



सुपर सक्सेस के GOLDEN रूलस

नेपोलियन हिल

NAPOLEON HILL'S GOLDEN RULES का हिंदी अनुवाद

सुपर सक्सेस
के
Golden रूल्स
नेपोलियन हिल



प्रभात प्रकाशन, दिल्ली

ISO 9001:2008 प्रकाशक

प्रस्तावना

शायद आप दुनिया भर के उन लाखों लोगों की तरह हैं, जिन्होंने नेपोलियन हिल की रचनाओं को पढ़ा और उनसे लाभ उठाया है। चाहे आप हिल की शिक्षाओं पर चलनेवाले हों या उनकी किसी रचना को पहली बार पढ़ रहे हों, मानवीय संभावनाओं पर इन शिक्षाओं से आप जरूर लाभान्वित होंगे।

आपके हाथों में जो पुस्तक है, उसका स्रोत वे पत्रिकाएँ हैं, जिन्हें हिल ने अस्सी वर्षों से ज्यादा समय पहले प्रकाशित की थीं। उनकी पहली पुस्तक बाजार में आने से पहले कई वर्षों तक ‘हिल्स गोल्डन रूल मैगजीन’ और ‘हिल्स मैगजीन’ प्रकाशित होती रही थीं। उनकी शिक्षाएँ मानवीय संभावनाओं पर एक शृंखलाबद्ध लेखन हैं।

वाइज काउंटी, वर्जीनिया का दूरस्थ पर्वतीय स्थान, जहाँ सन् 1883 में हिल का जन्म हुआ था, गरीबी में पल रहे उस बालक के लिए बहुत सारे अवसर प्रदान नहीं करता था। जब वे दस साल के थे, उनकी माँ का देहांत हो गया था और उसके एक साल बाद उनके पिता ने दूसरा विवाह कर लिया था। नेपोलियन की नई सौतेली माँ उस बालक के लिए एक वरदान बनने वाली थी। एक डॉक्टर की पढ़ी-लिखी बेटी मारथा एक युवा विधवा थी। वह अपने अति ऊर्जावान् सौतेले बेटे, जो अकसर शराबें करता रहता था, को पसंद करने लगी थी। हिल परिवार का नवीनतम सदस्य हिल के लिए प्रोत्साहन का ऐसा स्रोत था, जो उनके लिए जीवनपर्यंत कायम रहा। बाद में, जब हिल ने टिप्पणी की थी कि “मैं आज जो कुछ भी हूँ या होने की तमन्ना रखता हूँ, वह सब उस प्यारी महिला की देन है” वे अपनी सौतेली माँ को ठीक उसी तरह श्रेय दे रहे थे, जैसा अमेरिका के सोलहवें राष्ट्रपति अब्राहम लिंकन ने अपनी सौतेली माँ को दिया था। तेरह वर्ष का होते-होते उन्होंने अपनी सौतेली माँ की सहायता से एक पिस्तौल के बदले एक टाइपराइटर खरीद लिया था। उनके लेखों की एक शृंखला ने लेखन को एक पेशा बनाने के उनके प्रयासों को प्रोत्साहित किया था।

हाई स्कूल के दो वर्षों के बाद हिल ने एक बिजनेस स्कूल में दाखिला ले लिया और वहाँ कोर्स पूरा करने के बाद वे रूफस आयरस, जो राज्य संघ (कॉन्फेडरेसी) के एक अधिकारी, वर्जीनिया राज्य के एटॉर्नी जनरल और एक समय अमेरिकी सीनेट के उम्मीदवार रहे थे, की कंपनी में नौकरी चाहते थे। जनरल आयरस बैंकिंग इमारती लकड़ी और कोयला खनन के व्यवसायों में थे और हिल उन्हें पहाड़ों में सबसे धनवान आदमी मानते थे। परंतु अचानक कानून के पेशे से आकर्षित होकर हिल ने अपने भाई विवियन को इस बात पर सहमत कर लिया कि वह उनके साथ ही जॉर्ज टाउन लॉ स्कूल में दाखिले के लिए आवेदन करे। नेपोलियन एक लेखक के तौर पर काम करने और दोनों की पढ़ाई का खर्च उठाने वाले थे। दोनों ने जॉर्ज टाउन लॉ स्कूल में दाखिला ले लिया और विवियन ने स्नातक का कोर्स पूरा कर लिया। पर नेपोलियन ने दूसरी राह पकड़ ली। उन्होंने ‘बॉब टेलर्स मैगजीन’, जिसके मालिक टेनेसी से अमेरिकी सीनेटर रॉबर्ट टेलर थे, में नौकरी कर ली। हिल को जो क्षेत्र सौंपा गया था, वह था—सफलता की कहानियों को कवर करना, जिनमें अलबामा के मोबाइल का एक बंदरगाह के रूप में विकास शामिल था। जब उन्हें एंड्रयू कार्नेगी का इंटरव्यू लेने के लिए कार्नेगी के 45 कमरोंवाले महल में भेजा गया तो वह निर्धारित संक्षिप्त साक्षात्कार होने के बजाय तीन दिनों तक चला। कार्नेगी ने उन्हें सफल व्यक्तियों के साक्षात्कार लेने और सफलता का एक दर्शन विकसित करने, जिसके बारे में बाद में नेपोलियन को आम जनता को शिक्षित करना था, की चुनौती दी। हिल का जीवन पूरी तरह से बदल गया था और उन्होंने अपना पूरा जीवन अपने इस अध्ययन के अनुसरण में सफल व्यक्तियों के साक्षात्कार लेने में लगा दिया कि क्यों कुछ लोग जीवन में सफल होते हैं और बहुत सारे दूसरे लोग नहीं होते?

कार्नेगी के परिचय के आधार पर युवा नेपोलियन हिल हेनरी फोर्ड, थॉमस एडिसन, जॉर्ज ईस्टमेन, जॉन डी. रॉकफेलर और अपने जमाने की अन्य मशहूर हस्तियों के संपर्क में आए। अपनी पहली पुस्तक लिखने से पहले सफलता के सिद्धांतों पर हिल के अध्ययन ने बीस वर्ष और 500 से ज्यादा साक्षात्कार लिये।

हिल 87 वर्ष तक जिए और उन्होंने अपने जीवनकाल में सफलता का दर्शन-सिद्धांत—जो आज भी उतने ही प्रासंगिक हैं, जितने वे तब थे, जब उन्होंने उस पर अध्ययन किया और अपने निष्कर्षों को अपनी पुस्तकों में रिकॉर्ड किया था—विकसित किया था। असल में उनका पहला टाइटिल सन् 1928 में प्रकाशित ‘द लॉ ऑफ सक्सेस’ नामक आठ खंडों का एक सेट था। उन्हें रॉयल्टीज के रूप में प्रतिमाह 2,000 से 3,000 डॉलर मिलते थे। यह इतनी भारी राशि थी कि वाइज काउंटी, वर्जीनिया के पहाड़ों, जहाँ उन्होंने अपना बचपन बिताया था, के बीच बहती गेस्ट नदी तक जाने के लिए उन्होंने एक रॉल्स-रॉयस खरीद ली थी।

हिल ने ‘द मैजिक लेडर टु सक्सेस’ नामक एक छोटी पुस्तक लिखी और जहाँ वह ‘द लॉ ऑफ सक्सेस’ का एक संक्षिप्त संस्करण प्रतीत होती थी, उसमें धन कमाने के ‘40 अनोखे विचार’ नामक एक नया खंड जोड़ा गया था। हिल के उन विचारों में स्वचालित गैस फिलिंग स्टेशन, जहाँ वाहन-चालक दिन या रात कभी भी अपने आप गैस भर सकते थे, चोरी रोकनेवाले चाबी-रहित ताले और ताजा सब्जियों से, बिना प्रिजर्वेंटि के बननेवाले फाउंटेन ड्रिंक्स शामिल थे। और याद रखें, ये विचार सन् 1930 में रखे गए थे; यह सूची दरशाती है कि हिल कितने भविष्यद्रष्टा

थे!

हिल एक भविष्यद्रष्टा थे, इसका एक और सबूत इस तथ्य से जाहिर है कि स्व-सहायता पर आज लिखी जा रही सामग्री का एक बड़ा भाग उन्होंने 80 से अधिक वर्ष पहले अध्ययन करके जो कुछ लिखा था, उसी का रूपांतरण है।

आज 'आकर्षण का नियम' के बारे में कई पुस्तकें लिखी जा रही हैं, जैसे वह सफलता सुनिश्चित करने का कोई नया सिद्धांत हो। हिल ने 'हिल्स गोल्डन रूल मैगजीन' के मार्च 1919 के अंक में इस नए सिद्धांत के बारे में लिखा था, जिसे इस पुस्तक के अध्याय 4 'जवाबी कार्रवाई का नियम' में शामिल किया गया है।

आज ढेरों ऐसी पुस्तकें हैं, जिनमें हिल की एक या अधिक रचनाओं के संदर्भ मौजूद हैं और इसमें कोई संदेह नहीं है कि वे अब तक के सभी प्रेरणादायक लेखकों या वक्ताओं में सबसे ज्यादा उद्धृत किए जाते हैं। उनकी रचनाओं के अंश कभी-कभी तो अक्षरशः उद्धृत किए जाते हैं और कभी-कभी मामूली बदलावों के साथ।

सन् 1937 में हिल ने अपनी सर्वाधिक प्रसिद्ध पुस्तक 'थिंक एंड ग्रो रिच' लिखी, जो भयंकर मंदी के उस दौर में भी 2.50 की कीमत पर उनकी पिछली पुस्तक की तुलना में तीन गुना बिकी और ध्यान रहे कि उस समय आज की तरह धुआँधार और व्यापक विज्ञापनबाजी मौजूद नहीं थी। पूरी दुनिया में 'थिंक एंड ग्रो रिच' की 6 करोड़ प्रतियाँ बिक चुकी हैं और अब भी प्रति वर्ष करीब 10 लाख प्रतियाँ बिकती हैं। आज आमतौर पर एक पुस्तक की 1 लाख प्रतियाँ बिकने पर वह बेस्टसेलर की श्रेणी में आ जाती है। हिल की सभी पुस्तकें इससे अधिक संख्या में और अधिकांश 10 लाख से ज्यादा बिकी हैं। आज अधिक लोकप्रिय पुस्तकों की शेल्फ-लाइफ (वह अवधि, जिसमें पुस्तक की माँग है और वह प्रमुख पुस्तक विक्रेताओं के स्टॉक में बनी रहती है) एक या दो वर्ष होती है। हिल की 'द लॉ ऑफ सक्सेस' सन् 1928 से लगातार प्रकाशन में है, 'थिंक एंड ग्रो रिच' 1937 'से मास्टर-की टु रिचेज' 1945 से, 'सक्सेस थ्रू ए पॉजिटिव मेंटल एटिट्यूड' 1960 से, 'ग्रो रिच विद पीस ऑफ माइंड' 1967 से और 'यू कैन वर्क योर ओन मिरेकल्स' 1971 से लगातार प्रकाशन में हैं। दूसरे शब्दों में, हिल की पुस्तकें, जब उन्होंने उन्हें पहली बार लिखा था, तब की तुलना में आज बेहतर बिकती हैं।

— डॉन, एम. ग्रीन

कार्यकारी निदेशक

द नेपोलियन हिल फाउंडेशन

भूमिका

इस पुस्तक को पढ़कर सबसे अधिक लाभान्वित कैसे हों?

अगर आप नेपोलियन हिल की पुस्तकें पढ़ें तो पाएँगे कि उनमें से कई में उनकी बेस्टसेलर पुस्तक 'सक्सेस थ्रू ए पॉजिटिव मेंटल एटिट्यूड', जिसे उन्होंने डब्ल्यू. क्लेमेंट स्टोन के साथ मिलकर लिखा था, से एक खंड शामिल किया गया है। इस लेख का शीर्षक है—'इस पुस्तक को पढ़कर सबसे अधिक लाभान्वित कैसे हों?'

इन पुस्तकों में उपलब्ध शक्तियों का दोहन करने के लिए सबसे पहले आपको उनमें दी गई जानकारी को स्वीकार करके उन्हें अमल में लाना होगा। सफलता के ये सिद्धांत आपकी शिक्षा, अनुवंशिकता या परिवेश से निरपेक्ष आपके लिए कारगर साबित होंगे; जैसे वे दूसरों के लिए हुए हैं। परंतु अगर आप आँखें मूंदकर उनपर विश्वास करेंगे तो असफलता आपकी नियति है और उसे रोकने के लिए आप कुछ नहीं कर पाएँगे। आप निश्चित रूप से असफल होंगे। चुनाव आपका और सिर्फ आपका है।

* * *

द आर² ए² फॉर्मूला

यह फॉर्मूला आपको न केवल यह बताएगा कि क्या करना है, बल्कि यह भी कि उसे कैसे करना है। अगर आप आर² ए² फॉर्मूले का उपयोग करने के लिए तैयार हैं तो ये दो सिद्धांत हैं, जो आपकी सफलता सुनिश्चित करेंगे—

1. आप जो कुछ देखते, सुनते, पढ़ते और अनुभव करते हैं, उनसे उद्भूत सिद्धांतों, टेक्निक्स और प्रणालियों को पहचानिए (रिकग्नाइज), दी गई स्थिति से उन्हें जोड़िए (रिलेट), आत्मसात् कीजिए (एसिमिलेट) और अमल में लाइए (अप्लाय) ताकि वे आपकी लक्ष्य-प्राप्ति में सहायक हो सकें। यही आर² ए² फॉर्मूला कहलाता है। (आर² अर्थात् रिकग्नाइज और रिलेट तथा ए² का अर्थ है एसिमिलेट और अप्लाय)।
2. महत्वपूर्ण लक्ष्यों को हासिल करने के लिए अपने आपको इच्छानुसार प्रेरित करके अपने विचारों को एक दिशा दीजिए, अपनी भावनाओं पर नियंत्रण कीजिए और अपनी नियति खुद बनाइए।

इस फॉर्मूले के उपयोग में अपने लक्ष्यों को ध्यान में रखिए और उपयोगी जानकारी को स्वीकार करने के लिए तैयार रहिए।

पढ़ते समय उन अर्थों और शब्दों पर ध्यान केंद्रित कीजिए, जो आपके अपने लक्ष्यों से सुसंगत हों। सामग्री को इस तरह से पढ़ें, मानो उनका लेखक आपको व्यक्तिगत रूप से संबोधित कर रहा हो। पढ़ते समय उन वाक्यों और परिच्छेदों को रेखांकित करें, जो आप समझते हैं, आपके लिए महत्वपूर्ण हैं।

पुस्तक में वर्णित उन विचारों को हाशिए पर लिख लें, जिनमें आप लाभान्वित होने की विशेष संभावनाएँ देखते हैं। जैसे-जैसे आप पढ़ते जाएँ और आर² ए² फॉर्मूले को लागू करते जाएँ, याद रखें कि इस फॉर्मूले का दूसरा भाग सबसे अधिक महत्वपूर्ण बिंदु है। कई लोग इस भाग को जल्दी से पढ़ जाते हैं और इसकी अनदेखी करने की ओर प्रवृत्त होते हैं। ये वही लोग हैं, जो अपनी आंशिक सफलता के लिए सफाई देते या दूसरों पर दोषारोपण करते हैं। पुस्तक में दिए गए संदेशों पर कार्रवाई किए बिना किसी भी स्व-सहायता पुस्तक में दी गई सामग्री उस पुस्तक के भौतिक मूल्य के बराबर भी नहीं होगी।

—द नेपोलियन हिल फाउंडेशन

आपकी सामाजिक एवं शारीरिक आनुवंशिकता

आपके माता-पिता ने आपको वह बनाया है, जो आप हैं—शारीरिक रूप से; परंतु आप खुद को वह बना सकते हैं, जो आप होंगे—मानसिक रूप से। आप और दूसरा हर इंसान कुल जमा दो चीजों से मिलकर बना है—आनुवंशिकता और परिवेश।

आपने कुछ प्रवृत्तियाँ और गुण अपने माता-पिता से विरासत में पाए हैं। आपने कुछ अन्य प्रवृत्तियाँ एवं गुण अपने दादा-दादी और उनके माता-पिता से विरासत में पाए हैं।

आपके शरीर का आकार, आपके बालों व आँखों का रंग, आपकी त्वचा रूखी है या स्निग्ध तथा इसी तरह की अन्य शारीरिक विशेषताएँ आपने विरासत में पाई हैं। परिणामस्वरूप आपकी शरीर-रचना का एक बड़ा भाग उन कारणों की देन है, जिन पर आपका कोई नियंत्रण नहीं है।

वे विशेषताएँ, जो आपकी शारीरिक आनुवंशिकता के जरिए आप पर थोप दी गई हैं, उनमें अधिकांशतः आप केवल मामूली बदलाव ला सकते हैं।

परंतु जब बात उन गुणों की आती है, जो आपने अपने परिवेश में से, या जिसे सामाजिक आनुवंशिकता कहते हैं, के जरिए विकसित किए हैं तो वह भिन्न हो जाती है। आप इन गुणों को इच्छानुसार बदल सकते हैं। निश्चित रूप से जो गुण आपने दस वर्ष की उम्र से पहले विकसित कर लिये थे, उन्हें बदलना बहुत कठिन होगा, क्योंकि वे गहरी जड़ें जमा चुके हैं और उन्हें बदलने के लिए पर्याप्त इच्छा शक्ति जुटाना आपको भारी पड़ेगा।

आपके जन्म के क्षण से पाँचों इंद्रियों में से किसी के भी जरिए आपके मस्तिष्क तक पहुँचनेवाला प्रत्येक बोध आपकी सामाजिक आनुवंशिकता का हिस्सा बन जाता है। आप जो गाना गाते या सुनते हैं, जो कविताएँ आप पढ़ते हैं, जिन पुस्तकों का आप अध्ययन करते हैं, जो उपदेश आप सुनते हैं, जो दृश्य आप देखते हैं, वे सब आपकी सामाजिक आनुवंशिकता का हिस्सा हैं।

संभवतः जिन सर्वाधिक प्रभावशाली स्रोतों से आप वे प्रवृत्तियाँ आत्मसात् करते हैं, जो आपके व्यक्तित्व की पहचान हैं, वे ये हैं—प्रथम, वे शिक्षाएँ, जो आप घर पर अपने माता-पिता से ग्रहण करते हैं; दूसरे, आपके चर्च या संडे स्कूल से मिली शिक्षाएँ; तीसरे, वे शिक्षाएँ, जो आपने अपने स्कूलों से ग्रहण की हों और चौथे, दैनिक समाचार-पत्र एवं मासिक पत्रिकाएँ तथा आपकी अन्य पठन सामग्री।

आपकी जो भी मान्यताएँ हैं, उनके वैसा होने का कारण बोध के वे इंप्रेशंस हैं, जो आपके मस्तिष्क में अंकित हो गए हैं। उन इंप्रेशंस के ठोस या खोखले, सच्चे या झूठे होने के अनुसार आपकी मान्यताएँ सही या गलत हो सकती हैं।

अगर आपकी स्कूली पढ़ाई के दौरान आपको यह सिखाया गया है कि आप ठीक-ठीक कैसे सोचें; कैसे नस्ल, धर्म, राजनीति और ऐसी ही चीजों पर आधारित पूर्वग्रहों से ऊपर उठें; कैसे यह सुनिश्चित करें कि कोई भी तथ्यहीन बात आपके मन में घर न करे; बोध की उन तरंगों से कैसे बचें, जो सत्याधारित नहीं हैं; तो आप बहुत सौभाग्यशाली हैं; क्योंकि तब आप अपने परिवेश से वह हासिल कर पाएँगे, जिसे अपने व्यक्तित्व को ठीक-ठीक उस रूप में विकसित करने के लिए आप अपने सर्वोत्तम लाभ के लिए उपयोग कर पाएँगे, जो आप चाहते हैं।

जैविक आनुवंशिकता एक ऐसी चीज है, जिसे बहुत हद तक बदला नहीं जा सकता; परंतु सामाजिक आनुवंशिकता को बदला जा सकता है और पुराने विचारों को नए विचारों से, झूठ को सच से प्रतिस्थापित किया जा सकता है।

मन को सामाजिक आनुवंशिकता में से ठीक से निर्देशित करके एक लघु व कमजोर काया को एक महान् मस्तिष्क का घर बनाया जा सकता है। दूसरी ओर, उचित निर्देशन के अभाव में एक सशक्त काया एक कमजोर व निष्क्रिय मस्तिष्क का वास बन सकती है। मन बोध के उन सभी इंप्रेशंस का समुच्चय है, जो हमारे मस्तिष्क तक पहुँचे हैं। इसलिए आप देख सकते हैं कि यह कितना महत्वपूर्ण है कि उन्हें पूर्वग्रहों, नफरत और ऐसी ही चीजों से मुक्त रखा जाए।

मन एक उपजाऊ खेत की तरह होता है। वह बोध के उन इंप्रेशंस, जो उस तक पहुँचते हैं, के जरिए उसमें बोए गए बीजों की प्रकृति के अनुसार ही फसल उगाएगा।

निम्नलिखित चार स्रोतों को नियंत्रित करके एक राष्ट्र या उसके लोक-मानस के आदर्श को एक ही पीढ़ी में पूरी तरह से बदला जा सकता है या उसके स्थान पर एक नया आदर्श खड़ा किया जा सकता है। ये चार स्रोत हैं—(1) घर से प्राप्त शिक्षाएँ, (2) चर्च से प्राप्त शिक्षाएँ, (3) पब्लिक स्कूल से प्राप्त शिक्षाएँ और (4) समाचार-पत्र व पत्रिकाएँ एवं पुस्तकें।

इन चार स्रोतों के जरिए कोई भी आदर्श या विचार एक बच्चे के मन पर इतने अमिट रूप से थोपा जा सकता है कि उसके बाद के जीवन में उसे मिटाना या बदलना असंभव नहीं तो कठिन जरूर हो जाएगा।

उपर्युक्त वर्णन का सार प्रस्तुत करते हुए हम समझते हैं कि दो मुख्य बिंदुओं को संक्षेप में दोहराना उपयोगी होगा—

पहला, किसी भी आदर्श या आदत, जिसका एक मानव मन में स्थायी रूप से बिठा दिया जाना अभिप्रेत है, को सामाजिक आनुवंशिकता के सिद्धांत के जरिए बाल्यावस्था में ही उसके मन में रोप दिया जाना चाहिए। इस तरह से रोपण किया गया कोई भी विचार उस व्यक्ति का एक स्थायी भाग बन जाता है और जीवनपर्यंत उसके साथ बना रहता है, सिवाय उन बहुत ही विरले उदाहरणों में, जहाँ बचपन में रोपे गए विचार से अधिक शक्तिशाली प्रभाव उसका प्रतिकार करने या मिटाने की ओर प्रवृत्त होते हैं। यह सिद्धांत सामाजिक आनुवंशिकता कहलाता है; क्योंकि वह माध्यम इसका हिस्सा है, जिसके जरिए एक व्यक्ति की प्रमुख विशेषताएँ या प्रवृत्तियाँ उसकी पाँच इंद्रियों के माध्यम से ग्रहण किए गए बोध के उन सभी इंप्रेशंस में से रोपित और विकसित होती हैं, जो उसके मस्तिष्क तक उसके परिवेश—उन जैविक गुणावगुणों से भिन्न, जो उसे अपने माता-पिता से विरासत में मिलते हैं—से पहुँचते हैं।

दूसरा, मनोविज्ञान के सबसे महत्वपूर्ण मूलभूत सिद्धांतों, जिनके जरिए मानव मन काम करता है, में से एक मन की वह प्रवृत्ति है, जिसके अंतर्गत व्यक्ति को उसी चीज की ज्यादा चाहत होती है, जो उससे दूर रखी जाती है अथवा वर्जित या दुष्प्राय होती है। जैसे ही आप कोई चीज एक व्यक्ति से जुदा कर देते हैं, आप उसके मन में उस चीज के लिए चाहत पैदा कर देते हैं। जिस क्षण आप एक व्यक्ति को कोई काम करने से मना करते हैं, उसके मन में वही काम करने की उत्कट इच्छा पैदा हो जाती है। मानव मन बलपूर्वक कराए गए किसी भी काम से चिढ़ महसूस करता है। इसलिए एक व्यक्ति के मन में एक ऐसा विचार रोपित करने के लिए, जो उसके मन में स्थायी रूप से घर कर ले, उसे इस तरह से प्रस्तुत किया जाना चाहिए कि उसे स्वीकार करने के लिए वह व्यक्ति तुरंत तैयार हो जाए। सभी कुशल विक्रेता इस सिद्धांत से परिचित होते हैं तथा अपनी सेवाओं या माल के गुणों को इस तरह प्रस्तुत करने की आदत बना लेते हैं कि संभावित खरीदार को मुश्किल से ही इस बात का अहसास होता है कि जो विचार वह अपने मन में बिठा रहा है, वह उसके (क्रेता) दिमाग की उपज नहीं है।

ये दो सिद्धांत उन सभी लोगों द्वारा विचारणीय हैं, जो एक दिन किसी महत्वपूर्ण उद्यम में लीडर बनेंगे; क्योंकि सभी सफल नेतृत्व उनके उपयोग पर निर्भर करते हैं। चाहे आप वस्तुएँ बेचते हों, चिकित्सा या कानून का पेशा करते हों, चर्च में उपदेश देते हों, पुस्तकें लिखते हों, स्कूली शिक्षक हों या वाणिज्य और उद्योग चला रहे हों। इन दो सिद्धांतों, जिनके जरिए मानव मन तक पहुँचा जा सकता है, का अध्ययन करने, समझने और उपयोग करने से आप पाएँगे कि आपकी क्षमता कई गुना बढ़ गई है।

आप बस दो कारकों—आनुवंशिकता और परिवेश का समुच्चय हैं। आपने जहाँ जन्म लिया है, उसे आप बदल नहीं सकते; परंतु आप अपने मजबूत पक्षों को और मजबूत बना सकते हैं तथा कमजोर पक्षों से होनेवाली क्षति को न्यूनतम बना सकते हैं। और आप अपने परिवेश, अपने विचारों, अपने उद्देश्यों और जीवन-लक्ष्यों को जरूर बदल सकते हैं। यह आप पर निर्भर है। क्या आप ऐसा करना चाहते हैं? फिर आप कर सकते हैं।



स्व-सलाह

अंग्रेजी अभिव्यक्ति 'ऑटो-सजेशन' का सीधा सा अर्थ है—ऐसी सलाह, जो एक व्यक्ति सायास अपने आप को देता है।

जेम्स एलेन ने अपनी श्रेष्ठ लघु पत्रिका 'एज ए मैन थिंकेथ' में स्व-सलाह पर दुनिया को एक बढ़िया सबक प्रस्तुत किया है। उसमें दर्शाया गया है कि कैसे एक व्यक्ति स्व-सलाह की प्रक्रिया के जरिए अपने आपको बदल सकता है।

जेम्स एलेन की पत्रिका की तरह इस पाठ का उद्देश्य भी इस सच्चाई का पता लगाने और समझने में पुरुषों व स्त्रियों को प्रोत्साहित करना है कि उन विचारों के कारण, जिन्हें चुनने के लिए वे खुद को उत्साहित करते हैं, 'वे स्वयं अपने निर्माता हैं'। यह कि मन चरित्र के भीतरी वस्त्र तथा परिस्थितियों के बाहरी वस्त्र, दोनों का दक्ष बुनकर है; और यह कि अब तक लोगों ने ये वस्त्र अज्ञानता, दर्द एवं उदासी में बुने हैं, अब वे उन्हें ज्ञान से प्रकाशित प्रसन्न मनोदशा में बुन सकते हैं।

यह सबक कोई प्रवचन नहीं है, न यह नैतिकता या सदाचार पर कोई निबंध है। यह एक वैज्ञानिक निबंध है, जिसके जरिए विद्यार्थी उसका कारण समझ सकता है कि सफलता की जादुई सीढ़ी का पहला पायदान वहीं पर क्यों स्थित है और कैसे उस पायदान के पीछे काम कर रहे सिद्धांत को उसके कार्यकारी औजार, जिसके जरिए उसे जीवन की सबसे महत्वपूर्ण आर्थिक समस्याओं को दक्षता से सुलझाना है, का हिस्सा बनाना है।

यह सबक निम्नलिखित तथ्यों पर आधारित है—

1. मानव शरीर की प्रत्येक हलचल विचारों, अर्थात् मस्तिष्क, जो शासनकर्ता मन का सिंहासन है, द्वारा भेजे गए आदेशों से नियंत्रित व निर्देशित होती है।
2. मन दो खंडों में बँटा हुआ है। एक को सचेतन खंड (जो हमारी जाग्रत अवस्था में हमारी शारीरिक हलचलों को निर्देशित करता है) कहा जाता है; जबकि दूसरा अवचेतन खंड कहलाता है, जो हमारी शारीरिक गतिविधियों को उस दौरान नियंत्रित करता है, जब हम सो रहे होते हैं।
3. एक व्यक्ति के सचेतन मन में आया कोई विचार उसके मन में एक संबद्ध भाव पैदा करता है और उस विचार को एक भौतिक वास्तविकता में रूपांतरित करने के लिए उसे उचित शारीरिक हलचल संचालित करने के लिए प्रेरित करता है (और संभवतः मन के अवचेतन भाग में आए विचारों के मामले में भी यही सत्य है)। उदाहरण के लिए, एक व्यक्ति निम्नलिखित या इसी तरह के किसी सकारात्मक कथन का उपयोग करके, या ऐसे कथन में निहित सकारात्मकता को लगातार अपने मन में बनाए रखकर अपने भीतर साहस और आत्मविश्वास का संचार कर सकता है—'मैं स्वयं में विश्वास रखता हूँ। मैं साहसी हूँ। मैं जो काम हाथ में लेता हूँ, उसे पूरा कर सकता हूँ।' यही स्व-सलाह कहलाती है।

अब हम आपको उस क्रियाविधि के बारे में बताएँगे; जिसके जरिए आप सफलता की जादुई सीढ़ी के पहले पायदान पर कदम रख सकते हैं। शुरुआत के तौर पर, इस आधारभूत बिंदु की खोज में अपना सबकुछ झोंक दीजिए कि वह कौन सा काम है, जिसपर आप अपना सारा जीवन लगा देना चाहते हैं। यह ध्यान रहे कि आप एक ऐसे काम का चयन करें, जिससे वे सब लाभान्वित हों, जो आपकी गतिविधियों से प्रभावित होंगे। अपने जीवन भर के कर्म पर फैसला लेने के बाद उसकी एक रूपरेखा तैयार करके उसे अपनी स्मृति की अलमारी में सबसे सुलभ स्थान पर रख दीजिए।

दिन में कई बार, और विशेष रूप से रात को सोने से पहले, आपने जीवन कर्म के लिखित स्वरूप में शामिल शब्दों को दोहराएँ और अपने आपको भरोसा दिलाएँ कि आप जरूरी शक्तियाँ, मानव-शक्ति और अन्य सामग्रियाँ जुटा रहे हैं, जिनके जरिए आपको अपने जीवन-कर्म के लक्ष्य, जीवन में आपके निश्चित उद्देश्य को प्राप्त करना है।

ध्यान रहे कि आपका मस्तिष्क वस्तुतः एक चुंबक है, जो अन्य लोगों को आकर्षित करेगा, जो आपके उन विचारों, जो आपके मन पर छाए हुए हैं तथा उन आदर्शों, जो आपके मन में गहराई से जड़ें जमाए हुए हैं, से इत्तेफाक रखेंगे और उन्हें कार्यान्वित करने के लिए आपके साथ एकजुट हो जाएँगे।

एक नियम है, जिसे हम 'आकर्षण का नियम' कहें तो उपयुक्त होगा, जिसके तहत जल अपना स्तर तलाशता है और पूरे ब्रह्मांड में समान प्रकृति की हर चीज उसी प्रकृति की अन्य चीजों की तलाश में रहती है। अगर यह नियम, जो गुरुत्वाकर्षण के नियम, जो ग्रहों को उनके नियत स्थान पर बनाए हुए हैं, की तरह अटल हैं, चलन में न होता तो ओक वृक्ष की कोशिकाएँ वातावरण में बिखरकर उन कोशिकाओं के साथ मिल जातीं, जो पीपल का पेड़ विकसित करती हैं और उनके मिलन से एक ऐसा वृक्ष पैदा हो जाता, जो ओक और पीपल का मिला-जुला स्वरूप होता। परंतु इस तरह की कोई घटना सुनने में नहीं आई है।

आकर्षण के इस नियम को और नजदीक से देखने पर हम देख सकते हैं कि वह पुरुषों और स्त्रियों पर किस तरह से काम करता है। हम जानते हैं कि सफल कारोबारी लोग अपनी तरह के लोगों का साथ चाहते हैं, जबकि निचले तबके का व्यक्ति अपनी ही तरह के व्यक्ति का साथ चाहता है और यह इतनी स्वाभाविकता से होता है, जैसे पानी ऊपर से नीचे की ओर बहता है। समान प्रवृत्तियोंवाले व्यक्ति एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं, यह एक निर्विवाद तथ्य है।

अगर यह सच है कि लोग हमेशा उन व्यक्तियों का साथ चाहते हैं, जिनके विचार और आदर्श उनके अपने विचारों और आदर्शों से मेल खाते हों तो क्या आप अपने विचारों और आदर्शों को इस तरह से नियंत्रित व निर्देशित करने कि अंततः आप उन्हें अपने मस्तिष्क में ठीक उस चुंबक की तरह विकसित कर सकें, जिसे आप दूसरों को अपनी ओर आकर्षित करने के लिए उपयोग करना चाहते हैं, के महत्त्व को नहीं देख सकते।

अगर यह सच है कि आपके सचेतन मन में किसी विचार की उपस्थिति आपको उस विचार के अनुसार शारीरिक श्रम करने के लिए प्रेरित करती है तो क्या आप उन विचारों, जिनपर आप अपने दिमाग को काम करने देते हैं, को अत्यंत सावधानी से चुनने के लाभ को नहीं देख सकते हैं?

