुस्तक के बारे में

ज़्यादातर लोग खुद को और जीवन में अपनी स्थिति को बेहतर बनाने की सच्ची इच्छा रखते हैं। वे यह रहस्य जानने के लिए बेताब हैं कि लोग दौलतमंद कैसे बने। कई दौलतमंद लोगों ने खुद के दम पर जीवन के ये महत्वपूर्ण सबक सीखे हैं, जैसे डार्वी ने अपनी और अपने अंकल की सोने से तीन फ़ीट दूर रुकने की ग़लती से सीखा और जैसे उन्होंने 50 सेंट का लगन का सबक सीखा। बहरहाल, कुछ दूसरों को ऐसे मूल्यवान सबक देखने या इनसे ज्ञान हासिल करने की योग्यता का सौभाग्य मिला है। मैंने यह पुस्तक इसलिए लिखी है, ताकि यह रहस्य ज़्यादा लोगों तक पहुँच जाए।

दौलत एक मानसिक अवस्था से, एक निश्चित उद्देश्य से शुरू होती है, जिसमें बहुत कम मेहनत लगे या बिल्कुल भी न लगे।

मैंने शोध में पच्चीस साल बिताए हैं, 500 से ज़्यादा दौलतमंद लोगों से बातचीत की है और 25,000 से ज़्यादा लोगों का विश्लेषण किया है, जो अमीर बनने की कोशिश में नाकाम रहे थे, क्योंकि मैं भी यह जानना चाहता था कि लोग कैसे अमीर बने। उस शोध के बिना यह पुस्तक नहीं लिखी जा सकती थी।

आगे पढ़ते वक़्त यह बात हमेशा याद रखें : अमीरी एक मानसिक अवस्था से, एक निश्चित उद्देश्य से शुरू होती है, जिसमें बहुत कम मेहनत लगे या बिल्कुल भी न लगे। इस पुस्तक में आप सीखेंगे कि अमीरी को आकर्षित करने वाली मानसिक अवस्था कैसे हासिल की जाए। जब आप सोचना और अमीर बनना शुरू करते हैं, तो आपको जल्दी ही यह पता चल जाएगा :

जब अमीरी आनी शुरू होती है, तो यह इतनी जल्दी आती है, इतनी भारी मात्रा में आती है कि इंसान को आश्चर्य होता है कि तंगी के इतने सारे वर्षों में यह कहाँ छिपी थी।

यह एक आश्चर्यजनक कथन है और तब और भी आश्चर्यजनक लगता है, जब हम इस लोकप्रिय ग़लतफ़हमी पर विचार करते हैं कि अमीरी केवल उन्हीं लोगों के पास आती है, जो लंबे समय तक कड़ी मेहनत करते हैं।

आईने के सामने खड़े होने पर
आप अपने सबसे अच्छे मित्र और अपने
सबसे बड़े शत्रु को देख सकते हैं।

खुद को जानें और बेहतर बनाएँ

"खुद को जानो!" बहुत पुरानी नसीहत है। किसी भी लक्ष्य में सफल होने के लिए आपको खुद को जानना चाहिए, अपनी शक्तियों व कमज़ोरियों को जानना चाहिए और अपनी शक्तियाँ बढ़ाने तथा कमज़ोरियाँ खत्म करने की निरंतर कोशिश करनी चाहिए। स्व ही सफलता और असफलता दोनों का सबसे आम कारण है। इंसान के स्व में कोई भी कमज़ोरी सफलता को कम कर देती है। यहाँ मैं आपको दिखाता हूँ कि आप अपना मूल्यांकन खुद कैसे करें; दरअसल मैं ऐसा करने के लिए आपको प्रोत्साहित करता हूँ। यहाँ सफलता की 31 आम बाधाओं की सूची दी जा रही है, ताकि आप उन्हें अपने रास्ते से हटाने का काम शुरू कर सकें।

स्व ही सफलता और असफलता दोनों का सबसे आम कारण है।

चुनाव करें कि आप नेतृत्व करेंगे या अनुसरण

दौलत संग्रह करने की विशिष्ट नीति का निर्णय लेने से पहले आपको यह तय कर लेना चाहिए कि आप अमीरी का पीछा लीडर के रूप में करने वाले हैं या अनुयायी के रूप में :

- लीडर्स अवसर बनाकर और अपने अनुयायियों को इस दिशा में प्रेरित करके दौलत संग्रह करते हैं कि वे प्रॉडक्ट्स डिज़ाइन करें, उनका उत्पादन करें, प्रॉडक्ट्स व सेवाओं की मार्केटिंग करें और बाज़ार में वितरित करें।
- अनुयायी लीडर्स की नौकरी में अपना विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान बेचकर दौलत संग्रह कर सकते हैं।

अनुयायी होना कोई अपमान की बात नहीं है। दूसरी तरफ़, अनुयायी बने रहने में कोई गौरव की बात भी नहीं है। ज़्यादातर महान लीडरों ने अनुयायी की हैसियत से काम शुरू किया था। वे महान लीडर इसलिए बने, क्योंकि वे समझदार अनुयायी थे। कुछ अपवादों को छोड़ दिया जाए, तो जो लोग किसी लीडर का बुद्धिमत्तापूर्वक अनुसरण नहीं कर सकते, वे कुशल लीडर नहीं बन सकते। जो लोग किसी लीडर का सबसे कुशलता से अनुसरण करते हैं, उन्हीं की नेतृत्व कला में आम तौर पर सबसे तेज़ी से निखार आता है। समझदार अनुयायी होने के कई लाभ होते हैं, जिनमें लीडर से ज्ञान हासिल करने का अवसर भी शामिल है।

भुगतान में भारी अंतर होता है। अनुयायी तार्किक दृष्टि से लीडर जितने भुगतान की उम्मीद नहीं कर सकता, हालाँकि कई अनुयायी ऐसी उम्मीद रखने की ग़लती कर बैठते हैं।

नेतृत्व की मुख्य विशेषताओं को पहचानें

अगर आप लीडर के रूप में अमीरी का पीछा करने का चुनाव करते हैं, तो सुनिश्चित कर लें कि आपमें नीचे दी गई 11 अनिवार्य नेतृत्व विशेषताएँ हों :

- 1. अटल साहस, जो स्वयं के और अपने पेशे के ज्ञान पर आधारित हो :** कोई भी अनुयायी ऐसे लीडर के अधीन नहीं रहना चाहता, जिसमें आत्मविश्वास और साहस की कमी हो। कोई भी बुद्धिमान अनुयायी ज़्यादा समय तक ऐसे लीडर के अधीन नहीं रहेगा।
- 2. आत्म-नियंत्रण :** जो लोग खुद को नियंत्रित नहीं कर सकते, वे दूसरों को भी नियंत्रित नहीं कर सकते। आत्म-नियंत्रण अनुयायियों के लिए एक सशक्त मिसाल बन जाता है, जिसका बुद्धिमान अनुयायी अनुकरण करते हैं।
- 3. न्याय का तीक्ष्ण अहसास :** निष्पक्षता और न्याय के अहसास के बिना कोई लीडर अपने अनुयायियों का सम्मान हासिल नहीं कर सकता, न ही क़ायम रख सकता है।
- 4. निश्चित निर्णय :** जो लोग निर्णय लेने में हिचकते हैं, उन्हें खुद पर भरोसा नहीं होता है। वे दूसरों का सफलतापूर्वक नेतृत्व नहीं कर सकते।
- 5. निश्चित योजनाएँ :** सफल लीडर को अपने काम की योजना बनानी चाहिए और योजना के मुताबिक़ काम करना चाहिए। जो लीडर अंदाज़े से चलता है या व्यावहारिक तथा निश्चित योजनाओं के बिना काम करता है, वह बग़ैर पतवार या रडार वाले जहाज़ जैसा होता है। देर सबेर इसका चट्टानों से टकराना तय है।
- 6. जितना भुगतान मिलता है, उससे ज़्यादा करने की आदत :** लीडर्स अपने अनुयायियों से जो अपेक्षा रखते हैं, उससे ज़्यादा उन्हें खुद करना चाहिए।
- 7. सुखद व्यक्तित्व :** कोई भी असावधान या लापरवाह व्यक्ति सफल लीडर नहीं बन सकता। नेतृत्व के लिए सम्मान की ज़रूरत होती है। अनुयायी ऐसे लीडर का सम्मान नहीं करेंगे, जिसका व्यक्तित्व सुखद न हो, जिसे कई बार करिश्माई व्यक्तित्व कहा जाता है।
- 8. सहानुभूति और समझ :** सफल लीडर्स को अपने अनुयायियों के साथ सहानुभूति रखनी चाहिए। यही नहीं, उन्हें अनुयायियों और उनकी समस्याओं को समझना चाहिए।
- 9. विवरणों में महारत :** सफल नेतृत्व के लिए यह ज़रूरी है कि लीडर पद के विवरणों में माहिर हो।
- 10. पूरी ज़िम्मेदारी लेने की इच्छा :** सफल लीडर अपने अनुयायियों की ग़लतियों और ख़ामियों की ज़िम्मेदारी लेने को तैयार रहते हैं। अगर वे यह ज़िम्मेदारी किसी दूसरे पर ढोलने की कोशिश करें, तो वे लीडर नहीं रहेंगे। अगर अनुयायी ग़लती करते हैं या खुद को अयोग्य साबित करते हैं, तो यह दरअसल लीडर की असफलता है।
- 11. सहयोग :** सफल लीडर को सहयोगपूर्ण प्रयास का सिद्धांत समझना और लागू करना चाहिए। यही नहीं, उसे अनुयायियों को भी ऐसा ही करने के लिए प्रेरित करना चाहिए। नेतृत्व के लिए शक्ति की ज़रूरत होती है और शक्ति के लिए सहयोग ज़रूरी होता है।

नेतृत्व में असफलता के दस अहम कारणों को दर्ज करें

क्या करना है, यह जानना महत्वपूर्ण है। लेकिन यह जानना भी उतना ही महत्वपूर्ण है कि क्या नहीं करना है। नेतृत्व में असफलता के दस अहम कारण ये हैं :

1. **विवरणों को व्यवस्थित करने की अक्षमता :** कार्यकुशल नेतृत्व के लिए विवरणों में माहिर होने और व्यवस्थित होने की दक्षता आवश्यक है। कोई भी सच्चा लीडर कभी इतना व्यस्त नहीं होता कि कोई ऐसी चीज़ न करे, जो उसे लीडर के रूप में करनी चाहिए। अगर कोई लीडर या अनुयायी इतना व्यस्त रहे कि योजनाएँ न बदलें या किसी आपातकालीन स्थिति का मुकाबला न करे, तो यह अकुशलता का संकेत है। सफल लीडर को पद से जुड़े सभी विवरणों में माहिर होना चाहिए। ज़ाहिर है, इसका मतलब यह है कि लीडर में प्रभावी ढंग से ज़िम्मेदारियाँ सौंपने की क्षमता होनी चाहिए।
2. **विनम्र सेवा करने की अनिच्छा :** सच्चे महान लीडर हर वह श्रम करने के लिए तैयार रहते हैं, जो वे किसी दूसरे से करने को कह सकते हैं। “तुममें से महानतम सभी का सेवक होगा।” यह एक ऐसा सत्य है, जिसे सभी योग्य लीडर मानते हैं और जिसका वे सम्मान करते हैं।
3. **जो वे “करते” हैं, उसके बजाय जो वे “जानते” हैं, उसके लिए भुगतान की अपेक्षा करना :** संसार उस ज्ञान के लिए भुगतान नहीं करता है, जो लोग “जानते” हैं। यह तो उन्हें उस चीज़ के लिए भुगतान देता है, जो वे करते हैं या दूसरों को करने के लिए प्रेरित करते हैं।
4. **अनुयायियों से प्रतिस्पर्धा का डर :** जो लीडर इस बात से डरता है कि उसका कोई अनुयायी उसका पद हथिया सकता है, उसके इस डर का सच होना देर-सबेर तय है। योग्य लीडर अपने अधीनस्थों को प्रशिक्षित करते हैं, ताकि वे उन्हें इच्छानुसार काम सौंप सकें। केवल इसी तरह लीडर खुद को कई गुना करते हैं और एक साथ कई जगहों पर रह सकते हैं तथा एक साथ कई जगहों पर ध्यान दे सकते हैं। यह एक शाश्वत सत्य है कि लोग खुद की कोशिशों से जितना कमा सकते हैं, उससे ज़्यादा वेतन उन्हें दूसरों से प्रदर्शन कराने की योग्यता के लिए मिलता है। अपने कामकाज के ज्ञान और अपने व्यक्तित्व की चुंबकीयता के ज़रिये कार्यकुशल लीडर दूसरों की कार्यकुशलता को बहुत बढ़ा सकते हैं और उन्हें इतनी ज़्यादा तथा बेहतर सेवा देने के लिए प्रेरित कर सकते हैं, जितनी वे अपने दम पर खुद नहीं कर सकते।
5. **कल्पना का अभाव :** कल्पना के बिना लीडर आपातकालीन स्थितियों से नहीं निबट पाते हैं या ऐसी योजनाएँ नहीं बना पाते हैं, जिनके द्वारा वे कार्यकुशलता से अनुयायियों का मार्गदर्शन कर सकें।
6. **स्वार्थ :** जो लीडर अपने अनुयायियों के काम के लिए सारा सम्मान हथिया लेते हैं, उन्हें निश्चित रूप से द्वेष मिलेगा। महान लीडर किसी सम्मान का दावा नहीं करते। उन्हें तो इस बात से संतुष्टि मिलती है कि हर मिलने वाला सम्मान उनके अनुयायियों के पास जाए, क्योंकि वे जानते हैं कि ज़्यादातर लोग सिर्फ़ पैसे के लिए जितनी मेहनत करेंगे, उससे ज़्यादा कड़ी मेहनत वे प्रशंसा और सम्मान के लिए करेंगे।
7. **असंयम :** अनुयायी असंयमी लीडर का सम्मान नहीं करते हैं। यही नहीं, असंयम चाहे जिस प्रकार का हो, यह सभी संलग्न लोगों की सहनशक्ति और उत्साह को खत्म कर देता है।
8. **विश्वासघात :** शायद इसे इस सूची में सबसे ऊपर आना चाहिए। जो लीडर अपने सहयोगियों (उनसे ऊपर और नीचे वालों) तथा उनके विश्वास के प्रति निष्ठावान नहीं होते, वे लंबे समय तक अपने नेतृत्व को क़ायम नहीं रख सकते। विश्वासघात इंसान को धूल से भी नीचे ले आता है और इससे इंसान को जायज़ तिरस्कार मिलता है। निष्ठाहीनता जीवन के हर क्षेत्र में असफलता का एक मुख्य कारण है।
9. **नेतृत्व की “सत्ता” पर ज़ोर :** कार्यकुशल लीडर अपने अनुयायियों के दिल में डर भरकर नेतृत्व नहीं करते; इसके बजाय वे प्रोत्साहन करके नेतृत्व करते हैं। जो लीडर अपनी “सत्ता” से अनुयायियों पर दबदबा बनाने की कोशिश करते हैं, वे शक्ति के ज़रिये नेतृत्व की श्रेणी में आते हैं। सच्चे लीडरों को इस तथ्य के विज्ञापन की कोई ज़रूरत नहीं होती। वे अपने व्यवहार, सहानुभूति, समझ, निष्पक्षता और काम के ज्ञान के प्रदर्शन से ऐसा कर देते हैं।
10. **पदनाम पर ज़ोर :** अपने अनुयायियों का सम्मान हासिल करने के लिए सक्षम लीडरों को किसी “पदनाम” की ज़रूरत नहीं होती। जो लीडर पदनाम पर बहुत ज़ोर देते हैं, उनके पास ज़ोर देने के लिए दूसरी चीज़ें बहुत कम होती हैं। सच्चे लीडरों के ऑफ़िस के दरवाज़े उन सभी के लिए खुले होते हैं, जो दाखिल होना

चाहते हैं। उनके कामकाज की जगह औपचारिकता या भड़कीले प्रदर्शन से मुक्त होती है।

ये नेतृत्व में असफलता के सबसे आम कारण हैं। इनमें से एक ग़लती भी असफलता सुनिश्चित करने के लिए पर्याप्त है। अगर आप नेतृत्व तक पहुँचना चाहते हैं, तो इस सूची का सावधानी से अध्ययन करें और खुद को इन दोषों से मुक्त कर लें।

नए नेतृत्व के लिए उपजाऊ क्षेत्रों की तलाश करें

नेतृत्व के अवसर सभी क्षेत्रों में भरे हुए हैं, क्योंकि लीडर मूल्य में वृद्धि करने वाले अवसर बनाते और पहचानते हैं। यहाँ कुछ उपजाऊ क्षेत्र दिए जा रहे हैं, जहाँ नेतृत्व में कमी का अनुभव हुआ है और जिनमें नए प्रकार के लीडर को प्रचुर अवसर मिल सकते हैं :

- **राजनीति** : ईमानदार सुयोग्य नेताओं की माँग किसी संकट से कम नहीं है। ऐसा लगता है कि बहुत सारे नेता उच्च कोटि के वैधानिक धंधेबाज़ बन गए हैं। उन्होंने टैक्स बढ़ा दिए हैं और उद्योगों तथा व्यवसाय के तंत्र को भ्रष्ट कर दिया है। अब बोझ इतना बढ़ चुका है कि लोगों से बर्दाश्त नहीं हो रहा है।
- **वित्त और अर्थशास्त्र** : वित्तीय बाज़ारों में दीर्घकालीन वैश्विक अस्थिरता ने जनता के विश्वास को लगभग नष्ट कर दिया है। संसार को ऐसे लीडरों की ज़रूरत है, जो स्थिर आर्थिक तंत्र के वित्तीय सिद्धांतों को समझें और जिनमें इतनी नैतिक अखंडता हो कि वे सही चीज़ करें। उन्हें तंत्र के स्वास्थ्य की क़ीमत पर वित्तीय संस्थाओं को अल्पकालीन लाभ नहीं पहुँचाना चाहिए।
- **व्यवसाय** : पुराने ज़माने के लीडर मानवीय समीकरणों के बजाय लाभ के संदर्भ में सोचते और काम करते थे! कर्मचारियों का शोषण और सामूहिक सौदेबाज़ी कंपनियों को कारोबार से बाहर कर देती हैं और ये अतीत की चीज़ें हैं या उन्हें ऐसा होना चाहिए। जो लोग व्यवसाय, उद्योग और श्रम के क्षेत्र में नेतृत्व करना चाहते हैं, उन्हें यह याद रखना चाहिए।
- **धर्म** : भविष्य के धार्मिक नेताओं को मृत अतीत और अब तक अजन्मे भविष्य के बजाय उनके अनुयायियों की वर्तमान आवश्यकताओं पर ज़्यादा ध्यान देने के लिए विवश होना पड़ेगा, खास तौर पर व्यक्तिगत आर्थिक स्थिति और संबंधों के संदर्भ में।
- **पेशे** : क़ानून, चिकित्सा और शिक्षा के पेशों में नेतृत्व का एक नया ब्रांड और कुछ हद तक नए लीडर ज़रूरी हो जाएँगे। यह खास तौर पर शिक्षा के क्षेत्र में सच है, जहाँ शिक्षाविदों को लोगों को यह सिखाने के तरीक़े खोजने चाहिए कि स्कूल-कॉलेज में हासिल ज्ञान को असली ज़िंदगी में लागू कैसे किया जाए। उन्हें सिद्धांत से कम और अभ्यास से ज़्यादा सरोकार रखना चाहिए।
- **मीडिया** : मीडिया (समाचारपत्र, पत्रिकाएँ, फ़िल्म, टेलीविज़न, गेम्स, वेबसाइट, रेडियो आदि) मस्तिष्क को ढालता है और सभ्यता की भावी दिशा तय करता है। इस क्षेत्र में समझदार, पूर्वाग्रह रहित लीडरों की ज़रूरत है, ताकि वे सकारात्मक परिवर्तन सुनिश्चित करने के लिए इन शक्तिशाली औज़ारों का ज़िम्मेदारी भरा उपयोग करें।

ये उन क्षेत्रों में से मात्र कुछ हैं, जिनमें आज नए लीडरों और नेतृत्व के नए ब्रांड के लिए अवसर मौजूद हैं।

लीडर वह होता है, जो अवसर उत्पन्न करता है और अनुयायियों को प्रेरित करता है कि वे प्रॉडक्ट्स डिज़ाइन करें, उनका उत्पादन करें और प्रॉडक्ट्स व सेवाओं की मार्केटिंग करें तथा बाज़ार में वितरित करें।

सहमति से नेतृत्व का महत्व जानें

नेतृत्व दो प्रकार का होता है :

- सहमति से नेतृत्व, जिसमें अनुयायियों की सहमति तथा सहानुभूति होती है और यह सबसे प्रभावी होता है
- शक्ति से नेतृत्व, जिसमें अनुयायियों की कोई सहमति या सहानुभूति नहीं होती, इसलिए यह क़ायम नहीं रह पाता है।

इतिहास में बहुत से प्रमाण हैं कि शक्ति आधारित नेतृत्व क़ायम नहीं रह सकता। तानाशाहों और राजाओं का पतन तथा ग़ायब होना महत्वपूर्ण है। इसका अर्थ है कि लोग शक्ति पर आधारित नेतृत्व का लंबे समय तक अनुसरण नहीं करेंगे। संसार लीडरों और अनुयायियों के आपसी संबंधों के एक नए युग में दाखिल हो चुका है, जो स्पष्ट रूप से व्यवसाय और उद्योग में नए लीडरों तथा नेतृत्व के एक नए ब्रांड की माँग करता है।

जो लोग शक्ति पर आधारित नेतृत्व के पुराने विचार के हिमायती हैं, उन्हें नेतृत्व (सहयोग) के नए ब्रांड की समझ हासिल करनी चाहिए, वरना वे अनुयायियों की श्रेणी में पीछे पहुँच जाएँगे। उनके लिए कोई दूसरा रास्ता नहीं है।

भविष्य में कर्मचारी और नियोक्ता, या लीडर और अनुयायी का संबंध आपसी सहयोग का होगा तथा यह व्यावसायिक लाभ के उचित विभाजन पर आधारित होगा। भविष्य में नियोक्ता और कर्मचारी का आपसी संबंध अतीत के मुक़ाबले साझेदारी जैसा ज़्यादा होगा। हिटलर, स्टालिन और सद्दाम हुसैन सभी शक्ति आधारित नेतृत्व के उदाहरण हैं। उनका ज़माना और उनका नेतृत्व गुज़र गया है।

ज़्यादा मुश्किल के बिना इंसान अमेरिका के कारोबारी, वित्तीय और श्रमिक नेताओं के उदाहरणों की ओर संकेत कर सकता है, जिन्हें सिंहासन से उतार दिया गया है और जिनका जाना तय था। अनुयायियों की सहमति पर आधारित नेतृत्व ही एकमात्र ब्रांड है, जो स्थायी तौर पर क़ायम रह सकता है!

शक्ति पर आधारित नेतृत्व क़ायम नहीं रह सकता। लोग मजबूरी में कुछ समय तक ऐसे नेतृत्व का अनुसरण कर सकते हैं, लेकिन वे ऐसा इच्छा से या लंबे समय तक नहीं करेंगे।

नेतृत्व का नया ब्रांड नेतृत्व की ग्यारह बुनियादी विशेषताओं के साथ-साथ कई अन्य विशेषताओं को अंगीकार करेगा, जिनका वर्णन इस अध्याय में किया गया है। जो लोग इन्हें अपने नेतृत्व की नींव बनाते हैं, उन्हें जीवन के हर क्षेत्र में नेतृत्व करने के प्रचुर अवसर मिलेंगे।

सफलता की बाधाएँ हटाएँ : असफलता के 31 मुख्य कारण

जीवन की बड़ी त्रासदी उन बहुसंख्यक लोगों में निहित है, जो सचमुच कोशिश करते हैं, लेकिन फिर भी नाकाम रहते हैं, जबकि सिर्फ़ चंद लोग ही सफल हो पाते हैं।

मुझे कई हज़ार स्त्री-पुरुषों के विश्लेषण का अवसर मिला है, जिनमें से 98 प्रतिशत असफल की श्रेणी में आते थे। ऐसी सभ्यता और शिक्षा प्रणाली में बुनियादी तौर पर कुछ ग़लत है, जो 98 प्रतिशत लोगों को जीवन में असफल होने की अनुमति देती है। लेकिन मैंने यह पुस्तक संसार की सही और ग़लत चीज़ों पर नैतिक शिक्षा देने के उद्देश्य से नहीं लिखी है; इसके लिए तो इस पुस्तक से सौ गुना बड़ी पुस्तक की ज़रूरत होगी।

आप अपने सबसे अच्छे मित्र और अपने सबसे बड़े शत्रु को एक साथ देख सकते हैं; इसके लिए आपको बस आईने के सामने खड़े होना है।

मेरे विश्लेषण ने साबित किया कि असफलता के कम से कम 31 कारण हैं और 17 कदम हैं, जो लोग दौलत संग्रह के लिए उठाते हैं। नीचे असफलता के 31 मुख्य कारणों की सूची दी जा रही है। साथ ही किसी अन्य बहाने के लिए एक खुली श्रेणी भी है, जो लोग सफल न होने के लिए सोच सकते हैं। सूची देखते वक़्त हर बिंदु पर खुद की जाँच करें और यह पता लगाएँ कि असफलता के इन कारणों में से कितने आपके और आपकी सफलता के बीच खड़े हैं।

- 1. प्रतिकूल आनुवांशिक पृष्ठभूमि :** जो लोग कमजोर मानसिक शक्ति के साथ पैदा हुए हैं, उनके लिए बहुत कम किया जा सकता है। इस दर्शन में इस कमजोरी पर पुल बनाने का केवल एक तरीका बताया गया है – मास्टर माइंड की सहायता। बहरहाल, यह बात जान लें कि असफलता के 31 कारणों में यही एकमात्र कारण है, जिसे कोई व्यक्ति आसानी से सही नहीं कर सकता।
- 2. जीवन में निश्चित उद्देश्य का अभाव :** उस व्यक्ति के लिए सफलता की कोई आशा नहीं है, जिसके पास निशाना साधने के लिए कोई केंद्रीय लक्ष्य, कोई निश्चित उद्देश्य ही न हो। मैंने जिन लोगों का विश्लेषण किया है, उनमें से 98 प्रतिशत के पास ऐसा कोई लक्ष्य नहीं था। संभवतः यही उनकी असफलता का मुख्य कारण था।
- 3. औसत से ऊपर लक्ष्य बनाने की महत्वाकांक्षा का अभाव :** उस व्यक्ति के लिए कोई उम्मीद नहीं है, जो इतना उदासीन हो कि जीवन में आगे न निकलना चाहता हो और इसकी कीमत चुकाने को तैयार न हो।
- 4. अपर्याप्त शिक्षा :** यह एक ऐसी अड़चन है, जिससे उबरना तुलनात्मक दृष्टि से आसान है। अनुभव ने साबित किया है कि सबसे अच्छी तरह शिक्षित लोग प्रायः वे होते हैं, जो “स्व-निर्मित” या स्व-शिक्षित होते हैं। शिक्षित व्यक्ति का मतलब कॉलेज डिग्री होना ही नहीं है। शिक्षित व्यक्ति तो वह है, जिसने दूसरों के अधिकारों का हनन किए बिना जीवन में अपनी मनचाही चीज़ें पाना सीख लिया है। शिक्षा में ज्ञान उतना मायने नहीं रखता है; मायने तो यह रखता है कि उस ज्ञान का प्रभावी ढंग से और लगन से इस्तेमाल किया जाए। लोगों को उनके ज्ञान के लिए भुगतान नहीं मिलता; उन्हें तो भुगतान खास तौर पर इसके लिए मिलता है कि वे अपने ज्ञान के साथ करते क्या हैं।
- 5. आत्म-अनुशासन का अभाव :** अनुशासन आत्म-नियंत्रण से आता है। इसका मतलब है कि इंसान को सारे नकारात्मक गुणों को नियंत्रित करना चाहिए। परिस्थितियों को नियंत्रित करने से पहले आपको खुद को नियंत्रित करना चाहिए। खुद पर विजय पाना सबसे मुश्किल काम है। अगर आप खुद पर विजय नहीं पाते हैं, तो स्व आप पर विजय पा लेगा। अगर आप आईने के सामने खड़े हों, तो आप अपने सबसे अच्छे मित्र और अपने सबसे बड़े शत्रु को एक साथ देख सकते हैं।
- 6. खराब स्वास्थ्य :** कोई भी व्यक्ति अच्छे स्वास्थ्य के बिना उत्कृष्ट सफलता का आनंद नहीं ले सकता है। खराब स्वास्थ्य के कई कारणों को नियंत्रित किया जा सकता है। मुख्य कारण ये हैं :

- ज़्यादा भोजन करना, जो स्वास्थ्य के लिए लाभकारी न हो
- हानिकारक पदार्थों का अति सेवन, जैसे सिगरेट और शराब
- सोचने की ग़लत आदतें; नकारात्मक बातें बोलना
- सेक्स का ग़लत इस्तेमाल और अति संलग्नता

- उचित शारीरिक व्यायाम का अभाव
- अनुचित तरीके से साँस लेने के कारण ताज़ी हवा की अपर्याप्त आपूर्ति।

- 7. बचपन में प्रतिकूल परिवेशीय प्रभाव :** “जैसी टहनी मोड़ी जाती है, वैसा ही पेड़ बढ़ता है।” जिन लोगों में आपराधिक प्रवृत्तियाँ होती हैं, उनमें से ज़्यादातर बचपन में बुरे माहौल और ग़लत साथियों के फलस्वरूप इन्हें सीखते हैं।
- 8. टालमटोल :** यह असफलता के सबसे आम कारणों में से एक है। “वृद्धटालमटोल” सभी लोगों की छाया के भीतर खड़ा होता है और सफलता के अवसर बिगाड़ने की ताक में रहता है। हममें से ज़्यादातर लोग जीवन में असफल इसलिए हो जाते हैं, क्योंकि हम कोई सार्थक काम शुरू करने के लिए “सही समय” का इंतज़ार करते रहते हैं। इंतज़ार न करें। समय “बिलकुल सही” कभी नहीं होगा। वहीं शुरू करें, जहाँ आप खड़े हैं और जो भी औज़ार आपके पास हों, उनसे काम शुरू कर दें। जब आप राह में आगे बढ़ेंगे, तो बेहतर औज़ार अपने आप मिल जाएँगे।
- 9. लगन की कमी :** हममें से ज़्यादातर अच्छे “शुरुआती” होते हैं, लेकिन हम शुरू हो चुके काम को “पूरा करने में नाकाम” रहते हैं। यही नहीं, लोगों में पराजय के पहले संकेत पर हार मानने की आदत होती है। लगन का कोई विकल्प नहीं है। लगनशील व्यक्ति के सामने “वृद्ध असफलता” आखिरकार थक जाती है और दूर चली जाती है। असफलता लगन से मुकाबला नहीं कर सकती।
- 10. नकारात्मक व्यक्तित्व :** उस व्यक्ति की सफलता की कोई उम्मीद नहीं है, जो नकारात्मक व्यक्तित्व की वजह से लोगों को विकर्षित कर देता है। सफलता शक्ति के इस्तेमाल से मिलती है और शक्ति दूसरों के सहयोगी प्रयासों के ज़रिये हासिल की जाती है। नकारात्मक व्यक्तित्व लोगों को सहयोग के लिए प्रेरित नहीं करता है।
- 11. अनियंत्रित यौन आकांक्षा :** यौन ऊर्जा लोगों को कर्म में प्रवृत्त करने वाली सबसे शक्तिशाली उद्दीपक है। चूँकि यह सबसे शक्तिशाली भाव है, इसलिए इसे रूपांतरण द्वारा और दूसरे मार्गों में बदलकर नियंत्रित करना चाहिए।
- 12. “कुछ नहीं के बदले कुछ पाने” की अनियंत्रित इच्छा :** जुए की भावना करोड़ों लोगों को असफल बना देती है। इसका प्रमाण 2000 के दशक की शुरुआत में डॉट कॉम पतन के अध्ययन में पाया जा सकता है, जिस दौरान करोड़ों लोगों ने कंपनियों में निवेश करके रातोंरात अमीर बनने की कोशिश की थी।
- 13. स्पष्ट निर्णय की शक्ति का अभाव :** सफल लोग तुरंत निर्णय पर पहुँचते हैं और अगर उन्हें कभी बदलते हैं, तो बहुत धीरे-धीरे। असफल लोग अगर कभी निर्णय पर पहुँचते हैं, तो बहुत धीरे-धीरे पहुँचते हैं और उन्हें अक्सर तथा बहुत जल्दी-जल्दी बदलते रहते हैं। अनिर्णय और टालमटोल जुड़वाँ बहनें हैं। जहाँ एक पाई जाती है, आम तौर पर वहीं दूसरी भी पाई जाती है। वे आपको असफलता की चक्की से “बाँध” दें, इससे पहले ही इस जोड़ी को मार डालें।
- 14. छह बुनियादी डरों में से एक या अधिक :** इन डरों का विश्लेषण क़दम 3 में किया गया है। आप अपनी सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग कर सकें, इससे पहले आपको उन पर विजय पा लेना चाहिए।
- 15. विवाह में जीवनसाथी का ग़लत चुनाव :** यह असफलता का सबसे आम कारण है। वैवाहिक संबंध लोगों को अंतरंग संपर्क में लाता है। जब तक यह संबंध सद्भावपूर्ण न हो, तब तक असफलता मिलने की आशंका रहती है। यही नहीं, इस तरह की असफलता में भारी दुख और नाखुशी भी होगी, जिससे महत्वाकांक्षा के सारे लक्षण नष्ट हो जाएँगे।
- 16. अति-सावधानी :** जो व्यक्ति कोई जोखिम नहीं लेता, आम तौर पर उसे वही मिलता है, जो दूसरों के चुनने के बाद बचा रहता है। अति-सावधानी भी उतनी ही बुरी है जितनी कि अल्प-सावधानी। दोनों ही अतियों से

अपनी रक्षा करें। दरअसल पूरा जीवन ही जोखिम से भरा हुआ है।

17. **व्यवसाय में सहयोगियों का ग़लत चुनाव :** यह व्यवसाय में असफलता के सबसे आम कारणों में से एक है। व्यक्तिगत सेवाओं के क्षेत्र में इंसान को बहुत सावधानी से ऐसा नियोक्ता चुनना चाहिए, जो प्रेरक, बुद्धिमान और सफल हो। हम उन्हीं लोगों का अनुसरण करते हैं, जिनके साथ हमारा करीबी जुड़ाव रहता है। ऐसा नियोक्ता चुनें, जो अनुकरण करने लायक हो।
18. **अंधविश्वास और पूर्वाग्रह :** अंधविश्वास डर का रूप है। यह अज्ञान का चिह्न भी है। सफल लोग अपना दिमाग़ खुला रखते हैं और किसी चीज़ से घबराते नहीं हैं।
19. **पेशे का ग़लत चुनाव :** कोई भी उस क्षेत्र में सफल नहीं हो सकता, जिसे वह पसंद न करता हो। व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग में सबसे अनिवार्य क़दम एक ऐसा पेशा चुनना है, जिसमें आप खुद को पूरे दिल से झोंक सकें।
20. **प्रयास की एकाग्रता का अभाव :** “सभी क्षेत्रों में छुटपुट दखल रखने वाला व्यक्ति” शायद ही किसी क्षेत्र में अच्छा होता है। अपने सभी प्रयास किसी एक निश्चित मुख्य उद्देश्य पर एकाग्र करें।
21. **फिज़ूलखर्ची की आदत :** फिज़ूलखर्च लोग सफल नहीं हो सकते, मुख्यतः इसलिए क्योंकि वे हमेशा गरीबी के डर में रहते हैं। अपनी आमदनी का निश्चित प्रतिशत हिस्सा अलग रखकर सुनियोजित बचत की आदत डालें। जब व्यक्तिगत सेवाओं की बिक्री के लिए सौदेबाज़ी की बात आती है, तो बैंक में रखा पैसा इंसान को साहस की बहुत सुरक्षित नींव प्रदान करता है। पैसे के बिना इंसान को वही लेना होता है, जो दिया जाता है और इसे पाकर खुश होना होता है।
22. **उत्साह का अभाव :** उत्साह के बिना इंसान दूसरों को किसी बात का विश्वास नहीं दिला सकता। यही नहीं, उत्साह संक्रामक होता है और इसे नियंत्रण में रखने वाले व्यक्ति का आम तौर पर लोगों के हर समूह में स्वागत होता है।
23. **असहिष्णुता :** किसी विषय पर दिमाग़ “बंद” रखने वाला व्यक्ति शायद ही कभी आगे निकल पाता है। असहिष्णुता का मतलब यह है कि व्यक्ति ने ज्ञान हासिल करना छोड़ दिया है। असहिष्णुता के सबसे विनाशकारी रूप धार्मिक, जातीय और राजनीतिक मतभिन्नताओं से जुड़े होते हैं।
24. **असंयम :** असंयम के सबसे विनाशकारी रूप खान-पान, शराब और यौन गतिविधियों से जुड़े होते हैं। इनमें से किसी में भी अति संलग्नता सफलता के लिए घातक है।
25. **दूसरों के साथ सहयोग करने की अक्षमता :** जीवन में जितने लोग इस ग़लती के कारण अपनी हैसियत और बड़े अवसर खोते हैं, उतने बाक़ी सभी कारणों को मिलाकर भी नहीं खोते। यह एक ऐसा दोष है, जिसे कोई भी जानकार बिज़नेस एक्ज़ीक्यूटिव या लीडर बर्दाश्त नहीं करेगा।
26. **शक्ति का अधिकार, जो खुद की कोशिश से हासिल नहीं की गई थी :** (यह दौलतमंद परिवारों के बेटे-बेटियों और उन सभी लोगों पर लागू होता है, जिन्हें पैसा विरासत में मिलता है, जिन्होंने इसे कमाया नहीं था)। जिन लोगों ने इसे धीरे-धीरे अर्जित नहीं किया, उनके हाथ में शक्ति प्रायः सफलता के लिए घातक होती है। फटाफट मिली अमीरी ग़रीबी से ज़्यादा खतरनाक होती है।
27. **इरादतन बेईमानी :** ईमानदारी का कोई विकल्प नहीं है। जिन परिस्थितियों पर कोई नियंत्रण न हो, उनमें कोई भी कुछ समय के लिए बेईमान हो सकता है, लेकिन इससे कोई स्थायी नुकसान नहीं होता। मगर जो लोग जान-बूझकर बेईमानी करते हैं, उनके लिए कोई उम्मीद नहीं है। देर-सबेर उनके बुरे काम उनके पीछे पड़ जाएंगे और उन्हें प्रतिष्ठा तथा शायद स्वतंत्रता खोकर भी क़ीमत चुकानी होगी।
28. **अहंकार और घमंड :** ये दुर्गुण लाल बत्तियाँ हैं, जो दूसरों को दूर रहने की चेतावनी देते हैं। वे सफलता के लिए घातक होते हैं।

- 29. सोचने के बजाय अनुमान लगाना :** ज्यादातर लोग इतने उदासीन या आलसी होते हैं कि वे असली तथ्य खोजने की मेहनत ही नहीं करते हैं, जिनसे सटीकता से सोचा जा सकता है। वे अटकलबाज़ी या त्वरित आकलन से उत्पन्न “राय” पर काम करना ज्यादा पसंद करते हैं।
- 30. पूँजी की कमी :** यह पहली बार व्यवसाय शुरू करने वाले लोगों की असफलता का एक आम कारण है, क्योंकि इन लोगों के पास प्रतिष्ठा बनने तक अपनी ग़लतियों का झटका सहन करने और व्यवसाय चलाते रहने के लिए पर्याप्त पूँजी नहीं होती है।
- 31. अन्य :** इसमें असफलता के उस निश्चित कारण को रख लें, जिसकी वजह से आपने कष्ट उठाया है, लेकिन जो इस सूची में नहीं है।

सलाह : असफलता के इन 31 आम कारणों के संदर्भ में अपना आकलन करें, फिर एक या ज्यादा व्यक्तियों से अपना आकलन करने को कहें – शायद सुपरवाइज़र, मित्र, शिक्षक, सहकर्मी और ग्राहक। कई अलग-अलग दृष्टिकोण होने पर आपको अपनी शक्तियाँ और कमज़ोरियाँ ज्यादा पूर्ण और निष्पक्ष तरीके से दिखाई देती हैं।

अपने पास मौजूद अवसरों और संसाधनों को महत्व दें

बहाने बनाना सफलता की राह में एक मुख्य बाधा है। इसे पिछले खंड में खास तौर पर नहीं बताया गया है, लेकिन इसे सूची के हर बिंदु में रखा जा सकता है। स्व-ज्ञान और स्व-सुधार की प्रक्रिया में आपको यह पहचानना होता है कि आप कब बहाने बना रहे हैं और इस तरह अपनी ही सफलता को सीमित कर रहे हैं। आपको अपना नज़रिया बदलना चाहिए और अपने पास मौजूद लाभों का महत्व समझना चाहिए, खास तौर पर अगर आप अमेरिका जैसे पूँजीवादी देश में रह रहे हों। आइए इस बात की सूची बनाते हैं कि अमेरिका कम या ज्यादा दौलत चाहने वाले व्यक्ति को कौन-कौन से अवसर प्रदान करता है।

शुरुआत में, हम सभी को यह याद रखना चाहिए कि हम एक ऐसे देश में रहते हैं, जहाँ क़ानून का पालन करने वाले हर नागरिक को विचार और कार्य की ऐसी स्वतंत्रता हासिल है, जिसकी तुलना पूरे संसार में कहीं नहीं हो सकती। हममें से ज्यादातर ने कभी इस स्वतंत्रता के लाभों की सूची नहीं बनाई है। हमने कभी अपनी असीमित स्वतंत्रता की तुलना दूसरे देशों की कम स्वतंत्रता से नहीं की है।

यहाँ अमेरिका में हमारे पास विचार की स्वतंत्रता है; शिक्षा के चयन और आनंद की स्वतंत्रता है; धर्म की स्वतंत्रता है तथा राजनीति में स्वतंत्रता है। किसी भी व्यवसाय, पेशे या कारोबार के चयन की स्वतंत्रता है; जितनी भी जायदाद हम हासिल कर सकते हैं तथा बिना किसी उत्पीड़न के उसे हासिल करने और उसका स्वामी बनने की स्वतंत्रता है। अपने निवास के चयन की स्वतंत्रता है। विवाह की स्वतंत्रता है। सभी जातियों के लिए समान अवसर की स्वतंत्रता है। एक राज्य से दूसरे राज्य तक यात्रा करने की स्वतंत्रता है। भोजन के चयन की स्वतंत्रता है। जीवन में किसी भी पद का लक्ष्य बनाने की स्वतंत्रता है, जो हमने खुद के लिए तय किया हो, चाहे वह अमेरिका का राष्ट्रपति बनने का लक्ष्य ही क्यों न हो।

हमारे पास कई अन्य प्रकार की स्वतंत्रताएँ भी हैं, लेकिन यह सूची सबसे महत्वपूर्ण स्वतंत्रताओं का विहंगम दृष्टिकोण प्रदान करती है, जो सबसे ऊँचे अवसर हैं। इस स्वतंत्रता का लाभ और भी अधिक महत्वपूर्ण है, क्योंकि अमेरिका ही एकमात्र देश है, जहाँ हर नागरिक को इतनी व्यापक और विविध स्वतंत्रताएँ सुलभ हैं, चाहे वे अमेरिका के मूल नागरिक हों या बाहर से आकर यहाँ बसने वाले नागरिक हों।

इसके बाद आइए हम कुछ वरदानों को गिनते हैं, जो हमारी व्यापक स्वतंत्रता ने हमें दिए हैं। औसत

अमेरिकी परिवार (यानी औसत आमदनी वाले परिवार) पर नज़र डालें और अवसरों तथा समृद्धि के इस देश में परिवार के हर सदस्य के लिए उपलब्ध लाभों की बानगी देखें! विचार और कार्य की स्वतंत्रता के बाद जीवन की तीन बुनियादी आवश्यकताएँ रोटी, कपड़ा और मकान हैं :

- **भोजन** : औसत अमेरिकी परिवार के पास जो सर्वव्यापी स्वतंत्रता उपलब्ध है, उसकी बदौलत हर परिवार को भोजन के ऐसे चयन की स्वतंत्रता अपने दरवाज़े पर उपलब्ध है, जो विश्व में कहीं उपलब्ध नहीं है और दाम भी इसकी आर्थिक हैसियत के भीतर है।
- **पोशाक** : अमेरिका में कहीं भी स्त्री-पुरुष अपने कपड़ों की आवश्यकताएँ पूरी कर सकते हैं और औसत परिवार की तनख्वाह में आरामदेह तरीक़े से पोशाक पहन सकते हैं।
- **आवास** : हालाँकि मकान अलग-अलग आकार और गुणवत्ता के होते हैं, लेकिन हर परिवार एक आरामदेह घर या अपार्टमेंट में रह सकता है, जो गर्म और ठंडा हो सकता है, जिसमें खाना पकाने के लिए गैस या बिजली होती है और बिजली की रोशनी होती है – सब कुछ वाजिब दाम पर।

सिर्फ़ रोटी, कपड़ा और मकान की तीन बुनियादी आवश्यकताओं का ही ज़िक्र किया गया है। औसत अमेरिकी नागरिक के पास सामान्य श्रम, जो एक दिन में आठ घंटे से अधिक न हो, के बदले में दूसरे अधिकार और लाभ भी उपलब्ध हैं। इनमें वाहन से यातायात का अधिकार है, जिससे व्यक्ति बहुत कम लागत में इच्छानुसार कहीं भी आ-जा सकता है।

औसत अमेरिकी के पास ऐसे संपत्ति अधिकारों की सुरक्षा है, जो संसार के किसी भी अन्य देश में उपलब्ध नहीं है। अतिरिक्त धन किसी बैंक में इस गारंटी के साथ रखा जा सकता है कि सरकार इसकी रक्षा करेगी और अगर बैंक दिवालिया हो जाता है, तो सरकार भरपाई करेगी। अमेरिकी नागरिक बिना किसी पासपोर्ट के एक राज्य से दूसरे राज्य की यात्रा कर सकता है। अमेरिकी जब चाहें जा सकते हैं और जब चाहे लौट सकते हैं। ज़्यादातर देशों में लोग इतनी ज़्यादा स्वतंत्रता और इतनी कम लागत में यात्रा नहीं कर सकते।

तीन बुनियादी आवश्यकताएँ – रोटी, कपड़ा और मकान – बहुत कम प्रयास से पूरी हो सकती हैं, जिससे हम सोचने और अमीर बनने के लिए स्वतंत्र हो जाते हैं।

उस “चमत्कार” को पहचानें, जिसने ये वरदान दिए हैं

राजनेता अक्सर वोट माँगते वक़्त अमेरिका की स्वतंत्रता का बखान करते हैं, लेकिन वे इस “स्वतंत्रता” के स्रोत या प्रकृति का विश्लेषण करने में पर्याप्त समय या प्रयास नहीं लगाते हैं। मेरा कोई व्यक्तिगत स्वार्थ या निहित उद्देश्य नहीं है, इसलिए मुझे उस रहस्यमय, अमूर्त, बहुत ग़लत समझी गई “चीज़” का खुला विश्लेषण करने का अधिकार है, जो अमेरिका के हर नागरिक को इतने वरदान देती है, दौलत संग्रह के इतने अवसर देती है, हर प्रकार की इतनी स्वतंत्रता देती है, जितनी किसी दूसरे देश में नहीं मिल सकती।

मेरे पास इस अदृश्य शक्ति के स्रोत और प्रकृति के विश्लेषण का अधिकार इसलिए है, क्योंकि मैं उन कई लोगों को चौथाई सदी से ज़्यादा समय से जानता हूँ, जिन्होंने इस शक्ति को संगठित किया है और कई ऐसे लोगों को भी जानता हूँ, जो इसके रखरखाव के लिए ज़िम्मेदार रहे हैं।

मानव जाति की भलाई करने वाली इस रहस्यमयी चीज़ का नाम है पूँजी!

पूँजी में न सिर्फ़ धन शामिल है, बल्कि ज़्यादा ख़ास तौर पर लोगों के उच्च संगठित, बुद्धिमान समूह शामिल

हैं, जो जनता के हित और अपने लाभ के लिए धन के कुशल उपयोग की योजना बनाते हैं।

इन समूहों में वैज्ञानिक, शिक्षाविद्, केमिस्ट, आविष्कारक, व्यावसायिक विश्लेषक, जनसंपर्क विशेषज्ञ, यातायात विशेषज्ञ, अकाउंटेंट, वकील, डॉक्टर और अन्य शामिल हैं, जिनके पास उद्योग और व्यवसाय के सभी क्षेत्रों का बेहद विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान होता है। वे प्रयास के नए क्षेत्रों में प्रवर्तक बनते हैं, प्रयोग करते हैं और नए रास्ते बनाते हैं। वे कॉलेजों, अस्पतालों और सरकारी स्कूलों को समर्थन देते हैं, अच्छी सड़कें बनाते हैं, समाचारपत्र प्रकाशित करते हैं, सरकार की अधिकांश लागत चुकाते हैं और मानव प्रगति को संचालित करने वाले असंख्य विवरणों की परवाह करते हैं। संक्षेप में कहें, तो पूँजीपति सभ्यता के मस्तिष्क हैं, क्योंकि वे पूरे तंत्र की आपूर्ति करते हैं, जिसमें सारी शिक्षा, ज्ञानोदय और मानव प्रगति शरीक है।

दिमाग के बिना पैसा हमेशा खतरनाक होता है। उचित इस्तेमाल होने पर यह सभ्यता का सबसे महत्वपूर्ण अनिवार्य हिस्सा है। अगर संगठित पूँजी ने मशीनें, जहाज़, रेल की पटरियाँ न दी होतीं और उन्हें चलाने के लिए प्रशिक्षित लोग न दिए होते, तो न्यू यॉर्क के परिवार के सामान्य नाशते में ग्रेपफ्रूट जूस, अनाज, अंडे, ब्रेड-बटर और शकर वाली कॉफी को वाजिब दाम पर प्रदान नहीं किया जा सकता था।

दिमाग के बिना पैसा हमेशा खतरनाक होता है। मिलकर वे सभ्यता की प्रगति को ईंधन देते हैं।

स्टीमशिप और रेल की पटरियाँ पृथ्वी से नहीं निकलती हैं; वे अपने आप काम नहीं करने लगती हैं। वे सभ्यता के आह्वान की प्रतिक्रिया में आती हैं! वे श्रम, चतुराई और उन लोगों की संगठनात्मक योग्यता की बदौलत आती हैं, जिनमें कल्पना, आस्था, उत्साह, निर्णय और लगन होती है! इन लोगों को पूँजीपति के नाम से जाना जाता है। वे बनाने, निर्माण करने, हासिल करने, उपयोगी सेवा प्रदान करने, लाभ कमाने और दौलत हासिल करने की इच्छा से प्रेरित होते हैं। चूँकि वे ऐसी सेवाएँ प्रदान करते हैं, जिनके बिना कोई सभ्यता नहीं हो सकती, इसलिए वे खुद को महान दौलत की राह में रख देते हैं।

विवरण को सरल और समझ में आने योग्य रखने के लिए मैं यह जोड़ना चाहूँगा कि ये पूँजीपति वही लोग हैं, जिनके बारे में हममें से ज्यादातर ने टेलीविज़न पर भाषण देने वालों को बोलते सुना है। ये वही लोग हैं, जिन्हें उग्र सुधारवादी, ठगी करने वाले, बेईमान नेता और घूसखोरी करने वाले श्रमिक नेता “लुटेरे हितों वाले” या “वॉल स्ट्रीट” नाम देते हैं।

मैं लोगों के किसी समूह या अर्थशास्त्र के किसी तंत्र के समर्थन या विरोध में तर्क नहीं दे रहा हूँ। जब मैं “घूसखोरी करने वाले श्रमिक नेता” कहता हूँ, तो मैं सामूहिक सौदेबाज़ी की निंदा नहीं कर रहा हूँ, न ही मैं पूँजीपति कहलाने वाले सभी लोगों को साफ़-सुथरा होने का प्रमाणपत्र दे रहा हूँ।

इस पुस्तक का उद्देश्य – जिस उद्देश्य के लिए मैंने अपनी ज़िंदगी के पच्चीस साल निष्ठापूर्वक समर्पित किए हैं – ज्ञान चाहने वाले सभी लोगों के सामने सबसे विश्वसनीय दर्शन पेश करना है, जिसके ज़रिये इंसान जितनी चाहे उतनी दौलत का संग्रह कर सकता है।

मैंने यहाँ पूँजीवादी तंत्र के आर्थिक लाभों का विश्लेषण दोहरे उद्देश्य से किया है :

- जो लोग अमीरी चाहते हैं, उन्हें उस तंत्र को पहचानना चाहिए और उसके अनुरूप ढलना चाहिए, जो छोटी-बड़ी दौलत की सभी नीतियों को नियंत्रित करता है, और
- नेताओं तथा जनोत्तेजक भाषणबाजों द्वारा दिखाई जाने वाली तस्वीर का दूसरा पहलू पेश करना, जो मुद्दों को धुँधला कर देते हैं और संगठित पूँजी को इस तरह पेश करते हैं, मानो इसमें ज़हर भरा हो।

यह पूँजीवादी देश है, जो पूँजी के उपयोग से विकसित हुआ है। हममें से जो लोग स्वतंत्रता और अवसर के

वरदानों के अधिकार का दावा करते हैं, हममें से जो लोग यहाँ दौलत का संग्रह करना चाहते हैं, उन्हें यह पता होना चाहिए कि न तो यह अमीरी न ही ये अवसर हमारे पास होते, अगर संगठित पूँजी ने हमें ये लाभ न दिए होते।

अगर आप उन लोगों में से एक हैं, जो यक्रीन करते हैं कि दौलत सिर्फ वे लोग इकट्ठी कर सकते हैं, जो खुद को समूहों में संगठित करते हैं और कम सेवा के बदले में ज़्यादा वेतन की माँग करते हैं, अगर आप उन लोगों में से एक हैं, जो सरकारी सहायता की माँग करते हैं और जब आपको पैसा दिया जाता है, तब सुबह अपने दरवाज़े पर दस्तक से अपनी नींद खराब नहीं करना चाहते हैं, अगर आप उन लोगों में से एक हैं, जो यक्रीन करते हैं कि नेताओं को वोट देने के बदले ऐसे क़ानून पारित हों, जो सार्वजनिक कोषालय को लूटने की अनुमति दें, तो आप आराम से यह विश्वास कर सकते हैं कि कोई भी आपको परेशान नहीं करेगा, क्योंकि यह एक स्वतंत्र देश है, जहाँ हर व्यक्ति जैसा चाहे वैसा सोच सकता है, जहाँ हर कोई कम मेहनत करके जी सकता है, जहाँ हर कोई किसी तरह का काम किए बिना अच्छी तरह रह सकता है।

बहरहाल, आपको इस स्वतंत्रता के बारे में पूरी सच्चाई जान लेना चाहिए, जिसके बारे में इतने सारे लोग डींगें हाँकते हैं, लेकिन बहुत कम समझ पाते हैं। हालाँकि यह बेहतरीन है और हालाँकि यह इतने सारे अधिकार देती है, लेकिन यह बिना प्रयास के अमीरी नहीं लाती है, न ही ला सकती है।

अर्थशास्त्र के क़ानून का सम्मान करें

दौलत के संग्रह और इसे क़ानूनन कायम रखने का केवल एक ही विश्वसनीय तरीक़ा है और यह है किसी प्रॉडक्ट या सेवा को बेचना। कोई भी ऐसा तंत्र कभी नहीं बनाया गया है, जिसके ज़रिये सिर्फ़ संख्या की शक्ति से या बदले में कोई मूल्यवान चीज़ दिए बिना क़ानूनी ढंग से दौलत हासिल हो सकती हो।

अर्थशास्त्र का क़ानून एक सिद्धांत है! यह एक सिद्धांत से बढ़कर है। यह एक ऐसा क़ानून है, जिसे कोई भी व्यक्ति गंभीर परिणाम भोगे बिना तोड़ नहीं सकता।

अर्थशास्त्र के क़ानून के अनुसार क़ानूनन लाभ कमाने का एकमात्र तरीक़ा किसी प्रॉडक्ट या सेवा को उपलब्ध कराने के बदले में लागत से ज़्यादा मूल्य पर बेचना है।

इस सिद्धांत के नाम को अच्छी तरह याद रखें, क्योंकि यह तमाम नेताओं और राजनीतिक मशीनों से कहीं ज़्यादा शक्तिशाली है। यह तमाम श्रम यूनियनों के नियंत्रण से ऊपर और परे है। यह किसी पेशे में ठगी करने वाले या स्व-नियुक्त लीडरों द्वारा प्रभावित या रिश्तत से नहीं हिल सकता। यही नहीं, यह सबको देखने वाली आँख है और बुककीपिंग का एक आदर्श तंत्र है, जिसमें यह दिए बिना पाने की कोशिश वाले व्यवसाय में संलग्न हर इंसान के कामों का सटीक लेखा-जोखा रखता है। देर-सबेर इसके ऑडिटर आते हैं, छोटे-बड़े दोनों प्रकार के व्यक्तियों का रिकॉर्ड देखते हैं और अकाउंटिंग की माँग करते हैं।

“वॉल स्ट्रीट, बड़ी कंपनियाँ, पूँजीवादी लाभ हित,” या आप उस तंत्र को चाहे जो नाम दे दें, जिसने हमें अमेरिकी स्वतंत्रता दी है, यह ऐसे लोगों का समूह है, जो अर्थशास्त्र के इस शक्तिशाली नियम को समझते हैं, सम्मान करते हैं और इसके अनुरूप खुद को ढालते हैं! उनकी वित्तीय सफलता नियम का सम्मान करने पर निर्भर करती है।

अर्थशास्त्र का नियम प्रकृति ने दिया था! कोई सर्वोच्च न्यायालय नहीं है, जिसमें इस क़ानून का उल्लंघन करने वाले याचिका दायर कर सकें। यह क़ानून अपने उल्लंघन के लिए दंड भी देता है और पालन के लिए उचित पुरस्कार भी देता है। इसमें किसी भी इंसान का हस्तक्षेप नहीं होता है, न ही इसकी कोई संभावना रहती है। इस क़ानून को निरस्त नहीं किया जा सकता। यह उतना ही निश्चित है जितने कि आसमान के तारे और यह तारों को नियंत्रित करने वाले तंत्र के ही अधीन है और उसी का हिस्सा है।

क्या कोई अर्थशास्त्र के अनुरूप खुद को ढालने से इंकार कर सकता है?

बिलकुल! यह एक स्वतंत्र देश है। यहाँ सभी लोग समान अधिकारों के साथ पैदा हुए हैं, जिनमें अर्थशास्त्र के कानून को नज़रअंदाज़ करने का अधिकार भी शामिल है।

तब क्या होता है?

देखिए, तब तक कुछ नहीं होता, जब तक कि बड़ी संख्या में लोग कानून को नज़रअंदाज़ करने के उद्देश्य से एकजुट नहीं हो जाते और अपनी मनचाही चीज़ शक्ति से हथिया नहीं लेते। फिर तानाशाह आता है, जिसके पास फ़ायरिंग स्क्वाड और मशीन गन से सुसज्जित फ़ौज़ होती है!

हम अमेरिका में अभी उस अवस्था तक नहीं पहुँचे हैं! लेकिन हम सभी ने सुन रखा है कि यह तंत्र कैसे काम करता है। शायद हम इतने सौभाग्यशाली होंगे कि इतनी वीभत्स वास्तविकता के निजी अनुभव की माँग न करें। बेशक हम अपनी अभिव्यक्ति की स्वतंत्रता, कार्य की स्वतंत्रता और दौलत के बदले में उपयोगी सेवा प्रदान करने की स्वतंत्रता का आनंद लेते रहना पसंद करेंगे।

सत्ताधारी नेताओं की यह आदत होती है कि वे मतों के बदले में लोगों को शासकीय कोषालय पर डाका डालने का अधिकार दे देते हैं, जिसके फलस्वरूप वे कई बार चुनाव जीत जाते हैं, लेकिन जिस तरह दिन के बाद रात आती है, उसी तरह अंतिम क़ीमत चुकानी पड़ती है : जब हर सिक्के का ग़लत इस्तेमाल होता है, तो चक्रवृद्धि ब्याज पर चक्रवृद्धि ब्याज चुकाना होता है। जो लोग झपट लेते हैं, जब उन्हें दोबारा चुकाने के लिए विवश नहीं किया जाता है, तो बोझ उनकी संतानों और उनकी संतानों की संतानों पर आ जाता है, “यहाँ तक कि तीसरी और चौथी पीढ़ियों पर।” कर्ज़ से बचने का कोई तरीक़ा नहीं है।

लोग अपनी तनख़्वाह बढ़वाने और कामकाज के घंटे कम कराने के उद्देश्य से अपने समूह बना सकते हैं और कई बार बनाते भी हैं। लेकिन एक बिंदु है, जिससे परे वे नहीं जा सकते। इस बिंदु पर अर्थशास्त्र का कानून क़दम रखता है, कंपनी में ताले लगवा देता है और इसके सारे कर्मचारियों को घर बैठना पड़ता है।

ये अवलोकन अल्पकालीन अनुभव पर आधारित नहीं हैं। ये अमेरिका के सबसे सफल और सबसे असफल दोनों लोगों की पद्धतियों के पच्चीस साल के सावधानीपूर्ण विश्लेषण का परिणाम हैं।

अवसर की तलाश करें और जकड़ें

अवसर ने आपके सामने अपना खज़ाना फैला दिया है। सामने क़दम रखें, अपनी मनचाही चीज़ चुनें, अपनी योजना बनाएँ, योजना को कर्म में बदलें और लगन से काम पूरा करें। बाक़ी का काम “पूँजीवादी” अमेरिका कर देगा। आप इस बात पर विश्वास कर सकते हैं – पूँजीवादी अमेरिका हर व्यक्ति को उपयोगी सेवा प्रदान करने और उस सेवा के मूल्य के अनुपात में दौलत इकट्ठी करने का अवसर हमेशा देता है।

“तंत्र” किसी को भी इस अधिकार से वंचित नहीं रखता, लेकिन यह कुछ नहीं के बदले कुछ देने का वादा नहीं करता है, न ही कर सकता है, क्योंकि अर्थशास्त्र का कानून इस तंत्र को नियंत्रित करता है, जो दिए बिना पाने को न तो पहचानता है, न ही लंबे समय तक बर्दाश्त करता है।

पूँजीवादी अमेरिका हर व्यक्ति को उपयोगी सेवा प्रदान करने और उस सेवा के मूल्य के अनुपात में दौलत इकट्ठी करने का अवसर हमेशा देता है।

अमेरिका दौलत इकट्ठी करने की पूरी स्वतंत्रता और अवसर देता है, जो कोई ईमानदार व्यक्ति चाह सकता है। जब कोई शिकार करने जाता है, तो वह किसी ऐसी जगह की तलाश करता है, जहाँ शिकार प्रचुर मात्रा में हो। दौलत चाहने के मामले में भी यही नियम स्वाभाविक रूप से लागू होता है। दौलत चाहने वाले लोगों, एक ऐसे देश

के पूँजीवादी तंत्र को नष्ट करने से पहले दोबारा सोच लें, जिसके नागरिक हर साल विलासिता की उन वस्तुओं पर करोड़ों डॉलर खर्च करते हैं, जिनके बारे में ज़्यादातर देशों के लोग सिर्फ़ सपने देखते हैं।

यह भी याद रखें कि इन सामानों को उत्पन्न करने, इनका परिवहन करने और बेचने के व्यवसायों में करोड़ों स्त्री-पुरुषों को नियमित रोज़गार मिलता है, जिन्हें अपनी सेवाओं के बदले हर महीने करोड़ों डॉलर मिलते हैं और वे इन्हें विलासिताओं तथा आवश्यकताओं पर खुलकर खर्च करते हैं। सामानों और व्यक्तिगत सेवाओं के इस आदान-प्रदान के पीछे दौलत संग्रह के अवसर की प्रचुरता पाई जा सकती है।

यहाँ अमेरिकी स्वतंत्रता इंसान की मदद के लिए आ जाती है। कोई भी चीज़ आपको या किसी और व्यक्ति को उस प्रयास में संलग्न होने से नहीं रोक सकती, जो इन व्यवसायों को चलाने के लिए आवश्यक है। यदि किसी के पास श्रेष्ठ योग्यता, प्रशिक्षण और अनुभव है, तो वह भारी दौलत इकट्ठी कर सकता है। जो लोग इतने सौभाग्यशाली नहीं हैं, वे कम दौलत इकट्ठी कर सकते हैं। बहुत कम श्रम के बदले में कोई भी आजीविका कमा सकता है।

आप यक्रीनन पृथ्वी पर
अपने भाग्य के स्वामी हैं, क्योंकि आपके पास
अपने खुद के विचारों को नियंत्रित
करने की शक्ति है।

अपनी सूची बनाएँ और
यह पता लगाएँ कि आपकी राह में
कितने “भूत” खड़े हैं।

डर के छह भूतों से खुद को
आज़ाद कर लें।

डर के छह भूतों को हरा दें

इस दर्शन के किसी भी हिस्से का सफल इस्तेमाल करने से पहले यह ज़रूरी है कि आपका दिमाग़ इसे ग्रहण करने को तैयार हो। तैयारी मुश्किल नहीं है। यह तीन शत्रुओं के अध्ययन, विश्लेषण और समझ से शुरू होती है, जिन्हें आपको हटा देना चाहिए : अनिर्णय, शंका और डर!

छठी इंद्रिय तब तक कभी काम नहीं करेगी, जब तक कि इन तीन नकारात्मक चीज़ों में से एक भी आपके दिमाग़ में रहेगी। इस अपवित्र तिकड़ी के सदस्य क़रीबी रूप से जुड़े हैं; जहाँ एक पाया जाता है, बाक़ी दो भी क़रीब ही होते हैं।

अनिर्णय डर का अंकुर है! पढ़ते समय यह बात याद रखें। अनिर्णय शंका का रूप लेता है और दोनों मिश्रित होकर डर बन जाते हैं! “मिश्रण” की यह प्रक्रिया अक्सर धीमी होती है। ये तीन शत्रु बेहद ख़तरनाक इस कारण हैं, क्योंकि जब वे अंकुरित होते और बढ़ते हैं, तो हमें उनकी उपस्थिति का पता ही नहीं चलता है।

इस अध्याय का बाक़ी हिस्सा वह उद्देश्य बताता है, जिसे हासिल किए बिना पूरे दर्शन का व्यावहारिक उपयोग नहीं किया जा सकता। यह उस स्थिति का विश्लेषण भी करता है, जिसने ढेर सारे लोगों को ग़रीबी में पहुँचाया है और यह एक सत्य बताता है, जिसे दौलत का संग्रह करने वाले सभी लोगों को समझ लेना चाहिए, चाहे इसे धन के संदर्भ में मापा जाए या पैसे से कहीं ज़्यादा मूल्य वाली मानसिक अवस्था के संदर्भ में मापा जाए।

इस अध्याय का उद्देश्य छह बुनियादी डरों के कारण और उपचार पर ध्यान केंद्रित करना है। किसी शत्रु को जीतने से पहले हमें उसका नाम, उसकी आदतें और उसके रहने की जगह पता होनी चाहिए। आगे पढ़ते वक़्त सावधानी से खुद का विश्लेषण करें और पता लगाएँ कि क्या इन छह आम डरों में से कोई आपके भीतर जड़ें जमा चुका है।

इन सूक्ष्म शत्रुओं की आदतों से धोखा न खाएँ। कई बार वे अवचेतन मन में छिपे रहते हैं, जहाँ उनका पता लगाना मुश्किल होता है और उनका उन्मूलन करना तो और भी ज़्यादा मुश्किल होता है।

छह बुनियादी डर

छह बुनियादी डर होते हैं, जिनके तालमेल से हर इंसान किसी न किसी समय कष्ट उठाता है। ज़्यादातर लोग सौभाग्यशाली हैं, अगर वे सभी छह डरों से कष्ट न उठाते हों। सबसे आम प्रकटीकरण के क्रम में ये डर हैं :

- ग़रीबी का डर
- आलोचना का डर
- बीमारी का डर
- प्रेम खोने का डर

- बुढ़ापे का डर
- मृत्यु का डर

बाक़ी सभी डरों का महत्त्व गौण है और उन्हें इन छह शीर्षकों में श्रेणीबद्ध किया जा सकता है।

संसार के अभिशाप के रूप में इन डरों की व्यापकता चक्रों में चलती है। लगभग छह साल तक महामंदी के दौरान हम ग़रीबी के डर के चक्र में छटपटाते रहे। युद्ध या आतंक के दौर में हम मृत्यु के डर के चक्र में फँसे थे। समृद्धि और शांति के दौर में भी हम बीमारी के डर के चक्र में अटक जाते हैं, जैसा कि पूरे संसार में फैलने वाली विभिन्न महामारियों से प्रमाणित होता है।

डर और कुछ नहीं, बल्कि मानसिक अवस्था है। इंसान की मानसिक अवस्था नियंत्रण और निर्देशन के अधीन रहती है। जैसा हर इंसान जानता है, बीमारी सामान्य लोगों के बजाय डॉक्टरों को कम होती है, क्योंकि डॉक्टर रोग से नहीं डरते हैं। डॉक्टर बगैर डरे-झिझके सैकड़ों लोगों के शारीरिक संपर्क में आते हैं, जो चेकक जैसे संक्रामक रोगों से पीड़ित होते हैं, लेकिन इसके बावजूद वे संक्रमित नहीं होते। रोग से उनकी प्रतिरक्षा काफ़ी हद तक डर के अभाव की वजह से होती है।

हम कोई चीज़ तब तक नहीं बना सकते, जब तक कि हम उसे विचार के आवेग के रूप में न सोच लें। इस कथन के बाद इससे भी ज़्यादा महत्त्वपूर्ण कथन आता है; यानी, विचार आवेग अपना अनुवाद तुरंत अपने भौतिक समतुल्य में करने लगते हैं, चाहे ये विचार स्वैच्छिक हों या अनैच्छिक। जो विचार सिर्फ़ संयोग से आवेग आते हैं (जो विचार दूसरे मस्तिष्कों द्वारा मुक्त होते हैं), वे भी उतनी ही निश्चितता से इंसान के वित्तीय, व्यावसायिक, पेशेवर या सामाजिक भाग्य को तय कर सकते हैं, जितनी निश्चितता से वे विचार आवेग करते हैं, जिन्हें इंसान इरादतन ख़ुद बनाता है।

विचार आवेग अपना रूपांतरण तुरंत अपने भौतिक समतुल्य में करने लगते हैं, चाहे ये विचार स्वैच्छिक हों या अनैच्छिक।

हम यहाँ उस व्यक्ति के लिए बहुत महत्त्वपूर्ण तथ्य पेश करने की बुनियाद रख रहे हैं, जो यह नहीं समझ पाता है कि कुछ लोग “खुशकिस्मत” क्यों नज़र आते हैं, जबकि समान या ज़्यादा योग्यता, प्रशिक्षण, अनुभव और मानसिक क्षमता वाले दूसरे लोग दुर्भाग्य के शिकार क्यों नज़र आते हैं। यह कथन इस तथ्य द्वारा स्पष्ट किया जा सकता है कि इंसान में अपने मन को पूरी तरह नियंत्रित करने की योग्यता होती है और इस नियंत्रण के साथ वह स्पष्ट रूप से अपना मन उन अनायास विचार आवेगों के लिए खोल सकता है, जो दूसरे मस्तिष्कों द्वारा प्रेषित किए जा रहे हैं या इसके दरवाज़े कसकर बंद कर सकता है तथा केवल अपने ख़ुद के चुने हुए विचार आवेगों को ही दाखिल कर सकता है।

प्रकृति ने हमें सिर्फ़ एक ही चीज़ पर पूरा नियंत्रण दिया है और यह है विचार। एक और तथ्य यह भी है कि लोग जो भी चीज़ बनाते हैं, हर चीज़ विचार के रूप में शुरू होती है। इन दोनों तथ्यों को मिला दें, तो इंसान डर को जीतने के सिद्धांत के बहुत करीब पहुँच जाता है।

अगर यह सच है कि हर विचार में भौतिक समतुल्य में बदलने की प्रवृत्ति होती है (और यह शंका के किसी भी तार्किक दायरे से परे सच है), तो यह भी उतना ही सच है कि डर और ग़रीबी के विचार आवेग साहस तथा आर्थिक लाभ में रूपांतरित नहीं किए जा सकते।

1929 की वॉल स्ट्रीट मंदी के बाद अमेरिका और अन्य औद्योगिक देशों में लोग ग़रीबी के बारे में सोचने लगे। धीरे-धीरे, लेकिन निश्चित रूप से यह सामूहिक विचार इसके भौतिक समतुल्य में बदल गया, जिसे “डिप्रेशन” कहा गया। प्रकृति के नियमों की पुष्टि के लिए यह होना ही था।

गरीबी का डर

गरीबी और अमीरी में कोई मिलाप नहीं हो सकता! गरीबी और अमीरी की ओर जाने वाली राहें विपरीत दिशाओं में चलती हैं। अगर आप दौलत चाहते हैं, तो आपको गरीबी की ओर ले जाने वाली किसी भी परिस्थिति को स्वीकार करने से इंकार कर देना चाहिए। (“अमीरी” शब्द का इस्तेमाल यहाँ इसके सबसे व्यापक संदर्भ में किया गया है, जिसका अर्थ है वित्तीय, आध्यात्मिक, मानसिक और भौतिक अवस्था।) जो मार्ग अमीरी की ओर ले जाता है, उसका शुरुआती बिंदु है इच्छा, जिसे क्रम 5 में बताया गया है, लेकिन पहले आपको इच्छा के व्यावहारिक अमल के लिए अपने मन को तैयार करना चाहिए।

यही खुद को चुनौती देने की जगह है, क्योंकि निश्चित रूप से इसी से तय होगा कि आप इस दर्शन को कितना ग्रहण कर सकते हैं। यह वह बिंदु है, जहाँ आप भविष्यवक्ता बन सकते हैं और सटीकता से भविष्यवाणी कर सकते हैं कि भविष्य में आपके लिए क्या है। अगर यह अध्याय पढ़ने के बाद आप गरीबी को स्वीकार करने के इच्छुक हों, तो आप गरीबी पाने का मन भी बना सकते हैं। चाहे जो हो, यह एक ऐसा निर्णय है, जिससे आप बच नहीं सकते।

अगर आप अमीरी की माँग करते हैं, तो तय करें कि इसका रूप क्या होगा और आप कितने से संतुष्ट होंगे। आप अमीरी की ओर ले जाने वाले मार्ग को जानते हैं। आपको एक नक्शा दिया गया है, जिसका अनुसरण करने पर आप मार्ग पर बने रहेंगे। यदि आप शुरुआत को नज़रअंदाज़ कर देते हैं या मंज़िल पर पहुँचने से पहले ही रुक जाते हैं, तो कोई दूसरा नहीं बल्कि आप खुद दोषी हैं। यह आपकी ज़िम्मेदारी है। कोई बहाना आपको ज़िम्मेदारी से नहीं बचा सकता, अगर आप इस समय असफल हो जाएँ या जीवन की अमीरी माँगने से इंकार कर दें, क्योंकि स्वीकृति के लिए केवल एक ही चीज़ जरूरी है – यह आपके नियंत्रण की एकमात्र चीज़ भी है – और यह है मानसिक अवस्था। मानसिक अवस्था वह चीज़ है, जिसे व्यक्ति खुद बनाता है। इसे खरीदा नहीं जा सकता; इसे बनाना होता है।

गरीबी का डर और कुछ नहीं, सिर्फ़ एक मानसिक अवस्था है! लेकिन यह किसी काम में सफलता के अवसरों को नष्ट करने के लिए पर्याप्त है। यह डर तर्क शक्ति को पंगु बना देता है, कल्पना की शक्ति को नष्ट कर देता है, आत्म-निर्भरता का गला दबा देता है, उत्साह को कम कर देता है, पहलशक्ति को हतोत्साहित कर देता है, उद्देश्य की अनिश्चितता की ओर ले जाता है, टालमटोल को प्रोत्साहित करता है, जोश को मिटा देता है और आत्म-नियंत्रण को असंभव बना देता है। यह इंसान के व्यक्तित्व से आकर्षण को दूर करता है, सटीक सोच की संभावना को नष्ट करता है, प्रयास की एकाग्रता को भंग करता है, लगन को कम करता है, इच्छाशक्ति को शून्य करता है, महत्वाकांक्षा को नष्ट करता है, स्मृति को धुँधला करता है और असफलता को हर संभव रूप में आमंत्रित करता है; यह प्रेम का गला दबाता है और हृदय के अच्छे भावों की हत्या करता है, मित्रता को हतोत्साहित करता है और विनाश को सैकड़ों रूपों में आमंत्रित करता है, अनिद्रा, दुख और नाखुशी की ओर ले जाता है – और यह सब इस स्पष्ट सच्चाई के बावजूद कि हम हर मनचाही चीज़ की अति प्रचुरता के संसार में रहते हैं, जिसमें निश्चित उद्देश्य की कमी के सिवाय हमारे तथा हमारी इच्छाओं के बीच कोई दूसरी चीज़ नहीं खड़ी होती।

गरीबी का डर बिना किसी शक के छह बुनियादी डरों में सबसे विनाशकारी है। इसे सूची में शिखर पर इसलिए रखा गया है, क्योंकि इसे जीतना सबसे मुश्किल होता है। इस डर के मूल के बारे में सच कहने के लिए काफ़ी साहस की ज़रूरत होती है और इसे कहने के बाद सच को स्वीकार करने के लिए तो और भी ज़्यादा साहस की ज़रूरत होती है।

गरीबी का डर दूसरों का आर्थिक भक्षण करने की मानवीय प्रवृत्ति से उत्पन्न होता है। लगभग सभी पशु, जो इंसानों से कमतर हैं, सहज बोध से प्रेरित होते हैं और उनकी सोचने की क्षमता सीमित होती है; इसलिए वे शारीरिक रूप से एक दूसरे का शिकार करते हैं। इंसानों में सहज बोध का श्रेष्ठ अहसास होता है, उनमें सोचने और तर्क करने की क्षमता होती है, इसलिए वे दूसरे इंसानों को कच्चा नहीं खाते हैं; उन्हें वित्तीय रूप से “खाने” में उन्हें ज़्यादा संतुष्टि मिलती है।

संसार के सारे युगों में, जिनके बारे में हम जानते हैं, हमारा युग पैसों के पागलपन की वजह से दूसरों से अलग हटकर दिखता है। अगर भरा-पूरा बैंक अकाउंट न हो, तो लोगों को धूल-मिट्टी से कम माना जाता है, लेकिन

अगर उनके पास पैसा है - इस बात को रहने दें कि उसे कैसे हासिल किया गया है - तो उन्हें अक्सर सिंहासन पर बैठा दिया जाता है और उनके साथ ऐसा बर्ताव किया जाता है, मानो वे क़ानून से ऊपर हों। वे राजनीति में शासन करते हैं, व्यवसाय में हावी रहते हैं और आस-पास से गुज़रने पर पूरा संसार उन्हें झुककर सलाम करता है।

ग़रीबी जितना कष्ट और दीनता लाती है, उतना कोई दूसरी चीज़ नहीं लाती! जिन्होंने ग़रीबी का अनुभव किया है, केवल वही इसका पूरा मतलब समझ पाते हैं।

इसमें कोई आश्चर्य नहीं है कि हम ग़रीबी से डरते हैं। विरासत के लंबे अनुभवों के ज़रिये हमने निश्चित रूप से सीखा है कि पैसों और दुनियावी संपत्ति के मामले में कुछ लोगों पर भरोसा नहीं किया जा सकता। वैसे यह थोड़ा पैना आघात है, लेकिन इसका सबसे बुरा हिस्सा यह है कि यह सच है।

कई विवाह दौलत द्वारा प्रेरित होते हैं, जिनमें एक या दूसरे पक्ष के पास दौलत होती है। इसलिए कोई हैरानी नहीं है कि तलाक़ अदालतें इतनी व्यस्त हैं।

लोग दौलत हासिल करने के लिए इतने उत्सुक हैं कि वे इसे किसी भी संभव तरीक़े से हासिल करने को तैयार रहते हैं - यदि संभव हो तो क़ानूनी विधियों से - अगर आवश्यक हो तो अन्य विधियों से।

स्व-विश्लेषण से ऐसी कमज़ोरियाँ उजागर हो सकती हैं, जिन्हें मानने का दिल न करे। लेकिन इस तरह की जाँच उन सभी के लिए अनिवार्य है, जो जीवन से दोयमता और ग़रीबी से ज़्यादा की माँग करते हैं। जब आप बिंदु दर बिंदु अपनी जाँच करें, तो यह याद रखें कि आप ही अदालत और ज़ूरी हैं, अभियोग पक्ष के वकील और प्रतिवादी वकील हैं, वादी और प्रतिवादी हैं, और आप ही पर मुकदमा चल रहा है। तथ्यों का सीधे-सीधे सामना करें। खुद से निश्चित प्रश्न पूछें और सीधे जवाब माँगें। जाँच पूरी होने पर आप अपने बारे में ज़्यादा जान जाएँगे। अगर आपको यह नहीं लगता कि स्व-परीक्षण में आप निष्पक्ष न्यायाधीश हो सकते हैं, तो किसी ऐसे व्यक्ति को खोजें, जो आपको इतनी अच्छी तरह जानता हो कि जब आप खुद से जिरह करें, तो वह न्यायाधीश बन जाए। आप सच्चाई जानना चाहते हैं। इसका पता लगा लें, चाहे क़ीमत जो भी हो हालाँकि हो सकता है कि इसमें आपको अस्थायी तौर पर संकोच हो!