इन पंक्तियों को ध्यान से पढ़िए, उनपर विचार कीजिए और उनमें निहित अर्थ को आत्मसात् कर लीजिए; क्योंकि अब हम एक वैज्ञानिक सत्य की आधारशिला रख रहे हैं, जो उस बुनियाद का अंग है, जिसपर मानव की सारी महत्त्वपूर्ण सफलताएँ आधारित हैं। अब हम उस सड़क के निर्माण की शुरुआत कर रहे हैं, जिसपर चलकर आप संशय, हतोत्साहन, अनिश्चितता व विफलता के जंगल से बाहर आ सकते हैं और हम चाहते हैं कि आप इस सड़क के एक-एक इंच से परिचित हो जाएँ।

कोई नहीं जानता कि विचार क्या है; परंतु हर दार्शनिक और वैज्ञानिक क्षमताओंवाला हर व्यक्ति, जिसने इस विषय पर थोड़ा अध्ययन भी किया हो, इस कथन से सहमत है कि विचार ऊर्जा का एक शक्तिशाली स्वरूप है, जो मानव शरीर की गतिविधियों को निर्देशित करता है और यह कि एक विचार, जिसपर लंबे समय तक ध्यान केंद्रित करके काम किया गया हो, एक स्थायी स्वरूप ले लेता है और वह सचेतन या अचेतन रूप से उसकी प्रकृति के अनुसार शारीरिक गतिविधियों को लगातार प्रभावित करता रहता है।

स्व-सलाह, जो मस्तिष्क में उपस्थित अच्छी तरह से सोचे-समझे उस विचार से अधिक या कम कुछ नहीं है, एकमात्र ज्ञात सिद्धांत है, जिसके जरिए एक व्यक्ति किसी भी इच्छित पैटर्न के अनुसार स्वयं को ढाल सकता है।

स्व-सलाह के जरिए चरित्र कैसे विकसित करें?

अब हम उस उचित मुकाम पर पहुँच गए हैं, जहाँ से वह पद्धति समझाई जा सकती है, जिसके जरिए आपके इस लेखक ने लगभग पाँच वर्षों की अवधि में स्वयं को पूरी तरह से बदल दिया था।

इससे पहले कि हम इन ब्योरो में जाएँ, हम आपको याद दिलाना चाहेंगे कि इनसानों में यह आम प्रवृत्ति होती है कि जिस चीज को वे समझते नहीं या वे उसी तरह के अपने अनुभवों या दूसरों के अवलोकन के आधार पर उन सब बातों, जिन्हें वे संतोषजनक रूप से साबित नहीं कर पाते, पर संदेह करते हैं।

हम आपको यह भी याद दिला दें कि इस युग में एक शंकाग्रस्त व्यक्ति के लिए कोई जगह नहीं है। फिर भी, आपके इस लेखक, जब वह तुलनात्मक रूप से अधिक युवा था, ने दुनिया के कुछ महानतम आविष्कारों—प्रकृति के कुछ तथाकथित छिपे हुए रहस्यों का उद्घाटन—को जन्म लेते देखा है। और जब वह आपको याद दिलाता है कि पिछले साठ वर्षों में विज्ञान ने वे सब परदे हटा दिए हैं, जो हमें सत्य के प्रकाश से दूर रखते थे तथा संस्कृति, विकास और प्रगति के इतने साधन विकसित कर लिये हैं, जितने मानव जाति के इससे पूर्व के पूरे इतिहास में विकसित नहीं हो पाए थे, तो इसमें कोई अतिशयोक्ति नहीं है।

तुलनात्मक रूप से हालिया वर्षों में हमने ताप-आधारित इलेक्ट्रिक बल्ब, टाइपसेटिंग मशीन, प्रिंटिंग प्रेस, एक्स-रे, टेलीफोन, स्व-चालित वाहन, विमान, पनडुब्बी, वायरलेस टेलीग्राफी तथा कितनी ही ऐसी शक्तियों, जो मानव समाज को सेवाएँ देती हैं और जिन्होंने मानव को अँधेरे युगों की पाशविक प्रवृत्तियों, जिनसे वह ऊपर उठा है, से उसे अलग किया है, को जन्म लेते देखा है।

जब ये पंक्तियाँ लिखी जा रही हैं, हमें बताया जाता है कि थॉमस ए. एडिसन एक ऐसे यंत्र के निर्माण पर काम कर रहे हैं जो, उनका मानना है कि हमारे लिए मृत मानवों की आत्माओं से संवाद करना संभव बना देगा, अगर ऐसी कोई चीज संभव है। और अगर कल सुबह ही ईस्ट ऑरेंज, न्यू जर्सी से इस आशय की घोषणा की जाती है कि एडिसन ने अपनी मशीन बनाने में सफलता पाई है और मृत मानवों की आत्माओं से संवाद किया है तो कम-से-कम यह लेखक उस कथन का मजाक नहीं उड़ाएगा। अगर हम इसे सच न मानें, जब तक कि हमने अपनी आँखों से सबूत न देख लिया हो तो भी हम इस विषय पर कम-से-कम अपना दिमाग खुला रख सकते हैं; क्योंकि पिछले तीस वर्षों में हमने कई असंभव चीजें संभव होते देखी हैं और हम कायल हुए हैं कि जब मानव मन दृढ़ संकल्प के साथ कोई काम हाथ में लेता है तो बहुत कम चीजें बचती हैं, जो पक्के तौर पर असंभव की श्रेणी में आती हों।

अगर आधुनिक इतिहास हमें सही जानकारी दे रहा है कि देश के सर्वोत्तम रेल इंजीनियर्स ने इस विचार का मजाक उड़ाया था कि वेस्टिंग हाउस ट्रेन के ब्रेक्स की एयर को जाम करके ट्रेनों को रोक पाएगा; परंतु वे ही लोग यह देखने के लिए जीवित रहे कि न्यूयॉर्क लेजिस्लेचर ने

एक कानून पास किया था, जिसके जरिए उन्होंने रेल कंपनियों को इस मूर्खतापूर्ण प्रौद्योगिकी का उपयोग करने के लिए बाध्य किया था और अगर यह कानून न होता तो हम ट्रेनों की वर्तमान गति एवं सुरक्षित यात्रा का लाभ न उठा रहे होते।

हमें यह भी कहना है कि अगर नेपोलियन बोनापार्ट ने उनके साक्षात्कार के लिए रॉबर्ट फुल्टन के अनुरोध को हलके में न लिया होता तो फ्रांस की राजधानी आज इंग्लैंड की धरती पर स्थित होती और फ्रांस पूरे ब्रिटिश साम्राज्य का स्वामी बन गया होता। फुल्टन ने नेपोलियन को संदेश भिजवाया था कि उन्होंने एक ऐसे स्टीम इंजन का आविष्कार किया है; जो एक नौका को हवा के विरुद्ध भी चलने में समर्थ बना देगा; परंतु चूंकि नेपोलियन ने इस तरह का कोई यंत्र नहीं देखा था, उन्होंने अपने जवाब में कहा कि सनकी लोगों के लिए उनके पास समय नहीं है— और यह कि जहाज कभी भी हवा के विरुद्ध नहीं चल सकते, क्योंकि ऐसा आज तक नहीं हुआ है।

आपके इस लेखक को अच्छी तरह से याद है कि कांग्रेस में एक बिल पेश किया गया था, जिसके जरिए एक निश्चित धनराशि का प्रावधान करना प्रस्तावित था, ताकि उस विमान पर कुछ प्रयोग किए जा सकें, जिसका डिजाइन सैमुअल पियरपोंट लेंगले ने तैयार किया था; परंतु उस बिल को तुरंत अस्वीकृत कर दिया गया और प्रो. लेंगले को एक अव्यावहारिक स्वप्नदर्शी और सनकी बताकर उनका मखौल उड़ाया गया था। तब तक किसी ने भी किसी आदमी को हवा में कोई मशीन उड़ाते नहीं देखा था और कोई यह मानने को तैयार नहीं था कि ऐसा किया जा सकता है।

परंतु, उन शक्तियों के बारे में हमारा दृष्टिकोण अब कुछ अधिक उदार होता जा रहा है, जिन्हें हम समझते नहीं हैं; कम-से-कम हममें से उन लोगों का, जो आनेवाली पीढ़ियों की हँसी का पात्र नहीं बनना चाहते।

इससे पहले कि हम आपको हमारे अपने जीवन के परदों के पीछे ले जाकर आपके लाभ के लिए कुछ ऐसे सिद्धांतों को आपके सामने रखें, जिन्हें—हम समझते हैं—अदीक्षित लोगों के लिए तब तक स्वीकार करना कठिन होगा, जब तक कि उन्हें परखने के बाद उनकी उपयोगिता साबित न हो गई हो। हमारे लिए आपको अतीत की इन 'असंभावनाओं' के बारे में बताना जरूरी था, जो बाद में वास्तविकताएँ बन गईं।

अब हम आपके सामने हमारे संपूर्ण अतीत का सबसे आश्चर्यजनक—और हम यह भी कह सकते हैं कि सबसे चमत्कारी अनुभव—एक अनुभव, जो केवल उन लोगों के लाभ से संबंधित है, जो अपने भीतर उन गुणों को विकसित करने के लिए ईमानदारी से प्रयास कर रहे हैं, जो सकारात्मक चरित्र के अंग हैं—प्रस्तुत करते हैं।

कई वर्षों पहले जब हमने स्व-सलाह के सिद्धांत को समझने की शुरुआत की थी, हमने उसके व्यावहारिक उपयोग के लिए उन गुणों को विकसित करने की एक योजना बनाई, जिसकी हम कुछ इतिहास-प्रसिद्ध नायकों में प्रशंसा करते आए हैं, जो इस प्रकार हैं—

सोने से ठीक पहले हमने अपनी आँखें बंद करके अपने सामने सामूहिक परामर्श के लिए उपयोग की जानेवाली एक बड़ी सी काल्पनिक टेबल देखने का नियम बना लिया था (कृपया एक बात अपने मन में बिठा लीजिए कि हम जो कुछ देखते थे, वह निर्देशों या सीधे अपने अवचेतन मन को दिए गए आदेशों के जरिए हमारे मनों में जान-बूझकर बिठाया गया था और अपनी कल्पना के जरिए बनाया गया एक ब्लू प्रिंट था, जिसके आधार पर हमें एक ढाँचा खड़ा करना था, न कि गुप्त शक्तियों को जगानेवाली किसी तथाकथित विद्या का अभ्यास)।

फिर हम अपनी कल्पना में कुछ सज्जनों को उस टेबल के चारों ओर बैठे देखते थे—उन महापुरुषों को, जिनके चरित्रों और जीवनो में से कुछ गुणों को स्व-सलाह के सिद्धांत के जरिए हम सायास अपने चरित्र का अंग बनाना चाहते थे।

उदाहरण के लिए—कुछ महापुरुष, जिनका हमने उस काल्पनिक परामर्श टेबल के चारों ओर काल्पनिक स्थान पाने के लिए चयन किया था, वे थे लिंकन इमर्सन, सुकरात, अरस्तू, नेपोलियन, जेफरसन, गैलिली के एल्बर्ट हुबर्ड तथा सुप्रसिद्ध अंग्रेज वक्ता हेनरी वार्ड बीचर।

हमारा उद्देश्य था—स्व-परामर्श के जरिए इस विचार से अपने अवचेतन मन को प्रभावित करना कि हम इनमें से प्रत्येक तथा अन्य महापुरुषों के कुछ गुण अपने भीतर विकसित कर रहे थे।

रात-दर-रात एक बार में एक घंटे या अधिक समय के लिए हम उस परामर्श टेबल के आसपास एक काल्पनिक बैठक से गुजरते थे। वास्तव में जब-जब हमें किसी नए महापुरुष, जिनका अनुसरण करके हम कतिपय गुण ग्रहण करना चाहते हैं, का ध्यान आता है, हम आज भी उन्हें उन काल्पनिक बैठकों में शामिल कर लेते हैं।

लिंकन से हम वे गुण ग्रहण करना चाहते थे, जिनके लिए वे सबसे अधिक प्रसिद्ध थे—उद्देश्य के प्रति गंभीरता और सभी, चाहे वे मित्र हों या शत्रु, के प्रति न्याय की भावना। यह एक ऐसा आदर्श था, जिसकी अभिव्यक्ति आम जनता की उन्नति के रूप में हुई; परिस्थितियों की माँग पर परंपराओं को तोड़ने और नई परंपराएँ स्थापित करने का साहस। एक बृहत्तर योजना के अंतर्गत उस काल्पनिक परामर्श टेबल की ओर निहारते हुए हम अपने अवचेतन मन को आदेश देते थे कि वह उन बिंबों के अनुसार उन गुणों को ग्रहण करें, जिनकी हम लिंकन में इतनी सराहना करते थे और जिन्हें स्वयं अपने चरित्र में उतारना चाहते थे।

हम नेपोलियन से मोरचे पर डटे रहने का गुण ग्रहण करना चाहते थे। हम प्रतिकूल परिस्थितियों को अपने पक्ष में कर लेने की उनकी रणनीतिक क्षमता को अपनाना चाहते थे। हम उनका आत्मविश्वास तथा अपने अनुचरों को प्रेरित करने और उनका नेतृत्व करने की अद्भुत क्षमता चाहते थे। हम अपनी स्वयं की और अपने सहकर्मियों की बौद्धिक क्षमता विकसित करने की उनकी क्षमता चाहते थे; क्योंकि हम जानते थे कि असली शक्ति बुद्धिमानी और सुनिर्देशित प्रयासों के जरिए ही हासिल होती है।

हम इमर्सन से भविष्य में देख सकने की उनकी असाधारण रूप से पैनी अंतर्दृष्टि, जिसके लिए वे जाने जाते थे, चाहते थे। हम प्रकृति की भाषा, जैसी वह बहती नदियों, चहचहाते पक्षियों, हँसते-खेलते बच्चों, नीले आकाश, सितारों से जड़े आसमान, हरी घास और सुंदर फूलों में अभिव्यक्त होती है, को समझने की उनकी क्षमता चाहते थे। हम मानवीय भावनाओं को समझने की उनकी क्षमता, कारण से प्रभाव और प्रभाव के पीछे छिपे कारण की प्रक्रिया को समझने की उनकी क्षमता चाहते थे।

हम एल्बर्ट हुबर्ट से शब्दों के मामले में उनकी शक्ति तथा समय के साथ समाज की बदलती सोच और चलन को समझने की उनकी क्षमता चाहते थे। हम शब्द-संयोजन की उनकी क्षमता, जिसके जरिए वे अपने विचारों को ठीक-ठीक इच्छित अर्थ में व्यक्त करते थे, चाहते थे। हम उनके लयबद्ध लेखन, जिसकी अर्थपूर्णता और सत्यता पर कोई सवाल नहीं उठाया जा सकता था, की क्षमता चाहते थे।

हम सार्वजनिक सभाओं में श्रोताओं को मंत्रमुग्ध कर देने वाली बीचर की भाषण शैली, उनकी सुविचारित जोरदार भाषण क्षमता, जो श्रोताओं को हँसने-रोने और अपने नेता के साथ खुशी व गम बाँटने के लिए मजबूर कर देती थी, चाहते थे।

जब मैं उन महापुरुषों को उस काल्पनिक परामर्श टेबल के चारों ओर बैठे देखता तो अपने आपसे यह कहते हुए मैं उनमें से हर एक पर कुछ मिनटों तक अपना ध्यान केंद्रित रखता कि मैं अपने सामने बैठे मेरे आदर्श व्यक्ति से अपने भीतर वे गुण विकसित कर रहा हूँ, जो मेरे लिए बहुत महत्वपूर्ण हैं।

अगर आप चरित्र-निर्माण की इस काल्पनिक प्रक्रिया से गुजरने में मेरी अज्ञानता के कारण आँसू बहाना चाहते हैं तो ऐसा करने के लिए अब तैयार हो जाइए। अगर आपके पास मेरी इस कवायद के प्रति निंदा के शब्द हैं तो अब उन्हें बोल दीजिए। अगर आपके मन में कटुता का भाव है, जो एक क्रुद्ध चेहरे के रूप में अपनी अभिव्यक्ति खोज रहा हो तो उसे अभी अपने चेहरे पर ले आइए, क्योंकि मैं आपको एक ऐसी बात बताने जा रहा हूँ, जो संभवतः आपको रुककर देखने और अपना दिमाग दौड़ाने के लिए मजबूर कर देगी।

जब मैंने अपनी काल्पनिक परामर्श बैठकें शुरू की थीं, तब तक मैं जन-समस्याओं में भाषण देने के कई प्रयास कर चुका था, जो सबके सब बुरी तरह से असफल रहे थे। परामर्श बैठकों के एक हफ्ते के अभ्यास के बाद भाषण देने के अपने पहले प्रयास में ही मैंने श्रोताओं को इतना प्रभावित कर दिया कि उसी विषय पर दोबारा बोलने के लिए मुझे फिर आमंत्रित किया गया और उस दिन से लेकर इन पंक्तियों को लिखने तक मेरी भाषण कला में लगातार सुधार होता गया है।

पिछले वर्ष एक जन वक्ता के तौर पर मेरी सेवाओं की माँग इतनी सार्वभौमिक हो गई कि वहाँ के प्रमुख क्लबों, नागरिक संस्थाओं, स्कूलों तथा विशेष रूप से आयोजित सभाओं में बोलते हुए मैंने अमेरिका के अधिकांश भागों का दौरा किया।

वर्ष 1920 के मई महीने में पिट्सबर्ग शहर में मैंने एडवर्टाइजिंग क्लब के सदस्यों के सम्मुख 'सफलता की ओर ले जानेवाली जादुई सीढ़ी' विषय पर भाषण दिया। मेरे श्रोताओं में अमेरिका के कुछ प्रमुख व्यवसायी, कार्नेगी स्टील कंपनी, एच. जे. हेंज पिकल कंपनी, द जोसेफ होम डिपार्टमेंटल स्टोर तथा शहर के अन्य कई बड़े उद्योगों के अफसर शामिल थे। उन लोगों के पास विश्लेषणपरक दिमाग थे। उनमें से कई कॉलेज और यूनिवर्सिटी स्नातक थे। वे ऐसे लोग थे, जो कोई बात सुनते ही समझ जाते थे कि उसमें दम है या नहीं। मेरे भाषण की समाप्ति पर उन्होंने जिस तरह करतल-ध्वनि से मेरा स्वागत किया, वैसा कुछ श्रोताओं ने मुझे बाद में बताया—क्लब में आमंत्रित किसी वक्ता का नहीं किया गया था। पिट्सबर्ग से मेरे लौटने के कुछ समय बाद ही दि एसोसिएटेड एडवर्टाइजिंग क्लब्स ऑफ द वर्ल्ड की ओर से मुझे उस भाषण की स्मृति में एक मेडल प्राप्त हुआ—जिस पर खुदा हुआ था, 'नेपोलियन हिल, 20 मई, 1920 को साभार।'।

कृपया मैंने जो कुछ कहा है, उसका अर्थ मेरे शेखी बघारने के रूप में न लगाएँ। मैं आपके सामने तथ्य, तारीखें, संबंधित व्यक्तियों एवं स्थानों के नाम पेश कर रहा हूँ और मेरा उद्देश्य आपको सिर्फ यह दिखाना है कि हेनरी वार्ड बीचर के जिस गुण का मैं दीवाना था, उसे मैंने वास्तव में स्वयं में विकसित करना शुरू कर दिया था। यह गुण उस काल्पनिक परामर्श टेबल के चारों ओर बैठे मेरे काल्पनिक परामर्शदाता मंडल के एक सदस्य के रूप में उपस्थित मि. बीचर के काल्पनिक चेहरे को देखते हुए (जबकि मेरी आँखें बंद थीं) विकसित किया गया था।

जिस सिद्धांत के जरिए मैंने यह गुण विकसित किया था, वह था स्व-परामर्श। उस काल्पनिक दृश्य से गुण ग्रहण करना बंद करने से पहले मैंने अपने मस्तिष्क को इस विचार से इतना भर लिया था कि भाषण कला में मैं बीचर की बराबरी करूँगा, यहाँ तक कि उनसे आगे निकल जाऊँगा; कि जो परिणाम आया था, उसके सिवाय और कोई परिणाम नहीं आ सकता था और न यह मेरे वृत्तांत—एक वृत्तांत जिसकी, प्रसंगवश, पूरे अमेरिका के लगभग हर शहर, कस्बे और पुरब में रहनेवाले लाखों लोग, जो अब मुझे जानते हैं, पुष्टि कर सकते हैं—का अंत है। मैंने तुरंत ही लोगों के मन में असहनशीलता के स्थान पर सहनशीलता का भाव भरना शुरू कर दिया। मैंने सबके, चाहे वे मित्र हों या शत्रु, साथ न्याय करने के अमर लिंकन के अद्भुत गुण का अनुसरण करना शुरू कर दिया। और न केवल मेरे भाषणों, बल्कि मेरी कलम में भी एक नई शक्ति आने लगी और मैंने उतनी ही स्पष्टता से देखा, जितनी स्पष्टता से मैं बादल-रहित आसमान में सूरज को देख सकता था, कि मेरे भीतर सशक्त और प्रतिबद्ध लेखन के जरिए स्वयं को अभिव्यक्त करने की क्षमता, जिसकी मैं एल्बर्ट हुबर्ट से इतनी सराहना करता था, लगातार विकसित हो रही थी।

इस बात को ज्यादा समय नहीं बीता है कि ठीक उसी प्वाइंट पर बोलते हुए शिकागो की मॉरिस पेकिंग कंपनी के एक अधिकारी मि. मायर्स ने टिप्पणी की थी कि 'हिल्स गोल्डन रूल मैगजीन' में छपे मेरे संपादकीय उन्हें बहुत शिद्दत से स्वर्गीय एल्बर्ट हुबर्ट की याद दिलाते थे।

उन्होंने यह भी कहा कि कुछ दिनों पहले उन्होंने अपने एक सहयोगी से कहा था कि मेरा (नेपोलियन हिल का) कद न केवल इतना बढ़ गया है कि एल्बर्ट हुबर्ड के जूते पैरों में फिट बैठें, बल्कि यह कि वह हुबर्ड से भी ऊँचा हो गया है।

मैं आपसे एक बार फिर आग्रह करूँगा कि इन तथ्यों को आप हलके में न लें और न इन्हें मेरे अहं भाव से जोड़ें। अगर मैं हुबर्ड जितना अच्छा लिखता हूँ तो इसलिए कि मेरे मन में ऐसा करने की आकांक्षा थी। मुझे न केवल उनकी बराबरी करना है, बल्कि अगर संभव हो तो उनसे बेहतर करना है। इस लक्ष्य को अपने मन में बिठाकर मैंने जान-बूझकर स्व-सलाह की तकनीक का उपयोग किया था।

इस धरती पर तब तक स्थायी शांति नहीं होगी, जब तक कि मानव जाति को यह सिखाया नहीं जाता कि नैतिक मुद्दे युद्धों से नहीं सुलझाए जा सकते।

मैं इस तथ्य से अनजान नहीं हूँ कि एक लेखक या वक्ता में अहंकार का प्रदर्शन एक अक्षम्य कमजोरी है और जितनी तत्परता से यह लेखक मानव मन के इस सतहीपन की निंदा करता है, कोई और नहीं कर सकता। फिर भी, मैं यह कहना चाहूँगा कि जब-जब एक लेखक दिए गए किसी विषय पर अपने पाठकों को प्रामाणिक जानकारी देने के उद्देश्य से अपने व्यक्तिगत अनुभवों का उल्लेख करता है तो वह हमेशा अहंकार की निशानी नहीं होता; बल्कि कभी-कभी तो ऐसा करने के लिए साहस की जरूरत होती है। अगर मैं इस तथ्य के प्रति जागरूक नहीं होता कि अपने वृत्तांत में व्यक्तिगत सर्वनाम 'मैं' का उपयोग मेरी पुस्तक का प्रभाव कम कर देगा, मैं उसके प्राथिक उपयोग से बचता। मैं इन व्यक्तिगत अनुभवों का उल्लेख सिर्फ इसलिए कर रहा हूँ कि मैं जानता हूँ कि वे प्रामाणिक हैं, क्योंकि मैं यह मानता हूँ कि स्व-सलाह के सिद्धांत के प्रतिपादन के लिए किसी काल्पनिक उदाहरण का उपयोग करने या थर्ड पर्सन में लिखने से बेहतर है, कुछ लोगों द्वारा अहंकारियों की सूची में डाल दिए जाने का जोखिम लेना।

जीवन में एक निश्चित लक्ष्य रखने का महत्त्व

आपका लेखक अपने जीवन के निश्चित लक्ष्य के ब्योरे और बारीकियों पर उतना ही ध्यान देता है, जितना अगर वह एक गगनचुंबी इमारत बनाने की सोचता तो उसकी आयोजना पर करता। जीवन में आपकी सफलताएँ उन योजनाओं से अधिक निश्चयात्मक नहीं हो सकतीं, जिनके जरिए आपने अपने लक्ष्य हासिल किए हैं।

इन पंक्तियों को लिखने के डेढ़ साल से अधिक समय पहले मैंने अपने जीवन के निश्चित उद्देश्य के लिखित बयान में 'आमदनी' शीर्षक से दिए गए पैरा में निम्नलिखित बदलाव करते हुए एक संशोधन किया—

“मैं 1 लाख डॉलर प्रति वर्ष कमाऊँगा, क्योंकि मैंने अपने ‘स्कूल ऑफ बिजनेस इकोनॉमिक्स’ के लिए जिस शैक्षिक कार्यक्रम की रूपरेखा बनाई थी, उसे पूरा करने के लिए मुझे इतनी राशि की आवश्यकता है।”

जिस दिन मैंने जीवन में अपने निश्चित लक्ष्य की शब्दावली में यह बदलाव किया था, उससे छह महीने से कम समय के भीतर एक कॉर्पोरेशन के प्रमुख ने मुझे 1,05,200 डॉलर प्रति वर्ष के वेतन पर उनके बिजनेस के साथ जुड़ने का ऑफर दिया था, जिसमें से 5,200 डॉलर मेरे कार्यालय स्थल, जो शिकागो से बहुत दूर था, तक जाने-आने के यात्रा-खर्च के लिए थे। इस तरह मेरा वेतन ठीक उस राशि के बराबर हो गया था, जो मैंने अपने जीवन के निश्चित लक्ष्य संबंधी लिखित बयान में दर्ज की थी।

मैंने वह प्रस्ताव स्वीकार कर लिया और पाँच महीने से भी कम समय में जिस प्रतिष्ठान ने मुझे नियुक्त किया था, उसके लिए एक ऐसा संगठन और अन्य संपत्तियाँ खड़ी कर दीं, जिनका अनुमानित मूल्य 2 करोड़ डॉलर था। केवल इस कारण से मैं नाम उजागर करने से बच रहा हूँ कि यह कहना मैं अपना कर्तव्य समझता हूँ कि मेरे नियोक्ता ने एक ऐसी कमी खोज ली, जिसके जरिए उसने मुझे धोखे से 1 लाख डॉलर मेरे तयशुदा वेतन से वंचित कर दिया।

दो असाधारण तथ्य हैं, जिनकी ओर मैं आपका ध्यान दिलाना चाहूँगा—

पहला, मुझे ठीक उस राशि का ऑफर दिया गया था, जिसे मैंने जीवन के अपने निश्चित लक्ष्य संबंधी संकल्प में दर्ज किया था कि मैं इतनी राशि आनेवाले साल में कमाऊँगा। दूसरा, मैंने वास्तव में वह राशि (असल में उससे कई गुना राशि) अर्जित की थी, यद्यपि वह मेरे हाथ में नहीं आई थी।

अब कृपया मेरी उस घोषणा की शब्दावली पर जाइए, जिसमें मैंने कहा था कि ‘मैं 1 लाख डॉलर प्रतिवर्ष कमाऊँगा’ और अपने आपसे एक सवाल पूछिए, ‘क्या इससे कोई फर्क पड़ता, अगर मैंने अपनी घोषणा में लिखा होता—‘मैं 1 लाख डॉलर प्रतिवर्ष अर्जित और प्राप्त करूँगा?’

साफ कहूँ तो मैं नहीं जानता कि अगर मैंने उसे इन शब्दों में लिखा होता तो उससे परिणाम में कोई अंतर आता। दूसरी ओर, ऐसा करना एक बहुत बड़ा अंतर पैदा कर भी सकता था। कौन इतना बुद्धिमान है, जो इस कथन की सच्चाई की पुष्टि या उसका खंडन कर सके कि इस ब्रह्मांड का एक नियम है, जिसके अंतर्गत हम वही चीज अपनी ओर आकर्षित करते हैं, जो—हम समझते हैं—हम इसी नियम के अनुसार पा सकते हैं और यह कि हम जो कुछ चाहते हैं, वही पाते हैं, बशर्ते उसे पाना संभव हो तथा जो समानता व न्याय पर आधारित हो और उसे पाने की एक सुपरिभाषित ठोस योजना हो।

मैं इस बात का कायल हूँ कि उस व्यक्ति को अपना लक्ष्य हासिल करने से रोकना असंभव है, जो संगठित तरीके से प्रयास करता है। उसी तरह के संगठित प्रयासों से ही आपके इस लेखक ने अद्भुत गति से जीवन में वह मुकाम हासिल किया है, जिसकी उसने तमन्ना की थी और वह जानता है कि कोई भी व्यक्ति ऐसा कर सकता है।

सेवा और बलिदान उच्चतम सफलताओं के पासवर्ड्स हैं।

पिछले बारह महीनों में अपने सार्वजनिक संबोधनों में मैं समझता हूँ, कम-से-कम हजार बार अपनी राय प्रकट की है कि जो व्यक्ति एक ऐसी सुनिश्चित योजना बनाने के लिए समय निकालता है, जो ठोस और समानतामूलक हो, जो उससे प्रभावित होनेवाले सभी व्यक्तियों के लिए लाभकारी हो और फिर उसे कार्यान्वित करने के लिए अपने भीतर आत्मविश्वास विकसित करता है, उसे पराजित नहीं किया जा सकता।

मुझ पर कभी भी बहुत जल्द विश्वास करनेवाले या अंधविश्वासी होने का आरोप नहीं लगा है। मैं तथाकथित चमत्कारों से कभी बहुत ज्यादा प्रभावित नहीं रहा हूँ। परंतु मुझे यह स्वीकार करना होगा कि पिछले लगभग 20 वर्षों के दौरान अपने विकास में मैंने कतिपय उन सिद्धांतों को काम करते देखा है, जिन्होंने प्रकट रूप से चमत्कारिक परिणाम पैदा किए हैं। मैंने खुद अपने दिमाग को विकसित और अभिव्यक्त होते देखा है और जहाँ मैं सामान्यतः किसी भी ऐसे 'चमत्कार' से बहुत ज्यादा प्रभावित नहीं होता, जिसके कारण मैं पता न लगा सकूँ, मुझे स्वीकार करना होगा कि मेरे अपने मस्तिष्क के विकास में ऐसा बहुत कुछ हुआ है, जिसके मूल कारणों का मैं पता नहीं लगा पाया हूँ।

फिर भी, मैं इतना जरूर जानता हूँ। मैं जानता हूँ कि जहाँ मेरी बाध्य शारीरिक क्रियाएँ निरपवाद रूप से मेरे मन पर काबिज विचारों से सुसंगत होती हैं, कुछ विचारों को मैं अनियंत्रित रूप से अपने दिमाग में प्रवेश करने देता हूँ और कुछ को मैं इस मंशा के साथ जान-बूझकर अपने दिमाग में डालता हूँ कि वे मेरी शारीरिक क्रियाओं को प्रभावित करें।

मेरे अपने अनुभव ने उसे निर्णायक रूप से साबित कर दिया है कि चरित्र को ईश्वरेच्छा पर छोड़ देना जरूरी नहीं है। चरित्र को इच्छानुसार निर्मित किया जा सकता है, जैसे पहले से तैयार की गई योजनाओं के अनुसार एक भवन खड़ा किया जा सकता है। मेरे अपने अनुभव ने यह निर्णायक रूप से साबित कर दिया है कि इस पर निर्भर करते हुए कि एक आदमी दिए गए किसी काम को कितने संकल्प और इच्छा शक्ति से पूरा करता है, अपने चरित्र का पुनर्निर्माण कुछ हफ्तों से लेकर कुछ वर्षों तक की छोटी सी अवधि में कर सकता है।

प्रसन्नता सबसे बड़ा सौभाग्य है। प्रसन्न होने का उपयुक्त स्थल यही है। प्रसन्न होने का उपयुक्त समय है अभी। प्रसन्न होने का मार्ग है—दूसरों के जीवन में खुशी लाने में सहायक होना।

—**रॉबर्ट जी. इंगर्सॉल**

व्यावसायिक मनोविज्ञान पर अपना यह कोर्स शुरू करने से कुछ महीने पहले मुझे एक ऐसा अनुभव हुआ, जिसने शिकागो शहर में इस विषय में दिलचस्पी रखनेवाले लोगों का काफी ध्यान आकर्षित किया। मैं ए. सी. मेकलर्ग एंड कंपनी (शिकागो के सबसे बड़े पुस्तक एवं स्टेशनरी विक्रेता) के रिटेल विभाग में लगी लिफ्ट से बाहर निकल ही रहा था कि लिफ्ट ऑपरेटर की असावधानी से लिफ्ट का दरवाजा बंद होने लगा और मैं दरवाजे व लिफ्ट की दीवार के बीच में फँस गया। उस हादसे से मुझे बेहद दर्द तो हुआ ही, उससे मेरे कोट की आस्तीन भी बुरी तरह से फट गई।

उस हादसे के बारे में मैंने स्टोर के मैनेजर मि. रयान को सूचित किया, जिसने बड़ी विनम्रतापूर्वक मुझे बताया कि मेरे नुकसान की भरपाई कंपनी करेगी। कुछ समय बाद संबंधित बीमा कंपनी ने अपने एजेंट को मेरे घर भेजा, जिसने मेरे फटे हुए कोट को देखा और नुकसान के लिए मुझे 40 डॉलर दिए। इस तरह समझौता होने और सभी पक्षों के संतुष्ट होने के बाद मैं उस कोट को अपने टेलर के पास ले गया, जिसने इतनी सफाई से उसकी मरम्मत की कि कोई बता नहीं सकता था कि वह कहाँ से फटा था। टेलर का बिल था 2 डॉलर।

मेरे पास 38 डॉलर बचे थे, जो मेरे नहीं थे, फिर भी बीमा कंपनी संतुष्ट थी। मैं समझता हूँ, मुख्यतः इसलिए कि वह एक नए कोट की लागत से आधे से भी कम राशि का भुगतान करके छूट गई थी। ए. सी. मेकलर्ग एंड कंपनी इसलिए संतुष्ट थी कि मेरे नुकसान की भरपाई का भार बीमा कंपनी ने वहन कर लिया था और उस पूरे मामले में कंपनी को कुछ भी नहीं देना पड़ा था। परंतु मैं संतुष्ट नहीं था।

उन बचे हुए 38 डॉलर को मैं कई तरह से इस्तेमाल कर सकता था। कानूनन वह राशि मेरी थी, मेरे हाथों में थी और उस पर मेरा अधिकार था। जिस तरह से मैंने उसे हासिल किया था उस पर सवाल उठानेवाला कोई नहीं था।

अगर उस बीमा कंपनी को पता होता कि उस कोट की इतनी सफाई से मरम्मत की जा सकती थी तो वह शायद इतनी बड़ी राशि के भुगतान से हिचकिचाती; परंतु मरम्मत की गुंजाइश और उसकी लागत के बारे में पहले से नहीं बताया जा सकता था।

उन 38 डॉलर के बारे में मैंने अपनी अंतरात्मा से बात की, परंतु उसने मुझे उस राशि को रखने की इजाजत नहीं दी तो इस तर्क के आधार पर अंततः मैंने आधी राशि वापस करने और आधी अपने पास रखने का फैसला किया कि एक तो उस मामले के निपटाने में मैंने अपना काफी समय खर्च किया था और दूसरा यह कि हो सकता है कि मरम्मत से छिपा लिया गया नुकसान भविष्य में फिर प्रकट हो जाए। इससे पहले कि मैं मरम्मत की लागत से अधिक राशि अपने पास रखने को उचित समझता, मुझे अपनी अंतरात्मा के सामने अपनी काफी पैरवी करनी पड़ी थी।

जब मैंने वह राशि वापस की तो मेकलर्ग एंड कंपनी के प्रतिनिधि ने मुझे सलाह दी कि मैं उन डॉलर्स को अपनी जेब में रखूँ और भूल जाऊँ, जिसका मैंने जवाब दिया, “यही तो परेशानी है। मैं उन्हें रखना तो चाहूँगा, पर मैं उन्हें भूल नहीं सकता।”

मैंने वे 20 डॉलर क्यों लौटाए थे, उसका एक ठोस कारण था। उसे ए. सी. मेकलर्ग एंड कंपनी या उन्हें सुरक्षा प्रदान करनेवाली बीमा कंपनी के अधिकारों से भी कुछ लेना-देना नहीं था। उस राशि को लौटाने के अपने फैसले के समय मैंने मेकलर्ग या बीमा कंपनी के बारे में कोई विचार नहीं किया था। चूँकि वे दोनों पक्ष समझौते से संतुष्ट थे, मेरी निर्णय-प्रक्रिया से पूरी तरह बाहर थे। यह जानते हुए कि मेरे द्वारा किया गया प्रत्येक सौदा मेरी नैतिक चादर की बुनावट को प्रभावित कर रहा था और यह कि एक व्यक्ति का चरित्र उसकी आदतों और नैतिक आचरण के समुच्चय से ज्यादा या कम कुछ नहीं है। उस मामले में मेरी सोच का केंद्र-बिंदु मेरा चरित्र था। मैं जानता था कि उन अनर्जित 20 डॉलर को अपनी जेब में रखने को मैं ठीक उसी तरह गवारा नहीं कर सकता था, जैसे सेबों का कोई व्यापारी अपने सेबों को सर्दियों में बेचने के लिए उन्हें स्टोर करते हुए सेबों के बोरे में कोई सड़ा सेब शामिल करना गवारा नहीं कर सकता।

मैंने वे 20 डॉलर लौटाए, क्योंकि मैं अपने आपको इस बात का कायल करना चाहता था कि मेरे चरित्र में, मेरी जानकारी में ऐसी कोई सामग्री नहीं जानी चाहिए, जो नैतिक दृष्टि से दुरुस्त न हो। मैंने वह राशि वापस की, क्योंकि उसने मुझे खुद का परीक्षण कर यह पता लगाने का एक उत्कृष्ट कारण प्रदान किया था कि क्या मेरे भीतर उस दरजे की ईमानदारी, जो एक आदमी को महज औचित्य की खातिर ईमानदार बने रहने के लिए प्रेरित करती है या उससे भी अधिक गहरे, श्रेष्ठतर दरजे की ईमानदारी थी, जो एक आदमी को अपने देशवासियों को उस तरह की सेवाएँ देने के लिए प्रेरित करती हो, जो इस इच्छा में से उपजती हों कि स्वयं उस व्यक्ति में वे सब बातें हों, जिन्हें वह दूसरों में देखना चाहता है।

मैं इस बात का कायल हूँ कि अगर किसी आदमी की योजनाएँ ठोस आर्थिक सिद्धांतों पर आधारित हैं, अगर वे उन सब लोगों के लिए उचित और न्यायपूर्ण हैं, जिन्हें वे प्रभावित करती हैं और अगर वह आदमी स्वयं उन योजनाओं के पीछे अपने चरित्र और आत्मविश्वास—जो उन सौदों में से उपजते हैं, जिन्होंने हमेशा उसकी अंतरात्मा को संतुष्ट किया है—के ऊर्जावान् बल को झोंक देता है तो वह ऐसे प्रचंड वेग से सफलता प्राप्त करेगा, जिसे इस धरती की कोई ताकत रोक नहीं पाएगी।

शक्ति उस संयोजित ज्ञान का नाम है, जो नियंत्रित तथा उन लक्ष्यों की ओर निर्देशित है, जो उनसे प्रभावित होते हैं। मानव शक्ति की दो श्रेणियाँ हैं—एक अपनी व्यक्तिगत क्षमताओं के संयोजन से हासिल की जाती है और दूसरी उस टीम के संयोजन से हासिल की जाती है, जो एक संयुक्त लक्ष्य के लिए अच्छे तालमेल से काम करती है। बुद्धिमानी से चलाए जा रहे संगठन के सिवाय किसी और चीज से शक्ति हासिल नहीं की जा सकती।

स्व-सलाह के सिद्धांत को अमल में लाए बिना आप अपनी व्यक्तिगत क्षमताओं को संयोजित नहीं कर सकते। उसका सीधा सा कारण यह है कि आप अपनी कार्यक्षमता, अपनी भावनाओं, अपनी बुद्धि, अपनी तर्कशक्ति या अपनी शारीरिक क्रियाओं को संयोजित किए, उनमें तालमेल बिठाए और उन्हें एक योजना का अंग बनाए बिना उन सब में जान नहीं डाल सकते हैं। स्व-सलाह के सिद्धांत को अमल में लाए बिना कोई भी योजना, चाहे वह बड़ी हो या छोटी, आपके मन में विकसित नहीं की जा सकती।

मस्तिष्क एक बगीचे के उस उर्वर हिस्से की तरह है, जो ठीक वैसी बाध्य शारीरिक गतिविधियों की फसल उगाएगा, जैसे आपके मन पर दबदबा बनाए विचार होंगे—चाहे उन विचारों को आपने वहाँ जान-बूझकर बिठाया और उनके विकसित होने तक वहाँ बनाए रखा हो या वे बिन बुलाए विचार हों, जो भटककर आपके मन में प्रवेश कर गए हों।

आपके मन पर दबदबा कायम किए इन विचारों के प्रभाव से बचा नहीं जा सकता। अगर किसी व्यक्ति के मन पर असफलता, गरीबी और हतोत्साहन के विचार छाए हों तो उस मनोदशा में सफलता, धन-दौलत और साहस का सुख उठाना संभव नहीं है। आप, जिन विचारों पर आपका मन टिका हुआ है, उनका चयन कर सके हैं; इस तरह आप अपने चरित्र के विकास को नियंत्रित कर सकते हैं, जो क्रमशः उन लोगों का चरित्र तय करने में आपकी मदद करेगा, जिन्हें आप अपनी ओर आकर्षित करेंगे। आपका अपना मन वह चुंबक है, जो उन लोगों को आपकी ओर आकर्षित करेगा, जिनके साथ आप सबसे ज्यादा जुड़ाव महसूस करते हैं। इसलिए अपने मन को केवल उन विचारों से भरना आपके वश में है, जो आपके व्यक्तित्व को ऐसी चुंबकीय शक्ति प्रदान करें, जो उस तरह के लोगों को अपनी ओर आकर्षित कर सके, जिनके साथ आप जुड़ना चाहते हैं। ऐसा करना, जीवन में आप जिस मुकाम तक पहुँचना चाहते हैं, वहाँ पहुँचने में आपकी मदद भी करेगा।

स्व-सलाह ही वह बुनियाद है, जिस पर और जिसके जरिए एक आकर्षक व्यक्तित्व का निर्माण होता है। उसका कारण यह है कि आपका चरित्र विकसित होकर आपके मन में घर किए आपके प्रमुख विचारों, जो आपकी शारीरिक क्रियाओं को नियंत्रित करते हैं, जैसा बन जाता है।

जब आप स्व-सलाह के सिद्धांत का उपयोग करते हैं तो आप एक चित्र या योजना बना रहे होते हैं, ताकि आपका अवचेतन मन उसके अनुसार काम कर सके। योजना बनाने की इस प्रक्रिया पर कैसे ठीक तरह से ध्यान केंद्रित किया जाए, यह सीखने के बाद आप तत्काल अपने अवचेतन मन तक पहुँच सकते हैं और वह आपकी योजना को कार्यरूप में परिणत कर देगा।

इस अध्याय के समापन में मैं आपको याद दिला दूँ कि स्व-सलाह के सिद्धांत के पीछे एक महत्वपूर्ण बात है, जिसे आपको नजरअंदाज नहीं करना चाहिए और वह है—गहरे बैठी हुई, अत्यधिक भावपूर्ण उत्कट इच्छा। दिमाग के काम करने की शुरुआत ही इच्छा से होती है। गहरी एवं जीवंत इच्छा से आप वस्तुतः किसी भी चीज को भौतिक सत्यता में बदल सकते हैं।

सभी मानवीय उपलब्धियों की शुरुआत गहरी इच्छा से होती है। स्व-सलाह केवल वह सिद्धांत है, जिसके जरिए आपकी किसी खास इच्छा को आपके अवचेतन मन तक संप्रेषित कर दिया जाता है। यह साबित करने के लिए कि अगर किसी के मन में कोई चीज पाने की उत्कट इच्छा

हो तो उसे तुलनात्मक रूप से आसानी से पाया जा सकता है, संभवतः आपको अपने खुद के अनुभव से बाहर जाने की जरूरत नहीं है।

अगली बार हम सलाह के विषय पर बात करेंगे और यह दर्शाएँगे कि स्व-सलाह के जरिए आपने जो गतिशील व आकर्षक व्यक्तित्व विकसित किया है, उसका उपयोग कैसे करें? सभी सफल विक्रय रणनीतियों की बुनियाद सलाह है।



सलाह

पिछले पाठ में हमने स्व-सलाह का अर्थ और उन सिद्धांतों के बारे में सीखा, जिनके जरिए उसका उपयोग किया जा सकता है। ऑटो-सजेशन का अर्थ है—स्व-सलाह। अब हम मनोविज्ञान के अपने अगले सिद्धांत पर आते हैं, जो इस प्रकार है—

सलाह मनोविज्ञान का वह सिद्धांत है, जिसके सही उपयोग से हम दूसरों के मनों को प्रभावित, निर्देशित और नियंत्रित कर सकते हैं। विज्ञापन और विक्रय-कला के क्षेत्र में उपयोग किया जानेवाला यह मुख्य सिद्धांत है। यह वही सिद्धांत है, जिसके जरिए उस अद्भुत भाषण के जरिए मार्क एंटनी ने रोम के नागरिकों को अपने पक्ष में कर लिया था, जिसकी रूपरेखा नेपोलियन हिल लिखित 'द सायक्लॉजी ऑफ सेल्समैनशिप' में दी गई है।

सलाह स्व-सलाह से केवल एक तरह से भिन्न है। हम उसका उपयोग दूसरों के मनों को प्रभावित करने में करते हैं, जबकि स्व-सलाह का उपयोग हम स्वयं अपने मन को प्रभावित करने में करते हैं।

सलाह मनोविज्ञान के सबसे सूक्ष्म और सशक्त सिद्धांतों में से एक है। विज्ञान ने यह साबित किया है कि इस सिद्धांत के विनाशकारी उपयोग से इस धरती पर जीवन को समाप्त किया जा सकता है, जबकि इसके रचनात्मक उपयोग से सब तरह की बीमारियों से छुटकारा पाया जा सकता है।

अप्लाइड सायक्लॉजी की अपनी क्लासेज में मैंने बहुत बार सलाह की असाधारण शक्ति का इस तरह से प्रदर्शन किया है—

दो आउंस क्षमता की एक शीशी, जिस पर 'पेपरमिंट का तेल' लिखा था, लेकर अपने संक्षिप्त कथन में मैं सूँघने की शक्ति के प्रदर्शन की इच्छा प्रकट करता हूँ। फिर उस शीशी को ऊँचा उठाते हुए, ताकि सभी उपस्थित लोग उसे देख सकें, मैं उन्हें बताता हूँ कि उस शीशी में 'ऑयल ऑफ पेपरमिंट' है और यह कि मेरे दूसरे हाथ से पकड़े हुए रूमाल पर गिराई गई कुछ बूँदों की गंध करीब 40 सेकंड में पूरे कमरे में फैल जाएगी। फिर मैंने शीशी का ढक्कन खोला और उस रसायन की कुछ बूँदें अपने रूमाल पर टपकाई और ऐसा करते ही, यह दर्शाने के लिए कि मुझे कितनी तेज दुर्गंध का सामना करना पड़ा था, मैंने अपनी नाक सिकोड़ ली। फिर मैंने उपस्थित लोगों से अनुरोध किया कि जैसे ही दुर्गंध का झोंका उन तक पहुँचे, वे अपने हाथ उठा लें। हाथ तेजी से हवा में उठने लगे और देखते-ही-देखते क्लास के 75 प्रतिशत लोगों ने अपने हाथ उठा दिए थे।

फिर मैंने वह शीशी उठाई और उसमें भरे रसायन को धीरे-धीरे, पर बेपरवाही से पीने लगा; फिर श्रोताओं को बताया कि शीशी में शुद्ध जल के सिवाय कुछ नहीं था। पेपरमिंट की जरा सी भी दुर्गंध किसी की नाक तक नहीं पहुँची। वह सूँघने से संबंधित एक भ्रम था, जो पूरी तरह से सलाह के सिद्धांत के आधार पर पैदा किया गया था।

उस छोटे से शहर, जहाँ मैं पला-बढ़ा था, में एक वृद्ध महिला रहती थी, जो लगातार यह कहती रहती थी कि उसे यह डर सताता है कि उसकी मृत्यु कैंसर से होगी। जहाँ तक मुझे याद है, वह अपनी उस आदत को पोषित करती थी। उसे पूरा विश्वास था कि उसके शरीर में कोई भी छोटे-से-छोटा काल्पनिक दर्द उसके चिर-प्रतीक्षित कैंसर की शुरुआत थी। मैंने उसे अपनी छाती पर हाथ रखकर यह कहते देखा-सुना है कि 'ओह, मुझे पक्का भरोसा है कि इस जगह पर कैंसर पनप रहा है।' अपनी इस काल्पनिक बीमारी का जिक्र करते हुए वह हमेशा अपनी बाईं छाती, जहाँ उसे विश्वास था कि कैंसर पनप रहा था, पर हाथ रख लेती थी।

अभी, जब मैं यह पाठ लिख रहा हूँ, मुझे समाचार मिलता है कि अपनी बाईं छाती, जहाँ उस बीमारी का भय व्यक्त करते हुए वह हाथ रखती थी, में हुए कैंसर से उस वृद्ध महिला की मृत्यु हो गई थी।

अगर इनसान की सोच शरीर की स्वस्थ कोशिकाओं को उन परजीवी जीवाणुओं, जो कैंसर पैदा करते हैं, में बदल सकती है तो क्या आप इस बात की कल्पना नहीं कर सकते कि वह शरीर की रोगग्रस्त कोशिकाओं का नाश करके उन्हें स्वस्थ कोशिकाओं से प्रतिस्थापित करने में क्या करेगी?

अगर उपर्युक्त सिद्धांत के जरिए शुद्ध पानी की एक शीशी का ढक्कन खोलकर एक हॉल में उपस्थित लोगों को 'ऑयल ऑफ पेपरमिंट' की तेज गंध का अनुभव कराया जा सकता है तो क्या आप यह नहीं देख सकते कि आपके द्वारा किए जाने वाले किसी भी वैध कृत्य में इस सिद्धांत का रचनात्मक तरीके से उपयोग करने में कितनी अपार संभावनाएँ मौजूद हैं?

कुछ वर्ष पहले एक अपराधी को मौत की सजा सुनाई गई थी। उसका सिर धड़ से अलग कर देने से पहले उस पर एक प्रयोग किया गया था, जिसने निर्णायक रूप से यह सिद्ध कर दिया था कि सोच के उस सिद्धांत के जरिए एक व्यक्ति की जान भी ली जा सकती है। उस

अपराधी को एक भारी तख्ते में कसे तेज धारवाले फरसे (गिलोटिन) तक ले जाने के बाद उसकी आँखों पर पट्टी बाँधकर उसकी गरदन को उस खाँचे में रख दिया गया, जहाँ वह तख्ता गिराकर उसका सिर कलम कर दिया जाने वाला था। फिर उस गिलोटिन के पास स्थित एक दूसरे गिलोटिन का तख्ता एक जोरदार आवाज के साथ गिरा दिया गया, जिससे उसे वैसा ही सदमा लगे मानो वह फरसा उसी की गरदन पर गिरा हो। फिर उसे गरदन कटने के बाद निकले गरम खून का आभास कराने के लिए उसकी गरदन पर थोड़ा सा गरम पानी उड़ेल दिया गया। सात मिनटों के भीतर डॉक्टरों ने उस अपराधी को मृत घोषित कर दिया। सोच के इस सिद्धांत के जरिए उसकी कल्पना ने पासवाली गिलोटिन के तख्ते के गिरने को उसके अपने ऊपर टँगे गिलोटिन को गिरने का आभास दे दिया था और उसकी हृदय गति बंद हो गई थी।

मनो-चिकित्सकों द्वारा हाथ में लिये गए प्रत्येक केस में रोगी को इनसानी सोच के इसी सिद्धांत द्वारा ठीक किया जाता है। आधिकारिक स्रोतों से हमें पता चला है कि कई डॉक्टर बीमारियों के इलाज में दवाइयों का कम और मनोवैज्ञानिक तरीकों का अधिक उपयोग कर रहे हैं। मेरे ही परिवार के दो डॉक्टरों ने मुझे बताया कि वे कुछ वर्ष पहले की अपेक्षा आटे से बनी गोलियों का ज्यादा उपयोग करने लगे हैं। इन्हीं डॉक्टरों में से एक ने बताया कि एक केस में भयंकर सिरदर्द से पीड़ित एक रोगी को एक गोली, जिसे उसने एस्पिरिन समझकर खा ली थी, पर असल में वह महज सफेद आटे से बनी गोली थी, के जरिए मिनटों में उसके सिरदर्द से छुटकारा दिला दिया गया था।

सम्मोहन विद्या (हिप्नोटिज्म) पूरी तरह से इसी सिद्धांत के आधार पर काम करती है। आम धारणा से बिल्कुल विपरीत एक व्यक्ति की सहमति के बिना उसे सम्मोहित नहीं किया जा सकता। सच यह है कि वह सम्मोहनकर्ता का नहीं बल्कि स्वयं सम्मोहित व्यक्ति का मन है, जो उस तरह का प्रभाव उत्पन्न करता है।

एक व्यक्ति को सम्मोहित करने में सम्मोहनकर्ता बस; इतना कर सकता है कि वह उसके सचेतन मन को सुप्त कर दे और फिर उसके अवचेतन मन में वह सोच बिठा दे, जो वह चाहता है। सम्मोहन के निशाने पर आए व्यक्ति के मन को सुप्त या निष्क्रिय बना देने का अर्थ है—उसके सोचने-समझने की शक्ति को क्षीण कर देना। हम इस विषय पर दोबारा लौटेंगे और उन तरीकों के बारे में बताएँगे, जिनके जरिए किसी व्यक्ति के सचेतन मन को सुप्त या निष्क्रिय बनाया जा सकता है; परंतु उससे पहले हम उस तरीके को समझ लें, जिसके जरिए सम्मोहन का प्रभाव पैदा किया जाता है, जैसा एक हिप्नोटिस्ट ने इन शब्दों में बयान दिया है—

“सम्मोहन के लिए चुने गए व्यक्ति की मुख्य प्रवृत्तियों या उसके सोच की दिशा या उसकी किसी कमजोरी, जिससे वह छुटकारा पाना चाहता हो, के बारे में ठीक से जानने-समझने और सबसे बढ़कर उसका विश्वास जीतने के लिए उससे, कभी-कभी तो एक या दो घंटे तक सहानुभूतिपूर्वक बातें करने के बाद मैं उसे एक आरामदायक पलंग पर मोटे तकियों के सहारे लेट जाने के लिए कहता हूँ और उसके चेहरे पर उबाऊपन का भाव पैदा करने के लिए उससे निम्नलिखित दिशा में मीठी-मीठी बातें करता हूँ।

“मैं चाहता हूँ कि आप चैन से लटके और घड़ी के पेंडुलम की तरह एक से दूसरी तरफ जाते, इस हीरे (या अन्य कोई भी सुविधाजनक वस्तु) को एक अलसाए, उदासीन भाव से टकटकी लगाकर देखें; किसी दूसरी चीज पर ध्यान केंद्रित न करते हुए धीरे-धीरे इस गतिशील हीरे को फॉलो करना बंद कर दें, ताकि वह आपकी आँखों के सामने एक अनिश्चित स्थिति में आ जाए। किसी नजदीकी चीज को स्पष्ट रूप से देखने के लिए आपकी आँखें जिस प्रयास की अभ्यस्त हैं, उससे बचें, बल्कि उसके पार देखें, जैसे आप एक सुहावने, किंतु दूरस्थ दृश्य को देखने में बाधा बने एक पेड़ की अनदेखी करते हैं।

“पूर्णतया निष्क्रिय रहें, ताकि आप उस दिव्य अनुभव से वंचित न रहें, जो आप करने वाले हैं। इस बात से बेखबर हो जाएँ कि आपके साथ आगे क्या होने वाला है, क्योंकि कुछ भी अनिष्ट नहीं होने वाला है। किसी भी तरह से आशंकित, शंकालु या अविश्वासी न रहें। ऐसी इच्छा न रखें कि अमुक चीज घटित होगी, न उसका इंतजार करें। इस वक्त आपके दिमाग में क्या चल रहा है, यह समझने की कोशिश न करें। अब आप बिना प्रयास किए इतने नकारात्मक, निष्क्रिय और उदासीन बन चुके हैं, जितना संभव था। अब उनींदपन का सुखद अहसास आपकी पलकों को भारी बनाकर और चेतना को विस्मृति के गर्त में धकेल चुका है। चूँकि आपके तथा रंगों और प्रकाश की बाहरी दुनिया के बीच का परदा हट चुका है, आप अपने दिमाग के बजाय सहज वृत्ति से काम लेने लगे हैं। एक सुखद प्रभाव, जिसका आप प्रतिकार नहीं कर सकते, कर सकते तो भी करते नहीं, के प्रति समर्पण-भाव के लिए आप स्वयं को कृतज्ञ महसूस करते हैं। वह आप पर छा जाता है और आपके पूरे शरीर को अपने लाभकारी आगोश में ले लेता है और आप शारीरिक रूप से प्रसन्न अनुभव करते हैं। आपको नींद आ गई है, जो आपको तरोताजा कर देगी।”