अगर ज़्यादातर लोगों से पूछा जाए कि उन्हें सबसे ज़्यादा डर किससे लगता है, तो वे जवाब देते हैं, “मैं किसी चीज़ से नहीं डरता।” यह जवाब ग़लत है, क्योंकि बहुत कम लोगों को अहसास होता है कि वे किसी न किसी तरह के डर के ज़रिये आध्यात्मिक और शारीरिक रूप से बँध जाते हैं, अपाहिज हो जाते हैं, पिट जाते हैं। डर का यह भाव इतना सूक्ष्म और गहरा होता है कि इंसान भले ही जीवन भर इसके बोझ तले दबा रहे, लेकिन कभी इसकी उपस्थिति को नहीं पहचान पाता है। केवल साहसिक विश्लेषण से ही इस सर्वव्यापी शत्रु की उपस्थिति उजागर होगी। यह विश्लेषण शुरू करते समय अपने चरित्र की गहरी जाँच करें। यहाँ पर उन लक्षणों की सूची दी जा रही है, जिनकी आपको तलाश करनी चाहिए :

ग़रीबी के डर के लक्षण

- **उदासीनता** : आम तौर पर महत्वाकांक्षा की कमी के कारण; ग़रीबी सहन करने की इच्छुकता; जीवन जो भुगतान देता है उसे विरोध किए बिना स्वीकार करना; मानसिक और शारीरिक आलस; और पहलशक्ति, कल्पना, उत्साह तथा स्व-नियंत्रण का अभाव।
- **अनिर्णय** : दूसरों को अपनी तरफ़ से सोचने देने की अनुमति देने की आदत। “फ़ेंस पर” बने रहना।
- **शंका** : यह आम तौर पर अपनी असफलताओं को ढँकने, स्पष्ट करने या माफ़ी माँगने के लिए बनाए बहानों से व्यक्त होती है, जिसे कई बार सफल लोगों की ईर्ष्या या आलोचना के रूप में भी व्यक्त किया जाता है।
- **चिंता** : यह आम तौर पर दूसरों में दोष ढूँढ़ने में व्यक्त होती है, आमदनी से ज़्यादा खर्च करने की प्रवृत्ति, व्यक्तिगत हुलिए की उपेक्षा, तेवर दिखाना और भृकुटि तानना; शराब और नशे में असंयम; घबड़ाहट, मानसिक संतुलन का अभाव, संकोच और स्वावलंबन की कमी।

- **अति-सावधानी :** हर परिस्थिति के नकारात्मक पहलू को देखने की आदत – सफल होने के साधनों पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय संभावित असफलता के बारे में सोचना और बातें करना। विनाश की सारी राहें जानना, लेकिन असफलता से बचने की योजनाओं की कभी तलाश न करना। विचारों और योजनाओं पर अमल करने के लिए “सही समय” का इंतज़ार करना, जब तक कि इंतज़ार करने की स्थायी आदत न पड़ जाए। उन लोगों को याद करना जो नाकाम रहे हैं और उन लोगों को भूल जाना जो कामयाब हुए हैं। डोनट में छेद देखना, लेकिन डोनट को अनदेखा कर देना।
- **टालमटोल :** उन मामलों को कल तक टालने की आदत, जिन्हें पिछले साल ही कर देना चाहिए था; काम पूरा करने के बहाने गढ़ने में पर्याप्त समय लगाना (यह लक्षण अति-सावधानी, शंका और चिंता से क़रीबी रूप से जुड़ा हुआ है); अगर बचना संभव हो तो ज़िम्मेदारी से इंकार करना; कठोर संघर्ष करने के बजाय समझौते की इच्छा; तरक्की की सीढ़ियों के रूप में मुश्किलों का इस्तेमाल करने तथा लाभ उठाने के बजाय उनसे समझौता करना; ज़िंदगी से समृद्धि, प्रचुरता, अमीरी, संतुष्टि और खुशी माँगने के बजाय चंद सिक्कों के लिए सौदेबाज़ी करना; और सारे पुल जलाने तथा वापसी को असंभव बनाने के बजाय यह योजना बनाना कि असफल होने पर क्या करेंगे। यह आत्मविश्वास, निश्चित उद्देश्य, आत्म-नियंत्रण, पहलशक्ति, उत्साह, महत्वाकांक्षा, मितव्ययिता और दमदार तार्किक योग्यता की कमज़ोरी या अक्सर पूर्ण अभाव से प्रकट होता है, अमीरी माँगने के बजाय ग़रीबी की उम्मीद करने से प्रकट होता है और उन लोगों के साथ संबंध बनाने से प्रकट होता है, जो ग़रीबी को स्वीकार करते हैं, बजाय उन लोगों के साथ रहने के, जो अमीरी माँगते और हासिल करते हैं।

आलोचना का डर

आलोचना होने पर ज़्यादातर लोग कम से कम बेहद असहज होते हैं और कुछ मामलों में तो वे उदास और निराश भी हो सकते हैं। आलोचना का डर लोगों की पहलशक्ति छीन लेता है, उनकी कल्पना शक्ति को नष्ट कर देता है, उनकी निजता को सीमित कर देता है, उनके स्वावलंबन को दूर हटा देता है और सैकड़ों दूसरे तरीकों से उन्हें नुक़सान पहुँचाता है। माता-पिता अक्सर अपने बच्चों की आलोचना करके ऐसी चोट पहुँचाते हैं, जिसकी मरम्मत संभव नहीं होती। मेरे बचपन के एक दोस्त की माँ लगभग हर रोज़ छड़ी से उसे पीटती थीं और हमेशा यह कहकर बात ख़त्म करती थीं, “बीस साल के होने से पहले तुम जेल जाओगे।” उसे सत्रह साल की उम्र में सुधारगृह भेज दिया गया।

आलोचना सेवा का एक ऐसा रूप है, जो हर एक के पास बहुत ज़्यादा होता है। हर एक के पास इसका इतना भंडार होता है कि वह इसे जबरन दूसरों को थमा देता है, चाहे इसका आह्वान किया जाए या न किया जाए।

इस मामले में सबसे नज़दीकी रिश्तेदार अक्सर सबसे बुरे अपराधी होते हैं। इसे अपराध माना जाना चाहिए (वास्तव में यह सबसे बुरे किस्म का अपराध है) कि कोई अभिभावक अनावश्यक आलोचना करके अपनी संतान के मन में हीन भावना जमा दे। जो नियोक्ता मानव स्वभाव को समझते हैं, वे आलोचना से नहीं, बल्कि सृजनात्मक सुझाव से अपने कर्मचारियों का सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन हासिल करते हैं। माता-पिता भी इसी तरीके से अपने बच्चों से सही परिणाम हासिल कर सकते हैं। आलोचना मानव हृदय में डर या द्वेष का बीज बो देगी, लेकिन इससे प्रेम या स्नेह उत्पन्न नहीं होगा।

बीमारी का डर

यह डर शारीरिक और सामाजिक दोनों तरह की आनुवांशिकता में मिलता है। इसकी जड़ें बुढ़ापे या मौत के डर के कारणों से क़रीबी रूप से जुड़ी हैं, क्योंकि यह इंसान को उस “भयंकर संसार” की सीमा के बहुत क़रीब ले जाता है, जिसके बारे में दरअसल कुछ भी पता नहीं है, लेकिन जिसके बारे में कुछ बेचैन करने वाली कहानियाँ बताई गई हैं। कुछ लोगों की राय में स्वास्थ्य बेचने के व्यवसाय में संलग्न कुछ अनैतिक लोग भी बीमारी के डर को जीवित रखने में काफ़ी योगदान दे रहे हैं।

बीमारी का डर मुख्यतः इसकी वजह से उत्पन्न कष्ट के कारण होता है। मृत्यु के मामले में इस अनिश्चितता की वजह से कष्ट होता है कि आगे क्या होगा। इसके अलावा इस मामले में आर्थिक खर्च का डर भी रहता है।

एक प्रतिष्ठित चिकित्सक का अनुमान था कि डॉक्टर के पास इलाज के लिए जाने वाले 75 प्रतिशत लोग हाइपोकोण्ड्रिया (काल्पनिक बीमारी) से पीड़ित होते हैं। बहुत विश्वसनीय तरीके से यह दर्शाया गया है कि किसी बीमारी का डर, चाहे डर का कोई हल्का सा कारण भी न हो, अक्सर उस बीमारी के लक्षण उत्पन्न कर देता है। मानव मस्तिष्क शक्तिशाली होता है! यह बीमारी का इलाज कर सकता है और यह बीमारी उत्पन्न भी कर सकता है।

कुछ साल पहले कई प्रयोगों से यह साबित किया गया कि सुझाव से लोगों को बीमार किया जा सकता है। हमने यह प्रयोग इस तरह किया कि तीन परिचित लोग “शिकारों” के पास गए, जिनमें से प्रत्येक ने पूछा, “तुम्हें कौन सी बीमारी है? तुम बड़े बीमार दिख रहे हो।”

इस पर शिकार पहले प्रश्न करने वाले की ओर देखकर मुस्कराया और बोला, “ओह, कुछ नहीं, मैं पूरी तरह ठीक हूँ।” दूसरे प्रश्नकर्ता को आम तौर पर यह जवाब मिला, “मुझे ठीक-ठीक नहीं पता, लेकिन मुझे खराब महसूस हो रहा है।” तीसरे प्रश्नकर्ता के सामने शिकार ने खुलकर स्वीकार किया कि वह सचमुच बीमार महसूस कर रहा था।

इसे किसी परिचित पर आजमाएँ, जिसके इस बारे में असहज होने की संभावना हो, लेकिन इस प्रयोग को ज़्यादा दूर तक न ले जाएँ। कुछ प्राचीन संस्कृतियों में लोग जादू-टोना करके अपने शत्रुओं से प्रतिशोध लेते हैं। चूँकि वे जादू-टोने को सचमुच शक्तिशाली मानते हैं, इसलिए वे बीमार पड़ जाते हैं और अक्सर मर जाते हैं।

इस बारे में प्रबल प्रमाण है कि रोग कई बार नकारात्मक विचार आवेग के रूप में शुरू होता है। यह आवेग सुझाव द्वारा एक मस्तिष्क से दूसरे मस्तिष्क तक पहुँचाया जाता है या फिर व्यक्ति इसे अपने दिमाग में खुद उत्पन्न करता है।

डॉक्टर कई बार रोगियों की सेहत के लिए उन्हें किसी नए माहौल में भेज देते हैं, क्योंकि “मानसिक नज़रिये” को बदलना ज़रूरी होता है। हर मानव मन में बीमारी के डर का बीज रहता है। चिंता, डर, हताशा, प्रेम व कारोबार के मसलों में निराशा की वजह से यह बीज अंकुरित होता और बढ़ता है।

प्रेम खोने का डर

इस निहित डर के मूल स्रोत के वर्णन की बहुत कम ज़रूरत है, क्योंकि यह स्पष्ट रूप से प्राचीन मनुष्य की बहुविवाही आदत से विकसित हुआ है, जिसमें वह अपने साथी की संगिनी को चुरा लेता था और उसके साथ यथासंभव अभिसार करने की आदत रखता था।

प्रेम खोने का डर छहों बुनियादी डरों में सबसे दर्द भरा होता है। यह डर शरीर और मन को जितना तबाह करता है, उतना कोई दूसरा डर नहीं करता।

इस डर का एक स्पष्ट लक्षण है ईर्ष्या : दोस्तों और प्रियजनों पर शंका करने की आदत, जबकि उसका कोई पर्याप्त आधार या तार्किक प्रमाण न हो। बिना किसी आधार के पति या पत्नी पर बेवफ़ाई का इल्ज़ाम लगाना एक और आदत है। एक और आदत है हर एक पर आम शंका करना, किसी पर पूरा विश्वास न करना और ज़रा सी भी उत्तेजना पर या अकारण मित्रों, रिश्तेदारों, कारोबारी सहयोगियों और प्रियजनों में दोष निकालने की आदत।

बुढ़ापे का डर

बुढ़ापे का डर आम होता है और इसका मुख्य कारण यह है कि बूढ़े होने पर बीमारी की आशंका बढ़ जाती है। बुढ़ापे के डर में कामुकता का पहलू भी शामिल होता है, क्योंकि कोई भी व्यक्ति यौन आकर्षण घटने के विचार को पसंद नहीं करता।

बुढ़ापे के डर में योगदान देने वाला एक कारण यह अहसास भी है कि इससे स्वतंत्रता में कमी हो सकती है, क्योंकि बुढ़ापा अपने साथ शारीरिक और आर्थिक स्वतंत्रता दोनों में कमी ला सकता है।

बूढ़े होने पर कुछ लोग धीमे हो जाते हैं और एक तरह की हीन ग्रंथि पाल लेते हैं। उनके मन में यह ग़लत विश्वास होता है कि बुढ़ापे के कारण उनका स्व “फिसल” रहा है। (सच तो यह है कि मानसिक और आध्यात्मिक रूप से हमारे कुछ सबसे उपयोगी वर्ष बुढ़ापे में ही आते हैं।) दुर्भाग्य से बहुत से बुजुर्ग अपनी पहलशक्ति, कल्पना और स्वावलंबन सिर्फ़ इसलिए खो देते हैं, क्योंकि उनके मन में यह झूठा विश्वास होता है कि वे इतने बूढ़े हो चुके हैं कि इन गुणों का इस्तेमाल नहीं कर सकते।

मृत्यु का डर

कुछ लोगों के लिए यह सबसे क्रूर बुनियादी डर है। कारण स्पष्ट है। हम यह नहीं जानते कि मौत के बाद क्या होगा। जैसा शेक्सपियर ने हैमलेट नाटक में बहुत अच्छी तरह कहा है, मृत्यु “वह अज्ञात देश है, जिसकी सरहदों से कोई भी यात्री वापस नहीं लौटता।”

मौत का डर अब उतना आम नहीं है, जितना उस युग में था, जब कोई कॉलेज या विश्वविद्यालय नहीं थे। विज्ञान के लोगों ने संसार पर सत्य की रोशनी डाली है और यह सत्य तेज़ी से लोगों को मौत के इस भयंकर डर से मुक्ति दिला रहा है। जीवविज्ञान, खगोलशास्त्र, भूगर्भशास्त्र और अन्य संबद्ध विज्ञानों की सहायता से अंधकार-युग के डर दूर कर दिए गए हैं, जिन्होंने लोगों के मन को जकड़ रखा था और उनके तर्क को नष्ट कर दिया था।

यह डर बेकार है। मौत तो आएगी, चाहे कोई इसके बारे में कुछ भी क्यों न सोचे। इसे एक आवश्यकता मानकर स्वीकार करें और इसका विचार अपने मन से निकाल दें। हो सकता है कि यह ज़रूरी हो, वरना यह आती ही क्यों।

ध्यान रखें कि पूरा संसार केवल दो चीज़ों से बना है, ऊर्जा और पदार्थ। प्रारंभिक भौतिकी में हम सीखते हैं कि पदार्थ या ऊर्जा (एकमात्र दो वास्तविकताएँ जो मनुष्य को पता हैं) को न तो बनाया जा सकता है, न ही नष्ट किया जा सकता है। पदार्थ और ऊर्जा दोनों का ही रूप तो बदला जा सकता है, लेकिन इनमें से किसी को भी नष्ट नहीं किया जा सकता।

जीवन अगर कुछ है, तो ऊर्जा है। अगर ऊर्जा या पदार्थ को नष्ट नहीं किया जा सकता, तो इसका अर्थ है कि जीवन को भी नष्ट नहीं किया जा सकता। ऊर्जा के अन्य प्रकारों की तरह ही जीवन को भी अवस्थांतर या परिवर्तन की विभिन्न प्रक्रियाओं से गुज़ारा जा सकता है, लेकिन इसे नष्ट नहीं किया जा सकता। मृत्यु सिर्फ़ अवस्थांतर है।

अगर मृत्यु सिर्फ़ परिवर्तन या अवस्थांतर नहीं है, तो मौत का अर्थ है एक लंबी, शाश्वत शांतिपूर्ण नींद! फिर नींद से डरने की क्या ज़रूरत है? इस तरह आप मृत्यु के डर को हमेशा-हमेशा के लिए मिटा सकते हैं।

चिंता

चिंता डर पर आधारित मानसिक अवस्था है। यह धीरे-धीरे लेकिन लगातार काम करती है। यह हानिकारक और सूक्ष्म होती है। क़दम दर क़दम यह खुद को अंदर धकेलती है, जब तक कि यह इंसान की तर्कशक्ति को पंगु नहीं कर देती, उसके आत्मविश्वास और पहलशक्ति को नष्ट नहीं कर देती। चिंता अनिर्णय से उत्पन्न दीर्घकालीन डर का एक रूप है, इसलिए यह एक ऐसी मानसिक अवस्था है, जिसे नियंत्रित किया जा सकता है।

अशांत मन असहाय होता है। अनिर्णय से मन अशांत होता है। ज़्यादातर लोगों में इतनी इच्छाशक्ति नहीं होती कि वे तुरंत निर्णय तक पहुँचें या निर्णय लेने के बाद उस पर डटे रहें – आम कारोबारी स्थितियों में भी। आर्थिक अशांति के दौर में लोगों को धीमे निर्णय लेने की अपनी आदत से परेशानी होती है, साथ ही वे अपने आस-पास के लोगों के अनिर्णय से भी प्रभावित होते हैं, जिससे “सामूहिक अनिर्णय” की अवस्था उत्पन्न हो जाती है। अनिर्णय की बदौलत छह बुनियादी डर चिंता में बदल जाते हैं।

निडर बनें

आप तमाम डरों पर विजय पा सकते हैं :

- मृत्यु को एक ऐसी घटना मानें, जिससे बचना संभव नहीं है। इस निर्णय पर पहुँचकर आप मृत्यु के डर से हमेशा-हमेशा के लिए निजात पा सकते हैं।
- चिंता के बिना आप जितनी भी दौलत इकट्ठी कर सकें, उसी में संतुष्ट रहने का निर्णय लेकर गरीबी का डर हटा दें।
- दूसरे लोग क्या सोचते, करते या कहते हैं, उस बारे में चिंता न करने का निर्णय लेकर आलोचना के डर का गला दबा दें।
- बुढ़ापे को अक्षमता नहीं, बल्कि एक महान वरदान मानने का निर्णय लें, जिसके साथ बुद्धिमत्ता, आत्म-नियंत्रण और समझ आती है, जो जवानी में नहीं आती। इस निर्णय पर पहुँचकर बुढ़ापे का डर मिटा लें।
- लक्षणों को भूलने का निर्णय लेकर बीमारी के डर से मुक्ति पाएँ।
- यदि आवश्यक हो, तो प्रेम के बिना जीने का निर्णय लेकर प्रेम खोने के डर पर विजय पाएँ।
- हर तरह की चिंता की आदत का गला दबाने के लिए यह निर्णय लें कि जीवन में इतना कीमती कुछ भी नहीं है कि उसकी कीमत चिंता से चुकाई जाए। इस निर्णय से मानसिक संतुलन, मानसिक शांति और वैचारिक शांति उत्पन्न होगी, जिससे आप प्रसन्न रहेंगे।

खुद के प्रति और हर एक के प्रति ज़िम्मेदारी

जिस व्यक्ति के मन में डर भरा होता है, वह न सिर्फ़ बुद्धिमत्तापूर्ण कामों के अपने अवसर नष्ट करता है, बल्कि अपने विनाशकारी कंपन दूसरों के मन तक पहुँचाकर उनके अवसर भी नष्ट कर देता है।

यहाँ तक कि कुत्ते या घोड़े को भी पता चल जाता है कि इसके मालिक की हिम्मत कब जवाब दे गई है। यही नहीं, कुत्ता या घोड़ा अपने मालिक के डर के कंपन ग्रहण कर लेगा और उसी अनुरूप व्यवहार करेगा। प्राणी जगत में बुद्धिमत्ता की पंक्ति में निचले स्तर पर डर के कंपन ग्रहण करने की यही क्षमता इंसान में भी होती है। मधुमक्खी किसी के मन का डर तुरंत भाँप लेती है। किसी अज्ञात कारण से मधुमक्खी उसी व्यक्ति को डंक मारती है, जिसके मस्तिष्क में डर के कंपन मौजूद हों; जिसके मन में कोई डर नहीं है, यह उसका कुछ नहीं बिगाड़ती।

डर के कंपन एक मन से दूसरे मन तक उतनी ही तेज़ी और निश्चितता से पहुँचते हैं, जिस तरह मानव स्वर की ध्वनि प्रसारण स्टेशन से ग्रहणकर्ता स्टेशन तक पहुँचती है; और माध्यम भी वही रहता है।

मानसिक टेलीपैथी एक वास्तविकता है। विचार स्वैच्छिक रूप से एक मस्तिष्क से दूसरे तक पहुँचते हैं, भले ही विचार भेजने या पाने वाला व्यक्ति यह बात जानता हो या न जानता हो।

जिस व्यक्ति के मन में डर भरा होता है, वह ना सिर्फ़ बुद्धि मत्तापूर्ण कामों के अपने अवसर नष्ट करता है, बल्कि ये विनाशकारी कंपन दूसरे लोगों के मन तक पहुँचाकर उनके अवसर भी नष्ट कर देता है।

जो व्यक्ति नकारात्मक या विनाशकारी विचारों को शब्दों में व्यक्त करता है, उसे उन शब्दों की विनाशकारी “प्रतिक्रिया” या परिणामों का अनुभव होना लगभग तय है। शब्दों के बिना भी विनाशकारी विचार आवेग एक से अधिक मायनों में “प्रतिक्रिया” देते हैं :

- याद रखने वाली पहली और शायद सबसे अहम बात यह है कि विनाशकारी प्रकृति के विचार भेजने वाले व्यक्ति को यह नुकसान होता है कि उसकी सृजनात्मक कल्पना की शक्ति कम हो जाती है।
- दूसरे, मन में विनाशकारी भाव रहने से व्यक्तित्व नकारात्मक बन जाता है, जो लोगों को विकर्षित करता है और अक्सर उन्हें विरोधी बना देता है।
- जो व्यक्ति नकारात्मक विचार रखता या भेजता है, उसके लिए नुकसान का तीसरा स्रोत इस महत्वपूर्ण तथ्य में निहित है : ये विचार आवेग न सिर्फ दूसरों के लिए नुकसानदेह होते हैं, बल्कि वे उन्हें भेजने वाले व्यक्ति के अवचेतन मन में बैठ जाते हैं और उसके चरित्र का हिस्सा बन जाते हैं।

किसी विचार को भेजने पर ही बात खत्म नहीं हो जाती है। जब कोई विचार भेजा जाता है, तो यह ईथर के माध्यम से हर दिशा में फैल जाता है और यह स्थायी रूप से इसे भेजने वाले के अवचेतन मन में भी जम जाता है।

संभवतः, जीवन में आपका उद्देश्य सफलता पाना है। सफल होने के लिए आपको मानसिक शांति पानी होगी, जीवन की भौतिक आवश्यकताएँ पूरी करनी होंगी और सबसे बढ़कर खुशी पानी होगी। सफलता के ये सारे प्रमाण विचार आवेगों के रूप में शुरू होते हैं।

आप अपने मन को नियंत्रित कर सकते हैं; आप चाहे किसी भी विचार आवेग को चुनें, आपके पास इसे खुराक देने की शक्ति होती है। इस शक्ति के साथ ही इसके सृजनात्मक इस्तेमाल की ज़िम्मेदारी भी आती है। आपके पास इस पृथ्वी पर अपने भाग्य को तय करने की उतनी ही शक्ति है, जितनी कि अपने विचारों को नियंत्रित करने की शक्ति है। आप अपने परिवेश को प्रभावित कर सकते हैं, दिशा दे सकते हैं और अंततः नियंत्रित कर सकते हैं, अपने जीवन को अपने मनचाहे साँचे में ढाल सकते हैं। दूसरी ओर, आप अपनी इस शक्ति के इस्तेमाल की उपेक्षा कर सकते हैं। आप आदेश देकर अपने जीवन को बना सकते हैं, या फिर आप “परिस्थिति” के विशाल समुद्र की लहरों पर किसी लट्ठे की तरह इधर-उधर थपेड़े खा सकते हैं।

अपने मन को दूसरे लोगों के
नकारात्मक प्रभाव के लिए खुला छोड़ने की
आदत सभी इंसानों की सबसे
आम कमज़ोरी है।

आपका केवल एक ही चीज़ पर पूरा नियंत्रण है :
आपके विचार।

मस्तिष्क कोई भी चीज़
उत्पन्न कर सकता है, जिसे यह सोच सके
और जिसमें यह यक़ीन कर सके।

नकारात्मक सोच को हटा दें : सातवीं बुनियादी बुराई

छह बुनियादी डरों के अलावा लोग एक और बुराई से कष्ट उठाते हैं। इसकी उपजाऊ ज़मीन में असफलता के बीज लहलहाते हैं। यह इतनी सूक्ष्म होती है कि अक्सर इसकी मौजूदगी का भी पता नहीं चलता है। इस संक्रमण को डर नहीं कहा जा सकता, लेकिन यह पिछले अध्याय में बताए गए छहों डरों से ज़्यादा गहराई में मौजूद रहता है और प्रायः उन सभी से ज़्यादा घातक साबित होता है। बेहतर नाम के अभाव में आइए, हम इस बुराई को नकारात्मक प्रभावों से प्रभावित होना कहते हैं।

भारी दौलत इकट्ठी करने वाले लोग हमेशा इस बुराई से अपनी रक्षा करते हैं! गरीबी के शिकार लोग ऐसा कभी नहीं करते हैं! जो लोग किसी भी क्षेत्र में सफल होते हैं, उन्हें इस बुराई का प्रतिरोध करने के लिए खुद को तैयार करना पड़ता है। अगर आप अमीरी इकट्ठी करने के उद्देश्य से यह पुस्तक पढ़ रहे हैं, तो आपको बहुत सावधानी से अपनी जाँच करके यह पता लगाना चाहिए कि क्या आप नकारात्मक प्रभावों से प्रभावित होते हैं। अगर आप इस स्व-विश्लेषण को नज़रअंदाज़ कर देते हैं, तो आप अपनी मनचाही वस्तु हासिल करने का अधिकार खो देते हैं।

अच्छी तरह खोज-बीन करते हुए विश्लेषण करें। जब आप इस स्व-विश्लेषण के लिए तैयार किए गए प्रश्न पढ़ लें, तो अपने जवाब के लिए पूरी ज़िम्मेदारी स्वीकार करें। यह काम उतनी ही सावधानी से करें, मानो आप किसी दूसरे शत्रु की तलाश कर रहे हों, जिसके बारे में आपको पता हो कि वह घात लगाए बैठा है। अपने दोषों के साथ उसी तरह पेश आएँ, जैसे किसी भौतिक शत्रु के साथ आते।

सातवीं बुनियादी बुराई है नकारात्मक प्रभावों से प्रभावित होना। यह बाक़ी छह डरों से ज़्यादा गहराई में मौजूद रहती है और अक्सर उनसे ज़्यादा घातक होती है।

आप राजमार्ग के डाकुओं से अपनी रक्षा आसानी से कर सकते हैं, क्योंकि क़ानून और पुलिस का संगठित सहयोग आपके साथ होता है, लेकिन इस सातवीं बुनियादी बुराई से उबरना ज़्यादा मुश्किल होता है, क्योंकि जब यह वार करती है, तो आप इसकी उपस्थिति के बारे में अनभिज्ञ होते हैं, क्योंकि यह सिर्फ़ एक मानसिक अवस्था होती है। यह बुराई इसलिए भी ख़तरनाक है, क्योंकि यह उतने ही अलग-अलग रूपों में वार करती है, जितने मानवीय अनुभव होते हैं। कई बार यह किसी रिश्तेदार के अच्छे इरादे वाले शब्दों से मन में दाखिल हो जाती है। बाक़ी समय यह भीतर से, खुद के मानसिक नज़रिये से, घर बनाती है। यह हमेशा विष जितनी घातक होती है, हालाँकि यह उतनी जल्दी जान नहीं लेती है।

नकारात्मक प्रभावों से अपनी रक्षा कैसे करें

नकारात्मक प्रभावों से अपनी रक्षा करने के लिए, चाहे वे आपकी खुद की देन हों या आपके आस-पास के नकारात्मक लोगों की गतिविधियों के परिणाम हों, नीचे दिए कदम उठाएँ :

1. इस बात को याद रखें कि आपमें इच्छाशक्ति है और इसका सतत इस्तेमाल करें, जब तक कि आप अपने मन में नकारात्मक प्रभावों के खिलाफ़ प्रतिरक्षा की दीवार न बना लें। यह तथ्य पहचानें कि आप और हर अन्य इंसान प्रकृति से आलसी, तटस्थ और अपनी कमज़ोरियों से मेल खाने वाले सभी सुझावों से प्रभावित होता है।
2. यह याद रखें कि आप स्वभाव से सभी छह बुनियादी डरों के प्रति ग्रहणशील हैं और उनका प्रतिकार करने की आदतें डालें।
3. यह पहचानें कि नकारात्मक प्रभाव अक्सर अवचेतन मन के ज़रिये आप पर काम करते हैं, इसलिए उन्हें पकड़ना मुश्किल होता है।
4. अपना मन उन सभी लोगों के खिलाफ़ बंद रखें, जो आपको किसी तरह से हताश या निराश करते हैं। 5. जान-बूझकर उन लोगों का साथ खोजें, जो आपको अपनी खातिर सोचने और काम करने के लिए प्रभावित करते हैं।
6. परेशानियों की अपेक्षा न रखें, क्योंकि ऐसी अपेक्षाओं में पूरी होने की प्रवृत्ति होती है।

बिना किसी शंका के सभी इंसानों की सबसे आम कमज़ोरी यह है कि उनमें दूसरे लोगों के नकारात्मक प्रभाव के प्रति अपने मन को खुला छोड़ने की आदत होती है। यह कमज़ोरी और भी विनाशकारी होती है, क्योंकि ज़्यादातर लोग इस बात को नहीं पहचानते हैं कि यह उनमें है। जो लोग इसे स्वीकार करते हैं, उनमें से कई इस बुराई को सुधारने को नज़रअंदाज़ या इंकार कर देते हैं। फिर एक ऐसी स्थिति आती है, जब यह आदत पक्की बन जाती है, जिस पर उनका कोई नियंत्रण नहीं रह जाता।

दूसरे लोगों के नकारात्मक प्रभाव के प्रति अपने मन को खुला छोड़ने की आदत सभी इंसानों की सबसे आम कमज़ोरी होती है।

नीचे दी गई प्रश्न-सूची पर गौर करें। इसकी मदद से आप खुद को उसी तरह देख सकते हैं, जैसे आप सचमुच हैं। प्रश्नों को पढ़ें और ज़ोर से जवाब दें, ताकि आप अपनी आवाज़ सुन सकें। ऐसा करने पर खुद के साथ ईमानदार होना ज़्यादा आसान होगा।

स्व-विश्लेषण परीक्षण प्रश्न

क्या आप अक्सर “बुरा महसूस करने” की शिकायत करते हैं? अगर ऐसा है, तो इसका क्या कारण है?

क्या आप छोटी-छोटी बातों पर भी दूसरों में दोष निकालते हैं?

क्या आप अपने काम में अक्सर ग़लतियाँ करते हैं, और अगर ऐसा है, तो क्यों?

क्या आप बातचीत में तानाकशी करते हैं और अपमानजनक बातें कहते हैं?

क्या आप जान-बूझकर किसी के साथ रहने से कतराते हैं, और अगर ऐसा है, तो क्यों?

क्या आपको अक्सर अपच की समस्या होती है? अगर ऐसा है, तो इसका क्या कारण है?

क्या आपको जीवन निरर्थक और भविष्य आशाहीन लगता है? अगर ऐसा है, तो क्यों?

क्या आपको अपना काम-धंधा पसंद है? अगर नहीं, तो क्यों नहीं?

क्या आप अक्सर खुद के प्रति दया भाव रखते हैं, और अगर ऐसा है तो क्यों?

क्या आप अपने से श्रेष्ठ लोगों से ईर्ष्या करते हैं?

आप किसमें सबसे ज़्यादा समय बिताते हैं – सफलता के बारे में सोचने में या असफलता के बारे में सोचने में?

बड़े होते समय आप आत्मविश्वास हासिल कर रहे हैं या खो रहे हैं?

क्या आप सभी गलतियों से कोई मूल्यवान बात सीखते हैं?

क्या आप किसी रिश्तेदार या परिचित को लेकर चिंतित रहते हैं? अगर ऐसा है, तो क्यों?

क्या आप कुछ समय “बादलों में” रहते हैं और बाक़ी समय निराशा की गहराइयों में?

आप पर सबसे प्रेरक प्रभाव किसका है? किस कारण से?

क्या आप उन नकारात्मक या हताश करने वाले प्रभावों को झेलते हैं, जिनसे आप बच सकते हैं?

क्या आप व्यक्तिगत हुलिए के मामले में लापरवाह हैं? अगर ऐसा है, तो कब और क्यों?

क्या आपने सीखा है कि आप व्यस्त रहकर “अपनी मुश्किलों को डुबो सकते हैं,” ताकि आपको उनसे चिढ़ न हो?

अगर आप दूसरों को अपनी खातिर सोचने देते हैं, तो क्या आप खुद को “रीढ़हीन कमज़ोर” कहेंगे?

क्या आप आंतरिक स्नान को नज़रअंदाज़ कर देते हैं और स्व-उन्माद आपको चिड़चिड़ा तथा बदमिजाज़ बना देता है?

कितने सारे ऐसे खलल आपको चिढ़ाते हैं, जिन्हें रोका जा सकता था और आप उन्हें क्यों सहन करते हैं?

क्या आप अपनी “अशांत मानसिक अवस्था को शांत करने” के लिए शराब, नशीले पदार्थों या सिगरेट का सहारा लेते हैं? अगर ऐसा है, तो आप इन चीज़ों के बजाय इच्छाशक्ति का इस्तेमाल क्यों नहीं करते हैं?

क्या कोई आपका “सिर खाता” है और अगर ऐसा है, तो इसका कारण क्या है?

क्या आपका कोई निश्चित मुख्य उद्देश्य है? अगर है, तो वह उद्देश्य क्या है और इसे हासिल करने की आपकी योजना क्या है?

क्या आप छह बुनियादी डरों में से किसी से पीड़ित हैं? अगर ऐसा है, तो वह डर या वे डर कौन से हैं?

क्या आपके पास कोई पद्धति है, जिससे आप दूसरों के नकारात्मक प्रभाव से अपनी रक्षा कर सकते हैं?

क्या आप सकारात्मक मानसिकता को पोषण देने के लिए स्व-सुझाव का इरादतन इस्तेमाल करते हैं?

आप किसे सबसे ज़्यादा महत्त्व देते हैं, अपनी भौतिक संपत्तियों को या अपने विचारों को नियंत्रित करने के विशेषाधिकार को?

क्या दूसरे आपके विवेक के खिलाफ़ आपको आसानी से प्रभावित करते हैं?

क्या आज के दिन आपने अपने ज्ञान के भंडार या मानसिक अवस्था में किसी मूल्यवान चीज़ की वृद्धि की है?

क्या आप अप्रिय परिस्थितियों का डटकर सामना करते हैं या फिर आप ज़िम्मेदारी से परे हट जाते हैं?

क्या आप सारी गलतियों और असफलताओं का विश्लेषण करके उनसे लाभ लेने की कोशिश करते हैं या आपका

नज़रिया यह रहता है कि यह आपका कर्तव्य नहीं है?

क्या आप सबसे ज़्यादा नुक़सान पहुँचाने वाली तीन कमज़ोरियाँ गिना सकते हैं? आप उन्हें सुधारने के लिए क्या कर रहे हैं?

क्या आप दूसरे लोगों को प्रोत्साहित करते हैं कि वे सहानुभूति पाने के लिए अपनी चिंताएँ आपके पास लाएँ?

क्या आप अपने दैनिक अनुभवों से उन सबक़ों या प्रभावों का चुनाव करते हैं, जो निजी तरक्की में आपकी सहायता कर सकते हैं?

क्या आपकी उपस्थिति का दूसरे लोगों पर सामान्यतः नकारात्मक प्रभाव पड़ता है?

दूसरे लोगों की किन आदतों से आप सबसे ज़्यादा चिढ़ते हैं?

आप अपनी राय ख़ुद बनाते हैं या फिर आप दूसरे लोगों को अपनी राय को प्रभावित करने की अनुमति देते हैं?

क्या आपने ऐसी मानसिक अवस्था बनाना सीखा है, जिससे आप हताशा भरे तमाम प्रभावों से अपना बचाव कर सकें?

क्या आपका कामकाज आस्था और आशा से आपको प्रेरित करता है?

क्या आप पर्याप्त बलशाली आध्यात्मिक शक्तियाँ हासिल करने के बारे में चेतन हैं, जो आपके दिमाग़ को हर तरह के डर से मुक्त रख सकती हैं?

क्या आपका धर्म आपके मन को सकारात्मक रखने में मदद करता है?

क्या आप महसूस करते हैं कि दूसरे लोगों की चिंताओं को सुनना आपका कर्तव्य है? अगर ऐसा है, तो क्यों?

क्या आप इस बात पर यक़ीन करते हैं कि “एक जैसे पक्षी एक साथ रहते हैं?” आप जिन मित्रों को आकर्षित करते हैं, उनके अध्ययन से आपने अपने बारे में क्या सीखा है?

आप जिन लोगों के साथ सबसे क़रीबी तौर पर उठते-बैठते हैं, क्या आपको उनके और अपने दुख में कोई संबंध दिखाई देता है?

क्या यह संभव है कि जिस व्यक्ति को आप मित्र मानते हैं, वह दरअसल आपका सबसे बुरा शत्रु है, क्योंकि आपके मन पर उसका नकारात्मक प्रभाव पड़ रहा है?

किन नियमों के आधार पर आप तय करते हैं कि कौन आपकी सहायता कर रहा है और कौन आपको नुक़सान पहुँचा रहा है?

आपके अंतरंग सहयोगी आपसे मानसिक रूप से श्रेष्ठ हैं या फिर कमतर हैं?

हर दिन आप इन चीज़ों को 24 घंटे में से कितना समय देते हैं :

- आपका कामकाज
- नींद
- खेलना और तनावरहित होना
- उपयोगी ज्ञान हासिल करना
- विशुद्ध बरबादी?

आपके परिचितों में से कौन

- आपको सबसे ज़्यादा प्रोत्साहित करता है
- आपको सबसे ज़्यादा चेतावनी देता है
- आपको सबसे ज़्यादा हताश करता है
- दूसरे मायनों में सबसे ज़्यादा मदद करता है?

आपकी सबसे बड़ी चिंता क्या है? आप इसे क्यों बर्दाश्त करते हैं?

जब दूसरे आपको मुफ्त, बिन माँगी सलाह देते हैं, तो आप इसे बिना सवाल किए स्वीकार करते हैं या फिर उनके उद्देश्य का विश्लेषण करते हैं?

सबसे बढ़कर आपके मन में किस चीज़ की सबसे ज़्यादा इच्छा है? क्या आप इसे हासिल करने का इरादा रखते हैं? क्या आप बाक़ी सारी इच्छाओं को इस इच्छा के अधीन रखने के इच्छुक हैं? इसे हासिल करने में आप हर दिन कितना समय देते हैं?

क्या आप अपना मन अक्सर बदलते हैं? अगर ऐसा है, तो क्यों?

आप जो भी चीज़ शुरू करते हैं, क्या आप आम तौर पर उसे ख़त्म करते हैं?

क्या आप दूसरे लोगों के व्यवसाय या पेशेवर पदनामों, कॉलेज की डिग्रियों या दौलत से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं?

दूसरे लोग आपके बारे में जो सोचते या कहते हैं, क्या आप उससे आसानी से प्रभावित हो जाते हैं?

क्या आप लोगों के सामाजिक या वित्तीय ओहदे की वजह से उनसे संबंध बनाते हैं?

आपके हिसाब से सबसे महान जीवित व्यक्ति कौन है? वह व्यक्ति किस मायने में आपसे श्रेष्ठ है?

इन प्रश्नों का अध्ययन करने और जवाब देने में आपने कितना समय लगाया? (पूरी सूची के विश्लेषण और जवाब देने के लिए कम से कम एक दिन ज़रूरी है।)

अगर आपने इन सभी प्रश्नों के सच-सच जवाब दिए हैं, तो आप अपने बारे में इतना जान चुके हैं, जितना ज़्यादातर लोग खुद के बारे में नहीं जानते। प्रश्नों का सावधानी से अध्ययन करें। कई महीनों तक हर सप्ताह उन्हें पढ़ें। आप हैरान रह जाएंगे कि प्रश्नों का ईमानदारी से जवाब देने की इस सरल तकनीक से आपको कितना सारा अतिरिक्त ज्ञान हासिल होगा, जो आपके लिए बहुत मूल्यवान होगा। अगर आपको कुछ प्रश्नों के ठीक-ठीक जवाब न मालूम हों, तो आपको अच्छी तरह जानने वाले लोगों से सलाह लें, ख़ास तौर पर उनकी जो स्वार्थवश चापलूसी न करें। खुद को उनकी आँखों से देखें। अनुभव आश्चर्यजनक होगा।

आपका सिर्फ़ एक ही चीज़ पर पूरा नियंत्रण होता है – अपने विचारों पर। यह सबसे महत्वपूर्ण और प्रेरक तथ्य है! इसमें हमारी दैवी प्रकृति की झलक दिखाई देती है। यह दैवी विशेषाधिकार एकमात्र साधन है, जिससे आप अपनी तक्रदीर को खुद नियंत्रित कर सकते हैं। अगर आप अपने ही मन को नियंत्रित करने में असफल रहें, तो यक़ीन मानें आप किसी दूसरी चीज़ को भी नियंत्रित नहीं कर पाएँगे।

आपका सिर्फ़ एक ही चीज़ पर पूरा नियंत्रण होता है : अपने विचारों पर।

अगर आपको अपनी संपत्तियों के बारे में लापरवाह होना है, तो भौतिक वस्तुओं के संदर्भ में रहें। आपका मस्तिष्क आपकी आध्यात्मिक संपदा है! इसकी रक्षा और इस्तेमाल उतनी ही सावधानी से करें, जितना कि दैवी अधिकार का करना चाहिए। आपको इच्छाशक्ति इसी उद्देश्य से दी गई थी।

दुर्भाग्य से, कानून किसी को उन लोगों से नहीं बचा सकता, जो जानते-बूझते हुए या अज्ञानवश नकारात्मक विचारों या सुझावों से दूसरों के दिमाग में ज़हर भरते हैं। इस तरह के विनाशकारी काम के लिए भारी कानूनी दंड दिया जाना चाहिए, क्योंकि यह कानून द्वारा संरक्षित भौतिक चीज़ों को हासिल करने की संभावनाओं को नष्ट कर सकता है और अक्सर करता है।

नकारात्मक मानसिकता वाले लोगों ने थॉमस ए. एडिसन को विश्वास दिलाने की कोशिश की कि वे मानव स्वर को रिकॉर्ड करने और दोहराने वाली मशीन नहीं बना सकते, “क्योंकि किसी ने भी कभी ऐसी मशीन नहीं बनाई है।” एडिसन ने उनकी बात पर यकीन नहीं किया। वे जानते थे कि मस्तिष्क जिस चीज़ को सोच सकता है और उस पर विश्वास कर सकता है, उसे यह उत्पन्न भी कर सकता है। यह बात जानने की बदौलत ही महान एडिसन आम लोगों से ऊपर उठने में सक्षम हुए।

थॉमस एडिसन जानते थे कि मस्तिष्क जिस चीज़ को सोच सकता है और उस पर विश्वास कर सकता है, उसे यह उत्पन्न भी कर सकता है।

नकारात्मक मानसिकता वाले लोगों ने एफ़. डब्ल्यू. वूलवर्थ को बताया कि पाँच और दस सेंट सेल वाले स्टोर चलाने की कोशिश में वे दिवालिया हो जाएँगे। वे जानते थे कि वे तार्किक सीमा के भीतर कुछ भी कर सकते हैं, बशर्ते उन्हें अपनी योजनाओं पर भरोसा हो। उन्होंने दूसरे लोगों के नकारात्मक सुझावों को अपने मस्तिष्क से बाहर रखने के अधिकार का इस्तेमाल किया। अंततः उन्होंने सौ मिलियन डॉलर से ज़्यादा की दौलत इकट्ठी कर ली।

नकारात्मक मानसिकता वाले लोगों ने जॉर्ज वाशिंगटन से कहा कि वे ब्रिटेन की बहुत श्रेष्ठ सेनाओं के खिलाफ़ जीतने की आशा नहीं कर सकते, लेकिन उन्होंने विश्वास करने के अपने दैवी अधिकार का इस्तेमाल किया; इसीलिए उनकी पुस्तक अमेरिकी झंडे के तले प्रकाशित हुई, जबकि लॉर्ड कॉर्नवालिस का नाम भुला दिया गया है।

शंकालु लोगों ने नाक-भौं सिकोड़ी, जब हेनरी फ़ोर्ड ने डेट्रॉइट की सड़कों पर अपनी पहली अनगढ़ गाड़ी चलाई। कुछ ने कहा कि यह कभी व्यावहारिक नहीं बन पाएगी। दूसरों ने कहा कि कोई भी ऐसी मशीन के लिए पैसे नहीं देगा। फ़ोर्ड ने कहा, “मैं पृथ्वी को विश्वसनीय मोटर कारों से पाट दूँगा,” और उन्होंने ऐसा कर दिखाया! अपने विवेक पर विश्वास करने के उनके निर्णय ने इतनी सारी दौलत इकट्ठी की कि उनके वारिसों की पाँच पीढ़ियाँ भी उसे उड़ा नहीं पाईं। हेनरी फ़ोर्ड का जिक्र बार-बार इसलिए किया जा रहा है, क्योंकि वे इस बात का आश्चर्यजनक उदाहरण हैं कि जब इंसान का अपना खुद का मन होता है और उसमें इसका नियंत्रण करने की इच्छा होती है, तो वह कितना कुछ हासिल कर सकता है। उनकी जीवनी इस पुराने बहाने “मुझे कभी मौक़ा नहीं मिला” की नींव को धराशायी कर देती है। फ़ोर्ड को भी कभी अवसर मिला नहीं था, इसके बजाय उन्होंने इसे बनाया था और वे लगन से इसमें तब तक जुटे रहे, जब तक कि इसने उन्हें बहुत अमीर नहीं बना दिया।

फ़ोर्ड को भी कभी अवसर मिला नहीं था, इसके बजाय उन्होंने इसे बनाया था और वे लगन से इसमें तब तक जुटे रहे, जब तक कि इसने उन्हें बहुत अमीर नहीं बना दिया।

मानसिक नियंत्रण आत्म-अनुशासन और आदत का परिणाम है। आप या तो अपने मस्तिष्क को नियंत्रित करते हैं या फिर यह आपको नियंत्रित करता है। अधबीच का कोई समझौता नहीं है। मस्तिष्क को नियंत्रित करने का सबसे व्यावहारिक तरीका यह है कि एक निश्चित उद्देश्य और उसे हासिल करने की एक निश्चित योजना से इसे व्यस्त रखने की आदत डालें। उल्लेखनीय सफलता हासिल करने वाले लोगों के जीवन इतिहास का अध्ययन करें। आप यह देखेंगे कि उनका अपने खुद के मस्तिष्क पर नियंत्रण होता है। यही नहीं, वे इस नियंत्रण का इस्तेमाल करते हैं और इसे निश्चित उद्देश्यों की प्राप्ति की दिशा दिखाते हैं। इस नियंत्रण के बिना सफलता संभव नहीं है।

55 मशहूर बहाने

जो लोग सफल नहीं होते हैं, उनमें एक बात समान होती है : उनके पास असफलता के पक्के बहाने होते हैं या कम से कम वे उन्हें पक्का मानते हैं।

इनमें से कुछ बहाने चतुराई भरे होते हैं और उनमें से कुछ तथ्यपूर्ण या तर्कपूर्ण लगते हैं। लेकिन बहाने पैसे की तरह नहीं चल सकते। संसार केवल एक ही चीज़ जानना चाहता है : क्या आपने सफलता हासिल की है?

आपने क्या हासिल किया है, यही आपकी सफलता का एकमात्र पैमाना है।

एक चरित्र विश्लेषक ने सबसे आम बहानों की सूची इकट्ठी की। यह सूची पढ़ते वक़्त सावधानी से अपनी जाँच करें और तय करें कि इनमें से कितने बहाने आप खुद बनाते हैं। यह भी याद रखें कि इस पुस्तक में बताया गया दर्शन इनमें से हर बहाने को झूठ साबित कर देता है :

अगर मेरे पास पत्नी और परिवार नहीं होता...

अगर मेरे पास पर्याप्त "प्रभाव" होता...

अगर मेरे पास पैसा होता...

अगर मेरे पास अच्छी शिक्षा होती...

अगर मुझे नौकरी मिल जाती...

अगर मेरी सेहत अच्छी होती...

अगर मेरे पास ज़्यादा समय होता...

अगर समय बेहतर होता...

अगर दूसरे लोग मुझे समझते...

अगर मेरे आस-पास की परिस्थितियाँ भिन्न होतीं...

अगर मैं दोबारा अपना जीवन जी सकता...

अगर मुझे इस बात का डर न होता कि लोग क्या कहेंगे...

अगर मुझे मौक़ा दिया गया होता...

अगर मुझे अभी एक मौक़ा मिल जाता...

अगर दूसरे लोग "मेरी टाँग न खींचते"...

अगर मुझे रोकने के लिए कोई चीज़ न होती...

अगर मैं ज़्यादा जवान होता...

अगर मैं वह कर सकता जो मैं चाहता हूँ...
अगर मैं अमीर पैदा होता...
अगर मैं "सही लोगों" से मिल पाता...
अगर मुझमें वह योग्यता होती, जो कुछ लोगों में है...
अगर मैं दृढ़तापूर्वक बोलने की हिम्मत कर पाता...
अगर मैंने अतीत के अवसरों का लाभ लिया होता...
अगर मुझे दूसरे लोगों से चिढ़ न होती...
अगर मुझे घर सँभालना और बच्चों की देखभाल नहीं करना होता...
अगर मैं थोड़े पैसे बचा सकता...
अगर बॉस मुझे महत्त्व देता...
अगर मेरे पास मदद करने वाला कोई होता...
अगर मेरा परिवार मुझे समझता...
अगर मैं किसी बड़े शहर में रह रहा होता...
अगर मैं बस शुरू कर पाता...
अगर मैं बस खाली होता...
अगर मेरे पास कुछ लोगों का व्यक्तित्व होता...
अगर मैं इतना मोटा न होता...
अगर लोगों को मेरी योग्यताओं का पता चल जाता...
अगर मुझे बस एक "अवसर" मिल जाता...
अगर मैं कर्ज़ से बाहर निकल पाता...
अगर मैं नाकाम न होता...
अगर मैं यह जानता कि... कैसे करना है...
अगर हर व्यक्ति मेरा विरोध न करता...
अगर मेरे पास इतनी चिंताएँ न होतीं...
अगर मैं सही व्यक्ति से शादी करता...
अगर लोग इतने मूर्ख न होते...
अगर मेरा परिवार इतना फ़िजूलखर्च न होता...
अगर मुझे खुद पर यकीन होता...
अगर क्रिस्मत मेरे खिलाफ़ न होती...
अगर मैं ग़लत ग्रह-नक्षत्रों में पैदा न हुआ होता...
अगर यह सच न होता कि "जो होना है वह होगा" ...
अगर मुझे इतनी कड़ी मेहनत नहीं करनी पड़ती...
अगर मैंने अपना पैसा न गँवाया होता...

अगर मैं किसी अलग इलाके में रहता...

अगर मेरा "अतीत" न होता...

अगर मेरा खुद का कारोबार होता...

अगर दूसरे लोग मेरा कहना मानते...

अगर... और यह सबसे बड़ा है... मुझमें खुद का असल रूप देखने का साहस होता, तो मैं पता लगाता कि मुझमें क्या ग़लत है और फिर मैं इसे सुधारता। तब मेरे पास अपनी ग़लतियों से लाभ लेने का मौक़ा हो सकता था और मैं दूसरों के अनुभव से कुछ चीज़ सीख सकता था, क्योंकि मुझे पता होता कि मेरे साथ कुछ ग़लत है। अगर मैंने अपनी कमज़ोरियों के विश्लेषण में ज़्यादा समय लगाया होता और उन्हें ढ़कने के बहाने बनाने में कम समय लगाया होता, तो मैं इस वक़्त वहाँ होता, जहाँ मुझे होना चाहिए था।

असफलता के बहाने बनाना एक राष्ट्रीय मनोरंजन है। यह आदत मानव जाति जितनी पुरानी है और सफलता के लिए घातक है! लोग अपने प्रिय बहानों से क्यों चिपके रहते हैं? जवाब स्पष्ट है : वे अपने बहानों की रक्षा इसलिए करते हैं, क्योंकि बहाने उन्हीं की संतान हैं!

बहाना इंसान की कल्पना का शिशु है। अपने मानसपुत्र की रक्षा करना मानव स्वभाव है।

बहाने बनाना एक ऐसी आदत है, जिसकी जड़ें गहरी होती हैं। आदतें तोड़ना मुश्किल है, खास तौर पर जब वे हमारे कामों को तर्कसंगत साबित करती हों। यही बात प्लेटो के मन में थी, जब उन्होंने कहा था, "पहली और सबसे अच्छी विजय खुद को जीतना है। खुद से हारना सबसे शर्मनाक और बुरी चीज़ है।"

बहाने सफलता का विकल्प नहीं हैं।

एक और दार्शनिक के मन में भी यही विचार था, जब उसने कहा था, "यह पता चलने पर मुझे बड़ी हैरानी हुई कि मुझे दूसरों में जो बदसूरती दिखती थी, उसका ज़्यादातर हिस्सा मेरे ही स्वभाव का प्रतिबिंब था।"

अल्बर्ट हर्बार्ड ने कहा था, "यह मेरे लिए हमेशा एक अबूझ रहस्य है कि लोग अपनी कमज़ोरियाँ ढ़कने के बहाने बनाकर खुद को जान-बूझकर मूर्ख बनाने में इतना ज़्यादा समय क्यों बिताते हैं। अगर इसी समय का भिन्न इस्तेमाल किया जाए, तो यही कमज़ोरी के इलाज के लिए पर्याप्त होगा और तब किसी बहाने की ज़रूरत नहीं होगी।"

अंत में मैं आपको याद दिला दूँ कि "जीवन शतरंज की बिसात है और समय आपका विरोधी खिलाड़ी है। अगर आप चलने से पहले झिझकते हैं या तेज़ी से नहीं चलते हैं, तो समय आपके मोहरों को बिसात से हटा देगा। आप एक ऐसे विरोधी के खिलाफ़ खेल रहे हैं, जो अनिर्णय को बर्दाश्त नहीं करेगा!"

हो सकता है कि आपके पास पहले एक तार्किक बहाना रहा हो कि आपने जीवन से जो माँगा उसे देने के लिए जीवन को विवश क्यों नहीं किया, लेकिन वह बहाना अब निरर्थक हो गया है, क्योंकि अब आपके पास मास्टर चाबी आ चुकी है, जो जीवन की प्रचुर दौलत के दरवाज़े का ताला खोल देती है।

मास्टर चाबी है तो अमूर्त, लेकिन है बड़ी शक्तिशाली! यह अपने मन में अमीरी के किसी मूर्त रूप के लिए धधकती हुई इच्छा बनाने का विशेषाधिकार है। चाबी के उपयोग के लिए कोई दंड नहीं है, लेकिन अगर आप इसका इस्तेमाल नहीं करते हैं, तो आपको क़ीमत चुकानी होती है। क़ीमत असफलता है। अगर आप चाबी का इस्तेमाल करते हैं, तो आपको भारी दौलत का पुरस्कार मिलेगा। यह संतुष्टि उन सभी को मिलती है जो सेल्फ़ को जीत लेते हैं और जीवन को अपनी मुँहमाँगी चीज़ देने के लिए विवश करते हैं।

पुरस्कार कोशिश करने लायक़ है। क्या आप शुरू करेंगे और विश्वास करेंगे?

महान इमर्सन ने कहा था, "अगर हम जुड़े हुए हैं, तो हम मिलेंगे।" अंत में मैं इस विचार को उधार लेकर कह सकता हूँ, "अगर हम जुड़े हुए हैं, तो इन पन्नों के ज़रिये हम मिल चुके हैं।"

हर उल्लेखनीय उपलब्धि
मनचाही चीज़ की प्रबल इच्छा से
शुरू होती है।

इच्छा के साथ अगर
विश्वास का संबल हो, तो “असंभव” जैसी
कोई चीज़ नहीं होती।

जो लोग धन-चेतन
बन जाते हैं, वे हमेशा भारी दौलत
इकट्ठी कर लेते हैं।

दुख और गरीबी को स्वीकार
करने के लिए जितना प्रयास आवश्यक होता है,
प्रचुरता और समृद्धि माँगने में भी उससे ज़्यादा
प्रयास नहीं करना होता।

प्रबल इच्छा विकसित करें

हर उल्लेखनीय उपलब्धि मनचाही चीज़ की प्रबल इच्छा से शुरू होती है। अगर आप पहले अपनी कल्पना में भारी दौलत नहीं देखते हैं, तो आप उसे कभी अपने बैंक बैलेंस में भी नहीं देख पाएँगे। अमेरिका के इतिहास में इससे ज़्यादा अवसर कभी नहीं रहे। अमीरी की इच्छा रखने वाले हम लोगों को यह जानकर प्रोत्साहित होना चाहिए कि हम जिस प्रगतिशील संसार में रहते हैं, वह नए विचार, चीज़ें करने के नए तरीक़े, नए लीडर माँग रहा है। यह संसार नए आविष्कार, पढ़ाने की नई पद्धतियाँ, मार्केटिंग की नई पद्धतियाँ, नई पुस्तकें, नया साहित्य, कंप्यूटरों के लिए नए सॉफ़्टवेयर, बीमारियों के नए इलाज और कारोबार तथा जीवन के हर पहलू के लिए नई नीतियाँ माँग रहा है। अवसर असीमित हैं।

नई और बेहतर चीज़ों की इस भारी माँग के बावजूद जीतने के लिए हममें एक गुण होना ही चाहिए : एक निश्चित उद्देश्य, इस बात का ज्ञान कि इंसान क्या चाहता है और उसे हासिल करने की प्रबल इच्छा।

आपको पता होना चाहिए कि आप क्या चाहते हैं और आपमें उसे हासिल करने की प्रबलता इच्छा होनी चाहिए।

“व्यावहारिक स्वप्नदर्शी” बनें

व्यावहारिक स्वप्नदर्शी वे लोग हैं, जो अपने सपनों को कर्म में बदलते हैं। ये लोग हमेशा सभ्यता के निर्माता रहे हैं और हमेशा रहेंगे। जो लोग दौलत इकट्ठी करना चाहते हैं, उन्हें याद रखना चाहिए कि संसार के सच्चे लीडर हमेशा वही लोग रहे हैं, जिन्होंने अजन्मे अवसर की अमूर्त, अदृश्य शक्तियों का दोहन किया है, उनका व्यावहारिक इस्तेमाल किया है और इन शक्तियों (या विचार आवेगों) को अट्टालिकाओं, शहरों, फ़ैक्ट्रियों, विमानों, कारों, बेहतर स्वास्थ्य सुविधाओं और हर आरामदेह वस्तु में बदला है, जो जीवन को ज़्यादा सुखद बनाती है।

सहनशीलता और खुला दिमाग़ आज के स्वप्नदर्शियों की व्यावहारिक आवश्यकताएँ हैं। जो लोग नए विचारों से डरते हैं, वे तो शुरू करने से पहले ही अभिशप्त हैं। पथप्रदर्शकों के लिए आज जितना अनुकूल समय है, उतना पहले कभी नहीं रहा। यह सच है कि जीतने के लिए आज पश्चिम के जंगल नहीं हैं, जो पुराने ज़माने में थे, लेकिन व्यापक कारोबारी, वित्तीय और औद्योगिक जगत है, जिसे नए व बेहतर तरीक़े से ढालना और नई दिशा देना है।

अमीरी हासिल करने की योजना बनाते समय यह ध्यान रखें कि कोई आपको प्रभावित न कर दे कि आप स्वप्न देखने वाले का उपहास करें। हमेशा बदलते इस संसार में बड़े दाँव जीतने के लिए आपको अतीत के महान पथप्रदर्शकों का भाव ग्रहण करना चाहिए, जिनके सपनों ने इस सभ्यता को तमाम मूल्यवान चीज़ें दी हैं। यह भाव हमारे देश अमेरिका के जीवन-रक्त के रूप में प्रवाहित होता है। यह भाव आपका और मेरा अवसर है कि हम अपनी योग्यताओं का विकास तथा प्रचार करें। हमें यह नहीं भूलना चाहिए कि कोलंबस ने एक अज्ञात संसार का सपना

देखा, उस संसार के अस्तित्व पर अपनी ज़िंदगी दाँव पर लगा दी और उसे खोज लिया! महान खगोलशास्त्री कोपरनिकस ने बहुत सारी सृष्टियों का सपना देखा और उन्हें उजागर किया! सफल होने के बाद किसी ने भी “अव्यावहारिक” कहकर उनकी निंदा नहीं की। इसके बजाय, संसार उनकी पूजा करने लगा और इससे एक बार फिर यह साबित हो गया, “सफलता को किसी क्षमायाचना की ज़रूरत नहीं होती, असफलता किसी बहाने की अनुमति नहीं देती।”

“सफलता को किसी क्षमायाचना की ज़रूरत नहीं होती, असफलता किसी बहाने की अनुमति नहीं देती।”

आप जो चीज़ करना चाहते हैं, अगर वह सही है और आपको उसमें विश्वास है, तो आगे बढ़ जाएँ और उसे कर दें! अपने सपने को सामने रखें और यह फ़िक्र न करें कि अस्थायी पराजय होने पर “लोग” क्या कहेंगे, क्योंकि “वे” शायद यह नहीं जानते कि हर असफलता अपने साथ समतुल्य सफलता का बीज लाती है।

इच्छा को अमीरी में रूपांतरित करें

जो भी व्यक्ति पैसे के उद्देश्य को समझने की उम्र तक पहुँच चुका है, वह इसकी कामना करता है। लेकिन कामना से अमीरी नहीं मिलती है। अमीरी तो तब आती है, जब एक ऐसी मानसिक अवस्था से अमीरी की इच्छा की जाए जो जुनून बन जाए, फिर अमीरी हासिल करने के निश्चित तरीकों और साधनों की योजना बनाई जाए और फिर इन योजनाओं में लगन से जुटकर कर्म किया जाए। इच्छा को अमीरी में, इसके वित्तीय समतुल्य में बदलने की एक तकनीक है, जिसमें छह निश्चित, व्यावहारिक क़दम हैं :

1. आप जिस धनराशि की इच्छा करते हैं, उसे अपने मन में सटीकता से तय कर लें। यह कहना ही काफ़ी नहीं है, “मैं बहुत सारा पैसा चाहता हूँ।” निश्चित रक़म सोचें।
2. सटीकता से तय करें कि आप जो पैसा चाहते हैं, उसके बदले में आप क्या देना चाहते हैं। (कुछ दिए बिना कुछ पाने जैसी कोई चीज़ नहीं होती।)
3. एक निश्चित तारीख तय कर लें, जब तक आप अपनी मनचाही धनराशि हासिल करना चाहते हैं।
4. अपनी इच्छा पूरी करने की एक निश्चित योजना बना लें और इस योजना पर तुरंत कर्म शुरू कर दें।
5. स्पष्ट और सारगर्भित कथन लिखें कि आप कितना पैसा हासिल करना चाहते हैं, कब तक हासिल करना चाहते हैं, इस पैसे के बदले में क्या देना चाहते हैं और इसे हासिल करने के लिए किस योजना पर चलने का इरादा रखते हैं।
6. अपना लिखित कथन दिन में दो बार ज़ोर से पढ़ें, एक बार रात को सोने से पहले और दूसरी बार सुबह उठने के ठीक बाद। इसे पढ़ते वक़्त आपको देखना है, महसूस करना है और यक़ीन करना है कि वह पैसा आपके पास पहले ही आ चुका है।

इन छह क़दमों में बताए निर्देशों का पालन करें, खास तौर पर क़दम 6 का।

आप यह शिकायत कर सकते हैं कि जब तक सचमुच पैसा नहीं आ जाता, तब तक आपके लिए “खुद को पैसे का स्वामी मानना” असंभव है। यहीं पर प्रबल इच्छा आपकी सहायता करेगी। अगर आप वाकई पैसे को इतनी उत्कटता से चाहते हैं कि आपकी इच्छा जुनून बन जाती है, तो आपको यह यक़ीन करने में कोई मुश्किल नहीं होगी कि आप इसे हासिल कर लेंगे। उद्देश्य है पैसे की इच्छा और इसे पाने के लिए इतने संकल्पवान बनना कि आप खुद को विश्वास दिला दें कि यह आपके पास होगा।

जो लोग धन चेतन बनते हैं, सिर्फ वही भारी दौलत इकट्ठी कर पाते हैं। धन चेतन होने का मतलब यह है कि दिमाग पैसे की इच्छा से इतना ज़्यादा भर जाता है कि इंसान खुद को पहले से ही इसका स्वामी मानने लगता है।

जो लोग धन चेतन बनते हैं, सिर्फ वही भारी दौलत इकट्ठी कर पाते हैं।

इच्छा को अमीरी में बदलने की तकनीक ऐंड्रू कारनेगी से मिली थी, जिन्होंने स्टील मिल में साधारण मज़दूर की हैसियत से शुरुआत की थी, लेकिन उनकी छोटी शुरुआत के बावजूद इन सिद्धांतों की मदद से उन्होंने सौ मिलियन डॉलर से ज़्यादा की दौलत इकट्ठी कर ली। यही नहीं, यहाँ सुझाए गए छह क़दमों का थॉमस ए. एडिसन ने सावधानी से परीक्षण किया था, जिन्होंने अपनी सहमति की मोहर लगाई कि ये क़दम न सिर्फ़ दौलत संग्रह के लिए, बल्कि किसी भी तरह के लक्ष्य को हासिल करने के लिए अनिवार्य हैं।

इन क़दमों में किसी कड़ी मेहनत की ज़रूरत नहीं है। किसी त्याग की ज़रूरत नहीं है। यह ज़रूरत नहीं है कि इंसान मूर्खतापूर्ण या नादान रहे। इन पर अमल करने के लिए किसी ऊँची शिक्षा की ज़रूरत नहीं है। लेकिन इन छह क़दमों के सफल इस्तेमाल के लिए पर्याप्त कल्पना की ज़रूरत है, ताकि इंसान यह देख और समझ ले कि पैसे का संग्रह संयोग, खुशकिस्मती या तक्रदीर के भरोसे नहीं छोड़ा जा सकता। इंसान को यह अहसास कर लेना चाहिए कि जिन लोगों ने भारी दौलत हासिल की है, उन्होंने पैसा हासिल करने से पहले उसके सपने देखे थे, आशा की थी, कामना की थी, इच्छा की थी और योजना बनाई थी। आपके पास तब तक कभी भारी दौलत नहीं आ सकती, जब तक कि आप अपने भीतर पैसे की धधकती इच्छा न जगा लें और सचमुच यह यक़ीन न करने लगें कि आप इसे हासिल कर लेंगे।

मैरी के ऐश की सलाह

मैरी के कॉस्मेटिक्स की संस्थापक मैरी के ऐश अपनी सफलता के लिए अपने आत्मविश्वास और अपने संगठन के सभी लोगों को श्रेय देती हैं, जो अब पूरे संसार में 2.5 लाख स्वतंत्र सौंदर्य परामर्शदाताओं से अधिक हैं।

मैरी के ऐश का सेल्स करियर पच्चीस साल पहले शुरू हुआ था, जब वे स्टैनले होम प्रॉडक्ट्स में गईं। वे अक्सर बताती थीं कि अपने पहले साल में वे क़तई सफल नहीं रहीं और यहाँ तक कि वे इस काम को छोड़ने का मन बना चुकी थीं। लेकिन जब वे अपने पहले स्टैनले सेल्स सेमिनार में गईं, तो सब कुछ बदल गया। उन्होंने कहा :

वहाँ मैंने एक लंबी, छरहरी, सुंदर, सफल महिला को क्वीन का मुकुट पहनते देखा। यह मुकुट कंपनी की प्रतिस्पर्धा में अक्वल रहने का पुरस्कार था और मैंने ठान लिया कि अगले साल क्वीन मैं बनूँगी, हालाँकि यह असंभव लग रहा था। लेकिन मैंने निर्णय लिया कि मैं जाकर प्रेसिडेंट से बात करती हूँ और उन्हें बता देती हूँ कि मैं अगले साल क्वीन बनने का इरादा रखती हूँ।

मि. बीवरिज मुझ पर नहीं हँसे, बल्कि उन्होंने मुझसे नज़रें मिलाई, मेरा हाथ थामा और बोले, “न जाने क्यों मुझे लगता है कि आप ही बनेंगी।” इन शब्दों ने मुझे प्रेरित कर दिया और अगले साल की क्वीन मैं ही थी।

मैरी के ने अपनी कथनी और करनी से यह साबित किया कि सफलता हासिल करने में पहला क़दम यह दृढ़ विश्वास रखना है कि आप एक उत्कृष्ट व्यक्ति हैं, जो सफलता के हक़दार हैं। पर्सनल एक्सीलेंस में प्रकाशित एक लेख में उन्होंने कुछ अभ्यास सुझाए, जो उत्कृष्टता की छवि बनाने में आपकी मदद करेंगे और आपके जीवन में सफलता का माहौल बना देंगे। यहाँ उनके कुछ सुझावों पर गौर करें :

- **सफल व्यक्ति के रूप में अपनी कल्पना करें।** हमेशा सफल व्यक्ति के रूप में अपनी तस्वीर देखें। आप

जैसे बनना चाहते हैं, खुद की वैसी ही तस्वीर देखें। हर दिन एकांत का समय निकालें, जहाँ कोई बाधा न डाले। आरामदेह और तनावरहित हो जाएँ। आँखें बंद करके अपनी इच्छाओं तथा लक्ष्यों पर ध्यान केंद्रित करें। इस नए परिवेश में खुद को सक्षम और आत्मविश्वासी देखें।

- **अपनी पुरानी सफलताओं पर विचार करें।** चाहे बड़ी हो या छोटी, हर सफलता इस बात का सबूत है कि आप ज़्यादा सफलताएँ हासिल करने में सक्षम हैं। हर सफलता का जश्न मनाएँ। जब आप खुद में विश्वास खोने लगें, तो अपनी सफलताओं को याद कर लें।
- **निश्चित लक्ष्य तय करें।** आप कहाँ पहुँचना चाहते हैं, यह स्पष्ट दिशा तथा मंज़िल तय कर लें। जागरूक रहें कि कहीं आप इन लक्ष्यों से भटक तो नहीं रहे हैं। अगर ऐसा हो, तो तुरंत सुधारात्मक कार्यवाही करें।
- **जीवन पर सकारात्मक प्रतिक्रिया करें।** सकारात्मक आत्म-छवि बनाएँ। आपकी छवि, जीवन पर सकारात्मक प्रतिक्रियाएँ और आपके निर्णय पूरी तरह आपके नियंत्रण में हैं।

सफल व्यक्ति के रूप में अपनी कल्पना करें, पुरानी सफलताएँ याद करें, निश्चित लक्ष्य तय करें और जीवन पर सकारात्मक प्रतिक्रिया करें।

रूपांतरित इच्छा की कहानियाँ

अमूर्त इच्छा को मूर्त दौलत और उपलब्धियों में बदलने की क़ाबिलियत कोई कपोलकल्पना नहीं है। इतिहास और सभी क्षेत्रों के असंख्य लोग इस बात का प्रमाण उपलब्ध कराते हैं कि जब निश्चित, उद्देश्यपूर्ण, प्रबल इच्छा के साथ योजना और लगन जुड़ जाती हैं, तो इंसान कोई भी लक्ष्य हासिल कर सकता है। आप क़दम 1 में एडविन सी. बार्न्स की कहानी पढ़ चुके हैं, जिन्होंने सोचकर थॉमस ए. एडिसन के साथ साझेदारी का रास्ता तैयार किया। उनकी सफलता इस प्रबल इच्छा से शुरू हुई कि वे एडिसन की नौकरी नहीं करना चाहते, बल्कि उनके साझेदार बनना चाहते हैं। आने वाले खंडों में आप दूसरे लोगों की कहानियाँ पढ़ेंगे, जिन्होंने अपनी अमूर्त, प्रबल इच्छा को मूर्त सफलता में बदला।

हर्नैन कोर्टेस ने अपने ही जहाज़ डुबो दिए

1518 में स्पेनी सेनापति हर्नैन कोर्टेस एज़टेक साम्राज्य को जीतने के लिए क्यूबा से मेक्सिको की जलयात्रा पर रवाना हुए। वहाँ पहुँचने पर उन्होंने आदेश दिया कि जो जहाज़ उनके सैनिकों और रसद को लेकर वहाँ आए थे, उन्हें डुबो दिया जाए। इस तरह उन्होंने सबको यह स्पष्ट संदेश दे दिया कि विजय ही एकमात्र विकल्प थी। हारकर लौटने का कोई रास्ता नहीं था। वे या तो जीतेंगे या फिर इस कोशिश में अपनी जान दे देंगे।

कोर्टेस के पास सिर्फ़ 500 सैनिक थे, कुछ घोड़े थे और कुछ तोपें थीं, लेकिन वे जीतने के लिए कटिबद्ध थे। रास्ते में वे दूसरे शहरों के लोगों से मिले, जहाँ की जनजातियाँ एज़टेक शासकों को पसंद नहीं करती थीं। कोर्टेस ने कई जनजातियों के साथ गठबंधन कर लिया, जिनमें शक्तिशाली ट्लैक्सकला जनजाति शामिल थी, जिसने अंततः कोर्टेस की मदद की कि वे टेनोक्टीटलैन (मेक्सिको शहर) की घेराबंदी करें और उसे जीतने के साथ ही एज़टेक साम्राज्य को भी जीतें।

जो भी व्यक्ति किसी भी काम में जीतना चाहता है, उसमें अपने जहाज़ डुबोने की इच्छा होनी चाहिए और उसे पीछे लौटने के सारे रास्ते बंद कर देने चाहिए। ऐसा करने पर ही इंसान उस मानसिक अवस्था को क़ायम रख सकता है, जिसे जीतने की धधकती इच्छा कहते हैं और जो सफलता पाने के लिए अनिवार्य है।

जीतने पर आमादा कोर्टेस ने पलायन के सारे रास्ते खत्म कर दिए और सिर्फ़ दो ही संभावित परिणाम छोड़े - विजय या पराजय। और उनके लिए पराजय कोई विकल्प नहीं थी।

मार्शल फ़िल्ड शिकागो के भीषण अग्निकांड के बाद दोबारा उठे

शिकागो के भीषण अग्निकांड के बाद अगली सुबह व्यापारियों का एक समूह स्टेट स्ट्रीट पर खड़ा-खड़ा अपनी दुकानों की राख देख रहा था। वे चर्चा कर रहे थे कि वे अपने स्टोर दोबारा बनाएँ या फिर शिकागो छोड़कर देश के किसी ज़्यादा संभावनाशील इलाके में दोबारा शुरुआत करें। एक को छोड़कर बाक़ी सभी ने शिकागो छोड़कर जाने का निर्णय लिया।

जिस व्यापारी ने रुके रहने और दोबारा स्टोर बनाने का निर्णय लिया, उसने अपने स्टोर की राख की तरफ़ अँगुली उठाकर कहा, “सज्जनों, इसी जगह पर मैं संसार का सबसे बड़ा स्टोर बनाऊँगा, चाहे यह कितनी ही बार जल जाए।” स्टोर बना। यह आज भी वहीं खड़ा है और यह प्रबल इच्छा नामक मानसिक अवस्था की शक्ति का गगनचुंबी प्रमाण है। मार्शल फ़िल्ड के लिए आसान रास्ता यही होता कि वे भी साथी व्यापारियों की तरह वहाँ से चले जाते। जब राह मुश्किल हो गई और भविष्य अंधकारमय दिखने लगा, तो बाक़ी सभी ने अपने क़दम पीछे खींच लिए और उस दिशा में चले गए, जहाँ रास्ता ज़्यादा आसान दिख रहा था।

जब आपके पास प्रबल इच्छा हो, तो कोई भी बाधा इतनी बड़ी नहीं होती कि उससे उबरना संभव न हो।

मार्शल फ़िल्ड और दूसरे व्यापारियों के इस फ़र्क़ पर अच्छी तरह ग़ौर करें, क्योंकि यही वह फ़र्क़ है जो एडविन सी. बार्न्स को उन हज़ारों युवकों से अलग करता है, जो एडिसन की कंपनी में काम करते थे। यही वह फ़र्क़ है, जो लगभग सभी सफल होने वाले लोगों को असफल होने वाले लोगों से अलग करता है।

स्टीफन स्पीलबर्ग इच्छाशक्ति के सहारे फ़िल्म उद्योग तक पहुँचे

बचपन में स्टीवन स्पीलबर्ग ने फ़िल्म डायरेक्टर बनने का सपना देखा था। बचपन में ही वे एक पुराने कैमरे से शौकिया फ़िल्में बनाने लगे, जिससे उनकी इच्छा शक्तिशाली हुई।

स्पीलबर्ग के युनिवर्सल स्टूडियोज़ में पहुँचने की कहानी फ़िल्म उद्योग में मशहूर है। एक बार वे युनिवर्सल स्टूडियोज़ की सैर पर गए। इस सैर में आगंतुक फ़िल्म व्यवसाय को अंदर से देख सकते थे। आगंतुक ट्राम में बैठकर स्टूडियो में घूमते थे। स्टीवन ट्राम से चुपके से उतरे और सैर ख़त्म होने तक दो साउंड स्टेजों के बीच छिप गए। जब वे शाम को बाहर निकले, तो गेट पर खड़े पहरेदार से थोड़ी बातचीत करना न भूले।

तीन महीने तक वे हर दिन स्टूडियो जाते रहे। वे पहरेदार के पास से गुज़रते थे और उसकी तरफ़ हाथ हिलाते थे और वह भी हाथ हिलाता था। वे हमेशा सूट पहनकर और ब्रीफ़केस लेकर जाते थे, ताकि गार्ड उन्हें गर्मियों का प्रशिक्षु समझे। उन्होंने निर्देशकों, लेखकों और संपादकों से बातचीत और मित्रता की। उन्हें एक ख़ाली ऑफ़िस भी मिल गया, जिसमें वे बैठ गए और उन्होंने इमारत की डायरेक्ट्री में अपना नाम जुड़वा लिया।

उन्होंने सिड शीनबर्ग से पहचान करने का संकल्प लिया, जो तब स्टूडियो की टेलीविज़न शाखा के उत्पादन प्रमुख थे। उन्होंने उन्हें कॉलेज का फ़िल्म प्रोजेक्ट दिखाया, जिससे शीनबर्ग इतने प्रभावित हुए कि उन्होंने तुरंत

स्टूडियो के साथ उनका अनुबंध कर लिया।

स्टीवन स्पीलबर्ग ऐसे इंसान हैं, जिनके पास एक विचार था, एक स्पष्ट उद्देश्य था, इसे साकार करने की प्रबल इच्छा थी और लक्ष्य हासिल न करने तक काम में जुटे रहने का संकल्प था।

उनकी पहली फुल-लेंथ फ़िल्म द सुगरलैंड एक्सप्रेस की समालोचकों ने प्रशंसा की और 1974 के कान फिल्म समारोह में इसने सर्वश्रेष्ठ पटकथा का पुरस्कार भी जीता। दुर्भाग्य से, बॉक्स ऑफ़िस पर यह सफल नहीं हो पाई।

उनका बड़ा अवसर एक साल बाद आया, जब उन्होंने जॉज़ पुस्तक पढ़ी। स्टूडियो पहले ही इस पर फ़िल्म बनाने का निर्णय ले चुका था और इसके फ़िल्मांकन के लिए एक मशहूर निर्देशक को चुन भी चुका था।

स्पीलबर्ग इस फ़िल्म को बनाने के लिए बहुत बेताब थे। द सुगरलैंड एक्सप्रेस की वित्तीय असफलता के बावजूद उनका आत्मविश्वास कम नहीं हुआ था और उन्होंने प्रोड्यूसर्स को राज़ी कर लिया कि वे चुने हुए निर्देशक को हटा दें और फ़िल्म बनाने का मौक़ा उन्हें दे दें।

काम आसान नहीं था। शुरुआत से ही प्रॉडक्शन में मुश्किलें आने लगीं। तकनीकी समस्याएँ आई और लागत भी बढ़ी। लेकिन जब जून 1975 में जॉज़ रिलीज़ हुई, तो इसे दोहरी सफलता मिली : इसने बॉक्स ऑफ़िस के रिकॉर्ड तोड़ दिए और यह समालोचकों को भी बेहद पसंद आई। थिएटर में इसने पूरे संसार में 470 मिलियन डॉलर कमाए, 260 मिलियन डॉलर अमेरिका में और 210 मिलियन डॉलर विदेशों में।

अगले कुछ सालों तक स्पीलबर्ग ने कई फ़िल्मों का निर्देशन किया, जो न सिर्फ़ बॉक्स ऑफ़िस पर सफल रहीं, बल्कि समालोचकों ने भी उनकी प्रशंसा की, जिनमें क्लोज़ एनकाउंटर्स ऑफ़ द थर्ड काइंड, रेडर्स ऑफ़ द लॉस्ट आर्क, ई.टी. द एक्स्ट्रा-टेरेस्ट्रियल, द कलर पर्पल और लिंकन शामिल थीं।

स्पीलबर्ग अपने सपनों का पीछा करने में जुटे रहे। जब उन्होंने और हॉलीवुड के दो अन्य दिग्गजों ने अपनी खुद की प्रॉडक्शन कंपनी बनाई, तो उन्होंने इसका नाम “ड्रीमवर्क्स” रखा।

व्यावहारिक स्वप्नदर्शी विपत्ति से उबर जाते हैं

आज के संसार में अवसरों की ऐसी भरमार है, जो अतीत के स्वप्नदर्शियों के लिए उपलब्ध नहीं थी। कुछ बनने, कुछ करने की प्रबल इच्छा शुरुआती बिंदु है। उदासीनता, आलस या कम महत्त्वकांक्षा से सपने पैदा नहीं होते हैं। संसार अब स्वप्न देखने वालों पर नाक-भौं नहीं सिकोड़ता, न ही उन्हें अव्यावहारिक कहता है। हौसला रखें, क्योंकि इन अनुभवों ने उस आध्यात्मिक धातु को मजबूत बनाया है, जिससे आप बने हैं – वे अमूल्य संपत्तियाँ हैं।

यह भी याद रखें कि जीवन में सफल होने वाले लोग बुरी शुरुआत और कई निराशाजनक संघर्षों से गुजरते हैं, तभी कहीं जाकर वे अंततः “सफल” होते हैं। जो लोग सफल होते हैं, उनके जीवन में शुरुआती बिंदु आम तौर पर किसी संकट के पल में आता है, जिसके ज़रिये उनका परिचय उनके “दूसरे स्वरूप” से होता है।

- ग़रीब और अशिक्षित **हेनरी फ़ोर्ड** ने बिना घोड़े वाली गाड़ी का सपना देखा और वे अपने पास मौजूद औज़ारों के साथ काम में जुट गए। उन्होंने अवसर के अपने पास आने का इंतज़ार नहीं किया। आज उनके सपने का प्रमाण पूरे संसार में दिख रहा है। उन्होंने इतने पहिये बनाए, जितने किसी दूसरे जीवित इंसान ने नहीं बनाए थे और यह सब इसलिए हुआ, क्योंकि वे अपने सपनों का पीछा करने से नहीं घबराए थे।
- थॉमस एडिसन** ने पार्ट-टाइम टेलीग्राफ़ ऑपरेटर के रूप में काम शुरू किया था और इसके बाद उन्होंने

बिजली से जलने वाले बल्ब का सपना देखा। इस प्रयास में दस हजार से ज्यादा असफलताओं के बावजूद उन्हें अपने सपने पर भरोसा रहा, जब तक कि उन्होंने इसे भौतिक हकीकत में नहीं बदल लिया। वे असंख्य बार असफल रहे, तब कहीं जाकर वे अंततः उस प्रतिभा तक पहुँच पाए, जो उनके मस्तिष्क में सोई हुई थी।

- **अब्राहम लिंकन** ने अश्वेत दासों की स्वतंत्रता का सपना देखा, अपने सपने को कार्यरूप में बदला और उत्तर तथा दक्षिण की एकता से उनके सपने को वास्तविकता में बदलने की प्रक्रिया को देखा, जो उनकी मृत्यु के कुछ समय बाद ही सच हो गई।
- **राइट बंधुओं** ने हवा में उड़ने वाली मशीन का सपना देखा। अब हम पूरे संसार में इस बात का प्रमाण देख सकते हैं कि उनका सपना दमदार था।
- **गुग्लिएल्मो मार्कोनी** ने हवा की अमूर्त शक्तियों का दोहन करने वाले तंत्र का सपना देखा। उनका सपना निरर्थक नहीं था, इस बात का प्रमाण संसार के हर रेडियो, टीवी और सेल फ़ोन में देखा जा सकता है। उनके सपने ने हर देश के लोगों को पड़ोसी बना दिया। इसने एक ऐसा माध्यम तैयार किया, जिससे समाचार, सूचना और मनोरंजन पूरे संसार में प्रसारित किया जाता है। आपको यह जानना दिलचस्प लगेगा कि जब मार्कोनी ने घोषणा की थी कि उन्होंने किसी तार या संचार के अन्य भौतिक साधन के बिना हवा के माध्यम से संदेश भेजने का सिद्धांत खोज लिया है, तो मार्कोनी के “मित्रों” ने उन्हें गिरफ़्तार करवा दिया था और मनोचिकित्सक के अस्पताल में उनकी जाँच कराई थी।
- **जॉन बनयन** ने अंग्रेज़ी साहित्य की श्रेष्ठ कृति पिलग्रिम्स प्रोग्रेस तब लिखी, जब उन्हें उनके धार्मिक विचारों के कारण जेल में बंद कर दिया गया था।
- **ओ. हेनरी** का अपने मस्तिष्क में सोई पड़ी प्रतिभा का पता तब चला, जब उन पर भारी विपत्ति आई और उन्हें कोलंबस, ओहियो की एक कालकोठरी में डाल दिया गया। दुर्भाग्य से विवश होकर वे अपने “दूसरे स्वरूप” से परिचित हुए और अपनी कल्पना का इस्तेमाल करने पर उन्हें पता चला कि वे अपराधी या अभागे नहीं, बल्कि महान लेखक हैं।
- **चार्ल्स डिकेन्स** ने बोतलों पर लेबल चिपकाकर शुरुआत की थी। उनके पहले प्रेम का दुखद अंत उनकी आत्मा की गहराइयों को भेद गया और इसने उन्हें विश्व के महान लेखकों में से एक बना दिया। इस त्रासदी ने पहले डेविड कॉपरफील्ड और फिर कई अन्य उपन्यासों का सृजन कराया, जिन्होंने सभी पुस्तक-प्रेमियों के लिए एक अधिक समृद्ध और बेहतर संसार बना दिया।
- **हेलन केलर** जन्म के कुछ समय बाद ही बधिर, मूक और दृष्टिहीन हो गईं। उनके दुर्भाग्य के बावजूद उन्होंने महान लोगों के इतिहास के पन्नों पर अपना नाम अमिट रूप से लिख दिया है। उनका पूरा जीवन इस बात का प्रमाण है कि कोई भी तब तक कभी पराजित नहीं होता, जब तक कि पराजय को वास्तविकता के रूप में स्वीकार नहीं किया जाता।
- **रॉबर्ट बर्न्स** एक निरक्षर देहाती युवक थे, जिन पर ग़रीबी का अभिशाप था और वे बड़े होकर शराबी बने। संसार उनके आने के बाद बेहतर हुआ, क्योंकि उन्होंने अपने सुंदर विचारों को कविता का जामा पहनाया और इस तरह एक काँटा तोड़कर उसकी जगह एक गुलाब लगा दिया।
- **बुकर टी. वॉशिंगटन** दासता में पैदा हुए थे तथा प्रजाति और रंग की बाधाएँ थीं। चूँकि वे सहनशील थे, उनका दिमाग़ सारे विषयों पर सारे समय खुला रहता था और वे स्वप्नदर्शी थे, इसलिए उन्होंने पूरी मानव जाति पर अपनी स्थायी छाप छोड़ी।
- कान के संक्रमण की वजह से **लाउ फ़ेरिग्नो** को तीन साल की उम्र में श्रवण शक्ति का गंभीर नुक़सान हुआ। दुबले-पतले लाउ अपने कॉमिक बुक के नायकों की तरह बलशाली बनने के सपने देखते थे। अपने लक्ष्य को हासिल करने के लिए वे 12 साल की उम्र में वज़न उठाने शुरू लगे। छह फ़ुट पाँच इंच लंबे लाउ 21 साल की उम्र में “मि. युनिवर्स” खिताब जीतने वाले सबसे लंबे और सबसे युवा व्यक्ति बने। अंततः उन्होंने टीवी

सीरीज़ द इनक्रेडिबल हल्क में मुख्य भूमिका हासिल की, 20 से ज़्यादा फ़ीचर फ़िल्मों में नायक बने और अंतरराष्ट्रीय ख्याति-प्राप्त फ़िटनेस प्रशिक्षक भी बने। अब वे दूसरों को परामर्श देते हैं कि अपने डरों का सामना कैसे करें और बाधाओं से कैसे उबरें।

- **बीथोवन** बधिर थे और **मिल्टन** अंधे थे, लेकिन उनका नाम अमर रहेगा, क्योंकि उन्होंने सपने देखे और अपने सपनों को व्यवस्थित विचार में बदला।

जो लोग सफल होते हैं, उनके जीवन में कायाकल्प का बिंदु आम तौर पर किसी संकट के पल में आता है, जिसके ज़रिये उनका परिचय उनके “दूसरे स्वरूप” से होता है।

जीवन के तरीक़े अजीब और बहुआयामी हैं। असीम प्रज्ञा के तरीक़े तो और भी अजीब हैं, जिनके ज़रिये लोगों को कई बार सभी तरह के दंड भोगना पड़े, तब कहीं जाकर वे अपने मस्तिष्क और अपनी क्षमता को खोज पाए, जहाँ वे कल्पना के ज़रिये उपयोगी विचार बना सकते हैं। व्यावहारिक स्वप्नदर्शी मैदान नहीं छोड़ते हैं!