उपर्युक्त से आपने स्पष्ट रूप से देखा है कि सम्मोहनकर्ता का पहला काम सचेतन मन को अशक्त बना देना है। (‘सचेतन मन’ से हमारा आशय मन के उस खंड से है, जिसे हम जाग्रतावस्था में उपयोग करते हैं।) सचेतन मन को पूर्णतः या आंशिक रूप से निष्प्रभावी या नाकारा बना देने के बाद सम्मोहनकर्ता लक्षित व्यक्ति के मन को जिस दिशा में ले जाना चाहता है, सीधे उसके अवचेतन मन को संबोधित करके ले जाता है। अवचेतन मन वही करता है, जो उससे कहा जाता है। वह कोई सवाल नहीं पूछता। बस, पंचेंद्रिय के जरिए उस तक जो संदेश (सेंस इंप्रेशंस) पहुँचते हैं, उनपर अमल करने लगता है। इसका कारण यह है कि जाग्रतावस्था में हमारा सचेतन मन दृष्टि, सूँघने की शक्ति, आस्वादन शक्ति, स्पर्श और श्रवण शक्ति के दरवाजों पर पहरेदार बनकर खड़ा रहता है; परंतु जब हम सो रहे होते हैं या किसी भी कारण से अर्द्ध-चेतन हो जाते हैं तो यह पहरेदार हट जाता है।

सोच को प्रभावित करने के सिद्धांत के जरिए एक व्यक्ति पर विभिन्न तीव्रता का सम्मोहन किया जा सकता है। अपने हुनर का स्टेज पर प्रदर्शन करनेवाला पेशेवर सम्मोहनकर्ता आमतौर पर चुने गए व्यक्ति के मन पर पूरा नियंत्रण कर लेता है और उससे तरह-तरह की अशोभनीय और ऊटपटांग हरकतें करवा लेता है। इससे बहुत कम तीव्रतावाला एक सम्मोहन होता है, जिससे लक्षित व्यक्ति को गुजारा जाता है—उसके इस तथ्य से अनजान रहते हुए हम आपका ध्यान सम्मोहन की इस अधिक 'अदृश्य' या अनाक्रामक तीव्रता के सम्मोहन की ओर निर्देशित करना चाहेंगे; क्योंकि यही एक गैर-पेशेवर सम्मोहनकर्ता द्वारा सबसे ज्यादा अमल में लाई जानेवाली तीव्रता है, जिससे वह लक्षित व्यक्ति को गुजारता है।

सम्मोहन के प्रयोगाधीन व्यक्ति चाहे सम्मोहनकर्ता के पूर्ण नियंत्रण में हो या उसकी सोच को आंशिक रूप से प्रभावित किया गया हो, यह जरूरी है कि वह व्यक्ति अपेक्षाकृत रूप से जल्दी भरोसा करनेवाला हो। इससे पहले कि एक सम्मोहनकर्ता, चाहे वह पेशेवर हो या गैर-पेशेवर, लक्षित व्यक्ति के मन को इच्छित दिशा में निर्देशित या नियंत्रित करे। उसे यह सुनिश्चित करना होगा कि प्रयोगाधीन व्यक्ति का उस पर असाधारण रूप से भरोसा कायम हो गया है।

दूसरे शब्दों में, इससे पहले कि उपर्युक्त सिद्धांत के जरिए किसी मन को प्रभावित किया जाए, उसे निष्प्रभावी बनाया जाना जरूरी है। यह हमें दोबारा उन तरीकों के वर्णन के सवाल पर ले आता है, जिनके जरिए लक्षित व्यक्ति के मन को निष्प्रभावी बनाया जा सकता है।

अब हम आपको बताएंगे कि व्यक्ति की सोच बदलकर उससे मनचाहा काम करा लेने के इस सिद्धांत को व्यवहार में कैसे लाया जाए। पर इससे पहले आपको चेता दें कि आपकी सफलता या विफलता, खुशी या गम इस पर निर्भर करेंगे कि आपने उसका उपयोग कैसे किया है।

एक केस के जरिए मैं सर्वोत्तम तरीके से आपको बता सकता हूँ कि लक्षित व्यक्ति के मन को निष्प्रभावी बनाने का अर्थ क्या है। कुछ वर्ष पहले पुलिस ने कुख्यात धोखेबाजों के एक गिरोह को गिरफ्तार किया, जो शिकागो शहर में अलौकिक शक्तियों का दावा करके लोगों का भविष्य बताने का धंधा चला रहे थे। नकली दुकानों की उस शृंखला का सरगना बर्टशे नाम का एक आदमी था। उनकी योजना ऐसे अंधविश्वासी और भोले-भाले किंतु साधन-संपन्न लोगों, जो अपना भविष्य जानने के लिए उनके पास आते थे, से मुलाकात कर उनके मनो को कई तरीकों, जिनके बारे में मैं अभी बताऊंगा, से प्रभावित करके उन्हें लूट लेने की थी।

भविष्य बतानेवाली एक नकली दुकान की प्रभारी एक भविष्यद्रष्टा महिला थी, जो अपने संभावित ग्राहकों की गोपनीय बातों, उनकी आर्थिक स्थिति, उनकी संपत्तियों तथा अन्य जरूरी ब्योरे पता कर लेती थी। इस तरह की जानकारीयाँ हासिल करना आसान था, क्योंकि भविष्य बतानेवाली इन दुकानों का काम ही लोगों के काम-धंधे, प्यार, स्वास्थ्य आदि के बारे में उन्हें सलाह देना था। इस तरह से इस धोखाधड़ी का निशाना बनाने के लिए उपयुक्त व्यक्तियों का पता लगाकर और उनके बारे में जरूरी जानकारीयाँ जुटाकर इस 'ज्योतिष न्यास' के मुखिया मि. बर्टशे तक पहुँचा दी जाती थी।

उपयुक्त अवसर देखकर वह भविष्यद्रष्टा 'योगिनी' अपने शिकार से एक ऐसे बाहरी व्यवसायी से संपर्क करने के लिए कहती थी, जो उसके नजदीकी रिश्तेदारों में आमतौर पर पाए जानेवाले पूर्वग्रहों से मुक्त हो और साथ ही यह भी बताती थी कि वह जल्द ही एक ऐसे शख्स से मिलेगा। यह पक्का था कि शिकार के वहाँ पहुँचने से पहले 'संयोग' से निवेश तथा देश में उस समय के बिजनेस माहौल के बारे में मि. बर्टशे 'पूज्य योगिनी' से सलाह ले रहा होगा और 'संयोग' से ही शिकार का उससे परिचय करवा दिया जाएगा।

'योगिनी' द्वारा शिकार को बताया जाता है कि मि. बर्टशे एक बहुत बड़े रईस हैं। वह उसे यह भी बताती है कि उसके सामने बैठा वह रईस बहुत ही उदार हृदय है और इससे उन्हें अपार खुशी होती है कि उनकी मदद से कोई आदमी अपने बिजनेस में कामयाब हो गया। मि. बर्टशे ने एक बहुत ही शानदार सूट पहना हुआ है और उसके हाव-भाव से ही रईसी टपकती है। वह शिकार से मिलता है, बड़े ही खुशगवार तरीके से उससे बतियाता है और एक मशहूर हस्ती मि. मॉर्गनबिल्ट के साथ तय एक महत्वपूर्ण मीटिंग में भाग लेने के लिए जल्दी से वहाँ से निकल जाता है।

अगली बार जब वह शिकार भविष्य बतानेवाली उस धूर्त दुकान में आता या आती थी (वे दोनों लिंगों के लोगों को समान सफलतापूर्वक चूना लगाते थे) तो वह अमूमन मि. बर्टशे को एक और मशहूर हस्ती, मि. वेंडरमॉर्गन से पहले से तय मीटिंग के लिए निकलते हुए देखता था। जाहिर तौर पर शिकार का संज्ञान लिये वह तेजी से वहाँ से निकल जाता था। यह नाटक कई बार दोहराया जाता था, जब तक कि शिकार इस बात का कायल न हो जाए कि मि. बर्टशे एक बहुत ही व्यस्त आदमी हैं और उनके पास दूसरों के लिए बिलकुल समय नहीं है।

अंततः शिकार को इस हद तक शीशे में उतारते कि वह यह समझने लगे कि मि. बर्टशे द्वारा उसे डिनर के लिए आमंत्रित किया जाना उसके जीवन का सबसे बड़ा वरदान होगा, के बाद गिरोह की योजना का पहला चरण पूरा हो जाता है। फिर शिकार को शहर के सबसे आभिजात्य क्लब या सबसे शानदार रेस्तराँ में ले जाया जाता है और इतना महँगा डिनर करवाया जाता है, जितने में एक गृहस्थी का पूरे हफ्ते का खर्च उठाया जा सकता है। बिल का भुगतान मि. बर्टशे द्वारा किया जाता है और उसका परिचय एक ऐसे व्यक्ति के रूप में कराया जाता है, जो अकूत संपत्ति का स्वामी हो और जिसे सबसे ज्यादा डर उसके और अधिक बढ़ने से लगता हो।

मि. बर्टशे के कोट की भीतरी जेब में एक कार्ड इंडेक्स है, जिसमें शिकार की हर कमजोरी, हर सनक, हर विशेषता ब्योरेवार दर्ज है और इन सब जानकारीयों का बारीकी से विश्लेषण किया गया है। अगर वह कुत्तों से प्यार करनेवाला इनसान है तो इसका पता लगाया जाता है और उसे

नोट कर लिया जाता है। अगर वह घोड़ों का प्रेमी है तो यही प्रक्रिया दोहराई जाती है।

अब खेल शुरू हो गया है। अगर उदाहरण के लिए शिकार घुड़सवारी का शौकीन है तो मि. बर्टशे यह सुनिश्चित करेगा कि उसके अस्तबल से उत्तम नस्ल का एक घोड़ा शिकार की सेवा में पेश कर दिया जाए। अगर शिकार कारों का शौकीन है तो बर्टशे की पेकड उसके दरवाजे पर तैयार मिलेगी।

मनोरंजन का स्वरूप शिकार की रुचि के अनुसार होगा और निश्चित रूप से उसका खर्च अब तक एक विश्वस्त मित्र बन चुके बर्टशे द्वारा उठाया जाएगा। क्रियाविधि की यह लाइन तब तक जारी रहेगी, जब तक शिकार का मन पूरी तरह से विवेक-शून्य न हो जाए। दूसरे शब्दों में, जब तक शिकार किसी भी तरह की आशंका से मुक्त न हो जाए और उसे कही गई किसी भी बात का निहितार्थ निकालने की जरूरत महसूस न करे। मिलनसार बर्टशे ने पूरी तरह से शिकार का विश्वास जीत लिया है और बेशक यह सब महज एक संयोगवश हुई मुलाकात के कारण हुआ है। कुछ मामलों में तो अपने शिकार पर निर्णायक हमला करने से पहले उसे पूरी तरह से शीशे में उतारने में बर्टशे छह-छह महीने लगा देता था और अकसर मनोरंजन तथा हमले की जमीन तैयार करने की लागत सैकड़ों, बल्कि हजारों डॉलर्स तक पहुँच जाती थी।

जो मामले प्रकाश में आए, उनकी रिपोर्ट्स के अनुसार बर्टशे की सिफारिश या यों ही बातों-बातों में की गई टिप्पणी कि उसने अमुक कंपनी में निवेश किया था, जो उसे अच्छा प्रतिफल दे रहा है, पर उसके शिकार कुछ व्यक्तियों ने नाकारा कंपनियों में 50,000 डॉलर तक निवेश कर दिए थे। एक अवसर पर उसने यों ही बातों-बातों में 10,000 डॉलर का एक चेक दिखाया, जो उसे एक संदिग्ध कंपनी से महज 20,000 डॉलर के निवेश पर लाभांश के तौर पर अभी-अभी मिला था। ध्यान रहे, वह इतना चालाक था कि वह अपने शिकार व्यक्तियों से इन संदिग्ध कंपनियों में निवेश करने का आग्रह कभी नहीं करता था। वह मानव प्रकृति से अच्छे से परिचित था। वह सामनेवाले व्यक्ति को यह आभास देता था कि उसके लाभदायक निवेशों के बारे में जानकारी कभी-कभार उसके मुँह से यों ही निकल जाती थी, जिसे शिकार आसानी से पकड़कर उसका उपयोग कर लेता था।

सीधे-सीधे माँग या अनुरोध की अपेक्षा संकेत अधिक प्रभावी होता है

एक हलका सा संकेत एक अद्भुत अस्त्र है और रईस बर्टशे जानता था कि उसका ठीक से इस्तेमाल कैसे किया जाता है। कहा जाता है कि एक बार उसकी शिकार एक वृद्ध महिला तो उससे इतना अधिक अभिभूत हो गई थी कि उसने अपने बैंक खाते से एक भारी राशि निकाली और उसे बर्टशे के सामने रखकर लगभग गिड़गिड़ाई कि वह उस राशि को उसकी तरफ से जहाँ चाहे, निवेश कर दे। परंतु बर्टशे ने यह कहकर उसका अनुरोध ठुकरा दिया कि उसके अपने पास बहुत सारा अतिरिक्त धन था, जिसे वह किसी अच्छी जगह निवेश करना चाहता था; पर उसे उस समय कोई ढंग की कंपनी नजर नहीं आ रही थी। चतुर बर्टशे ने उस महिला का प्रस्ताव इसलिए ठुकरा दिया था कि वह उससे ज्यादा बड़ी राशि निवेश करवाना चाहता था। वह अच्छी तरह से जानता था कि उस महिला के पास कितना धन था और वह सारा धन हड़पना चाहता था। इसलिए उस महिला को सुखद आश्चर्य हुआ, जब कुछ दिनों बाद बर्टशे ने उसे फोन करके कहा कि उसके एक खास दोस्त के जरिए उस महिला को बहुत ही मूल्यवान् शेयरों का एक ब्लॉक खरीदने का अवसर मिल सकता है, बशर्ते वह पूरा ब्लॉक खरीदने के लिए तैयार हो। वह इसकी गारंटी नहीं दे सकता था कि उसे वे शेयर्स मिल ही जाएँगे; पर वह कोशिश कर सकती थी। और उसने कोशिश की। एक घंटे बाद उसका धन बर्टशे के कोट की भीतरी जेब में मौजूद था।

हमने यह दरशाने के लिए इतनी ब्योरेवार बात की है कि किसी व्यक्ति को कैसे विवेक-शून्य बनाया जाता है। उसे विवेक-शून्य बनाने, ताकि वह सामनेवाले व्यक्ति की हर बात स्वीकार कर ले और उसके अनुसार काम करने लगे, के लिए जरूरी यह है कि वह पूरी तरह से उस पर भरोसा करने लगे। स्पष्ट रूप से, किसी व्यक्ति को ऐसी मनोदशा में ले जाने के हजारों तरीके हैं। उनकी गिनती कराना जरूरी नहीं है, क्योंकि उपर्युक्त सिद्धांत को समझने और उसे अमल में लाने के लिए आपको जिस चीज की जरूरत होगी, वह है अपने अनुभवों से सीखना।

कुछ मामलों में किसी व्यक्ति को ऐसी मनोदशा में ले जाने, ताकि ब्रेनवॉशिंग के जरिए उसके मन में वह बात बिठाई जा सके, जो आप बिठाना चाहते हैं, में महीनों लग सकते हैं। कई अन्य मामलों में कुछ मिनट, बल्कि कुछ सेकंड्स भी पर्याप्त हो सकते हैं। परंतु आपको यह सच्चाई भी स्वीकार करनी होगी कि आप उस व्यक्ति के मन को प्रभावित नहीं कर पाएँगे, जो आपके प्रति वैर भाव रखता हो या जिसको आप पर संपूर्ण विश्वास न हो। इसलिए चाहे आप प्रवचन दे रहे हों या कोई माल बेच रहे हों या एक ज्यूरी के सामने अपना पक्ष रख रहे हों, आपका सबसे पहला कदम यह होगा कि जिस व्यक्ति को आप प्रभावित करना चाहते हैं, उसका पूर्ण विश्वास हासिल करें।

शेक्सपियर की रचनाओं में सीजर के दफन के अवसर पर मार्क एंटनी का प्रभावशाली भाषण पढ़िए और आप देखेंगे कि कैसे इसी सिद्धांत, जिसके बारे में हम इस सबक में चर्चा कर रहे हैं, का उपयोग करके उन्होंने एक क्रुद्ध को शांत कर दिया था।

चलिए, अब हम इस अद्भुत भाषण के आरंभ का विश्लेषण करते हैं; क्योंकि यहाँ हमें व्यावहारिक मनोविज्ञान, जिसका कोई सानी नहीं है, का एक सबक मिल सकता है। भीड़ ने ब्रूटस का वह भाषण सुना है, जिसमें उसने सीजर को क्यों मारा, इसके कारण बताए थे और उससे काफी हद तक सहमत थी। अब सीजर का मित्र मार्क एंटनी इस मामले में अपना पक्ष रखने के लिए मंच पर आते हैं। शुरुआत में भीड़ के मन में उनके प्रति विरोध भाव है। इसके अतिरिक्त उसे उम्मीद है कि वे ब्रूटस पर हमला करेंगे। परंतु मार्क एंटनी, जो एक चतुर मनोवैज्ञानिक हैं, ऐसा कुछ नहीं करते। वह कहते हैं, मित्रो, रोमवासियो, देशवासियो! कृपया ध्यान से सुनिए; मैं सीजर की तारीफ करने नहीं, उसे दफनाने आया

हूँ।”

भीड़ ने अपेक्षा की थी कि वह अपने मित्र सीजर की तरीफ करने आया था। (वे सचमुच इसीलिए आए थे) परंतु वे जानते थे कि ऐसा करने से पहले उन्हें वहाँ उपस्थित लोगों के मनो को निष्पक्ष बनाकर उनकी बातें सुनने के लिए तैयार करना होगा। अगर उन्होंने अपने भाषण का आधार बदलकर शुरुआत से ही ब्रूटस की कटु आलोचना की होती तो संभव था कि भीड़ उनकी हत्या कर देती।

अपने जीवन में देखे सबसे अधिक काबिल और कामयाब वकीलों में से एक ज्यूरी को संबोधित करते हुए उसी मनोविज्ञान का उपयोग करते हैं, जिसका मार्क एंटनी ने किया था। एक बार मैंने उन्हें ऐसे शब्दों में एक ज्यूरी को संबोधित करते देखा था कि कुछ मिनटों के लिए तो मुझे लगा था कि या तो वे पिए हुए थे या एकाएक अपना विवेक खो बैठे थे।

बहस में अपना पक्ष रखते हुए उन्होंने शुरुआत अपने विरोधियों के गुणगान से की और ऐसा लगा मानो वे अपने मुक्किल के खिलाफ उन्हीं का दावा मजबूत बना रहे हों। उन्होंने यह कहते हुए शुरुआत की, “अब, माननीय ज्यूरी में शामिल सज्जनों, मैं आपको चकित नहीं करना चाहता; परंतु इस केस से संबंधित ऐसे कई बिंदु हैं, जो मेरे मुक्किल के खिलाफ जाते हैं।” और फिर वे उनमें से प्रत्येक पॉइंट की ओर ज्यूरी का ध्यान दिलाने लगे। (बेशक, वैसे भी वे सभी पॉइंट्स विरोधी पक्ष के वकील द्वारा पहले ही रखे जा चुके थे।)

कुछ समय तक इसी लाइन पर बोलने के बाद वे अचानक रुके और एक नाटकीय अंदाज में बोले, “पर यह सब इस केस में विरोधी पक्ष द्वारा कहा है। अब, जब हम जान गए हैं कि उनका क्या कहना है, हम केस के दूसरे पक्ष को भी देख लें।” उसके बाद उन्होंने ज्यूरी के सदस्यों को इस तरह मंत्र-मुग्ध कर दिया, जैसे एक वायलिन-वादक अपने श्रोताओं को कर देता है और पंद्रह मिनटों के भीतर उनमें से आधे लोगों की आँखों में आँसू थे। अपना पक्ष रखने के बाद, मानो भावुकता से अभिभूत होकर, वे धम्म से कुरसी पर बैठ गए। ज्यूरी के सदस्य धीरे-धीरे बाहर निकल गए और आधे घंटे से भी कम समय में उक्त वकील के मुक्किल के पक्ष में अपना निर्णय लेकर लौटे।

अगर उन वकील साहब ने विरोध पक्ष के दावों की कमजोरियाँ गिनाकर कुछ जल्दी ही अपना पक्ष रखा होता तो निश्चित रूप से वे वह केस हार जाते। परंतु, जैसा कि मुझे बाद में पता चला, वे वकील महोदय शेक्सपियर के एक गहन विद्यार्थी थे। उन्होंने अपने लगभग सभी केसेज में इस मार्क एंटनी मार्का मनोविज्ञान का उपयोग किया था और कहा जाता है कि अपने किसी भी समकक्ष वकील के मुकाबले उन्होंने कम केस हारे थे।

उस कामयाब सेल्समैन, जो न केवल अपने प्रतिस्पर्धी के नकारात्मक पॉइंट्स को हाइलाइट करने से बचता है, बल्कि उसके गुणों का बखान करता है, द्वारा भी इसी सिद्धांत का पालन किया जाता है। किसी भी व्यक्ति को तब तक अपने आप को एक पारंगत सेल्समैन नहीं समझना चाहिए, जब तक वह मार्क एंटनी ब्रांड मनोविज्ञान का पंडित न बन गया हो और उसे अमल में लाना सीख न लिया हो। मार्क एंटनी का वह भाषण सेल्समैनशिप पर लिखी गई सर्वोत्तम शिक्षाओं में से एक है। अगर एक सेल्समैन एक सौदा पटाने में नाकामयाब रहता है तो उसके संभावित कारणों में से नित्यानबे प्रतिशत ये होंगे कि उसने अपने संभावित खरीदार का मन पढ़ने के लिए ठीक से तैयारी नहीं की थी। उसने उसे कायल करने का तुरूप का पता समय से पहले चल दिया होगा। एक कामयाब सेल्समैन को अपने ग्राहक से कोई सवाल किए या उसकी बात काटे बिना उसे उसके सुझाव ग्रहण करने के लिए तैयार करना चाहिए।

मानव मन बड़ा जटिल है। उसकी एक विशेषता यह तथ्य है कि हमारे मन के अवचेतन खंड तक पहुँचनेवाले सभी इंप्रेशंस समूहों में रिकॉर्ड होते हैं तथा आपस में घुले-मिले और घनिष्ठ होते हैं। जब उनमें से किसी इंप्रेशन को अवचेतन मन में बुलाया जाता है तो उसमें साथ-साथ पूरा समूह भी चले जाने की ओर प्रवृत्त होता है। उदाहरण के लिए, एक व्यक्ति के मन में संदेह का भाव उत्पन्न करने वाला कोई एक कृत्य या शब्द उसके मन में उन सभी अनुभवों को खींच लाता है, जो उसे शंकालु बनाते हैं। संबद्धता के नियम के जरिए एक प्रकार की सभी संभावनाएँ, अनुभव या सेंस इंप्रेशंस, जो मन तक पहुँचते हैं, साथ-साथ रिकॉर्ड होते हैं और इसीलिए अगर किसी एक भाव या अनुभव को याद किया जाए तो उसके साथ-साथ पूरा समूह भी याद आने की ओर प्रवृत्त होता है।

जिस तरह से एक छोटा सा पत्थर भी पानी में फेंके जाने पर उसमें तरंगें पैदा करता है, जिनकी संख्या तेजी से बढ़ती जाती है, अवचेतन मन की भी एक प्रवृत्ति होती है कि किसी एक भाव या अनुभव को याद किए जाने पर वह उन सभी संबद्ध और घनिष्ठ भावनाओं या अनुभवों को सचेतन मन में ले आता है, जो उसने संगृहीत की होती हैं। एक व्यक्ति के मन में संदेह का भाव उत्पन्न करने के लिए वह उसके मन में संदेह जगानेवाले सभी अनुभवों को सतह पर ले आने की ओर प्रवृत्त होता है। इसीलिए सफल सेल्समैन उन विषयों पर बात करने से बचते हैं, जो खरीदार के मन में संदेह जगा सकते हैं। एक लंबे समय से कुशल विक्रेताओं ने यह समझ लिया है कि अपने प्रतिस्पर्धी की बुराई करने से ग्राहक के मन में नकारात्मक भाव पैदा हो सकते हैं, जिन्हें प्रतिस्थापित करना विक्रेता के लिए असंभव साबित हो सकता है।

यह सिद्धांत हर उस भावना व सेंस इंप्रेशन पर लागू होता और उसे नियंत्रित करता है, जिसे मानव-मन में संगृहीत कर लिया गया है। उदाहरण के लिए, डर के भाव को लीजिए। जैसे ही हम भय से संबंधित किसी भाव को अपने सचेतन मन में आने की इजाजत देते हैं, वह अपने सभी अरुचिकर संबंधियों को साथ ले आता है। जब तक हमारे मन में भय का भाव व्याप्त है, हमारा सचेतन मन साहस से जुड़ी कोई बात नहीं सोच सकता। इन दो विपरीत भावनाओं में से एक को उखाड़कर दूसरी को रोपना होगा। वे दोनों सहवासी नहीं हो सकते, क्योंकि वे बेमेल हैं। सचेतन मन में बैठा प्रत्येक विचार हर उस विचार को आकर्षित करने की ओर प्रवृत्त होता है, जो उससे सुमेल या संबंधित हो। इसलिए, आप

देखते हैं कि जो भावनाएँ और विचार सचेतन मन या ध्यान आकर्षित करने में सफल हो जाते हैं, उनके समर्थन और सहायता के लिए विचारों की एक नियमित फौज खड़ी हो जाती है।

इनसान की सोच प्रभावित करने के सिद्धांत के जरिए एक आदमी के मन में किसी भी क्षेत्र में सफल होने की महत्वाकांक्षा बिठा दीजिए और आप देखेंगे कि उसकी नैसर्गिक क्षमता जाग उठी है तथा उसकी शक्तियाँ स्वतः बढ़ने लगी हैं। उसी सिद्धांत के जरिए अपने बेटे के मन में एक सफल वकील, डॉक्टर, इंजीनियर या बिजनेसमैन बनने की महत्वाकांक्षा का पौधा रोप दीजिए और अगर आप अन्य सभी प्रतिरोधी प्रभावों को दूर रखते हैं तो आप देखेंगे कि वह अपने इच्छित लक्ष्य तक पहुँच जाएगा।

उपर्युक्त सिद्धांत के जरिए एक वयस्क व्यक्ति की अपेक्षा एक बच्चे को प्रभावित करना ज्यादा आसान है, क्योंकि उसके मन में इस सिद्धांत पर अमल करने से पहले जरूरी मन को खाली करने की प्रक्रिया में पहले से मौजूद प्रभावों के रूप में अवरोध कम होते हैं और वह स्वाभाविक रूप से एक वयस्क व्यक्ति की अपेक्षा जल्दी विश्वास करनेवाला होता है।

आदमी की सोच बदल देने का सिद्धांत मानव संगठन और प्रबंधन में सफलता का एक उत्तम मार्ग है। एक संगठन का अधीक्षक, फोरमैन, मैनेजर या अध्यक्ष, जो इस सिद्धांत को समझने और उसका उपयोग करने में असफल रहता है, एक जबरदस्त शक्ति, जिसके जरिए वह अपने कर्मचारियों को प्रभावित कर सकता है, से स्वयं को वंचित कर रहा है।

मेरी जानकारी में सबसे ज्यादा काबिल और कुशल प्रबंधकों में से एक ऐसे शख्स थे, जिन्होंने अपने किसी भी कर्मचारी की कभी आलोचना नहीं की थी। इसके विपरीत, वह हमेशा उनके काम की तारीफ किया करते थे। अपनी फैक्टरी का निरीक्षण करते हुए वे अकसर यहाँ-वहाँ रुककर किसी कर्मचारी के कंधे पर हाथ रखकर उसके काम में आए सुधार पर उसे शाबाशी दिया करते थे। किसी कर्मचारी का काम घटिया होने पर भी इस मैनेजर ने उसे कभी फटकार नहीं लगाई। सोच बदल देने के इस सिद्धांत के जरिए अपने कर्मचारियों के मन में लगातार यह बात बिठाकर कि 'उनके काम में सुधार हो रहा है', वे अपने मैनेजर के संदेश को तुरंत और प्रभावी तरीके से ग्रहण कर लेते थे।

एक दिन वह मैनेजर एक श्रमिक, जिसका रिकॉर्ड बताता था कि उसकी उत्पादकता घट रही थी, के पास रुका। उस श्रमिक को उसके द्वारा किए गए काम के अनुपात में मजदूरी मिलती थी। उसके कंधे पर हाथ रखते हुए मैनेजर ने कहा, "जिम, मैं समझता हूँ, तुम पिछले हफ्ते के मुकाबले काफी बेहतर काम कर रहे हो। तुम दूसरे श्रमिकों को भी अपनी रफ्तार बढ़ाने के लिए प्रेरित कर रहे हो। यह देखकर मुझे खुशी हो रही है। इसी तरह काम करते रहो मेरे बच्चे, मैं हमेशा तुम्हारे साथ हूँ।"

यह दोपहर करीब एक बजे की बात है। उस रात जिम के काम की मात्रा दर्ज करनेवाले रजिस्टर ने दर्शाया कि उसने पिछले दिन की तुलना में 25 प्रतिशत अधिक काम किया था। अगर कोई व्यक्ति सोच बदलने के इस सिद्धांत की चमत्कारी शक्तियों पर संदेह करता है तो इसका कारण यही है कि उसने उसके अध्ययन और समझने पर पर्याप्त समय नहीं लगाया है।

क्या आपने इस पर ध्यान नहीं दिया है कि किसी भी उपक्रम में गंभीर किस्म के उच्चाधिकारियों की अपेक्षा मित्रवत्, उत्साही, विनोदप्रिय, बातूनी और जल्दी घुल-मिल जानेवाले अधिकारी अपने अधीनस्थों के साथ बेहतर तालमेल कायम कर लेते हैं? आपने इस पर जरूर ध्यान दिया होगा कि एक रूखा, चिड़चिड़ा, गैर-मिलनसार किस्म का व्यक्ति उन्हें राजी करने में कभी सफल नहीं हो पाता। हम चाहे इस बात को जानते हों या नहीं, लोगों की सोच बदलकर उनसे कुछ भी करा लेने का सिद्धांत हमेशा काम करता है। इस सिद्धांत, जो कि उतना ही अटल है जितना गुरुत्वाकर्षण का नियम, के जरिए हम अपने आसपास के लोगों को लगातार प्रभावित कर रहे हैं और उन्हें प्रेरित कर रहे हैं कि वे हमारे जज्बे को आत्मसात् करें और उनके कृत्यों में वह जज्बा झलके।