इच्छा प्रकृति पर भारी पड़ती है

इस अध्याय के अंत में मैं एक असाधारण व्यक्ति का परिचय देना चाहता हूँ। मैंने उसे पैदा होने के कुछ मिनट बाद ही पहली बार देखा था। जब वह इस संसार में आया, तो कान नदारद थे। डॉक्टरों का कहना था कि कि बच्चा ज़िंदगी भर के लिए मूक-बधिर रह सकता है।

मैंने डॉक्टरों की राय को चुनौती दी। मुझे ऐसा करने का पूरा अधिकार था; मैं बच्चे का पिता था। मैं भी निर्णय पर पहुँचा और राय दी, लेकिन मैंने अपनी राय मौन रूप से व्यक्त की, अपने खुद के दिल में। मैंने निर्णय लिया कि मेरा बेटा सुनेगा और बोलेगा। प्रकृति मुझे बगैर कानों वाला बच्चा भेज सकती है, लेकिन प्रकृति मुझे इस वास्तविकता को स्वीकार करने के लिए विवश नहीं कर सकती थी। अपने मन में मैं जानता था कि मेरा बेटा सुनेगा और बोलेगा। कैसे?

मुझे यकीन था कि कोई न कोई तरीक़ा तो होगा और मैं जानता था कि मैं इसे खोज लूँगा। मुझे अमर इमर्सन के शब्द याद आए, “परिस्थितियों की पूरी दिशा हमें आस्था सिखाती है। हमें केवल आज्ञा पालन करने की ज़रूरत है। हममें से प्रत्येक के लिए मार्गदर्शन है और धीमी आवाज़ सुनने पर हम सही शब्द सुन लेंगे।”

सही शब्द? इच्छा! किसी भी चीज़ से बढ़कर मेरी इच्छा यह थी कि मेरा बेटा मूक-बधिर न रहे। उस इच्छा से मैं कभी एक पल को भी नहीं डिगा। कई साल पहले मैंने लिखा था, “हमारी एकमात्र सीमाएँ वही हैं, जो हम अपने खुद के दिमाग़ में तय करते हैं।”

पहली बार मैं सोचने लगा कि क्या वह कथन सच था। मेरे सामने बिस्तर पर एक नवजात शिशु लेटा था, जिसके पास सुनने का कोई प्राकृतिक साधन नहीं था। हालाँकि हो सकता था कि वह सुन और बोल सके, लेकिन वह स्पष्ट रूप से जीवन भर के लिए विकृत था।

निश्चित रूप से यह एक ऐसी सीमा थी, जिसे बच्चे ने अपने खुद के मन में तय नहीं की थी। मैं इस बारे में क्या कर सकता था? किसी तरह मैं उस बच्चे के मन में प्रबल इच्छा बोने का तरीक़ा खोज लूँगा, ताकि वह कानों की सहायता के बिना अपने मस्तिष्क तक ध्वनि प्रेषित करने के तरीक़े खोज ले।

किसी भी चीज़ से बढ़कर मेरी इच्छा यह थी कि मेरा बेटा मूक-बधिर न रहे।

उस इच्छा से मैं कभी एक पल को भी नहीं डिगा।

जैसे ही बच्चा सहयोग करने लायक बड़ा होगा, मैं उसके दिमाग को सुनने की प्रबल इच्छा से लबालब भर दूँगा, ताकि प्रकृति अपनी खुद की पद्धतियों से इसे भौतिक वास्तविकता में बदल दे। यह सारी सोच मेरे दिमाग में हुई, लेकिन मैंने इस बारे में किसी को भी नहीं बताया। हर दिन मैं अपने इस संकल्प को दोहराता था कि मैं अपने बेटे के मूक-बधिर रहने को स्वीकार नहीं करूँगा।

जब वह ज़्यादा बड़ा हुआ और अपने आस-पास की चीज़ों पर गौर करने लगा, तो हमने देखा कि वह थोड़ा सुन सकता था। जब वह उस उम्र में पहुँचा, जब बच्चे आम तौर पर बोलना शुरू करते हैं, तो उसने बोलने की कोई कोशिश नहीं की, लेकिन उसके हाव-भाव से हम समझ सकते थे कि वह कुछ आवाज़ें हल्के से सुन सकता है। मैं बस इतना ही जानना चाहता था! मुझे विश्वास हो गया कि अगर वह हल्का सा भी सुन सकता है, तो वह ज़्यादा सुनने की क्षमता विकसित कर सकता है। फिर एक चीज़ हुई, जिसने मुझे आशा दी। यह बिलकुल अप्रत्याशित स्रोत से आई। हमने एक रिकॉर्ड प्लेयर खरीदा। पहली बार संगीत सुनने पर बच्चा अति आनंदित हो गया और तुरंत मशीन पर क़ब्ज़ा कर लिया। उसने जल्दी ही कुछ रिकॉर्डों के प्रति अपनी पसंद दर्शाई, जिनमें इट्रज़ अ लॉन्ग वे टु टिपरेरी शामिल था। एक बार तो उसने वह रिकॉर्ड लगभग दो घंटे तक बजाया। वह रिकॉर्ड प्लेयर के सामने केस के कोने पर अपने दाँत दबाकर खड़ा था। उसकी इस आदत का महत्त्व हमें बरसों बाद तक पता नहीं चला, क्योंकि हमने उस समय तक ध्वनि के “बोन कंडक्शन” के सिद्धांत के बारे में नहीं सुना था।

उसके रिकार्ड प्लेयर पर क़ब्ज़ा करने के कुछ समय बाद मुझे पता चला कि वह मेरी बात काफ़ी साफ़ सुन सकता है, बशर्ते मैं अपने होंठ उसकी मैस्टॉइड अस्थि या माथे के मूल पर छूकर बोलूँ। इन खोजों ने मुझे वह आवश्यक माध्यम दे दिया, जिससे मैं अपनी धधकती इच्छा को वास्तविकता में बदलना शुरू कर सकूँ, ताकि मेरा बेटा सुन और बोल सके। उस समय तक उसने निश्चित शब्द बोलने की कोशिश की थी। नज़रिया उस्ताहवर्धक नहीं था, लेकिन विश्वास के दम पर खड़ी इच्छा “असंभव” जैसे किसी शब्द को नहीं पहचानती।

वह मेरी आवाज़ की ध्वनि साफ़ सुन सकता है, यह सुनिश्चित करने के बाद मैं तुरंत उसके मन में बोलने और सुनने की इच्छा को पहुँचाने लगा। मुझे जल्दी ही पता चला कि बच्चा सोते समय चाव से कहानियाँ सुनता है, इसलिए मैं ऐसी कहानियाँ बनाने में जुट गया, जो उसमें स्वावलंबन, कल्पना और सुनने तथा सामान्य होने की तीक्ष्ण इच्छा विकसित करे।

विश्वास के दम पर खड़ी इच्छा “असंभव” जैसे किसी शब्द को नहीं पहचानती।

खास तौर पर मैंने एक कहानी पर ज़ोर दिया और उसे सुनाते समय हर बार थोड़े नए और नाटकीय रंग भरे। यह कहानी उसके मन में यह विचार बोने के लिए तैयार की गई थी कि उसका कष्ट संकट नहीं, बल्कि बहुत मूल्यवान संपत्ति था।

मैंने जितने भी दर्शन की जाँच की, उसने स्पष्टता से संकेत किया कि हर विपत्ति अपने साथ समान लाभ का बीज लेकर आती है, इस तथ्य के बावजूद मुझे स्वीकार करना होगा कि मुझे ज़रा भी अंदाज़ा नहीं था कि यह विपत्ति कभी संपत्ति कैसे बन सकती है। बहरहाल, मैंने इस दर्शन को सोते समय की कहानियों में शामिल करने की आदत जारी रखी और आशा की कि वह समय आएगा, जब वह खुद कोई योजना खोज लेगा, जिससे यह बाधा कोई उपयोगी उद्देश्य पूरा कर सके।

हर विपत्ति अपने साथ समान लाभ का बीज लेकर आती है।

तर्क मुझे साफ़-साफ़ बता रहा था कि कानों और सुनने के प्राकृतिक साधन की कमी का कोई पर्याप्त पारितोषिक नहीं हो सकता। विश्वास के दम पर खड़ी आस्था ने तर्क को परे धकेल दिया और मुझे जुटे रहने के लिए प्रेरित किया।

जब मैं पीछे पलटकर इस अनुभव का विश्लेषण करता हूँ, तो अब मैं देख सकता हूँ कि मेरे बेटे का मुझ पर जो विश्वास था, उसकी वजह से भी आश्चर्यजनक परिणाम मिले। उसने मेरी बताई किसी बात पर सवाल नहीं किया। मैंने उसे यह विश्वास दिला दिया कि वह अपने बड़े भाई से ज़्यादा लाभप्रद स्थिति में था और यह कई तरीकों से नज़र आएगा। मिसाल के तौर पर, स्कूल के शिक्षक जब यह देखेंगे कि उसके कान नहीं हैं, तो वे उस पर ख़ास ध्यान देंगे और असाधारण दयालुता दिखाएँगे। उन्होंने हमेशा ऐसा ही किया। उसकी माँ ने शिक्षकों से बातचीत करके यह सुनिश्चित किया कि वे उस पर अतिरिक्त ध्यान दें। मैंने उसे यह विश्वास भी दिला दिया कि जब वह अख़बार बेचने लायक़ बड़ा हो जाएगा (उसका बड़ा भाई तब तक अख़बार का व्यापारी बन चुका था), तो वह अपने भाई से ज़्यादा लाभदायक स्थिति में होगा, क्योंकि लोग उसे अतिरिक्त भुगतान देंगे, क्योंकि वे देख लेंगे कि कान न होने के बावजूद वह कितना प्रतिभाशाली और मेहनती लड़का है।

हमें धीरे-धीरे लगने लगा कि बच्चे की श्रवण शक्ति बेहतर हो रही है। यही नहीं, अपनी समस्या के बावजूद उसमें संकोची होने की ज़रा भी प्रवृत्ति नहीं थी। जब वह लगभग सात साल का था, तो हमें पहला प्रमाण दिखा कि उसके मस्तिष्क को पोषण देने की हमारी तकनीक फल दे रही है। कुछ महीनों तक उसने अख़बार बेचने की अनुमति के लिए अपनी माँ से मिन्नतें कीं, लेकिन माँ ने हामी नहीं भरी। उन्हें डर था कि बधिरता की वजह से उसका सड़क पर अकेले जाना असुरक्षित था।

आख़िरकार, उसने मामले को खुद के हाथों में ले लिया। एक दोपहर जब वह नौकरों के साथ घर पर अकेला था, तो वह किचन की खिड़की से निकलकर ज़मीन पर पहुँचा और अकेले ही चल दिया। उसने पड़ोस के जूते बनाने वाले से छह सेंट की पूँजी उधार ली, उससे अख़बार ख़रीदे, उन्हें बेचा, दोबारा निवेश किया और यह काम तब तक करता रहा, जब तक कि रात नहीं हो गई। हिसाब-किताब करने और अपने बैंक को छह सेंट का उधार लौटाने के बाद उसे 42 सेंट का मुनाफ़ा हुआ था। जब हम उस रात घर लौटे, तो हमने देखा कि वह बिस्तर पर सो रहा था और पैसे उसके हाथ में कसकर दबे थे।

उसकी माँ ने उसकी मुट्ठी खोलकर सिक्के निकाले और रोने लगीं। उफ़! अपने बेटे की पहली विजय पर रोना बहुत अनुचित लग रहा था। मेरी प्रतिक्रिया बिल्कुल उल्टी थी। मैं खुलकर हँसा, क्योंकि मैं जानता था कि बच्चे के मन में आत्मविश्वास का नज़रिया बोलने की मेरी कोशिश सफल रही थी।

बच्चे के मन में आत्मविश्वास का नज़रिया बोलने की मेरी कोशिश सफल रही थी।

उसकी माँ ने यह देखा कि अपने पहले कारोबारी प्रयास में एक छोटा बहरा लड़का सड़कों पर निकला था और उसने पैसे कमाने के लिए अपनी जान जोखिम में डाली थी। मैंने एक बहादुर, महत्वाकांक्षी, आत्मनिर्भर छोटा व्यवसायी देखा, जिसका खुद पर विश्वास सौ प्रतिशत बढ़ गया था, क्योंकि वह व्यवसाय में अपनी खुद की पहल पर गया था और जीता था। इस सौदे से मुझे खुशी हुई, क्योंकि मैं जानता था कि उसने उपायकुशलता के गुण का प्रमाण दिया था, जो जीवन भर उसके साथ रहेगा।

बाद की घटनाओं ने इसे सच साबित किया। जब उसका बड़ा भाई कोई चीज़ चाहता था, तो वह फ़र्श पर लेट जाता था, हवा में अपने पैर उछालता था, उसके लिए रोता था और उसे पा लेता था। जब “छोटा बधिर लड़का” कोई चीज़ चाहता था, तो वह पैसे कमाने के तरीक़े की योजना बनाता था, फिर इसे ख़रीद लेता था। वह अब भी इसी योजना पर चलता है!

सचमुच, मेरे खुद के बेटे ने मुझे सिखाया है कि बाधाएँ सीढ़ियों में बदली जा सकती हैं, जिन पर चढ़कर इंसान सार्थक लक्ष्य हासिल कर सकता है, बशर्ते उन्हें बाधाओं के रूप में स्वीकार न किया जाए और बहानों के रूप में उनका इस्तेमाल न किया जाए।

छोटे बधिर लड़के के ग्रेड बढ़ते गए। उसने हाई स्कूल और कॉलेज की पढ़ाई पूरी की, हालाँकि वह अपने शिक्षकों की बात तब तक नहीं सुन सकता था, जब तक कि वे बिल्कुल करीब आकर न चिल्लाएँ। वह बधिरों के स्कूल में नहीं गया। हमने उसे साइन लैंग्वेज सीखने की अनुमति नहीं दी। हम ठान चुके थे कि उसे सामान्य जीवन जीना चाहिए और सामान्य बच्चों के साथ रहना चाहिए और हम इस निर्णय पर अडिग रहे, हालाँकि इसकी वजह से स्कूल के अधिकारियों से हमारी कई गरमागरम बहसें हुईं।

जब वह हाई स्कूल में था, तो उसने बिजली का हियरिंग एड लगाकर देखा, लेकिन इससे उसे कोई फ़ायदा नहीं हुआ। इसका कारण हमारे हिसाब से वह था, जो हमें तब पता चला था, जब उसकी उम्र छह साल थी। शिकागो के डॉ. जे. गॉर्डन विल्सन ने लड़के के सिर के एक तरफ़ ऑपरेशन किया था, जिसमें यह पता चला कि प्राकृतिक श्रवण संरचना का कोई चिह्न नहीं था।

कॉलेज में उसके आखिरी सप्ताह के दौरान (ऑपरेशन के अठारह साल बाद) एक चीज़ हुई, जो आगे चलकर उसके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण निर्णायक मोड़ साबित हुई। हालाँकि यह सिर्फ़ संयोग लग रहा था, लेकिन उसे बिजली की एक और श्रवण मशीन मिली, जो उसे ट्रायल के बतौर भेजी गई थी। चूँकि इस तरह की मशीन से वह पहले निराश हो चुका था, इसलिए उसने काफ़ी समय तक इसकी जाँच नहीं की। आखिरकार उसने यंत्र को उठाया और अपने सिर पर लापरवाही से लगाया, बैटरी लगाई और लो! सामान्य सुनने की उसकी आजीवन इच्छा जैसे जादू से सच हो गई! जीवन में पहली बार वह व्यावहारिक तौर पर उसी तरह सुन सकता था, जिस तरह सामान्य श्रवण शक्ति वाला कोई दूसरा व्यक्ति सुन सकता था।

सामान्य सुनने की उसकी आजीवन इच्छा सच हो गई!

“चमत्कार करने के लिए ईश्वर रहस्यमय तरीकों से काम करता है।”

सुनने की मशीन से उसका संसार बदल गया था और उसकी खुशी का ठिकाना नहीं था। उसने दौड़कर अपनी माँ को फ़ोन लगाया और उनकी आवाज़ साफ़ सुनी। अगले दिन उसने क्लास में अपने प्रोफ़ेसरों की आवाज़ें साफ़-साफ़ सुनीं, ज़िंदगी में पहली बार! पहले वह उनकी आवाज़ सिर्फ़ तभी सुन सकता था, जब वे करीब से चिल्लाते थे। उसने बोलती फ़िल्में देखीं। जीवन में पहली बार वह खुलकर दूसरे लोगों के साथ बातचीत कर सकता था और अब इसमें उनके चिल्लाकर बोलने की ज़रूरत नहीं रह गई थी। उसका संसार वाकई बदल गया था। हमने प्रकृति की भूल को स्वीकार करने से इंकार कर दिया था और अपनी लगनशील इच्छा से हमने प्रकृति को प्रेरित किया कि यह एकमात्र उपलब्ध व्यावहारिक साधन का इस्तेमाल करके उस भूल को सुधार दे।

इच्छा ने लाभ पहुँचाना शुरू कर दिया था, लेकिन विजय अब तक पूरी नहीं हुई थी। लड़के को अब भी अपनी बाधा को समतुल्य संपत्ति में बदलने का कोई निश्चित और व्यावहारिक तरीका खोजना था।

जो हुआ था, उसका महत्त्व वह पूरी तरह नहीं पहचान पाया, लेकिन सुनने के जादू की खुशी के उन्माद में उसने श्रवण यंत्र के निर्माता को एक पत्र लिखा, जिसमें उसने उत्साह से अपने अनुभव का वर्णन किया। उसके पत्र में कोई खास चीज़ थी – शायद कोई ऐसी चीज़ जो पंक्तियों में नहीं, बल्कि उनके बीच थी – जिसने कंपनी को प्रेरित किया कि यह उसे न्यू यॉर्क आमंत्रित करे। वहाँ पहुँचने पर उसे फ़ैक्ट्री में घुमाया गया और जब वह चीफ़ इंजीनियर से बात कर रहा था और उन्हें बता रहा था कि उसका संसार कैसे बदल गया था, तो अचानक उसके दिमाग़ में एक अनुमान, एक विचार, एक प्रेरणा – आप इसे चाहे जो कह लें – कौंधी। यह विचार का वह आवेग था, जिसने उसके कष्ट को एक ऐसी संपत्ति में बदल दिया, जिससे आगे आने वाले युगों के हज़ारों लोगों को पैसों और खुशी दोनों के संदर्भ में लाभ पहुँचा।

लगनशील इच्छा से हमने प्रकृति को एकमात्र उपलब्ध व्यावहारिक साधन का इस्तेमाल करके उस भूल को सुधारने के लिए प्रेरित कर दिया था

उस विचार आवेग का सार यह था : उसके दिमाग में यह आया कि अगर वह लोगों को अपने बदले हुए संसार की कहानी बताने का तरीका खोज ले, तो वह उन लाखों बधिर लोगों की मदद कर सकता है, जिनके पास श्रवण यंत्रों का लाभ नहीं है। वहीं वह इस निर्णय पर पहुँचा कि वह अपना बचा हुआ जीवन श्रवणहीन लोगों की उपयोगी सेवा में समर्पित कर देगा। उसने पूरे एक महीने तक गहन शोध किया। उसने श्रवण यंत्र के निर्माता के पूरे मार्केटिंग तंत्र का विश्लेषण किया। उसने पूरे संसार के श्रवणरहित लोगों के साथ संवाद के तरीके ईजाद किए, ताकि उन्हें अपने बदले हुए संसार के बारे में बता सके। इसके बाद उसने अपनी खोज के आधार पर दो साल की योजना लिखी। जब उसने यह योजना कंपनी के सामने पेश की, तो उसे उसकी महत्वाकांक्षा पूरी करने के लिए कंपनी में तुरंत एक पद दे दिया गया। जब वह काम पर गया, तो उसने यह सपने में भी नहीं सोचा था कि वह हज़ारों बधिर लोगों को आशा और राहत देगा, जो उसकी मदद के बिना पूरी तरह मूक-बधिर रहते।

जब वह अपने श्रवण यंत्र की निर्माता कंपनी से जुड़ गया, तो उसने मुझे अपनी कंपनी द्वारा आयोजित एक कक्षा में आमंत्रित किया, जिसका उद्देश्य मूक-बधिर लोगों को सुनना-बोलना सिखाना था। मैंने कभी ऐसे प्रशिक्षण के बारे में नहीं सुना था, इसलिए मैं शंकालु अंदाज़ में उस कक्षा में गया और मैंने आशा की कि मेरा समय पूरी तरह बर्बाद नहीं होगा। वहाँ मैंने वही देखा, जो मैंने अपने बेटे के मन में सामान्य सुनने की इच्छा को जगाने और जीवित रखने के लिए किया था। मैंने अपने खुद के इस्तेमाल किए हुए सिद्धांतों के ज़रिये श्रवणहीन लोगों को सचमुच बोलना-सुनना सीखते देखा। ये वही सिद्धांत थे, जिन्हें मैंने बीस साल से ज़्यादा समय पहले अपने बेटे पर आजमाया था।

इस तरह, भाग्य के चक्र के अजीब घुमाव से मेरे बेटे ब्लेयर और मैंने उन लोगों के मूक-बधिरत्व को सही करने में मदद की, जो उस समय पैदा भी नहीं हुए थे। जहाँ तक मैं जानता हूँ, हम एकमात्र जीवित व्यक्ति थे, जिन्होंने निश्चित रूप से यह स्थापित किया था कि मूक-बधिरत्व के शिकार लोगों को सामान्य जीवन जीने की हद तक बेहतर बनाया जा सकता है। अगर यह एक के लिए काम कर चुका है, तो यह दूसरों के लिए भी काम करेगा। मेरे मन में कोई शंका नहीं है कि अगर ब्लेयर की माँ और मैंने उसके दिमाग को सही तरीके से आकार नहीं दिया होता, तो वह सारी ज़िंदगी मूक-बधिर ही रहता।

जब ब्लेयर वयस्क हो गया, तो ऐसे मामलों के उल्लेखनीय विशेषज्ञ डॉ. इरविंग वूरहीज़ ने उसकी पूरी जाँच की। मेरा बेटा कितनी अच्छी तरह बोल-सुन लेता है, यह जानकर वे दंग रह गए। उन्होंने बताया कि परीक्षण से तो यह पता चलता है कि “सिद्धांततः इस लड़के को ज़रा भी सुनाई नहीं देना चाहिए।” लेकिन लड़का सुनता है, हालाँकि एक्सरे में साफ़ दिख रहा था कि उसकी खोपड़ी में कोई जगह ही नहीं है, जहाँ से उसके कान मस्तिष्क से जुड़ें।

जब मैंने उसके दिमाग में सुनने और बोलने की इच्छा बोर्ड थी, तो इस आवेग का कुछ अजीब सा प्रभाव हुआ, जिसकी वजह से प्रकृति ने पुल बनाने का काम किया। प्रकृति ने उसके मस्तिष्क और बाहरी जगत के बीच मौन की खाई को पाटने का काम किया। इसके लिए प्रकृति ने किसी ऐसे साधन का इस्तेमाल किया, जो सबसे निपुण चिकित्सकों की भी समझ से परे था। मैं नहीं जानता कि प्रकृति ने यह चमत्कार कैसे किया। लेकिन अगर मैं संसार को इस अजीब अनुभव में अपनी छोटी सी भूमिका न बताऊँ, तो इसे क्षमा नहीं किया जा सकता। यह मेरा कर्तव्य है और अधिकार है कि मैं मानता हूँ, और ऐसा अकारण नहीं है, कि उस व्यक्ति के लिए कोई चीज़ असंभव नहीं है, जिसकी इच्छा के पीछे अटल विश्वास का सहारा होता है।

उस व्यक्ति के लिए कोई चीज़ असंभव नहीं है, जिसकी इच्छा के पीछे अटल विश्वास का सहारा होता है।

मुझे कोई शंका नहीं है कि प्रबल इच्छा के पास भौतिक समतुल्य में बदलने के घुमावदार तरीके होते हैं। ब्लेयर के मन में सामान्य सुनने की प्रबल इच्छा थी; अब वह ऐसा कर सकता है! वह एक कमजोरी के साथ पैदा हुआ था, जिसने किसी कमजोर इच्छा वाले व्यक्ति को पेंसिल और कटोरे के साथ सड़क पर भेज दिया होता। अब उसी कमजोरी के ज़रिये वह सुनने की समस्या वाले कई लाख लोगों को उपयोगी सेवा प्रदान करेगा, साथ ही उसके बचे हुए जीवन में उसे अपनी सेवाओं के बदले पर्याप्त आर्थिक भुगतान मिलेगा। जब वह बच्चा था, तो मैंने उसके दिमाग में जो “सफ़ेद झूठ” बोए थे और उसे यह विश्वास दिलाया था कि उसकी बाधा एक भारी संपत्ति बन जाएगी और उसे लाभ पहुँचाएगी, वे अब सही साबित हो चुके हैं। सही या ग़लत कोई भी ऐसी चीज़ नहीं है, जिसे विश्वास और धधकती इच्छा साकार न बना सकें। ये गुण हर एक के लिए मुफ़्त उपलब्ध हैं।

जिन स्त्री-पुरुषों के साथ व्यक्तिगत समस्याएँ थीं, उनके साथ मेरे तमाम अनुभव में मैंने कोई दूसरा प्रकरण नहीं देखा, जो इच्छा की शक्ति को इससे ज़्यादा अच्छी तरह दर्शाता हो। लेखक कई बार उन विषयों पर लिखने की ग़लती कर बैठते हैं, जिनके बारे में उनका ज्ञान बहुत सतही या बहुत कम होता है। यह मेरी खुशकिस्मती रही है कि मुझे अपने ही बेटे के कष्ट के ज़रिये इच्छा की शक्ति की जाँच करने का सौभाग्य मिला था। शायद यह किस्मत में लिखा था कि यह अनुभव इसी तरह आएगा, क्योंकि इच्छा के इम्तहान के लिए निश्चित रूप से उससे बेहतर तैयारी की मिसाल कोई दूसरा नहीं है। अगर कुदरत खुद इच्छा की शक्ति के सामने झुक जाती है, तो फिर दूसरे लोग प्रबल इच्छा को कैसे हरा सकते हैं? मानव मस्तिष्क की शक्ति अजीब और अबूझ है! हम यह नहीं समझ पाते हैं कि यह किस तरीके से अपनी पहुँच के भीतर की हर परिस्थिति, हर व्यक्ति, हर भौतिक चीज़ को साधन बना लेती है और इच्छा को इसके भौतिक स्वरूप में बदल देती है। संभवतः भविष्य में कभी विज्ञान इस रहस्य पर से पर्दा उठाएगा।

यह आश्चर्यजनक परिणाम जिस पद्धति से हासिल किया गया था, उसका वर्णन करना मुश्किल नहीं है। इसमें तीन बहुत निश्चित तथ्य शामिल थे :

1. मैंने सामान्य सुनने की इच्छा के साथ विश्वास को जोड़ दिया, जिसे मैंने अपने बेटे तक पहुँचाया।
2. मैंने कई सालों तक सतत, लगनशील प्रयास के ज़रिये अपनी इच्छा उसमें हर संभव तरीके से पहुँचाई।
3. उसे मुझ पर विश्वास था!

कई साल पहले मेरा एक कारोबारी सहयोगी बीमार हुआ। समय के साथ उसकी हालत बिगड़ती गई और आखिरकार उसे ऑपरेशन के लिए अस्पताल ले जाना पड़ा। जब उसे ऑपरेशन थिएटर में ले जाया जा रहा था, उसके ठीक पहले मैंने उसे देखा और हैरान हुआ कि उस जैसा दुबला-पतला व्यक्ति इतने बड़े ऑपरेशन से सफलतापूर्वक कैसे बच पाएगा। डॉक्टर ने मुझे आगाह किया कि उसे दोबारा ज़िंदा देखने की संभावना बहुत कम थी। लेकिन यह डॉक्टर की राय थी। यह रोगी की राय नहीं थी। ऑपरेशन थिएटर में जाने के ठीक पहले उसने कमजोर स्वर में फुसफुसाकर कहा, “चिंता न करें, बॉस। मैं कुछ ही दिनों में अस्पताल से बाहर आ जाऊँगा।”

उसे लेकर जाने वाली नर्स ने मुझे तरस खाती नज़रों से देखा। लेकिन रोगी सुरक्षित बाहर निकल आया। ऑपरेशन पूरा होने पर उसके डॉक्टर ने कहा, “उसकी जीने की इच्छा ने ही उसे बचाया है। अगर उसने मौत की आशंका को स्वीकार करने से इंकार नहीं किया होता, तो वह कभी ज़िंदा नहीं बच पाता।” मैं विश्वास द्वारा समर्थित इच्छा की शक्ति में विश्वास करता हूँ, क्योंकि मैंने इस शक्ति की बदौलत बहुत नीचे शुरुआत करने वाले लोगों को शक्ति और दौलत की मंज़िलों तक ऊपर उठाते देखा है; मैंने इसके सहारे लोगों को मौत के मुँह से निकलते देखा है; मैंने इसे वह माध्यम बनते देखा है, जिसके ज़रिये लोगों ने पराजित होने के बाद सैकड़ों अलग-अलग तरीकों से वापसी करने में कामयाबी पाई; मैंने इसे अपने खुद के बेटे को सामान्य, सुखद, सफल जीवन प्रदान करते देखा है, हालाँकि प्रकृति ने उसे संसार में कानों के बिना भेजा था।

इंसान इच्छा की शक्ति का दोहन और इस्तेमाल कैसे कर सकता है? इसका जवाब इस पुस्तक के इस और आगे आने वाले अध्यायों में दिया गया है।

सारी उपलब्धि, चाहे इसकी प्रकृति या उद्देश्य कुछ भी हो, किसी निश्चित चीज़ की प्रबल इच्छा से शुरू होती है। “मानसिक प्रक्रिया” के किसी अजीब और शक्तिशाली सिद्धांत के ज़रिये प्रकृति प्रबल इच्छा के आवेग में “किसी चीज़” को लपेट देती है, जो “उसंभव” जैसे किसी शब्द को नहीं पहचानती है और असफलता जैसी किसी संभावता को स्वीकार नहीं करती है।

इसकी अपेक्षा रखें

अगले क़दम पर पहुँचने पहले आशा, विश्वास, साहस और सहनशीलता की अग्नि अपने मन में नए सिरे से जलाएँ। अगर आपमें ये मानसिक अवस्थाएँ और बताए गए सिद्धांतों का कार्यकारी ज्ञान है, तो आपको बाक़ी जिन चीज़ों की ज़रूरत है, वे आपके पास अपने आप आ जाएँगी, जब आप उनके लिए तैयार होंगे। इमर्सन ने यह विचार इन शब्दों में व्यक्त किया था :

हर सूक्ति, हर पुस्तक, हर कहावत जो आपकी सहायता कर सकती है और आपको आराम दे सकती है, निश्चित रूप से सीधे या घुमावदार मार्गों से आपके पास आ जाएगी। जिस भी मित्र को आपकी झक्की इच्छा नहीं, बल्कि आपके भीतर की महान और कोमल आत्मा चाहती है, वह हर मित्र आपको अपने आलिंगन में ले लेगा।

किसी चीज़ की इच्छा करने और इसे पाने के लिए तैयार होने में फ़र्क़ होता है। कोई भी किसी चीज़ के लिए तब तक तैयार नहीं होता, जब तक कि उसे यह यक़ीन न हो कि वह इसे हासिल कर सकता है। मानसिक अवस्था सिर्फ़ कामना या आकांक्षा की नहीं, बल्कि विश्वास की होनी चाहिए। विश्वास के लिए खुली मानसिकता अनिवार्य है। बंद मानसिकता विश्वास, साहस और यक़ीन को प्रेरित नहीं करती है।

प्रचुरता और समृद्धि माँगने के लिए जो प्रयास आवश्यक है, वह दुख और ग़रीबी स्वीकार करने के लिए आवश्यक प्रयास से ज़्यादा नहीं होता।

याद रखें, जीवन में ऊँचा लक्ष्य बनाने या प्रचुरता और समृद्धि माँगने के लिए जितना प्रयास आवश्यक है, वह दुख और ग़रीबी को स्वीकार करने के लिए आवश्यक प्रयास से ज़्यादा नहीं होता। एक महान कवि ने इस सर्वव्यापी सत्य को इन पंक्तियों में सही तरीक़े से व्यक्त किया है :

मैंने ज़िंदगी से चवन्नी का सौदा किया,
और ज़िंदगी मुझे इससे ज़्यादा नहीं देती,
हालाँकि जब शाम को मैंने अपनी मज़दूरी गिनी
तो मैंने और ज़्यादा पैसे माँगे।

ज़िंदगी एक न्यायप्रिय मालकिन है,
यह आपको उतना ही देती है जितना आप माँगते हैं,
लेकिन एक बार आप अपनी मज़दूरी तय कर लेते हैं,

तो फिर आपको उतने पर ही काम करना पड़ता है।

मैं एक मज़दूर की पगार पर काम करता रहा,
मैंने यह सीखा और सोचकर निराश हुआ
कि मैं ज़िंदगी से जो भी तनख्वाह माँगता
ज़िंदगी मुझे खुशी-खुशी वही दे देती।

—जेसी बी रिटेनहाउस

विश्वास के सहारे खड़े
भावनामय विचार को अवचेतन मन
इसके भौतिक समतुल्य में रूपांतरित
कर देता है।

अवचेतन मन दिन-रात काम
करता है।

अवचेतन मन उन
विचारों पर काम करता है, जिनसे इसे
पोषण दिया जाता है, चाहे वे सकारात्मक हों
या नकारात्मक।

अपने अवचेतन मन पर सकारात्मक छाप छोड़ें

मानव मस्तिष्क के तीन मन होते हैं, जिन्हें गतिविधि केंद्र माना जा सकता है :

- **चेतन** : चेतन मन अंदर-बाहर आने-जाने वाली जानकारी को फ़िल्टर करता है, सोचता है और तर्क करता है। यह मस्तिष्क का विश्लेषणात्मक हिस्सा है; इसलिए इसमें यह तय करने की शक्ति होती है कि कोई जानकारी सच्ची है या झूठी, इसे मान्यता के रूप में स्वीकार किया जाए या अस्वीकार कर दिया जाए। चेतन मन अवचेतन मन से उठने वाली भावनात्मक इच्छाओं से उबरने की इच्छाशक्ति भी प्रदान करता है।
- **अवचेतन** : अवचेतन मन सारी इंद्रियात्मक जानकारी को दर्ज और वर्गीकृत करता है, जिसे उसी तरह दोबारा निकाला जा सकता है, जैसे किसी फ़ाइलिंग कैबिनेट में से पत्र निकाले जाते हैं। भावनाएँ यहीं पल्लवित होती हैं। यह भावनात्मक प्रतिक्रियाओं का स्रोत है, जो तार्किक सोच और इच्छाशक्ति पर भारी पड़ सकती हैं या उनसे हार सकती हैं। अवचेतन मन व्यवहार और आदतों का केंद्र - ऑटोपायलट - है। अवचेतन मन ही असीम प्रज्ञा का द्वारबनता है।
- **अचेतन** : अचेतन मन स्वचालित तंत्रिका तंत्र का निर्माण करता है, जो सारी अनैच्छिक शारीरिक प्रक्रियाओं व कार्यों को नियंत्रित करता है, जिनमें साँस लेना, दिल का धड़कना, पाचन और प्रतिरक्षण तंत्र प्रतिक्रिया शामिल हैं। गहन सम्मोहन या ध्यान के ज़रिये इंसान अचेतन मन को प्रभावित कर सकता है, जैसा ब्लड प्रेशर, हृदय की धड़कन और दीर्घकालीन दर्द की रोकथाम संबंधी प्रयोगों में नज़र आता है।

आप अपने अवचेतन मन को पूरी तरह तो नियंत्रित नहीं कर सकते, लेकिन आप अपनी इच्छानुसार इसे कोई भी योजना, इच्छा या उद्देश्य थमा सकते हैं, जिसे आप साकार देखना चाहते हैं। अवचेतन मन सबसे पहले उन प्रबल इच्छाओं पर काम करता है, जिनके पीछे विश्वास जैसे भावनात्मक आवेग का सहारा होता है।

असीम प्रज्ञा का द्वार

अवचेतन मन दिन-रात काम करता है। यह किसी व्यक्ति की इच्छाओं को उनके भौतिक स्वरूप में बदलने के लिए असीम प्रज्ञा की शक्तियों का सहारा लेता है। इसके अलावा, यह हमेशा उन सबसे व्यावहारिक साधनों का इस्तेमाल करता है, जिनसे वह उद्देश्य हासिल किया जा सकता है।

अवचेतन मन ही सीमित मन और असीम प्रज्ञा को जोड़ने वाली कड़ी है। इसी में वह रहस्यमय प्रक्रिया

निहित होती है, जिससे मानसिक आवेग रूपांतरित होते हैं और उनके आध्यात्मिक समतुल्य में बदले जाते हैं। यही वह माध्यम है, जिसके ज़रिये प्रार्थना स्रोत तक पहुँचाई जा सकती है, जो प्रार्थना का जवाब देने में सक्षम होता है। अवचेतन मन से जुड़े सृजनात्मक प्रयास की संभावनाएँ विराट, अबूझ और आश्चर्यजनक हैं।

अवचेतन मन ही सीमत मन और असीम प्रजा को जोड़ने वाली कड़ी है।

उचित विनम्रता और हीनता की भावना के बिना मैं कभी अवचेतन मन पर बातचीत शुरू नहीं करता हूँ। इसका कारण यह है कि इस विषय पर ज्ञान का पूरा भंडार बहुत ही सीमित है, जो अफ़सोस की बात है। अवचेतन मन सोचने वाले मन और असीम प्रज्ञा के बीच संचार का माध्यम है, यह तथ्य अपने आप में एक ऐसा विचार है, जो इंसान की तर्कशक्ति को लगभग पंगु बना देता है।

सभी 17 क़दम उठाएँ

जब आप अवचेतन मन के अस्तित्व को वास्तविक मान लेंगे और अपनी इच्छाओं को उनके भौतिक या आर्थिक समतुल्य में साकार करने के साधन के रूप में इसकी संभावनाओं को समझ लेंगे, तो इसके बाद आप यह भी समझने लगेंगे कि अवचेतन मन 17 क़दमों के लिए धुरी की कील कैसे बनता है। खास तौर पर आप ये बातें समझने लगते हैं :

- जो भी चीज़ बनी है, वह हर चीज़ विचार आवेग के रूप में शुरू होती है, जैसा क़दम 1 में बताया गया है। कोई भी चीज़ तब तक नहीं बन सकती, जब तक कि पहले वह विचार रूप में न आ जाए।
- हर उल्लेखनीय उपलब्धि मनचाही चीज़ के लिए इंसान की प्रबल इच्छा से शुरू होती है, जैसा क़दम 5 में बताया गया है। आप यह भी समझेंगे कि इच्छाओं को स्पष्ट बनाना और लिखना क्यों चाहिए।
- आत्म-सुझाव की प्रक्रिया के ज़रिये अवचेतन मन पर सकारात्मक छाप बनाई जा सकती है और इसे विश्वास का संबल दिया जा सकता है, जैसा क़दम 6-8 में स्पष्ट किया गया है।
- कल्पना (क़दम 9-11) की मदद से विचार आवेगों को योजनाओं में बदला जा सकता है। नियंत्रित कल्पना का इस्तेमाल योजनाएँ या उद्देश्य बनाने में किया जा सकता है, जो इंसान को उसकी मनचाही वस्तु के संग्रह या लक्ष्य की प्राप्ति की ओर ले जाता है। अगर आप किसी योजना या उद्देश्य को अवचेतन मन तक पहुँचाना चाहते हों, तो यह जान लें कि उसके साथ विश्वास का मिश्रण केवल कल्पना द्वारा ही किया जा सकता है।
- आपको अवचेतन मन के निर्देशों पर लगन से अमल करना चाहिए, जैसा क़दम 17 में बताया गया है।

अवचेतन मन के स्वैच्छिक इस्तेमाल के लिए सभी 17 क़दमों के समन्वय और अमल ज़रूरत होती है।

अगर आप पहले प्रयास में सफल न हों, तो हताश न हों। धैर्यवान बनें। लगनशील बनें। आपको अब तक विश्वास पर विजय पाने का समय नहीं मिला है।

नकारात्मक विचारों से सावधान

याद रखें, आपका अवचेतन मन अपने पास मौजूद विश्वास और जानकारी के आधार पर काम करता है, चाहे आप इसे प्रभावित करने की कोशिश करें या न करें। यह खाली नहीं बैठ सकता! अगर आप अपने अवचेतन मन में इच्छाएँ नहीं बोते हैं, तो यह उन विचारों से पोषण ग्रहण करेगा, जो आपकी उपेक्षा की वजह से इस तक पहुँचते हैं। विचार आवेग, चाहे वे नकारात्मक हों या सकारात्मक, उन चार स्रोतों से लगातार अवचेतन मन तक पहुँच रहे हैं, जिनका वर्णन यौन रूपांतरण वाले क़दम 11 में किया गया है : असीम प्रज्ञा, आपका खुद का अवचेतन मन, किसी दूसरे का चेतन विचार या किसी दूसरे का अवचेतन विचार।

आप सभी प्रकार के विचार आवेगों के बीच रह रहे हैं, जो आपके जाने बिना आपके अवचेतन मन तक पहुँच रहे हैं। इन आवेगों में से कुछ नकारात्मक होते हैं, तो कुछ सकारात्मक होते हैं। अब आपने ठान लिया है कि आप नकारात्मक आवेगों के प्रवाह को बंद कर देंगे और इच्छा के सकारात्मक आवेगों के ज़रिये अपने अवचेतन मन को स्वैच्छिक रूप से प्रभावित करेंगे।

यह हासिल करने के बाद आपके पास वह कुंजी होगी, जो आपके अवचेतन मन के द्वार का ताला खोल देगी। यही नहीं, आप उस द्वार को इतनी अच्छी तरह नियंत्रित करेंगे कि कोई भी अवांछित विचार आपके अवचेतन मन को प्रभावित नहीं कर पाएगा।

आप सभी प्रकार के विचार आवेगों के बीच रह रहे हैं, जो आपके जाने बिना आपके अवचेतन मन तक पहुँच रहे हैं।

विचार ही वस्तुएँ हैं

एला व्हीलर विलकॉक्स 19वीं सदी के उत्तरार्ध और 20वीं सदी के पूर्वार्द्ध की मशहूर कवयित्री और पत्रकार थीं। उन्होंने अवचेतन मन की शक्ति की समझ का प्रमाण देते हुए लिखा था :

आप कभी नहीं समझ सकते कि कोई विचार क्या करेगा
आपके पास नफ़रत या प्रेम लाने में –
क्योंकि विचार वस्तुएँ हैं, और उनके हवाई पंख
संदेशवाहक कपोतों से ज़्यादा तेज़ हैं।
वे सृष्टि के नियम का अनुसरण करते हैं –
हर चीज़ अपनी ही तरह की चीज़ उत्पन्न करती है,
और वे तेज़ी से जाकर आपकी ओर उसे ही लाते हैं
जो भी आपके दिमाग़ से बाहर गया था।

मिस विलकॉक्स यह सत्य समझती थीं कि किसी इंसान के दिमाग़ से बाहर जाने वाले विचार अवचेतन मन की गहराई में जम जाते हैं, जहाँ वे चुंबक, साँचे या नक्शे का रूप ले लेते हैं और अवचेतन मन को प्रभावित करते हैं, ताकि यह उन्हें भौतिक समतुल्य में साकार करे। विचार सचमुच वस्तुएँ हैं, क्योंकि हर भौतिक वस्तु विचार-ऊर्जा के रूप में शुरू होती है।

विचार आवेगों को भावनामय बनाना

अवचेतन मन मस्तिष्क के तार्किक हिस्से में उत्पन्न विचारों से उतना प्रभावित नहीं होता है, जितना कि भावनामय विचार-आवेगों से होता है। वास्तव में इस सिद्धांत के समर्थन में काफ़ी प्रमाण है कि अवचेतन मन पर सिर्फ़

भावनामय विचारों का ही असर होता है। भावना बहुसंख्यक लोगों को चलाती है। अगर यह सच है कि अवचेतन मन भावनामय विचार आवेगों से ज़्यादा जल्दी और आसानी से प्रभावित होता है तथा प्रतिक्रिया करता है, तो सर्वाधिक महत्वपूर्ण भावनाओं से परिचित होना अनिवार्य है।

भावनाओं (या भाव आवेगों) की तुलना ब्रेड के यीस्ट से की जा सकती है, क्योंकि उनमें क्रियाशील जुट होता है, जो विचार आवेगों को निष्क्रिय से सक्रिय अवस्था में बदल देती हैं। इसीलिए भावनामय विचार आवेगों पर जितनी जल्दी काम किया जाता है, उतना उन विचार आवेगों पर नहीं किया जाता, जो सिर्फ़ “ठंडे तर्क” में जन्म लेते हैं।

आप अपने अवचेतन मन के “आंतरिक श्रोताओं” को प्रभावित और नियंत्रित करने के लिए खुद की तैयारी कर रहे हैं, ताकि आप इसे धन की इच्छा थमा दें, जिसे आप इसके आर्थिक समतुल्य में बदलना चाहते हैं। इसलिए यह अनिवार्य है कि आप “आंतरिक श्रोताओं” तक पहुँचने की इस पद्धति को समझ लें। आपको इसी की भाषा बोलनी चाहिए, वरना यह आपकी बात पर क़तई ध्यान नहीं देगा। यह भावना या भाव की भाषा सबसे अच्छी तरह समझता है। इसलिए आइए, यहाँ हम सात प्रमुख सकारात्मक भावों और सात मुख्य नकारात्मक भावों का वर्णन करते हैं, ताकि अपने अवचेतन मन को निर्देश देते वक़्त आप सकारात्मक पर केंद्रित रह सकें और नकारात्मक से बच सकें।

सकारात्मक और नकारात्मक भाव एक साथ मन में नहीं रह सकते। यह तय है कि कोई एक या दूसरा हावी रहेगा। यह सुनिश्चित करना आपकी ज़िम्मेदारी है कि सकारात्मक भाव ही आपके मस्तिष्क में सबसे प्रबल रहें। यहाँ आदत का नियम आपकी सहायता करेगा। सकारात्मक भाव रखने और इस्तेमाल करने की आदत डालें। अंततः वे आपके दिमाग़ पर इतने ज़्यादा हावी हो जाएँगे कि नकारात्मक भाव इसमें प्रवेश ही नहीं कर पाएँगे।

इन निर्देशों का शब्दशः और लगातार अनुसरण करके आप अपने अवचेतन मन पर नियंत्रण हासिल कर सकते हैं। अगर आपके चेतन मन में एक भी नकारात्मक भाव है, तो वही आपके अवचेतन मन से सृजनात्मक सहायता की सारी संभावनाओं को नष्ट करने के लिए पर्याप्त है।

सात मुख्य सकारात्मक भाव

आत्मसुझाव (देखें क़दम 6) के सिद्धांत के ज़रिये सात मुख्य सकारात्मक भावों को उन विचार आवेगों में दाखिल कराना चाहिए, जिन्हें कोई व्यक्ति अपने अवचेतन मन तक पहुँचाना चाहता है :

इच्छा

विश्वास

प्रेम

सेक्स

उत्साह

रोमांस

आशा

अन्य सकारात्मक भाव भी हैं, लेकिन ये सात सबसे शक्तिशाली हैं और सृजनात्मक प्रयास में आम तौर पर इन्हीं का इस्तेमाल होता है। इन सातों भावों में माहिर हो जाएँ (सिर्फ इस्तेमाल करके ही इनमें माहिर बना जा सकता है), और इसके बाद जब आपको दूसरे सकारात्मक भावों की ज़रूरत होगी, तो वे आपके आदेश पर चले आएँगे।

सात मुख्य नकारात्मक भाव (जिनसे बचना है)

नकारात्मक भाव अपने आप विचार आवेगों में दाखिल हो जाते हैं, जिससे अवचेतन मन में उनका मार्ग सुनिश्चित हो जाता है। ये सात मुख्य नकारात्मक भाव हैं :

डर
ईर्ष्या
नफ़रत
प्रतिशोध
लोभ
अंधविश्वास
क्रोध

याद रखें : इस संदर्भ में याद रखें कि आप एक ऐसी पुस्तक पढ़ रहे हैं, जिसका यह उद्देश्य है कि यह आपके मन को सकारात्मक भावों से भरकर “धन की चेतना” विकसित करने में आपकी मदद करे। कोई इंसान अपने मन को नकारात्मक भावों से भरकर धन चेतन नहीं बनता है।

विश्वास-आधारित प्रार्थना में संलग्न होना

यदि आप अवलोकन करते हैं, तो आपने गौर किया होगा कि ज़्यादातर लोग प्रार्थना का सहारा तभी लेते हैं, जब बाक़ी हर चीज़ असफल हो जाती है! या फिर वे निरर्थक शब्दों के कर्मकांड से प्रार्थना करते हैं। चूँकि यह एक सच्चाई है कि ज़्यादातर लोग तभी प्रार्थना करते हैं, जब बाक़ी हर चीज़ असफल हो जाती है, इसलिए जब वे प्रार्थना करते हैं, उस समय उनका मन डर और शंका से भरा होता है। अवचेतन मन इन्हीं भावों पर काम करता है और असीम प्रज्ञा की ओर बढ़ा देता है। नतीजा यह होता है कि असीम प्रज्ञा को यही भाव मिलते हैं और इन्हीं पर यह काम करती है।

यदि आप किसी चीज़ के लिए प्रार्थना करते हैं और प्रार्थना करते समय आपको यह डर लगता है कि हो सकता है कि यह आपको न मिले या आपकी प्रार्थना पर असीम प्रज्ञा काम न करे, तो आपकी प्रार्थना का निष्फल होना तय है।

प्रार्थना से कई बार वह हो जाता है, जिसके लिए इंसान प्रार्थना करता है। अगर आपको कभी यह अनुभव हुआ है कि आपने जिस चीज़ के लिए प्रार्थना की है, वह आपको मिल गई है, तो अपनी स्मृति में पीछे जाएँ और प्रार्थना करते वक़्त अपनी मनःस्थिति को याद करें। तब आपको यक़ीन हो जाएगा कि यहाँ जो सिद्धांत बताया गया है वह सिद्धांत से बढ़कर है।

एक समय आएगा, जब देश के सभी स्कूल और शिक्षण संस्थाएँ “प्रार्थना का विज्ञान” सिखाएँगे। यही नहीं, प्रार्थना को विज्ञान में सारभूत किया जाएगा। जब ऐसा समय आएगा (और यह तब आएगा, जब मानव जाति

इसके लिए तैयार हो जाएगी और इसकी माँग करेगी), तब कोई भी डर की मनोदशा रखकर सर्वव्यापी मन की ओर नहीं जाएगा, और इसके पीछे बहुत अच्छा कारण यह होगा कि डर जैसा कोई भाव नहीं होगा। अज्ञान, अंधविश्वास और झूठी नसीहतें गायब हो जाएँगी और हम असीम प्रज्ञा की संतान के अपने सच्चे ओहदे को हासिल कर लेंगे। कुछ तो पहले ही वह वरदान हासिल कर चुके हैं।

अगर आप यह मानते हैं कि यह भविष्यवाणी दूर की कौड़ी है, तो ज़रा मानव जाति के इतिहास के पन्ने पलटकर देखें। दो सौ साल से भी कम समय पहले की बात है, जब लोग बिजली को ईश्वर के क्रोध का प्रमाण मानते थे और इससे डरते थे। अब विश्वास की शक्ति की बदौलत हमने बिजली का दोहन कर लिया है और इससे मशीनों के पहिए घुमाने लगे हैं। कुछ समय पहले तक यह माना जाता था कि ग्रहों के बीच सिर्फ़ एक बड़ी खाली जगह है, जहाँ कुछ नहीं है। अब विश्वास की उसी शक्ति की बदौलत हम जानते हैं कि मृत या खाली होने के बजाय ग्रहों के बीच की जगह बहुत जीवंत है, कि विचार के कंपन को छोड़कर शायद यह कंपन का सर्वोच्च रूप है। यही नहीं, हम जानते हैं कि जो जीवित, धड़कती, कंपन करती ऊर्जा पदार्थ के हर अणु में विद्यमान है और अंतरिक्ष के हर कोने को भरती है, वही ऊर्जा हर इंसानी मस्तिष्क को किसी भी अन्य इंसानी मस्तिष्क से जोड़ती है।

हमारे पास यह विश्वास करने का क्या कारण है कि यही ऊर्जा हर मानव मस्तिष्क को असीम प्रज्ञा के साथ नहीं जोड़ती है?

इंसान के सीमित मस्तिष्क और असीम प्रज्ञा के बीच कोई चुंगी नाके नहीं हैं। धैर्य, विश्वास, लगन, समझ और संवाद की सच्ची इच्छा के अलावा संवाद की कोई कीमत नहीं होती। यही नहीं, हममें से प्रत्येक ऐसी नीति सिर्फ़ खुद बना सकता है। भुगतान वाली प्रार्थनाएँ निरर्थक होती हैं। असीम प्रज्ञा किसी दूसरे के ज़रिये कोई काम नहीं करती है। या तो आप सीधे जाते हैं या फिर संवाद नहीं होता है।

आप प्रार्थना की पुस्तकें खरीद सकते हैं और उन्हें अनंत काल तक दोहरा सकते हैं, लेकिन नतीजा शून्य होगा। जो विचार आप असीम प्रज्ञा तक पहुँचाना चाहते हैं, उन्हें रूपांतरण की प्रक्रिया से गुज़रना होता है, जिन्हें केवल आपका अवचेतन मन ही रूपांतरित कर सकता है।

असीम प्रज्ञा के साथ आप जिस विधि से संवाद कर सकते हैं, वह काफ़ी हद तक बेतार संचार द्वारा ध्वनि के कंपनों के संचार की विधि से मिलती-जुलती है। अगर आप रेडियो, टीवी और सेल फ़ोन के कार्यकारी सिद्धांत को समझते हैं, तो आप जानते हैं कि ऑडियो और वीडियो हवा या ईथर के ज़रिये संचारित नहीं किए जा सकते, जब तक कि उन्हें “ऊँचा” नहीं किया जाता यानी कंपन की इतनी ऊँची दर में नहीं बदला जाता, जिसे इंसान के आँख-कान न पकड़ सकें। प्रसारणकर्ता स्टेशन ऑडियो और वीडियो के कंपनों को कई लाख गुना बढ़ाकर इसे संशोधित करता है। केवल इसी तरह कंपन हवा के माध्यम से संचारित हो सकते हैं। यह रूपांतरण होने के बाद वायु ऊर्जा को “उठाती” है और इसे ग्रहणकर्ता स्टेशनों तक ले जाती है। ये ग्रहणकर्ता स्टेशन उस ऊर्जा को वापस “निम्न” स्तर यानी इसके कंपन की मूल दर तक ले आते हैं, ताकि इसे देखा-सुना जा सके।

अवचेतन मन वह बिचौलिया है, जो इंसान की प्रार्थनाओं को ऐसी शब्दावली में रूपांतरित करता है, जिसे असीम प्रज्ञा पहचान सकती है, यह संदेश को पेश करता है और प्रार्थना की वस्तु को हासिल करने की निश्चित योजना या विचार के रूप में जवाब वापस लाता है। इस सिद्धांत को समझने पर आप जान जाएँगे कि प्रार्थना की किसी पुस्तक के कोरे शब्द मानव मन और असीम प्रज्ञा के आपसी संवाद का माध्यम नहीं बन सकते और कभी सफल नहीं हो सकते।

आपकी प्रार्थना असीम प्रज्ञा तक पहुँचे (यह सिर्फ़ लेखक के सिद्धांत का कथन मात्र है), इससे पहले यह शायद इसके मूल विचार कंपन से आध्यात्मिक कंपन में रूपांतरित होती है। विश्वास आपके विचारों को आध्यात्मिक प्रकृति देने वाला एकमात्र ज्ञात माध्यम है। आस्था और डर साथ-साथ नहीं रह सकते। प्रकाश और अंधकार की तरह, जहाँ एक पाया जाता है, वहाँ दूसरे का अस्तित्व नहीं हो सकता।

आत्मसुझाव अवचेतन
मन तक विचार और विश्वास पहुँचाने का
एकमात्र साधन है।

आपके मस्तिष्क की
कोई सीमा नहीं है, सिवा उनके जिन्हें
आप मानने और स्वीकार करने का
चुनाव करते हैं।

गरीबी और अमीरी
दोनों ही अवचेतन मन में बोए गए
विचारों का फल हैं।

आत्मसुझाव से अपने विचारों को नियंत्रित करें

आत्मसुझाव भावना से आवेशित दृढ़ कथनों या निर्देशों का सतत दोहराव है, जिससे उन्हें अवचेतन मन में सच्चाई के रूप में स्थापित किया जा सकता है। विश्वास सबसे शक्तिशाली भाव है, इसलिए दृढ़ कथन या निर्देशों को पूरे विश्वास की मानसिक अवस्था में दोहराना उन विश्वासों को अवचेतन मन तक पहुँचाने का सबसे प्रभावी तरीका है।

नकारात्मक हो या सकारात्मक, कोई भी विचार आत्मसुझाव के सिद्धांत की सहायता के बिना अवचेतन मन में दाखिल नहीं हो सकता। इसका अपवाद सिर्फ वायु से ग्रहण किए गए विचार हैं।

चेतन शक्ति अवचेतन तक पहुँचने के मार्ग की बाहरी रक्षक है। पाँचों इंद्रियों द्वारा हासिल सारी इंद्रिय छापें चेतन यानी सोचने वाले मन द्वारा रोक ली जाती हैं। इसके बाद चेतन मन या तो उन्हें अवचेतन मन तक पहुँचाता है या फिर इच्छानुसार ठुकरा देता है। जो सामग्री हमारी पाँच इंद्रियों के ज़रिये हमारे अवचेतन मन तक पहुँचती है, उस पर हमारा पूरा नियंत्रण होता है। यह अलग बात है कि हम इस नियंत्रण का शायद ही कभी इस्तेमाल करते हैं, जिससे यह स्पष्ट होता है कि इतने सारे लोग गरीबी में क्यों जीते हैं।

अवचेतन मन एक उपजाऊ बाग है, जिसमें मनचाही फ़सल के बीज बोने चाहिए, वरना खरपतवार प्रचुरता में उगने लगेगी। आत्मसुझाव से आपमें सृजनात्मक विचार बोने की क्षमता आती है। अगर आप इसकी उपेक्षा कर देते हैं, तो आप विनाशकारी प्रकृति के विचार बोने की अनुमति दे देते हैं।

कई दार्शनिक दावा करते हैं कि लोग इस धरती पर अपनी तक्रदीर को नियंत्रित करते हैं, लेकिन उनमें से ज़्यादातर यह पता नहीं लगा पाए कि लोगों को यह नियंत्रण किस चीज़ से मिलता है। जिस कारण कोई इंसान इस पृथ्वी पर अपनी हैसियत और ख़ास तौर पर अपनी आर्थिक स्थिति को नियंत्रित कर सकता है, उसे इस अध्याय में अच्छी तरह समझाया गया है।

लोग खुद पर और अपने आस-पास के परिवेश पर नियंत्रण इसलिए हासिल कर सकते हैं, क्योंकि उनमें अपने अवचेतन मन को प्रभावित करने और उसके माध्यम से असीम प्रज्ञा का सहयोग हासिल करने की शक्ति होती है।

अपने अवचेतन मन में विचार बोएँ

अपने अवचेतन मन में विचार बोने के लिए छह कदम उठाएँ, जिनका परिचय कदम 6 “प्रबल इच्छा विकसित करें” में दिया गया था। संतोषजनक परिणाम पाने के लिए आपको सभी निर्देशों का पालन पूरे विश्वास से करना चाहिए (विश्वास के बारे में अधिक जानकारी के लिए देखें कदम 8)

- 1. मन ही मन अपनी मनचाही राशि का निश्चित आँकड़ा तय कर लें।** निश्चित संख्या या मात्रा सोचें। अपना ध्यान उस पैसे पर एकाग्र करते हुए आँखें बंद कर लें, जब तक कि आप सचमुच पैसे को भौतिक रूप से न देख लें। आत्मसुझाव के सिद्धांत का इस्तेमाल करने की आपकी योग्यता किसी मनचाही इच्छा पर ध्यान एकाग्र करने की आपकी क्षमता पर बहुत निर्भर करती है, जब तक कि वह इच्छा एक प्रबल जुनून न बन जाए।
- 2. सटीकता से तय करें आप जो पैसा चाहते हैं, उसके बदले में आप क्या देना चाहते हैं।** आप कौन सा प्रॉडक्ट या सेवा देंगे? आप जो पैसा एकत्रित करना चाहते हैं, बंद आँखों से उसे देखते समय खुद को वह सेवा करते हुए या वह प्रॉडक्ट पहुँचाते हुए देखें, जो आप इस पैसे के बदले में देना चाहते हैं। यह महत्वपूर्ण है!
- 3. एक निश्चित तारीख तय करें, जब तक आप अपना मनचाहा पैसा हासिल करने का इरादा रखते हैं।** कैलेंडर पर निशान लगा लें और दूसरी जगहों पर तारीख लिख लें, जहाँ आप हर दिन इसे देख सकें। मिसाल के तौर पर, पोस्ट-इट नोट पर लिखकर इसे अपने फ्रिज पर या कंप्यूटर मॉनिटर के कोने पर चिपका लें।
- 4. अपनी इच्छा को साकार करने की एक निश्चित योजना बनाएँ और उस पर काम तुरंत शुरू कर दें।** योजना संबंधी मार्गदर्शन के लिए देखें कदम 14।
- 5. आप जितना पैसा हासिल करना चाहते हैं, उसकी मात्रा के बारे में एक स्पष्ट, सटीक कथन लिखें, इसे पाने की समयसीमा के साथ-साथ यह भी लिख लें कि आप इस पैसे के बदले में क्या देना चाहते हैं और इसके संग्रह के लिए आपकी योजना क्या है।** मिसाल के तौर पर, यह मान लें कि आप आज से पाँच साल बाद पहली जनवरी तक 10 लाख डॉलर हासिल करना चाहते हैं, जिसके बदले आप सेल्समैन के रूप में व्यक्तिगत सेवाएँ देने का इरादा रखते हैं। आपके उद्देश्य का लिखित कथन इस तरह हो सकता है :

पहली जनवरी 20... तक मेरे पास 10 लाख डॉलर होंगे, जो इस दौरान समय-समय पर विभिन्न मात्राओं में मेरे पास आएँगे।

इस पैसे के बदले में मैं अपनी क्षमता के अनुरूप सर्वश्रेष्ठ सेवा दूँगा, अधिकाधिक संभव मात्रा प्रदान करूँगा और (वह सेवा या सामान जो आप बेचने का इरादा रखते हैं) के सेल्समैन के रूप में सर्वश्रेष्ठ संभव गुणवत्ता की सेवा प्रदान करूँगा।

मुझे विश्वास है कि यह पैसा मेरे पास होगा। मेरा विश्वास इतना शक्तिशाली है कि मैं इस पैसे को अपनी आँखों के सामने देख सकता हूँ। मैं अपने हाथों से इसे छू सकता हूँ। यह इस समय मेरे पास आने का इंतज़ार कर रहा है और यह उसी अनुपात में आएगा, जिस अनुपात में मैं इसके बदले सेवा प्रदान करता हूँ। मैं इस पैसे को इकट्ठा करने के लिए एक योजना का इंतज़ार कर रहा हूँ और जब यह योजना मुझे मिल जाएगी, तो मैं इसका अनुसरण करूँगा।

- 6. किसी शांत जगह पर जाएँ (बेहतर होगा कि बिस्तर पर अकेले) जहाँ कोई बाधा न डाले या ध्यान भंग न करे, आँखें बंद कर लें और ज़ोर से अपना लिखित कथन पढ़ें कि आप कितने पैसे इकट्ठे करने का इरादा रखते हैं, इसके संग्रह की समयसीमा क्या है और उस प्रॉडक्ट या सेवा का वर्णन करें, जो आप उस पैसे के बदले देने का इरादा रखते हैं।** लिखित कथन को पढ़ते वक़्त देखें, महसूस करें और यकीन करें कि पैसा आपके पास है। यह दिन में दो बार करें, एक बार सोने के ठीक पहले और

दूसरी बार सुबह उठने के ठीक बाद। (आप यह कथन ज़ोर-ज़ोर से तब तक पढ़ सकते हैं, जब तक कि यह आपको याद न हो जाए।)

इन निर्देशों का पालन किसी छोटे बच्चे की तरह करें। अपने प्रयासों में किसी बच्चे जैसा विश्वास भरें।

आत्मसुझाव देकर अपने अवचेतन मन को यकीन दिलाकर आप इसके साथ एक पूरी तरह वैध “चाल” खेलते हैं, क्योंकि आप इस बात पर यकीन करते हैं कि आपके पास वह पैसे की मात्रा होनी चाहिए, जिसकी आप कल्पना कर रहे हैं। यह पैसा पहले ही आपके दावे का इंतज़ार कर रहा है, कि अवचेतन मन को पैसे हासिल करने की व्यावहारिक योजनाएँ आपको बतानी चाहिए। यह विचार अपनी कल्पना को थमा दें और फिर देखें कि उस पैसे के संग्रह की व्यावहारिक योजनाएँ बनाने के लिए आपकी कल्पना क्या कर सकती है और क्या करगी।

इन निर्देशों का पालन करके आप अपनी मनचाही वस्तु पूर्ण विश्वास के भाव से सीधे अपने अवचेतन मन तक संप्रेषित कर सकते हैं। इस नीति के दोहराव से आप स्वेच्छा से ऐसी वैचारिक आदतें बनाते हैं, जो इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में बदलने की आपकी कोशिशों के लिए अनुकूल होती हैं।

विश्वास के साथ अपनी इच्छा को सराबोर करें

सीधे-सादे, भावहीन शब्द अवचेतन मन को प्रभावित नहीं करते हैं। आपको उल्लेखनीय परिणाम तब तक नहीं मिलेंगे, जब तक कि आप विचारों या बोले गए शब्दों से अपने अवचेतन मन तक पहुँचना न सीख लें, जिन्हें इस आस्था या सच्चे विश्वास से अच्छी तरह भावनामय किया गया है कि आप अपनी मनचाही चीज़ पा लेंगे।

यदि आप पहली कोशिश में अपनी भावनाओं को नियंत्रित या निर्देशित न कर पाएँ, तो हताश न हों। याद रखें, कुछ नहीं के बदले कुछ पाने जैसी कोई संभावना नहीं है। अपने अवचेतन मन तक पहुँचने और प्रभावित करने की क्राबिलियत की कीमत होती है और आपको यह कीमत चुकानी होगी। आप धोखा नहीं दे सकते, भले ही आप देना चाहते हों। अपने अवचेतन मन को प्रभावित करने की क्राबिलियत की कीमत क्या है? यहाँ बताएँ सिद्धांतों को लागू करने में स्थायी लगन। आप इससे कम कीमत में वांछित क्राबिलियत विकसित नहीं कर सकते। आपको अकेले को ही यह निर्णय लेना होगा कि आप जो पुरस्कार पाने की कोशिश कर रहे हैं (“धन चेतना”), वह उस कीमत के लायक है, जो इसके लिए आपको प्रयास के रूप में चुकानी चाहिए।

याद रखें : सिर्फ़ शब्द पढ़ने का कोई महत्त्व नहीं है, जब तक कि आप अपने शब्दों में भावना न भर दें। अगर आप अपने शब्दों में भावना और आस्था का मिश्रण किए बिना मशहूर एमील कू का फ़ॉर्मूला लाख बार दोहराएँ, “हर दिन, हर मायने में, मैं बेहतर और बेहतर बनता जा रहा हूँ,” तो आपको मनचाहे परिणामों का क़तई अनुभव नहीं होगा। आपका अवचेतन मन केवल भावना से मिश्रित विचारों को ही पहचानता है और उन्हीं पर काम

करता है। आत्मसुझाव को भावना से आवेशित करने की असफलता ही वह मुख्य कारण है, जिससे आत्मसुझाव की कोशिश करने वाले बहुसंख्यक लोगों को वांछित परिणाम नहीं मिलते हैं।

बुद्धिमत्ता और चतुराई ही उस पैसे को आकर्षित और क़ायम नहीं रखेंगी, सिवा कुछ बहुत दुर्लभ उदाहरणों के, जहाँ औसत का नियम इन स्रोतों के ज़रिये धन को आकर्षित कर दे। यहाँ वर्णित पैसे को आकर्षित करने की पद्धति औसत के नियम पर निर्भर नहीं करती। यही नहीं, यह पद्धति किसी तरह का कोई पक्षपात नहीं करती। यह एक इंसान के लिए जितनी अच्छी तरह काम करेगी, दूसरे के लिए भी उतनी ही अच्छी तरह काम करेगी। जहाँ असफलता का अनुभव होता है, वहाँ यह मान लें कि पद्धति नहीं बल्कि इंसान असफल हुआ है। अगर आप कोशिश करते हैं और असफल हो जाते हैं, तो एक और कोशिश करें और फिर एक और कोशिश करें, जब तक कि आप सफल न हो जाएँ।

याद रखें : अवचेतन मन पूर्ण विश्वास के भाव से दिए गए किसी भी आदेश को ग्रहण कर लेता है और उन पर काम करता है, हालाँकि आदेशों को दोहराव के ज़रिये बार-बार पेश करना होता है, तभी अवचेतन मन उनकी व्याख्या करता है।

योजनाएँ बनाएँ/पाएँ

छह क़दमों में से चौथे में आपको निर्देश दिया गया है कि “अपनी इच्छा को साकार करने की एक निश्चित योजना बनाएँ और तुरंत इस योजना पर काम शुरू कर दें।” किसी निश्चित योजना का इंतज़ार न करें, जिसके ज़रिये आप अपने मनचाहे पैसे के बदले में सेवाएँ या सामान देने का इरादा रखते हैं, बल्कि तुरंत खुद को पैसे के स्वामी के रूप में देखने लगे, इस दौरान माँग करें और आशा करें कि आपका अवचेतन मन आपकी ज़रूरत की योजनाएँ आपको बता देगा। इन योजनाओं के प्रति चौकस रहें और उनके प्रकट होने पर उन्हें तुरंत कर्म में बदलें। जब योजनाएँ प्रकट होंगी, तो वे संभवतः छठी इंद्रिय के ज़रिये किसी “प्रेरणा” के रूप में आपके दिमाग़ में कौंधेंगी। इस प्रेरणा को असीम प्रज्ञा का सीधा संदेश माना जा सकता है। इसका सम्मान करें और इस पर तुरंत काम करें। ऐसा न करना आपकी सफलता के लिए घातक होगा।

इच्छा के रूपांतरण द्वारा धन संग्रह की योजना बनाते वक़्त अपने तर्क (सोचने वाले मन) पर विश्वास न करें। तर्क दोषपूर्ण होता है। यही नहीं, आपकी तार्किक शक्ति आलसी हो सकती है और अगर आप पूरी तरह इस पर निर्भर रहे, तो यह आपको निराश कर सकती है।

लगनशील बनें

ये निर्देश पहलेपहल अमूर्त लग सकते हैं। इससे हताश या परेशान न हों। निर्देशों का पालन करें, भले ही वे पहलेपहल कितने ही अमूर्त या व्यावहारिक लगें। अगर आप बताए तरीक़े से पूरी शिद्दत से काम करते हैं, तो

जल्दी ही आपके सामने शक्ति का एक बिल्कुल नया संसार खुल जाएगा। नए विचारों के संबंध में संदेह रखना सभी इंसानों का गुण है। लेकिन अगर आप रेखांकित निर्देशों का अनुसरण करते हैं, तो जल्दी ही संदेह की जगह पर विश्वास आ जाएगा, जो शीघ्र ही पूर्ण आस्था में घनीभूत हो जाएगा। फिर आप उस बिंदु पर पहुँच जाएँगे, जहाँ आप सचमुच कह सकते हैं, “मैं अपनी तक्रदीर का मालिक हूँ, मैं अपनी आत्मा का कप्तान हूँ!”

आप अब वह अध्याय पढ़ रहे हैं, जो इस दर्शन का आधारस्तंभ है। यदि आप इच्छा को सफलतापूर्वक धन में बदलना चाहते हैं, तो इस अध्याय में शामिल निर्देशों को समझना और लगन के साथ अमल करना अनिवार्य है।

यह पुस्तक पूरी पढ़ने के बाद इस अध्याय पर लौटें और भाव तथा कर्म में इस निर्देश का पालन करें :

हर रात एक बार पूरा अध्याय ज़ोर से पढ़ें, जब तक कि आपको पूरा विश्वास न हो जाए कि आत्मसुझाव का सिद्धांत दमदार है कि यह आपके लिए वह सब हासिल कर लेगा, जिसका दावा किया गया है। पढ़ते वक़्त जिस वाक्य का आप पर अच्छा प्रभाव पड़े, उसे पेंसिल से रेखांकित कर लें।

ऊपर दिए निर्देश का अक्षरशः पालन करे; यह आपके लिए सफलता के सिद्धांतों की पूरी समझ तथा महारत की पूरी राह खोल देगा।

आस्था इच्छा
हासिल करने का मानसिक
चित्र और विश्वास है।

दौलत की इच्छा को
धन में बदलने के लिए आपको पहले
अपने अवचेतन मन को यह विश्वास दिलाना
होगा कि आप उस पैसे को
प्राप्त कर लेंगे।

आत्मसुझाव अवचेतन
मन को वह यकीन दिला देता है, जो भी
आप इससे यकीन करने को कहते हैं।
यह आस्था को प्रेरित करने का
एकमात्र तरीका है।

इस पर यकीन करें

आस्था इच्छा हासिल करने का मानसिक चित्र और विश्वास है। यह वह शाश्वत अमृत है, जो विचार के आवेग को जीवन शक्ति देता है और कर्म देता है! जब आस्था को विचार के कंपन के साथ मिला दिया जाता है, तो अवचेतन मन कंपन को तुरंत ग्रहण कर लेता है, इसे इसके आध्यात्मिक समतुल्य में बदल देता है और इसे असीम प्रज्ञा तक पहुँचा देता है, जैसा कि प्रार्थना में होता है।

आस्था, प्रेम और सेक्स के भाव सभी मुख्य सकारात्मक भावों में सबसे शक्तिशाली होते हैं। जब तीनों को मिश्रित कर दिया जाता है, तो ये विचार के कंपन को इस तरह रंग देते हैं कि वह तुरंत ही अवचेतन मन तक पहुँच जाता है, जहाँ इसे इसके आध्यात्मिक समतुल्य में बदला जाता है, क्योंकि आध्यात्मिक कंपन ही एकमात्र उपाय है, जिससे असीम प्रज्ञा से प्रतिक्रिया मिलती है।

प्रेम और आस्था आत्मिक हैं, जिसका संबंध मनुष्य के आध्यात्मिक पहलू से है। सेक्स शारीरिक है, हालाँकि यौन इच्छा शारीरिक अभिव्यक्ति के विचारों से दूसरी प्रकृति के विचारों में रूपांतरित की जा सकती है, जैसा क्रदम 11 में बताया गया है। इन तीन भावों के मिश्रण का प्रभाव यह होता है कि सीमित, सोचने वाले मानव मन और असीम प्रज्ञा के बीच संप्रेषण का सीधा तार खुल जाता है।

सोचने और अमीर बनने के लिए आपको खुद पर विश्वास होना चाहिए और आपको असीम पर विश्वास होना चाहिए :

- आस्था सारे धन-संग्रह की शुरुआती बिंदु है!
- आस्था उन सभी चमत्कारों और सारे रहस्यों की आधारशिला है, जिनका विश्लेषण विज्ञान के नियमों द्वारा नहीं किया जा सकता!
- आस्था असफलता का एकमात्र ज्ञात उपचार है!
- प्रार्थना के साथ मिश्रित आस्था व्यक्ति को सीधे असीम प्रज्ञा के संपर्क में पहुँचा देती है।
- आस्था किसी व्यक्ति के सीमित मन से उत्पन्न विचार के सामान्य कंपन को इसके आध्यात्मिक समतुल्य में बदल देती है।
- आस्था एकमात्र माध्यम है, जिसके ज़रिये असीम प्रज्ञा की ब्रह्मांडीय शक्ति का दोहन और इस्तेमाल किया जा सकता है।

आस्था इच्छा की पूर्ति का मानसिक चित्र और विश्वास है। यह वह चिर अमृत है, जो विचार के आवेग को इच्छा शक्ति और कर्म प्रदान करता है।

आत्मसुझाव के ज़रिये आस्था को प्रेरित करें

आस्था एक मानसिक अवस्था है, जो आत्मसुझाव द्वारा प्रेरित की जा सकती है, बार-बार अवचेतन मन को निर्देश दोहराकर, जैसा अगले अध्याय में बताया गया है। आत्मसुझाव अवचेतन मन को “धोखा देकर” यह विश्वास दिला देता है कि आप जो चाहते हैं, उसे पा लेंगे। मिसाल के तौर पर, अमीरी की इच्छा के अमूर्त आवेग को इसके भौतिक समतुल्य यानी धन में बदलने के लिए आप अपने अवचेतन मन को यह विश्वास दिला देते हैं कि आपको वह पैसा मिलेगा। बदले में आपका अवचेतन मन आपको विश्वास देता है, जिसके बाद मनचाही चीज़ हासिल करने के लिए निश्चित योजनाएँ आती हैं।

1. अपनी मनचाही वस्तु की कल्पना करें। विचार के दोहराव के ज़रिये किसी भी विचार, योजना या उद्देश्य को मन में रखा जा सकता है।
2. अपना मुख्य उद्देश्य या निश्चित मुख्य लक्ष्य का कथन लिख लें और याद कर लें।
3. अपने मुख्य उद्देश्य या निश्चित मुख्य लक्ष्य के कथन को हर दिन ज़ोर से बोल-बोलकर तब तक दोहराएँ, जब तक कि ध्वनि के ये कंपन आपके अवचेतन मन तक न पहुँच जाएँ।
4. कल्पना करें, मानो आपके पास आपकी मनचाही चीज़ आ चुकी हो।

अभ्यास से ही पूर्णता आती है। यह सिर्फ़ निर्देश पढ़ने से नहीं आ सकती। आपके अवचेतन मन तक दृढ़ कथन का दोहराव आस्था को प्रेरित करने वाली एकमात्र ज्ञात विधि है।

सकारात्मक भावों को पोषण दें और नकारात्मक भावों को हटा दें

मस्तिष्क सबसे प्रबल प्रभावों के अनुरूप ढल जाता है। इस सच्चाई को समझने पर आप जान जाएँगे कि सकारात्मक भावों को पोषण देना और नकारात्मक भावों को हटाना आपके लिए अनिवार्य क्यों है।

जब मन पर सकारात्मक भाव हावी रहते हैं, तो यह आस्था नामक मानसिक अवस्था का प्रिय निवास बन जाता है। इस तरह का सकारात्मक मन अवचेतन मन को इच्छानुसार निर्देश दे सकता है, जो इसे स्वीकार करेगा और इस पर तुरंत काम करेगा।

चेतावनी : अवचेतन मन जितनी तेज़ी से सकारात्मक या सृजनात्मक विचार आवेगों पर काम करता है, उतनी ही फुर्ती से यह नकारात्मक या विनाशकारी प्रकृति के विचार आवेग को भी इसके भौतिक समतुल्य में बदल देता है। इसी वजह से लाखों-करोड़ों लोग उसका अनुभव करते हैं, जिसे “दुर्भाग्य” या “बदकिस्मती” कहा जाता है।

करोड़ों लोग यह मानते हैं कि वे ग़रीबी और असफलता के लिए “अभिशाप्त” हैं, क्योंकि उनका यह विश्वास है कि कोई अजीब शक्ति है, जिस पर उनका कोई नियंत्रण नहीं है। वे अपने “दुर्भाग्य” के निर्माता खुद

हैं, क्योंकि उनका अवचेतन मन इस नकारात्मक विश्वास को ग्रहण कर लेता है और इसके भौतिक समतुल्य में बदल देता है।

आत्मसुझाव के नियम से इंसान उपलब्धि की कल्पनातीत ऊँचाइयों तक उठ सकता है, जिसे इन पंक्तियों में अच्छी तरह बताया गया है :

अगर आप सोचते हैं कि आप हार गए हैं,
तो आप हार गए हैं,
अगर आप सोचते हैं कि आपमें हिम्मत नहीं है,
तो आपमें नहीं है।
अगर आप जीतना चाहते हैं,
किंतु सोचते हैं कि आप नहीं जीत सकते,
तो यह लगभग तय है कि आप नहीं जीत पाएँगे।
अगर आप सोचते हैं कि आप हारेंगे,
तो आप हार चुके हैं,
क्योंकि दुनिया में हमने यह पाया है
सफलता किसी आदमी की इच्छा से शुरू होती है -
यह पूरी तरह से मानसिक अवस्था पर निर्भर है।
अगर आप सोचते हैं कि आप पिछड़ गए हैं,
तो सचमुच ऐसा है,
आपको ऊपर उठने के लिए ऊँचा सोचना होगा,
आपको खुद पर विश्वास करना होगा और तभी
आप कोई पुरस्कार जीत सकते हैं।
जीवन के युद्ध में हमेशा वही नहीं जीतता
जो सबसे ताक़तवर या तेज़ होता है,
बल्कि देर-सबेर जीतता वही है
जो सोचता है कि वह जीत सकता है।

आत्मविश्वास के फ़ॉर्मूले में माहिर बनें

किसी भी दुर्भाग्यशाली परिवेश के प्रभावों को दूर हटाने का संकल्प लें। अपनी इच्छा और आदेश के मुताबिक़ अपना जीवन बनाने का संकल्प लें। मानसिक संपत्तियों और कमज़ोरियों की सूची बनाने पर आप यह जान जाएँगे कि आत्मविश्वास का अभाव ही आपकी सबसे बड़ी कमज़ोरी है। इस बाधा को पार किया जा सकता है और कातरता को साहस में बदला जा सकता है, बशर्ते आप आत्मसुझाव के सिद्धांत की सहायता लें। इस सिद्धांत पर अमल करने का एक सरल तरीक़ा है। सकारात्मक विचार आवेगों को लिख लें, याद कर लें और तब तक दोहराते

रहें, जब तक कि वे आपके मन की अवचेतन शक्ति के कामकाजी उपकरण का हिस्सा न बन जाएँ, जैसा नीचे दिए आत्मविश्वास फ़ॉर्मूले में बताया गया है :

1. मैं जानता हूँ कि मुझमें जीवन में अपने निश्चित उद्देश्य वाली वस्तु हासिल करने की योग्यता है; इसलिए मैं खुद से इसकी प्राप्ति की दिशा में सतत, लगनशील कार्य की माँग करता हूँ और मैं इसी वक़्त ऐसे कार्य करने का वादा करता हूँ।
2. मुझे अहसास है कि मेरे मन के प्रबल विचार अंततः बाहरी, भौतिक संसार में प्रकट हो जाएँगे और भौतिक वास्तविकता में धीरे-धीरे रूपांतरित हो जाएँगे; इसलिए मैं अपने विचारों को हर दिन तीस मिनट तक एकाग्र करूँगा कि मैं कैसा बनना चाहता हूँ, ताकि मैं अपने मन में अपने आदर्श व्यक्तित्व की स्पष्ट मानसिक तस्वीर बना लूँ।
3. मैं जानता हूँ कि आत्मसुझाव के ज़रिये मैं जिस भी इच्छा को अपने मन में लगातार रखूँगा, वह अंततः किसी व्यावहारिक साधन द्वारा साकार होने के लिए अभिव्यक्ति चाहेगी। इसलिए मैं हर दिन आत्मविश्वास बढ़ाने में दस मिनट का समय लगाऊँगा।
4. मैंने स्पष्टता से जीवन में अपने निश्चित मुख्य लक्ष्य का वर्णन लिख लिया है और मैं कोशिश करना तब तक कभी नहीं छोड़ूँगा, जब तक कि मैं इसे हासिल करने के लिए पर्याप्त आत्मविश्वास हासिल न कर लूँ।
5. मुझे पूरा अहसास है कि सत्य और न्याय की बुनियाद के बिना कोई दौलत या पद लंबे समय तक क़ायम नहीं रह सकता, इसलिए मैं किसी ऐसे काम में संलग्न नहीं होऊँगा जिससे सभी संबंधितों को लाभ न हो। मैं मनवांछित शक्तियों को अपनी ओर आकर्षित करने में कामयाब होऊँगा और मैं दूसरे लोगों के सहयोग को आकर्षित करूँगा। मैं दूसरों की सेवा करने की इच्छा से दूसरों को अपनी सहायता के लिए प्रेरित करूँगा। मैं सारी मानवता के लिए प्रेम बढ़ाकर नफ़रत, ईर्ष्या, डाह, स्वार्थ और आलोचना से मुक्ति पा लूँगा, क्योंकि मैं जानता हूँ कि दूसरों की प्रति नकारात्मक नज़रिया मुझे कभी सफलता नहीं दिला सकता। दूसरों पर और खुद पर विश्वास करके मैं दूसरों को खुद पर विश्वास करने के लिए प्रेरित करूँगा।
6. मैं इस फ़ॉर्मूले पर अपने नाम के हस्ताक्षर करूँगा, इसे याद करूँगा और दिन में एक बार ज़ोर से दोहराऊँगा, पूरे विश्वास से कि यह क्रमशः मेरे विचारों और कार्यों को प्रभावित करेगा तथा मुझे स्वावलंबी व सफल व्यक्ति बना देगा।

आत्मविश्वास की कमी आपकी सबसे बड़ी कमज़ोरी है।

आपकी संरचना में कहीं पर (शायद आपके मस्तिष्क की कोशिकाओं में) उपलब्धि का बीज सोया हुआ है, जिसे अगर जगा दिया जाए और काम पर लगा दिया जाए, तो यह आपको उन ऊँचाइयों तक ले जाएगा, जहाँ तक पहुँचने की आपने कभी आशा भी न की होगी।

जिस तरह निष्णात संगीतकार वायलिन के तारों से संगीत की सबसे मधुर तानें छेड़ सकता है, उसी तरह आप भी अपने मस्तिष्क में सोई पड़ी प्रतिभा को जगा सकते हैं और इसकी बदौलत खुद को ऊपर पहुँचा सकते हैं, ताकि आप अपनी मनचाही चीज़ हासिल कर लें।

अपनी आस्था को गुंजित होने दें

भावनाओं के साथ जुड़े विचार एक “चुंबकीय” शक्ति बनाते हैं, जो वायु की तरंगों से दूसरे समान या संबद्ध विचारों को आकर्षित करती है। भावना के साथ इस तरह “चुंबकीकृत” विचार की तुलना एक बीज से की जा सकती है, जिसे उपजाऊ ज़मीन में बोने पर यह अंकुरित होता है, बढ़ता है और खुद को बार-बार कई गुना करता है, जब तक

कि वह एक छोटा सा बीज उसी तरह के असंख्य करोड़ों बीजों में नहीं बदल जाता।

भावनाओं के साथ जुड़े विचार एक “चुंबकीय” शक्ति बनाते हैं, जो वायु की तरंगों से दूसरे समान या संबद्ध विचारों को आकर्षित करती है।

ईश्वर या वायु कंपन की शाश्वत शक्तियों का बहुत अहम् ब्रह्मांडीय हिस्सा है। यह विनाशकारी और सृजनात्मक दोनों तरह के कंपनों से बना है। यहाँ सारे समय डर, गरीबी, रोग, असफलता और दुख की तरंगें तो मौजूद रहती ही हैं, साथ ही समृद्धि, स्वास्थ्य, सफलता व खुशी की तरंगें भी मौजूद रहती हैं। ठीक उसी तरह, जिस तरह रेडियो के माध्यम से वायु संगीत की सैकड़ों ध्वनियों और मानव स्वरों को संचारित करती है, जिसमें उनकी निजता और पहचान के साधन मौजूद रहते हैं।

ईश्वर के महान भंडार से मानव मन लगातार उन तरंगों को आकर्षित करता है, जो मानव मन में मौजूद सबसे प्रबल विचार से मेल खाती हैं। इंसान अपने मन में जो भी विचार, योजना या उद्देश्य रखता है, वह ईश्वर की तरंगों से अपने बहुत सारे रिश्तेदारों को आकर्षित करता है, इन “रिश्तेदारों” के साथ वह अपनी खुद की शक्ति भी जोड़ देता है और अंततः यह उस व्यक्ति का दबंग, प्रेरक स्वामी बन जाता है, जिसने अपने मन में उसे जगह दी है।

हम जो हैं, वह विचार की उन तरंगों की बदौलत हैं, जिन्हें हम अपने दैनिक परिवेश के उद्दीपन के ज़रिये ग्रहण और दर्ज करते हैं।

प्रेम की शक्ति को पहचानें

यह एक ज्ञात तथ्य है कि प्रेम का भाव आस्था नामक मानसिक अवस्था से करीबी रूप से जुड़ा होता है। इसी वजह से प्रेम किसी व्यक्ति के विचार आवेगों को उनके आध्यात्मिक समतुल्य में बदलने के बहुत करीब आ जाता है। महान उपलब्धियों वाले सैकड़ों लोगों के जीवन के कार्यों और उपलब्धियों का सावधानीपूर्ण विश्लेषण यह उजागर करता है कि उनमें से लगभग हर एक के पीछे किसी महिला के प्रेम का प्रभाव था। प्रेम का भाव मानव हृदय और मस्तिष्क में चुंबकीय आकर्षण का एक सहयोगी क्षेत्र बना देता है, जो ईश्वर में तैरती ज़्यादा ऊँची और सूक्ष्म तरंगों के आगमन को प्रेरित करता है।

यह एक ज्ञात तथ्य है कि प्रेम का भाव आस्था नामक मानसिक अवस्था से करीबी रूप से जुड़ा होता है। इसी वजह से प्रेम किसी व्यक्ति के विचार आवेगों को उनके आध्यात्मिक समतुल्य में बदलने के बहुत करीब आ जाता है।

चालीस साल की उम्र तक अब्राहम लिंकन ने जो भी कोशिश की, उसमें वे नाकाम रहे। वे गुमनाम जगह के गुमनाम व्यक्ति थे, जब तक कि उनके जीवन में एक विराट अनुभव नहीं आया, जिसने उनके दिलोदिमा में सोए हुए जीनियस को जगा दिया, जिससे संसार को सचमुच एक महान व्यक्ति मिल गया। यह “अनुभव” दुख और प्रेम की भावनाओं से मिश्रित था। यह एन रुतलेज के ज़रिये उन तक आया, जो एकमात्र महिला थीं, जिनसे लिंकन ने सचमुच प्रेम किया था।

आस्था की शक्ति दर्शाने वाली कहानियाँ

इतिहास में ढेरों कहानियाँ हैं, जो अमूर्त विचार को मूर्त उपलब्धि में रूपांतरित करने के मामले में आस्था की शक्ति दर्शाती हैं। आगे उनमें से कुछ कहानियाँ दी जा रही हैं।

महात्मा गाँधी ब्रिटिश साम्राज्य की नींव हिला देते हैं

आस्था की शक्ति देखें, जिसका प्रदर्शन सारी मानव सभ्यता महात्मा गाँधी में देखती है। (महात्मा एक संस्कृत शब्द है, जिसका अर्थ है महान आत्मा।) इस इंसान में संसार ने आस्था की संभावनाओं के सबसे आश्चर्यजनक उदाहरणों में से एक का अनुभव किया। गाँधीजी के पास इतनी शक्ति थी, जितनी उनके युग में किसी दूसरे जीवित इंसान के पास नहीं थी, हालाँकि सच्चाई तो यह थी कि उनके पास धन-दौलत, सैनिक या हथियार जैसे शक्ति के कोई पारंपरिक साधन नहीं थे। उनके पास कोई पैसा, कोई घर नहीं था। उनके पास तो एक सूट तक नहीं था। लेकिन उनके पास शक्ति थी, इतनी शक्ति कि यह भारत को ब्रिटिश साम्राज्य से स्वतंत्र करा दे।

उनके पास इतनी शक्ति कैसे आई? उन्होंने आस्था के सिद्धांत को समझकर और उस आस्था को बीस करोड़ लोगों के मन में भरने की अपनी क्राबिलियत से इसे निर्मित किया।

आस्था के दम पर गाँधीजी ने वह हासिल किया, जो पृथ्वी की सबसे शक्तिशाली सेना भी सैनिकों और हथियारों के बलबूते पर हासिल नहीं कर सकती, न कभी कर पाएगी। उन्होंने बीस करोड़ लोगों के मन को एक साथ एक ही मन की तरह मिलने और चलने के लिए प्रभावित किया।

गाँधी जी ने आस्था के सिद्धांत को समझकर और उस आस्था को बीस करोड़ लोगों के मन में भरने की अपनी क्राबिलियत से इसे निर्मित किया।

मार्टिन लूथर किंग, जूनियर नागरिक अधिकार मुहिम का नेतृत्व करते हैं

बीसवीं सदी के मध्य में मार्टिन लूथर किंग ने अपनी गहन आस्था और मानव अधिकारों तथा इंसान की गरिमा में विश्वास की बदौलत सभी प्रजातियों, धर्मों व पंथों के लोगों को नागरिक अधिकारों के अपने संघर्ष में शामिल होने के लिए नेतृत्व किया। उनका सपना यह था कि लोगों का आकलन उनकी त्वचा के रंग से नहीं, बल्कि उनके चरित्र से हो। हालाँकि यह अब भी पूरी तरह साकार नहीं हो पाया है, लेकिन यह आस्था दूसरों के मन में बोने की उनकी क्राबिलियत और उनकी आस्था की बदौलत उन्होंने दूसरों का नेतृत्व करके नागरिक अधिकारों में महत्वपूर्ण प्रगति की और इसकी उपलब्धि हेतु प्रयास करते रहने की शक्ति पाई।

इच्छाशक्ति की बदौलत चार्ल्स एम. श्वाब युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन को अस्तित्व में ले आते हैं

कारोबार और उद्योग चलाने में आस्था और सहयोग की आवश्यकता होती है। ऐसे में एक घटना का विश्लेषण करना रोचक भी है और लाभदायक भी, क्योंकि यह हमें बहुत अच्छे ढंग से बताती है कि उद्योगपतियों और कारोबारी दिग्गजों ने भारी दौलत किस तरीके से कमाई – लेने की कोशिश करने से पहले देकर।

यह घटना 1900 की है, जब युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन बन रहा था। कहानी पढ़ते वक़्त इन मूलभूत तथ्यों को अपने दिमाग में रखें और आप समझ जाएँगे कि किस तरह विचार बड़े खज़ानों में बदलते हैं।

1. चार्ल्स एम. श्वाब की कल्पना से एक विचार उत्पन्न हुआ। द युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन के सचमुच बनने से पहले इसका जन्म उनके मस्तिष्क में हुआ था।

2. उन्होंने अपने विचार के साथ आस्था मिला दी।
3. उन्होंने अपने विचार को भौतिक और वित्तीय वास्तविकता में बदलने के लिए एक योजना बनाई।
4. उन्होंने युनिवर्सिटी क्लब में अपने मशहूर भाषण से अपनी योजना को कर्म में बदला।
5. उन्होंने अपनी योजना पर लगन से अमल किया और दृढ़ निर्णय से इसका समर्थन किया, जब तक कि यह पूरी तरह कामयाब नहीं हुई।
6. उन्होंने सफलता के लिए प्रबल इच्छा के ज़रिये सफलता का रास्ता तैयार किया।

अगर आपको कोई शक है कि लोग सोचकर अमीर बन सकते हैं, तो यह कहानी उस शंका को हटा देगी, क्योंकि द युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन की कहानी में आप इस पुस्तक में वर्णित 17 क़दमों के मुख्य हिस्से का अमल साफ़-साफ़ देख सकते हैं।

मानव खुशी और संतुष्टि भविष्य का नारा होना चाहिए। जब यह मानसिक अवस्था हासिल हो जाएगी, तो उत्पादन ज़्यादा प्रभावी ढंग से अपनी परवाह कर लेगा, क्योंकि लोग आस्था और व्यक्तिगत रुचि को अपने श्रम से मिला लेंगे।

द न्यू यॉर्क वर्ल्ड टेलीग्राम में जॉन लॉवेल ने विचार की शक्ति का अद्भुत वर्णन किया है और उनकी अनुमति से इसे यहाँ पर प्रकाशित किया जा रहा है।

एक अरब डॉलर का ज़बर्दस्त भाषण

12 दिसंबर 1900 की शाम को देश के लगभग अस्सी अमीर दिग्गज फ़िफ़थ एवेन्यू के युनिवर्सिटी क्लब के समारोह हॉल में इकट्ठे हुए। वे वहाँ पश्चिम से आए हुए एक युवक का सम्मान करने आए थे। लेकिन आधा दर्जन से अधिक अतिथि यह नहीं जानते थे कि वे वहाँ अमेरिकी औद्योगिक इतिहास की सबसे महत्त्वपूर्ण घटना देखने वाले हैं।

जे. एडवर्ड सिमन्स और चार्ल्स स्टीवर्ट स्मिथ के हृदय कृतज्ञता से भरे थे, क्योंकि जब वे हाल ही में पिट्सबर्ग गए थे, तो चार्ल्स एम. श्वाब ने उदारतापूर्वक मेहमाननवाज़ी करते हुए उनका अद्भुत अतिथि सत्कार किया था। सिमन्स और स्मिथ ने यह डिनर इसलिए आयोजित किया था, ताकि वे अड़तीस साल के श्वाब से पूर्वी बैंकिंग सोसाइटी का परिचय करा सकें। मगर उन्हें सपने में भी आशा नहीं थी कि श्वाब इस समारोह में सनसनी फैला देंगे। उन्होंने श्वाब को चेतावनी दे दी थी कि न्यू यॉर्क के लोग उनकी भाषण शैली को पसंद नहीं करेंगे और उनसे प्रभावित नहीं होंगे। उन्होंने सलाह दी थी कि यदि वे श्रोताओं को बोर नहीं करना चाहते, तो बेहतर होगा कि वे पंद्रह-बीस मिनट में ही अपनी बात ख़त्म कर दें।

जॉन पियरपॉन्ट मॉर्गन अपने ऊँचे ओहदे के कारण श्वाब के दाएँ हाथ पर बैठे थे। वे भी इस समारोह में सिर्फ़ कुछ देर ही रुकने वाले थे। जहाँ तक प्रेस और जनता का सवाल था, पूरा मामला इतना महत्त्वहीन था कि अगले दिन इस समारोह की खबर किसी भी अख़बार में नहीं छपी।

दोनों मेज़बानों और उनके प्रख्यात अतिथियों ने अच्छी तरह से डिनर किया। बीच में बहुत कम चर्चा हुई और जो हुई वह भी बहुत सीमित थी। बहुत कम बैंकर और ब्रोकर श्वाब से मिले थे, जिनका कैरियर मॉनोन्गाहेला के किनारे पर परवान चढ़ा था और कोई भी अतिथि उन्हें ठीक से नहीं जानता था। परंतु शाम ख़त्म होने से पहले वे सभी – और धनकुबेर मॉर्गन – कुतूहल से भर गए और बिलियन डॉलर के युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन का बीज बोया गया।

इतिहास के लिहाज़ से शायद यह दुर्भाग्यपूर्ण है कि चार्ल्स श्वाब ने उस दिन में जो भाषण दिया, उसका कोई रिकॉर्ड नहीं है। उन्होंने बाद में इस भाषण के कुछ हिस्से शिकागो के बैंकरों की इसी तरह की बैठक में दोहराए। इसके बाद, जब सरकार ने स्टील ट्रस्ट का विघटन करने का मुकदमा चलाया, तो उन्होंने गवाह के कटघरे से उन टिप्पणियों का संक्षेप पेश किया, जिनकी बदौलत मॉर्गन ताबड़तोड़ वित्तीय गतिविधि के लिए प्रेरित हुए थे।

संभवतः यह एक “घरेलू” भाषण होगा, जिसमें व्याकरण की कई गलतियाँ होंगी (क्योंकि श्वाब भाषा की शुद्धता पर ज़्यादा ध्यान नहीं देते थे) और उस भाषण में सूक्तियाँ तथा वाक्पटुता भी होगी। परंतु इनके अलावा उसमें एक प्रबल शक्ति थी, जिसका उन पाँच अरब डॉलर की संपत्ति वाले श्रोताओं पर अविस्मरणीय प्रभाव पड़ा। जब नब्बे मिनट का यह भाषण समाप्त हुआ और जब श्रोता इसके जादू से मंत्रमुग्ध थे, तो मॉर्गन वक्ता को एक खिड़की के पास अलग ले गए जहाँ चौखट पर बैठकर तथा पैर नीचे लटकाकर उन्होंने एक घंटे तक बातचीत की।

श्वाब के व्यक्तित्व का जादू पूरी शक्ति से काम कर रहा था, लेकिन इसके अलावा एक बात और भी थी। उनके पास स्टील के उत्थान की एक पूर्ण और स्पष्ट योजना भी थी, जो उनके व्यक्तित्व के जादू से अधिक महत्वपूर्ण और अधिक स्थायी थी। कई और लोगों ने मॉर्गन की रुचि जगाने की कोशिश की थी कि वे स्टील के लिए भी उसी तरह का ट्रस्ट बनाएँ, जिस तरह बिस्किट, तार और छल्ले, शकर, रबर, व्हिस्की, तेल या च्युइंग गम के लिए बने थे। जॉन डब्ल्यू. गेट्स नाम के जुआरी ने भी इसका प्रस्ताव रखा था, लेकिन मॉर्गन को उस पर भरोसा नहीं था। शिकागो के स्टॉक खिलाड़ी बिल और जिम मूर एक मैच ट्रस्ट और क्रैकर कॉरपोरेशन बना चुके थे। उन्होंने भी इसका प्रस्ताव रखा था और वे असफल हुए थे। देहाती वकील अल्बर्ट एच. गैरी भी इसकी पैरवी कर रहे थे, परंतु उनका क्रोध इतना बड़ा नहीं था कि उनकी बातों का प्रभाव पड़े। सिर्फ़ श्वाब की वाक्पटुता ही जे. पी. मॉर्गन को उन ऊँचाइयों तक ले जा पाई, जहाँ से उन्हें यह दिख सके कि इस साहसिक आर्थिक अभियान के कितने दमदार परिणाम निकलेंगे, हालाँकि आसानी से पैसे कमाने वाले लोगों की नज़र में यह विचार पागलपन भरा सपना ही था।

आर्थिक चुंबकीयता एक पीढ़ी पहले शुरू हुई थी। इसने स्टील जगत की हज़ारों छोटी और कई मामलों में अक्षम कंपनियों को बड़े और प्रतियोगिता से धराशायी हो चुके तालमेलों में बदल दिया था। स्टील जगत में यह हँसमुख कारोबारी लुटेरे जॉन डब्ल्यू. गेट्स की खोजी गई तकनीकों से संभव हुआ था। छोटी कंपनियों की श्रंखला से गेट्स पहले ही अमेरिकन स्टील एंड वायर कंपनी बना चुके थे और मॉर्गन के साथ मिलकर उन्होंने फ़ेडरल स्टील कंपनी बना ली थी। द नेशनल ट्यूब और अमेरिकन ब्रिज कंपनीज़ मॉर्गन की दो और कंपनियाँ थीं। मूर बंधुओं ने मैच और कुकी व्यवसाय को छोड़कर नेशनल स्टील कंपनी और “अमेरिकी” समूह बना लिया था – टिन प्लेट, स्टील हूप, शीट स्टील।

परंतु अगर इनकी तुलना एंड्रू कारनेगी के विशालकाय ट्रस्ट से की जाए, जिसके 53 साझेदार स्वामी और संचालक थे, तो ये सारी कंपनियाँ और कॉरपोरेशन बौने थे। चाहे वे कितनी ही एकता का परिचय दे दें, परंतु वे सब मिलकर भी कारनेगी के साम्राज्य में सुरंग नहीं लगा सकते थे और मॉर्गन यह बात जानते थे।

कारनेगी भी यह बात जानते थे। स्किबो कैसल की शानदार ऊँचाइयों से उन्होंने पहले तो रोचकता से और बाद में चिढ़कर देखा कि मॉर्गन की छोटी कंपनियाँ उनके कारोबार में किस तरह घुसपैठ कर रही हैं। जब ये प्रयास ज़्यादा साहसिक हुए, तो कारनेगी क्रोधित हो गए और प्रतिशोध पर आमादा हो गए। उन्होंने यह फैसला किया कि वे अपने प्रतियोगियों की हर मिल की नक़ल करेंगे। अब तक उन्होंने वायर, पाइप, हूप या शीट में कोई रुचि नहीं दिखाई थी। इसके बजाय वे इतने में ही संतुष्ट थे कि वे इस तरह की कंपनियों को कच्चा स्टील बेचा करते थे, जो इसे अपने मनचाहे आकार में ढालती थीं। लेकिन अब अपने प्रमुख और योग्य सेनापति श्वाब के सहयोग से वे अपने दुश्मनों को बर्बाद करने की योजना बना रहे थे।

चार्ल्स एम. श्वाब के भाषण में मॉर्गन को एकता की समस्या का जवाब मिल गया। कारनेगी के बिना – जिनके पास सबसे बड़ी स्टील कंपनी थी – किसी भी ट्रस्ट को दरअसल ट्रस्ट कहा ही नहीं जा सकता था। जैसा एक लेखक ने कहा, यह ऐसा नींबू का शर्बत होगा, जिसमें नींबू ही न हो। 12 दिसंबर 1900 की रात को श्वाब के भाषण में निश्चित रूप से यह संकेत था, हालाँकि इस बात का कोई दावा या वादा नहीं किया गया था कि विशालकाय कारनेगी साम्राज्य को मॉर्गन के तंबू में लाया जा सकता है। श्वाब ने संसार में स्टील के भविष्य के बारे में चर्चा की और ऐसा पुनर्गठन करने पर ज़ोर दिया, जिसमें सक्षमता हो, विशेषज्ञता हो, असफल मिलों की तालाबंदी हो और

सफल जायदादों पर प्रयास की एकाग्रता हो, खनिज के आवागमन में बचत हो, लागत व प्रशासनिक मदों में बचत हो और विदेशी बाज़ार में सफल प्रवेश हो।

यही नहीं, उन्होंने इन लोगों को यह भी बताया कि उनकी पारंपरिक नीति में ग़लतियाँ कहाँ हो रही हैं। उन्होंने बताया कि उनका वर्तमान लक्ष्य एकाधिकार स्थापित करना था, क्रीमतेँ बढ़ाना था और इस पूरी प्रक्रिया में खुद को मोटे-मोटे डिविडेन्ड देना था। श्वाब ने रोचक अंदाज़ में इस तंत्र की आलोचना की। उन्होंने अपने श्रोताओं को यह बताया कि इस तरह की नीति में दूरदर्शिता नहीं है और इसका कारण यह है कि यह बाज़ार को संकुचित कर रही थी और वह भी एक ऐसे युग में, जिसमें हर तरफ़ विस्तार का बोलबाला था। उन्होंने दावा किया कि स्टील की क्रीमत कम करने से बाज़ार का विस्तार होगा, स्टील के ज़्यादा उपयोग खोजे जाएँगे और विश्व के व्यापार का एक बड़ा हिस्सा उनकी झोली में आ जाएगा। दरअसल, हालाँकि श्वाब को यह बात पता नहीं थी, लेकिन वे आधुनिक मास-प्रॉडक्शन के मसीहा थे।

युनिवर्सिटी क्लब का डिनर समाप्त हुआ। मॉर्गन अपने घर लौटकर श्वाब की सुनहरी भविष्यवाणियों के बारे में सोचते रहे। श्वाब वापस पिट्सबर्ग लौट आए और ऐंड्रू कारनेगी का स्टील कारोबार चलाने लगे। गैरी और बाक़ी लोग अपने शेयर बाज़ार की ओर लौट गए और अगले क्रदम का इंतज़ार करने लगे।

इसमें ज़्यादा वक़्त नहीं लगा। श्वाब ने उनके सामने तर्कों का जो भोज रखा था, उसे पचाने में मॉर्गन को एक सप्ताह लगा। उन्होंने खुद को पूरी तरह से आश्वस्त कर लिया कि इससे उन्हें आर्थिक अपच नहीं होगी। उन्होंने श्वाब को बुलाया – और पाया कि वे ज़रा संकोची थे। श्वाब ने संकेत किया कि कारनेगी इस बात को पसंद नहीं करेंगे कि उनकी कंपनी का विश्वसनीय प्रेसिडेंट वॉल स्ट्रीट के सम्राट से मिल रहा है, जबकि कारनेगी ने यह क्रसम खाई थी कि वे वॉल स्ट्रीट पर कभी क्रदम नहीं रखेंगे। फिर जॉन डब्ल्यू. गेट्स नाम के बिचौलिए ने सुझाव दिया कि अगर श्वाब फ़िलाडेल्फ़िया के बेलेव्यू होटल में रहें, तो जे. पी. मॉर्गन भी उसी समय उस होटल में रहेंगे। जब श्वाब पहुँचे, तो मॉर्गन दुर्भाग्य से न्यू यॉर्क के अपने घर में बीमार थे, इसलिए उनके प्रबल आग्रह पर श्वाब न्यू यॉर्क गए और उस आर्थिक दिग्गज की लाइब्रेरी में उन दोनों की मुलाक़ात हुई।

कुछ आर्थिक इतिहासकारों का विश्वास है कि इस नाटक की शुरुआत से लेकर अंत तक मंच का निर्देशन ऐंड्रू कारनेगी ने किया था। वे यह मानते हैं कि श्वाब के डिनर से लेकर उनका प्रसिद्ध भाषण, श्वाब और मॉर्गन की रविवार रात की मुलाक़ात तक की सारी घटनाएँ चतुर स्कॉट कारनेगी के दिमाग़ की उपज थीं। परंतु सच्चाई इससे बिल्कुल उलटी थी। जब श्वाब को इस सौदे को अंतिम रूप देने के लिए बुलाया गया, तो वे यह भी नहीं जानते थे कि “लिटिल बॉस” ऐंड्रू कारनेगी इसे मानेंगे भी या नहीं, वे बेचने के प्रस्ताव पर विचार करेंगे भी या नहीं, खासकर उन लोगों को जिनसे वे बुरी तरह चिढ़ते थे। परंतु श्वाब उस मुलाक़ात में अपने साथ खुद के लिखे कॉपर-प्लेट के आँकड़ों की छह शीट लेकर गए, जिनमें यह लिखा था कि इस नए ट्रस्ट की हर स्टील कंपनी का आर्थिक मूल्य और उसकी संभावित आर्थिक कमाई की क्षमता क्या थी, जिसे वे नए धातु आकाश में एक अनिवार्य तारा मानते थे।

चार लोग पूरी रात बैठकर उन आँकड़ों का विश्लेषण करते रहे। ज़ाहिर है, इनमें सबसे प्रमुख व्यक्ति मॉर्गन थे, जिनका धन के दैवी अधिकार में दृढ़ विश्वास था। उनके साथ उनका अभिजात्य साझेदार पार्टनर रॉबर्ट बेकन था, जो एक विद्वान और सुसंस्कृत व्यक्ति था। तीसरे थे जॉन डब्ल्यू. गेट्स, जिन्हें मॉर्गन जुआरी होने की वजह से छोटा समझते थे और किसी साधन की तरह इस्तेमाल करते थे। चौथे खुद श्वाब थे, जो स्टील बनाने और बेचने की प्रक्रियाओं के बारे में उस समय जीवित किसी भी समूह से ज़्यादा जानते थे। पूरी चर्चा में पिट्सबर्ग के इस आदमी के आँकड़ों पर किसी ने भी अँगुली नहीं उठाई। अगर उन्होंने कह दिया कि किसी कंपनी का मूल्य इतना है तो उस कंपनी का मूल्य उतना ही था, न उससे ज़्यादा न उससे कम। उन्होंने इस बात पर भी ज़ोर दिया था कि इस ट्रस्ट में केवल वही कंपनियाँ रहें, जिनका नाम उन्होंने लिखा था। उन्होंने एक ऐसा कॉरपोरेशन बनाया था, जिसमें दो कंपनियाँ एक ही प्रॉडक्ट न बनाएँ और उन मित्रों के लालच की संतुष्टि भी न हो, जो अपनी कंपनियों का बोझ मॉर्गन के चौड़े कंधों पर उतारना चाहते हों। इस तरह उन्होंने जान-बूझकर उन ज़्यादा बड़ी कंपनियों में से कई को छोड़ दिया, जिन पर वॉल स्ट्रीट के लोग भूखी निगाहें डाल चुके थे।

सुबह होने पर मॉर्गन ने उठकर अपनी कमर सीधी की। केवल एक ही सवाल बाक़ी था। उन्होंने पूछा, “क्या आपको लगता है कि आप ऐंड्रू कारनेगी को बेचने के लिए राज़ी कर सकते हैं?”

श्वान ने जवाब दिया, “मैं कोशिश कर सकता हूँ।”

मॉर्गन ने कहा, “अगर आप उन्हें बेचने के लिए राजी कर लें, तो मैं मामले में आगे बढ़ूंगा।”

यहाँ तक सब कुछ ठीक था। परंतु क्या कारनेगी बेचेंगे? और अगर बेचेंगे, तो कितने में? (श्वान का अनुमान था, लगभग 320,000,000 डॉलर) और वे यह रकम किस रूप में चाहेंगे? कॉमन या प्रिफ़र्ड स्टॉक के रूप में? बॉन्ड के रूप में? नक़द? कोई भी व्यक्ति एक तिहाई रकम नक़द नहीं दे सकता था।

जनवरी में वेस्टचेस्टर में सेंट ऐंड्रूज़ लिक्स में गोल्फ़ खेला जा रहा था। ऐंड्रू कारनेगी ठंड से बचने के लिए स्वेटर पहने थे और उनका हौसला बुलंद करने के लिए चार्ली लगातार बोल रहे थे। परंतु कारोबार के बारे में तब तक एक शब्द भी नहीं बोला गया, जब तक कि वे दोनों बगल में बने कारनेगी कॉटेज की आरामदेह गर्मी में नहीं बैठ गए। फिर जिस वाक्पटुता से उन्होंने युनिवर्सिटी क्लब के अस्सी करोड़पतियों को मंत्रमुग्ध किया था, उसी से श्वान ने आराम से रिटायर होने के सुनहरे सपने बताए और उस बूढ़े आदमी की सामाजिक इच्छाओं को संतुष्ट करने के लिए करोड़ों-अरबों का ज़िक्र किया। कारनेगी ने जवाब में कागज़ के एक टुकड़े पर एक रकम लिखकर श्वान को थमा दी और कहा, “ठीक है, हम इतने में बेच देंगे।”

आँकड़ा लगभग 400,000,000 डॉलर था और अगर श्वान के अनुमानित 320,000,000 डॉलर के आँकड़े को मूलभूत आँकड़ा माना जाए, तो इसमें पिछले दो सालों में पूँजी मूल्य में हुई वृद्धि के रूप में 80,000,000 जोड़ दिए गए थे।

बाद में, ट्रांसअटलांटिक जहाज़ के डेक पर खड़े होकर कारनेगी ने मॉर्गन से अफ़सोस से कहा, “काश मैंने आपसे 100,000,000 डॉलर ज़्यादा माँगे होते।”

मॉर्गन चहकते हुए बोले, “अगर आपने माँगे होते, तो आपको मिल गए होते।”

अड़तीस साल के श्वान को भी अपना पुरस्कार मिला। वे इस नए कॉर्पोरेशन के प्रेसिडेंट बन गए और 1930 तक इसे नियंत्रित करते रहे।

आपने “बड़ी कंपनी” की जो नाटकीय कहानी अभी-अभी पढ़ी है, उसे इस पुस्तक में इसलिए शामिल किया गया, क्योंकि यह इस बात की आदर्श मिसाल है कि किस तरीके से इच्छा को उसके भौतिक समतुल्य में बदला जा सकता है! मैं कल्पना करता हूँ कि कुछ पाठक इस बात पर सवाल उठाएँगे कि कोई विशुद्ध, अमूर्त इच्छा इसके भौतिक समतुल्य में बदली जा सकती है। बेशक कुछ लोग कहेंगे, “आप शून्य को किसी चीज़ में नहीं बदल सकते!” जवाब युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन की कहानी में है। यह दैत्याकार कॉर्पोरेशन एक इंसान के दिमाग़ में पैदा हुआ था। जिस योजना से संगठन में ऐसी स्टील मिलें शामिल की गईं जिनसे इसे आर्थिक स्थिरता मिली, वह भी उसी मनुष्य के दिमाग़ की उपज थी। उसके विश्वास, उसकी इच्छा, उसकी कल्पना, उसकी लगन ही वे सच्चे तत्व थे, जिनकी बदौलत युनाइटेड स्टेट्स स्टील का निर्माण हुआ। एक बार क्रान्ती रूप से अस्तित्व में आ जाने के बाद कॉर्पोरेशन ने जितनी स्टील मिलों और मशीनों को हासिल किया, वे सब इतनी महत्वपूर्ण नहीं थीं। परंतु सावधानीपूर्वक किए गए विश्लेषण से यह तथ्य पता चलेगा कि कॉर्पोरेशन द्वारा हासिल की गई जायदाद का मूल्य लगभग छह सौ मिलियन डॉलर बढ़ गया और इसका कारण सिर्फ़ यह था कि सारी जायदाद एक ही प्रबंधन के नियंत्रण में आ गई थी।

द युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन एक इंसान के मन में पैदा हुआ था।

दूसरे शब्दों में, चार्ल्स एम. श्वान के विचार और विश्वास, जिसके बलबूते पर उन्होंने जे. पी. मॉर्गन और अन्य लोगों के सामने अपना विचार प्रकट किया, का बाज़ार मूल्य 600,000,000 डॉलर का लाभ था। एक विचार के बदले यह छोटी रकम नहीं है! उन लोगों का क्या हुआ, जिन्होंने इस सौदे की बदौलत मिलियनों डॉलर का हिस्सा लिया, इससे इस वक़्त हमारा कोई संबंध नहीं है। इस आश्चर्यजनक उपलब्धि का महत्वपूर्ण हिस्सा यह है कि यह इस पुस्तक के दर्शन की सशक्तता का असंदिग्ध प्रमाण है, क्योंकि यह दर्शन ही इस पूरे सौदे की बुनियाद था। यही

नहीं, दर्शन की व्यावहारिकता इस तथ्य से भी प्रमाणित हुई कि आगे चलकर युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन ने दिन दूनी रात चौगुनी तरक्की की और यह अमेरिका के सबसे समृद्ध व सबसे शक्तिशाली कॉर्पोरेशनों में से एक बन गया। इसने हज़ारों लोगों को रोज़गार दिया, स्टील के नए उपयोग खोजे और नए बाज़ार खोले। इस तरह इसने साबित कर दिया कि श्वाब के विचार ने मुनाफ़े में जो 600,000,000 कमाए थे, वे वाजिब थे।

अमीरी विचार के रूप में शुरू होती है! इसकी मात्रा सिर्फ़ उस व्यक्ति द्वारा सीमित होती है, जिसके मन में वह विचार गतिमान होता है। विश्वास सीमाएँ हटा देता है! जब आप जीवन से सौदेबाज़ी करने के लिए तैयार हों, तो यह बात याद रखें, क्योंकि आप जो भी क़ीमत माँगते हैं, वह आपको मिल जाएगी। यह भी याद रखें कि जिस व्यक्ति ने युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉर्पोरेशन का सृजन किया था, वह उस वक़्त लगभग अनजान था। वह तब तक सिर्फ़ ऐंड्रू कारनेगी का “मैन फ़्राइडे” था, जब तक कि उसने अपने मशहूर विचार को जन्म नहीं दिया। इसके बाद वह जल्दी ही शक्ति, शोहरत और अमीरी की बुलंदियों पर पहुँच गया।

अमीरी विचार के रूप में शुरू होती है! इसकी मात्रा सिर्फ़ उस व्यक्ति द्वारा सीमित होती है, जिसके मन में वह विचार गतिमान होता है। विश्वास सीमाएँ हटा देता है!

कल्पना वह
वर्कशॉप है, जहाँ योजनाएँ
ढलती हैं।

आपकी एकमात्र
सीमा आपकी कल्पना के विकास और
इस्तेमाल में निहित है।

निश्चित उद्देश्य और निश्चित
योजनाओं की शक्ति के ज़रिये विचार धन में
बदले जा सकते हैं।

अमीरी जब भारी तादाद
में आती है, तो यह कभी कड़ी मेहनत
का परिणाम नहीं होती!

अपनी कल्पना को शामिल करें

कल्पना वह वर्कशॉप है, जहाँ सारी योजनाएँ आकार लेती हैं। मस्तिष्क की कल्पना शक्ति की सहायता से आवेग या इच्छा को आकार दिया जाता है और सक्रिय किया जाता है।

यह कहा गया है कि इंसान जिस भी चीज़ की कल्पना कर सकता है, उसे वह बना भी सकता है। सभ्यता के सारे युगों में वर्तमान युग कल्पना के विकास के लिए सबसे अनुकूल है, क्योंकि यह तीव्र परिवर्तन का युग है। हर तरफ़ इंसान उद्दीपन के संपर्क में आ सकता है, जिनसे कल्पना का विकास होता है। अपनी कल्पना शक्ति की सहायता से मानव जाति ने पिछले सौ बरसों में प्रकृति की शक्तियों को जितना खोजा है और उनका जितना दोहन किया है, उतना उससे पहले मानव जाति के पूरे इतिहास में कभी नहीं किया। हमने वायु को इस क्रूर जीत लिया है कि उड़ने के मामले में पक्षी भी हमारी बराबरी नहीं कर सकते। हमने ईथर का दोहन किया है और संसार के किसी भी हिस्से से तुरंत संपर्क के साधन के रूप में इसका इस्तेमाल किया है। हमने लगभग 100 मिलियन मील की दूरी पर स्थित सूर्य का विश्लेषण किया है, भार मापा है और कल्पना की सहायता से यह तय किया है कि इसमें कौन-कौन से तत्व हैं। हमने खोजा है कि हमारा मस्तिष्क विचार-तरंगों का प्रसारणकर्ता और ग्रहणकर्ता स्टेशन है और हम अब यह सीखना शुरू कर रहे हैं कि इस खोज का व्यावहारिक उपयोग कैसे किया जाए। हमने ट्रेनों की गति बढ़ा दी है और अब हम एक घंटे में छह सौ मील से ज़्यादा गति से यात्रा कर सकते हैं। हम न्यू यॉर्क में नाश्ता करके सैन फ्रांसिस्को में लंच कर सकते हैं।

हमारी एकमात्र सीमा हमारी कल्पना के विकास और इस्तेमाल में निहित है। हम अब तक अपनी कल्पनाशक्ति के इस्तेमाल में विकास के शिखर पर नहीं पहुँचे हैं। हमने तो सिर्फ़ यह खोजा है कि हमारे पास कल्पना है और हम इसका इस्तेमाल बहुत ही प्रारंभिक तरीक़े से शुरू कर रहे हैं।

हमारी एकमात्र सीमा हमारी कल्पना के विकास और इस्तेमाल में है।

इन सिद्धांतों का अनुसरण करते वक़्त यह ध्यान रखें कि यह पूरी कहानी एक कथन में नहीं बताई जा सकती कि कोई इंसान इच्छा को पैसे में कैसे बदल सकता है। कहानी पूरी तभी होगी, जब इंसान सभी सिद्धांतों का इस्तेमाल करेगा, उन्हें आत्मसात करेगा और उनमें माहिर होगा।

कल्पना के दो रूप

कल्पना की शक्ति के दो रूप हैं :

- **सिंथेटिक कल्पना** : इस शक्ति से इंसान पुरानी अवधारणाओं, विचारों या योजनाओं के नए तालमेल बना सकता है। यह शक्ति कोई नई चीज़ नहीं बनाती है। अनुभव, शिक्षा और अवलोकन से इसके अंदर जो डाला जाता है, यह उसी से काम करती है। यह वह शक्ति है, जिसका इस्तेमाल आविष्कारक द्वारा सबसे ज़्यादा

किया जाता है। वह “जीनियस” इसका अपवाद है, जो सृजनात्मक कल्पनाशीलता पर निर्भर करता है, जब वह अपनी समस्या सिंथेटिक कल्पना से नहीं सुलझा सकता।

- **सृजनात्मक कल्पना :** सृजनात्मक कल्पना की शक्ति के ज़रिये मानव जाति के सीमित मन का असीम प्रज्ञा से सीधा संवाद होता है। यह वह शक्ति है, जिसके ज़रिये “संकेत” और “प्रेरणाएँ” प्राप्त की जाती हैं। सभी बुनियादी या नए विचार इसी शक्ति की देन हैं। इसी शक्ति के ज़रिये दूसरों के मन से विचार तरंगें ग्रहण की जाती हैं। इसी शक्ति के ज़रिये कोई व्यक्ति दूसरों के अवचेतन मन के संपर्क में आता है। यह सृजनात्मक कल्पना अपने आप काम करती है और सिर्फ़ तभी काम करती है, जब चेतन मन बहुत तेज़ गति से कंपन कर रहा हो, जैसे जब चेतन मन किसी प्रबल इच्छा से प्रेरित हो।

कल्पना की सिंथेटिक और सृजनात्मक शक्तियाँ दोनों ही बताए गए स्रोतों की तरंगों के प्रति ज़्यादा ग्रहणशील होती हैं। उनका विकास इस्तेमाल पर निर्भर करता है, जैसे कोई क्राबिलियत या शारीरिक अंग इस्तेमाल से पुष्ट होता है। हो सकता है कि आपकी कल्पना शक्ति निष्क्रियता की वजह से कमज़ोर हो गई हो, लेकिन उपयोग द्वारा इसे दोबारा जीवित किया जा सकता है और चौकस बनाया जा सकता है। व्यवसाय, उद्योग, वित्त आदि के महान दिग्गज और महान चित्रकार, संगीतकार, कवि और लेखक की महानता का मुख्य कारण यही था कि उन्होंने सृजनात्मक कल्पना की शक्ति को विकसित किया।

हाल-फ़िलहाल अपना ध्यान सिंथेटिक कल्पना के विकास पर केंद्रित करें, क्योंकि इच्छा को धन में बदलने की प्रक्रिया में आप इसी शक्ति का ज़्यादा इस्तेमाल करेंगे। बहरहाल, इच्छा के आवेग को धन में बदलने की प्रक्रिया में आपके सामने ऐसी परिस्थितियाँ और स्थितियाँ आ सकती हैं, जिनमें सृजनात्मक कल्पना के इस्तेमाल की भी ज़रूरत हो।

इच्छा के अमूर्त आवेग के धन के साकार रूप में बदलने के लिए किसी योजना या कई योजनाओं की आवश्यकता होती है। इन योजनाओं को कल्पना की, मुख्यतः सिंथेटिक कल्पना की, सहायता से बनाना चाहिए। पूरी पुस्तक को पढ़ें, फिर इस अध्याय पर लौटें और तुरंत अपनी कल्पना का इस्तेमाल करके अपनी इच्छा को धन में बदलने की योजना बनाने पर काम शुरू कर दें।

इच्छा सिर्फ़ एक विचार, एक आवेग है। यह धुँधली और क्षणभंगुर होती है। यह अमूर्त होती है और इसका कोई मूल्य नहीं है, जब तक कि इसका रूपांतरण इसके भौतिक समतुल्य में न किया जाए। कल्पना इच्छा को इसके भौतिक समतुल्य में बदलने की योजना बनाती है। यह इच्छा और इसके उद्देश्य के बीच पुल बनाती है।

अपनी कल्पना का विकास कैसे करें

सृजनात्मकता को पोषण देने और अपनी कल्पना का विकास करने के बहुत से तरीक़े हैं। यहाँ कुछ तरीक़े दिए जा रहे हैं, जिन्हें आप आजमा सकते हैं :

- **व्यापक अध्ययन करें :** आप अपनी सिंथेटिक कल्पना को जितनी ज़्यादा जानकारी की ख़ुराक देते हैं, इसके पास नए विचार और योजनाएँ बनाने के लिए ज्ञान को व्यवस्थित करने में उतनी ही ज़्यादा सुविधा होती है। विभिन्न विषयों पर विभिन्न स्रोतों से पढ़ें; इससे आपकी सिंथेटिक कल्पना की पहुँच का विस्तार होता है।

- **उत्सुक बनें, प्रश्न पूछें :** उत्सुकता पिपासु कल्पना का लक्षण है। इसके अलावा, यह मानव स्वभाव है कि यह उसे स्वीकार करने से इंकार कर देता है, जिसकी वह सिर्फ अनुभूति करता है, लेकिन पूरी तरह नहीं समझ पाता है। प्रश्नों के जवाब की खोज अक्सर ज़्यादा गहरे ज्ञान और सृजनात्मक समाधानों की ओर ले जाती है।
- **अपनी रुचियों का विस्तार करें :** अपनी सिंथेटिक कल्पना को खुराक देने का एक और तरीका यह है कि आप अपनी रुचियों का विस्तार कर लें। किसी विषय को समझने के लिए किसी शौक या इच्छा में संलग्नता के जरिये आप जो विशिष्ट ज्ञान हासिल करते हैं, वह आपकी कल्पना को ऐसी जानकारी दे सकता है, जो आपके करियर के लिए प्रासंगिक किसी प्रॉडक्ट या सेवा का आविष्कार कर दे। इसके अलावा, कई लोग अपनी रुचियों या शौक पर केंद्रित सफल कारोबार बना चुके हैं।
- **यात्रा :** यात्रा से आप बहुत से लोगों, भाषाओं, विश्व दृष्टिकोणों और समस्याओं या मुद्दों को सुलझाने के तरीकों के संपर्क में आते हैं।
- **दूसरे सृजनात्मक लोगों से बातचीत करें :** अपने मास्टर माइंड समूह में दूसरों के साथ विचारों का आदान-प्रदान करना सामूहिक कल्पना की शक्ति का दोहन करने का एक तरीका है, जिसमें सिंथेटिक और सृजनात्मक दोनों ही कल्पनाएँ शामिल हो सकती हैं। मास्टर माइंड समूह के बारे में अधिक जानकारी के लिए देखें क़दम 13।
- **नोट्स लें :** जो भी चीज़ आपको आश्चर्यचकित करती है, उसके बारे में अवलोकन दर्ज करें। लिखने की प्रक्रिया न केवल आपके मन की छाप को ज़्यादा शक्ति देती है, बल्कि यह प्रायः सृजनात्मक विचार को प्रेरित भी कर सकती है।
- **प्रकृति में आराम करें :** प्रकृति में कुछ समय गुज़ारें, या तो कैपिंग करें या फिर प्रकृति में पैदल चलें। इससे आपका मन सर्वव्यापी चेतना की ओर खुल जाता है। 2012 में युनिवर्सिटी ऑफ़ यूटा और युनिवर्सिटी ऑफ़ कंसास के मनोवैज्ञानिकों के एक अध्ययन से यह प्रदर्शित हुआ कि प्रकृति में चार दिन रहने के बाद लोगों ने एक सृजनात्मक परीक्षण में 50 प्रतिशत ज़्यादा अंक पाए।
- **जागरूकता का अभ्यास करें :** सृजनात्मकता नियोकॉर्टेक्स में होती है, लेकिन तभी जब मस्तिष्क दूसरी चिंताओं में उलझा न रहे, जैसे भावनात्मक असंतुलन और ज़िंदा रहने की चिंताएँ। जागरूकता और अन्य ध्यान तकनीकें मस्तिष्क के दूसरे क्षेत्रों को शांत कर देती हैं, जिससे नियोकॉर्टेक्स इसका काम करने के लिए स्वतंत्र हो जाता है। वॉल्ट डिज़नी कंपनी, जनरल मिल्स और गूगल जैसी कुछ कंपनियों ने अपने कर्मचारियों की सृजनात्मकता बढ़ाने के लिए ध्यान कार्यक्रम शुरू किए हैं।

जैसे ही आपके मन में कोई योजना आए, उसे लिख लें। जिस पल आप लिखते हैं, उसी पल अपनी अमूर्त इच्छा को मूर्त रूप दे देते हैं। जब आप अपनी इच्छा का कथन और इसे हासिल करने की योजना लिखते हैं, तो आप दरअसल वे पहले क़दम उठा लेते हैं, जो विचार को इसके भौतिक समतुल्य में बदलने की सामर्थ्य देंगे।

कल्पना का व्यावहारिक उपयोग कैसे करें

ज्ञान की तरह ही कल्पना का भी इस्तेमाल करना होता है, तभी कोई मूल्यवान चीज़ बन पाती है। सोचने और अमीर

बनने के संदर्भ में कल्पना इन्हें हासिल करने में लगाई जा सकती है :

- **योजनाएँ बनाएँ :** कल्पना योजनाएँ बनाने के लिए ज़िम्मेदार है, जो अमूर्त इच्छा को उस इच्छा का उद्देश्य प्राप्त करने में बदल दें।
- **बाधाओं को पार करें :** जब बाधाएँ सामने आती हैं, तो कल्पना अक्सर ऐसे तरीके सुझा देती है, जिनसे उन बाधाओं को पार किया जा सके या उनसे बचा जा सके।
- **समस्याएँ सुलझाएँ :** कई पूँजीवादी आविष्कार समस्याओं के प्रति कल्पनाशील समाधानों से अधिक कुछ नहीं हैं।
- **अपूर्ण या अधूरी आवश्यकताएँ पूरी करें :** अपूर्ण या अधूरी आवश्यकताएँ कल्पना के लिए सोने की खान हैं।
- **अवसर पहचानें :** एमेज़ॉन डॉट कॉम के संस्थापक जेफ़ बेज़ोस ने एक सुनहरा अवसर देखा, जब उन्हें अहसास हुआ कि अगर वे ऑनलाइन ऑर्डर और शिपिंग सर्विस को मिला दें, तो लोग घर बैठे खरीदारी कर सकते हैं।

उचित रूप से पोषित कल्पना हो, तो योजनाएँ या सृजनात्मक समाधान सोचने में आपको किसी अतिरिक्त प्रयास की आवश्यकता नहीं होती है। इसके लिए तर्क की आवश्यकता नहीं होती है। आपको तो बस एक विचार की ज़रूरत होती है, जिसे क्रम 1 में “एक निश्चित विचार, जिसके साथ उद्देश्य, लगन, धधकती इच्छा और विश्वास हो” के रूप में परिभाषित किया गया है। आपकी कल्पना योजना या समाधान बता देगी।

किसी कड़ी मेहनत की ज़रूरत नहीं है

अगर आप उन लोगों में से हैं, जो यह मानते हैं कि कड़ी मेहनत और ईमानदारी से ही दौलत आ जाएगी, तो इस विचार का गला दबा दें! यह सच नहीं है! जब अमीरी भारी मात्रा में आती है, तो यह कभी कड़ी मेहनत का परिणाम नहीं होती! अमीरी अगर आती है, तो यह निश्चित माँगों की प्रतिक्रिया में आती है, जो निश्चित सिद्धांतों की बदौलत आती है और कभी संयोग या किस्मत से नहीं आती।

सामान्य तौर पर बोलें, तो विचार वह आवेग है, जो कल्पना के प्रति आग्रह करके कर्म को प्रेरित करता है। सभी माहिर सेल्समैन जानते हैं कि जहाँ सामान नहीं बेचा जा सकता, वहाँ विचार बेचा जा सकता है। साधारण सेल्समैन यह बात नहीं जानते हैं – इसीलिए वे “साधारण” होते हैं।

विचारों की कोई निश्चित कीमत नहीं होती। विचारों का सृजनकार अपनी कीमत खुद तय करता है और अगर वह चतुर है तो इसे पा लेता है।

अनुकूल अवसरों या खुशकिस्मती के भरोसे न रहें

करोड़ों लोग ज़िंदगी में अनुकूल “अवसरों” की उम्मीद में जीते रहते हैं। हो सकता है कि किसी इंसान को अनुकूल अवसर मिल भी जाए, लेकिन सबसे सुरक्षित योजना यह है कि किस्मत के भरोसे न रहा जाए। यह एक अनुकूल “अवसर” था, जिसने मुझे अपने जीवन का सबसे बड़ा मौका दिया; लेकिन उस अवसर में पच्चीस साल की लगनशील मेहनत लगाने के बाद ही यह संपत्ति बना।

“अवसर” मेरी खुशकिस्मती थी कि मैं ऍडू कारनेगी से मिला और मुझे उनका सहयोग मिला। उस अवसर

पर कारनेगी ने मेरे मन में यह बीज बोया कि मैं उपलब्धि के सिद्धांतों को सफलता के दर्शन में व्यवस्थित कर दूँ। पच्चीस साल के शोध में की गई खोजों से हज़ारों लोगों को लाभ हुआ है और इस दर्शन के अमल से बहुत से लोग दौलतमंद बने हैं। शुरुआत आसान थी। यह एक ऐसा विचार था, जिसे कोई भी साकार कर सकता था।

अनुकूल अवसर कारनेगी के ज़रिये आया, लेकिन संकल्प, निश्चित उद्देश्य, लक्ष्य हासिल करने की इच्छा और पच्चीस सालों की लगनशील मेहनत के बारे में क्या? यह कोई सामान्य इच्छा नहीं थी, जो निराशा, हताशा, अस्थायी पराजय, आलोचना और निरंतर यह याद दिलाए जाने के बावजूद बची रही कि मेरी तमाम कोशिशें “समय की बर्बादी” हैं। यह एक प्रबल इच्छा थी, एक जुनून था!

जब कारनेगी ने मेरे मन में पहली बार बीज बोया, तो इसे ज़िंदा रहने के लिए बहलाया गया, पोषण दिया गया और संचालित किया। धीरे-धीरे यह विचार अपनी खुद की शक्ति से भीमकाय बन गया और इसने मुझे बहलाया, पोषण दिया तथा संचालित किया। पहले आप विचारों को जीवन, कर्म और मार्गदर्शन देते हैं और फिर वे खुद शक्तिशाली बन जाते हैं तथा तमाम विरोध का सफ़ाया कर देते हैं।

विचार अमूर्त शक्तियाँ हैं, लेकिन उनमें उन भौतिक मस्तिष्कों से ज़्यादा शक्ति होती है, जो उन्हें जन्म देते हैं। जब उन्हें जन्म देने वाला मस्तिष्क धूल में मिल जाता है, उसके बाद भी विचार ज़िंदा रहते हैं। मिसाल के तौर पर, ईसाई धर्म की शक्ति को ही देख लें। यह ईसा मसीह के मस्तिष्क में पैदा हुए एक आसान विचार से शुरू हुआ। इसका मुख्य सूत्र था, “दूसरों के साथ वैसा ही करो, जैसा तुम चाहते हो कि वे तुम्हारे साथ करें।” ईसा मसीह जिस स्रोत से आए थे, उसी की ओर लौट चुके हैं, लेकिन उनका विचार आज भी जीवित है। किसी दिन यह विकास करते-करते वास्तविकता में बदल सकता है और तब यह ईसा मसीह की गहनतम इच्छा पूरी कर देगा। यह विचार सिर्फ़ दो हज़ार साल से विकसित हो रहा है। इसे समय दें!

कल्पना की सक्रियता को उजागर करने वाली कहानियाँ

विचार कल्पना की उपज हैं और सभी प्रकार की दौलत के शुरुआती बिंदु हैं। आइए कुछ मशहूर विचारों की जाँच करते हैं, जिन्होंने भारी दौलत प्रदान की। शायद ये कहानियाँ आपकी कल्पना को चिंगारी दे सकती हैं, ताकि आप एक नवाचार करें, जिसका इस्तेमाल करके आप दौलत हासिल करना शुरू कर दें।

जादुई केतली

बहुत साल पहले एक बूढ़ा देहाती डॉक्टर शहर में आया, उसने अपना घोड़ा बाँधा और वह एक दवाई की दुकान में पिछले दरवाज़े से घुस गया तथा दुकान के क्लर्क से बातचीत करने लगा। जिस बारे में बात हो रही थी, उससे बहुत से लोगों को भारी दौलत मिलने वाली थी। उससे दक्षिण को गृह युद्ध के बाद सबसे दूरस्थ लाभ मिलने वाला था।

एक घंटे तक बूढ़ा डॉक्टर और क्लर्क काउंटर के पीछे धीमे-धीमे बातें करते रहे। फिर डॉक्टर बाहर गया। वह अपनी बग़ी के पास पहुँचा और उसने उसमें से एक बड़ी सी, पुरानी केतली निकाली, लकड़ी का एक बड़ा पैडल भी (जिसका उपयोग केतली के सामान को हिलाने के लिए किया जाता था) और उसने इन चीज़ों को स्टोर के पिछवाड़े रख दिया।

क्लर्क ने केतली की जाँच की, अपनी अंदर की जेब में हाथ डालकर नोट निकाले और डॉक्टर को दे दिए। क्लर्क ने डॉक्टर को कुल 500 डॉलर दिए थे, जो उसकी ज़िंदगी भर की बचत थी!

डॉक्टर ने क्लर्क को एक छोटा सा काग़ज़ का टुकड़ा दिया, जिस पर एक गोपनीय फ़ॉर्मूला लिखा हुआ था। उस छोटे से काग़ज़ पर लिखे हुए शब्द किसी राजा के खज़ाने बराबर कीमती थे! परंतु यह बात डॉक्टर को मालूम नहीं थी! ये जादुई शब्द केतली को उबालने के लिए ज़रूरी थे, परंतु न तो डॉक्टर न ही क्लर्क यह जानते थे कि इस केतली से कितना अथाह धन बरसने वाला था।

बूढ़ा डॉक्टर इस सारे सामान को पाँच सौ डॉलर में बेचकर खुश था। इस पैसे से उसके सारे कर्ज़ चुक जाएँगे और उसे मन की स्वतंत्रता मिल जाएगी। क्लर्क ज़िंदगी भर की बचत को एक काग़ज़ के टुकड़े और एक

पुरानी केतली के लिए दाँव पर लगाकर बहुत बड़ा जोखिम ले रहा था! उसने सपने में भी नहीं सोचा था कि उसके निवेश से जब केतली उबलेगी, तो उसमें से पिघला हुआ सोना बहेगा जो एक दिन अलादीन के चिराग के चमत्कारी प्रदर्शन को भी पीछे छोड़ देगा।

क्लर्क ने दरअसल जो खरीदा था, वह एक विचार था!

पुरानी केतली, लकड़ी का पैडल और कागज़ पर लिखा हुआ गोपनीय संदेश गौण थे। केतली का चमत्कारी प्रदर्शन तो तब शुरू हुआ, जब इसके नए मालिक ने गोपनीय निर्देशों के साथ एक ऐसा तत्व मिलाया जिसके बारे में डॉक्टर कुछ नहीं जानता था।

सोचकर देखिए क्या आप बता सकते हैं कि उस युवक ने गोपनीय संदेश के साथ ऐसा क्या मिलाया था, जिस कारण केतली से सोना बरसने लगा। इसे पढ़ते समय याद रखें कि यह कहानी अरैबियन नाइट्स से नहीं ली गई है। यहाँ आपको एक ऐसी वास्तविक कहानी बताई जा रही है जो कल्पना से भी अधिक हैरान करने वाली है और जो एक विचार से शुरू हुई थी।

आइए हम इस विचार से उत्पन्न हुए सोने के विशाल ढेर की तरफ़ देखें। इस विचार ने बेशुमार दौलत कमाई है और आज भी दुनिया भर के उन लोगों को दौलत कमाकर दे रहा है, जो केतली की सामग्री को करोड़ों लोगों तक पहुँचा रहे हैं।

पुरानी केतली आज दुनिया में शकर की सबसे बड़ी उपभोक्ताओं में से एक है। इस वजह से यह हज़ारों लोगों को गन्ना उगाने, शकर बनाने और शकर बेचने का स्थायी रोज़गार मुहैया करा रही है।

पुरानी केतली हर साल करोड़ों प्लास्टिक की बोतलों और एल्युमिनियम के डिब्बों का इस्तेमाल करती है, जिससे बॉटलिंग उद्योग में बहुत से लोगों को रोज़गार मिलता है। पुरानी केतली पूरे अमेरिका में क्लर्कों, कॉपीराइटर्स और एडवर्टाइज़िंग विशेषज्ञों की फ़ौज़ को रोज़गार देती है। इसने उन दर्जनों चित्रकारों को दौलत और शोहरत दिलाई है, जिन्होंने इस प्रॉडक्ट का विज्ञापन करते हुए बेहतरीन चित्र बनाए हैं। पुरानी केतली ने एक छोटे से दक्षिणी शहर को दक्षिण की व्यावसायिक राजधानी बना दिया है, जहाँ यह प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से शहर के हर व्यवसाय और हर नागरिक को लाभ पहुँचाती है। इस विचार का प्रभाव अब दुनिया के हर सभ्य देश को लाभ पहुँचाता है और इसे छूने वाले हर आदमी को सोने की बहती हुई धारा में से हिस्सा मिलता है।

केतली से बरसते सोने ने दक्षिण के एक प्रसिद्ध कॉलेज को बनाया, जहाँ हज़ारों युवक-युवतियाँ सफलता के लिए अनिवार्य प्रशिक्षण प्राप्त करते हैं।

पुरानी केतली ने अन्य अद्भुत चीज़ें भी की हैं।

1930 के दशक की मंदी में जब फ़ैक्ट्रियाँ, बैंक और कंपनियाँ हज़ारों की तादाद में बंद हो रही थीं, तो इस जादुई केतली का मालिक आगे बढ़ता गया, संसार भर में ढेरों स्त्री-पुरुषों को सतत रोज़गार देता रहा और उन लोगों को सोने के अतिरिक्त हिस्से देता रहा, जिन्होंने काफ़ी समय पहले विचार में विश्वास कर लिया था।

अगर पीतल की यह पुरानी केतली बोल सके, तो यह हर भाषा में रोमांस की रोमांचक कहानियाँ सुनाएगी। प्रेम की रोमांचक कहानी, व्यवसाय की रोमांचक कहानी, पेशेवर स्त्री-पुरुषों का रोमांस, जो हर दिन इसके द्वारा प्रेरित होते हैं।

लेखक कम से कम एक ऐसे रोमांस के बारे में अच्छी तरह जानता है, क्योंकि यह उसी के साथ हुआ था। यह उस स्थान से ज़्यादा दूर शुरू नहीं हुआ था, जहाँ ड्रग क्लर्क ने पुरानी केतली खरीदी थी। यहीं पर लेखक अपनी पत्नी से मिला था और उसी ने लेखक को पहली बार इस जादुई केतली के बारे में बताया था। जब लेखक ने उससे पूछा था, “क्या तुम मुझसे शादी करोगी?”, तब भी वे इस केतली में उबलने वाला सामान ही पी रहे थे।

अब जब आप यह जान चुके हैं कि जादुई केतली की सामग्री पूरे संसार में मशहूर पेय पदार्थ है, तो लेखक को यह स्वीकार करना होगा कि उस पेय पदार्थ के घरेलू शहर ने उसे एक पत्नी दी, यह भी कि यह पेय उसे मद्यहीन विचार की प्रेरणा देता है और इस तरह दिमाग़ को ताजगी देता है, जो किसी लेखक को अपना सर्वश्रेष्ठ काम करने

के लिए चाहिए होती है।

आप कोई भी हों, आप कहीं भी रहते हों, आप कोई भी काम करते हों, इतना ध्यान रखें कि भविष्य में जब आप कोकाकोला शब्द सुनें, तो यह याद कर लें कि दौलत और प्रभाव का यह साम्राज्य एक अकेले विचार से शुरू हुआ था और दवाई की दुकान के क्लर्क - आसा कैडलर - ने उस गोपनीय फ़ॉर्मूले के साथ जो रहस्यमयी तत्व मिलाया था वह था... कल्पना!

ठहरकर इस बारे में एक पल सोचें।

यह भी याद रखें कि अमीरी के जो तेरह क़दम इस पुस्तक में बताए गए हैं, उन्हीं के सहारे कोकाकोला का प्रभाव दुनिया के हर शहर, कस्बे, गाँव और चौराहों पर फैला है। यह भी याद करें कि आपके मस्तिष्क में उत्पन्न होने वाला हर विचार, जो कोकाकोला की तरह दमदार और संभावनापूर्ण हो, दुनिया भर की प्यास बुझाने वाले इस ज़बर्दस्त रिकॉर्ड की बराबरी कर सकता है।

वाक़ई, विचार ही वस्तुएँ हैं और उनका कार्यक्षेत्र पूरा संसार है।

अगर मेरे पास दस लाख डॉलर हों, तो मैं क्या करूँगा?

यह कहानी पुरानी कहावत “जहाँ चाह वहाँ राह” की सच्चाई को साबित करती है। यह मुझे प्रिय शिक्षाविद् और धर्मोपदेशक स्वर्गीय फ़्रैंक डब्ल्यू. गुन्सॉलस ने सुनाई थी, जिन्होंने दक्षिण शिकागो के एक ग़रीब इलाके में धर्मोपदेशक का करियर शुरू किया था।

जब डॉ. गुन्सॉलस कॉलेज में पढ़ते थे, तो उन्हें हमारी शिक्षा प्रणाली में कई दोष नज़र आए। उनका मानना था कि अगर वे किसी कॉलेज के प्रमुख बन जाएँ, तो इन दोषों को दूर कर सकते हैं। उनकी सबसे गहरी इच्छा एक ऐसे शिक्षण संस्थान का मुखिया बनने की थी, जिसमें युवक-युवतियों को “करके सीखना” सिखाया जाए।

उन्होंने एक नया कॉलेज बनाने का इरादा किया, जिसमें वे अपने विचार आजमा सकें और शिक्षा के पारंपरिक तरीक़े से बाधित न हों। इस प्रोजेक्ट को सफल बनाने के लिए उन्हें दस लाख डॉलर चाहिए थे। वे इतनी बड़ी रक़म कहाँ से जुटा पाएँगे? यही वह सवाल था, जो महत्वाकांक्षी युवा उपदेशक के दिमाग़ में ज़्यादातर समय कौंधता रहता था।

परंतु वे इस दिशा में कोई प्रगति नहीं कर पा रहे थे।

हर रात को वे अपने बिस्तर पर इस विचार के साथ सोने जाते थे। सुबह इसी विचार के साथ वे नींद से जागते थे। वे जहाँ भी जाते थे, यह विचार भी उनके साथ-साथ जाता था। वे इसे लगातार अपने मन में रखे रहे, जब तक कि यह विचार प्रबल दीवानगी में नहीं बदल गया। दस लाख डॉलर बहुत बड़ी रक़म है। वे यह बात समझते थे, लेकिन वे इस सच्चाई को भी समझते थे कि इकलौती सीमा वही होती है, जो इंसान अपने खुद के दिमाग़ में तय करता है।

दार्शनिक और धर्मोपदेशक होने के कारण डॉ. गुन्सॉलस वह बात समझते थे जो जीवन में सफल होने वाले सभी लोग समझते हैं कि निश्चित लक्ष्य ही वह शुरुआती बिंदु है, जहाँ से मनुष्य को शुरुआत करनी चाहिए। वे यह भी जानते थे कि लक्ष्य निश्चित हो जाने के बाद वे जीवंत हो जाते हैं, उनमें जीवन और शक्ति का संचार होता है - खासकर तब जब उनके पीछे इस लक्ष्य को इसके भौतिक समतुल्य में रूपांतरित करने की प्रबल इच्छा हो।

वे इन सारी महान सच्चाइयों को जानते थे, परंतु वे यह नहीं जानते थे कि उनके पास दस लाख डॉलर कहाँ से या कैसे आएँगे। आम तौर पर इसका स्वाभाविक तरीक़ा यही होता कि वे हार मान लेते और यह कहकर कोशिश छोड़ देते, “मेरा विचार तो अच्छा है, परंतु मैं इस बारे में कुछ नहीं कर सकता क्योंकि मैं इसके लिए आवश्यक दस लाख डॉलर नहीं जुटा सकता।” ज़्यादातर लोगों ने बिलकुल यही कहा होता, लेकिन डॉ. गुन्सॉलस ने ऐसा नहीं कहा। उन्होंने जो कहा और जो किया, वह इतना महत्वपूर्ण है कि अब मैं उनसे आपका परिचय करता हूँ और उन्हें उनकी बात खुद कहने देता हूँ।

शनिवार की दोपहर मैं अपने कमरे में बैठा-बैठा सोच रहा था कि अपनी योजनाओं को सफल बनाने के लिए मैं किस तरह पैसे जुटाऊँगा। लगभग दो सालों तक मैं सोचता ही रहा था, लेकिन सोचने के अलावा कुछ नहीं किया था!

अब कर्म करने का समय आ चुका था!