आपने इस पर जरूर ध्यान दिया होगा कि कैसे कोई एक असंतुष्ट व्यक्ति अपने सहकर्मियों के मन में भी असंतोष के बीज बो देता है। कैसे वह अपने असंतोष को एक आंदोलन का रूप देकर पूरे प्रतिष्ठान का काम ठप करा सकता है। दूसरी ओर, एक खुशमिजाज, आशावादी, वफादार और उत्साही व्यक्ति पूरे संस्थान को प्रभावित कर सकता है और अपने उत्साह को व्यापक बना सकता है।

हम चाहे इसे जानते हों या नहीं, अपनी भावनाओं और विचारों को लगातार दूसरों तक पहुँचाते रहते हैं। अधिकांशतः हम अनजाने में ऐसा करते हैं। अगले अध्याय में हम बताएँगे कि प्रतिकार के नियम के जरिए आप व्यक्ति की सोच बदलने के इस अद्भुत सिद्धांत का सोच-समझकर उपयोग कैसे कर सकते हैं।

अगले अध्याय में हम बताएँगे कि सोच बदलने के इस सिद्धांत के जरिए आप कैसे दूसरे लोगों के मनो को 'ग्रहणशील' बनाकर उन्हें अपने साथ सामंजस्यपूर्ण तरीके से काम करने के लिए प्रेरित कर सकते हैं।

इस अध्याय में आपने मनोविज्ञान के एक प्रमुख सिद्धांत, अर्थात् सोच बदल देने का सिद्धांत, के बारे में कुछ सीखा है। आपने सीखा है कि इस सिद्धांत का उपयोग करने से पहले निम्नलिखित दो कदम उठाने जरूरी हैं—

पहला, इससे पहले कि इस सिद्धांत के जरिए आप लक्षित व्यक्ति के मन में अपने विचारों का रोपण कर सकें, आपको उसके मन को 'खाली' कराना या उसे ग्रहणशील बनाना होगा।

दूसरा, उसके मन को ग्रहणशील बनाने के लिए आपको उसे एक ऐसी मनोदशा में ले जाना होगा, जिसमें वह आप पर उससे कहीं ज्यादा भरोसा कर सके, जितना वह आमतौर पर लोगों पर करता है। वह व्यक्ति खुशनसीब है, जो अपने अहंकार और जल्दी से अपनी बात कहने की

अपनी इच्छा को इस हद तक नियंत्रित रखता है कि उसे किसी के मन में अपनी बात बलपूर्वक नहीं बिठानी पड़ती। वही व्यक्ति एक अच्छा सेल्समैन और इस सिद्धांत का जानकार होता है, जो अपनी बात कि 'मैं आपको एक ऐसी बात बताने जा रहा हूँ, जिसे आप नहीं जानते, मि. स्मिथ' से शुरू न करके 'जैसा कि आप निश्चित रूप से जानते हैं, मि. स्मिथ' से शुरू करता है।

मेरी जानकारी में सबसे चतुर और सबसे काबिल सेल्समैन एक आदमी था, जो विरले ही अपने संभावित खरीदार तक पहुँचाई गई किसी सूचना का श्रेय लेता था। अक्सर उसके मुँह से यही निकलता, 'जैसा कि आप निश्चित रूप से पहले से ही जानते हैं कि...' कुछ लोग अपने बेहतर ज्ञान का प्रदर्शन करके दूसरों को प्रभावित करने का जो अतिरिक्त प्रयास करते हैं, वही उनके और लक्षित व्यक्तियों के बीच ऐसे नकारात्मक अवरोध पैदा कर देता है, जिन्हें उन व्यक्तियों के मनों को 'ग्रहणशील' बनाने की प्रक्रिया के दौरान हटाना मुश्किल हो जाता है। ऐसे लोग उन व्यक्तियों के मनों को 'ग्रहणशील' बनाने के बजाय उन्हें अपने से विमुख कर देते हैं और उनकी सोच को प्रभावित करने के सिद्धांत को अमल में लाना असंभव हो जाता है।

इस अध्याय को एक उपयुक्त क्लाइमेक्स तक पहुँचाने के लिए मैं डॉ. हेनरी आर. रोज द्वारा 'द माइंड डॉक्टर एट वर्क' शीर्षक से लिखित एक लेख को उद्धृत करूँगा। यह मेरी जानकारी में, सोच बदल देने के सिद्धांत की सबसे स्पष्ट व्याख्या है और इस विषय पर किए गए मेरे शोध के निष्कर्षों को पूरी तरह से पुष्ट करता है।

यह लेख, अपने आप में, इस विषय पर प्रकाश डालनेवाली सर्वोत्तम रचना है—'अगर मेरी पत्नी की मृत्यु हो जाती है तो मेरा ईश्वर के अस्तित्व में विश्वास टूट जाएगा।' उसकी पत्नी को निमोनिया हो गया था। जब मैं उसके घर पर गया, उसने इस तरह से मेरा स्वागत किया था। उसकी पत्नी ने मुझे वहाँ बुलाने का आग्रह किया था। उनके डॉक्टर ने कह दिया था कि वह नहीं बच पाएगी। उसने अपने पति और दो बेटों को अपने पास बुलाकर उनसे विदा ले ली थी। तब उसके पति ने उनके पुराहित, मुझे बुलाने के लिए कहा था। जब मैं वहाँ पहुँचा, मैंने बैठक में उसे सुबकते और उसके बेटों को उसे धीरज बँधाते हुए देखा। मैं उसकी पत्नी से मिलने के लिए भीतर गया। वह कठिनाई से साँस ले पा रही थी और उसकी देखभाल करनेवाली प्रशिक्षित नर्स ने बताया कि उसकी नब्ब बहुत धीमे चल रही थी। मुझे जल्द ही पता चल गया कि श्रीमती एन. ने मुझसे यह अनुरोध करने के लिए बुलाया था कि मैं उसकी मृत्यु के बाद उसके बच्चों का खयाल रखूँ। तब मैंने उससे कहा, "आपको हार नहीं माननी चाहिए। आप मरेंगी नहीं। आप हमेशा से एक मजबूत और स्वस्थ महिला रही हैं और मैं नहीं समझता कि ईश्वर यह चाहता है कि आपकी मृत्यु हो और आपके बच्चों की देखभाल मुझे या किसी और को करनी पड़े।"

मैंने इसी तर्ज पर उससे बात की, फिर उसे 103वाँ स्रोत सुनाया और उसके लिए प्रार्थना की कि ईश्वर उसे स्वस्थ होने के लिए तैयार करे, न कि शाश्वत में विलीन होने के लिए। मैंने उसे ईश्वर पर विश्वास बनाए रखने और पूरी इच्छा-शक्ति से मृत्यु से संबंधित किसी भी विचार को दूर भगाने के लिए कहा। फिर उससे यह कहते हुए कि चर्च सर्विस के बाद मैं फिर आऊँगा, मैं वहाँ से निकल गया। यह एक रविवार की सुबह घटित हुआ था। दोपहर को मैं वहाँ फिर गया। उस महिला का पति एक मुसकराहट के साथ मुझसे मिला। उसने मुझे बताया कि मेरे यहाँ से जाते ही उसकी पत्नी ने उसे और बेटों को अपने कमरे में बुलाया और बोली, "डॉ. रोज कहते हैं कि मैं ठीक होने वाली हूँ, और मैं ठीक हो जाऊँगी।"

वह सचमुच ठीक हो गई। पर वह क्या चीज थी, जिसने उसे ठीक किया? दो चीजें—उसकी सोच बदलने का मेरा प्रयास और उसका आत्मविश्वास। मैं समय रहते वहाँ पहुँच गया था और मुझमें उसका विश्वास इतना प्रबल था कि मैं उसमें आत्मविश्वास जगा पाया था। उसके उसी विश्वास ने तराजू का पलड़ा उसके पक्ष में झुका दिया और उसे निमोनिया से बाहर निकाल लिया था। कोई दवा निमोनिया ठीक नहीं कर सकती, यह डॉक्टरों भी स्वीकार करते हैं। निमोनिया के कई मामले लाइलाज होते हैं। हम सबको दुःखी मन से इसे स्वीकार करना पड़ता है। परंतु कई बार ऐसा होता है, जैसा इस मामले में हुआ, कि अगर पीड़ित के मन को सही तरीके से प्रभावित किया जाए तो पाँसा पलट भी सकता है। जीवन है तो आशा है; परंतु आशा सबसे बलवती होनी चाहिए और उसे वह काम करना चाहिए, जिसके लिए उसका सृजन हुआ था।

एक और उल्लेखनीय घटना : एक डॉक्टर ने मुझसे श्रीमती एच. से मिलने के लिए कहा। उसने कहा कि उस महिला के सिस्टम में कोई खराबी नहीं है; पर वह भोजन लेने से इनकार करती है। उसके मन में बैठ गया है कि उसका पाचन-तंत्र भोजन को पचा नहीं पाएगा, इसलिए उसने खाना ही बंद कर लिया है और खुद को भूखा मार रही है। मैं उसके पास गया और उसके बारे में पहली बात यह पता चली कि वह धर्म में आस्था नहीं रखती थी। उसका ईश्वर पर से विश्वास उठ गया था। मैंने यह भी पाया कि भोजन को पेट में टिकाए रखने की अपनी शक्ति पर भी उसे विश्वास नहीं रहा था। मेरा पहला काम ईश्वर में उसका विश्वास दोबारा कायम करना और उसमें यह विश्वास भी पैदा करना था कि ईश्वर उसके साथ है और वह उसे शक्ति प्रदान करेगा। फिर मैंने उससे कहा कि वह कुछ भी खा सकती है। यह सच है कि उसे मुझ पर पूरा विश्वास था और मेरी बातों ने उसे प्रभावित किया था। और उस दिन से वह ठीक से खाने लगी थी। पिछले कई हफ्तों में पहली बार तीन दिनों में उसने बिस्तर छोड़ दिया था। आज वह एक सामान्य महिला है। किस चीज ने यह संभव किया था? इसके पीछे भी वही कारक थे, जो पिछले मामले में थे—बाहरी प्रभाव और

आंतरिक विश्वास।

हर व्यक्ति के जीवन में ऐसे समय आते हैं, जब वह मन से बीमार होता है और यही मनोदशा उसके शरीर को भी बीमार बना देती है। ऐसे अवसरों पर उसे एक विशेषज्ञ की जरूरत होती है, जो उसे सही दिशा दिखाकर और विशेष रूप से उसमें आत्मविश्वास जगाकर उसे रोग-मुक्त कर सकता है। यही इनसान की सोच बदलने का सिद्धांत है। यह आपके आत्मविश्वास और शक्ति को जरूरतमंद व्यक्ति के भीतर प्रवाहित कर देता है और वह भी इस प्रबलता से कि वह व्यक्ति, जो आप चाहें, वही सोचने और करने लगे। जरूरी नहीं है कि यह हिप्नोटिज्म ही हो। एक पूर्णतः जाग्रत और तीक्ष्ण बुद्धि-संपन्न रोगी के मामले में भी आप अद्भुत परिणाम हासिल कर सकते हैं। उसको आप पर विश्वास होना चाहिए और आपको मानव-मन की अच्छी समझ होनी चाहिए, ताकि आप उसके तर्कों और सवालों का संतोषजनक जवाब दे सकें और उसके मन से सारी शंकाओं को दूर कर सकें। हममें से हर कोई इस तरह की चिकित्सा करके मानव समाज की सेवा कर सकता है।

अब हम सबका यह कर्तव्य है कि मनःशक्ति पर लिखी गई कुछ उत्कृष्ट पुस्तकें पढ़ें और जानें कि लोगों को रोग-मुक्त करने और उन्हें स्वस्थ बनाए रखने में मानव मन कितनी अद्भुत और शानदार चीजें अंजाम दे सकता है। हम अपने रोजमर्रा के जीवन में देखते हैं कि गलत सोच लोगों के लिए कितने भयानक परिणाम ला सकती है, यहाँ तक कि उन्हें पूरी तरह पागल भी बना सकती है। क्या अब वह समय नहीं आ गया है कि हम जानें कि सही सोच मानव का कितना कल्याण कर सकती है? वह न केवल मानसिक रोगों, बल्कि शारीरिक रोगों को भी ठीक कर सकती है।

मैं यह नहीं कहता कि मानव मन सबकुछ कर सकता है। इस बात का कोई विश्वसनीय साक्ष्य नहीं है कि सोच या आस्था या किसी मानसिक या धार्मिक प्रक्रिया से कुछ प्रकार के कैंसर ठीक किए गए हैं। अगर आपको कैंसर के रोग से मुक्त होना है तो आपको पहले लक्षण पता चलते ही सर्जरी के जरिए अपना इलाज करवाना होगा। इसका कोई और मार्ग नहीं है और अगर कोई पाठक यह समझकर कैंसर के प्राथमिक लक्षणों की अनदेखी करे कि केवल उसकी सोच प्रभावित करने के जरिए उसे इस भयंकर बीमारी से छुटकारा मिल सकता है, तो मैं स्वयं को अपराधी समझूँगा। परंतु मानव मन इतनी तरह के रोगों व विकारों में इतना कुछ कर सकता है कि हमें उस पर और अधिक निर्भर रहना चाहिए।

मिस्र में अपने अभियान के दौरान नेपोलियन अपने सैनिकों के बीच गया, जो काली महामारी से सैकड़ों की संख्या में मर रहे थे। उसने सैनिकों का मनोबल बढ़ाने और उस बीमारी का डर दूर करने के लिए एक सैनिक को स्पर्श किया और दूसरे को अपनी गोद में उठा लिया, क्योंकि वह महारोग किसी अन्य तरीके से फैलने के बजाय आदमी की कल्पना से अधिक फैलता प्रतीत होता था। गेटे कहते हैं कि वे स्वयं सांघातिक ज्वर से पीड़ित लोगों की बस्ती में गए और अपनी इच्छा-शक्ति के बल पर कभी उससे संक्रमित नहीं हुए। ये महामानव जो कुछ जानते थे, वह हमें धीरे-धीरे अब पता चल रहा है—आदमी की सोच बदलने के सिद्धांत की शक्ति। इसका अर्थ है—इस चीज में विश्वास करके कि हम किसी रोग से संक्रमित नहीं होंगे, हम अपनी ही सोच को प्रभावित करते हैं। जब हम बेपरवाही से और इस संकल्प के साथ कि हम उस रोग से भयभीत नहीं होंगे, महामारी से ग्रस्त किसी बस्ती में पीड़ित, यहाँ तक कि बुरी तरह से संक्रमित लोगों के बीच जाते-आते हैं तो हमारा मन स्वतः ही एक प्रक्रिया में चला जाता है, जिसके कारण वह उस रोग के रोगाणुओं से ऊपर उठकर उन्हें चुनौती देने में सक्षम हो जाता है।

कल्पना... निश्चित रूप से किसी व्यक्ति को मार सकती है। इस तरह के प्रामाणिक मामले रिकॉर्ड में हैं, जहाँ कुछ लोग इस काल्पनिक दहशत से ही मर गए थे कि एक तेज धार चाकू ने उनके गले की नस काट दी थी, जबकि असल में उनके गले पर बर्फ का एक नुकीला टुकड़ा फेरा गया था और उसमें से कुछ पानी टपकने दिया गया था, ताकि वे लोग उसे खून समझ लें। यह प्रयोग शुरू करने से पहले उनकी आँखों पर पट्टी बाँध दी गई थी। सुबह ऑफिस के लिए घर से निकलते समय भले ही आप पूरी तरह से स्वस्थ हों, अगर आपसे मिलनेवाला हर व्यक्ति आपसे कहे, “अरे, आज तो तुम बड़े बीमार लग रहे हो। क्या बात है?” तो आपको खुद को सचमुच बीमार समझने में ज्यादा देर नहीं लगेगी और अगर सारा दिन लोग आपसे यही दोहराते रहें तो घर पहुँचते ही आप धम्म से बिस्तर पर गिर जाएँगे और घर के किसी सदस्य से डॉक्टर को बुलाने के लिए कहेंगे।

इसलिए सबसे पहले तो यह याद रखना जरूरी है कि दूसरों की शरारतों से प्रभावित आपकी कल्पना आपके साथ कैसा खिलवाड़ कर सकती है और उससे सावधान रहना चाहिए। अपने मन में यह बात घर न करने दीजिए कि आप किसी गंभीर बीमारी से ग्रस्त हैं या आपके साथ ऐसा ही कुछ अनिष्ट होने वाला है। अगर आप ऐसा होने देते हैं तो आप एक लंबी परेशानी से घिर जाएँगे।

बहुधा युवा मेडिकल छात्र सोचने लगते हैं कि उन्हें क्लास रूम में चर्चित या विश्लेषित हर बीमारी है। उनमें से कुछ तो इतनी साफ-साफ कल्पना करने लगते हैं कि उन्हें सचमुच वह बीमारी हो जाती है। जी हाँ, एक काल्पनिक रोग पूरी तरह संभव है और वह उतना ही पीड़ादायक हो सकता है जितना किसी और तरीके से हुआ रोग। एक काल्पनिक दर्द भी उतना ही पीड़ादायक हो सकता

है, जितना अन्य किसी प्रकार का दर्द। कोई दवा उसका इलाज नहीं कर सकती। उसे इस प्रति-कल्पना से ही दूर किया जा सकता है कि वह दूर हो गई है।

डॉ. शोफील्ड एक स्त्री के बारे में बताते हैं, जिसे ट्यूमर था। उन्होंने उसे ऑपरेशन टेबल पर लिटाया और उसे एनेस्थेटिक्स इंजेक्ट किया और चमत्कार देखिए कि तुरंत ही उसका ट्यूमर गायब हो गया। ऑपरेशन की जरूरत ही नहीं पड़ी। परंतु जब वह होश में आई, उसका ट्यूमर भी लौट आया। तब डॉक्टरों को पता चला कि वह एक रिश्तेदार के साथ रह रही थी, जिसको वास्तव में ट्यूमर था और उस स्त्री की कल्पना इतनी सजीव थी कि उसे लगता था कि उसे भी ट्यूमर है। उसे दोबारा ऑपरेशन टेबल पर लिटाकर एनेस्थेटिक्स दिया गया। फिर उसके पेट, कमर और पीठ को एक चौड़ी पट्टी से कस दिया गया, ताकि उसका ट्यूमर छद्म तरीके से वापस न आ सके। जब वह होश में आई, उसे बताया गया कि उसका सफल ऑपरेशन कर दिया गया है; परंतु उसे कुछ दिनों तक वह पट्टी बांधे रखना होगा। उसने डॉक्टर पर विश्वास किया और जब अंततः वह पट्टी खोली गई तो उसका ट्यूमर वापस नहीं आया। वास्तव में कोई ऑपरेशन नहीं किया गया था। डॉक्टर ने बस, उसका अवचेतन मन एक नकारात्मक विचार से खाली कर दिया था और स्वास्थ्य-लाभ के विचार के सिवाय उसकी कल्पना के लिए कोई आधार नहीं बचा था। चूँकि वह कभी रुग्ण थी ही नहीं, बेशक वह सामान्य हो गई थी।

अगर आपका कुछ सोच-सोचकर परेशान रहना इस हद तक जा सकता है कि वह एक नकली ट्यूमर पैदा कर सके, तो क्या आप नहीं देखते कि आपको उस बारे में कितना सावधान रहना चाहिए कि आप कभी ऐसी कल्पना न करें कि आप किसी तरह की बीमारी से ग्रस्त हैं?

नकारात्मक कल्पना से छुटकारा पाने का सबसे उपयुक्त समय रात को सोने के लिए जाते समय होता है। रात में स्वचालित (अवचेतन) मन सबकुछ अपने तरीके से करता है और आपके दिन के समय में (सचेतन) मन के सुप्त हो जाने से पहले आप जो विचार अपने अवचेतन मन को देंगे, वही सारी रात काम करता रहेगा। यह कथन मूर्खतापूर्ण लग सकता है; परंतु निम्नलिखित परीक्षण के जरिए आप उसकी सत्यता परख सकते हैं। आप अगली सुबह 7 बजे या उसके बिस्तर छोड़ने के सामान्य समय को छोड़कर किसी भी समय उठना चाहते हैं। अब रात को सोने के लिए जाते समय अपने आप से कहिए, “मुझे सुबह 7 बजे उठना है।” इस विचार को कई बार दोहराकर उसे अपने अवचेतन मन में बिठा दीजिए और आप देखेंगे कि आप अगली सुबह 7 बजे उठ गए हैं। यह प्रयोग बार-बार किया जाता है और वह इसलिए सफल रहता है कि हमारा अवचेतन मन रात भर जागता रहता है और जब सुबह के 7 बजते हैं तो वह एक तरह से आपका कंधा थपथपाकर आपको जगा देता है। बस, आपको उस पर विश्वास होना चाहिए। अगर आपको थोड़ा सा भी संदेह है कि यह तकनीक काम नहीं करेगी और आप सुबह 7 बजे नहीं उठ जाएंगे तो वह इस प्रक्रिया में व्यवधान डाल सकता है। मन की स्व-चालित यांत्रिकी में आपका विश्वास उससे काम करवाता है।

अब मैं आपको एक बड़ा रहस्य बताने जा रहा हूँ, जो आपकी कई गलतियों और बुरी आदतों को छोड़ने में आपकी मदद करेगा। रात को सोने से पहले अपने आप से कहिए कि आप चिंतित रहने या शराब पीने या हकलाने या ऐसी कोई भी आदत, जिसे आप छोड़ना चाहते हों, से तंग आ गए हैं और बाकी का काम रात्रि में अवचेतन मन पर छोड़ दीजिए। रात-दर-रात ऐसा करते रहिए, एक दिन आप पाएँगे कि जीत आपकी हुई है।

सारांश

इस अध्याय के जरिए आपने जाना है कि आदमी की सोच प्रभावित करने का सिद्धांत एक ऐसा साधन है, जिसके जरिए हम दूसरों के मनों और कार्यों को प्रभावित कर सकते हैं।

हमने जाना है कि मन उस विषय को अपनी ओर आकृष्ट करेगा, जिस पर उसने बहुत विस्तार और गहराई से विचार किया है। हमने यह जाना है कि किसी व्यक्ति की सोच को प्रभावित करने से पहले उसे पहले से भरे विचारों से ‘खाली’ कराना या उसे ग्रहणशील बनाना होगा और हमने यह भी जाना है कि उसके मन को ‘खाली’ कराने से पहले उसे ऐसी दशा में ले जाना होगा, जिसमें वह सामनेवाले व्यक्ति की बातों पर उससे अधिक भरोसा कर सके, जितना वह सामान्यतः लोगों की बातों पर करता है।

हमने जाना है कि हिप्नोटिज्म ऐसी ही एक प्रक्रिया से अधिक कुछ नहीं है, जो एक ऐसे मन के जरिए काम करता है, जिसे ‘ग्रहणशील’ बनाया जा चुका है।

हमने जाना है कि लोगों की सोच प्रभावित करके उनके शरीर की कोशिकाओं को नष्ट किया जा सकता है और उनमें रोग पैदा किए जा सकते हैं। उसी प्रकार इसी प्रक्रिया से उनके शरीर की कोशिकाओं को पुनर्जीवित और उनके रोगाणुओं को नष्ट किया जा सकता है।

हमने जाना है कि इस सिद्धांत पर अमल के जरिए एक हॉल में बैठे श्रोताओं के एक बड़े प्रतिशत तक पेपरमिंट की तेज गंध पहुँचाई जा सकती है, जबकि वास्तव में उस हॉल में ऐसी कोई गंध नहीं थी।

हमने जाना है कि लक्षित व्यक्ति के मन को ‘खाली’ कराने से पहले उसमें हिप्नोटिस्ट के प्रति विश्वास पैदा करना होगा। हमने जाना है कि

सहानुभूति एक सशक्त कारक है और यह कि हम जिस व्यक्ति के लिए पूर्ण सहानुभूति या प्रेम अभिव्यक्त करते हैं, उसके मन को आसानी से ग्रहणशील बनाया जा सकता है।

हमने जाना है कि अपने एक कर्मचारी के काम की तारीफ करके, उसे अच्छा महसूस कराके हम उससे उतना अधिक परिणाम पा सकते हैं, जितना डॉट-डपट के जरिए संभव होता।

हमने जाना है कि अपने विचारों और अपनी सूझ-बूझ को दूसरों के मन में इस तरह बिठाना कि उन्हें ऐसा लगे मानो वे विचार उन्हीं के हैं, अत्यंत लाभदायक सिद्ध होता है।



प्रतिकार का नियम

यह पाठ हमें मनोविज्ञान के सबसे महत्वपूर्ण प्रमुख सिद्धांतों में से एक प्रतिकार या प्रतिक्रिया का सिद्धांत, की चर्चा पर ले आता है, जो इस प्रकार है—

मानव मन इस मायने में धरती माता से मिलता-जुलता है कि आदमी की पाँच इंद्रियों के जरिए जो कुछ भी उसमें बोया जाता है, वह उसे— एक तरह से—पुनरुत्पादित करता है। दूसरे व्यक्तियों द्वारा एक व्यक्ति की भलाई के लिए किए गए सभी कार्यों के बदले में उनके लिए भी कुछ अच्छा करना तथा दूसरों के द्वारा उस पर किए गए अन्याय या अत्याचार के कृत्यों के कारण उनके प्रति दुर्भावना रखना मानव मन की एक प्रबल प्रवृत्ति है। चाहे हमारा मन सलाह या स्व-सलाह के सिद्धांत पर काम कर रहा हो, वह शरीर की मांसपेशियों को वह काम करने का आदेश देता है, जो इंद्रियों द्वारा उसे पहुँचाए गए बोध के अनुरूप हो। इसलिए, अगर आप मेरी कोई प्रतिक्रिया देखना चाहते हैं तो आप मेरे मन में ऐसा बोध पैदा कर सकते हैं, जिसके अनुसार आप मेरी उपयुक्त प्रतिक्रिया देखना चाहते हैं। मुझे शारीरिक या मानसिक चोट पहुँचाकर देखिए, मेरा मन बिजली की गति से शरीर को उपयुक्त कार्रवाई करने का निर्देश देगा।

प्रतिकार के नियम का अध्ययन करने में हम, एक हद तक, एक अनजाने मानसिक तथ्य के क्षेत्र—भौतिकी के क्षेत्र—में ले जाए जाते हैं। इस विशाल क्षेत्र में पता लगाए गए तथ्यों को अब तक कोई वैज्ञानिक स्वरूप नहीं दिया गया है। फिर भी, हमें इस तथ्य को ध्यान में रखना चाहिए कि यह बात हमें इस क्षेत्र में पता लगाए गए कुछ सिद्धांतों का व्यावहारिक उपयोग करने में बाधित नहीं करेगी, यद्यपि हम इन सिद्धांतों के मूल का पता नहीं लगा पाए हैं। इनमें से एक सिद्धांत वह है, जिसका हमने मनोविज्ञान के चौथे सामान्य सिद्धांत अर्थात् 'समान प्रकृतिवाले तत्त्व एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं' के रूप में उनका जिक्र किया है।

किसी वैज्ञानिक ने कभी इस सिद्धांत की संतोषजनक व्याख्या नहीं की है, फिर भी यह तथ्य बना रहता है कि वह एक ज्ञात सिद्धांत है। इसलिए, जिस तरह से हम विद्युत्-निर्माण और उसके पारेषण के बारे में कुछ न जानते हुए भी समझदारी से उसका उपयोग कर लेते हैं, हम प्रतिकार के सिद्धांत का भी समझदारी से उपयोग कर सकते हैं।

यह देखना एक उत्साहवर्धक चिह्न है कि आधुनिक लेखक प्रतिकार के इस नियम के अध्ययन पर अपना अधिकाधिक ध्यान केंद्रित कर रहे हैं। उनमें से कुछ इसे एक नाम देते हैं और कुछ दूसरा; परंतु वे सभी इस सिद्धांत के मुख्य मूल तत्त्व पर सहमत प्रतीत होते हैं, जो इस प्रकार है 'समान प्रवृत्तिवाले लोग एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं।' इस विषय पर ध्यान देनेवाली नवीनतम लेखिका हैं श्रीमती वुडरो विल्सन। उनका एक लेख नीचे दिया गया है—

'इस आशय के एक मानसिक नियम का अस्तित्व प्रतीत होता है कि आदमी के मन में जो कुछ प्रमुखता से चल रहा होता है, यह लगभग निश्चित है कि जल्द ही उसको वही बात साक्षात् किसी व्यक्ति में नजर आएगी। हममें से प्रत्येक, अपने-अपने अनुभवों में, दर्जनों बार उसे साबित कर चुका है।

'उदाहरण के लिए, आपकी नजरों से एक ऐसा शब्द गुजर सकता है, जिससे आप परिचित न हों। आपकी सर्वोत्तम जानकारी के अनुसार आपने वह शब्द न तो पहले कभी सुना, न देखा है, फिर भी एक बार आपके संज्ञान में आने के बाद वह शब्द बार-बार आपकी आँखों (या कानों) के सामने आएगा।

'यह तथ्य हाल ही में एक अजीब तरीके से मेरे सामने आया है। मैं एक ऐसे विषय पर बहुत ज्यादा पढ़ती और शोध करती रही हूँ, जिसमें मुझे दिलचस्पी थी और फिर भी, मैं जानती हूँ कि जिसे निश्चित रूप से कभी गरमा-गरम न्यूज मैटर के वर्ग में नहीं रखा जाएगा। मुझे याद नहीं कि मैंने किसी वर्तमान प्रकाशन में कहीं उसका जिक्र देखा हो; पर चूँकि मैं स्वयं उससे परिचित होने का प्रयास कर रही थी, मैंने विभिन्न पत्र-पत्रिकाओं से एक बड़ी संख्या में ऐसे लेखों की कतरनें काट रखी हैं, जिनमें उस विषय के एक या दूसरे चरण पर सामग्री दी गई हो।

'आप यह नियम, या जो कुछ भी वह है, किस तरह से काम करता है, इसकी ब्योरेवार जानकारी सुगमता से प्राप्त कर सकते हैं। एक या दो दिन पहले मेरी एक मित्र मुझसे मिलने के लिए आई और मेरी बैठक की दहलीज पर जड़वत् खड़ी हो गई।

'फ्लाँवर्स!' वह चिल्लाई, 'रोजेज!'