मैंने तभी अपना मन बना लिया था कि मैं एक सप्ताह में दस लाख डॉलर की राशि जुटा लूँगा। कैसे? मुझे इस बात से कोई सरोकार नहीं था। अहम बात यह निर्णय लेना था कि मैं वह धनराशि एक निश्चित समयसीमा में जुटा लूँगा और मैं आपको बताना चाहता हूँ कि जिस क्षण मैं इस निश्चित निर्णय पर पहुँचा कि मैं आवश्यक धनराशि निश्चित समयसीमा में जुटा लूँगा, मुझे आश्चर्य करने वाली एक अजीब सी राहत महसूस हुई जो इससे पहले कभी अनुभव नहीं हुई थी। मेरे अंदर जैसे कोई कह रहा था, “तुम इस निर्णय पर पहले क्यों नहीं पहुँचे? यह धनराशि लंबे समय से तुम्हारा इंतज़ार कर रही थी!” घटनाएँ तेज़ी से होने लगीं। मैंने अखबार वालों को बुलाया और घोषणा की कि अगली सुबह मैं एक प्रवचन दूँगा जिसका शीर्षक होगा, “अगर मेरे पास दस लाख डॉलर हों, तो मैं क्या करूँगा।”

मैं तुरंत प्रवचन तैयार करने में जुट गया, परंतु मैं आपको सच बताऊँ यह काम मुश्किल नहीं था, क्योंकि मैं दरअसल यह प्रवचन मन ही मन लगभग दो साल से तैयार कर रहा था। इसके पीछे का भाव मेरा हिस्सा था!

आधी रात के काफ़ी पहले मैंने प्रवचन लिखना समाप्त कर लिया। मैं बिस्तर पर गया और विश्वास की अनुभूति के साथ सोया, क्योंकि मैं देख सकता था कि मेरे पास दस लाख डॉलर मौजूद हैं और मैं उनका स्वामी हूँ।

अगली सुबह मैं जल्दी उठा, नित्य कर्मों से निवृत्त हुआ, प्रवचन को पढ़ा और फिर घुटने टेककर प्रार्थना की कि मेरा प्रवचन किसी ऐसे आदमी का ध्यान आकर्षित कर ले, जो आवश्यक धनराशि प्रदान कर दे।

जब मैं प्रार्थना कर रहा था, तो मुझे वही आश्चर्य करने वाली अनुभूति एक बार फिर हुई कि धनराशि आने ही वाली है। मैं इतना रोमांचित था कि प्रवचन को साथ ले जाना भूल गया और मुझे यह बात तब तक पता नहीं चली, जब तक कि मैं श्रोताओं के सामने खड़ा होकर उसे शुरू करने के लिए तैयार नहीं हो गया।

अब अपने लिखे हुए प्रवचन को लाने का वक़्त नहीं था और उन्हें घर पर भूल आना मेरे लिए वरदान साबित हुआ! लिखे प्रवचन के बजाय मेरे अवचेतन मस्तिष्क ने मुझे मेरी ज़रूरत का सारा सामान प्रदान किया। जब मैं अपना प्रवचन शुरू करने के लिए खड़ा हुआ, तो मैंने अपनी आँखें बंद कर लीं और मैं अपने सपनों के बारे में अपने दिल और आत्मा से बोला। मैंने न सिर्फ़ अपने श्रोताओं को बताया, बल्कि मुझे लगता है कि मैंने ईश्वर को भी बताया। मैंने बताया कि अगर यह धनराशि मुझे दे दी जाए, तो मैं दस लाख डॉलर से क्या कर सकता था। मैंने वह योजना विस्तार से बताई, जो मेरे दिमाग में थी। मैंने बताया कि मैं किस तरह की महान शैक्षणिक संस्था बनाने जा रहा हूँ, जहाँ युवा लोग व्यावहारिक चीज़ें करना सीखेंगे और साथ ही उनके मस्तिष्कों का विकास भी होगा।

जब मैं प्रवचन समाप्त करके बैठ गया, तो पीछे की तीसरी पंक्ति से एक आदमी धीमे से अपनी कुर्सी से उठा और मेरी तरफ़ आगे बढ़ा। मैं हैरान था कि वह मेरे पास क्यों आ रहा है। वह मंच पर आया, उसने अपना हाथ बढ़ाया और कहा, “मुझे आपका प्रवचन पसंद आया। मुझे विश्वास है कि आपने जो कहा है वह आप सचमुच कर सकते हैं, बशर्ते आपके पास दस लाख डॉलर हों। मुझे आपमें और आपके प्रवचन में विश्वास है, यह साबित करने के लिए मैं आपको दस लाख डॉलर दे सकता हूँ। आप कल सुबह मेरे ऑफ़िस में आ जाएँ। मेरा नाम फ़िलिप डी. आर्मर है।”

युवा गुन्सॉलस मिस्टर आर्मर के ऑफिस में गए और उन्हें दस लाख डॉलर मिल गए। उस धनराशि से उन्होंने आर्मर इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी की नींव डाली, जिसे अब इलिनॉय इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी के नाम से जाना जाता है। इतना पैसा ज्यादातर धर्मोपदेशक अपने जीवन में कभी नहीं देख पाते हैं, लेकिन उस पैसे के पीछे का विचार आवेग एक मिनट से भी कम समय में युवा उपदेशक में आ गया था। ये दस लाख डॉलर उन्हें एक विचार की वजह से मिले, जिसके पीछे कल्पनाशक्ति थी। इस विचार के पीछे एक इच्छा थी, जिसे युवा गुन्सॉलस अपने दिमाग में लगभग दो सालों से पाल-पोस रहे थे।

इस महत्वपूर्ण तथ्य की तरफ ध्यान दीजिए – गुन्सॉलस जब अपने मस्तिष्क में निश्चित निर्णय पर पहुँच गए और उन्होंने इसे हासिल करने की एक निश्चित योजना पर अमल करने का फैसला कर लिया, तो उसके छत्तीस घंटे बाद ही उन्हें यह धनराशि मिल गई।

दस लाख डॉलर के बारे में युवा गुन्सॉलस के अस्पष्ट चिंतन और धुँधली आशा के बारे में कुछ भी नया या अद्भुत नहीं है। उनके पहले और उनके बाद बहुत से लोगों के मन में इसी तरह के विचार आए हैं। परंतु उस यादगार शनिवार को जब वे अपने निर्णय पर पहुँचे, तो उस निर्णय में कुछ भिन्न और अभूतपूर्व था जब उन्होंने अस्पष्टता को पृष्ठभूमि में रख दिया और निश्चितता से कहा, “मैं एक सप्ताह में यह धनराशि जुटा लूँगा!”

भगवान उन लोगों का पक्ष लेते हैं जो भलीभांति जानते हैं कि वास्तव में क्या चाहते हैं बशर्ते कि वे महज़ उसे पाने के लिए कृतसंकल्प हों!

इससे भी बड़ी बात यह है कि जिस सिद्धांत ने डॉ. गुन्सॉलस को दस लाख डॉलर दिलाए थे, वह आज भी जीवित है। यह सिद्धांत आपके लिए भी काम कर सकता है! यह शाश्वत नियम आज भी उतने ही काम का है, जितना कि यह उस युवा धर्मोपदेशक के काम का था, जिसे अपने इरादों में ज़बर्दस्त कामयाबी मिली। यह पुस्तक क्रम दर क्रम इस महान नियम के तेरह तत्व बताती है और यह भी सुझाती है कि उनका इस्तेमाल कैसे किया जा सकता है।

गौर करें कि आसा कैडलर और डॉ. फ्रैंक के बीच में एक बात समान थी। दोनों ही यह आश्चर्यजनक सत्य जानते थे कि निश्चित लक्ष्य और निश्चित योजनाओं की शक्ति के ज़रिये विचारों को संपत्ति में बदला जा सकता है।

विचारों के विक्रेता हर्ब केलेहर

लगभग हर भारी दौलत की कहानी उस दिन शुरू होती है, जब विचारों को जन्म देने वाला और विचारों को बेचने वाला मिलते हैं और मिलकर काम करते हैं। हर्ब केलेहर साउथवेस्ट एयरलाइंस के संस्थापक हैं, जो “विचारों के विक्रेता” के अच्छे उदाहरण हैं। वे सैन एंटोनियो, टेक्सास में वकील थे, जब एक विचार के जनक रॉलिन किंग ने एक नई एयरलाइन बनाने में उनकी मदद माँगी।

रॉलिन किंग निवेश सलाहकार थे। साइड बिज़नेस के रूप में वे छोटे टेक्सास शहरों के बीच घाटे में एयर चार्टर सेवा चलाते थे। उस वक़्त वायु यात्रा करने वाले ज्यादातर अमेरिकी बिज़नेस एक्ज़ीक्यूटिव या दौलतमंद सैलानी होते थे। जब किंग टेक्सास में एक शहर से दूसरे शहर में विमान से जाना चाहते थे, तो वे कुंठित हो जाते थे। उन्हें कभी उन मार्गों पर चलने वाली एयरलाइंस में सीट नहीं मिल पाती थी – इसके अलावा, किराया भी बहुत ज़्यादा था।

उन्हें एक ऐसी एयरलाइन बनाने की ज़रूरत दिख गई, जो राज्य के तीन सबसे बड़े शहरों के बीच चले, लेकिन किंग जानते थे कि उनकी छोटी एयरलाइन इस काम के लिए उपयुक्त नहीं थी, इसलिए उन्होंने एक विमान सेवा शुरू करने का निर्णय लिया। उन्होंने व्यावहारिक योजना और बिज़नेस प्लान बनाया। उन्होंने पॉकेट मनी में एक लाख डॉलर इकट्ठे किए और फिर एयर साउथवेस्ट कंपनी (बाद में साउथवेस्ट एयरलाइंस कंपनी) बनाने की आवश्यक क़ागज़ी कार्यवाही करने के लिए अपने वकील हर्ब केलेहर के पास गए।

हालाँकि पहले तो केलेहर के मन में संदेह था, लेकिन इसके बावजूद उन्होंने अतिरिक्त पूँजी और राजनीतिक समर्थन हासिल करने में किंग के साथ काम किया। 20 फ़रवरी 1968 को टैक्सस एरोनॉटिक्स कमीशन ने तीन शहरों के बीच में उड़ने के लिए साउथवेस्ट के आवेदन को मंजूरी दे दी। लेकिन 21 फ़रवरी को प्रतिस्पर्धी एयरलाइंस - ब्रानिफ़, ट्रांस टैक्सस और कॉन्टिनेंटल - ने एक अस्थायी प्रतिबंधात्मक आदेश से इस पर रोक लगवा दी।

जब यह रोक लगी, तो केलेहर का एयरलाइन के प्रति उत्साह प्रज्ज्वलित हो गया। उन्होंने अपनी क़ानूनी योग्यताओं को काम पर लगा दिया। प्रतिस्पर्धियों का तर्क था कि टैक्सस को किसी नई एयरलाइन की ज़रूरत नहीं थी। साउथवेस्ट को साढ़े तीन साल तक क़ानूनी युद्ध लड़ना पड़ा, तीन अदालतों में जाना पड़ा, तब कहीं जाकर इसे आवश्यक अनुमति मिली और यह शुरू हो पाई।

हालाँकि शुरुआत अच्छी थी, लेकिन इतना ही काफ़ी नहीं था। उस साल कंपनी को 37 लाख डॉलर का घाटा हुआ और यह घाटा आगे भी डेढ़ साल तक चला। साउथवेस्ट लागत कम रखने और अपने मौलिक लक्ष्यों से समझौता किए बिना ग्राहकों को आकर्षित करने की कोशिश कर रही थी।

इस समय तक केलेहर इस अवधारणा पर इतने लट्टू हो गए कि उन्होंने साउथवेस्ट चलाने के लिए अपनी वकालत छोड़ दी। उनका लक्ष्य साउथवेस्ट को सबसे पसंदीदा एयरलाइन बनाना था।

उनका एक नवाचार था पीक और ऑफ़-पीक एयरलाइन किराया। एक और था 12 मिनट का रवानगी समय। उतरने के बाद हर विमान गेट में आता था, इंजीनियर इसकी जाँच करते थे, यात्री उतरते थे, नया सामान और नए यात्री चढ़ते थे और यह 10 मिनट के भीतर गेट से चल देता था, जबकि इस काम में दूसरी एयरलाइंस में 45 मिनट लग जाते थे। 10 मिनट के रवानगी समय से तीन विमानों की एयरलाइन को व्यस्त समयसारणी के अनुसार चलने में मदद मिली और इसका समय पर पहुँचने का प्रदर्शन बेहतर हुआ।

बहुत सीमित बजट के कारण वे सामान्य मीडिया में विज्ञापन नहीं दे सकते थे, इसलिए उन्होंने मौखिक प्रचार द्वारा एयरलाइन का प्रचार करने का विकल्प चुना। इसे करने के लिए कंपनी ने एक सनसनीखेज़, अलग हटकर छवि बनाने का निर्णय लिया।

ग्राहक सेवा उनकी सबसे बड़ी प्राथमिकता बन गई। फ़्लाइट अटेंडेंट्स को प्रशिक्षित किया गया कि वे यात्रियों की “कोमल प्रेमपूर्ण परवाह” करें। कंपनी का स्लोगन हो गया : “अब कोई ऊपर है, जो आपसे प्रेम करता है।”

इसके अलावा केलेहर ने चिढ़ाने वाले, समय खाने वाले तौर-तरीकों को ख़त्म कर दिया, जिनका इस्तेमाल बड़ी एयरलाइंस बोर्डिंग पास जारी करने में करती थीं। सारी उड़ानों में खुली बैठक व्यवस्था की वजह से किसी सीट आरक्षण की आवश्यकता नहीं थी और यात्रियों को नंबर वाले बोर्डिंग कार्ड दिए जाते थे, जो गेट पर जारी और इकट्ठे किए जाते थे।

यात्रियों की संतुष्टि को अपना मुख्य ध्येय बनाकर केलेहर और उनकी टीम ने एक निष्ठावान यात्री समूह तैयार कर लिया तथा यात्रियों की परवाह की छवि बना ली।

साउथवेस्ट ऊपर की ओर उठने लगी। 1978 तक यह अमेरिका की सबसे लाभकारी एयरलाइंस में से एक बन गई। 2000 के दशक की शुरुआत में जब कई एयरलाइंस को बड़ा झटका लगा, कुछ दिवालिया हो गईं और कारोबार के बाहर भी हो गईं, तब साउथवेस्ट न सिर्फ़ बची रही, बल्कि मुनाफ़े में इसने उद्योग का नेतृत्व भी किया।

हर्ब केलेहर सफलता की मानसिकता वाले लोगों को यह सलाह देते हैं :

- अपने विचारों से चिपके रहें। साउथवेस्ट को कारोबार में दाखिल होने से रोकने के लिए इसके दिग्गज प्रतिस्पर्धियों ने भारी कोशिशें कीं, लेकिन इसके बावजूद सकारात्मक नज़रिये ने उन्हें तीन साल के अदालती युद्ध और बिना आमदनी के भी जारी रहने के लिए प्रेरित किया।
- इस बारे में सोचें कि ग्राहक क्या चाहते हैं और फिर यह उन्हें दे दें।
- आपके मार्ग में आने वाली बाधाओं को तोड़ने के लिए सकारात्मक क़दम उठाकर उन्हें पार करें – और जब युद्ध लड़ा जा रहा हो, तब भी उनसे उबरने के तरीक़े खोजें।
- नए अवसरों के प्रति दिमाग़ खुला रखें और जब वे आएँ, तो उनका लाभ उठाने के लिए सकारात्मक क़दम उठाएँ।

सक्रिय कल्पना के अधिक उदाहरण

सक्रिय कल्पनाशक्ति के कुछ अन्य उदाहरण देखें :

- पुस्तकों के एक प्रकाशक को यह पता चला कि कई लोग पुस्तक के अंदर की सामग्री को नहीं, बल्कि शीर्षक खरीदते हैं। उसकी एक पुस्तक नहीं बिक रही थी। जब उसने इस पुस्तक का शीर्षक बदल दिया, तो उस पुस्तक की दस लाख से अधिक प्रतियाँ बिक गईं। ध्यान दें, पुस्तक के अंदर की सामग्री ज़रा भी नहीं बदली गई थी। उसने सिर्फ़ पुस्तक का कवर फाड़ दिया था जिस पर वह शीर्षक डला था जो नहीं बिक रहा था और उसकी जगह पर आकर्षक शीर्षक वाला एक नया कवर लगा दिया था। हालाँकि यह बहुत आसान लगता है, परंतु यह विचार कल्पना की देन था।
- फ़िल्म उद्योग ने ढेरों मिलियनेअर बनाए हैं। उनमें से ज़्यादातर ऐसे लोग थे, जो विचारों का निर्माण नहीं कर सकते थे, लेकिन उनमें इतनी कल्पनाशीलता था कि वे विचारों को देखते ही पहचान लेते थे।
- ऍंड्रू कारनेगी स्टील बनाने के बारे में बहुत कम जानते थे – यह बात खुद कारनेगी ने मानी थी – लेकिन उनके पास एक विचार था, एक योजना थी और वे जानते थे कि इस पर अमल करने के लिए आवश्यक विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान कैसे हासिल करें। कारनेगी ने खुद को ऐसे विशेषज्ञों से घेर लिया, जो वह सब कर सकते थे, जो वे खुद नहीं कर सकते थे, ऐसे लोग जिन्होंने विचारों को जन्म दिया और वे लोग, जिन्होंने उन विचारों पर काम किया और इस तरह उन्होंने खुद को और दूसरों को बेहद अमीर बना लिया।

छठी इंद्रिय
बुद्धिमत्ता के मंदिर का
द्वार है।

लोग जैसे हैं,
अपने सबसे प्रबल विचारों और इच्छाएँ की
वजह से वैसे बने हैं।

अपनी छठी इंद्रिय का विकास करें

छठी इंद्रिय रचनात्मक कल्पनाशीलता का फल है। यह अवचेतन मन की वह शक्ति है, जिसके ज़रिये असीम प्रज्ञा स्वेच्छा से संप्रेषण करती है, जिसमें इंसान की ओर से कोई कोशिश या माँग नहीं की जाती। हालाँकि छठी इंद्रिय वर्णन से परे है और इसे केवल ध्यान और मन के विकास के ज़रिये अनुभव से ही पूरी तरह समझा जा सकता है, लेकिन आप इसे उन भूमिकाओं से समझ सकते हैं, जो यह निभाती है :

- छठी इंद्रिय की सहायता से आपको समय रहते आगामी खतरों की चेतावनी मिल जाती है, ताकि आप उनसे बच सकें। इससे आपको अवसरों की समय पर जानकारी मिल जाती है, ताकि आप उनका दोहन कर सकें।
- छठी इंद्रिय संभवतः इंसान के सीमित मन और असीम प्रज्ञा के बीच संपर्क का माध्यम है। इस वजह से यह मानसिक और आध्यात्मिक दोनों का मिश्रण है। इसे वह बिंदु माना जाता है, जिस पर इंसान का मन सर्वव्यापी मन से संपर्क करता है।
- छठी इंद्रिय के विकास के साथ एक “संरक्षक देवदूत” आपकी सहायता करने और आपके काम करने के लिए आता है, जो आपके लिए बुद्धिमत्ता के मंदिर का द्वार खोल देगा।

अगर आप इस अध्याय में बताए सिद्धांत को समझे बिना यह पुस्तक पढ़ लेते हैं, तो भी आपको लाभ हो सकता है, खास तौर पर अगर आपका मुख्य उद्देश्य पैसा या अन्य भौतिक चीज़ें हासिल करना हो। छठी इंद्रिय पर यह अध्याय इसलिए शामिल किया गया है, क्योंकि यह पुस्तक एक समग्र दर्शन पेश करने के लिए तैयार की गई है, जिससे इंसान किसी ग़लती के बिना जीवन से मनचाही चीज़ हासिल करने की ओर बढ़ सके। इच्छा समूची उपलब्धि का शुरुआती बिंदु है। अंतिम बिंदु ज्ञान का वह रूप है, जो समझ की ओर ले जाता है - खुद की समझ, दूसरों की समझ, प्रकृति के नियमों की समझ, पहचान और खुशी की समझ।

इस तरह की समझ तभी पूर्ण होती है, जब छठी इंद्रिय के सिद्धांत से परिचय हो और इसका इस्तेमाल हो, इसलिए यह सिद्धांत इस दर्शन में शामिल किया है, ताकि उन सभी लोगों को लाभ हो सके, जो पैसे के अलावा दूसरी चीज़ें चाहते हैं।

पिछले अध्यायों से आपको यहाँ तक क़दम दर क़दम, अंतिम सिद्धांत तक लाया गया है। अगर आपने अब तक बताए हर सिद्धांत में महारत हासिल कर ली है, तो अब आप बिना संदेह किए यहाँ किए दावों को स्वीकार करने के लिए तैयार हो चुके हैं। अगर आप दूसरे सिद्धांतों में माहिर नहीं हुए हैं, तो आपको ऐसा कर लेना चाहिए, तभी आप यह निश्चित रूप से तय कर सकते हैं कि इस अध्याय में किए गए दावे सच्चे हैं या झूठे।

चमत्कारों में विश्वास नहीं

लेखक चमत्कारों में विश्वास नहीं करता, क्योंकि उसके पास प्रकृति का पर्याप्त ज्ञान है, जिसकी बदौलत वह समझता है कि प्रकृति कभी अपने स्थापित नियमों से नहीं भटकती है। इसके कुछ नियम तो इतने अबूझ हैं कि उनके परिणाम कई बार चमत्कार जैसे लगते हैं। छठी इंद्रिय वह औज़ार नज़र आती है, जिसकी बदौलत इंसान

असीम प्रज्ञा को ढालकर वह उत्पन्न करने में सक्षम होता है, जिसे अक्सर “चमत्कार” कहा जाता है – ऐसी घटनाएँ, जो प्रकृति के नियमों की अवहेलना करती नज़र आती हैं, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि हम यह नहीं समझ पाते हैं कि छठी इंद्रिय किस तरह काम करती है।

- एक शक्ति या प्रथम कारण या प्रज्ञा है, जो पदार्थ के हर अणु में व्याप्त है और दिखने वाली ऊर्जा की हर इकाई में है।
- असीम प्रज्ञा बीज को बड़े वृक्ष में बदल देती है। यह गुरुत्वाकर्षण के नियम की प्रतिक्रिया में पानी को पहाड़ी से नीचे बहाती है और रात के बाद दिन लाती है और सर्दी के बाद गर्मी लाती है, हर एक उसकी सही जगह पर और दूसरे के साथ सही संबंध में।
- इस दर्शन के सिद्धांतों के ज़रिये असीम प्रज्ञा को प्रेरित किया जा सकता है कि यह इच्छाओं को मूर्त या भौतिक स्वरूप में बदल दे।

लेखक को यह ज्ञान इसलिए है, क्योंकि उसने इसके प्रयोग किए हैं और इसका अनुभव किया है।

इस दर्शन के सिद्धांतों के ज़रिये असीम प्रज्ञा को प्रेरित किया जा सकता है कि यह इच्छाओं को मूर्त या भौतिक स्वरूप में बदल दे।

मेरे अदृश्य परामर्शदाता

जब मैं हीरो वर्शिप की उम्र से गुज़र रहा था, तो मैं उन लोगों की नक़ल करने लगा, जिनका मैं सबसे बड़ा प्रशंसक था। यही नहीं, मैंने यह भी पाया कि अपने आदर्शों की नक़ल करते वक़्त विश्वास ने मुझे ऐसा काफ़ी सफलतापूर्वक करने की भारी क्षमता दी।

मैंने कभी हीरो वर्शिप की आदत को पूरी तरह से नहीं छूटने दिया, हालाँकि मैं उस उम्र को पार कर चुका हूँ, जब इसे आम माना जाता है। अनुभव ने मुझे सिखाया है कि सचमुच महान होना सर्वश्रेष्ठ है, परंतु दूसरी सर्वश्रेष्ठ बात है भावना और कर्म द्वारा महान लोगों का यथासंभव अनुसरण करना।

प्रकाशन के लिए एक भी पंक्ति लिखने से बहुत पहले या जनता के बीच भाषण देने की कोशिश करने से बहुत पहले मैंने उन नौ लोगों का अनुसरण करके अपने चरित्र को दोबारा आकार देने की आदत डाली, जिनके जीवन और कामों से मैं सबसे ज़्यादा प्रभावित हुआ था। ये नौ लोग थे इमर्सन, पेन, एडिसन, डार्विन, लिंकन, बरबैक, नेपोलियन, फ़ोर्ड और कारनेगी। कई सालों तक हर रात मैं उन लोगों के समूह के साथ काल्पनिक परामर्श बैठकें करता रहा, जिन्हें मैं अपने “अदृश्य सलाहकार” कहता हूँ।

तरीका यह था : हर रात सोने से ठीक पहले मैं अपनी आँखें बंद कर लेता था और अपनी कल्पना में इन लोगों को अपने साथ एक परामर्श मेज़ के चारों तरफ़ बैठा देखता था। यहाँ मुझे न सिर्फ़ उनके साथ बैठने का अवसर मिलता था जिन्हें मैं महान समझता था, बल्कि मैं उस समूह में सबसे प्रभावशाली व्यक्ति भी था, क्योंकि मैं उसका चेयरमैन था।

इन रात्रिकालीन बैठकों की कल्पना करने के पीछे मेरा बहुत ही निश्चित उद्देश्य था। मेरा लक्ष्य अपने चरित्र को दोबारा ढालना था, ताकि यह मेरे काल्पनिक सलाहकारों के चरित्रों का सम्मिश्रण बन जाए। मैंने जीवन में जल्दी ही सीख लिया था कि अगर मैं अज्ञान और अंधविश्वास के माहौल में जन्म लेने की बाधा को पार करना चाहता था, तो मुझे ऊपर बताए गए तरीके से स्वैच्छिक पुनर्जन्म का काम करना होगा।

अपने अदृश्य सलाहकारों के ज़रिये चरित्र बनाना

ज़ाहिर है, मनोविज्ञान का उत्सुक विद्यार्थी होने के नाते मैं जानता था कि सभी व्यक्ति अपने प्रबल विचारों और इच्छाओं के कारण ही वैसे बनते हैं, जैसे वे होते हैं। मैं जानता था कि गहराई में बैठी हर इच्छा बाहरी अभिव्यक्ति चाहती है, जिसके द्वारा उस इच्छा को यथार्थ में रूपांतरित किया जा सके। मैं जानता था कि आत्मसुझाव चरित्र निर्माण में एक सशक्त तत्व है। दरअसल यह इकलौता सिद्धांत है, जिससे चरित्र बनता है।

सभी व्यक्ति अपने प्रबल विचारों और इच्छाओं के कारण ही वैसे बनते हैं, जैसे वे होते हैं।

मस्तिष्क के संचालन के इन सिद्धांतों के ज्ञान के साथ मैं अपने चरित्र के पुनर्निर्माण के लिए आवश्यक सारे साजोसामान से लैस था। इन काल्पनिक परामर्श बैठकों में मैंने अपने कैबिनेट सदस्यों से उस ज्ञान का आग्रह किया, जो मैं उनसे चाहता था। मैंने सुनाई देने वाले शब्दों में हर सदस्य से स्पष्ट रूप से कहा :

मिस्टर इमर्सन, मैं आपसे प्रकृति की अद्भुत समझ हासिल करना चाहता हूँ, जो आपके जीवन की पहचान है। मैं आपसे आग्रह करता हूँ कि आप मेरे अवचेतन मस्तिष्क में वे सारे गुण दाखिल कर दें जो आप में थे, जिनकी वजह से आप प्रकृति के नियमों को समझ पाए और खुद को उनके अनुरूप ढाल पाए। मैं चाहता हूँ कि आप मेरी मदद करें, ताकि मैं इस उद्देश्य से ज्ञान के सभी उपलब्ध स्रोतों तक पहुँच सकूँ और लाभान्वित हो सकूँ।

मिस्टर बरबैंक, मैं आपसे आग्रह करता हूँ कि आप मुझे वह ज्ञान हस्तांतरित करें, जिसके ज़रिये आपने प्रकृति के नियमों से तालमेल बनाया, जिसके द्वारा आपने कैक्टस के काँटों को दूर हटाने और इसे एक भोज्य पदार्थ बनने के लिए प्रेरित किया। मुझे वह ज्ञान दें, जिसकी बदौलत आपने वहाँ घास के दो तिनके उगा दिए, जहाँ पहले घास का एक ही तिनका उगता था। साथ ही, जिससे आपने फूलों के रंग को अधिक चमकदार और सुसंयोजित मिश्रण में ला दिया, क्योंकि आपने अकेले ने ही लिली को सफलतापूर्वक नए रंग में ढाला था।

नेपोलियन, मैं आपसे वह अद्भुत योग्यता हासिल करना चाहता हूँ, जिससे आप लोगों को प्रेरित करते थे और उनसे ज़्यादा संकल्प से ज़्यादा महान काम कराते थे। मैं आपसे सतत आस्था का भाव भी हासिल करना चाहता हूँ, जिसने आपको पराजय को विजय में बदलना सिखाया, जिसने आपको ऊँची बाधाएँ पार करना सिखाया। भाग्य के सम्राट, संयोग के शहंशाह, तक्रदीर के स्वामी, मैं आपको सलाम करता हूँ!

मिस्टर पेन, मैं आपसे विचार की स्वतंत्रता हासिल करना चाहता हूँ। मैं आपसे वह साहस और स्पष्टता हासिल करना चाहता हूँ, जिससे आप अपने विश्वास को अभिव्यक्त करते थे, जिस वजह से आपकी पहचान बनी!

मिस्टर डारविन, मैं आपसे अद्भुत धैर्य और पूर्वाग्रह या पक्षपात के बिना कारण और परिणाम का अध्ययन करने की योग्यता हासिल करना चाहता हूँ, जिसकी मिसाल आपने प्राकृतिक विज्ञान के क्षेत्र में पेश की है।

मिस्टर लिंकन, मैं अपने चरित्र में न्याय का वह तीक्ष्ण अहसास, धैर्य की अथक भावना, हास्य का वह पुट, मानवीय समझ और सहनशीलता भरना चाहता हूँ जो आपके परिचायक गुण थे।

मिस्टर कारनेगी, मैं पहले ही आपका ऋणी हूँ कि आपने जीवन के महती काम के लिए मुझे चुना, जिससे मुझे भारी खुशी और मानसिक शांति मिली है। मैं संगठित प्रयास के सिद्धांतों की वह पूर्ण समझ हासिल करना चाहता हूँ, जिसका उपयोग आपने इतने प्रभावी ढंग से एक विशाल औद्योगिक साम्राज्य बनाने में किया था।

मिस्टर फ़ोर्ड, आप सबसे मददगार लोगों में से हैं, जिन्होंने मेरे काम के लिए इतनी सारी अनिवार्य सामग्री प्रदान की। मैं आपसे लगन की भावना, संकल्प शक्ति, संतुलन और आत्मविश्वास हासिल करना चाहता हूँ, जिनकी बदौलत आप गरीबी पर विजय हासिल कर सके। इसके अलावा, मैं मानवीय प्रयास को संगठित करना, एक सूत्र में बाँधना और आसान बनाना चाहता हूँ, ताकि मैं आपके पदचिह्नों पर चलने में दूसरों की मदद कर सकूँ।

मिस्टर एडिसन, मैंने आपको अपने सबसे करीब, दाएँ हाथ पर बैठाया है, क्योंकि सफलता और असफलता के कारणों में शोध के दौरान आपने मुझे व्यक्तिगत सहयोग दिया है। मैं आपसे जबर्दस्त आस्था की अद्भुत हासिल करना चाहता हूँ, जिसकी बदौलत आपने प्रकृति के इतने सारे रहस्य उद्घाटित किए, सतत मेहनत की वह भावना हासिल करना चाहता हूँ, जिसके द्वारा आपने इतनी ज़्यादा बार पराजय के मुँह से विजय को छीना।

अपनी काल्पनिक केबिनेट के सदस्यों को संबोधित करने का मेरा तरीका उस अनुरूप बदलता रहा है, जिस अनुरूप मैं चरित्र के खास किस्म के गुणों को उस वक्त्र हासिल करने में ज़्यादा रुचि रखता हूँ। मैंने बहुत कष्ट और मेहनत से उनकी जीवनगाथा का अध्ययन किया है। कई महीनों के रात्रिकालीन श्रम के बाद मैं यह जानकर आश्चर्यचकित रह गया कि ये काल्पनिक पात्र स्पष्ट रूप से वास्तविक बन गए।

इन नौ व्यक्तियों में से हर एक ने अपनी व्यक्तिगत विशेषताएँ विकसित कीं, जिनसे मुझे आश्चर्य हुआ। उदाहरण के तौर पर, लिंकन हमेशा देर से आने के आदी थे, फिर गंभीर अंदाज़ में चारों तरफ़ घूमते रहने के आदी भी थे। जब वे आते थे, तो बहुत धीमे चलते थे, अपने पीछे हाथ बाँध लेते थे और मेरे पास से गुज़रते वक्त्र वे कभी-कभार रुक जाते थे और पल भर के लिए अपना हाथ मेरे कंधे पर रख देते थे। उनके चेहरे पर हमेशा संजीदगी का भाव रहता था। मैंने उन्हें शायद ही कभी मुस्कराते देखा था। विभक्त राष्ट्र की चिंताओं ने उन्हें गंभीर बना दिया था।

यह दूसरों के बारे में सच नहीं था। बरबैंक और पेन अक्सर ऐसे वाकद्वंद्व में उलझ जाते थे, जिससे केबिनेट के बाक़ी सदस्य सदमे में आ जाते थे। एक रात पेन ने सुझाव दिया कि मैं “तर्क का युग” पर एक व्याख्यान तैयार करूँ और उस चर्च के मंच से इसे दूँ, जिसमें मैं पहले जाता था। टेबल पर बैठे कई लोग इस सुझाव पर जमकर हँसे। लेकिन नेपोलियन नहीं! उन्होंने अपने मुँह के कोने सिकोड़े और इतनी ज़ोर से कराहने लगे कि सभी उन्हें हैरानी से देखने लगे। उनके लिए चर्च बस राज्य का मोहरा था, जिसे सुधारने की कोई आवश्यकता नहीं थी। उनके लिए चर्च लोगों की सामूहिक गतिविधि को उत्तेजित करने का बस एक आरामदेह साधन था।

एक मौक़े पर बरबैंक देरी से आए। जब वे आए तो उत्साह के मारे रोमांचित थे और उन्होंने बताया कि कि उन्हें आने में देर इसलिए हो गई, क्योंकि वे किसी भी पेड़ पर सेब फल उगाने का प्रयोग कर रहे थे। पेन ने उन्हें फटकारते हुए याद दिलाया कि सेब फल के कारण ही पुरुष और स्त्री के बीच की समस्या शुरू हुई थी। डारविन ज़ोर से हँसे और उन्होंने यह सुझाव दिया कि जंगल में सेब फल इकट्ठे करने जाते समय पेन को छोटे सर्पों के बारे में भी सचेत रहना चाहिए, क्योंकि उनकी यह आदत होती है कि बड़े होकर वे बड़े सर्प बन जाते हैं। इमर्सन ने कहा, “सर्प नहीं तो सेब फल नहीं,” और नेपोलियन का कहना था, “सेब फल नहीं तो राज्य नहीं!”

लिंकन की यह आदत भी थी कि वे हर मीटिंग के बाद सबसे अंत में टेबल छोड़ते थे। एक मौक़े पर वे टेबल के छोर पर झुक गए और अपनी बाँहें मोड़कर कई मिनट तक उसी मुद्रा में रहे। मैंने उन्हें विचलित करने की कोई कोशिश नहीं की। अंततः उन्होंने अपना सिर धीरे-धीरे उठाया, उठकर खड़े हुए और दरवाज़े तक गए, फिर घूमे, लौटकर आए और मेरे कंधे पर हाथ रखकर बोले, “बेटा, अगर तुम जीवन में अपने उद्देश्य को पूरा करने में लगे रहोगे, तो तुम्हें बहुत साहस की ज़रूरत होगी। लेकिन जब तुम पर मुश्किलें आएँ, तो यह याद रखना कि सामान्य बोध सामान्य लोगों में होता है। विपत्ति इसे विकसित कर देगी।”

एक शाम एडिसन दूसरों से पहले आ गए। वे आकर मेरे बाईं तरफ बैठ गए, जहाँ आम तौर पर इमर्सन बैठते थे। एडिसन ने कहा :

जीवन के रहस्य को खोजने का साक्षी होना तुम्हारी तकदीर में है। जब समय आता है, तो तुम देखोगे कि जीवन ऊर्जा या इकाइयों की भारी जमावट से बना है, जिनमें से प्रत्येक उतनी ही बुद्धिमान है, जितना कि इंसान खुद को समझता है। जीवन की ये इकाइयाँ मधुमक्खियों के छत्ते की तरह समूह में एकत्रित हो जाती हैं और तब तक इकट्ठी बनी रहती हैं, जब तक कि तालमेल के अभाव की वजह से वे विघटित नहीं हो जाती।

इंसानों की तरह ही इन इकाइयों में भी मतभेद होता है और वे अक्सर आपस में लड़ती हैं। तुम जो बैठकें आयोजित कर रहे हो, वे तुम्हारे लिए बहुत मददगार होंगी। वे तुम्हारे बचाव में जीवन की कुछ वही इकाइयाँ लाएँगी, जिन्होंने तुम्हारी कैबिनेट के सदस्यों के जीवनकाल में उनकी सेवा की थी। ये इकाइयाँ शाश्वत हैं। ये कभी नहीं मरती हैं! तुम्हारे खुद के विचार और इच्छाएँ चुंबक बन जाएँगे और बाहर मौजूद जीवन के महासागर से जीवन की इकाइयों को आकर्षित करेंगे। केवल मित्रतापूर्ण इकाइयाँ आकर्षित होती हैं - जो तुम्हारी इच्छाओं की प्रकृति के तालमेल में होती हैं।

कैबिनेट के दूसरे सदस्य कमरे में दाखिल होने लगे। एडिसन उठकर खड़े हुए और धीरे-धीरे चलकर अपनी जगह पर बैठ गए। जब यह हुआ, तब एडिसन जीवित थे। इसका मुझ पर इतना प्रभाव पड़ा कि मैं उनसे मिलने गया और उन्हें अपना अनुभव बताया। वे खुलकर मुस्कराए और बोले, “तुम्हारा सपना तुम्हारी कल्पना से ज़्यादा वास्तविक था।” उन्होंने आगे कोई स्पष्टीकरण नहीं दिया।

ये बैठकें इतनी यथार्थवादी हो चलीं कि मैं उनके परिणामों से भयभीत होने लगा और मैंने उन्हें कई महीनों के लिए स्थगित कर दिया। ये अनुभव इतने अजीब थे कि मैं डर रहा था कि अगर वे चलती रहीं, तो मैं यह बात भूल जाऊँगा कि ये बैठकें पूरी तरह काल्पनिक थीं।

यह आदत छोड़ने के छह महीने बाद मैं एक रात जागा या मैंने सोचा कि मैं जागा और मैंने लिंकन को अपने सिरहाने खड़े देखा। उन्होंने कहा, “संसार को जल्द ही तुम्हारी सेवाओं की ज़रूरत पड़ेगी। यह उथलपुथल की अवधि से गुज़रने वाला है, जिससे लोग आस्था खो देंगे और दहशत में आ जाएँगे। अपने काम में आगे बढ़ो और अपना दर्शन पूरा करो। यह तुम्हारे जीवन का उद्देश्य है। अगर तुम इसे किसी भी कारण से इसकी उपेक्षा करते हो, तो तुम घटकर आदिम अवस्था में पहुँच जाओगे और उन चक्रों से दोबारा गुज़रने के लिए मजबूर हो जाओगे, जिनसे तुम हज़ारों सालों के दौरान गुज़रे हो।”

अगली सुबह मैं यह नहीं जानता था कि मैंने सपना देखा था या मैं सचमुच जाग रहा था और मुझे आज तक इस बात का पता नहीं चला है, लेकिन मैं जानता हूँ कि अगर यह सपना था, तो वह सपना अगले दिन भी मेरे दिमाग में इतना स्पष्ट था कि अगली रात मैंने बैठकें दोबारा शुरू कर दीं।

हमारी अगली बैठक में मेरी कैबिनेट के सदस्य एक साथ कमरे में आए और काउंसिल टेबल पर अपनी पुरानी जगह पर खड़े हो गए। लिंकन ने एक गिलास उठाकर कहा, “सज्जनों, आइए उस मित्र के नाम पर जाम पीते हैं, जो समूह में लौट आया है।”

उसके बाद मैं अपने कैबिनेट में नए सदस्य जोड़ने लगा और अब उनकी संख्या पचास से ज़्यादा हो चुकी है। इनमें ईसा मसीह, सेंट पॉल, गैलिलियो, कोपरनिकस, अरस्तू, प्लेटो, सुकरात, होमर, वॉल्टेपर, ब्रूनो, स्पिनोजा, ड्रमंड, कान्ट, शॉपेनहार, न्यूटन, कनफ़्यूशियस, अल्बर्ट हबार्ड, ब्रान, इंगरसोल, विल्सन और विलियम जेम्स शामिल हैं।

पहली बार मैंने इस बात का ज़िक्र करने की हिम्मत की है। अब तक मैं इस विषय पर चुप ही रहा था, क्योंकि अपने खुद के नज़रिये से मैं जानता था कि अगर मैंने अपने असामान्य अनुभव का वर्णन किया, तो मुझे ग़लत समझा जाएगा। अब मैं बहादुरी से अपने अनुभव को इस पुस्तक में इसलिए लिख रहा हूँ, क्योंकि अब मुझे “लोग क्या कहते हैं” से कम फ़र्क पड़ता है, जबकि कई साल पहले मुझे इस बात से ज़्यादा फ़र्क पड़ता था।

परिपक्वता का एक वरदान यह है कि कई बार यह इंसान को सत्य बोलने की ज़्यादा हिम्मत देती है, चाहे नासमझ लोग कुछ भी सोचें या कहें।

छठी इंद्रिय के ज़रिये ज्ञान और मार्गदर्शन हासिल करना

मुझे ग़लत न समझा जाए, इसलिए मैं यहाँ बहुत ज़ोर देकर कहना चाहता हूँ कि मैं अब भी अपनी कैबिनेट बैठकों को पूरी तरह से काल्पनिक मानता हूँ, परंतु मुझे लगता है कि भले ही मेरी कैबिनेट के सदस्य पूरी तरह काल्पनिक हों और बैठकें सिर्फ़ मेरी कल्पना में हो रही हों, परंतु उनकी वजह से मेरे सामने रोमांच की सुखद राहें खुल गईं, सच्ची महानता की क़द्र दोबारा जागी, मेरे रचनात्मक प्रयासों को प्रोत्साहन मिला और ईमानदार विचार की अभिव्यक्ति का मेरा साहस बढ़ा।

“अदृश्य परामर्शदाताओं” के साथ अपनी बैठकों में मैंने पाया कि छठी इंद्रिय के माध्यम से मुझ तक जो ज्ञान और विचार आते हैं, मेरा मस्तिष्क उन विचारों को ज़्यादा ग्रहण करने की स्थिति में है। मैं यह सत्यनिष्ठा पूर्वक कह सकता हूँ कि मैं प्रेरणा द्वारा मिले विचारों, तथ्यों और ज्ञान का पूरा श्रेय अपने अदृश्य सलाहकारों को देता हूँ।

मस्तिष्क में कोशिका-विन्यास के बीच कहीं कोई ऐसा अंग है, जो उस विचार के कंपनों को प्राप्त करता है जिन्हें “आभास” कहा जाता है। अब तक विज्ञान यह पता नहीं लगा पाया है कि छठी इंद्रिय का यह अंग कहाँ है, परंतु यह महत्वपूर्ण नहीं है। वास्तविकता यही है कि इंसान शारीरिक इंद्रियों के अतिरिक्त अन्य स्रोतों से भी सटीक ज्ञान प्राप्त करता है। यह ज्ञान आम तौर पर तब प्राप्त होता है, जब मस्तिष्क किसी असाधारण प्रेरणा के प्रभाव में काम कर रहा हो। भावनाओं को जाग्रत करने वाली और दिल की धड़कन को सामान्य से तेज़ करने वाली कोई आपातकालीन स्थिति छठी इंद्रिय को हरकत में ला सकती है और आम तौर पर लाती भी है। जो व्यक्ति कार चलाते समय किसी दुर्घटना से बाल-बाल बच गया हो, वह यह बात जानता है कि इन अवसरों पर छठी इंद्रिय अक्सर बचाव करती है और क्षण भर में दुर्घटना को टालने में मदद करती है।

दर्जनों बार मैंने आपातकालीन स्थितियों का सामना किया। उनमें से कुछ तो इतनी गंभीर थीं कि मेरी जान ही जोखिम में थी। किसी चमत्कारिक शक्ति ने मुझे इन मुश्किलों के पार निकलने का मार्गदर्शन दिया, जो मेरे “अदृश्य सलाहकारों” के प्रभाव की बदौलत संभव हुआ।

जो भी आपातकालीन स्थिति भावनाओं को उत्तेजित करती है, छठी इंद्रिय को हरकत में ले आती है।

काल्पनिक लोगों के साथ बैठकें आयोजित करने का मेरा मूल मक़सद सिर्फ़ यह था कि मैं आत्मसुझाव के सिद्धांत के द्वारा अपने अवचेतन मस्तिष्क को वह निश्चित गुण प्रदान करूँ, जो मैं हासिल करना चाहता था। पिछले कुछ वर्षों में मेरा प्रयोग बिल्कुल ही अलग राह पर चल पड़ा। अब मैं अपनी या अपने ग्राहकों की हर कठिन समस्या अपने काल्पनिक परामर्शदाताओं के पास ले जाता हूँ। परिणाम अक्सर आश्चर्यजनक होते हैं, हालाँकि मैं परामर्श के इस स्वरूप पर पूरी तरह निर्भर नहीं हूँ।

महान लीडर्स और छठी इंद्रिय

नेपोलियन, जोन ऑफ़ आर्क, ईसा मसीह, बुद्ध, कनफ़्यूशियस और मुहम्मद जैसे लगभग सभी महान लीडर छठी इंद्रिय को समझते थे और संभवतः इसका निरंतर इस्तेमाल करते थे। उनकी महानता का एक बड़ा कारण यह था कि उन्हें इस सिद्धांत का ज्ञान था।

हेनरी फ़ोर्ड बेशक छठी इंद्रिय को समझते थे और इसका व्यावहारिक इस्तेमाल करते थे। उनके विशाल कारोबार और वित्तीय संचालन की वजह से यह ज़रूरी हो गया था कि वे इस सिद्धांत को समझें और इसका

इस्तेमाल करें। थॉमस ए. एडिसन ने छठी इंद्रिय को आविष्कारों के संदर्भ में समझा और इसका इस्तेमाल किया, खास तौर पर बुनियादी पेटेंट वाले आविष्कार, जहाँ मार्गदर्शन के लिए कोई पूर्व मानव अनुभव या संचित ज्ञान नहीं था, जैसे तब जब वे बोलने वाली मशीन और मूविंग पिक्चर मशीन पर काम कर रहे थे।

छठी इंद्रिय कोई ऐसी चीज़ नहीं है, जिसे व्यक्ति इच्छानुसार उठा और रख सके। इस महान शक्ति के इस्तेमाल की योग्यता इस पुस्तक में बताए दूसरे सिद्धांतों के अमल से धीरे-धीरे आती है। चालीस की उम्र से पहले कभी-कभार ही इंसान को छठी इंद्रिय का कार्यकारी ज्ञान मिलता है। अक्सर ज्ञान पचास साल की उम्र के बाद मिलता है, क्योंकि छठी इंद्रिय आध्यात्मिक शक्तियों से करीबी तौर पर संबद्ध है और वे तब तक परिपक्व नहीं होतीं या उपयोगी नहीं बनतीं, जब तक कि ध्यान, स्व-परीक्षण और गंभीर विचार के वर्षों से न गुज़रा जाए।

आपने गौर किया होगा कि यह अध्याय पढ़ते समय आप मानसिक उद्दीपन के एक ऊँचे स्तर तक उठ गए थे। शानदार! आज से एक महीने बाद दोबारा इसे पढ़ें और देखें कि आपका मन उद्दीपन के ज़्यादा ऊँचे स्तर पर पहुँच जाएगा। यह अनुभव समय-समय पर दोहराएँ, इस बात की चिंता न करें कि उस समय आप कितना ज़्यादा या कितना कम सीखते हैं और अंततः आप खुद को किसी ऐसी शक्ति का स्वामी पाएँगे, जिसके सहारे आप हताशा को दूर फेंक देंगे, डर पर विजय पा लेंगे, टालमटोल से उबर जाएँगे और अपनी कल्पना का खुलकर लाभ लेंगे। फिर आपको उस अनजान “किसी चीज़” का स्पर्श महसूस होगा, जो हर महान विचारक नेता, चित्रकार, संगीतकार, लेखक और राजनेता का प्रेरक भाव होता है। फिर आप अपनी इच्छाओं को उनके भौतिक या आर्थिक समतुल्य में उतनी ही आसानी से बदल सकेंगे, जितनी आसानी से आप विरोध का पहला चिह्न दिखते ही लेट सकते हैं और मैदान छोड़ सकते हैं।

सेक्स रूपांतरण विचारों
को शारीरिक यौन अभिव्यक्ति के
विचारों से हटाकर किसी दूसरी तरह के विचारों
की ओर ले जाना है।

यौन इच्छा का
रूपांतरण सृजनात्मक कल्पना को
संचालित करता है।

यौन रूपांतरण इंसान
को जीनियस के स्तर तक ऊपर
उठा देगा।

यौन रूपांतरण के रहस्य से पर्दा हटाएँ

रूपांतरण शब्द का आसान भाषा में अर्थ है, किसी तत्व या ऊर्जा के रूप को दूसरे रूप में बदलना। सेक्स रूपांतरण का अर्थ है मन को शारीरिक यौन अभिव्यक्ति के विचारों से हटाकर किसी दूसरी तरह के विचारों की ओर ले जाना।

सेक्स का भाव एक मानसिक अवस्था है, जिसका संबंध आम तौर पर शरीर से जोड़ा जाता है, लेकिन इसमें तीन सृजनात्मक संभावनाएँ रहती हैं :

1. मानव जाति के अस्तित्व को क्रायम रखना
2. स्वास्थ्य का संरक्षण (आरोग्यकारी साधन के रूप में इसका कोई सानी नहीं है)
3. रूपांतरण के द्वारा औसत दर्जे के व्यक्ति को जीनियस में बदलना

यौन इच्छा सभी मानवीय इच्छाओं में सबसे शक्तिशाली इच्छा है। इस इच्छा से संचालित होने पर इंसान प्रखर कल्पनाशीलता, साहस, इच्छा शक्ति, लगन और रचनात्मक योग्यता विकसित कर लेता है जो दूसरे समय में उसके पास नहीं होती। यौन संसर्ग की इच्छा इतनी प्रबल और शक्तिशाली होती है कि इसकी संतुष्टि के लिए लोग जीवन और प्रतिष्ठा तक जोखिम में डाल देते हैं। यदि इसका दोहन करके इसे अन्य दिशाओं में मोड़ा जाए, तो यह प्रेरक शक्ति प्रखर कल्पनाशीलता, साहस आदि अपने सभी तत्वों को बनाए रखती है। इन प्रबल रचनात्मक शक्तियों का इस्तेमाल साहित्य, कला या किसी भी अन्य व्यवसाय में किया जा सकता है, जिनमें अमीर बनना भी शामिल है।

सेक्स ऊर्जा के रूपांतरण के लिए निश्चित रूप से इच्छा शक्ति के इस्तेमाल की ज़रूरत होती है, परंतु पुरस्कार इतना मूल्यवान है कि इसकी कोशिश करनी ही चाहिए। यौन अभिव्यक्ति की इच्छा जन्मजात और प्राकृतिक है। यह इच्छा नष्ट नहीं की जा सकती और इसे दबाया या खत्म नहीं किया जाना चाहिए। इसके बजाय इसे अभिव्यक्ति के उन स्वरूपों की ओर मोड़ा जाना चाहिए, जिनसे इंसान का शरीर, मस्तिष्क और आत्मा समृद्ध होते हैं। यदि रूपांतरण के माध्यम से इसे इस तरह से न मोड़ा जाए, तो यह विशुद्ध शारीरिक मार्ग से अभिव्यक्ति की माँग करेगी।

नदी पर बाँध बनाया जा सकता है और कुछ समय के लिए इसके पानी को नियंत्रित किया जा सकता है, परंतु अंततः यह बाहर निकलने का रास्ता बना लेगा। यही सेक्स की ऊर्जा के बारे में भी सच है। इसे कुछ समय के लिए दमित या नियंत्रित किया जा सकता है, परंतु इसकी प्रकृति ही ऐसी है कि यह निरंतर अभिव्यक्ति के साधन खोजती रहती है। अगर इसे किसी रचनात्मक प्रयास में रूपांतरित न किया जाए, तो यह कोई कम महत्वपूर्ण

मार्ग खोज लेगी।

सेक्स का भाव एक उद्दाम शक्ति है, जिसके खिलाफ़ गतिहीन शरीर जैसा कोई विरोध काम नहीं करता। इस भाव द्वारा संचालित होने पर लोगों में कर्म करने की एक अतीन्द्रिय शक्ति आ जाती है। यौन रूपांतरण किसी इंसान को जीनियस के स्तर तक ऊपर उठा सकता है। जीनियस वह व्यक्ति है, जिसने यह खोज लिया है कि विचार के कंपनों को उस बिंदु तक कैसे बढ़ाएँ, जिस पर वह उन्मुक्त होकर ज्ञान के उन स्रोतों से संपर्क कर सके, जिनसे विचार की तरंगों की सामान्य दर से संपर्क संभव नहीं है - वह ज्ञान जो इंसान के खुद के अवचेतन में, दूसरों के अवचेतन मन में और असीम प्रज्ञा में संग्रहीत होता है।

संसार मानव भावनाओं से शासित होता है और सभ्यता की तक्रदीर भी इन्हीं से तय होती है। लोग कर्म करने के लिए तर्क से उतने प्रेरित नहीं होते, जितने कि भावनाओं से होते हैं। मन की सृजनात्मक शक्ति प्राणहीन तर्क से नहीं, बल्कि पूरी तरह भावनाओं द्वारा कर्म के लिए प्रवृत्त होती है। सेक्स का भाव सभी मानव भावों में सबसे शक्तिशाली है।

मन के दस उद्दीपक

मानव मन उद्दीपन पर प्रतिक्रिया करता है। मानसिक उद्दीपक ऐसा कोई भी प्रभाव है, जो अस्थायी या स्थायी रूप से विचार के कंपनों को बढ़ा देता है, जैसे उत्साह, सृजनात्मक कल्पना, गहन इच्छा आदि। इन स्रोतों के ज़रिये इंसान असीम प्रज्ञा के साथ संपर्क कर सकता है या स्वेच्छा से अपने या किसी दूसरे व्यक्ति के अवचेतन मन के भंडार में दाखिल हो सकता है, और इस तरह जीनियस का स्तर हासिल कर सकता है। मन जिन उद्दीपनों पर सबसे खुलकर प्रतिक्रिया करता है, वे हैं :

1. यौन इच्छा
2. प्रेम
3. शोहरत, शक्ति या आर्थिक लाभ या धन की प्रबल इच्छा
4. संगीत
5. समान या विपरीत लिंगी मित्रता
6. दो या दो से अधिक लोगों के बीच सामंजस्य पर आधारित मास्टर माइंड गठबंधन, जो आध्यात्मिक या सांसारिक प्रगति के लिए आपस में जुड़ जाते हैं
7. साथ-साथ झेला गया दुख, जो प्रताड़ित लोगों द्वारा अनुभव किया गया है
8. आत्मसुझाव
9. डर
10. मन के कृत्रिम उद्दीपक, जैसे : मादक द्रव्य और शराब।

गौर करें कि यह मन के उद्दीपनों की पूरी सूची नहीं है। ये केवल दस उद्दीपक हैं, जिन पर मन सबसे

ज़्यादा खुलकर प्रतिक्रिया करता है। उनमें से एक भी, न ही वे सभी मिलकर, सेक्स की उद्दाम शक्ति के बराबर होता है। (यह भी गौर करें कि इन उद्दीपकों में से पहले आठ सृजनात्मक हैं, जबकि अंतिम दो विनाशकारी हैं या हो सकते हैं।)

यौन इच्छा मन का सबसे गहन और शाक्तिशाली उद्दीपक है, जो बाक़ी सभी उद्दीपकों को मिलाकर भी उनसे ज़्यादा शाक्तिशाली होती है।

सेक्स का रूपांतरण कैसे करें

जीनियस के मार्ग में यौन ऊर्जा का विकास, नियंत्रण और इस्तेमाल शामिल है, इसलिए सेक्स का रूपांतरण तीन क्रदमों की चक्रात्मक प्रक्रिया है :

1. **विकास** : सेक्स, प्रेम और रोमांस की उपस्थिति को प्रोत्साहित करें। इन्हें अपने मन में प्रबल विचार बना लें और सभी विनाशकारी भावों (जैसे : डर या ईर्ष्या) की उपस्थिति को हतोत्साहित करें। सेक्स को प्रेम और रोमांस के साथ मिलाने के लाभों के बारे में अधिक जानकारी के लिए बाद वाला खंड “सेक्स, प्रेम और रोमांस को मिलाना” देखें।

मन आदत का गुलाम होता है। इसे जिन प्रबल विचारों की खुराक दी जाती है, यह उन्हीं के अनुरूप फलता-फूलता है। इच्छाशक्ति के ज़रिये आप किसी भाव की उपस्थिति को प्रोत्साहित या हतोत्साहित कर सकते हैं। जब कोई नकारात्मक भाव आपके मन में आना चाहे, तो विचार बदलने की सरल विधि से इसे सकारात्मक, सृजनात्मक भाव में रूपांतरित किया जा सकता है।

2. **नियंत्रण** : यौन अभिव्यक्ति के भौतिक स्वरूपों में अति संलग्नता के प्रलोभन से बचें। सेक्स, प्रेम तथा रोमांस के भावों को गहरा होने की अनुमति दें और उन्हें पोषण देते रहें।
3. **इस्तेमाल** : आप जिस मनचाहे वित्तीय उद्देश्य को पाना चाहते हैं, आप जिस लक्ष्य को अंततः हासिल करना चाहते हैं, जिस अवसर का आप पीछा कर रहे हैं, जिस समस्या को आप सुलझाना चाहते हैं या आप जिस भी सृजनात्मक प्रयास में डूबे हों, उस पर ध्यान केंद्रित करके और सभी भटकावों को हटाकर अपने तार्किक मन को शांत करें। आप यह चाह सकते हैं कि विचार तरंगों की गहनता के लिए आप किसी शांत, स्याह या हल्की रोशनी वाले कमरे में बैठ या लेट जाएँ या अपनी आँखें बंद कर लें, ताकि आपका अवचेतन मन कमान सँभाल ले।

स्वैच्छिक स्व-प्रयास के अलावा जीनियस की कोई दूसरी राह नहीं है! यौन ऊर्जा की प्रबल शक्ति से ही लोग वित्तीय या कारोबारी सफलता की महान ऊँचाइयाँ हासिल कर सकते हैं, लेकिन इतिहास में ऐसे प्रमाण भरे पड़े हैं कि उनमें कुछ चारित्रिक गुण हो सकते हैं और आम तौर पर होते हैं, जिनकी वजह से वे अपनी खुशक्रिस्मती को क़ायम नहीं रख पाते हैं या उसका आनंद नहीं ले पाते हैं।

सेक्स के रूपांतरण के ज़रिये छठी इंद्रिय में संलग्न होना

सेक्स का रूपांतरण छठी इंद्रिय – सृजनात्मक कल्पनाशीलता – को संलग्न करता है, जिसे अध्याय 10 में ज़्यादा गहराई से बताया गया है। सृजनात्मक कल्पना की शक्ति का इस्तेमाल बहुसंख्यक लोग ज़िंदगी में कभी नहीं करते हैं और अगर कभी करते भी हैं, तो आम तौर पर ऐसा संयोगवश ही होता है। तुलनात्मक रूप से बहुत कम लोग ही किसी उद्देश्य से सोच-विचार कर सृजनात्मक कल्पनाशक्ति का प्रयोग करते हैं। जो लोग स्वैच्छिक रूप से और इसके कार्यों की समझ के साथ इसका उपयोग करते हैं, वही जीनियस होते हैं।

सृजनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति मनुष्य के सीमाबद्ध मस्तिष्क और असीम प्रज्ञा के बीच की सीधी कड़ी है। सभी धार्मिक क्षेत्रों के तथाकथित रहस्योद्घाटन और आविष्कार के क्षेत्र में नए या मूलभूत सिद्धांतों की सभी खोजें कल्पना की शक्ति द्वारा ही संभव होती हैं। जब किसी के दिमाग में अवधारणाएँ या विचार कौंधते हैं, जिन्हें लोकप्रिय भाषा में “आभास” कहा जाता है, तो वे इनमें से किसी एक या एक से अधिक स्रोतों से आते हैं :

- असीम प्रज्ञा
- इंसान का खुद का अवचेतन मन, जिसमें पाँचों इंद्रियों द्वारा मस्तिष्क तक पहुँची सारी छवियाँ और विचार आवेग संग्रहीत हैं
- किसी अन्य व्यक्ति के मन से निकला कोई विचार या सचेतन विचार के माध्यम से प्राप्त विचार या अवधारणा का चित्र
- किसी अन्य व्यक्ति का अवचेतन भंडार

“प्रेरित” विचार या “आभास” प्राप्त करने का कोई अन्य स्रोत नहीं है।

ज़्यादा ऊँचे विचार धरातल पर पहुँचना

सृजनात्मक कल्पना तब सबसे अच्छी तरह काम करती है, जब मन बहुत ऊँची दर पर कंपन कर रहा हो (मानसिक उद्दीपन के कारण); यानी, जब मन सामान्य, आम विचार से ज़्यादा ऊँची कंपन दर पर काम कर रहा हो।

दोहन और रूपांतरण करने पर यह प्रेरक शक्ति किसी इंसान को विचार के ज़्यादा ऊँचे धरातल तक उठा सकती है, जिससे वह चिंता और छुटपुट चिढ़ के स्रोतों से निबटने में माहिर बन जाता है, जो निचले धरातल पर उसके मार्ग में भरे रहते हैं। यह व्यक्ति को सामान्य विचार के क्षितिज पर बहुत ऊपर उठाती है, जिससे व्यक्ति को वह दूरी, दायरा और विचारों की वह गुणवत्ता भाँपने की अनुमति मिलती है, जो निचले स्तर पर उपलब्ध नहीं थे, मिसाल के तौर पर, जब कोई रोज़मर्रा की कारोबारी या पेशेवर समस्याओं के समाधान में संलग्न हो।

जब आप मस्तिष्क आवेग के किसी स्वरूप के ज़रिये विचार के ज़्यादा ऊँचे स्तर तक उठ जाते हैं, तो आपकी स्थिति वैसी ही होती है, जैसे आप हवाई जहाज़ में इतनी ऊँचाई पर पहुँच गए हों जहाँ से आपको उस क्षितिज के पार भी दिखाई देता है, जो ज़मीन पर रहते समय आँखों से दिखाई नहीं देता था।

यही नहीं, विचार के इस ज़्यादा ऊँचे स्तर पर इंसान किसी उद्दीपन के द्वारा बाधा या बंधन महसूस नहीं करता, जो उसकी भविष्यदृष्टि को उस स्थिति में सीमित कर देते हैं, जब वह रोटी, कपड़ा और मकान की तीन मूलभूत आवश्यकताओं को हासिल करने की समस्याओं से जूझता है। वह विचार के एक ऐसे संसार में पहुँच जाता है, जिसमें साधारण, रोज़मर्रा के कामकाजी विचार प्रभावी ढंग से हटा दिए गए हैं, जिस तरह हवाईजहाज़ में ऊपर उठने पर पहाड़, घाटियाँ और भौतिक दृष्टि की अन्य सीमाएँ हट जाती हैं।

विचार के इस ज़्यादा ऊँचे स्तर पर मस्तिष्क की सृजनात्मक शक्ति को काम करने की स्वतंत्रता मिल जाती है। छठी इंद्रिय के काम करने के लिए रास्ता साफ़ हो जाता है। यह उन विचारों के प्रति ग्रहणशील हो जाती है, जो किसी अन्य परिस्थिति द्वारा इंसान तक नहीं पहुँच सकते।

“छठी इंद्रिय” वह शक्ति है, जो जीनियस और सामान्य व्यक्ति के अंतर को स्पष्ट करती है।

सृजनात्मक शक्ति का जितना ज़्यादा इस्तेमाल किया जाता है, इंसान इस पर जितना भरोसा करता है और इससे विचार आवेगों की जितनी ज़्यादा माँग करता है, यह उतनी ही अधिक चौकस और ग्रहणशील बनती है। इस शक्ति को सिर्फ़ इस्तेमाल करके ही विकसित किया जा सकता है।

दुर्भाग्य से, केवल जीनियस ही यह खोज पाए हैं। बाक़ी लोगों ने यौन ऊर्जा का अनुभव तो किया है, लेकिन इसकी मुख्य संभावनाओं में से किसी को भी नहीं खोज पाए हैं – इसी वजह से जीनियसों की संख्या सीमित है, जबकि “बाक़ी” लोग भारी तादाद में हैं।

तर्क बनाम सृजनात्मक कल्पना

तार्किक शक्ति अक्सर दोषपूर्ण होती है, क्योंकि यह काफ़ी हद तक इंसान के संचित अनुभव से निर्देशित होती है। अनुभव से संचित सारा ज्ञान सही नहीं होता। रचनात्मक शक्ति के ज़रिये मिले विचार ज़्यादा विश्वसनीय होते हैं, क्योंकि उनके स्रोत मस्तिष्क की तार्किक शक्ति के उपलब्ध स्रोतों से ज़्यादा विश्वसनीय होते हैं।

जीनियस और साधारण “मशीनी” आविष्कारक में सबसे बड़ा अंतर यह है कि जीनियस अपनी सृजनात्मक कल्पनाशक्ति द्वारा काम करता है, जबकि “मशीनी” आविष्कारक इस शक्ति के बारे में कुछ नहीं जानता। वैज्ञानिक आविष्कारक सिंथेटिक और सृजनात्मक दोनों ही तरह की कल्पना का इस्तेमाल कर सकता है।

उदाहरण के तौर पर, जब वैज्ञानिक आविष्कारक (जीनियस) कोई खोज शुरू करता है, तो वह सिंथेटिक शक्ति (तार्किक शक्ति) द्वारा अनुभव के माध्यम से संचित अपने ज्ञात विचारों या सिद्धांतों को एकत्रित और संगठित कर लेता है। अगर उसे लगता है कि यह संचित ज्ञान उसके आविष्कार को पूरा करने के लिए पर्याप्त नहीं है, तो वह ज्ञान के उन स्रोतों का सहारा लेता है जो उसकी सृजनात्मक शक्ति के इस्तेमाल से उसके लिए उपलब्ध हैं। जिस तरीक़े से वह ऐसा करता है, यह हर व्यक्ति के साथ बदलता है, परंतु उसकी तकनीक का सार यह है :

1. वह अपने मस्तिष्क को सामान्य से ज़्यादा ऊँचे स्तर पर कंपन करने के लिए प्रेरित करता है और इसके लिए वह दस मानसिक उद्दीपकों में से एक या इससे अधिक का या अपनी पसंद के किसी अन्य उद्दीपक का इस्तेमाल कर सकता है।
2. वह अपने आविष्कार के सभी ज्ञात तत्वों (पूर्ण हो चुके हिस्से) पर ध्यान एकाग्र करता है और अपने दिमाग में आविष्कार से संबंधित सभी अज्ञात तत्वों (अपूर्ण हिस्से) की पूरी तस्वीर बना लेता है। वह इस तस्वीर को अपने मस्तिष्क में तब तक रखता है, जब तक कि अवचेतन मन इसकी कमान नहीं सँभाल लेता और फिर वह अपने दिमाग से सारे विचारों को साफ़ कर देता है और उत्तर के दिमाग में “कौंधने” का इंतज़ार करता है।

कई बार परिणाम निश्चित और तुरंत मिलते हैं। बाक़ी समय परिणाम नकारात्मक होते हैं। यह सब छठी इंद्रिय या सृजनात्मक शक्ति के विकास की अवस्था पर निर्भर करता है।

एडिसन ने बिजली का बल्ब बनाने के लिए अपनी कल्पना की सिंथेटिक शक्ति द्वारा 10,000 से अधिक विचार-संयोजन किए। फिर वे सृजनात्मक शक्ति के ज़रिये विश्वसनीय स्रोत से जुड़े और उन्हें अपनी समस्या का समाधान मिल गया, जिससे वे बल्ब बनाने में कामयाब हो गए। फ़ोनोग्राफ़

बनाते समय भी उनका यही अनुभव रहा।

डॉ. एल्मर आर. गेट्स : सृजनात्मक शक्ति का विकास और उपयोग

मैरीलैंड के चेवी चेज़ के स्वर्गीय एल्मर आर. गेट्स के पास 200 से ज़्यादा उपयोगी पेटेंट थे, जिनमें से कई मूलभूत थे। उन्होंने ऐसा सृजनात्मक शक्ति के उपयोग और विकास की प्रक्रिया से किया। उनका तरीका महत्वपूर्ण भी है और रोचक भी। यह हर उस आदमी के काम का है, जो जीनियस के स्तर तक उठने में रुचि रखता है, जिस श्रेणी में डॉ. गेट्स निस्संदेह आते हैं। डॉ. गेट्स सचमुच महान थे, हालाँकि वे दुनिया के कम प्रचारित वैज्ञानिकों में से एक थे।

उनकी प्रयोगशाला में एक कक्ष था, जिसे वे अपना “व्यक्तिगत संवाद कक्ष” कहते थे। यह साउंडप्रूफ़ था और इस तरह से बना था कि इसमें घुप्प अँधेरा किया जा सकता था। इसमें एक छोटी टेबल थी, जिस पर वे अपना राइटिंग पैड रखते थे। इस टेबल के सामने दीवार पर एक बिजली का पुशबटन था, जिससे बल्ब जलते और बंद होते थे। जब डॉ. गेट्स की इच्छा होती थी कि वे अपनी सृजनात्मक शक्ति के द्वारा उपलब्ध शक्तियों से मदद लें, तो वे इस कमरे में जाकर टेबल के सामने बैठ जाते थे और जिस खोज पर वे काम कर रहे थे, बत्तियाँ बुझाकर उस खोज के सभी ज्ञात तत्वों पर ध्यान एकाग्र करते थे। वे तब तक इसी स्थिति में बने रहते थे, जब तक कि कुछ विचार उनके दिमाग में “कौंध” नहीं जाते थे। उस आविष्कार के अज्ञात तत्व इस तरह से उनके दिमाग में आ जाते थे।

एक बार तो विचार इतनी तेज़ी से आए कि उन्हें मजबूरन लगभग तीन घंटे तक लिखना पड़ा। जब विचारों का प्रवाह समाप्त हो गया और उन्होंने अपने नोट्स देखे, तो उन्होंने पाया कि उनमें ऐसे सिद्धांतों का विस्तृत वर्णन है, जिनके बारे में वैज्ञानिक जगत में कोई ज्ञात सामग्री ही नहीं थी। यही नहीं, नोट्स में उनकी समस्या का जवाब बुद्धिमत्तापूर्वक और सिलसिलेवार प्रस्तुत किया गया था। इस तरीके से डॉ. गेट्स ने 200 से ज़्यादा पेटेंट हासिल कर लिए, जिन्हें “अधपके” मस्तिष्कों ने शुरू तो कर दिया था, लेकिन पूरा नहीं किया था। इस कथन की सच्चाई का सबूत युनाइटेड स्टेट्स पेटेंट ऑफ़िस में है।

डॉ. गेट्स ने व्यक्तियों और कंपनियों की तरफ़ से “विचार करने के लिए बैठकर” अपनी आजीविका कमाई। अमेरिका के कुछ सबसे बड़े कॉरपोरेशन उन्हें प्रति घंटे भारी फ़ीस दिया करते थे, ताकि वे उनकी खातिर “विचार करने के लिए बैठें।”

सृजनात्मक कल्पना दूसरे क्षेत्रों में भी काम करती है

महान चित्रकार, लेखक, संगीतकार और कवि महान इसलिए बने, क्योंकि उन्होंने “शांत धीमी आवाज़” पर भरोसा करने की आदत डाली, जो सृजनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति के ज़रिये अंदर से बोलती है। “प्रखर” कल्पनाशक्ति वाले लोग इस तथ्य को अच्छी तरह से जानते हैं कि उनके सर्वश्रेष्ठ विचार इन तथाकथित “आभासों” के द्वारा ही आते हैं।

एक महान वक्ता तब तक महानता हासिल नहीं करता था, जब तक कि वह अपनी आँखें बंद न कर ले और सृजनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति पर पूरी तरह निर्भर न हो जाए। जब यह पूछा गया कि वह अपने भाषण के उत्कर्ष पर पहुँचने से ठीक पहले अपनी आँखें क्यों बंद कर लेता है तो उसने जवाब दिया, “मैं ऐसा इसलिए करता हूँ, क्योंकि तब मैं उन विचारों को व्यक्त करता हूँ जो मेरे भीतर से आते हैं।”

अमेरिका के सबसे सफल और सबसे प्रसिद्ध फ़ाइनेन्सर्स में से एक की आदत थी कि वह कोई भी निर्णय लेने से पहले दो-तीन मिनट तक आँखें बंद कर लेता था। जब उससे पूछा गया कि वह ऐसा क्यों करता था, तो उसने जवाब दिया, “आँखें बंद करके मैं श्रेष्ठ प्रज्ञा के स्रोत से विचार हासिल करने में समर्थ होता हूँ।”

यौन ऊर्जा और व्यक्तिगत चुंबकीयता

एक टीचर ने 30,000 से अधिक सेल्समैनों को निर्देशित और प्रशिक्षित किया। उन्होंने यह आश्चर्यजनक खोज की कि उच्च यौन ऊर्जा वाले लोग सबसे प्रभावी सेल्समैन होते हैं। इसके पीछे कारण यह है कि व्यक्तित्व के जिस तत्व को “व्यक्तिगत चुंबकीयता” कहा जाता है, वह यौन ऊर्जा से अधिक कुछ नहीं है। उच्च यौन ऊर्जा वाले लोगों में हमेशा चुंबकीयता की प्रचुर मात्रा होती है। समझ और विकास के ज़रिये इस महत्वपूर्ण शक्ति का उपयोग लोगों के साथ संबंधों में बहुत लाभ दिला सकता है। यह ऊर्जा दूसरों के साथ निम्न माध्यमों से संप्रेषित की जा सकती है :

- **हाथ मिलाना :** हाथ का स्पर्श तुरंत ही चुंबकीयता की उपस्थिति या अनुपस्थिति के बारे में बता देता है।
- **आवाज़ का लहज़ा :** चुंबकीयता या यौन ऊर्जा वह तत्व है, जिससे आवाज़ रंगीन या संगीतमय व आकर्षक बनती है।
- **मुद्रा और शारीरिक स्थिति :** उच्च यौन ऊर्जा वाले लोग तेज़ी से और शालीनता व सहजता से चलते हैं।
- **विचार की तरंगें :** उच्च यौन ऊर्जा वाले लोग सेक्स के भाव को अपने विचारों में मिश्रित कर लेते हैं या ऐसा अपनी इच्छानुसार कर सकते हैं और इस तरह वे अपने चारों तरफ़ के लोगों को प्रभावित कर सकते हैं।
- **शरीर की सजावट :** उच्च यौन ऊर्जा वाले लोग आम तौर पर अपने व्यक्तिगत हुलिए के बारे में बहुत सजग रहते हैं। वे आम तौर पर ऐसी शैली के कपड़े चुनते हैं, जिनसे उनका व्यक्तित्व, शरीर, रंग आकर्षक बने।

सेल्समैनों को काम पर रखते समय सक्षम सेल्स मैनेजर सबसे पहले जिस गुण को देखता है, वह है व्यक्तिगत चुंबकीयता, जो इस काम की पहली आवश्यकता है। जिन लोगों में सेक्स ऊर्जा की कमी होती है, वे कभी उत्साहित नहीं हो पाएँगे या दूसरों को उत्साहित नहीं कर पाएँगे और उत्साह सेल्समैनशिप की सबसे महत्वपूर्ण शर्तों में से एक है, चाहे व्यक्ति कुछ भी बेच रहा हो। जिस सार्वजनिक वक्ता, उपदेशक, वकील या सेल्समैन में सेक्स ऊर्जा कम होती है, वह दूसरों को प्रभावित करने में “नाकाम” हो जाता है।

इसे इस तथ्य के साथ जोड़ दें कि भावनाओं को प्रभावित करके ही ज़्यादातर लोगों को प्रभावित किया जा सकता है और आप समझ जाएँगे कि सेल्समैन की नैसर्गिक योग्यता में सेक्स ऊर्जा का महत्व कितना अधिक है। मास्टर सेल्समैन सेलिंग में महारत इसलिए हासिल कर लेते हैं, क्योंकि वे चेतन या अचेतन रूप से सेक्स ऊर्जा को सेल्स उत्साह में रूपांतरित कर लेते हैं!