'उसके स्वर में ऐसा भय व्याप्त था कि मुझे लगा कि वह मुझे फिजूल की चीजें खरीदने के लिए डाँट रही थी। पर उसने बताया कि

वह गुलाब के फूलों से होनेवाले जुकाम से पीड़ित थी। जैसे फसल कटने के समय भूसे के बीच रहनेवाले कुछ लोगों को बुखार आ जाता है, वैसे ही ज्यादा समय तक गुलाब के फूलों के संपर्क में रहनेवाले लोगों को साल के एक निश्चित समय यह जुकाम हो जाता है।'

'वह जून के महीने में आता है।' उसने कहा, 'जब गुलाब के फूल खिलते हैं और उनकी खुशबू के एक झोंके से भी मैं कम-से-कम बीस मिनट तक छींकती रहती हूँ।'

'बड़ी अनोखी बीमारी है, है ना?' अपने कमरे में मौजूद गुलाब के पौधों को पीछे अहाते में छोड़ आने के बाद मैंने उससे पूछा।

'बिलकुल नहीं।' वह बोली, 'यह तो बहुत आम है। जिन लोगों से मैं मिलती हूँ, उनमें से हर दूसरे व्यक्ति को यह बीमारी है।'

'अब मैं भी एक दिन में उतने ही लोगों से मिलती हूँ, शायद उससे भी ज्यादा लोगों से; पर मैंने उसके सिवाय किसी को इस बीमारी से ग्रस्त नहीं देखा।'

'फिर, ऐसा क्यों होता है कि अगर हम किसी खास व्यक्ति के बारे में लगातार सोचने लगते हैं तो जल्द ही हमें उसे सुनने या उससे मिलने का अवसर मिल जाता है? हमने चाहे महीनों या बरसों तक उसके बारे में न सोचा हो, फिर भी हम हर जगह उसी की छवि देखते हैं।'

'मैं जानती हूँ कि इन तथ्यों की विभिन्न व्याख्याएँ मौजूद हैं; पर उनमें से कोई भी पूर्णतया संतोषजनक नहीं है। फिर भी, ऐसा लगता है मानो हम अनजाने में ही ब्रह्मांड में वायरलेस संदेश भेजते हैं और उन्हीं के प्रतिसाद हमें मिल जाते हैं। हर अस्तित्व अपने जैसे अस्तित्व की तलाश में रहता है।'

'क्या इस तथ्य कि जो लोग हमेशा किसी-न-किसी तरह की शिकायत करते रहते हैं, उनकी शिकायतों का निवारण हो जाने पर भी उन्हें नई शिकायतें ढूँढ़ने में समय नहीं लगता, यह कि दुःखी रहने की प्रवृत्तिवाले लोगों को उन्हें दुःख देने वाले कारकों की कमी नहीं होती या अनावश्यक जिम्मेदारियाँ सिर पर लेकर अपने आप पर तरस खानेवाले लोग नई जिम्मेदारियाँ लेते रहते हैं। इन सबके पीछे यही कारण तो नहीं है?'

'हम सब ऐसे लोगों को जानते हैं, जो किस्मत के धनी होते हैं, उनके हर काम आसानी से बनते प्रतीत होते हैं। उनको मशक्कत से ऊँचे-ऊँचे पेड़ों पर चढ़कर उनकी शाखाओं से फल नहीं तोड़ने पड़ते। उन्हें बस, अपनी हथेलियाँ फैलानी होती हैं और मीठे-मीठे फल उनपर गिरते रहते हैं।'

'मैंने हाल ही में एक स्त्री को किस्मत की विषमताओं की शिकायत करते हुए अपनी किस्मत की एक परिचित की किस्मत से तुलना करते सुना।'

'आप उसकी किस्मत देखिए।' उसने कहा, 'एक मैं हूँ, जिसने अपना लक्ष्य पाने के लिए सालोंसाल बारीकी से योजनाएँ बनाकर और तरह-तरह की तिकड़म लगाकर हाड़ कँपानेवाली मेहनत की। मुझे जो कुछ भी मिलता है, कठोरतम मेहनत और वह भी हजार हताशाओं के बाद मिलता है। और वह! मुझसे आधी भी चतुर और मेहनती न होकर भी वह इस तरह की चुंबक है कि जिंदगी की सारी नियामतें मुझे छोड़कर उसकी ओर खिंची चली आती हैं। दुनिया में इनसाफ नाम की कोई चीज नहीं है।'

'परंतु जहाँ एक तरफ वह परिस्थितियों की न्यायपूर्णता से इनकार कर रही थी, दूसरी ओर वह उसकी पुष्टि भी कर रही थी। मैं उस खुशकिस्मत स्त्री को भी उतनी ही अच्छी तरह से जानती थी, जितनी बदकिस्मत स्त्री को। दोनों के बीच अंतर यह था कि जहाँ एक स्त्री हमेशा बुरे-से-बुरा घटित होने की अपेक्षा रखती और उस मुताबिक तैयारियाँ करती थी, दूसरी सकारात्मक और सुखद घटनाओं की अपेक्षा रखती थी। वह उन्हें जीवन का स्वाभाविक प्रवाह मानकर उनका स्वागत करती थी। उसके लिए जिंदगी हमेशा एक सुहानी सुबह थी।'

'हम सब ऐसे दिनों से भलीभाँति परिचित हैं, जब सबकुछ गलत होता चला जाता है। निश्चित रूप से, इसमें किसी दुर्देव की भूमिका नहीं है, जो हमारे जीवन को कष्टप्रद बनाना चाहता है; परंतु अकसर इसे समझने की कोशिश किए बिना कि क्यों दुर्भाग्यपूर्ण घटनाएँ एक के बाद एक घटित हो रही हैं, उनमें किसी दुर्देव का हाथ मानना आसान होता है।'

श्रीमती वुडरो विल्सन के लेख की सच्चाई स्वीकार करने के लिए किसी को मनोविज्ञान का पंडित होने की जरूरत नहीं है। यह एक ऐसी सच्चाई है जिसका हम सबने अनुभव किया है, पर हममें से अधिकांश उसे ज्यादा महत्त्व नहीं देते या बिलकुल ही नहीं देते।

मेरी अश्रद्धा के कारण ऐसा नहीं है कि मैं प्रार्थना, जिससे अधिकतर चमत्कार होते बताए जाते हैं, को अज्ञात तथ्यों की श्रेणी में रखता हूँ, बल्कि मैं उसमें पूरा विश्वास रखता हूँ। उससे मुझे अद्भुत लाभ मिले हैं फिर भी, मैं कभी नहीं जान पाया कि प्रार्थना के जरिए हम कुछ क्यों पाना चाहते हैं? मैं बस, इतना जानता हूँ कि अथक प्रयासों के जरिए प्रार्थना सभी अवरोधों को दूर कर देगी और उन समस्याओं को भी हल कर देगी, जिनका समाधान अभी असंभव प्रतीत होता है।

मैंने उस सच को बाहर लाने के लिए चार साल तक प्रार्थना की, जो किसी व्यक्ति के मन में एक अभेद्य रहस्य की तरह छिपा हुआ था। जो जानकारी मुझे चाहिए थी, वह केवल एक व्यक्ति के पास थी। उस सूचना की प्रकृति ही ऐसी थी, जिसे जीवन भर गोपनीय बनाए रखना लगभग जरूरी था। चौथे साल के अंत में मैं अपनी प्रार्थना को एक कदम और आगे ले गया (ऐसा मैंने पहले कभी नहीं किया था)। मैंने तय किया कि मैं अपनी आँखें बंद करके जो ठीक-ठीक जानकारी मैं हासिल करना चाहता था, उसका एक चित्र अपने मन की आँखों से देखूँगा। यह आपको विचित्र लग सकता है; पर मेरे आँखें बंद करते ही मेरी चेतना में उस चित्र की रूपरेखा बनने लगी थी और दो या तीन मिनटों के भीतर ही मेरा उत्तर मेरे सामने था।

वह मुझे इतना विचित्र लगा कि पहले तो मैं समझा कि जो कुछ मैंने देखा था, वह मेरा भ्रम था; परंतु उसकी हकीकत जानने के लिए मुझे ज्यादा इंतजार नहीं करना पड़ा। अगले दिन मैं उस महिला से मिला, जिसके मन में वह राज बंद था। उसने मुझे बताया कि पिछले चार सालों से कोई अदृश्य शक्ति उसे मुझे एक कहानी सुनाने के लिए प्रेरित कर रही थी, जो वह अब मुझे सुनाना चाहती थी। उसी कहानी में वह जानकारी मौजूद थी, जिसे मैं पाना चाहता था और जिसके लिए मैंने चार वर्षों तक प्रार्थना की थी।

कुछ लोग कहेंगे कि यह अद्भुत परिणाम ईश्वरीय शक्ति के कारण आया; जबकि कुछ अन्य लोग इसकी व्याख्या मानसिक टेलीपैथी के रूप में करेंगे। मेरी अपनी राय है कि प्रार्थना करते समय मेरे दिमाग में एक निश्चित विषय पर जो वैचारिक तरंगें पैदा हुई थीं, वे ईश्वरीय वायु मार्ग से ठीक उसी तरह गुजरकर, जैसे एक वायरलेस यंत्र से भेजी गई तरंगें दूसरे यंत्र तक यात्रा करती हैं, दूसरे व्यक्ति के अवचेतन मन तक पहुँच जाती हैं। फिर ये तरंगें प्राप्तकर्ता के मन में ऐसा रासायनिक परिवर्तन लाती हैं, जैसा उस महिला के साथ हुआ, जो उसे वह सूचना मुझसे शेर करने के निर्णय तक ले गई, जो मैं चाहता था। यहाँ ध्यान रहे कि यह सिर्फ मेरी समझ है कि ऐसा हुआ होगा—उस महिला के निर्णय के वास्तविक कारण के बारे में मैं निश्चित रूप से कुछ नहीं कह सकता।

एक अन्य अवसर, जो इससे विपरीत दिशा के छोर पर था, मैंने प्रार्थना के जरिए डेढ़ मिनट से कम समय में इच्छित परिणाम प्राप्त कर अपना ही एक नया कीर्तिमान बनाया था। एक महत्वपूर्ण व्यावसायिक सौदे पर बात चल रही थी। मैंने एक प्रस्ताव रखा था, जिसे बड़ी बेरुखी से ठुकरा दिया गया था। फिर जिस व्यक्ति को ऑफर दिया गया था, वह अपने ऑफिस से लगभग डेढ़ मिनट के लिए बाहर चला गया। जब वह बाहर था, मैंने ईश्वर से प्रार्थना की कि वह उस व्यक्ति को अपना अल्टीमेटम वापस लेने के लिए प्रेरित करे। वह आदमी वापस आया और मेरे मुँह से एक शब्द भी सुने बिना उसने घोषित कर दिया कि उसने अपना निर्णय बदल दिया है और वह मेरा प्रस्ताव स्वीकार करने के लिए राजी है।

‘अज्ञात प्राकृतिक घटनाओं’ के विषय से दूर जाने से पहले मैं आपको एक बार फिर याद दिला दूँ कि वैज्ञानिक सोच के आधार पर चलाए जा रहे इस शैक्षणिक कोर्स का किसी धर्म से कोई संबंध नहीं है और जहाँ कहीं हम प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से उसका जिक्र करते हैं, वह केवल तुलना करने के उद्देश्य से है।

करोड़ों लोग इस अद्भुत मानवीय क्रिया, जिसे हम प्रार्थना कहते हैं, से खुशी और संतोष से भरा जीवन प्राप्त कर चुके हैं। मैं किसी को प्रार्थना में उसके विश्वास से कदापि विमुख नहीं करना चाहता। उससे विपरीत, उस विश्वास को मजबूत करने के लिए मैं सबकुछ करूँगा। न ही प्रार्थना को विज्ञान की कसौटी पर खरा उतरा एक तथ्य बताने का मेरा कोई इरादा है। प्रार्थना, जैसा हम सब जानते हैं, जैसे अद्भुत परिणाम पैदा करती है, वह पिछले अध्याय में वर्णित ‘सोच बदल देने’ के सिद्धांत की प्रक्रिया से होता है या बाह्य ईश्वरीय प्रभावों, जिन पर हमारा कोई नियंत्रण नहीं है, के जरिए, उसका ज्यादा महत्व नहीं है। अपनी प्रार्थनाओं को ईश्वरीय शक्तियों को संबोधित करके हम उनमें श्रद्धा-भक्ति का अधिकतम समावेश करने की ओर प्रवृत्त होते हैं और यह बात अपने आप में हमें अद्भुत शक्ति-संपन्न प्रार्थना के काम करने की प्रक्रिया की व्यवस्था स्व-सलाह के वैज्ञानिक सिद्धांत के जरिए करने से रोकती है।

एक ढलती दुपहरी के समय मैं अपनी डेस्क पर श्रीमती हिल के इंतजार में बैठा था कि हम दोनों मिलकर काम करेंगे। कर्मचारी जा चुके थे और उस कक्ष में मैं अकेला था। मैंने टेबल पर दोनों हाथ रखकर उनपर अपना मुँह टिका दिया। मैंने अपनी आँखें उँगलियों से बंद की हुई थीं। ध्यान रहे कि मैं नींद में नहीं था, क्योंकि उस स्थिति में मैं 30 सेकंड्स से अधिक नहीं रहा हूँगा। तभी एक अनोखी घटना हुई। श्रीमती हिल पहुँचने ही वाली थीं कि मैंने उनकी चीख सुनी। उन्हें सड़क से उठाकर फुटपाथ पर बिठाते देखा। मैंने उनके चेहरे पर खून भी देखा।

मैंने अपनी आँखें खोलीं और आसपास देखा। वह मेरा स्वप्न भी नहीं हो सकता था, क्योंकि मैं सो नहीं रहा था। जल्द ही मैंने श्रीमती हिल की पदचाप सुनी। वह चहक रही थीं और लगभग हाँफ रही थीं। यह पक्की बात थी कि ठीक उसी जगह, जहाँ मैंने उन्हें देखा था, एक कार ने उन्हें लगभग टक्कर मार ही दी थी। वह चीखी भी थीं और उस पुलिसकर्मी ने उन्हें फुटपाथ की ओर खींच लिया था, ठीक वैसे ही जैसे मैंने देखा था। और जहाँ तक हम अनुमान लगा सकते थे, यह सब ठीक उसी क्षण, जब मैं घटनास्थल से बस एक ब्लॉक दूर आँखें बंद किए बैठा था, घटित हुआ था।

कुछ वर्ष पहले इलिनॉइस राज्य के शिकागो शहर के एक बाहरी इलाके में एक किसान अपने खेत में काम करने के लिए अपने घर से निकला। वह कुछ ही दूर चला होगा कि उसे एक विचित्र अनुभव हुआ, जिसने उसे अनचाहे ही घर लौटने के लिए प्रेरित किया। पहले तो उसने उस अहसास पर ध्यान नहीं दिया, परंतु वह और अधिक मजबूत एवं आग्रही होता गया। अंततः वह उससे आगे नहीं जा सका, इसलिए वह मुड़ा

और घर की ओर चलने लगा। जैसे-जैसे घर नजदीक आता गया, उसे और तेज चलने की इच्छा होने लगी, जब तक कि अंततः वह दौड़ने नहीं लगा। जब वह घर के भीतर पहुँचा, उसने देखा कि उसकी बेटी फर्श पर पड़ी थी और उसका गला कटा हुआ था। उसका हमलावर वहाँ से जा चुका था, पर उसके पहुँचने से कुछ ही सेकंड पहले।

इस तरह की घटनाओं का कारण हम नहीं जानते, जब तक कि यह मानसिक टेलीपैथी न हो। इन दो मामलों का जिक्र किया गया है, क्योंकि दोनों ही प्रामाणिक मामले हैं। मैं इसी तरह के एक दर्जन से अधिक मामलों का जिक्र कर सकता हूँ, जिनसे मानसिक टेलीपैथी, जिसके जरिए एक व्यक्ति के विचार वास्तव में दूसरे व्यक्ति तक पहुँच जाते हैं, ठीक वैसे ही जैसे वायरलेस टेलीग्राफी के जरिए संदेश एक यंत्र से दूसरे यंत्र तक पहुँच जाते हैं, का अस्तित्व साबित होता है। बेशक उन दोनों मनो के बीच अच्छी ट्यूनिंग होनी चाहिए, जैसे संदेश भेजने और ग्रहण करने वाले दोनों यंत्रों के बीच ट्यूनिंग जरूरी होती है। अन्यथा एक व्यक्ति के विचार दूसरे व्यक्ति के मन में दर्ज नहीं होंगे।

अबूझ घटनाओं के ये उदाहरण इस पाठ के सिलसिले में इसलिए दिए गए हैं कि हम चाहते हैं कि आप कुछ ठहरकर इस पर विचार करें कि प्रतिकार के नियम, जो सीधे-सीधे हमारी पाँच बोधेंद्रियों के जरिए काम करता है, के व्यावहारिक उपयोग की क्या संभावनाएँ हैं? हमें इन अबूझ घटनाओं या मानसिक टेलीपैथी, जिनके बारे में इस समय समझ बहुत कम है, पर निर्भर रहने की जरूरत नहीं है। हम प्रतिकार के नियम और सोच बदल देने के सिद्धांत के जरिए मानव मन तक सीधे पहुँचकर उसे प्रभावित कर सकते हैं। सोच बदल देने का सिद्धांत वह माध्यम है, जिसके जरिए हम दूसरे व्यक्ति के मन तक पहुँचते हैं और प्रतिकार का नियम वह सिद्धांत है, जिसके जरिए हम लक्षित व्यक्ति के मन में वह बीज बोते हैं, जिसे वह फलता-फूलता देखना चाहते हैं।

आप जानते हैं, 'प्रतिकार' का अर्थ क्या है?

जिस अर्थ में हम यहाँ इस शब्द का उपयोग कर रहे हैं, वह है 'जैसे को तैसा', न कि बदला लेना, जैसाकि आमतौर पर इस शब्द का अर्थ लगाया जाता है। अगर मैं आपको चोट पहुँचाऊँ, आप मौका मिलते ही मुझे भी चोट पहुँचाएँगे। अगर मैं आपके बारे में कुछ नागवार बातें करता हूँ, आप मेरे बारे में उससे भी बदतर बातें करेंगे। दूसरी तरफ, अगर मैं आपके भले के लिए कुछ करूँगा तो आप संभव हो तो मेरे लिए उससे भी बेहतर काम करेंगे।

इस तरह हम प्रतिकार के नियम के जरिए अपनी सहज वृत्ति के अनुसार आचरण करते हैं।

इस नियम के समुचित उपयोग से मैं आपसे वह काम करवा सकता हूँ, जो मैं आपसे करवाना चाहता हूँ। अगर मैं चाहता हूँ कि आप मुझे नापसंद करें और मुझे हानि पहुँचाने का प्रयास करें तो मैं आपको उसी तरह की हानि पहुँचाकर यह परिणाम हासिल कर सकता हूँ, जैसी हानि मैं चाहता हूँ कि प्रतिकार के नियम के जरिए आप मुझे पहुँचाएँ।

अगर मैं आपके मन में मेरे प्रति आदर-भाव, आपकी दोस्ती और सहयोग चाहता हूँ तो मैं आपकी ओर दोस्ती और सहयोग का हाथ बढ़ाकर वह सब प्राप्त कर सकता हूँ।

मैं जानता हूँ कि मेरे इन कथनों पर आप मुझसे सहमत हैं। आप अपने अनुभवों के प्रकाश में इन कथनों की सच्चाई का पता लगा सकते हैं।

कितनी बार आपने किसी व्यक्ति के लिए यह टिप्पणी सुनी होगी, 'क्या गजब का व्यक्तित्व है इस आदमी का!' कितनी बार आप ऐसे लोगों से मिले हैं, जिनका व्यक्तित्व आपको बहुत भाया है।

जो आदमी अपने मनोहर व्यक्तित्व के जरिए आपको अपनी ओर आकर्षित करता है, वह 'आकर्षण के नियम' या 'प्रतिकार के नियम' का विश्लेषण करने के बाद जिन दोनों का अर्थ है—'समान प्रकृतिवाले लोग एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं'।

अगर आप प्रतिकार के नियम का अध्ययन करेंगे, समझेंगे और बुद्धिमानी से इसका उपयोग करेंगे तो आप एक कुशल और सफल सेल्समैन बन जाएँगे। अगर आप इस सीधे-सादे नियम में पारंगत हो जाएँ और उसे उपयोग करना सीख लें तो आप सेल्समैनशिप के बारे में वह सब सीख चुके होंगे, जो सीखा जा सकता है।

इस नियम में पारंगत होने के लिए जो पहला, और संभवतः सबसे महत्वपूर्ण, कदम उठाया जाना जरूरी है, वो है—खुद में पूर्ण स्व-नियंत्रण विकसित करना। आपको सीखना होगा कि सब तरह के हमले और अपमान झेलने के बाद भी आप मन में बदले की भावना न आने दें। इतना स्व-नियंत्रण उस कीमत का हिस्सा है, जो आपको प्रतिकार के नियम में पारंगत होने के लिए चुकानी है।

जब कोई व्यक्ति गुस्से में आपको बदनाम करने या अपशब्द बोलने लगता है, चाहे उसका कारण वाजिब हो या गैर-वाजिब, बस, इतना याद रखें कि अगर आप भी उसी की भाषा में जवाब देने लगें तो आप भी उस व्यक्ति के मानसिक स्तर तक आ जाएँगे और उस स्तर पर आप उससे जीत नहीं सकेंगे।

दूसरी ओर, अगर आप क्रोधित होने से इनकार कर देते हैं, अगर आप अपना मानसिक संतुलन बनाए रखकर शांतचित्त बने रहते हैं तो आपकी समझ ज्यों-की-त्यों बनी रहती है और आप एक सधा हुआ जवाब दे सकते हैं। आप उस व्यक्ति को चकित कर देते हैं। आप एक ऐसे हथियार का इस्तेमाल कर रहे होते हैं, जिससे वह वाकिफ नहीं है। परिणामस्वरूप आप आसानी से उस पर हावी हो जाते हैं। समान प्रवृत्तिवाले व्यक्ति एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं, इससे कोई इनकार नहीं कर सकता।

दूसरे शब्दों में, हर वह व्यक्ति, जिसके संपर्क में आप आते हैं, एक आईना है, जिसमें आप उनकी मानसिक प्रवृत्ति का प्रतिबिम्ब हू-ब-हू देख सकते हैं। प्रतिकार का नियम किस तरह काम करता है, इसके उदाहरण-स्वरूप मैं आपको कम उम्र के अपने दो बेटों नेपोलियन जूनियर और जेम्स के साथ हुए हालिया अनुभव का जिक्र करना चाहता हूँ।

हम पक्षियों और गिलहरियों को दाना डालने के लिए एक पार्क जा रहे थे। नेपोलियन जूनियर अपने साथ मूँगफली का एक थैला और जेम्स बिस्कुट का एक बड़ा पैक लाया था। जेम्स को अचानक मूँगफली खाने की सूझी। उसने तेजी से आगे बढ़कर नेपोलियन जूनियर से मूँगफली का थैला छीनना चाहा। थैला तो उसके हाथ नहीं आया, परंतु नेपोलियन जूनियर ने गुस्से से अपने बाएँ हाथ का मुक्का उसके जबड़े पर जड़ दिया।

मैंने जेम्स से कहा, “देखो बेटे, तुमने उन मूँगफलियों को हासिल करने के लिए सही तरीका नहीं अपनाया। अब मैं तुम्हें दिखाता हूँ कि उन्हें कैसे हासिल किया जाता है!” वह सब इतनी जल्दी घटित हो गया था कि जब मैं बोल रहा था, मुझे जरा भी अनुमान नहीं था कि मैं उसे क्या सलाह देने वाला हूँ; परंतु मैं उस घटना का त्वरित विश्लेषण करने और संभव हो तो उसके द्वारा अपनाए गए तरीके से बेहतर तरीका बताने के लिए कुछ समय लेने की कोशिश कर रहा था।

तभी मुझे उन प्रयोगों का ध्यान आया, जो हम प्रतिकार के नियम के सिलसिले में करते आए थे और मैंने जेम्स से कहा, “तुम अपना बिस्कुट का पैकेट खोलो और अपने भाई को कुछ बिस्कुट ऑफर करो, फिर देखो, क्या होता है!” बहुत समझाने के बाद वह ऐसा करने के लिए तैयार हो गया। फिर एक अनोखी चीज घटित हुई—एक ऐसी घटना, जिससे मैंने सेल्समैनशिप का सबसे बड़ा सबक सीखा। इससे पहले कि नेपोलियन जूनियर बिस्कुट लेने के लिए हाथ बढ़ाता, उसने आग्रह किया कि वह कुछ मूँगफलियाँ जेम्स के ओवरकोट की जेब में डाल दे। उसने जेम्स की सदाशयता का बदला चुकाना चाहा। दो छोटे बच्चों के साथ किए गए इस साधारण से प्रयोग के जरिए मैंने प्रबंधन का ऐसा कारगर उपाय सीखा, जो मैं अन्यथा न सीख पाता। प्रसंगवश, मेरे बेटों ने अब प्रतिकार के इस नियम को अपने फायदे के लिए इस्तेमाल करना शुरू कर दिया है, जिससे वे कई बार हाथापाई करने से बच जाते हैं।

जहाँ तक प्रतिकार के नियम के चलन और उसके प्रभाव का संबंध है, हममें से कोई भी नेपोलियन जूनियर और जेम्स से बहुत ज्यादा आगे नहीं बढ़ पाया है। हम सब वयस्क बच्चे हैं और इस सिद्धांत से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं। जैसे के साथ तैसा करने की आदत इतने सार्वभौम रूप से व्याप्त है कि उसे प्रतिकार के नियम का नाम देना उपयुक्त जान पड़ता है। अगर कोई व्यक्ति हमें उपहार देता है तो हमें तब तक संतोष नहीं मिलता जब तक हम उसे उतना ही अच्छा या उससे भी बेहतर उपहार न दे दें। जब कोई व्यक्ति हमारे बारे में अच्छी-अच्छी बातें कहता है तो वह हमारी नजरों में उठ जाता है और हम भी बदले में उसकी तारीफ करने लगते हैं।

प्रतिकार के इस सिद्धांत के जरिए हम अपने दुश्मनों को भी वफादार दोस्त बना सकते हैं। अगर आप अपने गले से लटके चक्की के उस खतरनाक पाट, जिसे हम अहंकार (जिद्दीपन) कहते हैं, को उतार फेंकें तो आप अपने शत्रु को भी मित्र बना सकते हैं। इस शत्रु के साथ कुछ अतिरिक्त सौजन्य से बात करने को आप अपनी आदत बना लीजिए। हर संभव तरीके से उसके हित में काम करने के लिए आप सामान्य से अधिक प्रयास कीजिए। शुरुआत में वह अचल प्रतीत हो सकता है, परंतु धीरे-धीरे वह पिघलेगा और आपकी भलाई के बदले आपका भला करने लगेगा। प्रेमपूर्ण व्यवहार वे धक्कते कोयले हैं, जिन्हें आप उस व्यक्ति के सिर पर उड़ेल सकते हैं, जिसने आपके साथ बुरा किया है।

‘अगस्त 1863 की एक सुबह लॉरेंस, कंसा के एक होटल में सो रहे एक युवा पादरी को किसी ने चिल्लाकर नीचे बुलाया। जिस आदमी ने उसे बुलाया था, वह एक गुरिल्ला सैनिक था, जो उसे जल्दी से नीचे बुलाकर गोली मार देना चाहता था। उस सुबह देश के सीमावर्ती इलाकों में लोग मारे जा रहे थे। लॉरेंस में मार-काट करने के लिए हमलावर सुबह से ही शहर में घुस आए थे।

‘जिस गुरिल्ला सैनिक ने पादरी को बुलाया था, वह अधीर हो रहा था। पादरी, जो अब पूरी तरह जाग चुका था, ने खिड़की से बाहर का नजारा देखा तो वह काँप उठा। जब वह नीचे पहुँचा, गुरिल्ला ने उससे उसकी घड़ी और धन की माँग की, फिर जानना चाहा कि क्या वह एक दासता-विरोधी था? पादरी डर से काँप रहा था। परंतु उसने तय किया कि अगर उसे अभी और वहीं मरना ही है तो वह झूठ बोलते हुए नहीं मरेगा। इसलिए उसने कहा कि वह दासता-विरोधी है। और इस स्वीकारोक्ति के बाद उसने एक ऐसी बात कही, जिसने पूरा परिदृश्य ही बदलकर रख दिया।’

‘वह और गुरिल्ला सैनिक पोर्च पर बैठकर देर तक बातें करते रहे, जबकि पूरे शहर में लोग मारे जा रहे थे। उनकी बातें तब तक चलती रहीं, जब हमलावर शहर से वापस जाने की तैयारी करने लगे थे। पादरी से बातें खत्म कर जब गुरिल्ला सैनिक अपने सहयोगियों के साथ जाने के लिए घोड़े पर सवार हुआ, वह पूरी तरह खेद की मुद्रा में आ चुका था। उसने न्यू इंग्लैंड की कीमती चीजें वापस कीं, उसकी नींद में खलल डालने के लिए माफी माँगी और उससे अनुरोध किया कि वह उसे गलत न समझे।

‘लॉरेंस में हुए कत्लेआम के कई वर्षों बाद तक वह पादरी जीवित रहा। उसने उस गुरिल्ला से क्या कहा था? उसके व्यक्तित्व में ऐसा क्या था, जिसने गुरिल्ला सैनिक को बैठकर बातचीत करने के लिए प्रेरित किया? उन्होंने किस विषय पर बात की थी?

‘क्या तुम एक अमेरिकी दासता-विरोधी शख्स हो?’ गुरिल्ला सैनिक ने उससे पूछा। ‘हाँ, मैं हूँ।’ पादरी का उत्तर था, ‘और तुम अच्छी तरह से जानते हो कि जो कुछ तुम कर रहे हो, उस पर तुम्हें शर्म आनी चाहिए।’

‘इससे यह मामला सीधे एक नैतिक मुद्दा बन गया। अब गुरिल्ला अपने बचाव की मुद्रा में आ गया था। सीमावर्ती इलाके के एक शातिर गुंडे के सामने पादरी एक लड़का ही था। परंतु उसने हमलावरों के कृत्य नैतिक दृष्टि से उचित हैं, यह साबित करने का भार गुरिल्ला पर ही डाल दिया था। और एक क्षण में ही हमलावर यह दर्शाने की कोशिश करने लगा था कि वह असल में उससे कहीं बेहतर व्यक्ति हो सकता था, जितना परिस्थितियों ने उसे बनने दिया था।

‘इस न्यू इंग्लैंड की राजनीति के कारण उसे मार डालने के उद्देश्य से उसे जगने के बाद वह अपनी सफाई देने के लिए बीस मिनट तक मानो गवाहों के कंधों में खड़ा रहा था। उसने अपने जीवन के इतिहास के बारे में विस्तार से बताया था। उसने उस वक्त से अपनी कहानी शुरू की, जब वह एक कठोर प्रवृत्ति का बालक हुआ करता था, जो ईश्वर की प्रार्थना में भाग नहीं लेता था और यह बताते हुए वह बहुत भावुक हो गया कि कैसे एक बुरा कदम उसे दूसरे बदतर कदम और फिर उससे भी बदतर कदमों की ओर ले गया, जब तक कि उसके अपराध अक्षम्य नहीं हो गए। घोड़े पर बैठकर जाते समय उसकी आखिरी गुजारिश थी, ‘अब तो क्षमाशील फादर, आप मुझे इतना बुरा नहीं समझोगे?’