जो सेल्समैन यह जानता है कि किस तरह अपने दिमाग को सेक्स के विषय से दूर हटाया जाए और इसे बिक्री के प्रयास में लगाया जाए और इस काम को सेक्स जितने ही उत्साह और संकल्प से किया जाए, उस सेल्समैन ने सेक्स रूपांतरण की कला हासिल कर ली है, चाहे वह इस बात को जानता हो या न जानता हो।

अपनी सेक्स ऊर्जा को रूपांतरित करने वाले ज़्यादातर सेल्समैन अनजाने में ऐसा करते हैं। उन्हें यह पता ही नहीं होता कि वे क्या कर रहे हैं और कैसे कर रहे हैं।

सेक्स ऊर्जा के रूपांतरण के लिए इतनी ज़्यादा इच्छाशक्ति की ज़रूरत होती है कि आम आदमी इस उद्देश्य के लिए इतनी इच्छाशक्ति जुटाने की परवाह नहीं करता। जिन लोगों को इस रूपांतरण के लिए पर्याप्त इच्छाशक्ति जुटाना कठिन लगता है वे इस योग्यता को धीरे-धीरे हासिल कर सकते हैं। इसमें हालाँकि इच्छाशक्ति की आवश्यकता होती है, परंतु इस अभ्यास के पुरस्कार प्रयासों से कहीं अधिक मिलते हैं।

सेक्स की ज़्यादा गहरी समझ हासिल करना

सेक्स एक ऐसा विषय है जिसके बारे में ज्यादातर लोग अक्षम्य रूप से अज्ञानी नज़र आते हैं। इसे बुरी तरह से गलत समझा गया है, दोषी ठहराया गया है और इसका मखौल उड़ाया गया है। ऐसा अज्ञानी लोगों ने भी किया है और बुरी मानसिकता वाले लोगों ने भी किया है। यह इतने लंबे समय से चला आ रहा है कि “सेक्स” शब्द का उच्चारण विनम्र समाज में शायद ही कभी किया जाता है। जिन पुरुषों और स्त्रियों को उच्च यौन ऊर्जा का वरदान मिला है – हाँ, वरदान – उन्हें आम तौर पर थोड़ा खतरनाक माना जाता है, जिनके आस-पास रहते वक्रतः सावधानी रखनी चाहिए। वरदान के बजाय आम तौर पर ऐसा माना जाता है, जैसे उन्हें शाप मिला हो।

प्रबुद्धता के इस युग में भी करोड़ों लोग हीन भावना के शिकार हैं, क्योंकि वे गलती से यह समझ बैठे हैं कि उच्च यौन ऊर्जा शाप है। यौन ऊर्जा संबंधी इन बातों से यह न मान लें कि यहाँ उन्मुक्त सेक्स की वकालत की जा रही है। सेक्स का भाव तभी अच्छा होता है, जब इसका बुद्धिमानी और सावधानी से उपयोग किया जाए। इसका दुरुपयोग किया जा सकता है और अक्सर किया भी जाता है, इस हद तक कि यह शरीर और मस्तिष्क दोनों को पोषण देने के बजाय उन्हें नष्ट कर देता है। यौन रूपांतरण इस शक्ति को ज्यादा उपयोगी प्रयासों की दिशा में लगाता है।

उच्च यौन ऊर्जा शाप नहीं, वरदान है।

सेक्स के विषय पर चारों तरफ़ फैला अज्ञान इस तथ्य के कारण है कि यह विषय रहस्य और अंधकारमय मौन में लिपटा हुआ है। रहस्य और मौन के षड्यंत्र ने इस “निषिद्ध” विषय पर अधिक ज्ञान हासिल करने की उत्सुकता और इच्छा बढ़ा दी है। यह क़ानून बनाने वालों और डॉक्टरों के लिए शर्म की बात है – जो इस विषय पर युवाओं को शिक्षित करने के लिए सबसे ज्यादा योग्य व प्रशिक्षित हैं – कि ऐसी जानकारी आसानी से उपलब्ध नहीं है।

सेक्स, प्रेम और रोमांस को मिश्रित करना

सेक्स कर्म की प्रबल प्रेरणा है, लेकिन इसकी शक्तियाँ तूफ़ान की तरह होती हैं – वे अक्सर नियंत्रित नहीं होती हैं। जब प्रेम का भाव सेक्स के भाव से मिश्रित होने लगता है, तो परिणाम होता है उद्देश्य, संतुलन, विवेक की सटीकता और शांति।

सेक्स, प्रेम और रोमांस ये सभी भावनाएँ लोगों को भारी सफलता की ऊँचाइयों तक ले जाने में सक्षम हैं। प्रेम आदर्श नियंत्रक है, जो संतुलन और सृजनात्मक प्रयास को सुनिश्चित करता है। मिश्रित होने पर ये तीनों भाव व्यक्ति को जीनियस की ऊँचाई तक उठा सकते हैं। बहरहाल, कुछ जीनियसों में प्रेम या तो होता ही नहीं है या फिर कम होता है। उनमें से ज्यादातर किसी ऐसे काम में संलग्न रहते हैं, जो या तो विनाशकारी हैं या फिर दूसरों के प्रति न्याय और निष्पक्षता पर आधारित नहीं हैं। अगर अच्छी सुरुचि अनुमति दे, तो उद्योग और वित्त के क्षेत्र में एक दर्जन जीनियसों का नाम गिनाया जा सकता है, जो दूसरों के अधिकारों को निर्ममता से कुचल देते हैं। ऐसा लगता है, जैसे उनमें अंतरात्मा का पूर्ण अभाव है।

सेक्स, प्रेम और रोमांस के भावों को जब मिला दिया जाता है, तो ये किसी व्यक्ति को जीनियस की ऊँचाई तक उठा सकते हैं।

प्रेम कोमल बनाता है, परिवर्तन करता है और सुंदर बनाता है

प्रेम और सेक्स के भाव भावभंगिमा पर स्पष्ट निशान छोड़ते हैं। यही नहीं, ये संकेत इतने स्पष्ट होते हैं कि लोग अगर

चाहें, तो उन्हें पढ़ सकते हैं। जो लोग केवल यौन इच्छाओं पर आधारित तीव्र भावना के तूफान से संचालित होते हैं, वे अपनी आँखों के भाव और अपने चेहरे की लकीरों से पूरे संसार के सामने इस बात का खुला विज्ञापन करते हैं। जब प्रेम का भाव सेक्स के भाव से मिश्रित हो जाता है, तो यह चेहरे के भाव को कोमल बनाता है, परिवर्तित करता है और सुंदर बनाता है। यह बात किसी चरित्र विश्लेषक द्वारा बताने की ज़रूरत नहीं है। आप खुद इसका अवलोकन कर सकते हैं।

प्रेम का भाव किसी व्यक्ति की कलात्मक और सौंदर्यवादी प्रकृति को सामने लाता है और विकसित करता है। यह इंसान की आत्मा पर अपनी छाप छोड़ता है, तब भी जब अग्नि समय और परिस्थिति द्वारा मंद हो जाए।

प्रेम की यादें कभी खत्म नहीं होती हैं। उद्दीपन का स्रोत खत्म होने के बाद भी वे लंबे समय तक याद रहती हैं, मार्गदर्शन देती हैं और प्रभावित करती हैं। इसमें कुछ भी नया नहीं है। जो भी व्यक्ति सच्चे प्रेम द्वारा प्रेरित हुआ है, वह जानता है कि यह मानव हृदय पर स्थायी निशान छोड़ देता है। प्रेम का प्रभाव इसलिए कायम रहता है, क्योंकि प्रेम आध्यात्मिक प्रकृति का होता है। जिन लोगों को प्रेम उपलब्धि की महान ऊँचाइयों तक प्रेरित नहीं कर सकता, वे निराशाजनक हैं – वे मृत हो चुके हैं, हालाँकि वे ज़िंदा दिखते हैं।

प्रेम की यादें ही किसी इंसान को सृजनात्मक प्रयास के ज़्यादा ऊँचे धरातल तक ऊपर उठाने के लिए पर्याप्त हैं। प्रेम की शक्ति खुद को उसी तरह खत्म कर सकती है, जिस तरह कोई आग खुद को बुझा लेती है, लेकिन यह अपने पीछे अमिट निशान छोड़ जाती है, जो इस बात का प्रमाण होते हैं कि यह इस रास्ते से गुज़री है। इसका जाना अक्सर मानव हृदय को ज़्यादा महान प्रेम की दिशा में तैयार करता है।

अपने अतीत में लौटकर जाएँ और पुराने प्रेम की सुंदर यादों में अपने मन को स्नान कराएँ। इससे किसी भी तरह की वर्तमान चिंताओं और परेशानियों का प्रभाव नर्म हो जाएगा। यह आपको जीवन के अप्रिय सत्यों से पलायन का स्रोत प्रदान करेगा और हो सकता है – कौन जाने? – आपका मन फंतासी के संसार में अस्थायी शरण के दौरान आपको ऐसे विचार या योजनाएँ बता दे, जो आपके जीवन के पूरे वित्तीय या आध्यात्मिक स्तर को ही बदल दें।

अगर आपको विश्वास है कि आप दुर्भाग्यशाली हैं, क्योंकि आपने प्रेम किया है और उसे खो दिया है, तो इस विचार को दूर भगा दें। जिसने सच्चा प्रेम किया हो, वह उसे कभी पूरी तरह नहीं खो सकता। प्रेम थोड़ा सनकी और तुनकमिज़ाज होता है। क्षणभंगुरता और अल्पजीविता इसकी प्रकृति में हैं। यह अपनी इच्छा से आता है और बिना चेतावनी दिए चला जाता है। जब तक यह मौजूद है, तब तक इसे स्वीकार करें और इसका आनंद लें, परंतु इसके जाने के बाद इसके बारे में चिंता करके समय बर्बाद न करें। चिंता करने से यह वापस नहीं आ जाएगा।

इस विचार को भी दिल से निकाल दें कि प्रेम सिर्फ़ एक ही बार आता है। प्रेम अनंत बार आ सकता है और जा सकता है, परंतु कोई भी दो प्रेम अनुभव एक से नहीं होते। वे एक जैसे तरीक़े से आपको प्रभावित नहीं कर सकते। ऐसा हो सकता है और होता भी है कि एक प्रेम अनुभव दिल पर बाक़ी अनुभवों से ज़्यादा गहरे निशान छोड़ जाए। हालाँकि सभी प्रेम अनुभव लाभदायक होते हैं, परंतु उस व्यक्ति के लिए नहीं जो प्रेम के चले जाने के बाद द्वेषपूर्ण या निराशावादी बन जाए।

प्रेम के मामले में निराशा नहीं होनी चाहिए और होगी भी नहीं, बशर्ते लोग प्रेम और सेक्स की भावनाओं के बीच के अंतर को समझ लें। महत्वपूर्ण अंतर यह होता है कि प्रेम आध्यात्मिक है, जबकि सेक्स शारीरिक है। जो भी अनुभव आध्यात्मिक शक्ति से मानवीय हृदय को स्पर्श करता है, वह नुकसानदायक नहीं हो सकता, जब तक कि वह अज्ञान या ईर्ष्या से ग्रस्त न हो।

प्रेम और सेक्स के बीच महत्वपूर्ण अंतर यह होता है कि प्रेम आध्यात्मिक है, जबकि सेक्स शारीरिक है।

इसमें कोई संदेह नहीं है कि प्रेम जीवन का महानतम अनुभव है। यह इंसान को असीम प्रज्ञा के संपर्क में

लाता है। जब यह रोमांस और सेक्स के भावों से मिश्रित हो जाता है, तो यह व्यक्ति को सृजनात्मक प्रयास की सीढ़ी पर बहुत ऊपर ले जा सकता है। प्रेम, सेक्स और रोमांस के भाव उपलब्धि-निर्माता जीनियस के शाश्वत त्रिकोण के पहलू हैं। प्रकृति किसी दूसरी शक्ति से जीनियस का निर्माण नहीं करती।

सेक्स और सफलता का संबंध

महानतम उपलब्धि वाले व्यक्तियों की पृष्ठभूमि पर हुए वैज्ञानिक शोध में (दुर्भाग्य से, बेहद सफल महिलाओं पर ऐसा कोई अध्ययन नहीं किया गया है) ये महत्वपूर्ण तथ्य उजागर हुए :

- महानतम उपलब्धि वाले पुरुष में उच्च यौन ऊर्जा होती है; ये ऐसे व्यक्ति होते हैं जिन्होंने सेक्स रूपांतरण की कला सीख ली है। यौन ऊर्जा सभी जीनियसों की सृजनात्मक ऊर्जा है। ऐसा कोई महान लीडर, निर्माता या चित्रकार नहीं हुआ है, न कभी होगा, जिसमें सेक्स की यह प्रबल प्रेरक शक्ति न हो।
- जिन लोगों ने बहुत सारी दौलत कमाई है और साहित्य, कला, उद्योग, आर्किटेक्चर और अन्य पेशों में अद्भुत शोहरत पाई है, उन्हें किसी महिला से प्रेरणा मिली है।

निश्चित रूप से कोई भी इन कथनों का यह गलत मतलब नहीं निकालेगा कि जिन लोगों में ज्यादा यौन ऊर्जा होती है, वे सभी जीनियस होते हैं! इंसान जीनियस का दर्जा तभी हासिल करता है, जब उसका मन इतना उद्दीप्त हो जाए कि यह कल्पना की सृजनात्मक शक्ति के ज़रिये उपलब्ध शक्तियों का दोहन करे। यौन ऊर्जा होना भर ही जीनियस उत्पन्न करने के लिए काफी नहीं है। इंसान को जीनियस के स्तर पर पहुँचाने के लिए इस ऊर्जा को शारीरिक संपर्क की इच्छा के बजाय किसी दूसरे प्रकार की इच्छा और क्रिया में रूपांतरित करना होता है।

विनाशकारी तालमेल

भावनाएँ (जिनमें सेक्स, प्रेम और रोमांस शामिल हैं) मानसिक अवस्थाएँ हैं। प्रकृति ने हमें “मानसिक केमिस्ट्री” प्रदान की है जो उसी तरह से काम करती है, जिस तरह पदार्थ की केमिस्ट्री के सिद्धांत काम करते हैं। आज हम जान चुके हैं कि पदार्थ की केमिस्ट्री की मदद से कोई केमिस्ट कुछ तत्वों को मिलाकर घातक ज़हर बना सकता है, हालाँकि इनमें से एक भी तत्व सही मात्रा में हानिकारक नहीं होता। इसी तरह भावनाओं को भी इस तरह मिलाया जा सकता है कि वे घातक ज़हर बन जाएँ। मिसाल के तौर पर, जब सेक्स और ईर्ष्या की भावनाएँ आपस में मिलती हैं, तो वे इंसान को वहशी दरिंदे में बदल सकती हैं।

मानसिक केमिस्ट्री के ज़रिये एक या अधिक विनाशकारी भावों की मानव मन में उपस्थिति एक ऐसा ज़हर पैदा कर देती है, जिससे इंसान के न्याय और पक्षपात का भाव नष्ट हो सकता है। अति वाले प्रकरणों में मन में इन भावनाओं के किसी तालमेल की उपस्थिति इंसान के विवेक को नष्ट कर सकती है।

कृत्रिम मानसिक उद्दीपनों का इस्तेमाल

इतिहास में ऐसे लोगों के ढेरों उदाहरण हैं, जिन्होंने शराब या नशीली दवाओं जैसे कृत्रिम मानसिक उद्दीपनों का उपयोग करके परिणाम हासिल किए।

- एडगर एलन पो ने “द रेवन” शराब के नशे में लिखी, “ऐसे सपने देखते हुए लिखी जो किसी इंसान ने इससे पहले कभी देखने का साहस नहीं किया था।”
- जेम्स व्हिटकॉम्ब राइले ने अपना सर्वश्रेष्ठ लेखन शराब के नशे में ही किया। शायद इसलिए उन्होंने देखा, “वास्तविकता और स्वप्न में क्रमबद्ध संयोजन है, नदी के ऊपर मिल और धारा के ऊपर कोहरा।”

- रॉबर्ट बर्न्स ने भी नशे की हालत में अपना सर्वश्रेष्ठ लेखन किया। “मेरे प्यारे ऑल्ड लांग साइन के लिए, अभी हमें दयालुता का प्याला उठाना है, ऑल्ड लांग साइन के लिए।”

याद रखें : ऐसे कई लोगों ने अंत में खुद को नष्ट कर लिया। प्रकृति ने खुद ऐसे प्रेरक द्रव बनाए हैं, जिनके द्वारा लोग अपने मस्तिष्क को सुरक्षित रूप से प्रेरित कर सकते हैं, ताकि वे एक ऐसे धरातल पर कंपन करें, जहाँ वे “महान अज्ञात” से आने वाले अच्छे और दुर्लभ विचारों के संपर्क में आ सकें। प्रकृति के प्रेरक द्रवों का कोई संतोषजनक विकल्प आज तक नहीं खोजा गया है।

लोग चालीस से पहले कम सफल क्यों होते हैं?

25,000 से ज़्यादा लोगों का विश्लेषण करने के बाद मेरा निष्कर्ष है कि जो लोग बेहद सफल होते हैं, वे चालीस साल से कम उम्र में शायद ही कभी ऐसा कर पाते हैं और अक्सर वे तब तक अपनी सही गति में नहीं आते, जब तक कि वे पचास से ऊपर न निकल जाएँ। आम आदमी के लिए सृजन की सबसे महान क्षमता 40 से 60 के बीच होती है। यह तथ्य इतना आश्चर्यजनक था कि मैं इसके कारणों का ज़्यादा सावधानी से अध्ययन करने के लिए प्रेरित हुआ और मैंने बारह साल से ज़्यादा समय तक इसकी जाँच की।

इस अध्ययन से यह तथ्य उजागर हुआ कि अधिकांश लोगों के चालीस से पचास साल की उम्र से पहले सफल न होने का सबसे अहम कारण दरअसल यह प्रवृत्ति है कि वे सेक्स के भाव की शारीरिक अभिव्यक्ति में अधिक संलग्न रहते हैं। ज़्यादातर लोग कभी यह नहीं सीख पाते कि यौन आकांक्षा की अन्य संभावनाएँ भी हैं, जिनका महत्त्व इसकी शारीरिक अभिव्यक्ति से बढ़कर है। जो लोग यह खोज लेते हैं, उनमें से ज़्यादातर पैंतालीस-पचास की उम्र से पहले के कई वर्ष बर्बाद कर लेते हैं, जब सेक्स ऊर्जा शिखर पर होती है। उल्लेखनीय उपलब्धि आम तौर पर इसके बाद ही मिलती है।

अमेरिकी उद्योगपतियों और फ़ाइनेंसर्स की जीवनी इन प्रमाणों से भरी है कि 40 से 60 के बीच की अवधि सबसे उत्पादक उम्र होती है। यहाँ तीन उदाहरण हैं :

- हेनरी फ़ोर्ड तब तक सचमुच सफल नहीं हुए, जब तक कि उन्होंने चालीस पार नहीं कर लिया।
- ऐन्ड्रू कारनेगी चालीस से आगे निकल चुके थे, तब कहीं जाकर उन्हें उनके प्रयासों का फल मिला।
- जेम्स जे. हिल चालीस साल की उम्र में भी टेलीग्राफ़ चला रहे थे। उनकी विराट उपलब्धियाँ उस उम्र के बाद आईं।

कई लोग चालीस साल की उम्र तक और उसके बाद भी यौन ऊर्जा का लगातार अपव्यय करते रहते हैं, जिसका बेहतर मार्गों में इस्तेमाल किया जा सकता था। उनके श्रेष्ठ और ज़्यादा सशक्त भाव हवाओं में यूँ ही बिखरा दिए जाते हैं।

तीस से चालीस के बीच की उम्र में इंसान सेक्स रूपांतरण की कला को समझना शुरू करता है (अगर वह कभी सीखे तो)। यह खोज आम तौर पर संयोगवश होती है और आम तौर पर जो इंसान इसे खोजता है, वह इसके बारे में पूरी तरह अनजान होता है। उसे दिख सकता है कि सफलता की उसकी शक्तियाँ पैंतीस-चालीस साल के आसपास बढ़ गई हैं, परंतु अधिकांश प्रकरणों में उसे इस परिवर्तन का कारण पता नहीं होता। प्रकृति तीस और चालीस के बीच की उम्र में इंसान में प्रेम और सेक्स के भावों में संयोजन शुरू कर देती है, ताकि वह इन प्रबल

शक्तियों से मदद हासिल कर सके और साझे कर्म के उद्दीपन के रूप में उनका इस्तेमाल कर सके।

इससे उन लोगों को प्रोत्साहित होना चाहिए, जो 40 साल की उम्र से पहले सफल होने में नाकाम रहते हैं और उन लोगों को भी, जो 40 की उम्र के आस-पास “बुढ़ापे” के आगमन से डर जाते हैं। इंसान को इस उम्र से डरने और काँपने की ज़रूरत नहीं है; उसे तो आशा और उत्सुक उम्मीद लेकर इस पड़ाव पर जाना चाहिए।

सेक्स में अति संलग्नता

सेक्स की आदतों में असंयम भी उतना ही हानिकारक है, जितना कि शराब और खान-पान की आदतों में असंयम। हम प्रथम विश्व युद्ध के बाद शुरू हुए जिस युग में रहते हैं, उसमें सेक्स की आदतों में असंयम आम है। अति संलग्नता की यह आदत ही शायद वह कारण है, जिसकी वजह से संसार में महान लीडरों की कमी है। सृजनात्मक कल्पना की शक्तियों को बर्बाद करते समय कोई भी उनका लाभ नहीं ले सकता। इंसान पृथ्वी का एकमात्र प्राणी है, जो इस संबंध में प्रकृति के उद्देश्य की अवहेलना करता है। हर अन्य जीवन सेक्स में संयमित रहता है और प्रकृति के नियमों व उद्देश्य के तालमेल में होता है। हर अन्य प्राणी सेक्स के आह्वान पर केवल “मौसम” में ही प्रतिक्रिया करता है। दूसरी तरफ़, इंसान में “सदाबहार मौसम” घोषित करने की प्रवृत्ति होती है।

हर समझदार इंसान जानता है कि शराब और नशीले पदार्थों के ज़रिये अत्यधिक उद्दीपन असंयम का एक ऐसा प्रकार है, जो शरीर के महत्वपूर्ण अंगों को नष्ट कर देता है, जिनमें मस्तिष्क शामिल है। बहरहाल, हर इंसान यह नहीं जानता कि यौन इच्छा में अति संलग्नता भी सृजनात्मक प्रयास के लिए उतनी ही विनाशकारी और हानिकारक हो सकती है, जितनी कि नशीले पदार्थ या शराब में अति संलग्नता।

जीनियस बनने के बजाय प्रबल यौन इच्छाओं की वजह से बहुत सारे लोग अधोगामी मार्ग पर चले जाते हैं। इस भारी शक्ति की ग़लत समझ और दुरुपयोग के कारण वे खुद को निचले प्राणियों के स्तर तक ले आते हैं।

सेक्स से उन्मत्त व्यक्ति और नशे में उन्मत्त व्यक्ति में बुनियादी तौर पर कोई फ़र्क़ नहीं है! दोनों ही विवेक और इच्छाशक्ति पर नियंत्रण खो देते हैं। यौन इच्छा में अति संलग्नता न केवल विवेक और इच्छाशक्ति को नष्ट कर सकती है, बल्कि यह अस्थायी या स्थायी पागलपन की ओर भी ले जा सकती है। हाइपोकॉन्ड्रिया (काल्पनिक रोग) के कई प्रकरण सेक्स के सच्चे उपयोग के अज्ञान की वजह से विकसित आदतों से उपजे हैं।

इस विषय पर इन संक्षिप्त वर्णनों से यह देखा जा सकता है कि सेक्स रूपांतरण के अज्ञान से दोहरा घाटा होता है। एक तरफ़ तो अज्ञानी लोगों को भारी सज़ा मिलती है और दूसरी तरफ़ उन्हें भारी लाभ नहीं मिल पाते हैं।

मानव मन विचार
का प्रसारणकर्ता और प्राप्तकर्ता
स्टेशन है।

भावना द्वारा बढ़ाई गई
विचार तरंगें मस्तिष्क द्वारा प्रसारित और
प्राप्त की जा सकती हैं।

आपका अमूर्त (अनदेखा) सेल्फ़
आपके द्वारा अनुभूत शारीरिक सेल्फ़
से ज़्यादा शक्तिशाली होता है।

अपने मस्तिष्क को शक्तिशाली बनाएँ : मानसिक टेलीपैथी और अतीन्द्रिय अनुभूति

लेखक द्वारा डॉ. अलेक्जेंडर ग्राहम बेल और डॉ. एल्मर आर. गेट्स के साथ किए गए एक अध्ययन में यह निष्कर्ष निकाला गया कि हर मानव मस्तिष्क विचार तरंगों का प्रसारणकर्ता और प्राप्तकर्ता स्टेशन होता है।

रेडियो और अन्य बेतार संप्रेषण के बुनियादी सिद्धांतों के अमल की तरह ही हर इंसानी मस्तिष्क भी ईथर के माध्यम से दूसरे मस्तिष्कों द्वारा मुक्त और असीम प्रज्ञा में मौजूद विचार तरंगों को ग्रहण करने में सक्षम होता है। इस तरह, मानव मस्तिष्क मानसिक टेलीपैथी और अतीन्द्रिय अनुभूति में सक्षम होता है।

- मानसिक टेलीपैथी संप्रेषण के इंद्रियगत माध्यम के बिना एक मस्तिष्क से दूसरे मस्तिष्क तक सीधे विचार पहुँचाने की प्रक्रिया है।
- क्लेयरवॉयस (या अतीन्द्रिय अनुभूति) किसी व्यक्ति, स्थान, वस्तु या घटना के बारे में सुने, अनुभव किए या शारीरिक रूप से देखे बिना उसके बारे में जानकारी हासिल करने की शक्ति है।

मानसिक प्रसारण तंत्र कैसे काम करता है

मानसिक प्रसारण तंत्र में अवचेतन मन, सृजनात्मक कल्पना और आत्मसुझाव शामिल हैं।

अवचेतन मन

अवचेतन मन (देखें क्रम 6) वह “एंटीना” है, जिसके ज़रिये उच्च गहनता की विचार तरंगें गुज़रती हैं। यह चेतन यानी तार्किक मन और उन चार स्रोतों के बीच संचार का वाहक है, जिनसे व्यक्ति विचार उद्दीपन प्राप्त कर सकता है : असीम प्रज्ञा, आपका खुद का अवचेतन मन, किसी दूसरे व्यक्ति का चेतन विचार या किसी दूसरे व्यक्ति का अवचेतन विचार। (इन चार स्रोतों के बारे में अधिक जानकारी के लिए सेक्स रूपांतरण पर क्रम 11 देखें।)

बेहद ऊँची दर वाली विचार तरंगें एक मस्तिष्क से दूसरे तक ईथर में यात्रा करती हैं। जो विचार किसी मुख्य भावना से ऊपरी स्तर तक पहुँच चुका है, वह सामान्य विचार से ज़्यादा ऊँची दर पर कंपन करता है और यही ऊर्जावान विचार मानव मस्तिष्क की प्रसारण मशीन द्वारा एक मस्तिष्क से दूसरे तक पहुँचता है।

विचार तरंगें भावना से ऊपरी स्तर पर पहुँचती हैं और फिर ईथर के ज़रिये एक मस्तिष्क से दूसरे मस्तिष्क तक यात्रा करती हैं।

सृजनात्मक कल्पना

सृजनात्मक कल्पना (जिसे कदम 9 में बताया जा चुका है) किसी रेडियो के ट्यूनिंग उपकरण की तरह होती है। जब भावना के साथ मिश्रित कोई विचार मन में कंपनी की उच्च दर पर पहुँचता है, तो सृजनात्मक कल्पना उस विचार और उससे संबद्ध विचारों को “ग्रहण कर लेती” है, जो बाहरी स्रोतों और अवचेतन से ईथर के ज़रिये इस तक पहुँचते हैं।

याद रखें : सकारात्मक और नकारात्मक भावनाएँ दोनों (देखें कदम 11) ही विचार को कंपनी की उँची दर तक उठा सकती हैं। सकारात्मक परिणाम सुनिश्चित करने के लिए यह सावधानी रखें कि केवल सकारात्मक भावों से ही किसी विचार को उद्दीप्त करें।

सेक्स का सकारात्मक भाव गहनता और प्रेरक शक्ति के संदर्भ में मानवीय भावों की सूची के शिखर पर है। सेक्स के भाव से उद्दीप्त होने पर विचार ज़्यादा तेज़ गति से कंपनी करते हैं, जबकि इसके न रहने या गौण रहने पर ऐसा नहीं होता।

सेक्स रूपांतरण का परिणाम यह होता है कि विचार तरंगों की दर इतनी उँची हो जाती है कि सृजनात्मक कल्पना विचार उद्दीपनों के चार स्रोतों से आने वाले विचारों के प्रति बेहद ग्रहणशील बन जाती है।

आत्मसुझाव

जिस कंपनी की दर बढ़ा दी गई हो, वह न सिर्फ़ ईथर के माध्यम से दूसरे मस्तिष्कों से प्रेषित विचारों को आकर्षित करता है, बल्कि यह खुद के विचारों को भी वह भावना दे देता है, जो इन विचारों के अवचेतन मन पर छाप छोड़ने और उसके काम करने के लिए ज़रूरी होती है। मिसाल के तौर पर, इच्छा को विश्वास के भाव से मिश्रित करने और आत्मसुझाव के माध्यम से इसे अवचेतन मन तक पहुँचाकर आप अपने अवचेतन मन पर यह छाप छोड़ देते हैं कि आप जो चाहते हैं, वह आपको मिलेगा।

यह उच्च दर के कंपनी वाला विचार (भावना के साथ मिश्रित इच्छा) आपकी सृजनात्मक कल्पना तक भी पहुँचता है और ईथर में बाहर प्रसारित होता है, जहाँ यह असीम प्रज्ञा का हिस्सा बन जाता है और दूसरे मस्तिष्कों द्वारा ग्रहण किया जा सकता है। तब आपकी सृजनात्मक कल्पना विचार उद्दीपनों के सभी चार स्रोतों से ग्रहण करते हुए एक योजना बना सकती है, जिसके द्वारा आप अपनी मनचाही चीज़ पा लेंगे। (अपने अवचेतन मन पर इच्छा की छाप छोड़ने के लिए आत्मसुझाव का इस्तेमाल करने के बारे में अधिक जानकारी के लिए देखें कदम 6।)

आत्मसुझाव वह साधन है, जिसके ज़रिये भावना के साथ मिश्रित विचार की छाप अवचेतन मन पर छोड़ दी जाती है।

महानतम शक्तियाँ अमूर्त हैं

बीते युगों में मनुष्य अपनी शारीरिक इंद्रियों पर बहुत अधिक निर्भर रहा है और उसने अपने ज्ञान को शारीरिक या भौतिक वस्तुओं तक सीमित कर लिया है, जिन्हें वह देख सकता है, छू सकता है, तौल सकता है और माप सकता है। 1930 की महामंदी संसार को अमूर्त, अनदेखी शक्तियों को समझने की सीमा तक ले आई। भौतिक जगत में

कुछ नहीं बदला था, लेकिन अमेरिकी शेयर बाज़ार में अति विश्वास के बाद अर्थव्यवस्था में घोर अविश्वास अमोरका और कई अन्य औद्योगिक देशों को उनके घुटनों पर ले आया।

अब हम आज तक के सबसे महान युग में प्रवेश कर रहे हैं – एक ऐसे युग में जो हमें अपने चारों तरफ़ के संसार की अमूर्त शक्तियों के बारे में कुछ सिखाएगा। शायद इस युग से गुज़रने पर हम सीख जाएंगे कि “दूसरा सेल्फ़” उस शारीरिक सेल्फ़ से अधिक शक्तिशाली होता है, जिसे आप दर्पण में देखते हैं।

आपका “दूसरा सेल्फ़”, आपका अमूर्त सेल्फ़, उस शारीरिक सेल्फ़ से अधिक शक्तिशाली होता है, जिसे आप दर्पण में देखते हैं।

कई बार हम अमूर्त वस्तुओं के बारे में हल्के-फुल्के अंदाज़ में बात करते हैं, जिन्हें हम अपनी पाँच इंद्रियों के माध्यम से नहीं पहचान सकते। परंतु हमें कभी नहीं भूलना चाहिए कि हम सभी अदृश्य और अमूर्त शक्तियों द्वारा नियंत्रित होते हैं।

पूरी मानव जाति में इतनी शक्ति नहीं है कि वह समुद्र की लहरों में लिपटी हुई अमूर्त शक्ति का सामना करे या उसे नियंत्रित करे। मनुष्य में गुरुत्वाकर्षण की अमूर्त शक्ति को नियंत्रण करने की शक्ति की बात तो दूर, समझने की क्षमता भी नहीं है, जो इस छोटी सी पृथ्वी को बीच हवा में झुलाए हुए है और हमें इससे गिरने से रोक रही है। हम सभी उस अमूर्त शक्ति के सामने पूरी तरह असहाय हैं जो तूफ़ान के साथ आती है, जिस तरह हम बिजली गिरने की अमूर्त शक्ति की उपस्थिति में असहाय होते हैं। दरअसल, हममें से तो कई यह जानते भी नहीं हैं कि बिजली क्या है, यह कहाँ से आती है या इसका क्या उद्देश्य है।

यह अदृश्य और अमूर्त वस्तुओं संबंधी हमारे अज्ञान का अंत नहीं है। हम धरती की मिट्टी में लिपटी अमूर्त शक्ति (और प्रज्ञा) को नहीं समझ पाते हैं – वह शक्ति जो हमें भोजन का हर निवाला देती है, हमारे द्वारा पहने जाने वाला हर कपड़ा देती है, हमारी जेब में रखा हर डॉलर देती है।

मस्तिष्क की नाटकीय कहानी

हमारी डींग हॉकने वाली संस्कृति और शिक्षा के बावजूद हम विचार की अमूर्त शक्ति (जो अमूर्त शक्तियों में महानतम है) के बारे में बहुत कम या बिल्कुल नहीं समझ पाते हैं। हम शारीरिक मस्तिष्क और इसकी जटिल मशीनरी के वृहद नेटवर्क के बारे में बहुत कम जानते हैं, जिसके द्वारा विचार की शक्ति को इसके भौतिक समतुल्य में बदला जाता है, परंतु अब हम एक ऐसे युग में प्रवेश कर रहे हैं, जिसमें इस विषय पर हमें ज्ञान मिल सकेगा। वैज्ञानिकों का ध्यान अब मस्तिष्क नामक आश्चर्यजनक वस्तु के अध्ययन की ओर गया है और हालाँकि अभी यह अध्ययन शुरुआती अवस्था में है, परंतु उन्होंने इतना पता लगा लिया है कि मानवीय मस्तिष्क के केंद्रीय स्विचबोर्ड में लगभग 200 अरब न्यूरॉन्स होते हैं और कम से कम सैकड़ों ट्रिलियन जुड़ाव होते हैं।

“यह आँकड़ा इतना आश्चर्यजनक और विशाल है,” शिकागो यूनिवर्सिटी के डॉ. सी. जूडसन हेरिक कहते हैं, “प्रकाश वर्ष के सैकड़ों मिलियन के आँकड़े भी तुलनात्मक रूप से महत्वहीन हो जाते हैं।” हेरिक यह भी बताते हैं कि मानवीय सेरीब्रल कॉर्टेक्स में नर्व कोशिकाएँ होती हैं और हम जानते हैं कि ये निश्चित आकार में व्यवस्थित होती हैं। “यह व्यवस्था बेतरतीब नहीं होती। वे क्रमबद्ध रूप से जमी होती हैं। इलेक्ट्रो-फिज़ियोलॉजी के आधुनिक तरीक़े से माइक्रोइलेक्ट्रोड से बेहद सटीकता से अवस्थित कोशिकाओं से एक्शन करेन्ट निकाला जाता है, उसे विस्तृत किया जाता है और इसमें एक वोल्ट के दस लाखवें हिस्से के संभावित अंतर रिकॉर्ड किए जाते हैं।”

यह असंभव लगता है कि इतनी जटिल मशीन के इस तरह के नेटवर्क का एकमात्र प्रयोजन सिर्फ़ शरीर के विकास और रखरखाव संबंधी शारीरिक कार्य करना ही होगा। क्या यह संभव नहीं है कि जो तंत्र अरबों मस्तिष्क कोशिकाओं को एक दूसरे के साथ संप्रेषण का माध्यम प्रदान करता है, वही अन्य अमूर्त शक्तियों के साथ भी

संप्रेषण का माध्यम बन सकता है?

यह असंभव लगता है कि इतनी जटिल मशीन के इस तरह के नेटवर्क का एकमात्र प्रयोजन सिर्फ शरीर के विकास और रखरखाव संबंधी शारीरिक कार्य करना ही होगा।

1930 के दशक के अंत में द न्यू यॉर्क टाइम्स ने एक संपादकीय प्रकाशित किया। इसमें यह छपा था कि एक बड़े विश्वविद्यालय में मानसिक क्षेत्र के विशेषज्ञ शोधकर्ता संगठित शोध कर रहे हैं, जिनके निष्कर्ष इस क्रम और इसके बाद के क्रम में बताए गए विचारों के समान ही हैं। संपादकीय ने डॉ. राइन और ड्यूक युनिवर्सिटी के उनके सहयोगियों के काम का संक्षेप में विश्लेषण किया :

“टेलीपैथी” क्या है?

एक महीने पहले हमने ड्यूक युनिवर्सिटी के प्रोफेसर राइन और उनके सहयोगियों के कुछ उल्लेखनीय परिणाम उद्धृत किए थे, जिन्होंने “टेलीपैथी” या “अतीन्द्रिय अनुभूति” के अस्तित्व को प्रमाणित करने के लिए एक लाख से भी ज्यादा परीक्षण किए। ये परिणाम हार्पर्स मैगज़ीन में पहले दो लेखों में संक्षिप्त रूप से दिए गए हैं। अभी प्रकाशित होने वाले दूसरे लेख में लेखक ई. एच. राइट अनुभूति के “अतीन्द्रिय” पहलुओं की सटीक प्रकृति के बारे में इस अध्ययन के निष्कर्षों को संक्षेप में देने का प्रयास करते हैं।

राइन के प्रयोगों के फलस्वरूप टेलीपैथी और अतीन्द्रिय अनुभूति की वास्तविक उपस्थिति अब कुछ वैज्ञानिकों को बेहद संभव लगती है। कई अनुभूतिकर्ताओं से यह पूछा गया कि वे किसी विशेष पैक में रखे गए कुछ पत्तों के नाम उन्हें देखे बिना या उन तक किसी इंद्रियगत पहुँच के बिना बताएँ। तकरीबन एक दर्जन स्त्री-पुरुष थे, जो नियमित रूप से इतने सारे पत्ते सही-सही बता देते थे, हालाँकि “इस बात की करोड़ों में से एक संभावना भी नहीं थी कि उन्होंने ऐसा क्रिस्मत से या संयोगवश किया हो।”

लेकिन उन्होंने ऐसा किया कैसे? अगर हम यह मान लें कि ऐसी शक्तियों का अस्तित्व होता है, तो भी ये शक्तियाँ इंद्रियगत प्रतीत नहीं होतीं। हम ऐसे किसी मानव अंग के बारे में नहीं जानते हैं, जहाँ ये रहती हों। चाहे उस कमरे के भीतर की बात हो या सैकड़ों मील दूर की बात हो, प्रयोगों के परिणाम उतने ही अच्छे रहे। मिस्टर राइट की राय में यह तथ्य इस बात को झुठला देते हैं कि टेलीपैथी या अतीन्द्रिय अनुभूति का कारण शारीरिक या भौतिक है। विकिरण ऊर्जा के सभी ज्ञात स्वरूप दूरी के साथ-साथ कम होते जाते हैं। टेलीपैथी और अतीन्द्रिय अनुभूति के साथ ऐसा नहीं है। वे शारीरिक कारणों से उसी तरह भिन्न होती हैं, जिस तरह हमारी अन्य मानसिक शक्तियाँ होती हैं। हालाँकि लोग ऐसा मानते हैं कि निद्रा या अर्धनिद्रा की अवस्था में ये शक्तियाँ बढ़ जाती हैं, लेकिन यह सही नहीं है। दरअसल ये शक्तियाँ तब अपने चरम पर होती हैं, जब इंसान पूरी तरह जाग्रत अवस्था में होता है। राइन ने यह भी पता लगाया कि मादक पदार्थों से हमेशा प्रयोगकर्ता का स्कोर कम हो जाता था, जबकि उद्दीपक से बढ़ जाता था। ज़ाहिर है, सबसे विश्वसनीय प्रदर्शनकर्ता भी तब तक अच्छा स्कोर नहीं बना सकता, जब तक कि वह सर्वश्रेष्ठ प्रयास न करे।

राइट ने विश्वास के साथ यह निष्कर्ष निकाला कि टेलीपैथी और अतीन्द्रिय अनुभूति दरअसल एक ही प्रतिभा के दो रूप हैं। जिस शक्ति के सहारे कोई व्यक्ति टेबल पर उलटे रखे कार्ड को “देख” सकता है, उसी शक्ति के सहारे वह दूसरे व्यक्ति के दिमाग में मौजूद विचार को “पढ़” सकता है। इस विश्वास के

पीछे कई कारण हैं। उदाहरण के तौर पर, दोनों ही प्रतिभाएँ एक ही व्यक्ति में मिलती हैं। ये दोनों ही शक्तियाँ समान मात्रा में होती हैं। दोनों पर ही पर्दे, दीवार या दूरी का कोई असर नहीं होता। राइट इस निष्कर्ष से आगे जाकर यह अनुमान व्यक्त करते हैं कि अन्य अतीन्द्रिय अनुभव, भविष्यदर्शी स्वप्न, विनाश के पूर्वाभास इत्यादि भी इसी शक्ति का हिस्सा साबित हो सकते हैं। पाठक से ऐसा कोई आग्रह नहीं किया जा रहा है कि वह इन निष्कर्षों को स्वीकार करे, जब तक कि उसे ये विश्वसनीय न लगें, परंतु राइन ने जो प्रमाण इकट्ठे किए हैं वे प्रभावशाली हैं।

मास्टर माइंड सिद्धांत के ज़रिये मानसिक टेलीपैथी में संलग्नता

डॉ. राइन ने यह खोजा था कि मस्तिष्क किन स्थितियों में अनुभूति के “अतीन्द्रिय” रूपों पर प्रतिक्रिया करता है। अब मैं उनके निष्कर्ष में वह बात जोड़ना चाहता हूँ, जो मैंने और मेरे सहयोगियों ने खोजी है। हमने वे आदर्श स्थितियाँ खोजीं, जिनमें मस्तिष्क को इस तरह प्रेरित किया जा सकता है, ताकि छठी इंद्रिय व्यावहारिक तरीके से काम कर सके, जिसके बारे में क्रदम 10 में वर्णन किया गया है।

जिन स्थितियों का मैं ज़िक्र कर रहा हूँ, वे मुझमें और मेरे स्टाफ़ के दो सदस्यों का आपसी करीबी कार्यकारी गठबंधन है। प्रयोग और अभ्यास के द्वारा हमने खोजा कि हमारे मस्तिष्क को किस तरह प्रेरित किया जाए (अध्याय 10 में बताए गए “अदृश्य परामर्शदाता” के सिद्धांत का उपयोग करके), ताकि हम अपने तीन मस्तिष्कों को मिलाकर एक कर दें और ग्राहकों की बहुत सी व्यक्तिगत समस्याओं का समाधान खोजें।

इसका तरीका बहुत आसान है। हम एक कॉन्फ्रेंस टेबल पर बैठते हैं, समस्या की प्रकृति को स्पष्ट रूप से बताते हैं और फिर उस पर विचार करना शुरू कर देते हैं। हर एक के मन में जो विचार आते हैं, वह उन्हें बता देता है। मानसिक उद्दीपन के इस तरीके में अजीब बात यह है कि यह हर प्रतिभागी को ज्ञान के अनजान स्रोतों के संपर्क में ले आता है, जो निश्चित रूप से उसके ख़ुद के अनुभव के बाहर के होते हैं।

अगर आप मास्टर माइंड पर क्रदम 13 में बताए गए सिद्धांत को समझ लेते हैं, तो आप पहचान लेंगे कि यहाँ जिस वर्णित राउंडटेबल तकनीक को बताया जा रहा है, वह मास्टर माइंड का व्यावहारिक उपयोग ही है।

तीन लोगों के बीच निश्चित विषयों पर सद्भावपूर्ण विचार-विमर्श से मन को उद्दीप्त करने का यह तरीका मास्टर माइंड के सबसे आसान और सबसे व्यावहारिक उपयोग को प्रदर्शित करता है।

मास्टर माइंड सिद्धांत का सबसे सरल और सबसे व्यावहारिक उपयोग अपने मास्टर माइंड समूह के सदस्यों के साथ एक निश्चित विषय पर सद्भावपूर्ण विचार-विमर्श करना है।

इसी जैसे योजना को अपनाकर और उसका अनुसरण करके इस दर्शन का कोई भी विद्यार्थी कारनेगी का प्रसिद्ध फ़ॉर्मूला सीख सकता है, जिसका संक्षिप्त वर्णन लेखक ने प्रस्तावना में किया है। अगर इस वक़्त आपके लिए यह मायने न रखता हो, तो इस पृष्ठ पर निशान लगा लें और इसे बाद में तब पढ़ें जब आप आखिरी क्रदम को खत्म कर लें।

शक्ति व्यवस्थित एवं बुद्धिमत्तापूर्वक
निर्देशित ज्ञान है।

मास्टर माइंड किसी निश्चित
उद्देश्य को हासिल करने के लिए दो या अधिक
लोगों के बीच ज्ञान और प्रयास का
सौहार्द पूर्ण समन्वय है।

मास्टर माइंड के अलावा
किसी दूसरे सिद्धांत से भारी शक्ति इकट्ठी
नहीं की जा सकती!

लोग उन लोगों की
प्रकृति और आदतें और विचार की
शक्ति ग्रहण करते हैं, जिनके साथ वे सहानुभूति
और सौहार्द के भाव में उठते-बैठते हैं।

मास्टर माइंड की शक्ति का दोहन करें

शक्ति व्यवस्थित और बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित ज्ञान है। यहाँ “शक्ति” का अर्थ व्यवस्थित प्रयास से है, जिससे इंसान इच्छा को इसके धनरूपी समतुल्य में रूपांतरित करने की क्षमता हासिल करता है। व्यवस्थित प्रयास एक निश्चित लक्ष्य की दिशा में दो या अधिक लोगों के सौहार्दपूर्ण, समन्वित प्रयास हैं। मास्टर माइंड सामूहिक प्रज्ञा है, जो योजना बनाती है और योजना पर अमल करने में प्रयास को व्यवस्थित करती है। यह वह लेंस है, जो प्रकाश को काफ़ी कुछ वैसे ही केंद्रित करती है, जैसे आवर्धक लेंस का इस्तेमाल गहन गर्मी उत्पन्न करने के लिए सूर्य की किरणों को केंद्रित करने के लिए किया जा सकता है।

इच्छाएँ निष्क्रिय होती हैं, जब तक कि उन्हें कर्म में बदलने के लिए पर्याप्त शक्ति न हो। योजनाएँ वह शक्ति प्रदान करती हैं। मास्टर माइंड योजनाएँ प्रदान करता है। यह अध्याय बताएगा कि किस तरह कोई व्यक्ति मास्टर माइंड के ज़रिये शक्ति हासिल कर सकता है और इसे लागू कर सकता है।

शक्ति धन के संग्रह और इसे क़ायम रखने के लिए आवश्यक है।

ज्ञान के स्रोतों को पहचानना

यदि शक्ति व्यवस्थित ज्ञान है, तो शक्ति हासिल करने में ज्ञान हासिल करना शामिल है, जो निम्न स्रोतों के ज़रिये उपलब्ध है :

- 1. असीम प्रज्ञा :** ज्ञान के इस स्रोत का दोहन सृजनात्मक कल्पना के ज़रिये किया जा सकता है, जैसा कि अध्याय 6 में बताया गया है।
- 2. सामान्य ज्ञान :** पूरी मानव जाति का संचित अनुभव (या उसका कोई हिस्सा, जिसे सुव्यवस्थित और दर्ज किया गया है) किसी भी अच्छी सार्वजनिक लाइब्रेरी में और इंटरनेट पर मिल सकता है। इस संचित अनुभव का अहम हिस्सा सार्वजनिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाता है, जहाँ इसे श्रेणीबद्ध व व्यवस्थित किया गया है।
- 3. विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान :** सामान्यीकृत ज्ञान, जो किसी काम को करने, किसी लक्ष्य को हासिल करने या किसी प्रॉडक्ट को बनाने के लिए व्यवस्थित और लागू किया जाता है। आप खुद विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान विकसित कर सकते हैं या ऐसे ज्ञान वाले व्यक्ति को नौकरी पर रख सकते हैं, उसके साथ साझेदारी कर सकते हैं या इसके लिए लेन-देन कर सकते हैं, जैसा क़दम 15 में बताया गया है।
- 4. प्रयोग और शोध :** विज्ञान और जीवन के लगभग हर अन्य क्षेत्र में लोग हर दिन नए तथ्यों को इकट्ठा कर रहे हैं, वर्गीकृत कर रहे हैं और व्यवस्थित कर रहे हैं। जब ज्ञान के दूसरे स्रोत आवश्यक जानकारी या ज्ञान प्रदान न करें, तो हमें इसी स्रोत की ओर मुड़ना चाहिए। यहाँ भी अक्सर रचनात्मक कल्पना का प्रयोग

किया जाना चाहिए।

शक्ति व्यवस्थित और बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित ज्ञान है।

व्यक्तियों की सीमाओं को पहचानना

ज्ञान को निश्चित योजनाओं में व्यवस्थित करके और इन योजनाओं पर कर्म करके शक्ति में बदला जा सकता है। लेकिन ज्ञान के इन चार प्रमुख स्रोतों के परीक्षण से आपको यह अहसास होता है कि अगर कोई अकेला व्यक्ति आवश्यक ज्ञान को इकट्ठा करने, उसे निश्चित, कामकाजी योजनाओं में बदलने के लिए सिर्फ अपने ही प्रयासों पर निर्भर रहे, तो उसे बहुत मुश्किलें आएँगी। अगर उसकी योजनाएँ विस्तृत हैं और अगर वे बहुत विराट हैं, तो आम तौर पर उसे दूसरों को अपने साथ सहयोग करने के लिए प्रेरित करना चाहिए और तभी वह उन योजनाओं में शक्ति का आवश्यक तत्व भर पाएगा।

मास्टर माइंड के ज़रिये शक्ति हासिल करना

मास्टर माइंड किसी निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति के लिए दो या दो से अधिक लोगों के ज्ञान और प्रयास का सौहार्दपूर्ण संयोजन है।

कोई भी अकेला व्यक्ति “मास्टर माइंड” की मदद के बिना भारी शक्ति हासिल नहीं कर सकता। मास्टर माइंड के ज़रिये आप एक योजना तैयार करते हैं, जो उस ज्ञान को व्यवस्थित और लागू करती है, ताकि आपके लक्ष्य को हासिल करने में सर्वाधिक महत्वपूर्ण प्रभाव पड़े। (इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में बदलने के उद्देश्य से व्यवस्थित योजनाएँ बनाने हेतु कदम 14 देखें।) अगर आप लगन और बुद्धिमत्ता से इन निर्देशों का पालन करते हैं और अपने “मास्टर माइंड” समूह के चयन में विवेक का इस्तेमाल करते हैं, तो यह मान लें कि आपने अपने उद्देश्य की दिशा में आधा सफ़र तय कर लिया है।

महान शक्ति मास्टर माइंड के सिवाय दूसरे किसी सिद्धांत से संग्रहीत नहीं की जा सकती।

मास्टर माइंड की दो प्रकृतियाँ

शक्ति की उन “अमूर्त” संभावनाओं को अच्छी तरह से समझना आवश्यक है, जो सही ढंग से चुने गए “मास्टर माइंड” समूह के ज़रिये आपको मिल सकती हैं। इसलिए हम यहाँ पर मास्टर माइंड सिद्धांत के दो लक्षण स्पष्ट करेंगे :

- **आर्थिक :** आर्थिक लाभ उन लोगों द्वारा उत्पन्न किए जा सकते हैं, जो खुद को ऐसे लोगों के समूह की सलाह, परामर्श और व्यक्तिगत सहयोग से घेरे रखते हैं, जो दिल से उनकी मदद करना चाहते हैं और ऐसा पूर्ण सद्भाव से करते हैं। सहयोगपूर्ण संबंध का यह रूप लगभग हर भारी दौलत की बुनियाद रहा है। इस महान सच्चाई को समझ लेने से निश्चित रूप से आपकी आर्थिक स्थिति बदल सकती है।
- **आध्यात्मिक :** मानव मन ऊर्जा का रूप है और इसका एक हिस्सा आध्यात्मिक प्रकृति का है। जब दो लोगों के मस्तिष्क सौहार्द या सद्भाव में संयोजित होते हैं तो दोनों के मन की ऊर्जा की आध्यात्मिक

इकाइयाँ एक सामंजस्य स्थापित कर लेती हैं, जिससे मास्टर माइंड के आध्यात्मिक रूप का निर्माण होता है। जब दो मन एक साथ मिल जाते हैं, तो वे एक तीसरी, अदृश्य अमूर्त शक्ति बना लेते हैं, जिसे तीसरा मन कहा जा सकता है।

कारनेगी के मास्टर माइंड समूह में स्टाफ़ के लगभग पचास लोग थे, जिन्हें उन्होंने अपने चारों तरफ़ इकट्ठा किया था। उनका निश्चित लक्ष्य स्टील बनाना और बेचना था। उन्होंने अपनी पूरी दौलत का क्षेत्र मास्टर माइंड द्वारा हासिल शक्ति को दिया था।

ऊर्जा को पदार्थ में बदलना

पूरी सृष्टि में केवल दो ही ज्ञात तत्व हैं : ऊर्जा और पदार्थ। ऊर्जा के संरक्षण के वैज्ञानिक नियमों के अनुसार ऊर्जा या द्रव्य न तो बनाए जा सकते हैं, न ही नष्ट किए जा सकते हैं। बस, उनका रूप बदल सकता है। आइंस्टाइन का समीकरण $E=mc^2$ यह सुझाव देता है कि ऊर्जा को पदार्थ में बदला जा सकता है और इसका विपरीत भी किया जा सकता है।

ऊर्जा प्रकृति की सर्वव्यापी ईंट है, जिससे यह सृष्टि में ऊर्जा और पदार्थ के हर रूप का निर्माण एक ऐसी प्रक्रिया से करती है, जिसे केवल प्रकृति ही पूरी तरह समझ पाती है। सोचने में शामिल ऊर्जा के रूप में प्रकृति की यह ईंट अब हमारे लिए भी उपलब्ध है!

मनुष्य के मस्तिष्क की तुलना बिजली की बैटरी से की जा सकती है। यह ईंधन से ऊर्जा सोखती है, जो पदार्थ के हर अणु में व्याप्त है और पूरी सृष्टि को उससे भर देती है। अकेली बैटरी इसमें लगे सेलों की संख्या और क्षमता के अनुपात में ऊर्जा देती है। बैटरियों का समूह किसी अकेली बैटरी की तुलना में ज़्यादा ऊर्जा प्रदान करता है।

मस्तिष्क भी इसी तरीके से काम करता है। इसी वजह से कई मस्तिष्क अन्य मस्तिष्कों की तुलना में अधिक शक्तिशाली होते हैं और इससे हम एक और महत्वपूर्ण तथ्य पर आते हैं :

सामंजस्य के भाव में संयोजित (या जुड़ा हुआ) मस्तिष्कों का समूह किसी अकेले मस्तिष्क से अधिक विचार-ऊर्जा प्रदान करता है, जिस तरह बिजली की बैटरियों का समूह किसी अकेली बैटरी की तुलना में ज़्यादा ऊर्जा प्रदान करता है।

इस तुलना से यह तुरंत स्पष्ट हो जाता है कि मास्टर माइंड सिद्धांत में शक्ति का रहस्य शामिल है, जिसके द्वारा उन व्यक्तियों को शक्ति प्राप्त होती है जो दूसरे बुद्धिमान इंसानों द्वारा खुद को घेरे रहते हैं।

इससे एक और विचार मिलता है जो हमें मास्टर माइंड सिद्धांत के आध्यात्मिक स्वरूप की समझ के और भी करीब ले जाएगा :

जब व्यक्तिगत मस्तिष्कों का समूह सामंजस्य की भावना से संयोजित होता है और मिलकर काम करता है, तो इस गठबंधन से बढ़ी हुई ऊर्जा उत्पन्न होती है, जो उस समूह के हर व्यक्तिगत मस्तिष्क के लिए उपलब्ध होती है।

अपने मास्टर माइंड समूह को एकत्रित करना

अपने मास्टर माइंड समूह को बनाते समय इन दिशानिर्देशों का पालन करें :

- **एक व्यापक समूह बनाएँ :** पुरुषों और महिलाओं दोनों को शामिल करें, जिनका ज्ञान और जानकारी दूसरे सदस्यों की पूरक हो, न कि दोहराती हो।
- **ऐसे लोगों को नियुक्त करें, जो हों :**
 - बुद्धिमान
 - सृजनात्मक
 - सकारात्मक
 - समर्थक
 - सहयोगी
 - ईमानदार
 - उदार
- **किसी तरह का भुगतान प्रदान करें :** आप उन्हें पैसे दे सकते हैं, उनके साथ साझेदारी कर सकते हैं, सेवा प्रदान कर सकते हैं, अपने कारोबार का निश्चित प्रतिशत लाभ दे सकते हैं या किसी अन्य प्रकार का भुगतान दे सकते हैं, लेकिन उनसे मुफ्त में सहयोग की उम्मीद न करें, जब तक कि वे इसकी पेशकश ही न करें।

याद रखें : उनका समय बर्बाद न करें। मीटिंगों के लिए तैयार होकर आएँ और मीटिंगों का कुशलता से प्रबंधन करें। किसी मास्टर माइंड समूह के मूल्यवान सदस्य आम तौर पर व्यस्त लोग होते हैं, जो अपने खुद के लक्ष्य का पीछा कर रहे होते हैं।

मास्टर माइंड की सफलता की कहानियाँ

किसी भी व्यक्ति के रिकॉर्ड का विश्लेषण करें, जिसने भारी दौलत हासिल की है। सामान्य दौलत हासिल करने वाले लोगों का भी विश्लेषण करें। विश्लेषण के बाद आप पाएँगे कि उन्होंने चेतन या अचेतन रूप से मास्टर माइंड सिद्धांत का इस्तेमाल किया है, जैसा सफलता की कहानियों में आगे बताया गया है।

हेनरी फ़ोर्ड

हेनरी फ़ोर्ड ने अपना बिज़नेस करियर गरीबी, अशिक्षा और अज्ञान की बाधाओं के बीच शुरू किया। दस साल के कम समय में ही फ़ोर्ड ने इन तीनों बाधाओं को पार कर लिया और पच्चीस साल में अमेरिका के सबसे अमीर आदमियों में से एक बन गए। इसके साथ यह बात भी जोड़ दें कि फ़ोर्ड की प्रगति के सबसे तेज़ क़दम उस समय उठे, जब वे थॉमस अल्वा एडिसन के व्यक्तिगत मित्र बन गए और तब आप यह समझने लगेंगे कि एक मस्तिष्क का दूसरे पर प्रभाव कितना फ़र्क पैदा कर सकता है। एक क़दम आगे जाकर इस तथ्य पर विचार करें कि फ़ोर्ड की सबसे महत्वपूर्ण उपलब्धियाँ उस समय से शुरू हुईं, जब उनका परिचय हार्वे फ़ायरस्टोन, जॉन बरोज़, और लूथर बरबैंक (जिसमें से हर एक की मानसिक क्षमता ज़बर्दस्त थी) से हुआ और आपको इस बात का अधिक प्रमाण

मिल जाएगा कि मस्तिष्कों के मैत्रीपूर्ण गठबंधन से ही शक्ति मिलती है।

इस बारे में कोई शक नहीं है कि हेनरी फ़ोर्ड कारोबारी और औद्योगिक जगत के सबसे जानकार लोगों में से एक थे। उनकी दौलत के प्रश्न पर विचार करने की ज़रूरत नहीं है। फ़ोर्ड के अंतरंग व्यक्तिगत मित्रों का विश्लेषण करें, जिनमें से कुछ का ज़िक्र पहले ही किया जा चुका है और आप नीचे दिए कथन को समझने के लिए तैयार होंगे :

इंसान उन लोगों का स्वभाव, आदतें और विचार की शक्ति ग्रहण कर लेता है, जिनके साथ वह सहानुभूति और सामंजस्य की भावना के साथ उठता-बैठता है।

फ़ोर्ड ने गरीबी, निरक्षरता और अज्ञान को इसलिए हराया, क्योंकि उन्होंने खुद को महान मस्तिष्कों के साथ जोड़ लिया था, जिनके विचार की तरंगें उन्होंने अपने खुद के मस्तिष्क में ग्रहण कर लीं। एडिसन, बरबैंक, बरोज़ और फ़ायरस्टोन के साथ संबंध बनाकर फ़ोर्ड ने अपनी मानसिक शक्ति में इन चार लोगों की बुद्धि, अनुभव, ज्ञान और आध्यात्मिक शक्तियाँ भी जोड़ लीं। यही नहीं, उन्होंने मास्टर माइंड सिद्धांत का उपयोग भी किया, जिसका तरीका इस पुस्तक में बताया जा रहा है।

यह सिद्धांत आपके लिए भी उपलब्ध है!

इंसान उन लोगों का स्वभाव, आदतें और विचार की शक्ति ग्रहण कर लेता है, जिनके साथ वह सहानुभूति और सामंजस्य की भावना के साथ उठता-बैठता है।

राष्ट्रपति फ्रैंकलिन डी. रूज़वेल्ट

राष्ट्रपति फ्रैंकलिन रूज़वेल्ट देहात के सर्वश्रेष्ठ मस्तिष्क वाले लोगों को वॉशिंगटन लाए और उन्होंने एक मास्टर माइंड समूह बनाया, जिसे वे अपना “मानसिक ट्रस्ट” कहते थे। द्वितीय विश्व युद्ध के दौरान और इसके बाद सरकार और उद्योग के लीडरों ने अक्सर अति महत्वपूर्ण समस्याओं से निबटने के लिए “थिंक टैंक” कहे जाने वाले मास्टर माइंड समूहों का आह्वान किया है।

महात्मा गाँधी

गाँधीजी के बारे में जितने अमेरिकी लोगों ने सुना है, उनमें से ज़्यादातर शायद उन्हें अजीब सा छोटा आदमी मानेंगे, जो भिखारियों जैसी पोशाक पहनते थे और जिसने ब्रिटिश सरकार के लिए मुश्किलें खड़ी की थीं।

दरअसल गाँधीजी अजीब नहीं थे; वे तो अपनी पीढ़ी के सबसे शक्तिशाली इंसान थे (उनके अनुयायियों की संख्या और अपने लीडर में उनकी आस्था के आधार पर)। यही नहीं, वे शायद अब तक जीवित सबसे शक्तिशाली इंसान थे। उनकी शक्ति गुप्त थी, लेकिन यह वास्तविक थी।

आइए हम अध्ययन करते हैं कि उन्होंने किस तरह इतनी ज़बर्दस्त शक्ति हासिल की। इसे कुछ शब्दों में स्पष्ट किया जा सकता है। उन्हें शक्ति इस बात से मिली, क्योंकि उन्होंने बीस करोड़ लोगों को तन-मन से, सामंजस्य की भावना से एक निश्चित लक्ष्य के लिए संयोजित किया।

संक्षेप में, गाँधीजी ने एक चमत्कार कर दिया, क्योंकि बीस करोड़ लोगों को किसी बात के लिए मजबूर करने के बजाय सामंजस्य की भावना के साथ असीमित समय तक सहयोग करने के लिए प्रेरित करना किसी चमत्कार से कम नहीं है। अगर आपको इसके चमत्कार होने में संदेह है, तो आप सिर्फ़ दो लोगों को सामंजस्य की भावना के साथ सहयोग करने के लिए प्रेरित करके देखें – चाहे इसकी अवधि कितनी भी लंबी हो।

हर व्यवसायी जानता है कि कर्मचारियों से सामंजस्य और सद्भाव से काम करवाना कितना मुश्किल होता है।

शक्ति के मुख्य स्रोतों की सूची में आपने देखा है कि असीम प्रज्ञा सबसे ऊपर आती है। जब दो या दो से अधिक लोग सद्भाव की भावना से संयोजित होते हैं और किसी निश्चित लक्ष्य की ओर काम करते हैं, तो इस गठबंधन द्वारा वे ऐसी स्थिति में पहुँच जाते हैं, जहाँ वे असीम प्रज्ञा के शाश्वत खज़ाने से सीधे शक्ति हासिल कर सकते हैं। यह शक्ति का महानतम स्रोत है। यह वह स्रोत है, जिसकी तरफ़ जीनियस और हर महान लीडर मुड़ता है (चाहे वे इस तथ्य से परिचित हों या न हों।)

शक्ति हासिल करने के तीन अन्य मुख्य स्रोत भी उतने ही विश्वसनीय हैं, जितनी कि मनुष्य की पाँच इंद्रियाँ। इंद्रियाँ हमेशा विश्वसनीय नहीं होतीं। दूसरी तरफ़, असीम प्रज्ञा कभी ग़लती नहीं करती।

ऐंड्रू ग्रव

अपना खुद का मास्टर माइंड समूह बनाने के लिए आपके कर्मचारी सबसे अच्छे स्रोत हैं। इंटेल कॉरपोरेशन के बेहद सफल सीईओ ऐंड्रू ग्रव ने यही किया था। ग्रव एक अनौपचारिक कामकाजी माहौल में तकनीकी, मार्केटिंग, वित्तीय और प्रशासकीय स्त्री-पुरुषों के साथ एक टीम के रूप में काम करते हैं। एक्जीक्यूटिव्स के लिए कोई निजी ऑफ़िस, खास पार्किंग स्थल या दूसरी सुविधाएँ नहीं हैं। कर्मचारियों के पास एक उदार स्टॉक ऑप्शन योजना है, ताकि अगर कंपनी को लाभ होता है और शेयर का भाव बढ़ता है, तो वे भी मुनाफ़े में हिस्सा ले सकें।

हालाँकि टीम अनौपचारिक लग सकती है, लेकिन ग्रव के पदचिह्नों पर चलते हुए वे खुद से बहुत माँग करते हैं। जब 1976 में इंटेल पर संकट आया, तो टीमों ने स्वेच्छा से अतिरिक्त प्रयास किया, कामकाजी घंटों से ज़्यादा काम किया और समस्याओं को सुलझाने के लिए जो भी ज़रूरी था, वह सब किया। एक और मौक़े पर पता चला कि इंटेल पेंटियम चिप में एक छोटा सा दोष था, जिससे कंप्यूटर के काम के प्रभावित होने की बहुत कम आशंका थी। ग्रव ने दोषपूर्ण प्रॉडक्ट देने के बजाय पेंटियम बदलने का 475 मिलियन डॉलर की लागत का फ़ैसला किया। इस मौक़े पर उनके सहकर्मियों ने उनका पूरा समर्थन किया।

ग्रव ने अपने कर्मचारियों को छोटी, स्वायत्त इकाइयों में काम करने के लिए प्रोत्साहित किया, जिनमें हर एक तंत्र को और उसमें अपनी भूमिका को भी समझता है। हर व्यक्ति अपने ज्ञान, विशेषज्ञता और सृजनात्मकता का योगदान देता है। टीम के सदस्यों को उनकी क्षमता के अनुसार सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करने के लिए प्रशिक्षित और प्रोत्साहित किया जाता है। जब संकट आते हैं, तो समस्याओं को सुलझाने के लिए टीम अतिरिक्त समय, ऊर्जा और मानसिक शक्ति लगाने के लिए तैयार रहती है।

रॉस पेरट

रॉस पेरट का नज़रिया दृढ़ मानसिकता वाली समर्पण शक्ति की मिसाल है – केवल उनके समर्पण की ही नहीं, बल्कि उस मास्टर माइंड की भी, जिससे वे खुद को घेरे रखते थे। उनमें दौलतमंद बनने की प्रबल इच्छा थी और उन्होंने इसे हासिल कर लिया।

इलेक्ट्रॉनिक डाटा सिस्टम्स (ईडीएस) शुरू करने से पहले पेरट आईबीएम के शीर्ष सेल्समैन थे। उन्हें चेतावनी दी गई थी कि आईबीएम को छोड़कर और एक नई कंपनी खोलकर वे बहुत बड़ी ग़लती कर रहे हैं। मगर इससे पेरट के कान पर जूँ तक नहीं रेंगी। वे तो इस सपने से प्रेरित थे कि क्या संभव है। उनकी सफलता स्पष्टता से दर्शाती है कि अपने सपने पर डटे रहकर और उस सपने को विशेषज्ञों की टीम – मास्टर माइंड – तक संप्रेषित करके, जिनके पास इसे साकार करने का ज्ञान हो, सफलता और दौलत तक पहुँचा जा सकता है।

पेरट का दृढ़ विश्वास है कि संकल्प चमत्कार कर सकता है। यह उस वक़्त साफ़ नज़र आया, जब ईडीएस ने कंप्यूटर उद्योग में एक बहुत बड़े अनुबंध के लिए प्रतिस्पर्धा की। आईबीएम और ईडीएस दोनों ही कंपनियों में प्रतिस्पर्धा थी। आईबीएम ज़्यादा पैसे वाली थी और इसके स्टाफ़ में विशेषज्ञों का अधिक अनुभवी तथा ज्ञानी समूह

था। ईडीएस के पास छोटी लेकिन समर्पित टीम थी।

पेरट याद करते हैं,

प्रतिस्पर्धा में लगभग 30 दिन बचे थे और मैं जब कमरे में गया, तो हमारे 15 कर्मचारी कह रहे थे, “हम शायद जीत नहीं सकते, लेकिन यह बेहतरीन अनुभव होगा।” मैंने उछलकूद नहीं की और कर्मचारियों को कच्चा नहीं चबाया। मैं बस ब्लैकबोर्ड तक चलकर गया और वे सात मानदंड लिखे, जिन पर हमारा मूल्यांकन होने वाला था। फिर अच्छी सी, धीमी आवाज़ में मैंने कहा, “हम उन्हें सात-शून्य से हराने जा रहे हैं।” उसी दिन हम जीत गए।

पेरट ने टिप्पणी की कि इस प्रोजेक्ट को जीतने से जो वेतन वृद्धियाँ हुईं, बोनस दिए गए, स्टॉक ऑप्शन्स दिए गए और हज़ारों नई नौकरियाँ दी गईं, वे इस बड़े अनुबंध को हासिल करने के मूर्त पुरस्कार थे। लेकिन उन्हें यकीन है कि ज़्यादा महत्वपूर्ण यह जानने की परम संतुष्टि थी कि अपनी कड़ी मेहनत और सृजनात्मकता से उन्होंने संसार की सर्वश्रेष्ठ कंपनी को हरा दिया था। इसी से कंपनी महान बनती है – एक टीम जो विरोधी को हराने के लिए मिलकर काम करती है।

हासिल शक्ति के लाभ पाना

जब पैसा भारी मात्रा में आता है, तो यह इंसान की ओर उतनी ही आसानी से प्रवाहित होता है, जितनी आसानी से पानी पहाड़ी से नीचे की ओर बहता है। शक्ति की एक महान अदृश्य धारा मौजूद है, जिसकी तुलना एक नदी से की जा सकती है, सिवाय इसके कि इसका एक सिरा एक दिशा में बहता है और जो लोग धारा की उस दिशा से इसमें प्रवेश करते हैं, यह धारा इन्हें दौलत की तरफ़ ऊपर ले जाती है। दूसरा सिरा इसकी विपरीत दिशा में बहता है और जो लोग इतने दुर्भाग्यशाली होते हैं कि वे इस सिरे से इसमें जाते हैं (और खुद को इससे बाहर नहीं निकाल पाते हैं), उन्हें गरीबी और दुख की तरफ़ नीचे ले जाया जाता है।

जिसने भी प्रचुर दौलत हासिल की है, वह हर इंसान जीवन की इस नदी के अस्तित्व को पहचानता है। इसका संबंध इंसान की चिंतन प्रक्रिया से है। सकारात्मक भाव नदी का वह किनारा है, जो इंसान को दौलत की तरफ़ ले जाता है। नकारात्मक भाव नदी का वह किनारा है, जो इंसान को गरीबी की तरफ़ नीचे ले जाता है।

यह उस व्यक्ति के लिए बहुत महत्वपूर्ण विचार है, जो दौलत हासिल करने के उद्देश्य से यह पुस्तक पढ़ रहा है।

अगर आप शक्ति की नदी के उस किनारे पर हैं जो गरीबी की तरफ़ ले जाता है, तो यह पुस्तक चप्पू का काम कर सकती है, जिससे आप खुद को नदी के दूसरे किनारे की ओर धकेल सकते हैं। यह आपकी मदद केवल तभी कर सकती है, जब आप इस पर अमल करें और इसका इस्तेमाल करें। सिर्फ़ पढ़ने से और इसे भला-बुरा कहने से आपको कोई फ़ायदा नहीं होगा।

कुछ लोग नदी के सकारात्मक और नकारात्मक किनारों के बीच अदला-बदली के अनुभव से गुज़रते हैं; कभी वे सकारात्मक किनारे पर होते हैं, तो कभी नकारात्मक किनारे पर। 1929 में वॉल स्ट्रीट के गोते और 2008 के वित्तीय संकट ने लाखों लोगों को नदी के सकारात्मक किनारे से नकारात्मक किनारे की ओर धकेल दिया। ये लाखों लोग नदी के सकारात्मक किनारे की ओर लौटने के लिए जूझते रहे – कुछ तो हताशा और डर में। यह पुस्तक खास तौर पर उन्हीं लाखों लोगों के लिए लिखी गई थी।

गरीबी और अमीरी अक्सर जगह बदल लेती हैं। गरीबी स्वेच्छा से अमीरी की जगह ले सकती है और आम तौर पर लेती भी है। लेकिन जब अमीरी गरीबी की जगह लेती है, तो यह परिवर्तन आम तौर पर सुविचारित और सावधानीपूर्वक अमल में लाई गई योजनाओं से होता है। गरीबी को योजना की कोई ज़रूरत नहीं होती। इसे किसी की मदद की ज़रूरत नहीं होती, क्योंकि यह साहसी और निर्मम होती है। अमीरी संकोची और शर्मीली होती है। इसे “आकर्षित” करना होता है।

कोई भी अमीरी की हसरत कर सकता है और ज़्यादातर लोग करते भी हैं, लेकिन बहुत कम लोग जानते हैं कि दौलत की धधकती इच्छा के साथ जुड़ी निश्चित योजना ही दौलत के संग्रह का एकमात्र विश्वसनीय तरीका है।

आप किसी व्यावहारिक,
अमल में लाई जा सकने वाली योजना के बिना
धन संग्रह नहीं कर सकते।

एक योजना बनाएँ

जब आपके पास एक विचार हो और इसे फलीभूत करने के लिए आपको कर्मचारियों की मदद की ज़रूरत हो या आपके पास बेचने के लिए विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान (सेवाएँ) हो, तो आपके पास अपनी इच्छा या स्वप्न को इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करने की एक योजना भी होनी चाहिए। इस अध्याय में आप पाएँगे कि योजना बनाने के लिए अपने मास्टर माइंड समूह का इस्तेमाल कैसे किया जाए। इसमें यह भी बताया जाएगा कि अगर योजना से मनचाहे परिणाम न मिल रहे हों, तो उन्हें बदलने में मास्टर माइंड समूह की मदद कैसे ली जाए। इस अध्याय में यह मार्गदर्शन भी दिया गया है कि आप जो सेवाएँ प्रदान करते हैं, उन्हें बेचा कैसे जाए, ताकि आपको उन सेवाओं की अच्छी कीमत मिल सके।

याद रखें : योजनाएँ कल्पना में बनती हैं – जो मस्तिष्क की कार्यशाला है। कल्पना की शक्ति का दोहन करने संबंधी अधिक जानकारी के लिए देखें क़दम 9।

एक योजना तैयार करें

क़दम 5 में आपको धन की इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करने के छह क़दम बताए गए हैं। चौथे क़दम में आपको यह निर्देश दिया गया था कि “अपनी इच्छा को साकार करने के लिए एक निश्चित योजना बनाएँ और इस योजना पर तुरंत अमल शुरू कर दें।” लेकिन आपको इस बारे में कोई मार्गदर्शन नहीं दिया गया था कि योजना कैसे बनाएँ। यहाँ वह मार्गदर्शन दिया जा रहा है।

सबसे बुद्धिमान व्यक्ति भी धन संग्रह – या किसी दूसरे काम – में तब तक सफल नहीं हो सकता, जब तक कि व्यावहारिक और अमल करने लायक योजनाएँ न हों।

अपनी योजना समिति को एकत्रित करना : आपका मास्टर माइंड समूह

व्यावहारिक योजना बनाने के लिए एक योजना समिति (मास्टर माइंड समूह) एकत्रित करें और उसके साथ इस तरह काम करें :

1. धन संग्रह की आपकी योजना या योजनाओं के बनने और पूरे होने में आपको जितने लोगों के समूह की

आवश्यकता हो, उतने लोगों से जुड़ें और इसके लिए क़दम 13 में बताए मास्टर माइंड सिद्धांत का इस्तेमाल करें। जब आप अपने मास्टर माइंड समूह के सदस्य चुनें, तो ऐसे लोगों को चुनने की कोशिश करें, जो हार न मानते हों।

2. अपना “मास्टर माइंड” समूह बनाने से पहले यह तय करें कि आप अपने समूह के सदस्यों के सहयोग के बदले में उन्हें क्या लाभ दे सकते हैं। कोई भी आदमी किसी मुआवज़े के बिना अनंत काल तक काम नहीं करेगा। कोई भी समझदार आदमी पर्याप्त मुआवज़े के बिना किसी दूसरे आदमी से काम करने का आग्रह या आशा नहीं करेगा, हालाँकि हो सकता है कि यह हमेशा धन के रूप में न हो।
3. सप्ताह में कम से कम दो बार और जितनी ज़्यादा बार संभव हो अपने “मास्टर माइंड” समूह के सदस्यों से मिलें, जब तक कि आप मिलकर धन संग्रह के लिए आवश्यक योजना या योजनाएँ आदर्श ढंग से न बना लें।
4. अपने “मास्टर माइंड” समूह के हर सदस्य और आपके बीच आदर्श सौहार्द होना चाहिए। अगर आप इस निर्देश का पूरी तरह पालन नहीं करेंगे, तो आप असफल हो सकते हैं। जहाँ आदर्श सौहार्द न हो, वहाँ मास्टर माइंड सिद्धांत सफल नहीं हो सकता।

इन तथ्यों को अपने दिमाग में रखें :

- **पहला :** आप अपने लिए एक अत्यंत महत्वपूर्ण कार्य में संलग्न हैं। सफलता सुनिश्चित करने के लिए आपके पास दोषरहित योजनाएँ होनी चाहिए।
- **दूसरा :** आपके पास दूसरे मस्तिष्कों के अनुभव, शिक्षा, जन्मजात योग्यता और कल्पना का लाभ होना चाहिए। यह हर उस व्यक्ति की आजमाई पद्धतियों के तालमेल में है, जिसने भारी दौलत का संग्रह किया है।

दूसरे लोगों के सहयोग के बिना किसी इंसान में इतना अनुभव, शिक्षा, जन्मजात योग्यता और ज्ञान नहीं होता कि ढेर सारी दौलत का संग्रह सुनिश्चित हो जाए। दौलत कमाने की कोशिश में आप जिस भी योजना को अमल में लाएँ, वह योजना आपके और आपके “मास्टर माइंड” समूह के हर सदस्य का संयुक्त सृजन होना चाहिए। आप अपने मस्तिष्क से निकली योजनाओं को आंशिक तौर पर या पूरी तौर पर बना सकते हैं, परंतु यह ज़रूरी है कि आपके “मास्टर माइंड” समूह के सदस्यों द्वारा इन योजनाओं की जाँच की जाए और उनका अनुमोदन किया जाए।

दूसरे लोगों के सहयोग के बिना किसी इंसान में इतना अनुभव, शिक्षा, जन्मजात योग्यता और ज्ञान नहीं होता कि ढेर सारी दौलत का संग्रह सुनिश्चित हो जाए।

किसी योजना के मुख्य घटकों को संबोधित करें

योजनाएँ उस उद्योग, व्यवसाय और प्रॉडक्ट या सेवा की प्रकृति पर निर्भर करते हुए भिन्न होती है, जिसे आप बाज़ार में उतारना चाहते हैं। आपको और आपके मास्टर माइंड समूह को विवरणों को परिभाषित करना चाहिए। लेकिन आपकी योजना में ये चीज़ें होनी चाहिए :

- लक्ष्य या मिशन

- आपके व्यवसाय और इसके द्वारा दिए जा रहे प्रॉडक्ट और/या सेवा का वर्णन (अगर आप अपने व्यवसाय में हैं, तो आप जो पेश करते हैं उसका वर्णन)
- आपको या आपके व्यवसाय को क्या अनूठा और बेहतर बनाता है, इसका कथन
- स्वीट विश्लेषण, जिसमें आपकी या आपके व्यवसाय की शक्तियाँ और कमज़ोरियाँ रेखांकित हों, साथ ही बाज़ार के अवसर (अपूरित या कम पूरित आवश्यकताएँ) और जोखिम (मिसाल के तौर पर, प्रतिस्पर्धा से) हो या वह व्यावसायिक ज्ञान जो एक अनूठा और महत्वपूर्ण अवसर प्रदान करता हो, जिसमें बाज़ार में कोई प्रतिस्पर्धा न हो या बहुत कम हो
- आपकी प्रबंधन टीम (मास्टर माइंड समूह) का वर्णन और उन गुणों तथा उपलब्धियों का वर्णन, जो योजना पर अमल करने के लिए उन्हें अनूठे रूप से योग्य बनाता है
- पेश किए जा रहे प्रॉडक्ट और/या सेवा के प्रचार की योजनाएँ
- वित्तीय विश्लेषण, जो शुरुआती और कामकाजी लागतों, अनुमानित आमदनी और कैशफ्लो के बारे में हो
- प्रॉडक्ट या सेवा को देने, उसका प्रचार करने, उसे बाज़ार तक पहुँचाने और कारोबार को चलाने के लिए आवश्यक विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान (यह ज्ञान या तो आपके पास होता है या फिर आपको दूसरे साधनों से हासिल करना होगा, जैसा क़दम 15 में बताया गया है)

लगनशील बनें और ज़रूरत पड़ने पर योजना में परिवर्तन करें

अगर आपकी बनाई पहली योजना सफलतापूर्वक काम न करे, तो उसकी जगह एक नई योजना बना लें। अगर नई योजना भी काम न करे, तो उसकी जगह पर एक और नई योजना ले आएँ और इसी तरह करते रहें जब तक कि आपको एक ऐसी योजना न मिल जाए, जो काम करे। इसी बिंदु पर ज़्यादातर लोग असफल होते हैं, क्योंकि उनमें असफल योजनाओं की जगह पर नई योजनाएँ बनाने की लगन नहीं होती।

याद रखें : अस्थायी पराजय स्थायी असफलता नहीं होती। इसका सिर्फ़ यह मतलब हो सकता है कि आपकी योजनाएँ दमदार नहीं थीं। दूसरी योजनाएँ बनाएँ। नए सिरे से शुरू करें।

हम भारी दौलत इकट्ठी करने वाले लोगों को देखते हैं, लेकिन हम सिर्फ़ उनकी विजय को ही देखते हैं, उनकी अल्पकालीन पराजयों को अनदेखा कर देते हैं, जिनके पार निकलकर उन्होंने अपना लक्ष्य हासिल किया।

- बिजली के बल्ब को आदर्श बनाने से पहले थॉमस ए. एडिसन दस हज़ार बार “असफल” रहे थे। यानी दस हज़ार बार अल्पकालीन पराजय से उनका सामना हुआ था, इसके बाद ही उनके सिर पर सफलता का ताज आया।
- जेम्स जे. हिल ने जब पहली बार पूर्व से पश्चिम तक रेल की पटरी बिछाने के लिए आवश्यक पूँजी उगाहने की कोशिश की, तो उन्हें अल्पकालिक पराजय का सामना करना पड़ा। परंतु उन्होंने नई योजनाएँ बनाकर अपनी पराजय को विजय में बदल दिया।
- हेनरी फ़ोर्ड को भी अल्पकालिक पराजय का सामना करना पड़ा। ऐसा न सिर्फ़ उनके ऑटोमोबाइल कैरियर की शुरुआत में हुआ, बल्कि तब भी हुआ जब वे अपने करियर में काफ़ी ऊँचाई पर पहुँच गए थे। उन्होंने नई

योजनाएँ बनाई और आर्थिक विजय की ओर एक लंबी छलाँग लगा दी।

इस दर्शन का कोई भी अनुयायी यह आशा नहीं कर सकता कि उसे “अल्पकालिक पराजय” के अनुभव के बिना ढेर सारी दौलत मिल जाएगी। पराजय को इस बात का संकेत मानें कि आपकी योजनाएँ दमदार नहीं हैं। फिर इन योजनाओं को दोबारा बनाएँ और अपने प्रिय लक्ष्य की दिशा में एक बार फिर पाल बाँध लें। अगर आप अपने लक्ष्य तक पहुँचने से पहले ही कोशिश करना छोड़ देते हैं तो आप “भगोड़े” हैं।