— जे. एस. बॉटन तथा रिचर्ड कॉर्डले लिखित

‘द लॉरेंस मेसेकर बाय ए बैंड ऑफ मिसोरी रफियंस अंडर क्वांट्रेल’ से।

न्यू इंग्लैंड का वह पादरी प्रतिकार के नियम को अमल में लाया था, चाहे उस समय उसे उसकी जानकारी न रही हो। कल्पना कीजिए कि क्या हुआ होता, अगर वह होटल के कमरे से एक रिवॉल्वर लेकर नीचे उतरा होता और उसने उस उग्रवादी के खूनी इरादों का मुकाबला बलपूर्वक किया होता!

परंतु उसने ऐसा नहीं किया। वह उस गुरिल्ला को काबू में कर पाया, क्योंकि उसने एक ऐसे बल से उस लुटेरे का मुकाबला किया, जिससे वह बिलकुल अनजान था। ऐसा क्यों होता है, जब एक आदमी प्रचुर धन कमाने लगता है तो सारी दुनिया उसके दरवाजे पर लाइन में खड़ी प्रतीत होती है?

अपने परिचितों में से किसी ऐसे व्यक्ति से बात करके देखिए, जिसने प्रचुर धन कमा लिया हो और वह कहेगा कि अनगिनत लोभी उसके पीछे पड़े हैं कि मैं अमुक परियोजना में उनके साथ मिलकर काम करूँ तथा और अधिक धन कमाऊँ।

“जिसके पास है, उसे ही दिया जाएगा; परंतु जिसके पास नहीं है, उससे वह भी छीन लिया जाएगा, जो उसके पास है।” (मैथ्यू : 25, 29) बाइबिल से लिया गया यह उदाहरण मुझे कभी हास्यास्पद प्रतीत होता था; परंतु इसका ठोस अर्थ समझने पर यह कितना सत्य जान पड़ता है।

हाँ, जिसके पास है, उसे ही दिया जाएगा। जिसके पास नहीं है, उस पर असफलता, आत्मविश्वास की कमी, नफरत या आत्म-नियंत्रण की कमी—इन सब चीजों का अंबार लगा दिया जाएगा। पर जिसके पास ‘है’, उसके हिस्से में आत्मविश्वास, आत्म-नियंत्रण, धैर्य, लगन—ये सब और ज्यादा मात्रा में आएँगे।

अपने विरोधी को परास्त करने के लिए कभी-कभी सामनेवाले पर बल का प्रयोग जरूरी हो सकता है। परंतु जब उसे ‘चित’ कर लिया गया हो, यही वह सबसे उत्तम समय है, जब उसकी ओर दोस्ती का हाथ बढ़ाकर विवाद निपटाने का बेहतर तरीका बता दिया जाए—तभी आपका ‘प्रतिकार’ पूरा होगा।

जैसा करोगे, वैसा भरोगे। अपने क्रूर विजय अभियानों में जर्मनी ने अपनी तलवारों मानव-रक्त से रँग लीं। इसी के परिणामस्वरूप उसे सभ्य दुनिया के अधिकांश भाग के खूनी ‘प्रतिकार’ का सामना करना पड़ा।

यह आप पर है कि आप अपने देशवासियों से क्या करवाना चाहते हैं और यह भी आप पर ही है कि प्रतिकार के नियम के जरिए आप उनसे वह करवा लें।

‘ईश्वरीय अर्थशास्त्र स्व-चालित और बहुत ही सीधा-सादा है—हम वही पाते हैं, जो हम देते हैं।’

यह बात कितनी सत्य है कि ‘हम सिर्फ वही पाते हैं, जो हम देते हैं।’ जो कुछ हमारे पास वापस आता है, वो वह नहीं है जो हम चाहते हैं, बल्कि वो है, जो हम देते हैं।

मैं आपसे इस नियम का उपयोग करने की विनती करता हूँ—सिर्फ भौतिक लाभ के लिए नहीं, बल्कि उससे भी बढ़कर अपनी और ग्रहणकर्ता तथा इसी क्रम में पूरे मानव समाज की खुशी बढ़ाने के लिए। यही आखिरकार सच्ची सफलता है, जिसके लिए हमें प्रयास करना चाहिए।

सारांश

इस पाठ में हमने एक महत्वपूर्ण—संभवतः मनोविज्ञान का सबसे महत्वपूर्ण सिद्धांत सीखा है। हमने जाना है कि अन्य लोगों के प्रति हमारे विचार और व्यवहार एक विद्युत् चुंबक की तरह होते हैं, जो हमारी ओर उसी प्रकार के विचार व व्यवहार को आकर्षित करते हैं, जिन्हें स्वयं

हमने सृजित किया है।

हमने जाना है कि 'समान विचारोंवाले व्यक्ति एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं।' चाहे विचारों का मामला हो या उनके कृत्यों में अभिव्यक्त उनके विचारों का। हमने यह भी जाना है कि मानव मन जो विचार प्रभाव ग्रहण करता है, उन्हीं प्रभावों को लौटाना चाहता है। हमने जाना है कि इस अर्थ में मानव मन धरती माता के सदृश है कि वह उसी प्रकार के शारीरिक कृत्य उत्पन्न करता है, जिस प्रकार के बोधजन्य प्रभाव उसमें बोए गए थे। हमने जाना है कि सहृदयता सहृदयता उत्पन्न करती है तथा निर्दयता और अन्याय निर्दयता और अन्याय ही पैदा करते हैं।

हमने जाना है कि दूसरों के साथ किए गए हमारे कृत्य, चाहे वे सहृदयता के हों या निर्दयता के, न्यायपूर्ण हों या अन्यायपूर्ण, उनसे कहीं बड़े आकार में हम तक लौटकर आते हैं। हमने जाना है कि मानव मन उन सब बोधजन्य प्रभावों पर प्रतिक्रिया देता है, जो वह ग्रहण करता है। इसलिए, हम जानते हैं कि सामनेवाले व्यक्ति से इच्छित प्रतिक्रिया पाने के लिए हमें उसके मन में किस तरह के प्रभाव उत्पन्न करने चाहिए। हमने जाना है कि इससे पहले कि हम प्रतिकार के नियम का रचनात्मक उपयोग कर पाएँ, हमें 'घमंड' और 'अडियलपन' को अपने मन से निकाल देना चाहिए।

हमने यह नहीं सीखा है कि प्रतिकार का नियम क्या है; पर यह जरूर सीखा है कि वह काम कैसे करता है और क्या-क्या कर सकता है। इसलिए हमारे पास यही बचा रहता है कि हम इस महत्वपूर्ण सिद्धांत का समझदारी से उपयोग करें।

निराशावादियों के लिए अचूक दवा

—जे. डब्ल्यू. विजल्यवर्थ, डी. एन.

व्हिस्की से ज्यादा पेट खराब करती है राक्षसी चिंता।

यह सब बखेड़ा, गुस्सा, डर और आशंका किसलिए?

अमूमन अकारण।

ये सब शुद्धतः अज्ञान या शारीरिक रुग्णता के सुबूत मात्र हैं।

आपका तन आपके मन से प्रभावित होता है,

आपका मन आपके तन से प्रभावित होता है।

एक अप्रशिक्षित मन बस चिंता करता है,

एक रुग्ण शरीर चिंता को पनपाता है।

एक चिंतित व्यक्ति की सोच बेलगाम हो जाती है।

उसके विचार बेतहाशा बेतरतीब मन में आते-जाते,

एक-दूसरे को धकियाते उसे कबाड़ बना देते हैं।

ये अनियंत्रित सोच-विचार हैं।

चिंताग्रस्त व्यक्ति आत्म-नियंत्रण रहित,

तूफानी समंदर में डोलते-लहरते जहाज के समान है।

चिंताग्रस्त व्यक्ति या तो तन से रुग्ण है

या चिंता करके वह ईश्वर में विश्वास की कमी जाहिर करता है।

अगर आप तन से दुरुस्त हैं तो चिंता कायरता है।

आप अकसर सुनते होंगे—

'मैं एक बूढ़ा आदमी हूँ और उन चीजों के बारे में हमेशा चिंतित रहा हूँ, जो कभी हुई ही नहीं।'।

हम डर से ठिठुर जाते हैं और

हमारी क्रियाशीलता शीतगृह में चली जाती है।

जब आप डरते हैं, आप थम जाते हैं।

आपका हौसला ठिठुर जाता है और आप एक बर्फीले बुत की तरह खड़े रह जाते हैं।

डर क्या है? बस, इतना ही कि 'मैं डरता हूँ।'।

आपको जिंदगी की परेशानियों का सामना करना होगा।

आपका भविष्य आज नहीं है, पर आज आपका भविष्य बनाता है।

कुढ़न और डर अपने लिए एक उपयुक्त भविष्य बना लेते हैं।

अगर आप बीमार होना चाहते हैं—

अपने शरीर को कमजोर बनाना, नष्ट करना चाहते हैं

तो चिंता और डर पाल लीजिए।
यह बात मन में बिठा लीजिए कि
अपना भविष्य बरबाद करने का यह एक अचूक तरीका है।
नफरत हमें ईश्वर से दूर ले जाती है।
और हमारे तन-मन को नष्ट कर देती है।
कहा जाता है, 'सुंदरता सतही होती है।'
नफरत उस सतही सुंदरता को भी कुरूप बना देती है।
नफरत एक गिरी हुई, गिरानेवाली, असभ्य, अरुचिकर चीज है।
सबसे अधम व्यवसाय में लिप्त और फिर भी
नफरत करनेवाले व्यक्ति की तुलना में रानी है।
नफरत करो और आपका शरीर उसकी निशानियाँ—
और आपका भविष्य बता देगा।
आप एक अच्छे इनसान बने नहीं रह सकते,
आप एक समझदार इनसान नहीं हो सकते।
आप ठीक से सोच नहीं सकते।
आप ठीक से खा नहीं सकते।
आप भले काम नहीं कर सकते।
आप खुशमिजाज हों और ईर्ष्यालु भी, यह हो नहीं सकता।
आप अपने मन को एक मंदिर समझें।
उसकी गरिमा को मलिन मत कीजिए।
चिंता, डर, नफरत और ईर्ष्या—
ये चार आपके स्वास्थ्य के दुश्मन हैं।
स्वस्थ बने रहने के लिए
तन व मन दोनों ठीक होने चाहिए।
एक अस्वस्थ शरीर मन को भी अस्वस्थ बना देता है।
एक अच्छे डॉक्टर को इन बातों का ध्यान रखना चाहिए।
सद्बिचार व्यक्ति को स्वास्थ्य, समृद्धि और खुशी की ओर ले जाते हैं।
बुरे विचार बीमारी, गरीबी और नरक तक ले जाते हैं।
आईने में खुद को देखकर मुसकराइए।



आपके मन की शक्ति

मानव मन बहुत से गुणों और प्रवृत्तियों का समुच्चय है। इसमें पसंद और नापसंद, व्यक्ति और वस्तुएँ, आशावाद और निराशावाद, नफरत और प्यार, रचनात्मकता और ध्वंसात्मकता, सहृदयता और निर्दयता शामिल हैं। मन इन सब गुणावगुणों तथा और भी चीजों से मिलकर बना है। वह इन सबका सम्मिश्रण है—कुछ मन इनमें से एक गुण का वर्चस्व प्रकट करते हैं तो दूसरे मन किसी अन्य गुण का।

अपने इस अद्भुत मन के उपयोग का तरीका सीखें

किसी व्यक्ति में किन्हीं खास गुणावगुणों की प्रधानता उसके परिवेश, प्रशिक्षण और संगी-साथियों तथा विशेष रूप से उसके अपने विचारों से तय होती है। कोई भी विचार, जो लगातार मन में बना रहता है या जिस विचार पर वह संकेंद्रित रूप से काम करता है, जब सचेतन मन में लाया जाता है तो वह अकसर मानव मन के उन गुणावगुणों को आकर्षित करता है, जो उससे सबसे ज्यादा मेल खाते हों।

एक विचार इस अर्थ में जमीन में बोए गए एक बीज के समान है कि वह उसी की प्रजाति की एक फसल पैदा करता है; इसलिए अपने मन में किसी ध्वंसात्मक विचार को प्रश्रय देना खतरनाक है। इस तरह के विचार, जल्दी या देर से, शारीरिक क्रिया के जरिए अपनी अभिव्यक्ति जरूर करते हैं।

स्व-सलाह अर्थात् दिमाग में बिठाया गया कोई भी विचार, जिस पर उसने फोकस किया हो—के जरिए कोई भी विचार जल्द ही काररवाई की शक्ल लेने लगता है।

अगर स्व-सलाह के महत्त्व को समझकर उसे स्कूली पाठ्यक्रम में शामिल कर लिया जाए तो उसे इतना व्यापक बनाया जा सकता है कि वह बीस वर्षों के भीतर पूरे विश्व के नैतिक और आर्थिक मानक बदलकर रख देगा। इस सिद्धांत के जरिए मानव मन रचनात्मक प्रवृत्तियों पर लगातार काम करके स्वयं को ध्वंसात्मक प्रवृत्तियों से मुक्त करा सकता है। मानव मन की विशेषताओं को जीवंत बनाए रखने के लिए उन्हें पोषण तथा उपयोग के सूर्य प्रकाश की जरूरत होती है, पूरे ब्रह्मांड में पोषण और उपयोग का यह नियम हर उस जीव पर लागू होता है, जो जीवित और विकासशील हो। इस नियम के अनुसार हर वह जीव, जिसका पोषण नहीं होता है, मर जाता है और यह नियम मानव मन की विशेषताओं पर भी लागू होता है।

मन की किसी भी विशेषता को विकसित करने का एकमात्र तरीका यह है कि वह मुद्दों पर अपना ध्यान केंद्रित करके उनपर गहनता से विचार करे और इस तरह मन को व्यस्त रखे। बुरी बातों को सोच की खुराक न देने से बुरी प्रवृत्तियों को निर्मूल किया जा सकता है।

अगर किसी बच्चे के मासूम और ग्रहणशील मन में के.जी. से ही इस सिद्धांत की समझ पैदा कर दी जाए तो वह एक अनमोल उपलब्धि होगी।

स्व-सलाह का सिद्धांत व्यावहारिक मनोविज्ञान का एक बुनियादी प्रमुख सिद्धांत है। इस सिद्धांत की पर्याप्त समझ तथा लेखकों, दार्शनिकों, स्कूली शिक्षकों और धर्मोपदेशकों के सहयोग के जरिए बीस वर्षों के भीतर मानव मन की समस्त प्रवृत्तियों को रचनात्मक दिशा में निर्देशित किया जा सकता है।

आप इस बारे में क्या करने जा रहे हैं?

क्या, जहाँ तक व्यक्तिगत रूप से आपका संबंध है, यह एक बेहतर योजना नहीं होगी कि इस बात का इंतजार किए बिना कि इसे सामान्य शिक्षा का अंग बनाने के लिए कोई दूसरा व्यक्ति एक आंदोलन शुरू करे, आप अपने और अपने परिवार के लाभ के लिए अभी से इस सिद्धांत पर अमल करना शुरू कर दें?

भले ही आपके बच्चे इतने खुशनसीब न हों कि वे इसका प्रशिक्षण स्कूल में प्राप्त करें, परंतु उन्हें घर में ही इसकी शिक्षा देने में आपके सामने कोई बाधा नहीं है। आप भले ही इस मामले में बदनसीब रहे हों कि जब आप स्कूली शिक्षा ग्रहण कर रहे थे, आपको स्व-सलाह के सिद्धांत का अध्ययन करने और समझने का अवसर नहीं मिला था; परंतु, इस सिद्धांत का अब अध्ययन करने, समझने और अपने प्रयासों में उसका उपयोग करने में आपके सामने कोई बाधा नहीं है।

इस अद्भुत मशीन, जिसे हम मानव मन कहते हैं, की कार्य-प्रणाली के बारे में कुछ सीखें। वही आपकी शक्ति का वास्तविक स्रोत है। आप जब भी तुच्छ चिंताओं और आर्थिक अभाव से मुक्त होंगे, वह आप ही के अद्भुत दिमाग के जरिए होगा।

आपका यह एडिटर अब भी युवा ही है; परंतु उसके पास उन हजारों पुरुषों और स्त्रियों के मामलों के साक्ष्य हैं, जिन्होंने कुछ घंटों से लेकर

कुछ महीनों तक की छोटी सी अवधि में स्वयं को एक असफल व्यक्ति से एक सफल व्यक्ति में रूपांतरित कर लिया था।

इस समय जो पत्रिका आपके हाथों में है, वह इस तर्क के ठोसपन का पक्का साक्ष्य है कि कोई भी व्यक्ति अपनी आर्थिक नियति का नियंत्रक हो सकता है; क्योंकि यह एक ऐसी सफलता है, जो पंद्रह वर्षों की असफलता से निर्मित हुई थी।

अगर आप व्यवहृत मनोविज्ञान के सिद्धांतों को समझकर उन्हें बुद्धिमत्तापूर्वक लागू करें तो आप अपनी पूर्व असफलता को सफलता में बदल सकते हैं। आप अपने जीवन के मनचाहे लक्ष्य को पा सकते हैं। इस सिद्धांत में पारंगत होकर आप तत्काल खुशी प्राप्त कर सकते हैं। आप उतनी ही शीघ्रता से आर्थिक सफलता प्राप्त कर सकते हैं जितनी शीघ्रता से आप अर्थशास्त्र के सिद्धांतों का पालन करते हैं और उसकी स्थापित कार्य-पद्धति के अनुसार अपने व्यवसाय का संचालन करते हैं।

मानव मन को प्रभावी बनाने के लिए किसी तंत्र-मंत्र की जरूरत नहीं है। वह भौतिक एवं आर्थिक नियमों और सिद्धांतों के अनुसार सुगमता से कार्य करता है। अपने ही दिमाग को इस तरह से प्रभावित करने कि वह आपकी इच्छानुसार काम कर सके, आपको दुनिया के किसी भी आदमी से सहायता लेने की जरूरत नहीं है। आप अपने जीवन में किसी भी मुकाम पर हों, आपका दिमाग एक ऐसी चीज है, जिस पर आप ही का नियंत्रण है, बशर्ते आप उसे नियंत्रित करने का अधिकार किसी और को देने के बजाय खुद उसका उपयोग करें।

अपने मन की शक्तियों के बारे में जानिए। वही आपको भय के अभिशाप से मुक्ति दिलाएगा तथा आपको साहस और जोश से भर देगा।

प्रतिकार के नियम के जरिए कैसे लोगों को अपनी ओर आकर्षित करें?

प्रसिद्धि या अथाह धन प्राप्त करने के लिए आपको लोगों के सहयोग की जरूरत होती है। आदमी अपने जीवन में जिस भी उच्च पद पर पहुँचता या धन-संपत्ति प्राप्त करता है, वह उसके सहयोगियों के खून-पसीने की देन होता है।

अपने आसपास के लोगों की सद्भावना के बिना समाज में ऊँची हैसियत बनाए रखना उतना ही कठिन है जितना चाँद की यात्रा करना। और जहाँ तक अथाह धन-संपदा का स्वामी बनने का संबंध है, न केवल उसका स्वामित्व बनाए रखना, बल्कि उसे अर्जित करना ही असंभव होगा—सिवाय विरासत के जरिए।

निश्चित रूप से, आप शांति से धन या पद का आनंद उसी हद तक ले पाएँगे जिस हद तक आप लोगों को अपनी ओर आकर्षित कर पाते हैं। यह देखने के लिए किसी दूरदर्शी दार्शनिक की दृष्टि की आवश्यकता नहीं है कि उस व्यक्ति, जो अपने संपर्क में आनेवाले हर व्यक्ति की सद्भावना हासिल करता है, को अपने कार्यस्थल पर सहयोगियों का पूर्ण सहयोग प्राप्त होगा।

इस तरह प्रसिद्धि और/या प्रचुर धन प्राप्त करने का मार्ग सीधे लोगों के दिलों से गुजरता है। हो सकता है कि प्रतिकार के नियम के अतिरिक्त किसी अन्य मार्ग से भी लोगों की सद्भावना हासिल की जा सकती हो; परंतु अगर ऐसा कोई मार्ग है भी तो इस लेखक को ज्ञात नहीं है।

प्रतिकार के नियम के जरिए आप लोगों को उसके बदले में कुछ करने के लिए प्रेरित कर सकते हैं, जो आपने उन्हें दिया है। इस बारे में कोई संशय, अनिश्चितता या अनुमान नहीं है।

अब हम यह देखें कि कैसे इस सिद्धांत का उपयोग किया जाए कि वह हमारे हित में काम करे, न कि हमारे खिलाफ। सबसे पहले तो हमें आपको यह बताने की जरूरत नहीं है कि मानव मन की यह प्रवृत्ति है कि वह उसके साथ किए गए हर आचरण, चाहे वह सहयोगात्मक हो या वैमनस्यपूर्ण, के बदले में हू-ब-हू वैसा ही आचरण करता है।

किसी व्यक्ति का विरोध करके देखिए और जितना निश्चित दो और दो चार होना है, उतनी ही निश्चितता से वह आपका विरोध करेगा। किसी व्यक्ति को मित्र बनाइए और उसकी भलाई के लिए कुछ कीजिए, वह भी आपके हित में जरूर कुछ करेगा।

उस व्यक्ति की परवाह मत कीजिए, जो इस सिद्धांत के अनुसार प्रतिक्रिया नहीं करता। वह अपवाद मात्र है। औसतों के नियम के अनुसार अधिकांश लोग अनजाने में ही इस नियम के अनुसार ही आचरण करते हैं।

एक ऐसा आदमी, जो हर समय किसी-न-किसी से उलझने के लिए तैयार रहता है, एक दिन में दस ऐसे व्यक्तियों से टकराता है, जो उसके अहंकार को चूर-चूर करने में जमा लेते हैं। यह एक ऐसा तथ्य है, जिसकी सत्यता का परीक्षण आप स्वयं इस तरह का चिड़चिड़ा आचरण करके आसानी से कर सकते हैं। इसके लिए आपको किसी सबूत की जरूरत नहीं है कि उस आदमी, जिसके चेहरे पर हमेशा मुस्कान रहती है और जो उन सब लोगों के साथ सद्व्यवहार करता है, जो उसके संपर्क में आते हैं, वे सभी लोग उसे पसंद करते हैं; जबकि उससे विपरीत किस्म के आदमी को कोई भी उसे पसंद नहीं करता।

प्रतिकार का यह नियम एक सशक्त बल है, जो लोगों के मन में लगातार आकर्षण और अरुचि पैदा करता हुआ पूरे ब्रह्मांड को स्पर्श करता है। आप जमीन पर गिरे हुए बँजुफल (एकॉर्न) के बीज पाएँगे, जो सूर्य के प्रकाश की उष्णता पाकर दो पत्तियोंवाले एवं नन्हे से पौधे के रूप में विकसित हो जाता है; फिर कालांतर में ओक का मजबूत वृक्ष बनने के लिए आवश्यक तत्त्व ग्रहण करता हुआ बढ़ता रहता है।

आज तक किसी ने नहीं सुना होगा कि एकॉर्न के बीजों ने उन कोशिकाओं, जो ओक के वृक्ष के रूप में विकसित होती हैं, के अतिरिक्त किसी अन्य जीवाणु को आकर्षित किया हो। आज तक किसी ने ऐसा पेड़ नहीं देखा होगा, जो आधा ओक और आधा पहाड़ी पीपल हो। एकॉर्न का बीज केवल उन तत्त्वों से नजदीकी पैदा करता है, जो ओक के वृक्ष के रूप में विकसित होते हैं।

एक आदमी के दिमाग में स्थान पानेवाला हर विचार, चाहे वह ध्वंसात्मक हो या रचनात्मक, निर्दयता से भरा हो या दयालुता से, समान विचारोंवाले व्यक्ति की तलाश में रहता है। जिस तरह से आप एकॉर्न के बीज से पहाड़ी पीपल के पेड़ के रूप में विकसित होने की अपेक्षा नहीं कर सकते, उसी प्रकार अगर आपके मन में नफरत भरी हुई है तो वहाँ प्यार के फूल कभी नहीं खिल सकेंगे। प्रतिकार का नियम उसकी इजाजत नहीं देता।

पूरे ब्रह्मांड में हर भौतिक वस्तु आकर्षण के कुछ केंद्रों की ओर आकर्षित होती है। समान विचारों और प्रवृत्तियोंवाले लोग एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं। मानव मन ऐसे ही मनो से घनिष्ठता पैदा करता है, जो उसके जैसे विचार और भावनाएँ रखते हैं; इसलिए आप जिस वर्ग के लोगों को आकर्षित करेंगे, वह आपके मन की प्रकृति पर निर्भर करेगा। आपकी प्रवृत्तियाँ आपके नियंत्रण में हैं और अपनी पसंद के किसी भी व्यक्ति को आकर्षित कर आप उन्हें किसी भी दिशा में ले जा सकते हैं।

यह प्रकृति का एक नियम है। यह एक अपरिवर्तनीय नियम है और चाहे हम सोच-समझकर उसका उपयोग करें या न करें, वह अपना काम करता है।

अधिक साम्राज्य कैसे बनते हैं?

लाखों डॉलर दान में देने के बाद करोड़ों डॉलर की धन-संपत्ति छोड़कर मि. कार्नेगी इस दुनिया से चले गए। ऐसे हजारों लोग हैं, जो कार्नेगी की इस अथाह धन-संपत्ति के कारण उनसे जलते हैं। उनसे भी ज्यादा हजारों ने ऐसी कोई योजना के बारे में सोचने में अपना सिर खपाया है, जिसके जरिए वे भी उतनी ही दौलत कमा सकें।

हम आपको बताएँगे कि कार्नेगी ने अपना आर्थिक साम्राज्य कैसे खड़ा किया था! हो सकता है, इससे आपको अपना साम्राज्य खड़ा करने का कोई आइडिया मिल जाए। सबसे पहले तो यह याद रखना अच्छा होगा कि कार्नेगी के पास उससे ज्यादा क्षमता नहीं थी, जितनी एक औसत आदमी में होती है। वह कोई जीनियस नहीं थे और उन्होंने ऐसा कुछ नहीं किया था, जिसको लगभग कोई भी आदमी दोहरा न सकता हो।

मि. कार्नेगी ने अपने करोड़ों डॉलर दूसरे आदमियों के चयन और उनके दिमागों के इस्तेमाल से कमाए थे। उन्होंने अपने शुरुआती जीवन में ही समझ लिया था कि स्टील के व्यवसाय जैसे किसी भी उद्यम को उससे कहीं ज्यादा प्रतिभा की जरूरत होगी, जितना किसी एक व्यक्ति में हो सकती है। उन्होंने यह भी समझ लिया था कि अधिकांश उद्योगों और व्यवसायों को कम-से-कम दो किस्म के आदमियों की जरूरत होती है—एक केयरटेकर और दूसरा प्रमोटर। कार्नेगी ने अपनी पसंद के आदमी चुने और वे सर्वोत्तम सेवाएँ दे पाएँ, इसके लिए उन्हें संगठित व निर्देशित किया तथा उन्हें उत्साही और नए-नए काम सीखने का इच्छुक बनाए रखा। उन्होंने यह सुनिश्चित किया कि वे एक-दूसरे के साथ और स्वयं उनके साथ एक टीम की तरह काम करें।

दूसरों के दिमागों का इस्तेमाल किए बिना कोई भी व्यक्ति कार्नेगी जितना बड़ा आर्थिक साम्राज्य खड़ा नहीं कर सकता। अकेले काम करते हुए एक दिमाग जितना आउटपुट दे सकता है, वह उसकी तुलना में बहुत कम होगा, जो एक-दूसरे के साथ मिल-जुलकर काम कर रही तेज दिमागवाले आदमियों की एक सुसंगठित टीम दे सकती है।

अगर आप अमीर बनना चाहते हैं तो उन गुणों से संपन्न पुरुषों और स्त्रियों को आकर्षित करना सीखें, जो आप में नहीं हैं। अगर आप खुद प्रमोटर टाइप के व्यक्ति हैं तो ऐसे सहयोगी चुनिए, जिनमें से कम-से-कम कुछ लोग केयरटेकर टाइप हों। सफलता प्राप्त करने के लिए एक सुसंगठित जिम्मेदारी या संगठन में ऐसे आदमी शामिल होने चाहिए, जो अपने-अपने क्षेत्र के विशेषज्ञ हों। कुछ लोग संपत्ति बना लेते हैं, पर उसे सुरक्षित नहीं रख पाते। कुछ लोग संपत्ति सुरक्षित रख सकते हैं, पर उन्हें हासिल करना नहीं आता। अगर दो प्रकार के आदमी मिल-जुलकर काम करें तो वे संपत्ति बना भी सकते हैं और उसे सुरक्षित भी रख सकते हैं।

बहुत से बिजनेस सिर्फ इस कारण से रुग्ण होकर दिवालियापन के शिकार हो गए कि उनका प्रबंधन ऐसे आदमियों के हाथों में था, जिनमें एक प्रकार की प्रतिभा तो बहुत ज्यादा थी, परंतु दूसरे तरह की प्रतिभाओं का अभाव था। एक बिजनेस को सफल बनाने के लिए पूँजी लगाने के अलावा और भी बहुत ज्यादा चीजों की जरूरत होती है। उसे विविध क्षमताओंवाले प्रतिभाशाली लोगों, जिनमें केयरटेकर और प्रमोटर दोनों टाइप के लोग शामिल हों, की एक संतुलित टीम की जरूरत होती है।

इतिहास का एक स्वर्ण युग

यह एक ऐसे व्यक्ति का समय नहीं है, जो केवल उन्हीं चीजों पर भरोसा करता है, जो उसकी समझ के दायरे में हों; न ही यह उस व्यक्ति के लिए एक अनुकूल समय है, जो इतिहास में झाँककर देखने और वहाँ प्रकृति की लिखावट पढ़ने की मानव मन की क्षमता पर संदेह करता है।

प्रकृति उन लोगों के सामने अपने रहस्य उजागर करने के लिए तैयार रहती है, जो उन्हें जानना चाहते हैं। वह अब अज्ञानी, अंधविश्वासी मानव समाज को डराने के लिए बादलों की गड़गड़ाहट के साथ चमकनेवाली बिजली का उपयोग नहीं करती। मानव समाज ने बिजली की उस शक्ति को अपना दास बना लिया है। वह हमारी ट्रेन खींचती है, हमारा भोजन पकाती है, हमारे उद्योग संचालित करती है और हमारे मुँह से निकली धीमी सी आवाज को भी एक सेकंड से भी कम समय में धरती के एक छोर से दूसरे छोर तक पहुँचा देती है।

बिजली आज भी ठीक वैसी ही शक्ति है, जो वह तीन सौ साल पहले थी; परंतु तब हम उसके बारे में इसके सिवाय कुछ नहीं जानते थे कि वह केवल एक ध्वंसात्मक शक्ति है। हम नहीं जानते थे कि वह एक दिन मानव के आदेशों का पालन करते हुए उसकी सबसे बड़ी सेवक बन जाएगी। हम विद्युत् को समझते नहीं थे, इसीलिए हाल के वर्षों तक हमने उसे वश में करने की कोशिश नहीं की थी। हम अब भी विद्युत् के बारे में बहुत ज्यादा नहीं जानते, परंतु हमने उसके साथ प्रयोग करने की शुरुआत कर दी है और वह क्या है और उसके बारे में अधिक जानने के बाद वह क्या-क्या कर सकती है, इसकी खोज में बढ़ाया गया एक कदम है।

अब विद्युत् मानव की आवाज को धरती के एक भाग से दूसरे भाग तक ले जाती है। एक दिन वह मानव शरीर को इतनी तेज गति, जिसकी हम कल्पना भी नहीं कर सकते, से धरती के एक छोर से दूसरे छोर तक ले जाएगी। अभी विद्युत् शक्ति के दोहन के हमारे तरीके बहुत अपरिष्कृत हैं। हम इस सार्वभौम ऊर्जा को उतनी ही सामान्य प्रक्रिया से संचारित, नियमित और नियंत्रित करना सीख लेंगे जैसे हम एक टूटी के जरिए जल का उपयोग करते हैं। हम विद्युत् की संभावनाओं का पता कैसे लगा सकते हैं? हम कैसे ऊर्जा के इस विशाल भंडार का दोहन कर इच्छानुसार उसका उपयोग कर सकते हैं?