भगोड़े लोग कभी नहीं जीतते और विजेता लोग कभी नहीं भागते। इस वाक्य को एक इंच ऊँचे अक्षरों में कागज़ के एक टुकड़े पर लिख लें और इसे ऐसी जगह पर रखें, जहाँ आप इसे हर रात सोने से पहले और हर सुबह उठने के बाद ऑफ़िस जाने से पहले देख सकें।

सेवाओं की बिक्री की योजना बनाएँ

जितने भी लोगों ने बहुत ज़्यादा धन कमाया है, उनकी शुरुआत व्यक्तिगत सेवाओं के मुआवज़े के रूप में या विचारों की बिक्री से हुई थी। अगर आपके पास जायदाद या अमीरी में बदलने के लिए विचार न हों, तो आप बस अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ या विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान ही पेश कर सकते हैं! जिन लोगों ने अपनी दौलत गँवाई है और जो अभी पैसा कमाना शुरू ही कर रहे हैं, उनके पास अमीरी पाने के लिए व्यक्तिगत सेवा देने के सिवा कुछ नहीं होता, इसलिए उनके पास वह व्यावहारिक जानकारी होना अनिवार्य है, जो अपनी सेवाओं को सर्वश्रेष्ठ कीमत पर बेचने के लिए आवश्यक है।

यह बाक़ी का अध्याय व्यक्तिगत सेवाओं को बेचने के तरीकों का वर्णन करेगा। यह जानकारी हर उस व्यक्ति की व्यावहारिक सहायता करेगी, जिसके पास बेचने के लिए किसी भी तरह की व्यक्तिगत सेवा हो। यह खास तौर पर उन लोगों के लिए सहायक होगी, जो व्यावसायिक या औद्योगिक एक्ज़ीक्यूटिव के रूप में अपनी सेवा देने का इरादा रखते हैं।

अगर आपके पास जायदाद या अमीरी में बदलने के लिए विचार नहीं हैं, तो आप बस अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ ही दे सकते हैं।

किसी पद के लिए कब और कैसे आवेदन करें

यहाँ बताई जानकारी कई वर्षों के अनुभव का निचोड़ है, जिस दौरान सेवाओं को प्रभावी ढंग से बेचने में हज़ारों लोगों की मदद की गई। इसलिए इसे दमदार और व्यावहारिक मानकर इस पर भरोसा किया जा सकता है।

अपना होमवर्क करें

किसी पद के लिए आवेदन देने से पहले अपना होमवर्क करें और उन पदों का पता लगाएँ, जो आपको आकर्षक लगते हैं और जिनके लिए आप योग्य हैं। यह भी पता लगाएँ कि आप खुद को मूल्यवान नए कर्मचारी के रूप में संभावित नियोक्ताओं के सामने कैसे पेश कर सकते हैं :

1. सटीकता से तय करें कि आप कैसी नौकरी चाहते हैं। अगर वह नौकरी पहले से मौजूद नहीं है, तो शायद आप उसका सृजन कर सकते हैं।
2. वह कंपनी या व्यक्ति चुनें, जिसके लिए और जिसके साथ आपकी काम करने की इच्छा है।
3. अपने संभावित नियोक्ता का अध्ययन करें। इसकी नीतियों, कर्मचारियों, तरक्की की संभावनाओं, प्रतिस्पर्धियों और ग्राहकों का अध्ययन करें। उन अवसरों की तलाश करें, जिन्हें संभावित नियोक्ता चूक रहा है या यह पता लगाएँ कि व्यवसाय को कैसे बेहतर बनाया जा सकता है।
4. स्वयं का, स्वयं के गुणों तथा क्षमताओं का विश्लेषण करें और यह जानें कि आप क्या प्रदान कर सकते हैं। उन लाभों, सेवाओं, सुधारों और विचारों को देने के तरीके खोजें, जिनके बारे में आपको विश्वास है कि आप उन्हें सफलतापूर्वक दे सकते हैं।
5. “नौकरी पाने” के बारे में भूल जाएँ। भूल जाएँ कि वहाँ पर कोई जगह खाली है या नहीं। इस बात पर ध्यान एकाग्र करें कि आप क्या दे सकते हैं, ताकि आप नियुक्त करने के लिए पर्याप्त मूल्यवान बन जाएँ।
6. एक बार आप अपने दिमाग में योजना बना लें, तो किसी अनुभवी लेखक से इसे कागज़ पर साफ़ तरीके से और पूरे विस्तार से लिखवा लें। (बाद वाले खंड “लिखित बायोडाटा में दी जाने वाली जानकारी” में दिया विवरण देखें।)
7. इसे सही पद पर बैठे व्यक्ति के सामने निर्णय लेने के लिए प्रस्तुत करें। हर कंपनी ऐसे कर्मचारियों की तलाश कर रही है, जो उसके लिए कुछ मूल्यवान काम कर सके, चाहे यह काम विचारों के संबंध में हो या फिर सेवाओं या “संबंधों” के संदर्भ में हो। हर कंपनी में ऐसे आदमी के लिए हमेशा जगह होती है, जिसके पास कंपनी को लाभ पहुँचाने वाली निश्चित कार्ययोजना हो।

हो सकता है कि इस नीति में कुछ दिन या कुछ सप्ताह का अतिरिक्त समय लग जाए, परंतु इसकी वजह से आपकी आमदनी, तरक्की और प्रतिष्ठा में इतना ज़्यादा अंतर होगा कि कम तनख्वाह पर कड़ी मेहनत करने के आपके कई साल बच जाएँगे। इसके कई लाभ हैं, लेकिन सबसे प्रमुख लाभ यही है कि इससे अक्सर आपके चुने हुए करियर और आमदनी के लक्ष्य तक पहुँचने में एक साल से पाँच साल तक बच जाते हैं।

जो व्यक्ति प्रगति की सीढ़ी पर आधी ऊँचाई से शुरुआत करता है या अंदर आता है, वह सावधानीपूर्वक बनाई गई योजना के द्वारा ही ऐसा करता है (ज़ाहिर है, बॉस के बेटे के सिवाय)।

सेवाओं की बिक्री करने के माध्यमों का अधिकतम लाभ लें

अनुभव ने साबित किया है कि निम्न माध्यम व्यक्तिगत सेवाओं के खरीदार और विक्रेता को एक साथ लाने के सबसे सीधे और प्रभावी तरीके पेश करते हैं :

- **नेटवर्किंग** : ज़्यादातर लोग संबंधों के ज़रिये नौकरी पाते हैं और नेटवर्किंग करना या संबंध बनाना आज जितना आसान है, उतना पहले कभी नहीं रहा। लिंकडइन, फ़ेसबुक और ट्विटर जैसी वेबसाइटों का इस्तेमाल करके अपना नेटवर्क बनाएँ और बढ़ाएँ। आपके ज्ञान, योग्यताओं, जोश और लक्ष्यों के अनुरूप नौकरी खोजने के लिए नेटवर्क की शक्ति का दोहन करें। नियोक्ताओं में ऐसे लोगों को नियुक्त करने की प्रवृत्ति होती है, जिन्हें या तो वे खुद जानते हैं या फिर जिनकी सिफ़ारिश उनकी जान-पहचान के लोग करते हैं, इसलिए जब भी संभव हो, किसी साझे परिचित के ज़रिये संभावित नियोक्ताओं से संपर्क करें।

- **सामाजिक मीडिया :** लिंकडइन, फ़ेसबुक और ट्विटर जैसी वेबसाइटों पर ऐसी प्रोफ़ाइल बनाएँ, जो आपकी योग्यताओं और उपलब्धियों को सटीकता से प्रकट करती हो और आपको संभावित नियोक्ताओं के लिए आकर्षक उम्मीदवार बनाती हो। प्रासंगिक चर्चा समूहों में शामिल हों, जहाँ आप अपना विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान और अन्य गुण प्रदर्शित कर सकें, जो नियोक्ता को मूल्यवान लग सकते हों। अपने क्षेत्र में विचार-अनुआबनने के लिए आप अपना ब्लॉग भी बना और चला सकते हैं।
- **आवेदन, कवर लेटर और बायोडाटा :** जब भी किसी पद के लिए आवेदन दें, तो संभावित नियोक्ता की आवश्यकता पर ध्यान केंद्रित करें और इस बात पर भी कि आप उन आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए कैसे योग्य हैं। आप क्या जानते हैं (योग्यता और ज्ञान), उसे रेखांकित करने के बजाय यह बताएँ कि आपने किन तरीकों से पिछले नियोक्ताओं की मदद की थी और आप संभावित नियोक्ता के लिए क्या कर सकते हैं। विशेषज्ञ मार्गदर्शन लेकर कवर लेटर, बायोडाटा और आवेदन तैयार करें। (किस तरह की जानकारी देना है, यह तय करने के लिए अगला खंड देखें।)
- **नियुक्ति करने वाले :** नियुक्ति करने वाले लोग लगातार विभिन्न क्षेत्रों में उच्च गुणवत्ता की योग्यता चाह रहे हैं, ताकि वे गुणी लोगों को नियोक्ताओं को कमीशन पर “बेच” सकें। जैसा ऊपर बताया गया है, सामाजिक माध्यमों का इस्तेमाल करके खुद को एक आकर्षक और ऑनलाइन आसानी से पाया जाने वाला गुणी व्यक्ति बना लें।
- **फ्रीलांसर वेबसाइटें :** अब ज़्यादा कंपनियाँ माँग के आधार पर नौकरी देती हैं, ताकि वे बदलती माँगों के हिसाब से अपने कर्मचारियों की संख्या घटा-बढ़ा सकें। आप संभावित नियोक्ताओं के सामने अपनी फ्रीलांस सेवाओं का प्रचार कई वेबसाइटों पर कर सकते हैं, जिनमें ईलांस (www.elance.com), फ्राइवर (www.fiverr.com), फ्रीलांसर (www.freelancer.com), गाइड्स डॉट को (guides.co), अवरली नर्ड (www.hourlynerd.com) और सिल्कशेयर (www.silkshare.com) शामिल हैं।
- **सशुल्क विज्ञापन :** समाचारपत्रों, ट्रेड जर्नल्स, पत्रिकाओं और इंटरनेट पर विज्ञापन करने से रास्ते खुल सकते हैं। किसी विशेषज्ञ की सलाह लें, जिसे पता हो कि विज्ञापन कैसे तैयार करे, ताकि आपका मूल्य सबसे असरदार ढंग से बढ़ सके।
- **स्वयं आवेदन देना :** कुछ उद्योगों और स्थितियों में खुद आवेदन देना सबसे असरदार होता है। लेकिन व्यक्तिगत रूप से आवेदन देते समय भी आपको अच्छी तरह टाइप किया हुआ कवर लेटर और बायोडाटा साथ लाना चाहिए, ताकि आपकी योग्यताएँ लिखित रूप में सामने आएँगे। इससे संभावित नियोक्ता के पास कागज़ी विवरण रहते हैं, जिनका उपयोग वह भविष्य में कर सकता है और नियुक्त करने के निर्णय में शामिल लोगों को बता सकता है।

नेटवर्किंग आपकी सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग में अति महत्वपूर्ण घटक है। आप चाहे जिस क्षेत्र में जाने का चुनाव करें, आपको लोगों के साथ जुड़ना चाहिए और संबंध क़ायम रखने चाहिए।

अपना बायोडाटा तैयार करें

आपको अपना बायोडाटा उतनी ही सावधानी से तैयार करना चाहिए, जितनी सावधानी से कोई वकील कोर्ट में चल रहे अपने मुकदमे की संक्षेपिका तैयार करता है। जब तक कि आपको इस तरह के बायोडाटा तैयार करने का अनुभव न हो, विशेषज्ञ की राय लें। सफल व्यवसायी ऐसे लोगों को नौकरी पर रखते हैं, जो अपने माल की विशेषताओं और खासियत का विज्ञापन करने की कला तथा मनोविज्ञान को समझते हैं। व्यक्तिगत सेवाएँ बेचने

वाले को भी यही करना चाहिए।

टिप : नौकरी के विवरण सावधानी से पढ़ें और अपने कवर लेटर में बायोडाटा में अपने अनुभव, योग्यताओं और ज्ञान को रेखांकित करना सुनिश्चित करें, जो नियोक्ता की विशिष्ट आवश्यकताओं के अनुरूप हो, जैसा कि नौकरी के विज्ञापन में बताया गया है।

बायोडाटा में निम्न जानकारी होनी चाहिए :

- **जिस पद के लिए आवेदन किया जा रहा है, उसका नाम :** ऐसा आवेदन न दें, जिसमें सटीकता से यह न बताया गया हो कि आप कौन सा खास पद चाहते हैं। कभी भी “सिर्फ किसी भी पद” के लिए आवेदन न दें, जिससे यह पता चले कि आपमें कोई विशेषज्ञतापूर्ण योग्यता नहीं है।
- **पद के लिए आपकी योग्यताएँ :** पूरा विवरण दें कि जिस पद के लिए आप आवेदन दे रहे हैं, उस खास पद के लिए आप खुद को योग्य क्यों मानते हैं। यह आपके आवेदन का सबसे महत्वपूर्ण विवरण है। आपको मिलने वाला ध्यान सबसे ज़्यादा इसी बात से तय होगा।
- **अनुभव :** आप जिस पद के लिए आवेदन दे रहे हैं, अगर आपके पास उस तरह की नौकरी का कोई अनुभव हो, तो पूरी तरह से उसका उल्लेख करें और अपने पूर्व नियोक्ताओं के नाम-पते भी लिखें। निश्चित रूप से लिखें कि जिस पद के लिए आप आवेदन दे रहे हैं, आपको उस पर किस तरह के काम का विशेष अनुभव है, जिस वजह से आप उस पद के लिए अधिक उपयुक्त हैं।
- **अमल में आने वाली दक्षताएँ :** अपनी दक्षताओं की सूची बनाएँ, जिनकी ज़रूरत विज्ञापन में दिए पद के लिए होगी। आपके संभावित नियोक्ता की ज़्यादा रुचि इस बात में होती है कि आप क्या कर सकते हैं; उसकी इसमें कोई रुचि नहीं है कि आप क्या जानते हैं।
- **उपलब्धियाँ :** कम से कम तीन ठोस उदाहरण दें कि आपने पिछले नियोक्ताओं के लिए पैसे कैसे बनाए या बचाए या व्यवसाय को किस तरह सुधारा; मिसाल के तौर पर किसी प्रोजेक्ट को निर्धारित समय से पहले पूरा कर दिया या किसी प्रक्रिया को ज़्यादा कार्यकुशल बना दिया।
- **शिक्षा :** संक्षेप में, लेकिन निश्चित रूप से यह भी लिखें कि आपकी शिक्षा कितनी है और आपने स्कूल-कॉलेज में किन विषयों में विशेषज्ञता हासिल की थी। विशेषज्ञता के अपने कारण भी दें।
- **संदर्भ :** समझदार नियोक्ता पिछली नौकरियों के संदर्भों की जाँच करेंगे, ताकि आपकी पहचान, ज्ञान, दक्षताओं और प्रदर्शन की पुष्टि कर सकें। अपने संदर्भ पहले से तैयार रखें और कम से कम तीन संदर्भ तथा उनसे संपर्क हेतु जानकारी प्रदान करें। संदर्भ में निम्न में से कोई भी शामिल हो सकता है :

(अ) पूर्व नियोक्ता या बॉस

(ब) वे शिक्षक जिन्होंने आपको पढ़ाया है

(स) प्रसिद्ध लोग, जिनकी बात पर भरोसा किया जा सकता है।

- **अपने संभावित नियोक्ता के व्यवसाय का ज्ञान :** किसी भी नौकरी के लिए आवेदन देने से पहले उस

कंपनी के बारे में पर्याप्त शोध करके उसके व्यवसाय तथा उद्योग की पर्याप्त जानकारी हासिल कर लें। अपने कवर लेटर और इंटरव्यू में अपने ज्ञान का प्रदर्शन करें तथा बुद्धिमत्तापूर्ण प्रश्न पूछें, ताकि यह दिख जाए कि आप होमवर्क करके आए हैं। हो सकता है कि आपके पास इस बारे में भी विचार हों कि आप संभावित नियोक्ता के व्यवसाय को कैसे बेहतर बना सकते हैं। चाहे जो हो, इससे यह पता चलता है कि आपमें पहल करने की शक्ति है और आप कंपनी की परवाह करते हैं, सिर्फ़ इसके दिए पद की ही परवाह नहीं करते।

एक सप्ताह, एक महीने या पर्याप्त लंबे समय तक परिवीक्षा पर काम करने का प्रस्ताव रखें, ताकि आपका संभावित नियोक्ता तनख्वाह दिए बिना आपके मूल्य का आकलन कर ले। यह एक क्रांतिकारी सुझाव लग सकता है, परंतु अनुभव ने यह सिद्ध किया है कि इससे कम से कम एक मौका अवश्य मिलता है। अगर आपको अपनी योग्यताओं पर विश्वास है, तो आपको सिर्फ़ एक मौके की ही ज़रूरत होती है। साथ ही इस तरह के प्रस्ताव से यह पता चलता है कि आप जिस पद के लिए आवेदन दे रहे हैं, वहाँ काम करने की अपनी योग्यता पर आपको पूरा विश्वास है। इससे नियोक्ता सबसे अधिक आश्वस्त होता है। इस तथ्य को स्पष्ट करें कि आपका प्रस्ताव इन बातों पर आधारित है :

- आपको उस पद के लिए अपनी योग्यता पर विश्वास है।
- आपको अपने संभावित नियोक्ता के निर्णय पर भी विश्वास है कि वह परिवीक्षा का अवसर देने के बाद आपको नौकरी देगा।
- आपके मन में उस पद को प्राप्त करने का दृढ़ संकल्प है।

याद रखें : मुकदमा वह वकील नहीं जीतता है, जिसका वकालत का ज्ञान सबसे ज़्यादा होता है। इसके बजाय मुकदमा तो वह वकील जीतता है, जो उसकी सबसे अच्छी तैयारी करता है। अगर आपने अपने “मुकदमे” को अच्छी तरह से तैयार और प्रस्तुत किया है, तो आप शुरुआत में ही आधी जीत हासिल कर चुके हैं।

इस बात से न डरें कि आपका बायोडाटा ज़्यादा लंबा हो जाएगा। रोज़गार खोजने में आपकी जितनी रुचि है, सुयोग्य आवेदकों की सेवाएँ खरीदने में नियोक्ता की भी उतनी ही रुचि होती है। दरअसल, सबसे सफल नियोक्ताओं की सफलता का बुनियादी राज़ सुयोग्य कर्मचारी चुनने की उनकी योग्यता है। वे पूरी जानकारी चाहते हैं।

याद रखें : बायोडाटा की तैयारी सफ़ाई से करने से यह संकेत मिलता है कि आप परवाह करते हैं और विवरणों का ध्यान रखते हैं। मैंने ग्राहकों के लिए इतने प्रभावी और असाधारण बायोडाटा तैयार कराए हैं कि आवेदक को बिना व्यक्तिगत इंटरव्यू के ही नौकरी मिल गई।

जब आपका बायोडाटा पूरी तरह से तैयार हो जाए, तो इसे सबसे अच्छे कागज़ पर टाइप करा लें। वर्तनी और व्याकरण की सावधानी से जाँच करें। इन निर्देशों का अक्षरशः पालन करें और अपनी कल्पना के मुताबिक़ उन्हें

बेहतर बनाएँ।

सफल सेल्समैन अपने हुलिए पर ध्यान देते हैं। वे जानते हैं कि पहली छाप अमिट होती है। आपका बायोडाटा ही आपका सेल्समैन है। इसे अच्छा सा सूट पहनाएँ, ताकि यह दूसरों से अलग दिख सके, ताकि आपका संभावित नियोक्ता कहे कि उसने आज तक इस तरह का बायोडाटा वाला आवेदन नहीं देखा। आप जिस पद के लिए प्रयास कर रहे हैं अगर वह महत्वपूर्ण है, तो उसके लिए सावधानी से तैयारी करना भी महत्वपूर्ण है। यही नहीं, अगर आप अपने नियोक्ता को खुद को इस तरह बेचते हैं कि वह आपके व्यक्तित्व से प्रभावित हो जाता है, तो आपको शायद शुरुआत में ही उससे ज़्यादा तनख्वाह मिलने लगे, जो आपको पारंपरिक तरीके से आवेदन देने पर मिलती।

अपने पद को साझेदारी के रूप में देखें

अगर आप अपनी सेवाएँ बेचने जा रहे हैं, तो सबसे अच्छा यही रहेगा कि आप अपनी नौकरी या पद को एक साझेदारी के रूप में देखें, जिसमें आप और आपका नियोक्ता सहकर्मी हैं, ताकि ग्राहक की आवश्यकताएँ पूरी हो सकें।

अतीत में, नियोक्ताओं और कर्मचारियों ने एक दूसरे के साथ डटकर सौदेबाज़ी की है। उन्होंने इस बात पर विचार ही नहीं किया कि अंतिम विश्लेषण में वे दरअसल तीसरे पक्ष की क़ीमत पर सौदेबाज़ी कर रहे थे, उन ग्राहकों की जिनकी वे सेवा कर रहे थे।

वह समय आएगा, जब “स्वर्ण का नियम” नहीं, बल्कि “स्वर्णिम नियम” सामान और व्यक्तिगत सेवाएँ बेचने के क्षेत्र में सबसे मुख्य घटक होगा।

भविष्य में नियोक्ता और कर्मचारी दोनों ही यह बात पहचान जाएँगे कि वे जिनकी सेवा करते हैं, उनकी क़ीमत पर सौदेबाज़ी करने का उन्हें कोई अधिकार नहीं है। भविष्य का असल नियोक्ता ग्राहक होगा। जो भी प्रभावी ढंग से व्यक्तिगत सेवाओं की बिक्री करना चाहता है, उसे हर व्यक्ति द्वारा मन में सबसे ऊपर रखना चाहिए।

“शिष्टाचार” और “सेवा” आज व्यापार के लोकप्रिय शब्द हैं और वे उस आदमी पर लागू होते हैं, जो व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग कर रहा है बजाय उस नियोक्ता के, जिसकी वह सेवा कर रहा है। इसका कारण यह है कि अंतिम विश्लेषण में नियोक्ता और उसका कर्मचारी दोनों ही ग्राहकों द्वारा नियुक्त हैं, जिनकी वे सेवा कर रहे हैं। अगर वे अच्छी तरह सेवा करने में कामयाब नहीं होते हैं, तो उन्हें सेवा करने का मौक़ा नहीं दिया जाएगा।

कल के “हासिल करने वाले” की जगह आज के “देने वाले” ने हथिया ली है। जो सेवा प्रदान करने वाला सबसे ज़्यादा मूल्य देता है, वह सबसे ज़्यादा माँग में रहता है और प्रदत्त सेवाओं के लिए सबसे ज़्यादा भुगतान आकर्षित करता है।

आपकी “क्यूक्यूएस” रेटिंग जानें

अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ बेचना आपकी ज़िम्मेदारी है। प्रदत्त सेवा की गुणवत्ता, मात्रा और क़ीमत ही काफ़ी हद तक रोज़गार की क़ीमत और अवधि तय करती है। व्यक्तिगत सेवाओं को ज़्यादा कारगर तरीके से बेचने के लिए

(जिसका अर्थ है एक स्थायी बाज़ार, एक संतोषजनक भाव, सुखद स्थितियाँ), इंसान को “क्यूक्यूएस” फ़ॉर्मूले को लागू करना चाहिए और उसका अनुसरण करना चाहिए, जिसका अर्थ है गुणवत्ता + मात्रा + धन सहयोग का उचित भाव = सेवा की आदर्श मार्केटिंग। “क्यूक्यूएस” फ़ॉर्मूले को याद रखें, लेकिन और ज़्यादा करें – इसकी आदत डाल लें!

आइए इसका मतलब समझने के लिए फ़ॉर्मूले का विश्लेषण करें :

- सेवा की गुणवत्ता का अर्थ है अपने पद के संदर्भ में हर विवरण का सबसे कार्यकुशल संभव अंदाज़ में प्रदर्शन, जबकि मन में हमेशा ज़्यादा कार्यकुशलता का उद्देश्य हो।
- सेवा की मात्रा का अर्थ होगा, अपनी क्षमता के मुताबिक़ शत-प्रतिशत और हर समय सेवा प्रदान करने की आदत। इसका उद्देश्य यह होगा कि जब अभ्यास और अनुभव से ज़्यादा दक्षता प्राप्त होती है, तो सेवा की मात्रा बढ़ जाए। ज़ोर एक बार फिर आदत शब्द पर दिया जा रहा है।
- सेवा भाव का अर्थ सुखद, सौहार्द पूर्ण व्यवहार की आदत है, जिससे सहयोगियों और साथी कर्मचारियों का सहयोग प्रेरित हो।

अपनी सेवाओं के लिए स्थायी बाज़ार क़ायम रखने के लिए सेवा की गुणवत्ता और मात्रा होना ही काफ़ी नहीं है। आप जिस व्यवहार या भाव के साथ अपने सेवा प्रदान करते हैं, वह इस संदर्भ में बहुत महत्वपूर्ण घटक है कि आपको नौकरी में कितना वेतन मिलता है और यह कितने समय तक क़ायम रहती है।

क्यूक्यूएस फ़ॉर्मूला : गुणवत्ता + मात्रा + सहयोग का भाव = सेवा की आदर्श मार्केटिंग

ऐन्ड्रू कारनेगी ने इस बिंदु पर बहुत ज़ोर दिया था। उन्होंने बताया कि व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग में सफलता की तरफ़ ले जाने वाले तत्वों में यह सबसे महत्वपूर्ण तत्व है। उन्होंने सौहार्द पूर्ण व्यवहार की आवश्यकता पर बार-बार ज़ोर दिया है। उन्होंने इस तथ्य पर ज़ोर दिया कि वे कभी किसी ऐसे आदमी को नौकरी पर नहीं रखेंगे, जो सौहार्द और सहयोग की भावना से काम न कर सकता हो, चाहे उसके काम की गुणवत्ता कितनी ही प्रभावी हो और चाहे उसके काम की मात्रा कितनी ही अधिक क्यों न हो। कारनेगी लोगों के खुशनुमा होने पर बहुत ज़ोर देते थे। यह गुण कितना महत्वपूर्ण है, यह साबित करने के लिए उन्होंने अपने मानदंडों पर खरे उतरने वाले कई लोगों की बहुत अमीर बनने में मदद की। जो लोग खरे नहीं उतर पाए, उन्हें अपनी जगह दूसरों के लिए खाली करनी पड़ी।

सुखद व्यक्तित्व के महत्त्व को इसीलिए रेखांकित किया गया है, क्योंकि इसी तत्व के कारण आप सेवा को सही भाव से कर पाते हैं। अगर आपका व्यक्तित्व सुखद है और आप सौहार्द व सद्भाव की भावना से सेवा देते हैं, तो ये गुण प्रायः सेवा की गुणवत्ता और मात्रा की कमियों की भरपाई कर देते हैं। लेकिन कोई भी चीज़ सुखद व्यवहार की जगह नहीं ले सकती।

ज़्यादा कमाने के लिए ज़्यादा मूल्यवान बनें

जब आप व्यक्तिगत सेवाएँ (अपनी बुद्धि) बेचते हैं, तो आप व्यवहार के ठीक उन्हीं नियमों के अधीन हैं, जिनके अधीन कोई सामान बेचने वाला व्यापारी होता है। आपका नियोक्ता आपका ग्राहक है और अपने ग्राहक की सेवा करने के विशेषाधिकार को क़ायम रखने के लिए आपको ऐसा सामान (अपनी सेवाएँ) देना चाहिए, जो आपके ग्राहक को इतना मूल्यवान लगे कि वह आपके द्वारा माँगी क़ीमत दे दे। अगर आपकी क्यूक्यूएस रेटिंग से आपका

भुगतान वाजिब साबित नहीं होता, तो आप उस कंपनी में बहुत ज़्यादा समय तक नहीं टिक पाएँगे। हम इस बात पर ज़ोर देते हैं, क्योंकि व्यक्तिगत सेवाओं की बिक्री से जीने वाले ज़्यादातर लोग ग़लती से खुद को व्यवहार और ज़िम्मेदारियों के उन नियमों से स्वतंत्र मान लेते हैं, जो सामान बेचने वाले लोगों पर लागू होते हैं। फलस्वरूप उनकी सेवाओं का जितना मोल होता है, वे उससे ज़्यादा ऊँचे भुगतान की अपेक्षा रख सकते हैं।

वेतनवृद्धि के लिए सौदेबाज़ी शुरू करने से पहले, कहीं और नौकरी की तलाश करने से पहले या अपनी सेवाओं की कीमत तय करने से पहले यह सुनिश्चित करें कि आप जिस भुगतान की अपेक्षा करते हैं, आप कोई उतनी मूल्यवान चीज़ दे रहे हैं। पैसा चाहना एक चीज़ है – हर व्यक्ति ज़्यादा चाहता है – लेकिन ज़्यादा मूल्यवान होना बिलकुल ही अलग चीज़ है! कई लोग अपनी इच्छाओं को अपना वाजिब हक़ मानने की ग़लती कर बैठते हैं। आपकी व्यक्तिगत आवश्यकताओं या इच्छाओं का आपके मूल्य से कोई लेना-देना नहीं है। आपका मूल्य तो पूरी तरह इस बात से स्थापित होता है कि आप दूसरों को कितनी उपयोगी सेवा देने में योग्य हैं या दूसरे लोगों को ऐसी सेवा करने के लिए प्रेरित करने की आपमें कितनी क्षमता है।

इस मामले में अज्ञान की पराकाष्ठा एक युवक ने प्रदर्शित की, जिसने एक पद के लिए एक जानी-मानी कंपनी के मैनेजर के पास आवेदन किया। उसने बहुत अच्छी छाप छोड़ी, जब तक कि मैनेजर ने उससे यह नहीं पूछा कि उसे कितनी तनख्वाह की उम्मीद है। उसने जवाब दिया कि उसके दिमाग़ में कोई निश्चित राशि नहीं है (निश्चित लक्ष्य का अभाव)। इस पर मैनेजर ने कहा, “जब हम आपको एक सप्ताह तक आजमा लेंगे, तो आपका जितना मूल्य होगा, हम आपको उतना भुगतान देंगे।”

“मैं इसे स्वीकार नहीं करूँगा,” आवेदक ने जवाब दिया, “क्योंकि इस वक़्त मैं जहाँ नौकरी कर रहा हूँ, वहाँ मुझे अपने मूल्य से ज़्यादा वेतन मिल रहा है।” वह जानता था कि उसका वर्तमान नियोक्ता उसे उसके मूल्य से ज़्यादा वेतन दे रहा था। वरना वह अपनी सेवाओं का मूल्य साबित करने और ज़्यादा ऊँचा भुगतान पाने के अवसर को उछलकर लपक लेता।

अगर आप पैसा चाहते हैं, तो ज़्यादा पैसे लायक मूल्यवान बनें!

अपनी जाँच करें : 28 सवाल

वार्षिक आत्म-विश्लेषण व्यक्तिगत सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग के लिए भी उतना ही अनिवार्य है जितना कि सामान की वार्षिक सूची बनाना। यही नहीं, वार्षिक विश्लेषण में आपकी ग़लतियों में कमी और आपके गुणों में बढ़ोतरी दिखनी चाहिए। जीवन में इंसान या तो आगे बढ़ता है या उसी जगह पर खड़ा रहता है या फिर पीछे रह जाता है। ज़ाहिर है, इंसान का लक्ष्य हमेशा आगे बढ़ना होना चाहिए। वार्षिक आत्म-विश्लेषण बताएगा कि प्रगति हुई है या नहीं और अगर हुई है तो कितनी। इससे यह भी पता चलेगा कि आपने कहीं कोई क़दम पीछे की तरफ़ तो नहीं उठाया है। व्यक्तिगत सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग के लिए आगे की तरफ़ बढ़ना ज़रूरी है, चाहे प्रगति की रफ़्तार धीमी ही क्यों न हो।

अपना वार्षिक आत्म-विश्लेषण हर साल के अंत में करें, ताकि आप इसमें किए जाने वाले किसी भी सुधार को नववर्ष के संकल्पों में शामिल कर सकें। विश्लेषण से पता चल जाएगा कि कौन से सुधार करने हैं। अपने आप की सूची बनाते समय खुद से नीचे दिए गए सवाल पूछें और अपने जवाबों की जाँच करते समय किसी ऐसे व्यक्ति की मदद लें, जो आपको खुद को धोखा न देने दे।

1. क्या मैंने वह लक्ष्य हासिल कर लिया है, जो मैंने इस साल बनाया था? (आपको हर साल एक निश्चित वार्षिक लक्ष्य बनाना चाहिए, जो आपके जीवन के प्रमुख लक्ष्य का हिस्सा हो।)
2. क्या मैंने सर्वश्रेष्ठ गुणवत्ता की वह सेवा दी है, जिसे देने में मैं सक्षम था या क्या मैं इस सेवा के किसी हिस्से में सुधार कर सकता था?

3. क्या मैंने सेवा में वह सर्वश्रेष्ठ संभव मात्रा दी है, जिसे देने में मैं सक्षम था?
4. क्या मेरे व्यवहार का भाव हमेशा सहयोगी और सौहार्दपूर्ण रहा है?
5. क्या मैंने टालमटोल की आदत से अपनी कार्यकुशलता कम होने दी है और अगर ऐसा है तो किस हद तक?
6. क्या मैंने अपने व्यक्तित्व में सुधार किया है और अगर हाँ तो किन मायनों में?
7. क्या अपनी योजनाओं को लगन से अंत तक सफलतापूर्वक पूर्ण करने में मैं लगनशील रहा हूँ?
8. क्या मैंने सभी मौकों पर हमेशा तुरंत और निश्चित निर्णय लिए हैं?
9. क्या मैंने छह मूलभूत डरों में से एक या इससे अधिक को अपनी कार्यकुशलता में कमी करने की इजाज़त दी है?
10. क्या मैं कभी "अति-सावधान" या "अल्प-सावधान" रहा हूँ?
11. क्या ऑफ़िस के मेरे सहयोगियों के साथ मेरे संबंध सुखद हैं या दुखद? अगर यह दुखद हैं, तो क्या ग़लती आंशिक रूप से या पूरी तरह से मेरी है?
12. क्या मैंने प्रयास में एकाग्रता की कमी की वजह से अपनी ऊर्जा को व्यर्थ गँवाया है?
13. क्या मैं सभी विषयों में खुले दिमाग़ का और सहिष्णु रहा हूँ?
14. मैंने सेवा देने की अपनी योग्यता में किस तरह सुधार किया है?
15. क्या मैंने अपनी किसी आदत में असंयम का परिचय दिया है?
16. क्या मैंने या तो खुलकर या गोपनीय रूप से किसी भी रूप में अहंकार प्रदर्शित किया है?
17. क्या अपने सहयोगियों के प्रति मेरा व्यवहार ऐसा है, जिससे वे मेरा सम्मान करने के लिए प्रेरित हों?
18. क्या मेरे विचार और निर्णय अंदाज़े पर आधारित हैं या फिर ये विश्लेषण और विचार की सटीकता पर आधारित हैं?
19. क्या मैंने अपने समय, अपने खर्च और अपनी आमदनी का बजट बनाने की आदत का पालन किया है और क्या मैं इन बजटों में पारंपरिक रहा हूँ?
20. मैंने कितना समय लाभहीन प्रयासों में लगाया है, जिसका मैं बेहतर लाभ ले सकता था?
21. अगले साल अधिक प्रभावी बनने के लिए मैं किस तरह अपने समय का नया बजट बना सकता हूँ और अपनी आदतों को किस तरह बदल सकता हूँ?
22. क्या मैं ऐसा कोई व्यवहार करने का दोषी हूँ, जिसका अनुमोदन मेरी अंतरात्मा न करती हो?
23. किस तरह मैं उससे अधिक और बेहतर सेवा दे सकता हूँ, जिसके लिए मुझे धन प्राप्त हो रहा है?
24. क्या मैंने किसी के प्रति अन्याय किया है और अगर हाँ तो किस तरह?
25. अगर मैं वर्ष भर के लिए अपनी स्वयं की सेवाओं को खरीदूँ, तो क्या मैं इस खरीद से संतुष्ट रहूँगा?
26. क्या मैं सही व्यवसाय में हूँ और अगर नहीं तो क्यों?
27. क्या मेरी सेवाओं का खरीदार मेरे द्वारा की गई सेवा से संतुष्ट है और अगर नहीं तो क्यों?
28. सफलता के मूलभूत सिद्धांतों पर मेरी वर्तमान रेटिंग क्या है? (इस रेटिंग को ईमानदारी और स्पष्टता से तय

करें और इसकी जाँच किसी ऐसे व्यक्ति से कराएँ, जिसमें सटीक जाँच करने का साहस हो।)

व्यक्तिगत सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग के लिए इंसान का आगे बढ़ते रहना ज़रूरी है, भले ही प्रगति धीमी हो।

यहाँ दी जा रही जानकारी को अच्छी तरह समझना और पूरी तरह आत्मसात करना स्वयं की सेवाओं की बिक्री करने में सहायक होगा। इसके अलावा, इससे आपको अधिक विश्लेषणात्मक बनने और लोगों का आकलन करने की क्षमता भी मिलेगी। यह जानकारी कर्मचारियों को चुनते समय और कार्यकुशल संगठन क़ायम रखने के मामले में पर्सनेल डायरेक्टर्स, एम्प्लॉयमेंट मैनेजर्स और दूसरे एक्ज़ीक्यूटिव्स के भी काम आएगी।

जिस विचार के साथ
एक योजना हो और उस योजना पर अमल
करने के लिए विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान हो,
वह अमीरी प्रदान करता है।

ज्ञान सिर्फ़ तभी शक्ति बनता है,
जब इसे किसी निश्चित लक्ष्य को हासिल करने
के लिए एक निश्चित कार्ययोजना में
व्यवस्थित किया जाता है।

यह ज़रूरी नहीं है कि
धन संग्रह करने वाले व्यक्ति के पास
विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान हो।

विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान का लाभ लें

ज्ञान अपने आप में शक्ति नहीं है और धन संग्रह में बहुत कम उपयोगी है। ज्ञान केवल तभी शक्ति बनता है, जब इसे कार्य की निश्चित योजनाओं में व्यवस्थित किया जाता है और किसी निश्चित उद्देश्य में लगाया जाता है। यही नहीं, ज्ञान सामान्य या विशेषज्ञतापूर्ण किसी भी प्रकार का हो सकता है :

- सामान्य ज्ञान वह जानकारी, वर्णन या व्याख्या है, जो व्यक्ति की समझ का विस्तार करती है।
- विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान वह सामान्यीकृत ज्ञान है, जिसे किसी काम को करने, किसी लक्ष्य को हासिल करने या किसी प्रॉडक्ट को बनाने के लिए व्यवस्थित और लागू किया जाता है।

चिकित्सा के क्षेत्र में ज्ञान के इन दो रूपों पर गौर करें। मेडिकल कॉलेज में विद्यार्थी पहले मानव शरीर संरचना और शरीर विज्ञान, संक्रामक घटकों, आनुवंशिकी आदि के बारे में सामान्य ज्ञान हासिल करते हैं। विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान क्लीनिक में, जैसे इंटरनशिप के दौरान, हासिल किया जाता है, जब चिकित्सा विद्यार्थी सीखते हैं कि रोगियों के उपचार और बीमारियों को ठीक करने के लिए अपने सामान्य ज्ञान का इस्तेमाल कैसे करना है। चिकित्सा विद्यार्थी रेसिडेंसी अवधि के दौरान अपने विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान को बढ़ाते हैं, जिस दौरान वे समुचित निगरानी के माहौल में अपनी चुनी हुई विशेषज्ञता का अभ्यास करते हैं।

ज्ञान शक्ति केवल तभी बनता है, जब इसे कार्य की निश्चित योजनाओं में व्यवस्थित किया जाए और किसी निश्चित उद्देश्य में लगाया जाए। ज्ञान तब तक पैसे को आकर्षित नहीं करेगा, जब तक कि इसे धन संग्रह के लिए व्यावहारिक कार्य योजनाओं के ज़रिये व्यवस्थित और बुद्धिमानी से निर्देशित न किया जाए।

अगर आपमें कल्पना है, तो यह अध्याय आपको एक विचार दे सकता है, जो आपकी मनचाही अमीरी की शुरुआत के लिए पर्याप्त होगा।

पैसे कमाने के दो तरीके

इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करने की अपनी योग्यता पर आप यकीन कर सकें, इससे पहले आपको उस सेवा, सामान या पेशे के विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान की आवश्यकता होगी, जिसे आप पैसे के बदले में देने का इरादा रखते हैं। आपमें जितना ज्ञान हासिल करने की योग्यता या इच्छा है, शायद आपको उससे ज़्यादा विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान की ज़रूरत हो सकती है और अगर यह सच है, तो आप अपने मास्टर माइंड समूह के सहायता

से अपनी कमजोरी को पाट सकते हैं - ऐसे लोग जिनमें वह विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान है, जिसका आपमें अभाव है (मास्टर माइंड समूह बनाने के बारे में अधिक जानकारी के लिए देखें क्रदम 13)। आम तौर पर पैसे कमाने के दो तरीके होते हैं :

- अपना विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान किसी ऐसे व्यक्ति को बेचें, जिसे इसकी ज़रूरत है और जो इसके लिए पैसे देने का इच्छुक है।
- कोई विचार सोचकर, पैसा कमाने की योजना बनाकर और फिर अपनी योजना पर अमल करने के लिए विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान हासिल करके (शायद खरीदकर, वस्तु-विनिमय करके या साझेदारी करके) अमीर बनें।

भारी दौलत के संग्रह के लिए शक्ति की आवश्यकता होती है और शक्ति केवल उच्च व्यवस्थित तथा बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान से ही हासिल होती है, लेकिन ज़रूरी नहीं है कि यह ज्ञान उसी व्यक्ति के पास हो, जो धन संग्रह करता है।

इससे उस महत्वाकांक्षी व्यक्ति को आशा और प्रोत्साहन मिलना चाहिए, जिसके पास दौलत इकट्ठी करने के लिए आवश्यक शिक्षा या विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान नहीं है। लोग कई बार हीन भावना के शिकार होकर ज़िंदगी गुज़ार देते हैं, क्योंकि उनके पास औपचारिक शिक्षा की कमी होती है। जो व्यक्ति ऐसे लोगों का मास्टर माइंड समूह बना सकता है और इसे निर्देशित कर सकता है, जिनके पास पैसे के संग्रह में उपयोगी ज्ञान हो, वह समूह के किसी भी अन्य व्यक्ति जितना ही शिक्षित होता है।

विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान सेवा के सबसे प्रचुर और सबसे सस्ते रूपों में है, जिन्हें पाया जा सकता है!

विचार ज्ञान को उद्देश्य देता है

विचार ज्ञान को एक निश्चित उद्देश्य देते हैं। वे सोचने और अमीर बनने की यात्रा में पहला क्रदम हैं। विचार वे बीज हैं, जिनसे भारी दौलत उगती है। विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान विचारों से कहीं ज़्यादा प्रचुरता से उपलब्ध है, इसीलिए विचार अधिक मूल्यवान होते हैं। जिस व्यक्ति के पास विचार होता है, उसे साकार करने की प्रबल इच्छा होती है और एक ठोस योजना (असीम प्रज्ञा द्वारा प्रदत्त) होती है, वह आसानी से उस विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान तक पहुँच सकता है, जिसकी आवश्यकता उसे अपनी कल्पना को साकार करने के लिए होती है। एक विचार आपको इतनी ज़्यादा आमदनी दे सकता है, जितनी कि आम डॉक्टर, वकील या इंजीनियर की नहीं होती, जिन्हें अपना विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान हासिल करने के लिए कॉलेज में कई सालों तक अध्ययन करना पड़ा था।

विचार मुख्य चीज़ है। विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान तो पास में ही मिल सकता है - किसी भी चौराहे पर!

विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान के सिद्धांत पर अमल करके उपयुक्त योग्यता वाले कुछ लोग एक गठबंधन बना सकते हैं और बहुत जल्दी ही उनके पास भुगतान करने वाली कंपनी होगी। एक को अच्छा लेखक होना चाहिए, जिसमें विज्ञापन और बेचने का हुनर हो, दूसरे को ग्राफ़िक डिज़ाइन में निपुण होना चाहिए और एक "बेचने वाला" होना चाहिए, जो नया व्यवसाय उत्पन्न करने में माहिर हो। यदि एक व्यक्ति में ही ये सारी योग्यताएँ हों, तो वह अकेला ही कारोबार चला सकता है, जब तक कि यह इतना न फैल जाए कि एक व्यक्ति इसे सँभाल न पाए। अगर आपके पास

कल्पना है और अपनी व्यक्तिगत सेवाओं के लिए अधिक लाभदायक ज़रिया है, तो यह सुझाव वह उद्दीपन बन सकता है, जिसकी आपको तलाश है।

विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान कैसे हासिल करें

सबसे पहले तो यह निर्णय लें कि आपको किस तरह के विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान की ज़रूरत है और किस उद्देश्य से है। आप जिस लक्ष्य की दिशा में काम कर रहे हैं, काफ़ी हद तक वही यह तय करता है कि आपको किस तरह के विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान की ज़रूरत है। आपके पास जो विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान नहीं है, लेकिन अपनी योजना पर अमल करने के लिए आपको जिसकी ज़रूरत है, उसे हासिल करने के लिए निम्न विकल्पों पर विचार करें :

- अपने विद्यमान ज्ञान और अनुभव का दोहन करें
- कोर्स करके (किसी कॉलेज, युनिवर्सिटी या ट्रेड स्कूल में), पढ़कर (पुस्तकें, पत्रिकाएँ या जर्नल), ऑनलाइन शोध करके और प्रश्न पूछकर इसे ख़ुद हासिल करें
- उन लोगों को अंशकालिक या पूर्णकालिक या अनुबंध पर नियुक्त कर लें, जिनके पास यह है
- किसी ऐसे व्यक्ति के साथ साझेदारी कर लें, जिसके पास वह ज्ञान, योग्यताएँ और अन्य संसाधन हों, जिनका आपमें अभाव है
- इसके लिए वस्तु-विनिमय करें, शायद अपने मुनाफ़े के प्रतिशत की पेशकश करके
- स्वैच्छिक पहल करके, प्रशिक्षु के रूप में काम करके या उद्योग में किसी कंपनी के लिए किसी पद पर काम करके, जिसमें आप दौलत हासिल करने की इच्छा रखते हैं।

इंटरनेट की वजह से विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान आसानी से उपलब्ध हो गया है। आप उन लोगों को ऑनलाइन खोज सकते हैं और उनसे जुड़ सकते हैं, जिनके पास सामूहिक रूप से वह सारा विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान है, जिसकी ज़रूरत आपको अपनी योजना पर अमल करने के लिए है, चाहे आपको संभावित रूप से धनदायक कारोबारी अवसरों पर शोध करने की ज़रूरत हो या अपनी कंपनी बनाने, किसी विचार को पेटेंट करने, वेबसाइट बनाने, किसी प्रॉडक्ट को डिज़ाइन करने व उसका उत्पादन करने या कोई अन्य सेवा प्रदान करने के लिए ज़रूरत हो। आप मार्गदर्शन और जानकारी के लिए कारोबारी परामर्शदाताओं से भी जुड़ सकते हैं। पुराने ज़माने की नेटवर्किंग भी चमत्कार कर सकती है; उद्यमी मानसिकता वाले व्यक्तियों के साथ स्थानीय रूप से जुड़ें, ताकि आप विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान व योग्यताओं का आदान-प्रदान करें और शायद कारोबारी विचारों पर सहयोग करें।

कॉलेज में दाखिल होने वाले विद्यार्थियों और उनके अभिभावकों को सलाह

अगर आप हाई स्कूल के विद्यार्थी हों या हाई स्कूल की पढ़ाई पूरी कर चुके हों, लेकिन किसी कॉलेज या युनिवर्सिटी में अपनी शिक्षा जारी रखने की योजना बना रहे हों, तो अध्ययन का कोर्स चुनने से पहले यह तय करें कि आप उस ज्ञान को लागू कैसे करेंगे, जिसे आप चाहते हैं। बड़े विश्वविद्यालय के प्रोफ़ेसरों के पास कुल मिलाकर सामान्य ज्ञान का लगभग हर रूप है, जो सभ्यता को ज्ञात है। वे ज्ञान प्रदान करते हैं, लेकिन अपने विद्यार्थियों को शायद ही कभी यह बताते हैं कि हासिल करने के बाद उस ज्ञान को संगठित और इस्तेमाल कैसे करें। यह एक अहम कारण है, जिसकी वजह से कॉलेज की पढ़ाई पूरी करने के बाद लोगों को उपयोगी रोज़गार हासिल करने में अक्सर मुश्किल आती है।

हर साल कॉलेज प्लेसमेंट काउंसलर बताते हैं कि जो नियुक्ति देने वाले कंपनियाँ उनके यहाँ आती हैं, उनकी मुख्य रुचि उन विद्यार्थियों को नौकरी देने में होती है, जिन्होंने बिज़नेस मैनेजमेंट, कंप्यूटर साइंस, गणित, रसायन शास्त्र जैसे किसी विशेषज्ञतापूर्ण क्षेत्र में ज्ञान हासिल किया हो और अन्य क्षेत्रों में, जो उन्हें तेज़ी से उत्पादक

नौकरियों में जाने के लिए तैयार करते हैं। उनकी रुचि कला के उन विद्यार्थियों में कम होती है, जिनके पास ज़्यादा व्यापक, लेकिन कम विशेषज्ञतापूर्ण शिक्षा होती है।

यदि आपको पक्का नहीं पता है कि आप हासिल करने के बाद अपने ज्ञान को कैसे लागू करने की योजना बनाएँ, तो उच्च शिक्षा में दाखिल होना टाल दें, जब तक कि आपको अपने चरम लक्ष्य की ज़्यादा स्पष्ट दृष्टि न मिल जाए। इस दौरान, अपनी दृष्टि को स्पष्ट करने की दिशा में काम करें :

- यह पुस्तक पढ़ें और अभ्यास करें, ताकि इस बात की दृष्टि मिले कि आप क्या चाहते हैं और आप पैसे के बदले में कौन सी सेवा या प्रॉडक्ट देना चाहते हैं। सोचने और अमीर बनने की योग्यता के लिए कोई भी उम्र बड़ी या छोटी नहीं है। इस पुस्तक में बताए अभ्यास हर एक के लिए उपयोगी हैं।
- करियर एंटीट्रयुड टेस्ट देकर अपनी शक्तियों और कमज़ोरियों को पहचानें और उन करियर तथा दक्षताओं का पता लगाएँ, जो आपके लिए सबसे उपयुक्त हों और जिनमें आपकी रुचि हो। कई हाई स्कूल और कॉलेज ऐसे टेस्ट या आकलन कराते हैं। लेकिन ऐसे आकलनों से उस लक्ष्य का पीछा करने के बारे में हताश न हों, जिसे आप सचमुच चाहते हैं।
- विभिन्न क्षेत्रों की पड़ताल करें, वे भी जिनमें कॉलेज की उपाधियों की ज़रूरत है और वे भी जिनमें इनकी ज़रूरत नहीं है। अपनी कल्पना को वह जानकारी दें, जिसकी ज़रूरत इसे विचार उत्पन्न करने के लिए हो कि क्या संभव है।
- जिन क्षेत्रों में आपकी रुचि है, उनके बारे में ज़्यादा से ज़्यादा पढ़ें।
- जिस काम में आपकी रुचि है, उसमें इस समय संलग्न लोगों से बात करें, ताकि आप वर्तमान और भावी अवसर संभावना की थाह ले सकें और अपने मनचाहे क्षेत्र में दाखिल होने की योजना बनाना शुरू कर सकें।
- www.bls.gov/ooh पर जाकर ब्यूरो ऑफ़ लेबर स्टैटिस्टिक्स ऑक्युपेशन आउटलुक हैंडबुक की जाँच करें और पता लगाएँ कि विभिन्न क्षेत्रों में संभावित माँग कितनी है। आप नौकरियों को किसी भी क्रम से देख सकते हैं, श्रेणीवार, सबसे ज़्यादा वेतन देने वाली नौकरियों के क्रम में, सबसे तेज़ी से विकास करने वाले या सबसे ज़्यादा नई नौकरियाँ देने वाले क्षेत्र।

आपके लिए सही करियर या क्षेत्र वह है, जिसमें आप अच्छे हैं, जिसके प्रति आपमें जोश है और विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान है, जिसकी ऊँची माँग है। अगर आप कोई सेवा करने के लिए योग्य नहीं हैं, तो आप सफल नहीं होंगे। अगर आपमें इसके लिए जोश नहीं है, तो आप खुश नहीं होंगे। अगर इसकी ऊँची माँग नहीं है, तो अवसर सीमित होंगे या वेतन कम होगा।

आजीवन सीखने वाले बनें

सभी क्षेत्रों में सफल लोग कभी भी अपने मुख्य उद्देश्य, व्यवसाय या पेशे से संबंधित विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान हासिल करना नहीं छोड़ते हैं। जो सफल नहीं हैं, वे आम तौर पर यह विश्वास करने की ग़लती करते हैं कि उनकी शिक्षा कॉलेज पूरा करते ही खत्म हो गई है। बहरहाल, उच्च शिक्षा के सबसे मूल्यवान पहलू हैं वह जिज्ञासा (सीखने की उत्सुकता), जिसे यह पोषण देती है और सीखने व सोचने की योग्यताएँ – पढ़ने और समझने और प्रस्तुत जानकारी की सच्चाई तथा महत्त्व के बारे में शिक्षित आकलन करने की दक्षता।

जो व्यक्ति ज्ञान हासिल करना सिर्फ़ इसलिए छोड़ देता है, क्योंकि उसने कॉलेज की पढ़ाई पूरी कर ली है, वह हमेशा सामान्य जीवन जीने के लिए निराशाजनक रूप से अभिशप्त है, भले ही वह किसी भी क्षेत्र में काम कर रहा हो।

हमारे समाज में हमेशा बदलती आर्थिक परिस्थितियों ने हज़ारों लोगों के लिए आमदनी के नए स्रोत खोजना संभव बना दिया है। इनमें से ज़्यादातर की समस्या का समाधान केवल विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान हासिल करके ही पाया जा सकता है। कई तो पूरी तरह से अपने पेशे बदलने के लिए विवश होंगे। जब कोई व्यापारी पाता है कि उसका किसी खास तरह का सामान नहीं बिक रहा है, तो उसे दूसरा खोजना चाहिए, जिसकी माँग हो। इसी तरह, अगर आप पाते हैं कि अब आपकी सेवाओं की माँग नहीं है या यह उस भाव पर नहीं बिक रही है, जिससे आपकी वित्तीय आवश्यकताओं की पूर्ति होती है या जिसकी आप इच्छा करते हैं, तो आपको कोई और सेवा खोजनी चाहिए, जिसकी माँग ज़्यादा हो और आपूर्ति कम।

अगर आपको नया विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान हासिल करने की ज़रूरत है, तो आप बहुत सारे शैक्षणिक अवसर पा सकते हैं, जिनमें ये शामिल हैं :

- सामुदायिक कॉलेजों और विश्वविद्यालयों में शिक्षा पाठ्यक्रम जारी रखना।
- ऑनलाइन कॉलेजों और विश्वविद्यालयों में डिग्री या सर्टिफिकेशन प्रोग्राम।
- कोर्स एरा ([coursera.org](https://www.coursera.org)), लिंडा ([lynda.com](https://www.lynda.com)) और उडासिटी ([udacity.com](https://www.udacity.com)) जैसी शिक्षा देने वाली संस्थाओं द्वारा वृहद ओपन ऑनलाइन कोर्स। इसके अतिरिक्त दिमाग़ को जागृत करने वाली वेबसाइट [themindunleashed.org](https://www.themindunleashed.org) की भी मदद ली जा सकती है।
- इंटरनशिप और अप्रेंटिसशिप के ज़रिये वास्तविक प्रशिक्षण।

सफलता की राह ज्ञान का सतत पीछा करने की राह है।

उन व्यक्तियों की कहानी, जिन्होंने विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान की शक्ति का दोहन किया

इतिहास में औपचारिक शिक्षा वाले और इससे रहित लोगों ने सोचने और विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान लागू करने की अपनी योग्यता के ज़रिये महान काम करने और दौलत हासिल करने में कामयाबी पाई है। यहाँ कुछ कहानियाँ दी जा रही हैं, जो बताती हैं कि विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान के उचित अमल से शक्ति कैसे हासिल की जा सकती है।

हेनरी फ़ोर्ड : बटन दबाते ही विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान

यह ज़रूरी नहीं है कि जिसके पास सामान्य या विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान की प्रचुरता हो, केवल वही व्यक्ति शिक्षित होता है। शिक्षित लोग वे होते हैं, जिन्होंने अपनी मानसिक शक्तियों को इस तरह से विकसित कर लिया है कि वे जो चाहते हैं, उसे या उसके समतुल्य को हासिल कर सकते हैं और इस प्रक्रिया में दूसरों के अधिकारों का हनन भी नहीं करते। हेनरी फ़ोर्ड “शिक्षित व्यक्ति” की परिभाषा के लिए बहुत उपयुक्त इंसान हैं।

शिक्षित लोग वे होते हैं, जिन्होंने अपनी मानसिक शक्तियों को इस तरह से विकसित कर लिया है कि वे जो चाहते हैं, उसे या उसके समतुल्य को हासिल कर सकते हैं और इस प्रक्रिया में दूसरों के अधिकारों का हनन भी नहीं करते।

प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान शिकागो के एक अखबार ने कुछ संपादकीय छापे, जिनमें अन्य बातों के अलावा हेनरी फ़ोर्ड को “अज्ञानी शांतिवादी” भी कहा गया। फ़ोर्ड ने इन कथनों पर आपत्ति की और उस अखबार के खिलाफ़ मानहानि का मुकदमा दायर कर दिया। जब अदालत में मुकदमा चला, तो अखबार के वकीलों ने अपनी बात को सही ठहराने के लिए फ़ोर्ड को गवाही के लिए बुलवाया, ताकि जूरी के सामने फ़ोर्ड को अज्ञानी साबित किया जा सके। वकीलों ने फ़ोर्ड से बहुत से सवाल पूछे, जिनके जवाबों से यह साबित हो सके कि हालाँकि फ़ोर्ड के पास कार बनाने का विशिष्ट ज्ञान था, परंतु सामान्य ज्ञान के मामले में वे अज्ञानी थे, जो उस ज़माने की अधिकांश शैक्षणिक संस्थाओं में दिया जाता था।

फ़ोर्ड से इस तरह के सवाल पूछे गए : “बेनेडाइट अर्नोल्ड कौन थे?” और “1776 के विद्रोह को शांत करने के लिए ब्रिटेन ने कितने सैनिकों को अमेरिका भेजा?” इस आखिरी सवाल का फ़ोर्ड ने यह जवाब दिया, “मुझे ब्रिटेन द्वारा भेजे गए सैनिकों की निश्चित संख्या तो नहीं पता, परंतु मैंने सुना है कि जितने सैनिक यहाँ आए थे, उनमें से बहुत कम वापस लौटे थे।”

आखिरकार फ़ोर्ड इस तरह के सवालों का जवाब देते-देते थक गए और उन्होंने एक खास तौर पर आपत्तिजनक सवाल के जवाब में कटघरे में आगे की तरफ़ झुकते हुए विरोधी वकील की तरफ़ अँगुली दिखाते हुए कहा, “आपके पूछे गए इस मूर्खतापूर्ण सवाल का या आपने अब तक मुझसे जितने भी सवाल पूछे हैं, अगर मैं उन सवालों के जवाब सचमुच चाहूँ तो मेरी टेबल पर कई बटन लगे हुए हैं और मैं सही बटन दबाकर अपनी सहायता के लिए ऐसे आदमियों को बुला सकता हूँ, जो किसी भी सवाल का जवाब दे सकते हैं, जो मैं उनसे उस काम के बारे में पूछूँ, जिसमें मैं अपने सबसे ज़्यादा प्रयास लगा रहा हूँ। अब क्या आप मेहरबानी करके मुझे बताएँगे कि जब मेरे आस-पास ऐसे लोग मौजूद हैं जो मेरी ज़रूरत के हर सवाल का जवाब दे सकते हैं, तो मैं सिर्फ़ इन सवालों के जवाब मालूम करने के लिए अपने मस्तिष्क में ढेर सारे सामान्य ज्ञान का अटाला क्यों इकट्ठा करूँ?”

इस जवाब में निश्चित रूप से दम था।

इस जवाब से वकील की हवा निकल गई। अदालत में बैठे हर आदमी को यह अहसास हुआ कि यह जवाब किसी अज्ञानी आदमी का नहीं, बल्कि एक शिक्षित आदमी का जवाब था। हर वह आदमी शिक्षित है, जो जानता है कि ज़रूरत पड़ने पर उसे ज्ञान कहाँ से मिलेगा और फिर वह उस ज्ञान को निश्चित कार्ययोजनाओं में व्यवस्थित कैसे करेगा। अपने “मास्टर माइंड” समूह के सहयोग से हेनरी फ़ोर्ड के पास वह सारा विशिष्ट ज्ञान था, जिसकी उन्हें अमेरिका के सबसे अमीर आदमियों में से एक बनने के लिए ज़रूरत थी। यह अनिवार्य नहीं था कि यह सारा का सारा ज्ञान उनके अपने दिमाग़ में हो।

ऐंड्रू कारनेगी : ज्ञान खरीदकर स्टील साम्राज्य बनाना

ऐंड्रू कारनेगी ने कहा था कि वे व्यक्तिगत रूप से स्टील व्यवसाय के तकनीकी पहलू के बारे में कुछ नहीं जानते। यही नहीं, उन्हें इसके बारे में कुछ जानने की खास परवाह भी नहीं थी। स्टील बनाने और बेचने के लिए जिस विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान की आवश्यकता थी, वह उनके मास्टर माइंड समूह की व्यक्तिगत इकाइयों के ज़रिये उनके पास मौजूद था।

जो भी व्यक्ति शिक्षित है, वह जानता है कि ज़रूरत का ज्ञान कहाँ पाया जाए और उस ज्ञान को निश्चित कार्ययोजनाओं में कैसे व्यवस्थित किया जाए।

एक सेल्समैन जिसे नए हासिल विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान से लाभ हुआ

आर्थिक मंदी के दौरान छँटनी में किराना स्टोर के एक सेल्समैन की नौकरी चली गई। एक ऐसी अर्थव्यवस्था में नौकरी खोजने के बजाय, जहाँ नौकरियाँ कम थीं, उसने अपना खुद का व्यवसाय बनाने का विकल्प चुना। चूँकि उसके पास बुककीपिंग का कुछ अनुभव था, इसलिए उसने अकाउंटिंग का विशेष कोर्स किया और बुककीपिंग तथा ऑफिस उपकरणों के नवीनतम रूपों का ज्ञान हासिल किया। उसने अपने काम की शुरुआत उसी किराने वाले दुकानदार से की, जिसके लिए वह पहले काम करता था। इसके बाद उसने 100 से अधिक छोटे व्यापारियों से अनुबंध किया कि वह उनका हिसाब-किताब रखेगा और बदले में नाममात्र का मासिक शुल्क लेगा। उसका विचार इतना सफल साबित हुआ कि जल्दी ही उसे एक छोटे डिलिवरी ट्रक में चलता-फिरता ऑफिस बनाना पड़ा, जिसमें आधुनिक बुककीपिंग उपकरण रखे हुए थे। अब उसके पास इन चलित बुककीपिंग वाहनों का एक दस्ता है और सहयोगियों का एक बड़ा स्टाफ है, जिनके द्वारा वह छोटे व्यापारियों को बहुत कम कीमत में बहुत ज़्यादा और बहुत बढ़िया अकाउंटिंग सेवा देता है।

विशेषज्ञीय ज्ञान और कल्पना वे तत्व थे, जिनकी बदौलत यह अद्भुत और सफल व्यवसाय खड़ा हुआ। इस सफल कारोबार की शुरुआत सिर्फ़ एक विचार से हुई! जब मैंने उसकी बेरोज़गारी की समस्या के समाधान के रूप में यह योजना सुझाई, तो उसने तुरंत कहा, “मुझे विचार पसंद है, लेकिन मैं नहीं जानता कि इसे नक़दी में कैसे बदला जाए।” दूसरे शब्दों में उसे यह समस्या थी कि वह नहीं जानता था कि बुककीपिंग का ज्ञान हासिल करने के बाद वह इसे बेच कैसे पाएगा। यह ख़ास बाधा एक और उद्यमी ने सुलझाई, जो सफलता की हमारी अगली कहानी की प्रमुख पात्र हैं।

जब आप अपना विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान बेचकर अमीरी का पीछा करने का विकल्प चुनते हैं, तो आप प्रभावी मार्केटिंग के ज़रिये उन सेवाओं के लिए ज़्यादा ऊँची कीमत हासिल कर सकते हैं।

एक चतुर मार्केटिंग व्यवसाय का जन्म

अपनी नई हासिल की गई बुककीपिंग की योग्यताओं की प्रभावी मार्केटिंग कैसे की जाए, इस बारे में अनिश्चय से भरे पूर्व किराना सेल्समैन (जिसका परिचय पिछले खंड में दिया जा चुका है) ने एक महिला का विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान चाहा, जो लिखने और कहानी बताने में चतुर थी। मिलकर उन्होंने एक बहुत आकर्षक पुस्तक तैयार की, जिसमें बुककीपिंग के नए तंत्र के लाभों का वर्णन किया गया था। सभी पृष्ठों को सुंदरता से टाइप किया गया और एक साधारण स्क्रेपबुक में लगा दिया गया, जिसका इस्तेमाल सेल्स टूल के रूप में किया गया। इसमें नए व्यवसाय की कहानी इतने प्रभावी ढंग से बताई गई थी कि इसके मालिक के पास इतने ज़्यादा अकाउंट आ गए कि उन्हें सँभालने में उसे पसीना आ गया।

यहाँ जो विचार बताया जा रहा है वह आवश्यकता की देन था और आपातकालीन स्थिति में उठाया गया था, परंतु इससे एक से ज़्यादा लोगों का भला हुआ। जिस महिला के दिमाग में यह विचार आया था, उसकी कल्पनाशक्ति बहुत पैनी थी और वह अपने मन में आए विचार के लिए तैयार थी। उसने तुरंत समझ लिया कि उसके नवजात मानसपुत्र में एक नए पेशे को शुरू करने की शक्ति थी, जिसके द्वारा उन हज़ारों लोगों की सेवा की जा

सकती थी, जिन्हें व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग करने के लिए व्यावहारिक मार्गदर्शन की ज़रूरत थी।

जब इस महिला को “व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग की अपनी पहली तैयार योजना” में तत्काल सफलता मिली, तो वह प्रेरित हो गई। इसके बाद इस ऊर्जावान महिला ने अपने पुत्र की इसी तरह की समस्या का समाधान खोजा। उसका पुत्र अभी-अभी कॉलेज से निकला था, परंतु उसे नौकरी नहीं मिल पा रही थी। उस महिला ने अपने पुत्र के लिए जो मार्केटिंग प्लान बनाया, वह व्यक्तिगत सेवाओं को बेचने का मेरे द्वारा देखा गया सर्वश्रेष्ठ उदाहरण था।

जब योजना पुस्तिका पूरी हुई, तो इसमें सुंदरता से टाइप किए हुए पचास पेज थे और पूरी जानकारी अच्छी तरह सुनियोजित थी। इसमें उसके पुत्र की नैसर्गिक प्रतिभा, शिक्षा-दीक्षा, व्यक्तिगत अनुभव के अलावा बहुत सी जानकारी दी गई थी। इस योजना पुस्तिका में यह भी पूरे विस्तार से बताया गया था कि उसके पुत्र को किस तरह का पद चाहिए। इसके अलावा इसमें उस सटीक योजना का अद्भुत शब्द चित्र भी था कि वह उस पद पर किस तरह काम करेगा।

योजना पुस्तिका की तैयारी में कई सप्ताह की मेहनत लगी, जिस दौरान उस महिला ने अपने पुत्र को लगभग हर दिन सार्वजनिक लाइब्रेरी में भेजा, जहाँ से वह अपनी सेवाओं को सर्वश्रेष्ठ ढंग से बेचने के लिए आवश्यक डाटा लेकर आता था। उसने अपने पुत्र को उसके संभावित नियोक्ता के सभी प्रतियोगियों के पास भी भेजा और उनकी कारोबारी पद्धतियों के बारे में महत्वपूर्ण जानकारी एकत्रित कराई। जब योजना पूरी तरह तैयार हो गई, तो इसमें आधा दर्जन से भी अधिक बहुत श्रेष्ठ सुझाव थे, जिनके द्वारा संभावित नियोक्ता को लाभ हो सकता था और उसका काम बेहतर हो सकता था। उस युवक को नौकरी देने के बाद कंपनी ने इन सुझावों का अच्छा इस्तेमाल किया।

आपकी इच्छा यह पूछने की हो सकती है, “नौकरी हासिल करने के लिए इतनी झंझट उठाने की क्या ज़रूरत है?” इसका जवाब यह है कि जब आमदनी का एकमात्र स्रोत नौकरी पाना हो, तो किसी संभावित नियोक्ता या ग्राहक को यह विश्वास दिलाने में अतिरिक्त प्रयास कभी बर्बाद नहीं होता कि आप सेवा की जो गुणवत्ता प्रदान करते हैं, वह दिए जाने वाले मूल्य से कहीं ज़्यादा मूल्यवान है। उस महिला ने अपने पुत्र के लाभ के लिए जो योजना बनाई, उसकी मदद से उसे पहले ही इंटरव्यू में वह नौकरी मिल गई जिसके लिए उसने आवेदन किया था और उसे वही वेतन दिया गया जो उसने माँगा था। जिस पद की उसे आवश्यकता थी, उसके लिए उसे नीचे के स्तर से शुरुआत नहीं करनी पड़ी। उसने एक्ज़ीक्यूटिव की तनख्वाह पर जूनियर एक्ज़ीक्यूटिव के पद पर अपना करियर शुरू किया।

किसी चीज़ को अच्छी तरह करने में लगाया गया प्रयास कभी बर्बाद नहीं होता!

जिस महिला ने अपने बेटे के लिए “व्यक्तिगत सेवा बिक्री योजना” तैयार की थी, उसे पूरे देश से आग्रह मिले कि वह दूसरे लोगों के लिए भी ऐसी ही योजनाएँ तैयार कर दे, जो अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ ज़्यादा पैसों में बेचना चाहते थे। वह अंततः विशेषज्ञ टाइपिस्टों, चित्रकारों और लेखकों के स्टाफ़ की सुपरवाइज़र बन गई, जिनमें केस हिस्ट्री को इतने प्रभावी ढंग से नाटकीयकरण करने की योग्यता थी कि किसी की व्यक्तिगत सेवाओं को सामान्य से ज़्यादा वेतन पर बेचा जा सकता था। उस महिला को अपनी योग्यता पर इतना विश्वास था कि उसने अपने वेतन के एक प्रमुख हिस्से के रूप में उस बढ़ी हुई तनख्वाह का एक प्रतिशत स्वीकार कर लिया, जो वह अपने ग्राहकों को कमाने में मदद करती थी। यह नहीं माना जाना चाहिए कि उस महिला की योजना में केवल चतुर सेल्समैनशिप ही शामिल थी, जिससे उसने उन स्त्री-पुरुषों की उससे ज़्यादा पैसे माँगने और पाने में मदद की, जिन्हें उन्होंने पहले कम वेतन पर बेचा था। वह व्यक्तिगत सेवाओं के विक्रता के साथ-साथ खरीदार के हितों का ध्यान भी रखती थी और इसलिए उसने ऐसी योजनाएँ तैयार कीं कि नियोक्ता दिए गए अतिरिक्त धन के लिए पूरा मूल्य पाए। जिस विधि से उसने यह आश्चर्यजनक परिणाम हासिल किया, वह एक पेशेवर रहस्य है, जो उसने अपने ग्राहकों के

अलावा किसी को नहीं बताया।

याद रखें : “तलहटी से शुरू करने और काम करते हुए ऊपर पहुँचने” के प्रलोभन से बचें

बिलकुल नीचे से नौकरी शुरू करना और ऊपर के पदों पर निरंतर तरक्की करने का विचार हालाँकि दमदार नज़र आता है, परंतु इसमें सबसे बड़ी आपत्ति यह है कि नीचे से शुरुआत करने वाले ज़्यादातर लोग अपने सिर को कभी इतना ऊपर नहीं उठा पाते कि अवसर उन्हें देख पाए और इसलिए वे हमेशा नीचे ही बने रहते हैं। नीचे से जो दृश्य दिखता है, वह उतना चमकीला या उत्साहवर्धक नहीं होता। इसमें महत्वाकांक्षा का गला घोटने की प्रवृत्ति होती है। हम इसे “लीक में फँसना” भी कह सकते हैं, जिसका अर्थ यह है कि चूँकि हमें इसकी आदत पड़ जाती है इसलिए हम अपनी तक्रदीर को स्वीकार कर लेते हैं और दिनचर्या की आदत डाल लेते हैं। यह आदत अंततः इतनी प्रबल हो जाती है कि हम इससे बाहर निकलने की कोशिश करना ही छोड़ देते हैं। नीचे की पायदान से एक-दो पायदान ऊपर से शुरुआत करके आप अपने चारों तरफ़ देखने की आदत डाल लेते हैं, आप यह देखते हैं कि दूसरे कैसे आगे बढ़ते हैं, आप अवसर देखते हैं और बिना किसी हिचक के इसे गले लगाते हैं।

विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान सभी विचारों के पीछे होता है। दुर्भाग्य से, जो लोग सेवाएँ बेचकर आजीविका कमाते हैं, उनके लिए विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान विचारों से ज़्यादा प्रचुर होता है और ज़्यादा आसानी से हासिल होता है। इस वजह से जो व्यक्ति दूसरों की व्यक्तिगत सेवाएँ लाभकारी ढंग से बेचने में उनकी मदद करता है, उसकी सर्वव्यापी माँग होती है और उसके अवसर हमेशा बढ़ते रहते हैं। जिस महिला ने अपने बेटे के लिए “व्यक्तिगत सेवा बिक्री योजना” तैयार की थी, उसने इस विचार से फ़ायदा उठाया, एक योजना तैयार की और इसे विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान के साथ मिला दिया, जिसने धन प्रदान किया। यह विचार उन लोगों को बेचा जा सकता है, जो प्रबंधकीय या एक्ज़ीक्यूटिव योग्यता वाले नए पद चाहते हैं और जो अपनी वर्तमान स्थिति में ज़्यादा आमदनी चाहते हैं।

डैन हाल्पिन का सफलता का अटल पीछा

अपने कॉलेज के दिनों में डैन हाल्पिन प्रसिद्ध 1930 नेशनल चैम्पियनशिप नॉट्रे डेम फुटबॉल टीम के विद्यार्थी मैनेजर थे, जब महान फुटबॉल कोच न्यूट रॉक्ने इसके प्रशिक्षक थे। रॉक्ने ऊँचा लक्ष्य तय करने और अस्थायी पराजय को असफलता मानने की ग़लती न मानने के कथन कहते रहते थे। शायद हाल्पिन को रॉक्ने के इन्हीं कथनों से प्रेरणा मिली, जिस तरह कि महान उद्योगपति ऍंड्रू कारनेगी अपने युवा कारोबारी साथियों को ऊँचे लक्ष्य तय करने के लिए प्रेरित करते थे। चाहे जो हो, हाल्पिन ने बड़े ही निराशाजनक समय में अपना कॉलेज पूरा किया, क्योंकि उस वक़्त मंदी के कारण नौकरियाँ कम हो गई थीं। इसलिए इन्वेस्टमेंट बैंकिंग और मोशन पिक्चर्स में हाथ-पाँव चलाने के बाद उन्होंने अपने भविष्य की संभावना का पहला क़दम पहचाना – कमीशन पर बिजली से चलने

वाले हियरिंग एड्स बेचना। इस तरह का काम कोई भी शुरू कर सकता था और हाल्लिन यह बात जानते थे, लेकिन यह उनके लिए अवसर का द्वार खोलने के लिए पर्याप्त था।

लगभग दो सालों तक उन्होंने यह काम लगातार किया, हालाँकि वे इसे क़तई पसंद नहीं करते थे। वे कभी ऊपर नहीं उठ पाते, अगर उन्होंने अपने असंतोष के बारे में कुछ न किया होता। उसने सबसे पहले तो अपनी कंपनी के असिस्टेंट सेल्स मैनेजर बनने का लक्ष्य बनाया। उन्हें यह पद मिल गया। ऊपर की तरफ़ उठाए गए इस क़दम ने उन्हें भीड़ के इतने ऊपर उठा दिया कि वे ज़्यादा बड़े अवसर को देख पाए। इसके अलावा उन्होंने खुद को इतना ऊपर उठा लिया था, जहाँ अवसर उन्हें देख सके।

उन्होंने हियरिंग एड्स बेचने के मामले में इतना शानदार रिकॉर्ड बनाया कि प्रतिद्वंद्वी कंपनी डिक्टोग्राफ़ प्रॉडक्ट्स कंपनी के बोर्ड के चेयरमैन ए. एम. एन्ड्रूज़ ने यह जानना चाहा कि आखिर डैन हाल्लिन नाम का यह आदमी कौन है, जो लंबे समय से काम कर रही डिक्टोग्राफ़ कंपनी की बिक्री को छीनकर ले जा रहा है। उन्होंने हाल्लिन को मिलने के लिए आमंत्रित किया। जब इंटरव्यू ख़त्म हुआ, तो हाल्लिन डिक्टोग्राफ़ के एकाउस्टिकन डिवीज़न के नए सेल्स मैनेजर बन गए।

फिर यह परखने के लिए कि युवा हाल्लिन किस मिट्टी के बने हैं, मिस्टर एन्ड्रूज़ तीन महीने के लिए फ़्लोरिडा चले गए और हाल्लिन को उनके हाल पर छोड़ दिया चाहे वे डूबें या तैरें। वे डूबे नहीं। न्यूट रॉक्ने की भावना, “सारी दुनिया विजेता से प्रेम करती है और पराजित आदमी की तरफ़ देखने की उसके पास फुरसत नहीं होती,” ने उन्हें इतना प्रेरित किया कि उन्होंने अपने काम को इतने बढ़िया ढंग से किया कि उन्हें अपनी कंपनी का वाइस-प्रेसिडेन्ट चुन लिया गया और एकाउस्टिकन एंड साइलेंट रेडियो डिवीज़न का जनरल मैनेजर बना दिया गया। यह एक ऐसा पद था, जिसे ज़्यादातर लोग दस साल की निष्ठा भरी मेहनत के बाद हासिल करके गर्व का अनुभव करते। हाल्लिन को यह पद छह महीने से भी कम में मिल गया था।

यह कहना मुश्किल है कि एंड्रूज़ की ज़्यादा प्रशंसा की जाए या हाल्लिन की, क्योंकि दोनों ने ही यह प्रमाणित किया कि उनमें कल्पना का बहुत दुर्लभ गुण प्रचुरता में था। एन्ड्रूज़ को इस बात का श्रेय दिया जाना चाहिए कि उन्होंने युवा हाल्लिन में सर्वोच्च कोटि का महत्वाकांक्षी व्यक्ति देखा। हाल्लिन को इस बात का श्रेय दिया जाना चाहिए कि उन्होंने वह नौकरी स्वीकार नहीं की, जिसे वे नहीं चाहते थे और इस तरह जीवन से समझौता करने से इंकार कर दिया। यह एक मुख्य बिंदु है, जिस पर मैं इस पूरे दर्शन में ज़ोर देने की कोशिश कर रहा हूँ – कि हम उन परिस्थितियों के कारण ऊपरी पदों पर उठते हैं या तलहटी में बने रहते हैं, जिन्हें हम नियंत्रित कर सकते हैं, बशर्ते हम उन्हें नियंत्रित करना चाहें।

सफलता को बनाएँ आदत : सफलता और असफलता दोनों ही बहुत हद तक आदत का नतीजा हैं! मुझे ज़रा भी संदेह नहीं है कि अमेरिका के महानतम फुटबॉल कोच के साथ क़रीबी रूप से जुड़े रहने की वजह से ही डैन हाल्लिन के मस्तिष्क में सर्वश्रेष्ठ बनने की वह प्रबल आकांक्षा आई, जिसने नॉट्रे डेम फुटबॉल टीम को विश्वप्रसिद्ध बनाया। यह सच है कि कि हीरो-वर्शिप या आदर्श व्यक्ति का अनुसरण एक बहुत अच्छा विचार है, बशर्ते आप विजेता का अनुसरण करें। हाल्लिन बताते हैं कि रॉक्ने पूरे इतिहास में मनुष्यों के संसार के सर्वश्रेष्ठ लीडरों में से एक थे।

असफलता और सफलता दोनों ही स्थितियों में कारोबारी संबंध महत्वपूर्ण तथ्य हैं, इस सिद्धांत में मेरा विश्वास तब सही साबित हुआ, जब मेरा पुत्र ब्लेयर डैन हाल्लिन के साथ एक पद के बारे में सौदेबाज़ी कर रहा था। प्रतियोगी कंपनी उसे जितनी तनख्वाह देती, मिस्टर हाल्लिन ने उसके सामने शुरुआत में उससे आधी तनख्वाह का

प्रस्ताव रखा। मैंने पिता की हैसियत से अपने पुत्र पर भावनात्मक दबाव डाला और उसे राज़ी कर लिया कि वह मिस्टर हाल्पिन के साथ काम करे, क्योंकि मेरा विश्वास है कि जो इंसान परिस्थितियों के साथ कभी समझौता नहीं करता, उसके साथ क़रीबी संबंध बनाना एक अमूल्य अनुभव है। इस लाभ को पैसे में नहीं तौला जा सकता।

सफल व्यक्ति अपने
लक्ष्य तय करते हैं और फिर एकल उद्देश्य
से उनका पीछा करते हैं।

निर्णयों का मूल्य उस
साहस पर निर्भर करता है, जो उन्हें रूपांतरित
करने के लिए आवश्यक होता है।

टालमटोल अनिर्णय का
लक्षण है।

निर्णायक बनें

मिलियन डॉलर से ज़्यादा दौलत इकट्ठी करने वाले सैकड़ों लोगों के विश्लेषण से यह तथ्य उजागर हुआ कि उनमें से प्रत्येक में तुरंत निर्णय पर पहुँचने की आदत थी और वह इन निर्णयों को धीरे-धीरे बदलता था, बशर्ते उन्हें कभी बदलने की नौबत आए। इसके विपरीत, 25,000 असफल स्त्री-पुरुषों के विश्लेषण से यह तथ्य सामने आया कि निर्णय का अभाव असफलता के 30 मुख्य कारणों की सूची में शिखर के करीब था। जो लोग पैसे इकट्ठे करने में असफल रहते हैं, उनमें बिना किसी अपवाद के यह आदत रहती है कि वे अगर निर्णय पर कभी पहुँचते हैं, तो बहुत धीरे-धीरे और फिर वे इन निर्णयों को जल्दी से तथा अक्सर बदलते रहते हैं।

टालमटोल, जो निर्णय का विरोधी है, एक आम शत्रु है, जिस पर लगभग हर इंसान को विजय पा लेना चाहिए।

निर्णय की निश्चितता के लिए हमेशा साहस की, कई बार तो बहुत भारी साहस की, ज़रूरत होती है। जो लोग किसी खास पद को हासिल करने और जीवन से अपनी मुँहमाँगी क्रीमत पाने के निश्चित निर्णय पर पहुँचते हैं, वे इस निर्णय पर अपना जीवन दाँव पर नहीं लगाते हैं; वे तो उस निर्णय पर अपनी आर्थिक स्वतंत्रता दाँव पर लगाते हैं। वित्तीय स्वतंत्रता, दौलत, वांछित व्यावसायिक और पेशेवर पद सिर्फ़ उन्हीं लोगों की पहुँच के भीतर होता है, जो इन चीज़ों की अपेक्षा करते हैं, योजना बनाते हैं और माँग करते हैं। जो व्यक्ति उसी भाव से अमीरी चाहता है, जिससे सेम्युअल एडम्स उपनिवेशों के लिए स्वतंत्रता चाहते थे, उसका दौलत संग्रह करना तय है।

ज़्यादा निर्णायक कैसे बनें

“तैयारी करो। निशाना साधो। गोली चला दो।” ज़्यादातर लोगों को पहले दो क़दमों के साथ कोई मुश्किल नहीं आती है। यह तो तीसरा और आर्थिक क़दम है, जो सफलता की राह पर उन्हें गिरा देता है; वे ट्रिगर नहीं दबा पाते। वे विश्लेषण के लक़वे के शिकार हो जाते हैं। ज़्यादा निर्णायक बनने के लिए नीचे दी गई तकनीकों में से एक या अधिक को आजमाएँ :

- **निर्णय की तारीख़ तय करें :** वह तारीख़ और समय लिख लें, जब तक आपको निर्णय लेना होगा और इसे किसी ऐसी जगह पर रख दें, जहाँ आप इसे हर दिन देख सकते हों।
- **निष्क्रियता की लागत पर विचार करें :** निश्चित निर्णय पर पहुँचने से आपको क्या नुक़सान हो सकता है, इस पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय इस बारे में सोचें कि अगर आप काम करने में असफल रहते हैं, तो आपको क्या नुक़सान हो सकता है।
- **सभी संभावित निर्णय लिख लें :** जब आपके पास कई निर्णयों की सूची होती है, तो चुनाव ज़्यादा आसान

बन जाता है।

- **अपने शोध को सीमित करें :** यह तय करें कि अच्छा निर्णय लेने के लिए आपको क्या जानने की ज़रूरत है और सिर्फ़ वही जानकारी हासिल करें। आप चाहते हैं कि आपका निर्णय तथ्यों पर आधारित रहे, लेकिन अंतहीन शोध में उलझना (विश्लेषण का लक़वा) बड़ा आसान होता है।
- **अपने मास्टर माइंड समूह की सलाह लें :** जो लोग आपके सर्वश्रेष्ठ हित के लिए वचनबद्ध हैं, वे ऐसे दृष्टिकोण और अतिरिक्त जानकारी प्रदान कर सकते हैं, जो आपके सामने मौजूद विकल्पों को स्पष्ट कर दें।
- **अपनी अंदरूनी आवाज़ पर भरोसा करें :** आपकी दिली “भावना” यह है कि अवचेतन मन आपका मनचाहा मार्ग बनाने की दिशा में काम कर रहा है। अपने चेतन मन को यह अनुमति न दें कि वह आपके अवचेतन को किसी निश्चित विचार या योजना के “असंभव” होने का विश्वास दिला दे।
- **याद रखें, सही चयन हमेशा आदर्श चयन नहीं होता :** किसी निर्णय पर पहुँचने के लिए यह आवश्यक होता है कि आप जो चीज़ पाना चाहते हैं, उसके बदले में आपको कोई चीज़ देनी होती है (यानी आपको दूसरे विकल्प छोड़ने होते हैं)। आप दोराहे पर हैं और दोनों मार्गों पर एक साथ नहीं चल सकते, यह जानकारी ही वह प्रेरणा हो सकती है, जिसकी ज़रूरत आपको चुनाव करने के लिए है।
- **चरणबद्ध निर्णय लें :** यदि संभव हो, तो अपने निर्णय एक बार में एक-एक क़दम करके लें। छोटे क़दमों की श्रृंखला किसी बड़े निर्णय को लेने से कम जोखिम भरी लग सकती है। खुद को मार्ग पर बनाए रखने के लिए मील के पत्थर तय करें।

निर्णायकता की आदत डालें : जब आपके सामने छोटे-छोटे चुनाव आएँ, जैसे कहाँ खाना खाएँ या कौन सी फ़िल्म देखें, तब भी निर्णायक बनें। अपने समूह के किसी व्यक्ति या व्यक्तियों की इच्छा के वशीभूत होने से पहले कहें कि आप क्या चाहते हैं (इच्छा)। मिसाल के तौर पर, अगर कोई पूछता है कि कहाँ खाना खाएँ, तो यह न कहें, “कोई भी जगह चलेगी,” या “जो भी आपका निर्णय हो, मुझे मंज़ूर है।” इसके बजाय कहें, “ग्रीक भोजन मुझे पसंद है, लेकिन मैं दूसरे सुझाव सुनने के लिए तैयार हूँ।” निर्णायकता की आदत डाल लें और आप जल्दी ही ज़्यादा बड़े निर्णय लेते समय “ट्रिगर दबाने” में काफ़ी बेहतर बन जाएँगे।

नहीं कहने वालों को बाहर रखना

अपने विचार और योजनाएँ केवल अपने मास्टर माइंड समूह के सदस्यों (देखें क़दम 13) को ही बताएँ और यह समूह बनाते समय यह सुनिश्चित करें कि आप सिर्फ़ उन्हें ही चुनें, जो आपका पूरी तरह समर्थन करते हों और आपके सर्वश्रेष्ठ हित में काम करने के प्रति समर्पित हों। यदि आप अपने मास्टर माइंड समूह के बाहर के लोगों को अपने विचार और योजनाएँ बताते हैं, तो आपकी सफलता दो तरह से खतरे में आ जाती है :

- आपको मौक़ा मिलने से पहले ही कोई आपका विचार ले सकता है या आपकी योजना पर अमल कर सकता है। आप जिसके भी संपर्क में आते हैं, हर वह व्यक्ति आप ही की तरह धन संग्रह के अवसर की तलाश में है।

- आपके विचार या योजना को सुनकर कोई ऐसी टिप्पणी कर सकता है या राय व्यक्त कर सकता है, चाहे यह हँसी-मज़ाक में ही क्यों न हो, जिससे शंका और नकारात्मक आत्म-चर्चा शुरू हो जाए, जो आसानी से आपके अवचेतन मन पर अपनी छाप छोड़ सकती है और आपकी इच्छा तथा उत्साह को कम कर सकती है। जो लोग अपनी आवश्यकताओं के लिए पर्याप्त धन संग्रह करने में असफल होते हैं, उनमें से ज़्यादातर आम तौर पर दूसरों की राय से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं।

निर्णय पर पहुँचते समय अगर आप दूसरों की राय से आसानी से प्रभावित होते हैं, तो आप अपनी इच्छा को धन में रूपांतरित करने की बात तो रहने ही दें, आप किसी भी काम में सफल नहीं हो पाएँगे।

अगर आप तुरंत निर्णय की आदत डालना चाहते हों, तो अपने आँख-कान पूरी तरह खुले रखें और मुँह बंद रखें। बहुत ज़्यादा बोलने वाले लोग बाक़ी चीज़ें कम करते हैं। अगर आप सुनने से ज़्यादा बोलते हैं, तो आप न सिर्फ़ उपयोगी ज्ञान हासिल करने के कई अवसरों से वंचित रह जाते हैं, बल्कि आप अपनी योजनाएँ व उद्देश्य उन लोगों के सामने उजागर भी कर देते हैं, जिन्हें आपको पराजित करने में बड़ा आनंद आएगा, क्योंकि वे आपसे ईर्ष्या करते हैं।

आपके पास अपना खुद का मस्तिष्क है। इसका इस्तेमाल करें और अपने निर्णय खुद लें। अगर आपको उन निर्णयों पर पहुँचने के लिए दूसरे लोगों से तथ्यों या जानकारी की ज़रूरत है, जैसी कि कई मामलों में शायद होगी, तो अपना उद्देश्य उजागर किए बिना ये ज़रूरी तथ्य या जानकारी चुपचाप हासिल करें।

पहला निर्णय यह लें कि आप अपना मुँह बंद रखेंगे और आँख-कान खुले रखेंगे।

इस सलाह की याद दिलाने के लिए बड़े अक्षरों में नीचे दिया गया वाक्य लिख लें, जहाँ आप इसे हर दिन देख सकें।

“बताने से पहले करके दिखाएँ।”

निर्णायकता की कहानियाँ

जो लोग तुरंत निर्णय पर पहुँचते हैं और निश्चित रूप से जानते हैं कि वे क्या चाहते हैं, वे आम तौर पर इसे पा लेते हैं। जीवन के हर क्षेत्र में लीडर जल्दी से और दृढ़ता से निर्णय लेते हैं। यही वह मुख्य कारण है, जिसकी वजह से वे लीडर हैं। संसार उन लोगों को जगह देने का आदी होता है, जिनके शब्दों और कामों से यह पता चलता है कि वे जानते हैं कि वे कहाँ जा रहे हैं। सफलता की ये कहानियाँ इसी सत्य को उजागर करती हैं।

निर्णायक और हठी हेनरी फ़ोर्ड

हेनरी फ़ोर्ड के सबसे उत्कृष्ट गुणों में से एक यह था कि उनमें निर्णय पर तत्काल तथा निश्चितता से पहुँचने की आदत थी और वे उन निर्णयों को धीरे-धीरे बदलते थे। यह गुण मिस्टर फ़ोर्ड में इतना ज़्यादा था कि इससे उनकी ज़िददी व्यक्ति की छवि बन गई। इसी गुण की वजह से मिस्टर फ़ोर्ड ने अपनी प्रसिद्ध मॉडल टी (दुनिया की सबसे बंदसूरत कार) बनाना जारी रखी, जबकि उनके सभी परामर्शदाता और कार के बहुत से खरीदार भी इसे बदलने का आग्रह

कर रहे थे।

शायद मिस्टर फ़ोर्ड ने इस बदलाव को करने में ज़रूरत से ज़्यादा देर कर दी, परंतु कहानी का दूसरा पहलू यह है कि फ़ोर्ड के दृढ़ निर्णय की वजह से ही वे मॉडल बदलने से पहले बेहद अमीर बने। इसमें कोई संदेह नहीं है कि फ़ोर्ड की निश्चित निर्णय पर पहुँचने की आदत ज़िद की हद तक पहुँच गई, परंतु यह निर्णय पर देर से पहुँचने और उन्हें जल्दी बदलने से फिर भी बेहतर है।

एक निर्णय पर स्वतंत्रता या मृत्यु टिकी थी

निर्णयों का महत्त्व उस साहस पर निर्भर करता है, जो उन्हें लेने के लिए ज़रूरी होता है। महान निर्णय, जो आगे चलकर सभ्यता के आधारस्तंभ बने, बहुत जोखिम भरे थे, जिनमें प्रायः मृत्यु की आशंका भी शामिल थी।

निर्णयों का महत्त्व उस साहस पर निर्भर करता है जो उन्हें लेने के लिए ज़रूरी होता है।

लिनकन का दासप्रथा को खत्म करने का प्रसिद्ध निर्णय, जिसने अमेरिका के अश्वेत लोगों को स्वतंत्रता दी, यह जानते-बूझते लिया गया था कि इस काम के बाद उनके हज़ारों दोस्त और राजनैतिक समर्थक उनके खिलाफ़ हो जाएँगे। वे यह भी जानते थे कि इसका मतलब युद्ध के मैदान में हज़ारों लोगों की मृत्यु होगा। अंततः इसके लिए लिनकन को अपने प्राणों की आहुति देनी पड़ी। इसमें साहस की ज़रूरत थी।

अपने व्यक्तिगत विश्वास के बारे में समझौता करने के बजाय ज़हर भरा प्याला पीने का सुकरात का निर्णय बहुत साहसिक था। इससे उन्होंने समय के रुख को एक हज़ार साल बाद की तरफ़ मोड़ दिया और उन लोगों को विचारों तथा शब्दों की स्वतंत्रता का अधिकार दिलाया, जो तब पैदा भी नहीं हुए थे।

जब जनरल रॉबर्ट ई. ली यूनियन के साथ अलग होने वाले दोराहे पर आए और उन्होंने दक्षिण का समर्थन करने का निर्णय लिया, तो उनका निर्णय भी साहसिक था क्योंकि वे अच्छी तरह जानते थे कि बहुत से लोगों की मृत्यु होगी और इसमें उनकी खुद की जान भी जा सकती है।

परंतु जहाँ तक अमेरिकी नागरिकों का सवाल है, अब तक का सबसे महान निर्णय फ़िलाडेल्फ़िया में 4 जुलाई 1776 को लिया गया, जब 56 लोगों ने एक दस्तावेज़ पर अपने नाम लिखकर हस्ताक्षर किए। ये लोग अच्छी तरह जानते थे कि इससे या तो सारे अमेरिकावासी स्वतंत्र हो जाएँगे या फिर सभी छप्पन लोग फाँसी के फंदों पर लटक जाएँगे।

आपने उस प्रसिद्ध दस्तावेज़ के बारे में सुना होगा, परंतु आप शायद इससे व्यक्तिगत उपलब्धि का महान सबक सीखना भूल गए होंगे, जो यह इतने सीधे ढंग से सिखाता है।

हम सभी को उस महत्त्वपूर्ण निर्णय की तारीख याद है, मगर हममें से बहुत कम को यह अहसास है कि यह निर्णय लेने में कितने साहस की ज़रूरत थी। हमें अपना इतिहास याद है, क्योंकि यह हमें पढ़ाया जाता है। हमें तारीखें याद हैं, लड़ने वाले योद्धाओं के नाम याद हैं, हमें वैली फ़ोर्ज और यॉर्कटाउन याद हैं, हमें जॉर्ज वाशिंगटन और लॉर्ड कॉर्नवालिस याद हैं। परंतु हमें इन नामों, तिथियों और स्थानों के पीछे की वास्तविक शक्तियों के बारे में बहुत कम पता है। हम उस अमूर्त शक्ति के बारे में भी बहुत कम जानते हैं, जिसने हमारी स्वतंत्रता सुनिश्चित की और यह यॉर्कटाउन में वाशिंगटन की सेनाओं के पहुँचने से काफ़ी पहले ही हो गया था।

हम क्रांति का इतिहास पढ़ते हैं और झूठी कल्पना करते हैं कि जॉर्ज वाशिंगटन हमारे देश के जनक थे, कि उन्होंने हमारी स्वतंत्रता जीती थी, हालाँकि सच्चाई तो यह थी – वाशिंगटन तथ्य के बाद अतिरिक्त घटना की तरह आए थे, क्योंकि उनकी सेनाओं की विजय तो लॉर्ड कॉर्नवालिस के समर्पण करने से बहुत पहले ही सुनिश्चित हो गई थी। यह कहने के पीछे वाशिंगटन के योगदान को कम आँकने का कोई इरादा नहीं है, जो कि अत्यधिक था। इसके

बजाय, इसका उद्देश्य तो उस अद्भुत शक्ति पर ज़्यादा ध्यान देना है, जो उनकी विजय का असली कारण थी।

इसे विडंबना ही कहना चाहिए कि इतिहास लिखने वालों ने पूरी तरह से उस महान शक्ति का उल्लेख नहीं किया, जिसने अमेरिका को जन्म दिया, इसे स्वतंत्रता दी और दुनिया के सभी देशों के सामने स्वतंत्रता के नए मानदंड स्थापित किए। मैं इसे विडंबना इसलिए कहता हूँ, क्योंकि यही वह शक्ति है, जिसका इस्तेमाल इंसान जीवन की कठिनाइयों और बाधाओं को पार करने में करता है और जीवन को माँगी गई कीमत चुकाने के लिए विवश करता है।

आइए, संक्षेप में उन घटनाओं पर नज़र डालते हैं, जिन्होंने इस शक्ति को जन्म दिया। कहानी बोस्टन में 5 मार्च 1770 की एक घटना से शुरू होती है। ब्रिटेन के सैनिक सड़कों पर गश्त लगा रहे थे और अपनी उपस्थिति से नागरिकों को खुलकर धमकी दे रहे थे। औपनिवेशिक लोग गश्त लगा रहे हथियारबंद सैनिकों से चिढ़ गए। उन्होंने अपनी चिढ़ को खुलकर व्यक्त करना शुरू किया और गश्त कर रहे सैनिकों पर पत्थर तथा नारे बरसाए, जब तक कि उनके नायक ने यह आदेश नहीं दिया, “संगीनें तान लो... हमला बोल दो।”

युद्ध शुरू हो गया। इसमें कई लोगों की जान चली गई और बहुत से घायल हो गए। इस घटना से इतना विद्वेष फैला कि प्रांतीय सभा (जिसमें प्रख्यात औपनिवेशिक लोग थे) ने निश्चित क्रदम उठाने के उद्देश्य से एक मीटिंग बुलाई। उस सभा के दो सदस्य जॉन हैनकॉक और सेम्युअल एडम्स थे – उनके नाम अमर रहें! वे निर्भीकता से बोले और उन्होंने घोषणा की कि बोस्टन से सभी ब्रिटिश सैनिकों को बाहर निकालने का क्रदम उठाना चाहिए।

याद रखें, इन दो लोगों के दिमाग में जो निर्णय हुआ, उसे उस स्वतंत्रता की शुरुआत कहा जा सकता है, जिसका आज हम सभी अमेरिकी उपभोग कर रहे हैं। यह भी याद रखें कि यह निर्णय लेने के लिए इन दो लोगों को बहुत आस्था और साहस की ज़रूरत थी, क्योंकि यह एक खतरनाक फैसला था।

मीटिंग खत्म होने से पहले सेम्युअल एडम्स को नियुक्त किया गया कि वे प्रांत के गवर्नर हचिन्सन से मिलें और ब्रिटिश टुकड़ियों की वापसी की माँग करें।

उनका आग्रह मान लिया गया और टुकड़ियों को बोस्टन से हटा लिया गया, परंतु यह अध्याय यहीं समाप्त नहीं हुआ। इसने एक ऐसी स्थिति उत्पन्न कर दी थी, जिससे समूची मानव सभ्यता का इतिहास बदल गया। कितनी अजीब बात है कि अमेरिकी क्रांति और कई युद्धों जैसे बड़े परिवर्तन अक्सर ऐसी परिस्थितियों से शुरू होते हैं, जो महत्वहीन नज़र आती हैं!

यह देखना भी रोचक है कि ये महत्वपूर्ण परिवर्तन आम तौर पर तुलनात्मक रूप से बहुत कम लोगों के मन में एक निश्चित निर्णय के रूप में शुरू होते हैं। हममें से बहुत कम लोग अमेरिका के इतिहास के बारे में इतना जानते हैं कि हमें यह अहसास हो कि हमारे देश के असली जनक जॉन हैनकॉक, सेम्युअल एडम्स और रिचर्ड हेनरी ली (वर्जीनिया प्रांत के) थे।

रिचर्ड हेनरी ली इस कहानी में एक महत्वपूर्ण घटक इसलिए बने, क्योंकि उनमें और सेम्युअल एडम्स में अक्सर पत्राचार होता रहता था, जिसमें वे अपने प्रांत के लोगों के कल्याण के बारे में आशा और डर को खुलकर बताते थे। इस आदत से एडम्स के मन में यह विचार आया कि तेरह उपनिवेशों के बीच पत्रों के आपसी आदान-प्रदान से उनके प्रयासों में समरूपता आ जाएगी, जो समस्याओं को सुलझाने के लिए बहुत ज़रूरी था। मार्च 1772 में बोस्टन में सैनिकों के साथ हुई झड़प के दो साल बाद एडम्स ने इस विचार को सभा के सामने रखा कि उपनिवेशों की एक पत्राचार समिति बनाई जाए और हर उपनिवेश में कुछ संवाददाताओं को नियुक्त किया जाए। इसका उद्देश्य था, “ब्रिटिश अमेरिका के उपनिवेशों की बेहतरी के लिए मैत्रीपूर्ण सहयोग।”

इस घटना पर अच्छी तरह गौर करें! यह उस व्यापक शक्ति के संगठन की शुरुआत थी, जिससे आपको और मुझे स्वतंत्रता मिलने वाली थी। मास्टर माइंड पहले ही संगठित हो चुका था। इसमें एडम्स, ली और हैनकॉक थे। पत्राचार समिति बनाई गई। गौर करें कि इससे मास्टर माइंड की शक्ति बढ़ गई, क्योंकि अब इसमें सभी उपनिवेशों के लोग आ चुके थे। गौर करें कि इस तरीके से असंतुष्ट उपनिवेशों की पहली संगठित योजना बनी थी।

एकता में शक्ति है! बोस्टन के दंगे जैसी घटनाओं के माध्यम से उपनिवेशों के नागरिक ब्रिटिश सैनिकों के खिलाफ असंगठित युद्ध लड़ रहे थे, परंतु इससे कुछ खास फ़ायदा नहीं हो रहा था। उनकी व्यक्तिगत शिकायतें

किसी एक मास्टर माइंड के तले इकट्ठी नहीं थीं। जब तक एडम्स, हैनकॉक और ली इकट्ठे नहीं हुए, तब तक लोगों के किसी भी समूह ने अपने दिल, दिमाग, आत्मा और शरीर को इकट्ठे एक निश्चित निर्णय में नहीं लगाया, ताकि ब्रिटेन के साथ उनका झगड़ा हमेशा-हमेशा के लिए समाप्त हो जाए।

इस दौरान ब्रिटेन भी हाथ पर हाथ धरे नहीं बैठा रहा। ब्रिटेन के लोग भी अपनी योजना बना रहे थे और अपनी तरफ से मास्टर माइंड की तैयारी कर रहे थे। गौरतलब है कि उनके साथ धन और संगठित सेना का लाभ था।

सिंहासन ने हचिन्सन की जगह गेज़ को मैसेच्यूट्स के गवर्नर के रूप में नियुक्त किया। नए गवर्नर के पहले कामों से एक था सेम्युअल एडम्स के पास एक संदेश भेजना। इस संदेश का उद्देश्य उन्हें डराकर उनके विरोध को समाप्त करना था।

उस समय के हालात पर रोशनी डालने के लिए मैं कर्नल फ्रेन्टन (गेज़ के भेजे संदेशवाहक) और एडम्स के बीच हुई चर्चा को यहाँ पर उद्धृत करना चाहूँगा।

कर्नल फ्रेन्टन ने गाजर और छड़ी पेश की :

मिस्टर एडम्स, मुझे गवर्नर गेज़ ने आपको आश्चर्य करने के लिए अधिकृत किया है कि गवर्नर को इतनी शक्तियाँ प्रदान की गई हैं कि वे आपको ऐसे लाभ प्रदान कर सकते हैं, जिनसे आप संतुष्ट हो जाएँगे (गाजर)। इसके लिए सिर्फ़ एक शर्त है और वह यह कि आप सरकार के फ़ैसलों का विरोध करना बंद कर दें। गवर्नर की आपको यही सलाह है कि आप सिंहासन को आगे कभी अप्रसन्न न करें। आपका व्यवहार इस तरह का है कि आपको हेनरी अष्टम के क़ानून द्वारा सज़ा दी जा सकती है, जिसके द्वारा लोगों पर इंग्लैंड में देशद्रोह का मुकदमा चल सकता है और इसका फ़ैसला किसी प्रांत का गवर्नर करता है (छड़ी)। परंतु अगर आप अपनी राजनीतिक दिशा बदल लेते हैं, तो इससे न सिर्फ़ आपको बहुत से व्यक्तिगत लाभ होंगे, बल्कि सम्राट से आपकी सुलह भी हो जाएगी।

सेम्युअल एडम्स को दो निर्णयों में से एक को चुनना था। या तो वे अपना विरोध बंद कर सकते थे और व्यक्तिगत रिश्तों ले सकते थे या फिर वे विरोध जारी रख सकते थे और फाँसी पर चढ़ने का जोखिम उठा सकते थे!

स्पष्ट रूप से वह समय आ चुका था, जब एडम्स तत्काल निर्णय लेने के लिए विवश थे – एक ऐसा निर्णय जो उनकी जान भी ले सकता था। ज़्यादातर लोगों को ऐसे निर्णय पर पहुँचना मुश्किल लगता। ज़्यादातर कोई गोल-मोल जवाब दे देते, लेकिन एडम्स नहीं! उन्होंने कर्नल फ्रेन्टन से यह वादा लिया कि वे उनका जवाब गवर्नर को ज्यों का त्यों सुनाएँगे।

एडम्स का जवाब :

आप गवर्नर गेज़ को बता सकते हैं कि मैंने सम्राटों के सम्राट के साथ काफ़ी पहले ही सुलह कर ली है। कोई व्यक्तिगत लाभ मुझे इस बात के लिए प्रेरित नहीं कर सकता कि मैं अपने देश के लिए सही काम करना छोड़ दूँ। गवर्नर गेज़ को यह भी बताना कि सेम्युअल एडम्स ने उन्हें यह सलाह दी है कि वे उत्तेजित जनता की भावनाओं का अपमान न करें।

ऐसे व्यक्ति के चरित्र के बारे में टिप्पणी अनावश्यक लगती है। जो यह आश्चर्यजनक संदेश पढ़ते हैं, उनके सामने यह स्पष्ट हो जाता है कि इसे भेजने वाले में सर्वोच्च कोटि की निष्ठा थी। यह महत्त्वपूर्ण है। (भ्रष्ट और बेईमान नेताओं ने उस सम्मान को बेच दिया है, जिसके लिए एडम्स जैसे लोगों ने अपने प्राण दाँव पर लगाए थे)

जब गवर्नर गेज़ को एडम्स का यह तीखा जवाब मिला, तो वे गुस्से से आगबबूला हो गए और उन्होंने एक घोषणापत्र जारी किया :

“मैं यहाँ सम्राट के नाम पर यह प्रस्ताव रखता हूँ और वादा करता हूँ कि उन सभी व्यक्तियों को पूरी तरह क्षमादान दिया जाएगा, जो तत्काल अपने हथियार डाल देंगे और शांतिप्रिय जनता के कर्त्तव्यों पर लौट

जाएँगे, परंतु सेम्युअल एडम्स और जॉन हैनकॉक को इस क्षमा का लाभ नहीं मिलेगा, जिनके अपराध इतनी देशद्रोही प्रकृति के हैं कि उनके प्रति कठोर दंड के अतिरिक्त कोई और क़दम नहीं उठाया जा सकता।”

जैसा आधुनिक भाषा में कहा जा सकता है, एडम्स और हैनकॉक अब बुरी तरह फँस चुके थे। क्रुद्ध गवर्नर ने इन दोनों व्यक्तियों को एक और निर्णय लेने पर विवश कर दिया था, जो उतना ही खतरनाक था। उन्होंने अपने प्रबल समर्थकों की एक रहस्यमयी मीटिंग जल्दी में बुलाई। (यहाँ मास्टर माइंड गति पकड़ने लगा)। मीटिंग में सब लोगों के आ जाने के बाद एडम्स ने दरवाज़े पर ताला लगाकर उसकी चाबी अपनी जेब में रख ली और सभी उपस्थित लोगों को यह जानकारी दी कि उपनिवेशों की कांग्रेस गठित करना अनिवार्य है और कोई आदमी तब तक कमरे से बाहर नहीं जा सकता, जब तक कि वे लोग कांग्रेस के बारे में किसी निर्णय पर नहीं पहुँच जाते।

बहुत रोमांचक माहौल बन गया। कुछ ने ऐसे क्रांतिकारी क़दम के संभावित परिणामों को तौला (डर)। कुछ ने सम्राट की अवहेलना करके इतने निश्चित निर्णय पर पहुँचने की समझदारी पर गंभीर शंका व्यक्त की। उस कमरे में दो लोग बंद थे, जिन्हें डर छू भी नहीं गया था और जो असफलता की आशंका के प्रति अंधे थे : हैनकॉक और एडम्स। उनके मस्तिष्कों के प्रभाव से दूसरे लोग भी प्रेरित हो गए कि पत्राचार समिति के माध्यम से ऐसी व्यवस्था की जाए कि 5 सितंबर 1774 को पहली कॉन्टिनेन्टल कांग्रेस की मीटिंग फ़िलाडेल्फ़िया में आयोजित की जाए।

इस तारीख को याद रखें। यह 4 जुलाई 1776 से ज़्यादा महत्वपूर्ण है। अगर कॉन्टिनेन्टल कांग्रेस आयोजित करने का निर्णय न होता, तो स्वाधीनता के घोषणापत्र पर हस्ताक्षर भी नहीं होते।

नई कांग्रेस की पहली बैठक के पहले एक और लीडर देश के दूसरे हिस्से में “ब्रिटिश अमेरिका के अधिकारों पर संक्षिप्त दृष्टि” प्रकाशित करने की कगार पर था। ये वर्जीनिया प्रांत के थॉमस जेफ़रसन थे, जिनके लॉर्ड डनमोर (वर्जीनिया में सम्राट के प्रतिनिधि) से उतने ही तनावपूर्ण संबंध थे, जितने हैनकॉक और एडम्स के अपने गवर्नर से थे।

उनकी प्रसिद्ध अधिकारों की संक्षेपिका के प्रकाशित होने के कुछ ही समय बाद जेफ़रसन को यह जानकारी दी गई कि सम्राट के विरोध में द्रोह करने के लिए उन पर मुकदमा चलाया जा सकता है। इस धमकी से प्रेरित होकर जेफ़रसन के सहयोगी पैट्रिक हेनरी ने साहस के साथ अपने दिल की बात कही और उन्होंने अपनी बात को जिस वाक्य से समाप्त किया, वह हमेशा याद रखा जाएगा, “अगर यह देशद्रोह है, तो फिर आप जो चाहेंकर लें।”

जो लोग उपनिवेशों के भविष्य पर गंभीर सोचविचार कर रहे थे, उनके पास न शक्ति थी, न ही सत्ता, न ही सैनिक बल, न ही पैसा। इन्हीं लोगों के कारण पहली कॉन्टिनेन्टल कांग्रेस शुरू हुई और दो साल तक रुक-रुककर चलती रही। फिर 7 जून 1776 को रिचर्ड हेनरी ली उठे और उन्होंने अध्यक्ष को संबोधित करते हुए सभा के सामने यह प्रस्ताव रखा :

“महोदय, मैं यह प्रस्ताव रखना चाहता हूँ कि ये एकीकृत उपनिवेश स्वतंत्र और आज़ाद राष्ट्र बन जाने चाहिए, जिसका उन्हें अधिकार है और उन्हें ब्रिटिश सम्राट से अपनी दासता के बंधन तोड़ लेना चाहिए तथा ग्रेट ब्रिटेन से सारे राजनीतिक संबंध पूरी तरह से समाप्त कर लेना चाहिए।”

ली के सनसनीखेज़ प्रस्ताव पर जोशीली बहस हुई और यह इतनी लंबी चली कि उनका धैर्य जवाब दे गया। अंत में कई दिनों की बहस के बाद वे फिर से उठकर खड़े हुए और स्पष्ट तथा दृढ़ आवाज़ में बोले :

“अध्यक्ष महोदय, हम कई दिनों से इस मुद्दे पर चर्चा कर रहे हैं। यही एकमात्र रास्ता है, जिस पर हम चल सकते हैं। फिर हम अनावश्यक देर क्यों कर रहे हैं? अब भी बहस में समय क्यों गँवाएँ? इस सुखद दिन अमेरिकी गणराज्य का जन्म हो जाने दें। उसे उठ खड़ा होने दें। हमारा यह राज्य विनाश और विजय पर आधारित नहीं होगा, बल्कि इसके माध्यम से तो शांति और क़ानून के राज्य की पुनर्स्थापना होगी। हम पर पूरे यूरोप की निगाह टिकी है। वह हमसे उस स्वतंत्रता की जीती-जागती मिसाल बनने का आह्वान कर रहा है, जो हमेशा बढ़ती तानाशाही के प्रति नागरिकों का विरोध प्रदर्शित कर सके।”

इससे पहले कि उनके प्रस्ताव पर अंतिम मतदान हो, ली को वर्जीनिया वापस लौटना पड़ा क्योंकि उनके परिवार में गंभीर बीमारी हो गई थी, परंतु जाने से पहले उन्होंने इस काम का बीड़ा अपने मित्र जेफ़रसन के हाथों में सौंपा, जिन्होंने सकारात्मक क़दम उठाए जाने तक संघर्ष करने का वादा किया। उसके कुछ समय बाद कांग्रेस के अध्यक्ष हैनकॉक ने जेफ़रसन को स्वाधीनता का घोषणापत्र तैयार करने वाली कमेटी का चेयरमैन बना दिया।

कमेटी ने लंबे समय तक उस दस्तावेज़ को तैयार करने में कठोर मेहनत की, जिसे कांग्रेस द्वारा स्वीकार कर लिए जाने का अर्थ यह था कि यदि उपनिवेश ग्रेट ब्रिटेन से होने वाले युद्ध में हार जाएँ, तो इस पर हस्ताक्षर करने वाला हर व्यक्ति एक तरह से अपने मृत्यु पत्र पर हस्ताक्षर कर रहा था... और युद्ध तो तय था।

दस्तावेज़ तैयार हो गया और 28 जून को उसका मूल मसौदा कांग्रेस के सामने पढ़ा गया। कई दिनों तक इस पर विचार हुआ, इसमें संशोधन हुए और इसे तैयार किया गया। 4 जुलाई 1776 को थॉमस जेफ़रसन सभा के सामने खड़े हुए और उन्होंने निर्भीकता से कागज़ पर लिखा गया सबसे महत्वपूर्ण निर्णय पढ़ा :

“जब मानवीय घटनाओं की यात्रा में यह आवश्यक हो जाता है कि एक राष्ट्र दूसरे राष्ट्र के साथ राजनीतिक बंधनों को नष्ट कर ले और अपनी स्वतंत्रता की शक्तियों का उपभोग करते हुए अलग और समान दर्जा प्राप्त कर ले, जिसे प्रकृति के नियमों और ईश्वर ने प्रदान किया है तो मानव जाति के विचारों के प्रति सम्मान की यह माँग होती है कि वे उन कारणों की घोषणा करें जिनसे वे अलगाव के लिए प्रेरित हुए...”

जब जेफ़रसन ने पूरा घोषणापत्र पढ़ा, तो उस पर मतदान हुआ, उसे स्वीकार किया गया और उस पर छप्पन लोगों ने हस्ताक्षर किए, जिनमें से हर एक ने उस पर अपना नाम लिखने के निर्णय के साथ ही अपनी ज़िंदगी दाँव पर लगा दी। उस निर्णय से एक ऐसा राष्ट्र अस्तित्व में आया, जिसने भविष्य में मानव जाति को निर्णय लेने के अधिकार की सौगात हमेशा-हमेशा के लिए दे दी।

आस्था के ऐसे ही भाव में लिए गए निर्णयों से, और सिर्फ़ ऐसे निर्णयों से ही, लोग अपनी व्यक्तिगत समस्याएँ सुलझा सकते हैं और अपने लिए भौतिक तथा आध्यात्मिक दौलत की भारी संपदा जीत सकते हैं। हमें यह बात नहीं भूलनी चाहिए!

उन घटनाओं का विश्लेषण करें, जिनकी बदौलत स्वाधीनता का घोषणापत्र तैयार हुआ और यह विश्वास करें कि जो अमेरिका आज दुनिया के सभी देशों के सम्मान का पात्र है और जो इतना शक्तिशाली है, उसे बनाने का निर्णय एक मास्टर माइंड समूह ने लिया था, जिसमें 56 लोग थे। इस तथ्य पर अच्छी तरह से गौर करें कि यह उन्हीं का निर्णय था, जिसने वाशिंगटन की सेनाओं की सफलता सुनिश्चित कर दी थी, क्योंकि उस निर्णय का भाव युद्ध पर जाने वाले हर सैनिक के दिल में था। जब ऐसी आध्यात्मिक शक्ति आपके साथ होती है, तो असफलता आपके पास फटक भी नहीं सकती।

यह भी समझ लें (व्यक्तिगत लाभ की दृष्टि से) कि जिस शक्ति ने इस देश को स्वतंत्रता दिलाई, उसका इस्तेमाल हर उस व्यक्ति को करना चाहिए, जो अपने निर्णय खुद लेता है। यह शक्ति इस पुस्तक में बताए गए सिद्धांतों से मिलकर बनती है। स्वाधीनता के घोषणापत्र में इसे खोजना कठिन नहीं होगा, कम से कम छह सिद्धांत तो आपको मिल ही जाएँगे : इच्छा, निर्णय, आस्था, लगन, मास्टर माइंड और सुव्यवस्थित योजना।

फ्रेड स्मिथ फ़ेडेक्स को सफल बनाने का निर्णय लेते हैं

फ़ेडरल एक्सप्रेस (फ़ेडेक्स) के जनक फ़्रेड स्मिथ साहसिक निर्णय की आधुनिक मिसाल हैं।

जब स्मिथ येल यूनिवर्सिटी में अर्थशास्त्र के विद्यार्थी थे, तो उनके प्रोफ़ेसर ने कहा कि विमान से माल भेजना भविष्य में लोकप्रिय होगा और विमानों की आमदनी का मुख्य स्रोत होगा।

स्मिथ ने असहमति में एक प्रोजेक्ट बनाया। उनका तर्क था कि यात्री मार्ग विमानों के मुख्य मार्ग थे और वे माल परिवहन के लिए ग़लत थे। उन्होंने ग़ौर किया कि चूँकि संख्या बढ़ने पर भी लागत कम नहीं होगी, इसलिए

विमान से माल परिवहन को लाभदायक बनाने का एकमात्र तरीका एक बिल्कुल नया तंत्र बनाना है, जो बड़े शहरों के साथ-साथ छोटे शहरों तक भी पहुँच सके और जिसे लोगों के लिए नहीं, बल्कि पैकेजों के लिए बनाया जाए। प्रोफ़ेसर ने इसे पूरी तरह से अव्यावहारिक मानते हुए स्मिथ के प्रोजेक्ट को कम नंबर दिए।

स्मिथ की अवधारणा सौ फ्रीसदी मालवाहक एयरलाइन शुरू करना था, जो मूलतः रात को उड़ान भरे, जब हवाई अड्डे पर कम भीड़ रहती थी। यह छोटे, उच्च प्राथमिकता के पैकेज ले जाए, जिन्हें पहुँचाने में गति लागत से ज़्यादा महत्वपूर्ण हो। यह सारे पैकेज एक केंद्रीय बिंदु पर लाए (उन्होंने अपने गृह नगर मेम्फिस को चुना), जहाँ एक खास तौर पर बने कंप्यूटर प्रोग्राम से पैकेजों की छँटनी की जाए, अलग किया जाए और उन विमानों में लादा जाए, जो अपनी मंज़िल की ओर उड़ें।

सभी सामान ज़्यादा छोटे शहरों में संगठित करने से कंपनी पूरे देश और अंततः पूरे संसार में विमान भरकर सामान पहुँचाने में सक्षम होगी। स्मिथ को यकीन था कि वेंचर कैपिटलिस्ट इस नवाचारी विचार में रुचि लेंगे और इसे लेकर रोमांचित होंगे। लेकिन उन्हें यह देखकर सदमा लगा कि वित्तीय समुदाय ने इस विचार में बहुत कम रुचि दिखाई।

इससे स्मिथ नहीं रुके। प्रोजेक्ट के प्रति अपने उत्साह और अपने विश्वासों के साहस की बदौलत उन्होंने अपने बिना जाँचे विचार के लिए 91 मिलियन डॉलर की पूँजी इकट्ठी कर ली।

इस बिंदु पर प्रतिस्पर्धी एयरलाइन कंपनियों को अहसास हो गया कि स्मिथ की अवधारणा उनके उद्योग के लिए खतरा बन सकती थी। बड़ी एयरलाइंस ने इस नई प्रतिस्पर्धा को रोकने के लिए सिविल एरोनॉटिक्स बोर्ड में लॉबीइंग करके स्मिथ को आवश्यक अनुमति नहीं मिलने दी। स्मिथ की टीम ने कानून में एक छिद्र खोज लिया। 7,500 पाउंड से कम वज़न वाले विमानों को सीएबी की अनुमति की ज़रूरत नहीं थी।

स्मिथ ने छोटे जेटों का एक जखीरा इकट्ठा किया। उन्होंने मेम्फिस में अपनी इमारत का निर्माण शुरू किया और 75 हवाई अड्डों से सेवा शुरू कर दी। फ़ेडेक्स पूरे देश में हवाई अड्डों पर पैकेज लेती थी और मेम्फिस पहुँचा देती थी, जहाँ उनकी छँटनी के तुरंत बाद उन्हें दूसरे शहरों के लिए रवाना कर दिया जाता था। हवाई अड्डे पर उतरने के बाद फ़ेडेक्स के ट्रक सामान को मंज़िल तक पहुँचाते थे। स्मिथ का लक्ष्य यह था कि सामान लेने के 24 घंटे के भीतर सारे पैकेज अपनी मंज़िल पर पहुँच जाएँ – और यह लक्ष्य लगभग हमेशा पूरा हुआ।

कंपनी की कड़ी मेहनत और प्रयासों के बावजूद पहले कुछ वर्ष वित्तीय दृष्टि से तबाही साबित हुए। मिलियनों डॉलर का नुक़सान हो रहा था। निवेशक बेहद चिंतित थे। फ़ेडेक्स स्मिथ के अनुमान से ज़्यादा घाटे वाली साबित हो रही थी।

घाटों के बावजूद – जिनके लिए निवेशकों ने स्मिथ को दोष दिया – और उन्हें हटाने तथा कंपनी पर क़ब्ज़ा करने की बात के बावजूद स्मिथ ने अपना विश्वास नहीं खोया। उनका साहस कभी नहीं डगमगाया। उन्होंने विशेषज्ञों (उनका मास्टर माइंड) को नियुक्त किया और कामकाज में आने वाली समस्याओं को सुलझाने के लिए उनके साथ दिन-रात काम किया। इसका परिणाम यह हुआ कि अगले वित्तीय वर्ष में फ़ेडेक्स की आमदनी 75 मिलियन डॉलर हो गई और इसे 3.6 मिलियन डॉलर का मुनाफ़ा हुआ।

फ़ैक्स मशीनों के चलन के बाद पत्रों और दस्तावेज़ों के लिए फ़ेडेक्स का इस्तेमाल ख़त्म हो गया। दूसरी तरफ़, अन्य मालवाहक विमान कंपनियों तथा युनाइटेड स्टेट्स पोस्टल सर्विस की प्रतिस्पर्धा भी थी, जिन्होंने कम क़ीमत पर ओवरनाइट सेवा पेश की। लेकिन इसके बावजूद स्मिथ ने सतत नवाचार जारी रखे। सतत सुधार के प्रति उनके समर्पण ने फ़ेडेक्स को अपने क्षेत्र में नंबर वन बनाए रखा।

लगन : विरोध, दुर्भाग्य
और आलोचना के बावजूद आगे
बढ़ते रहना।

लगन चरित्र के
लिए वैसी ही है, जैसा कार्बन
स्टील के लिए।

हर असफलता
अपने साथ समान लाभ का
बीज लाती है।

लगनशील बनें

इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में बदलने की प्रक्रिया में लगन एक अनिवार्य तत्व है और लगन का आधार है इच्छाशक्ति। इच्छा-शक्ति और प्रबल इच्छा जब सही तरह से मिल जाते हैं, तो एक ऐसा युग्म बन जाता है जिसका कोई तोड़ नहीं है।

लगन एक मानसिक अवस्था है, इसलिए इसे विकसित किया जा सकता है। सभी मानसिक अवस्थाओं की तरह ही लगन भी निश्चित कारणों पर आधारित है, जिनमें निम्न हैं :

- **निश्चित उद्देश्य** : आप क्या चाहते हैं, यह जानना लगन बढ़ाने का पहला और शायद सबसे महत्वपूर्ण कदम है। एक दृढ़ उद्देश्य आपको कई मुश्किलों को पार करने के लिए विवश कर देता है।
- **इच्छा** : जब किसी वस्तु को हासिल करने की इच्छा प्रबल हो, तो लगन रखना और उसे बनाए रखना तुलनात्मक रूप से आसान हो जाता है।
- **विश्वास** : जब किसी योजना को सफलतापूर्वक पूरा करने की अपनी योग्यता में विश्वास हो, तो आप उस योजना को लगन से पूरा करने के लिए प्रोत्साहित होते हैं। (विश्वास के बारे में अधिक जानकारी के लिए देखें कदम 8)।
- **निश्चित योजनाएँ** : सुव्यवस्थित योजनाएँ, चाहे वे कमज़ोर और पूरी तरह अव्यावहारिक हों, लगन को बढ़ा देती हैं।
- **सटीक ज्ञान** : आपकी योजनाएँ दमदार हैं और अनुभव या अवलोकन पर आधारित हैं, इस जानकारी से लगन को बढ़ावा मिलता है। “जानने” के बजाय “अनुमान लगाने” से लगन नष्ट हो जाती है।
- **सहयोग** : सहानुभूति, समझ और दूसरों के साथ सद्भावनापूर्ण सहयोग से लगन विकसित होती है।
- **इच्छाशक्ति** : किसी निश्चित लक्ष्य को हासिल करने की योजनाओं पर विचार केंद्रित करने की आदत से लगन आती है।
- **आदत** : लगन आदत का सीधा परिणाम है। मस्तिष्क दैनिक अनुभवों का एक हिस्सा सोख लेता है और वैसा ही बन जाता है, जैसी इसे खुराक दी जाती है। डर सबसे बुरा शत्रु है और बार-बार साहसपूर्ण काम करने से इसका प्रभावी इलाज हो सकता है। युद्ध में सक्रिय रहने वाला हर आदमी यह बात जानता है।

पहले सौ मिलने वालों से पूछें कि वे जीवन में सबसे ज़्यादा क्या चाहते हैं; उनमें से 98 लोग आपको नहीं बता पाएँगे। अगर आप जवाब देने के लिए ज़ोर डालेंगे, तो कुछ कहेंगे सुरक्षा, कुछ कहेंगे धन, कुछ कहेंगे सुख, बाकी कहेंगे शोहरत और शक्ति और बचे हुए लोग कहेंगे सामाजिक प्रतिष्ठा, आरामदेह जीवन, गाने, नाचने या लिखने की योग्यता, परंतु उनमें से कोई भी इन शब्दावलियों को परिभाषित नहीं कर पाएगा या आपको उस योजना के बारे में हल्का सा संकेत भी नहीं दे पाएगा, जिस पर चलकर वह अपनी इन अस्पष्ट इच्छाओं को हासिल करने की

आशा करता है।

अमीरी सिर्फ हसरतों पर प्रतिक्रिया नहीं करती है। यह तो निश्चित इच्छाओं पर ही प्रतिक्रिया करती है, जिनके पीछे निश्चित योजनाएँ हों, जिनका लगन से पीछा किया जाए।

लगन और निर्ममता में भेद करें

जो लोग भारी दौलत इकट्ठी करते हैं, उन्हें अक्सर भावहीन या निर्मम माना जाता है, जबकि वे सिर्फ लगनशील होते हैं। उनमें इच्छाशक्ति होती है, साथ में लगन होती है और उद्देश्य हासिल करने के लिए वे इसे अपनी इच्छाओं के पीछे रख देते हैं। “निर्ममता” का मतलब दया या करुणा का अभाव है। निर्ममता में अपने हितों की खोज में दूसरे लोगों के हितों को कुचलना शामिल होता है। हालाँकि कुछ दौलतमंद लोग सचमुच निर्मम होते हैं, लेकिन उनमें से ज्यादातर दौलत हासिल करने और क़ायम रखने वाले लोग दूसरों के अनुचित शोषण के इरादे के बिना ऐसा करते हैं।

हेनरी फ़ोर्ड को अक्सर ग़लती से निर्मम और भावहीन मान लिया जाता है। यह ग़लतफ़हमी इस वजह से है, क्योंकि फ़ोर्ड में अपनी सभी योजनाओं पर लगन से अमल करने की आदत थी।

ज़्यादातर लोग विरोध या दुर्भाग्य के पहले संकेत पर ही अपने उद्देश्यों और लक्ष्यों को दूर फेंकने के लिए तैयार होते हैं। कुछ लोग सारे विरोध के बावजूद तब तक जुटे रहते हैं, जब तक कि वे अपना लक्ष्य हासिल न कर लें। यही फ़ोर्ड, कारनेगी, रॉकेफ़ेलर और एडिसन बनते हैं।

“लगन” में कोई वीरोचित संदर्भ नहीं दिखता है, लेकिन यह चरित्र के लिए वैसी ही होती है, जैसा कार्बन स्टील के लिए होता है।

ख़ुद में लगन की कमी के लक्षणों की जाँच करना

अपनी जाँच करके यह पता लगाएँ कि किस खास क्षेत्र में आप लगन के अनिवार्य गुण में कमी के शिकार हैं। साहस के साथ, बिंदु दर बिंदु ख़ुद को तौलें और देखें कि लगन के सोलह घटकों में से कितने आपमें कम हैं। यह विश्लेषण ऐसी खोजों की ओर ले जा सकता है, जो आपको ख़ुद पर एक नई पकड़ देंगी।

यहाँ आप अपने और उल्लेखनीय उपलब्धि के बीच खड़े असल शत्रु पाएँगे – केवल लक्षण ही नहीं जो लगन की कमज़ोरी का संकेत करते हैं, बल्कि इस कमज़ोरी के गहरे अवचेतन कारण। अगर आप सचमुच जानना चाहते हैं कि आप कौन हैं और आप क्या करने में सक्षम हैं, तो सावधानी से सूची का अध्ययन करें और ईमानदारी से ख़ुद का सामना करें। ये वे कमज़ोरियाँ हैं, जिनसे उन सभी को उबरना होगा, जो दौलत इकट्ठी करना चाहते हैं :

- आलोचना का डर, दूसरे लोग क्या सोचेंगे, क्या करेंगे या क्या कहेंगे, इस डर से योजना बनाने की असफलता और योजना पर अमल करने की असफलता। यह शत्रु इस सूची में सबसे प्रमुख है, क्योंकि यह आम तौर पर इंसान के अवचेतन मस्तिष्क में रहता है जहाँ यह दिखाई नहीं देता। (सफलता की राह में खड़े छह मूलभूत डरों से उबरने के बारे में अधिक जानकारी के लिए देखें क़दम 3।)
- आप सटीकता से क्या चाहते हैं, यह न जानना या इसे ठीक-ठीक और स्पष्ट रूप से व्यक्त करने की

असफलता।

- टालमटोल की आदत, चाहे इसके पीछे कारण हों या न हों। (आम तौर पर इसके पीछे ढेर सारे बहाने पाए जाते हैं।)
- विशेषज्ञतापूर्ण ज्ञान हासिल करने में रुचि का अभाव।
- अनिर्णय, परिस्थितियों का सामना करने के बजाय हर अवसर पर “अपने हाथ से मामला दूसरे के हाथ में देने” की आदत। (इसमें भी बहाने बनाए जाते हैं।)
- समस्याओं के समाधान के लिए निश्चित योजनाएँ बनाने के बजाय बहानों पर भरोसा करने की आदत।
- आत्मसंतुष्टि, इस बीमारी का कोई सटीक इलाज नहीं है और जिनको यह बीमारी है, उनके लिए कोई आशा नहीं है।
- उदासीनता, जो आम तौर पर सभी प्रकरणों में समझौता करने की तत्परता में झलकती है, बजाय इसके कि विपरीत परिस्थितियों का सामना किया जाए और उनसे संघर्ष किया जाए।
- अपनी गलतियों के लिए दूसरों को दोष देने की आदत और विपरीत परिस्थितियों को अजेय मानने की आदत।
- इच्छा की कमजोरी, कर्म को प्रेरित करने वाले लक्ष्यों के चुनाव की उपेक्षा के कारण ऐसा होता है।
- पराजय का पहला संकेत दिखते ही मैदान छोड़ने की आदत या उत्सुकता। यह प्रवृत्ति अक्सर छह मूलभूत डरों में से एक या इससे अधिक की वजह से उत्पन्न होती है, जिनका वर्णन क्रम 3 में किया गया है।
- सुव्यवस्थित योजनाओं की कमी, जिन्हें लिखा नहीं गया है, इसलिए उनका विश्लेषण नहीं किया जा सकता।
- विचारों पर काम न करने या अवसर सामने आने पर उसका लाभ न उठाने की आदत।
- दृढ़ इच्छा करने के बजाय सिर्फ हसरत करना।
- अमीरी का लक्ष्य बनाने के बजाय गरीबी के साथ समझौता करने की आदत – कुछ बनने, कुछ करने और कुछ हासिल करने की महत्वाकांक्षा का सामान्य अभाव।
- अमीरी के सभी तरह के शॉर्टकटों की खोज करना, बदले में बराबरी का मूल्य चुकाए बिना पाने की कोशिश करना, जो आम तौर पर जुए या ऐसी ही आदतों में झलकता है।

लगन का एसिड टेस्ट इस अध्याय को अंत तक पढ़ लें, फिर क्रम 5 “प्रबल इच्छा विकसित करें” पर जाएँ और इच्छा को अमीरी में बदलने के छह क्रम पूरे करें। आप इन निर्देशों को जितनी उत्सुकता से पूरा करेंगे, उनसे आपको पता चल जाएगा कि आपमें धन संग्रह की दरअसल कितनी ज़्यादा या कम इच्छा है। अगर आप पाते हैं कि आप उदासीन हैं, तो आप यह यकीन कर सकते हैं कि आपने अब तक धन की चेतना हासिल नहीं की है, जिसे हासिल करने के बाद ही आप दौलत इकट्ठी करना सुनिश्चित कर सकते हैं।

अपनी लगन बढ़ाएँ और सशक्त करें

चार आसान क़दम लगन की आदत डाल देते हैं। इनके लिए यह ज़रूरी नहीं है कि आपमें बहुत बुद्धि हो या आप उच्च शिक्षित हों या इसमें आपको बहुत समय या प्रयास देना पड़े। आवश्यक क़दम हैं :

- 1. अपनी इच्छा को बढ़ाएँ, जब तक कि आपमें उसे साकार करने की प्रबल इच्छा न आ जाए :** लगन की कमी को कितनी आसानी से जीता जा सकता है, यह इंसान की इच्छा की प्रबलता पर निर्भर करता है। क़दम 6 में आत्मसुझाव पर दिए निर्देशों का अनुसरण करके अपने मन पर अपनी मनचाही वस्तु की स्पष्ट तस्वीर अंकित कर दें।
- 2. अपनी इच्छा पूरी करने की एक निश्चित योजना बनाएँ :** योजना एक पुल है, जो आपकी कल्पना की वस्तु को भौतिक रूप से साकार करती है और आपके विश्वास को पुष्ट करती है कि आप जो चाहते हैं, आपको अंततः वह मिल जाएगा। सुव्यवस्थित योजना के बारे में अधिक जानकारी के लिए देखें क़दम 14।
- 3. निरंतर कर्म करके अपनी योजना पर अमल करें :** आपको यह ज़रूरी लग सकता है कि मानसिक निष्क्रियता से “बाहर” निकलने के लिए पहले धीमे-धीमे चलें, फिर अपनी गति बढ़ाएँ, जब तक कि आप अपनी इच्छाशक्ति पर पूरा नियंत्रण हासिल न कर लें। पहलेपहल आपको चाहे जितने धीमे चलना पड़े, लेकिन लगनशील बनें। लगनशीलता से सफलता मिलेगी।
- 4. अपने मस्तिष्क को सभी नकारात्मक और हतोत्साहित करने वाले प्रभावों की तरफ़ से कसकर बंद कर लें, जिनमें रिश्तेदारों, मित्रों और परिचितों के नकारात्मक सुझाव भी शामिल हैं :** हताश करने वाले प्रभाव शंका लाते हैं, जो विश्वास की विलोम है। नहीं कहने वालों को बाहर रखने संबंधी मार्गदर्शन के लिए देखें क़दम 16 : “निर्णायक बनें।”
- 5. एक या एक से अधिक ऐसे व्यक्तियों के साथ मित्रतापूर्ण गठबंधन करें, जो आपकी योजना और लक्ष्य को लेकर आपको प्रोत्साहित करें :** अगर आप अपने मास्टर माइंड समूह को सावधानी से चुनते हैं, तो इसमें कम से कम एक व्यक्ति होगा, जो लगन बढ़ाने में आपकी सहायता करेगा। अपने मास्टर माइंड समूह को इकट्ठा करने संबंधी निर्देशों के लिए अध्याय 13 की ओर मुड़ें।

कमज़ोर इच्छाएँ कमज़ोर परिणाम लाती हैं, जैसे ज़रा सी आग कम गर्मी देती है।

ये पाँच क़दम जीवन के सभी क्षेत्रों में सफलता के लिए अनिवार्य हैं। इस दर्शन के तेरह सिद्धांतों का मुख्य उद्देश्य यही है कि आप इन पाँचों क़दमों को अपनी आदत बनाने में सक्षम हों।

- यही वे क़दम हैं, जिनके द्वारा कोई अपने आर्थिक भाग्य को नियंत्रित कर सकता है।
- यही विचार की स्वतंत्रता की ओर ले जाते हैं।
- यही कम या अधिक अमीरी की ओर ले जाते हैं।
- यही शक्ति, प्रसिद्धि और सांसारिक प्रतिष्ठा की राह दिखाते हैं।
- यही लाभदायक “अवसरों” की गारंटी देते हैं।
- यही सपनों को भौतिक वास्तविकता में बदलते हैं।

- यही डर, हताशा, उदासीनता पर विजय दिलाते हैं।

जो लोग ये पाँच कदम उठाना सीख जाते हैं, उन सभी के लिए एक शानदार पुरस्कार है। यह अपना खुद का टिकट लिखने का अधिकार है और जीवन से अपनी मुँहमाँगी कीमत माँगने तथा पाने का रास्ता है।

लगन का कोई विकल्प नहीं है! किसी दूसरे गुण से इसकी भरपाई नहीं की जा सकती! इसे याद रखें और शुरुआत में इससे आपका हौसला बढ़ेगा, जब प्रगति मुश्किल तथा धीमी होगी।

लगन के पुरस्कार पाएँ

जिन्होंने लगन की आदत डाल ली है, उन्होंने एक तरह से असफलता का बीमा करा लिया है। चाहे वे कितनी ही बार असफल हो जाएँ, वे अंततः सीढ़ी के शिखर पर पहुँच ही जाते हैं। कई बार ऐसा लगता है, जैसे कोई छुपा हुआ मार्गदर्शक है जिसका कर्तव्य है कि वह सभी तरह के निराशाजनक अनुभवों से लोगों को परखे। जो लोग हारने के बाद उठ जाते हैं और कोशिश करना जारी रखते हैं और अंततः सफल हो जाते हैं, उनसे दुनिया कहती है, “शाबाश! हम जानते थे कि तुम यह कर सकते हो।” छुपा हुआ मार्गदर्शक लगन के इम्तहान से गुज़रे बिना किसी को भी महान उपलब्धि का आनंद नहीं लेने देता। जो लोग इस इम्तहान में उत्तीर्ण नहीं हो पाते, वे असफल रह जाते हैं।

जिन लोगों ने भारी दौलत इकट्ठी की है, उनमें से कुछ ने आवश्यकता की वजह से ऐसा किया, क्योंकि वे परिस्थितियों द्वारा इतने ज़्यादा मजबूर हो गए कि उन्हें लगनशील बनना पड़ा।

जो लोग इस इम्तहान में उत्तीर्ण हो जाते हैं, उन्हें उनकी लगन का प्रचुर पुरस्कार भी मिलता है। भुगतान के रूप में उन्हें वह लक्ष्य हासिल होता है, जिसका वे पीछा करते हैं। यही सब कुछ नहीं है! उन्हें भौतिक समृद्धि के अलावा भी बहुत कुछ प्राप्त होता है – यह ज्ञान कि “हर असफलता अपने साथ अपने समान लाभ का बीज लाती है।”

इस नियम के अपवाद हैं; कुछ लोग अनुभव से लगन के महत्त्व को जानते हैं। ये ऐसे लोग हैं, जिन्होंने हार को स्वीकार नहीं किया और इसे केवल एक क्षणिक अनुभव माना। ये ऐसे लोग हैं, जिनकी इच्छाएँ लगन से इतनी जुड़ी हैं कि उनकी पराजय आखिरकार विजय में बदल जाती है। जो लोग ज़िंदगी के हाशिये पर खड़े रहते हैं, वे बड़ी संख्या में उन लोगों को देखते हैं जो हारकर ज़मीन पर गिर चुके हैं, परंतु वे कभी उठ खड़े नहीं होते। दूसरी ओर, हम देखते हैं कि कुछ लोग पराजय को और अधिक प्रयास करने की प्रेरणा मानते हैं। सौभाग्य से ये लोग ज़िंदगी के रिवर्स गियर को कभी स्वीकार नहीं करते। परंतु हम जो नहीं देख पाते और जिसके अस्तित्व के बारे में अधिकांश लोग अनजान रहते हैं वह ऐसी मौन परंतु प्रबल शक्ति है, जो निराशा के विरुद्ध संघर्ष करने वाले लोगों की मदद के लिए आगे आती है। अगर हम इस शक्ति को कोई नाम देना चाहें, तो हमें इसे लगन कहना होगा। हम सभी एक बात जानते हैं कि अगर किसी में लगन न हो, तो वह ज़िंदगी के किसी भी क्षेत्र में महत्वपूर्ण सफलता हासिल नहीं कर सकता।

एक मौन लेकिन अप्रतिरोध्य शक्ति उन लोगों के बचाव के लिए आती है, जो

हताशा के सामने लड़ते हैं।

सफलता की कहानियाँ : लगन से लाभ होता है

लगनशील व्यक्तियों के पास वह कौन सी रहस्यमयी शक्ति होती है, जिसकी वजह से उनमें मुश्किलों पर विजय प्राप्त करने की क्षमता आ जाती है? क्या लगन का गुण किसी के मस्तिष्क में किसी तरह की आध्यात्मिक, मानसिक या रासायनिक गतिविधि को उत्पन्न करता है, जो पराभौतिक शक्तियों को मनुष्य के संपर्क में ले आती है? क्या असीम प्रज्ञा उस व्यक्ति के पक्ष में हो जाती है, जो युद्ध में हारने के बाद भी संघर्ष करता रहता है, हालाँकि सारी दुनिया उसके विरोधी खेमे में हो?

यह और इसी जैसे कई सवाल मेरे दिमाग में तब आए, जब मैंने हेनरी फ़ोर्ड जैसे लोगों का अवलोकन किया, जिन्होंने शून्य से शुरुआत करने के बाद विराट औद्योगिक साम्राज्य स्थापित किया और शुरुआत में उनके पास लगन के अलावा कुछ खास नहीं था। थॉमस अल्वा एडिसन को ले लें, जो सिर्फ़ तीन महीने स्कूल गए थे, परंतु वे विश्व के अग्रणी आविष्कारकर्ता बन गए और उन्होंने लगन को टॉकिंग मशीन, मूविंग पिक्चर मशीन और बिजली के बल्ब और पचास अन्य उपयोगी आविष्कारों में बदल दिया।

मुझे एडिसन और फ़ोर्ड दोनों का विश्लेषण करने का सौभाग्य मिला है और मैंने कई वर्षों तक उनके करियर पर लगातार निगाह रखी है। उनका करीब से अध्ययन करने की वजह से मैं यह बात वास्तविक ज्ञान के आधार पर कह रहा हूँ कि मैंने उन दोनों ही में लगन के अतिरिक्त कोई और गुण नहीं देखा, जिससे यह दूर-दूर तक आभास हो कि वह उनकी महान उपलब्धियों का स्रोत हो सकता है।

जब कोई सफल लोगों का निष्पक्ष अध्ययन करता है, तो वह अंततः इस निष्कर्ष पर अवश्य पहुँचता है कि लगन, प्रयासों की एकाग्रता और लक्ष्य की निश्चितता ही उनकी उपलब्धियों के प्रमुख स्रोत थे।

“लगन” में कोई वीरोचित संदर्भ नहीं दिखता है, लेकिन यह चरित्र के लिए वैसी ही होती है, जैसा कार्बन स्टील के लिए होता है।

ब्रूस ली

लगन की शक्ति का एक अच्छा उदाहरण शो बिज़नेस है। पूरे संसार के लोग शोहरत, दौलत, प्रेम या सफलता की तलाश में हॉलीवुड आते हैं। कभी-कभार कोई खोजियों की लंबी क़तार में से बाहर निकलकर आता है और संसार सुनता है कि एक और व्यक्ति ने हॉलीवुड को फ़तह कर लिया है। लेकिन हॉलीवुड आसानी से या जल्दी फ़तह होने वालों में से नहीं है। यह योग्यता को तभी स्वीकार करता है, जीनियस को तभी पहचानता है और पैसे में भुगतान तभी करता है, जब कोई मैदान छोड़ने से इंकार कर देता है। रहस्य हमेशा एक शब्द से अभिन्न रूप से जुड़ा है, लगन!

ब्रूस ली वे अभिनेता हैं, जिन्होंने अमेरिका को एशियाई मार्शल आर्ट्स के बारे में चेतन बनाया और अगर फ़िल्मी स्टारडम तक पहुँचने की उनकी लगन न होती, तो उन्हें लंबे समय पहले भुलाया जा सकता था।

ली जब चीन से अमेरिका आए थे, तो उनके पास एक सपने और कड़ी मेहनत की क्षमता के सिवाय कुछ नहीं था।

युवावस्था में उन्होंने कुंग फू का अध्ययन किया, इसमें महारत हासिल कर ली और बाद में वे इस कला के शिक्षक बन गए। लेकिन उनका असल लक्ष्य अभिनेता बनना था। उन्हें कुछ फ़िल्मों और टीवी कार्यक्रमों में छोटी भूमिकाएँ मिलीं, लेकिन उन्हें भारी अवसर तब महसूस हुआ, जब उन्हें यह पता चला कि “कुंग फू” नामक नई

टेलीविज़न सीरीज़ के प्रोड्यूसर एक ऐसे अभिनेता की तलाश में हैं, जो मार्शल आर्ट्स जानता हो और वे उन्हें इस प्रोग्राम में सितारा भूमिका में लेना चाहते हैं। उनका स्क्रीन टेस्ट सफल रहा और उन्हें लग रहा था कि यह भूमिका उन्हें मिल जाएगी, लेकिन उन्हें बहुत निराशा हुई, जब इसके लिए डेविड कैरेडाइन नामक अभिनेता को चुना गया।

उनका मोहभंग हो गया और वे अभिनय छोड़कर शिक्षा के क्षेत्र में लौटने को तैयार थे। जब एशियाई समुदाय के लोगों ने यह सुना, तो उन्हें ढेर सारे पत्र मिले, जिनमें कहा गया था कि वे हौसला न छोड़ें। जल्दी ही यह बात सभी फ़िल्म प्रशंसकों तक फैल गई और ली ने नई भूमिकाएँ खोजने का मन बना लिया।

उन्होंने कभी हार नहीं मानी। उन्होंने कई फ़िल्मों में भूमिकाएँ कीं और अभिनेता तथा मार्शल आर्ट्स के विशेषज्ञ के रूप में उनकी ख्याति ने उन्हें पूरे संसार में घर-घर तक विख्यात कर दिया। उन्होंने मार्शल आर्ट्स के अध्ययन को, जो एशियाई देशों तक सीमित था, पूरे संसार में सम्मान दिलाया।

हालाँकि 32 साल की उम्र में सेरिब्रल हैमरेज से उनका निधन हो गया, लेकिन उनकी शोहरत जारी रही। ब्रूस ली को प्रशंसक अब भी याद करते हैं – जिनमें से कई तो तब पैदा भी नहीं हुए थे, जब उन्होंने फ़िल्मों में काम किया था। उनकी टीवी सीरीज़ और शुरुआती फ़िल्मों के वीडियो पूरे संसार में आज भी बेहद लोकप्रिय हैं।

हॉवर्ड शुल्ज़, स्टारबक्स वाले आदमी

संकल्प और लगन की एक अच्छी मिसाल हैं हॉवर्ड शुल्ज़, जो “स्टारबक्स वाले आदमी” हैं। किसी नई अवधारणा को सफल बनाने के लिए एक ऐसे आदमी की ज़रूरत होती है, जिसमें सपना, साहस और अटल आत्मविश्वास हो।

शुल्ज़ को एक छोटे कॉफ़ी डिस्ट्रिब्यूटर के यहाँ रिटेल सेल्स और मार्केटिंग के प्रबंधन की नौकरी मिली, जिसके सिएटल में कुछ रिटेल आउटलेट थे। वे 29 साल के थे और उनकी उसी समय शादी हुई थी। उन्होंने और उनकी पत्नी ने न्यू यॉर्क शहर छोड़ दिया तथा इस नई नौकरी को स्वीकार कर लिया।

लगभग एक साल बाद शुल्ज़ एक खरीदारी की यात्रा पर इटली गए। जब वे मिलान में घूम रहे थे, तो उन्होंने गौर किया कि कॉफ़ी इतालवी संस्कृति के लिए कितनी महत्वपूर्ण थी। कामकाजी दिन आम तौर पर कॉफ़ी बार में एक कप शानदार कॉफ़ी के बाद शुरू होता है। कामकाज के बाद घर लौटने से पहले आराम करने के लिए मित्र और सहकर्मी एक बार फिर कॉफ़ी बार में रुकते थे। यह इतालवी सामाजिक जीवन का केंद्र है। शुल्ज़ ने अमेरिका की भी ऐसी ही तस्वीर देखी। यह पहले कभी नहीं किया गया था। लेकिन उन्हें महसूस हुआ कि स्टारबक्स कॉफ़ी की उच्च गुणवत्ता की बदौलत यह काम कर सकता था।

यह शुल्ज़ के लिए जुनून बन गया। उन्होंने इतालवी कॉफ़ी बार के आधार पर कॉफ़ी बार की राष्ट्रीय चेन बनाने पर आमादा थे, लेकिन स्टारबक्स के मालिक इसके लिए तैयार नहीं थे। वे कॉफ़ी बीन के थोक व्यापारी थे। वे जिन रेस्तराँओं के मालिक थे, वे उनके काम का बस एक छोटा सा हिस्सा थे।

अपने लक्ष्य पर अमल करने के लिए शुल्ज़ ने स्टारबक्स छोड़कर एक नई कंपनी की योजना बनाई। 1986 में शुल्ज़ ने सिएटल में अपना पहला कॉफ़ी बार खोला। यह तुरंत सफल हो गया। शुल्ज़ ने जल्दी ही सिएटल में एक और बार खोल लिया और तीसरा वैकुवर में खोला। अगले साल उन्होंने स्टारबक्स कंपनी को खरीद लिया और अपनी कंपनी का नाम भी यही कर लिया।

शुल्ज़ को यकीन है कि स्टारबक्स की गुणवत्ता एक दिन इसे बदल देगी, कि हर दिन अमेरिकी कैसे अपना जीवन जीते हैं। अगर शुल्ज़ का वश चले, तो एक कप स्टारबक्स अमेरिकी संस्कृति का बुनियादी हिस्सा बन जाएगी। उनकी अवधारणा रंग लाई। स्टारबक्स की बिक्री 1988 के बाद हर साल बढ़ी है।

शुल्ज़ ने पूरे अमेरिका में सैकड़ों स्टारबक्स कॉफ़ी शॉप का सपना देखा, ऐसी कॉफ़ी शॉप जहाँ व्यवसायी लोग ऑफ़िस जाते समय रुकें और ऑफ़िस के बाद सुस्ताने के लिए वहाँ आएँ। खरीदार वहाँ आकर पड़ाव के लिए रुकें। युवा लोग कॉकटेल के बजाय कॉफ़ी पर डेटिंग करें। परिवार फ़िल्म देखने जाने से पहले या बाद में तरोताज़ा होने के लिए वहाँ आएँ।

स्टारबक्स को तीन साल तक घाटा हुआ – 1989 में 1 मिलियन डॉलर से ज़्यादा, लेकिन शुल्ज़ ने कभी

हार नहीं मानी। उनका यह दृढ़ विश्वास था कि यही कंपनी बनाने का तरीका था और घाटा जल्दी ही मुनाफ़े में बदल जाएगा।

जब उनके सिएटल के स्टोर मुनाफ़े में आ गए, तो स्टारबक्स जल्दी ही दूसरे शहरों में फैलने लगा – वैकुवर, पोर्टलैंड, लॉस एंजेलिस, डेनवर, शिकागो और बाद में पूर्वी शहरों और विदेशों में। स्टारबक्स पूरे संसार में एक जाना-पहचाना नाम बन चुका है और अमेरिकी प्रचार चातुर्य की मिसाल है। इसने हॉवर्ड शुल्टज़ को संसार के सबसे अमीर व्यक्तियों में से एक भी बना दिया है।

डोमिनोज़ पिज़्ज़ा

कई लोगों को यकीन है कि भौतिक सफलता लाभदायक “अवसरों” का नतीजा होती है। इस विश्वास के लिए आधार तो है, लेकिन जो लोग भाग्य पर पूरी तरह निर्भर रहते हैं, वे लगभग हमेशा निराश होते हैं, क्योंकि वे एक और महत्वपूर्ण घटक को नज़रअंदाज़ कर देते हैं, जो हमेशा मौजूद रहना चाहिए, तभी व्यक्ति सफलता का भरोसा कर सकता है। यह वह ज्ञान है, जिससे लाभदायक “अवसर” इच्छानुसार बनाए जा सकते हैं।

आइए टॉम मोनाहन की ओर देखते हैं, जिन्होंने एक स्टोर के पिज़्ज़ा पार्लर से डोमिनोज़ पिज़्ज़ा को बनाया और लगभग 30 सालों में यह कई हज़ार होम-डिलिवरी आउटलेट्स की चेन बन चुका है। 1989 में उन्होंने यह बेहद सफल कंपनी बेचने का निर्णय लिया, ताकि वे परोपकारी कार्य करने पर ध्यान केंद्रित कर सकें।

लेकिन उनकी योजना कारगर नहीं रही। ढाई साल बाद जिस कंपनी ने चेन खरीदी थी, उसने लगभग इसे दिवालिया कर दिया, इसलिए मोनाहन को लौटना पड़ा।

दोबारा संगठन को बनाने और बाद में इसे फैलाने में बहुत मेहनत और लगन की ज़रूरत पड़ी। मोनाहन ने अपने जीवन में जल्दी ही आवश्यक संकल्प सीख लिया था। वे गरीबी और अपमान भरे बचपन से उबरकर महान उद्यमी बने थे। अब एक बार फिर उन्होंने अपने सारे प्रयास किए, ताकि न सिर्फ़ डोमिनोज़ को इसके मूल उत्कर्ष पर पहुँचाएँ, बल्कि इसका विस्तार 6,000 स्टोर्स में भी करें – जिनमें से 1,100 अमेरिका के अलावा दूसरे देशों में हैं।

एक बार जब चेन अपने पैरों पर खड़ी हो गई, तो मोनाहन को एक नई और गंभीर चुनौती का सामना करना पड़ा। डोमिनोज़ ने अपना मुख्य प्रचार तेज़ डिलिवरी की गारंटी पर केंद्रित किया था। उनकी गारंटी थी कि ग्राहक को उसका पिज़्ज़ा 30 मिनट में मिल जाएगा।

इससे उन लोगों के कई मुकदमे शुरू हो गए, जिन्होंने डोमिनोज़ के डिलिवरी ड्राइवरों की वजह से दुर्घटनाओं में चोट लगने का दावा किया, जो 30 मिनट की डेडलाइन पूरी करने के चक्कर में तेज़ गाड़ी चला रहे थे। इंडियाना में डोमिनोज़ के ड्राइवर द्वारा कथित रूप से मृत महिला के परिवार को 3 मिलियन डॉलर का मुआवज़ा देना पड़ा। अंतिम प्रहार तब हुआ, जब एक और महिला को 78 मिलियन डॉलर का मुआवज़ा दिया गया। इसके बाद डोमिनोज़ ने 30 मिनट की गारंटी खत्म कर दी।

इस वित्तीय तबाही के बावजूद मोनाहन ने हार मानने से इंकार कर दिया। उन्होंने कंपनी में ज़्यादा पैसा, समय और ऊर्जा लगाई और इसे दोबारा शिखर पर ले आए। अपनी लगन और सकारात्मक नज़रिये की बदौलत वे आगे बढ़े और अपनी टीम को उस विजेता भाव से प्रेरित किया, जिसने डोमिनोज़ को अपने उद्योग में नंबर वन बना दिया है।

अनुवादक के बारे में

डॉ. सुधीर दीक्षित टाइम मैनेजमेंट, सफलता के सूत्र, 101 मशहूर ब्रांड्स और अमीरों के पाँच नियम सहित सात लोकप्रिय पुस्तकों के लेखक हैं, जिनमें से कुछ के मराठी व गुजराती भाषाओं में अनुवाद हो चुके हैं। इसके अलावा उन्होंने हैरी पॉटर सीरीज़, चिकन सूप सीरीज़ तथा मिल्स एंड बून सीरीज़ सहित 150 से भी अधिक अंतर्राष्ट्रीय बेस्टसेलर्स का हिन्दी अनुवाद किया है, जिनमें रॉन्डा बर्न, डेल कारनेगी, नॉर्मन विन्सेन्ट पील, स्टीफ़न कवी, रॉबर्ट कियोसाकी, जोसेफ़ मर्फी, एडवर्ड डी बोनो, ब्रायन ट्रेसी आदि बेस्टसेलिंग लेखक शामिल हैं। उन्होंने मशहूर भारतीय क्रिकेट खिलाड़ी सचिन तेंदुलकर की आत्मकथा प्लेइंग इट माय वे का हिन्दी अनुवाद भी किया है।

हिन्दी साहित्य और अँग्रेज़ी साहित्य में स्नातक की उपाधि लेने के पश्चात् डॉ. दीक्षित अँग्रेज़ी साहित्य में एम.ए. तथा पीएच.डी. भी हैं। उनकी साहित्यिक अभिरुचि की शुरुआत हिन्दी जासूसी उपन्यासों से हुई, जिसके बाद उन्होंने अँग्रेज़ी के सभी उपलब्ध जासूसी उपन्यास पढ़े। वे अगाथा क्रिस्टी और आर्थर कॉनन डॉयल के लगभग सभी उपन्यास व कहानियाँ पढ़ चुके हैं।

कॉलेज के दिनों में डेल कारनेगी की पुस्तकों का उन पर गहरा प्रभाव पड़ा। कॉलेज की शिक्षा पूरी करने के बाद डॉ. दीक्षित ने दैनिक भास्कर, नई दुनिया, फ्री प्रेस जर्नल, क्रॉनिकल, नैशनल मेल आदि समाचार पत्रों में कला, नाटक एवं फ़िल्म समीक्षक के रूप में शौकिया पत्रकारिता की। उन्हें म.प्र. फ़िल्म विकास निगम द्वारा फ़िल्म समीक्षा के लिए पुरस्कृत भी किया गया। चेतन भगत और डैन ब्राउन उनके प्रिय लेखक हैं। डॉ. दीक्षित को पाठक sdixit123@gmail.com पर फ़ीडबैक प्रदान कर सकते हैं।