केवल कल्पनाशील प्रयोगों के जरिए हम ऐसा कर सकते हैं। निश्चित रूप से यह कल्पनाशीलता, जाँच-पड़ताल और प्रयोगों का युग है। मानव जाति ने भय और संशय की जंजीरों को उतार फेंकना और प्रगति के साधनों (प्राकृतिक संसाधनों), जो आदिकाल से हमारे सामने थे, का दोहन करना शुरू कर दिया है।

वर्तमान मानव-जाति के इतिहास में सबसे अद्भुत समय है—न केवल मशीनी प्रगति के लिहाज से अद्भुत बल्कि मानसिक प्रगति के लिहाज से भी। हमने न केवल हवा में उड़ना, समुद्र की गहराइयों में तैरना और दुनिया के किसी भी भाग में बैठे व्यक्ति से बात करना सीख लिया है, बल्कि इन सब उपलब्धियों का कारण—मानव मस्तिष्क भी जान लिया है।

जहाँ तक विज्ञान के माध्यम से की गई खोजों का संबंध है, दुनिया के इतिहास में पिछले पचास वर्षों में सबसे अधिक सक्रियता देखी गई है। अगले पचास वर्ष मानव मस्तिष्क के विकास के मामले में हमें इतने दूर तक ले जाएँगे, जितनी दूर तक पिछले पचास वर्ष में भौतिक-शास्त्र तथा मशीनी उपकरणों के मामले में ले गए हैं।

अपने हमसफर लोगों से झगड़ा करना छोड़ें

उन लोगों पर बदले की कार्रवाई करने में हम जितना समय और ऊर्जा खर्च करते हैं, जिन्होंने हमें गुस्सा दिलाया है, अगर इस बल को रचनात्मक प्रयासों, सामनेवाले को कुचल देने के बजाय निर्माण करने में लगाएँ तो वह हमें स्वतंत्र रूप से धनवान् बना देगा।

इस लेखक की मान्यता है कि एक औसत व्यक्ति अपने जीवनकाल का तीन-चौथाई भाग निरर्थक व ध्वंसात्मक प्रयासों में बिताता है। एक व्यक्ति, जिसने आपके साथ गलत किया है, को सजा देने का एक ही प्रभावी तरीका है—उसकी बुराई का बदला भलाई से देना। एक आदमी के जुल्म के बदले उसके साथ अच्छा व्यवहार करना उस पर धक्कते कोयले उड़ेल देने के बराबर है।

नफरत में बिताया गया समय न केवल बेकार किया गया है, बल्कि वह मानव हृदय की मूल्यवान् भावनाओं को नष्ट कर देता है और नफरत करनेवाले को रचनात्मक कार्यों में अक्षम बना देता है। नफरत भरे विचार नफरत करनेवाले को छोड़कर किसी को हानि नहीं पहुँचाते।

मानव शरीर के लिए व्हिस्की और मॉर्फिन उतने घातक नहीं हैं, जितने नफरत और क्रोध के विचार। वह व्यक्ति खुशनसीब है, जो इतना बड़ा और बुद्धिमान हो गया है कि वह असहिष्णुता, खुदगर्जी, लालच और तुच्छ ईर्ष्याओं से ऊपर उठ सके। ये ऐसी चीजें हैं, जो मानव मन की उच्चतर भावनाओं को नष्ट कर देती हैं और व्यक्ति को हिंसक बना देती हैं।

इस लेखक ने यह कभी नहीं सुना है कि क्रोध से किसी को फायदा हुआ हो। महान् आत्माएँ अकसर ऐसे मानवों के भीतर वास करती हैं, जिनको गुस्सा कम आता है और जो विरले ही उनसे असहमत लोगों या उनके काम-धंधे को चौपट करने का प्रयास करते हैं।

उस पुरुष या स्त्री से ईर्ष्या की जानी चाहिए, जो किसी व्यक्ति द्वारा आहत किए जाने के बाद उसे माफ कर सकते हैं और उस घटना को पूरी तरह से भूल सकते हैं। ऐसी आत्माएँ चिदानंद को प्राप्त करती हैं, जो साधारण आत्माओं के भाग्य में नहीं होता।

हे ईश्वर! ऐसा होने में और कितनी देर लगेगी, जब मानव जाति जीवन का वह रास्ता अपनाएगी, जहाँ लोग एक-दूसरे के मार्ग में रोड़ा अटकाने के बजाय एक-दूसरे के हाथों में हाथ डाले प्रेमपूर्वक एक-दूसरे की मदद करते हुए आगे बढ़ेंगे? यह सीखने में हमें और कितनी देर लगेगी कि जीवन में वास्तविक सफलता का पैमाना यह होना चाहिए कि हम किस हद तक मानव समाज की सेवा कर पाते हैं? यह सीखने में हमें और कितनी देर लगेगी कि जिंदगी की नियामतें उस व्यक्ति को मिलती हैं, जो अपने हमसफर इनसानों को मारने या हानि पहुँचाने के भोंडे प्रयासों का तिरस्कार करता है।

“मैं जानता हूँ कि मेरे द्वारा स्पष्ट बोलने के कारण वे मुझसे नफरत करते हैं और यह नफरत इस बात के सबूत के सिवा क्या है कि मैं सच बोल रहा हूँ? उनके द्वारा की गई मेरी निंदा का यही कारण है और आपको यह बात इस या किसी भावी जाँच में पता चल जाएगी।”

—सुकरात



आत्मविश्वास कैसे बढ़ाएँ?

इस पाठ में जिन वैज्ञानिक सिद्धांतों की रूपरेखा दी गई है, वे लाखों लोगों के जीवन में सफलता और खुशियाँ लेकर आए हैं। 'आत्मविश्वास कैसे बढ़ाएँ?' इस विषय पर यह खास निबंध एप्लाइड सायकलॉजी के एक सामान्य कोर्स के एक भाग के रूप में सात वर्ष पहले लिखा गया था।

बाद में यह एक पुस्तिका के रूप में प्रकाशित किया गया था और उस पुस्तिका की 3 लाख से अधिक प्रतियाँ वितरित की जा चुकी हैं। एक बड़े औद्योगिक प्रतिष्ठान ने अपने वेतनभोगी कर्मचारियों, जिनकी संख्या कई हजार थी, में से प्रत्येक को उसकी एक प्रति भेंट की थी।

जो अध्याय आप पढ़ने वाले हैं, उसका एक दिलचस्प इतिहास है। मेरे पास सौ से ज्यादा पुरुषों व स्त्रियों के मामलों का साक्ष्य है, जिन्होंने आप जो कुछ पढ़ने जा रहे हैं, उसकी सहायता से जीवन में अपना मुकाम पाया है।

एक आकर्षक व्यक्तित्व एक ऐसी चीज है, जो ऐसे दिल के नजदीक होती है जो संघर्षरत मानव जाति की भलाई और उसके प्रति सहानुभूति से धड़कता है।

इस लेख के जरिए असफलता के तत्काल सफलता में रूपांतरित हो जाने का सबसे अनोखा उदाहरण करीब चार साल पहले, युद्ध के दौरान, घटित हुआ था। एक दिन एक फटेहाल आदमी मेरे ऑफिस में आया। जब मैंने उसकी ओर नज़रें उठाईं, वह अपनी टोपी हाथ में लिये दरवाजे पर खड़ा था और ऐसा लग रहा था, मानो इस धरती पर होने के लिए माफी माँग रहा हो।

मैं उसे एक-चौथाई डॉलर देने ही वाला था कि उसने अपनी जेब से एक छोटी सी पुस्तिका, जिस पर भूरे रंग का कवर चढ़ा था, निकालकर मुझे चकित कर दिया। वह 'आत्मविश्वास कैसे बढ़ाएँ?' लेख की एक प्रति थी। उसने कहा, "इसमें जरूर किस्मत का ही हाथ होगा, जिसने कल दोपहर को यह पुस्तिका मेरी जेब में खिसका दी थी। मैं एक गड़्ढा खोदने के लिए मिशिगन झील की तरफ जा रहा था, तभी किसी ने मुझे यह पुस्तिका पकड़ा दी थी। मैंने इसे पढ़ा। इसने मुझे कुछ सोचने के लिए मजबूर कर दिया और अब मैं इस विश्वास के साथ आपके सामने खड़ा हूँ कि अगर आप चाहें तो मुझे फिर से अपने पैरों पर खड़ा कर सकते हैं।"

मैंने उस आदमी को एक बार फिर देखा। मैंने किसी आदमी को इतनी बुरी हालत में पहले कभी नहीं देखा था। उसने दो हफ्तों से अपनी शेव नहीं बनाई थी। उसके कपड़े मैले-कुचैले और फटे हुए थे। उसकी शर्ट में कॉलर नहीं थी। उसके जूतों के तले उखड़े हुए थे। परंतु वह मेरे पास सहायता लेने के लिए आया था। मैं उससे इनकार नहीं कर सकता था। मैंने उससे अंदर आकर बैठने के लिए कहा। सच कहूँ तो मुझे जरा भी अनुमान नहीं था कि मैं उसके लिए कुछ कर सकूँगा; परंतु उससे यह कहने का मेरा साहस नहीं था।

मैंने उससे अपनी कहानी सुनाने, यह बताने के लिए कहा कि ऐसा क्या हुआ था, जो उसे इस हाल में ले आया था? उसने मुझे अपनी कहानी सुनाई। संक्षेप में वह इस प्रकार थी—युद्ध से पहले वह मिशिगन राज्य में एक सफल विनिर्माता था। युद्ध के कारण उसका कारखाना बंद हो गया। उसके पास न तो बिजनेस बचा और न ही एक पैसा। इस झटके से उसका दिल टूट गया। उसका आत्मविश्वास खत्म हो गया। इसलिए उसने अपने बीवी-बच्चों को छोड़ा और घर से निकलकर एक भिखारी बन गया।

उसकी कहानी सुनने के बाद मैंने उसकी सहायता के लिए एक योजना पर विचार किया। मैंने उससे कहा, "मैंने बहुत ध्यान से तुम्हारी कहानी सुनी है और मैं तुम्हारे लिए कुछ करना भी चाहता हूँ; परंतु यहाँ कुछ करने की कतई गुंजाइश नहीं है।"

मैंने कुछ सेकंड्स तक उसके चेहरे की ओर देखा। उसका चेहरा सफेद पड़ गया था और ऐसा लगता था मानो वह बेहोश होने वाला है। फिर मैंने कहा, "परंतु, इस बिल्डिंग में एक आदमी रहता है, जिससे मैं तुम्हें मिलवाऊँगा। यह आदमी छह महीने के भीतर तुम्हें अपने पैरों पर खड़ा कर देगा, अगर तुम उस पर भरोसा करो।"

उसने मुझे आगे कुछ कहने से रोक दिया और बोला, "ईश्वर के लिए मुझे उनके पास ले चलिए।" मैं उसे अपनी प्रयोगशाला में ले गया और उसे उस चीज के सामने खड़ा कर दिया, जो एक दरवाजे पर लगे परदे की तरह दिखती थी। मैंने आगे बढ़कर परदा हटा दिया और लीजिए, वह ठीक उस आदमी के सामने खड़ा था, जिससे मिलवाने का मैंने वादा किया था—वह एक आदमकद आईने में भौंचक्का-सा अपने आपको देख रहा था।

मैंने आईने की ओर इशारा किया और बोला, "दुनिया में यही एकमात्र आदमी है सर, जो आपकी मदद कर सकता है। और जब तक आप बैठकर उस व्यक्तित्व के पीछे छिपी शक्ति से परिचित नहीं होते, बेहतर होगा कि आप गड़्ढा खोदने के लिए मिशिगन झील चले जाएँ, क्योंकि अंततः आप न खुद के और न किसी और के काम के आदमी होंगे।"

वह आईने के और नजदीक गया, अपने भौंचक्के चेहरे को हथेलियों से रगड़ा, फिर पीछे हटा। उसकी आँखों से झर-झर आँसू बहने लगे। मैं उसे एलेवेटर तक ले गया और उसे विदा कर दिया। मुझे उम्मीद नहीं थी कि मैं उसे दोबारा देख पाऊँगा।

करीब चार दिनों बाद मैं उससे शिकागो की एक सड़क पर मिला। उसका तो कायाकल्प हो गया था। उसकी टुड़डी पैंतालीस डिग्री ऊपर की ओर खड़ी हुई थी और वह तेज चाल से चल रहा था। उसने सिर से पैर तक नए कपड़े पहन रखे थे। वह मूर्तिमान सफलतदेखा तो मेरे पास आया और मुझसे हाथ मिलाया।

उसने कहा, “मि. हिल, आपने मेरे जीवन की धारा ही बदलकर रख दी। आपने मुझे अपने आप वास्तविक मैं, जिसे मैं पहले नहीं जानता था, से मिलवाकर मुझे बचा लिया है और जल्द ही आपसे दोबारा मिलने के लिए मैं आपके ऑफिस आने वाला हूँ। जब मैं आपसे मिलूँगा, मैं एक सफल आदमी बन चुका होऊँगा। मैं आपके लिए एक चेक लेकर आने वाला हूँ, जिसके ऊपर आपका नाम होगा और नीचे मेरा। उसमें धनराशि की जगह खाली होगी, जिसे आप खुद भरेंगे। क्योंकि आपने मुझे मेरे जीवन के सबसे बड़े मोड़ पर खड़ा किया है।”

वह मुड़ा और शिकागो की भीड़ भरी सड़क पर गायब हो गया। मैंने उसे जाते देखा और अचरज करने लगा कि क्या मैं उसे दोबारा कभी देख पाऊँगा। मुझे अब भी संदेह था कि क्या वह सचमुच सफलता का स्वाद चखेगा? ऐसे ही तरह-तरह के विचारों में डूबा मैं अपने गंतव्य की ओर बढ़ने लगा। वह सबकुछ ‘अरेबियन नाइट्स’ से ली गई एक कहानी की तरह लग रहा था।

यह मुझे उल्लेखित लेख की प्रस्तावना के अंत और यह कहने के समुचित मुकाम पर ले आता है कि वह आदमी मुझसे मिलने के लिए दोबारा मेरे ऑफिस आया था। उसने सफलता प्राप्त कर ली थी। अगर मैं यहाँ उसके नाम का उल्लेख करूँ तो आप तुरंत उसे पहचान जाएँगे, क्योंकि उसने आशातीत सफलता पाई है और खुद को एक ऐसे बिजनेस एंपायर के शीर्ष पर स्थापित कर लिया है, जो एक समुद्र-तट से दूसरे समुद्र-तट तक विख्यात है।

मैं उन्हें इस बात पर राजी करने का प्रयास कर रहा हूँ कि वे इस पत्रिका में अपनी कहानी स्वयं बयाँ करें, ताकि अन्य लोग उनके उदाहरण से लाभ उठा सकें। मुझे आशा है कि मुझे सफलता मिलेगी, क्योंकि ऐसे लाखों अन्य लोग हैं जिन्होंने, इस धरती पर एकमात्र व्यक्ति, जो उनके लिए कुछ कर सकता है, पर भरोसा खो दिया है और उक्त उद्योगपति की कहानी को दोहरा सकते हैं।

इसी बीच, वह लेख नीचे दिया गया है, जो उस आदमी के जीवन में अनोखा रूपांतरण लेकर आया, जो निराशा के गर्त में डूब चुका था। यह आपके जीवन की सर्वोत्तम पुस्तक साबित हो सकती है। यह आपको बताएगी कि स्व-सलाह के सिद्धांतों को अमल में कैसे लाएँ और अपने भीतर सफलता के लिए सबसे ज्यादा जरूरी गुण—आत्मविश्वास—कैसे विकसित करें?

दो बड़े लक्ष्य हैं, जिन्हें पाने के लिए पूरी मानव जाति जद्दोजहद करती प्रतीत होती है। पहला है खुशी और दूसरा भौतिक समृद्धि—धन। आप आत्म-विश्वास विकसित करने के महत्त्व को तब समझना शुरू करेंगे, जब आपको यह अहसास होगा कि जीवन के इन दो प्रमुख लक्ष्यों में से कोई भी बिना आत्म-विश्वास के हासिल नहीं किया जा सकता।

आप चाहे जितना प्रयास कर लें, जब तक आपको अपने आप पर भरोसा नहीं होगा, आप खुश नहीं रह पाएँगे। जब तक आपको खुद पर भरोसा नहीं होगा, आप भले ही काम में अपनी जान लड़ा दें, आप गुजारे लायक धन से ज्यादा नहीं जुटा पाएँगे।

इस पूरी दुनिया में एकमात्र व्यक्ति, जिसके प्रयासों से आप सभी परिस्थितियों में बेहद खुश रह सकते हैं और जिसकी मेहनत से आप दुनिया भर की भौतिक संपदाएँ, जिन्हें आप विधि-सम्मत तरीके से उपयोग कर सकते हैं, जुटा सकते हैं—आप स्वयं हैं।

जब आपको इस महान् सत्य की संपूर्ण अनुभूति हो जाएगी, प्रेरणा की एक नई और जीवंत अनुभूति आपको घेर लेगी और आप अपने भीतर अत्यधिक जोश व शक्ति, जिसे आप पहले नहीं जानते थे कि आपमें है, अनुभव करेंगे।

आप ज्यादा उपलब्धियाँ हासिल कर पाएँगे, क्योंकि आप ज्यादा साहसिक निर्णय ले पाएँगे। आप, संभवतः जीवन में पहली बार, महसूस करेंगे कि आप में वह सब हासिल करने की क्षमता है, जो आप हासिल करना चाहते हैं। आप यह जान पाएँगे कि किसी भी उद्यम में आपकी सफलता में दूसरों का कितना कम और आपका अपना कितना ज्यादा योगदान था।

हम सिफारिश करते हैं कि आप ‘इमर्संस एक्सेज’ की एक प्रति खरीदें और ‘सेल्फ-रिलायंस’ (आत्मनिर्भरता) पर निबंध पढ़ें। वह आपको नई प्रेरणाओं, उत्साह और संकल्प से भर देगा। आत्मनिर्भरता पर निबंध पढ़ने के बाद आप ‘कॉम्पेंसेशन’ (क्षतिपूर्ति) पर निबंध पढ़िए। उन दो निबंधों में आप असाधारण रूप से मददगार कुछ सच्चाइयाँ पाएँगे।

आत्मविश्वास विकसित करने में आपको एक शुरुआती कदम यह उठाना है कि आप यह बात हमेशा के लिए अपने मन से निकाल दें कि आप हाथ में लिया गया कोई काम पूरा नहीं कर पाएँगे। डर वह मुख्य तत्त्व है, जो आपके और आत्मविश्वास के बीच खड़ा है; परंतु हम आपको बताएँगे कि वैज्ञानिक तरीके से डर से कैसे छुटकारा पाएँ और उसके स्थान पर साहस कैसे विकसित करें।

आपके दिमाग में सोया हुआ जीनियस है, जिसे आत्मविश्वास के उपयोग के सिवाय किसी तरीके से जगाया नहीं जा सकता। अगर उसे जगा लिया तो आप यह देखकर चकित रह जाएँगे कि वह क्या-क्या हासिल कर सकता है! आप उन सब लोगों को भी चकित कर देंगे, जो आपके इस रूपांतरण से पहले आपको जानते थे। एक ऐसी अदृश्य शक्ति, जो किसी बाधा को नहीं जानती, से बल पाकर आप सारी बाधाओं को पार कर विजय-पथ पर चल पड़ेंगे। दुनिया के सफल व्यक्तियों के गहन विश्लेषण से पता चलता है कि उन सब में एक प्रमुख गुण यह था कि वे

भरपूर आत्मविश्वास के स्वामी थे।

नीचे दिए गए चार्ट का उद्देश्य आपको यह बताना है कि स्व-सलाह के सिद्धांतों और एकाग्रता के जरिए आप कैसे एक विचार या इच्छा को अपने सचेतन मन में स्थान दे सकते हैं और उसके फलीभूत होने तक कैसे उसे वहाँ बनाए रख सकते हैं। ये सिद्धांत वैज्ञानिक और सटीक हैं। दुनिया के प्रमुख वैज्ञानिकों द्वारा हजारों बार उनका परीक्षण किया जा चुका है। उनकी सत्यता सिद्ध करने के लिए नीचे दिए गए चार्ट को याद करके आपको उन्हें आजमाना भर है, जैसा सैकड़ों अन्य लोग कर रहे हैं—

1. मैं जानता हूँ कि मुझमें, जो काम मैं हाथ में लेता हूँ, उसे पूरा करने की क्षमता है। मुझे बस, इस विश्वास को अपने भीतर स्थापित करना और उसके अनुसरण में ठोस व आक्रामक कार्रवाई करनी है। मैं उसे मन में स्थापित करूँगा।
2. मैं समझता हूँ कि मेरे विचार अंततः भौतिक स्वरूप और तत्त्व में प्रकट होंगे। इसलिए, मैं हर रोज उस व्यक्ति के बारे में सोचने, जो मैं जीवन में बनना चाहता हूँ, मन-ही-मन उस व्यक्ति का चित्र बनाने और उस चित्र को हकीकत में बदलने पर अपना ध्यान केंद्रित करूँगा। (यहाँ अपने जीवन के मुख्य लक्ष्य या अपने चुने हुए जीवन-कर्म का ब्योरेवार विवरण दें।)
3. मैं बुनियादी सिद्धांतों में पारंगत होने के पक्के इरादे के साथ उनका अध्ययन कर रहा हूँ, ताकि मैं जीवन की इच्छित वस्तुओं को आकर्षित कर सकूँ। इस अध्ययन के जरिए मैं अधिक आत्मनिर्भर और अधिक प्रसन्नचित हो रहा हूँ। मैं इनसानों के प्रति और ज्यादा सहानुभूति विकसित कर रहा हूँ और मैं शारीरिक व मानसिक दोनों तरह से ज्यादा मजबूत बन रहा हूँ। मैं इस तरह से मुसकराना सीख रहा हूँ, जो महज होंठों पर न हो, बल्कि दिल से निकले।
4. मैं कोई काम शुरू करके उसे पूरा न करने की अपनी आदत पर काबू पाने का प्रयास कर रहा हूँ। आगे से मैं जो भी काम हाथ में लूँगा, पहले उसकी ब्योरेवार योजना बनाऊँगा, मेरे मन में उसका स्पष्ट खाका तैयार होगा। उसके बाद योजना को वास्तविकता में बदलने तक उसके कार्यान्वयन में किसी चीज या व्यक्ति को आड़े नहीं आने दूँगा।
5. अगले पाँच वर्षों में जो काम मैं करना चाहता हूँ, मेरे मन में उनका स्पष्ट खाका और ब्योरेवार योजना है। अगले पाँच वर्षों में मैं जो सेवाएँ प्रदान करूँगा, मैंने उनमें से प्रत्येक वर्ष के लिए उनकी कीमत तय कर दी है। कुशल, संतोषजनक सेवा के सिद्धांत का कड़ाई से पालन करके मैं ये कीमतें हक से लेना चाहता हूँ।
6. मैं अच्छी तरह से समझता हूँ कि 'स्वर्णिम नियम' के सिद्धांतों का कड़ाई से पालन करके ही सफलता प्राप्त होगी। इसलिए, मैं किसी ऐसे सौदे को अंजाम नहीं दूँगा, जो उस सौदे में शामिल सभी पक्षों के लिए फायदेमंद न हो। उस मानव और यंत्र शक्ति, जिसका मैं उपयोग करना चाहता हूँ, की व्यवस्था करने से मुझे सफलता मिलेगी। चूँकि मेरे मन में जिनकी सेवाएँ मैं लेना चाहता हूँ, उनके हित का खयाल है, मैं उन्हें आकर्षित कर पाने का विश्वास रखता हूँ। अपनी सहृदयता और मित्र बनाने की अपनी इच्छा के कारण मैं लोगों को अपना मित्र बना लूँगा। अपने मन में साहस का संचार करके मैं भय को बाहर का रास्ता दिखाऊँगा। आस्था विकसित करके मैं अपने सारे संशय खत्म कर दूँगा। संपूर्ण मानव जाति के लिए प्यार विकसित करके मैं नफरत और कटुता को खत्म कर दूँगा।
7. मैं अपने पैरों पर खड़ा होना सीखूँगा तथा स्पष्ट, संक्षिप्त एवं सीधी-सादी भाषा में स्वयं को अभिव्यक्त करूँगा; अपनी बात को दृढ़ता और उत्साह के साथ इस तरह से रखूँगा कि उसमें मेरी प्रतिबद्धता दिखाई दे। मैं लोगों के मन में अपने लिए दिलचस्पी पैदा करूँगा, क्योंकि उससे पहले मैं उनमें दिलचस्पी लूँगा। मैं खुदगर्जी को सेवा की भावना से प्रतिस्थापित कर दूँगा।

मैं आपका ध्यान विशेष रूप से उपर्युक्त आत्मविश्वास वर्धक चार्ट के दूसरे पैरा की ओर दिलाना चाहूँगा। इसके अनुसार आपको अपने जीवन का मुख्य लक्ष्य स्पष्ट और निश्चित रूप से वर्णित करना चाहिए। उसे सायास अपने सचेतन मन में बिठाकर आप स्व-सलाह के सिद्धांत का उपयोग कर रहे हैं और इस चार्ट को जुबानी याद करके आप इसके लिए तैयार रहेंगे कि आप जब चाहे, उसमें दी गई बातों को याद कर सकें। फिर एक दिन में उन्हें कई बार दोहराकर आप एकाग्रता के सिद्धांत का उपयोग कर रहे होंगे।

आलोचना से बचने का एक अच्छा तरीका है—न कुछ करो, न कुछ बनो। सफाईकर्म बनकर अपनी महत्वाकांक्षा को मार दें। यह नुस्खा कभी फेल नहीं होता।

आपके दिमाग की तुलना एक कैमरे की संवेदनशील प्लेट से की जा सकती है। उपर्युक्त चार्ट के जरिए आपके दिमाग के सामने रखा गया आपके जीवन का 'मुख्य लक्ष्य' उस ऑब्जेक्ट की तरह है, जिसका फोटो लिया जाना है। जब यह चित्र आपके अवचेतन मन की सेंसिटिव प्लेट्स पर स्थायी रूप से हस्तांतरित कर दिया जाता है तो आप देखेंगे कि आपके शरीर की हर हलचल और हर कृत्य उस चित्र को एक भौतिक वास्तविकता में बदल देने की ओर प्रवृत्त होता है।

आपका मन जो चीज चाहता है, पहले उसका चित्र बनाता है, फिर आपके शरीर को उसे हासिल करने के काम पर लगा देता है। अपने सचेतन मन से भय को उसी प्रकार दूर रखिए, जैसे आप जहर को भोजन से दूर रखते हैं; क्योंकि वह एक ऐसा अवरोध है, जो आपके और आत्मविश्वास के बीच खड़ा है।

आत्मविश्वास-वर्धक इस चार्ट को स्मृति में डालकर दिन में कम-से-कम दो बार उसे जोर से बोलकर दोहराने की आदत डाल लीजिए। आपके सभी विचार आपके शरीर में उपयुक्त या उनके अनुरूप गतिविधि पैदा करने की ओर प्रवृत्त होते हैं; परंतु जिन विचारों को बोलकर

उनकी पुष्टि की जाती है, वे उन विचारों, जिन्हें शब्दों में अभिव्यक्त नहीं किया जाता, की अपेक्षा बहुत कम समय में वास्तविकता में बदल जाते हैं। इससे भी आगे जाकर कहें तो वे विचार, जिनका अनुसरण उच्चारित और लिखित—दोनों प्रकार के शब्दों द्वारा किया जाता है, भौतिक वास्तविकता में बदल जाने में उन विचारों से भी कम समय लेंगे, जिन्हें चेतना में खामोश तरीके से रखा जाता है। इसलिए, हम न केवल इसकी जोरदार सिफारिश करते हैं कि आप आत्मविश्वास-वर्धक इस चार्ट को याद कर लें, बल्कि यह सलाह भी देंगे कि आप उसे लिख डालें और कम-से-कम दो हफ्तों तक दिन में कम-से-कम दो बार उसे जोर-जोर से बोलकर दोहराएँ। इन सलाहों पर चलकर आप अपने लक्ष्य प्राप्ति की दिशा में महत्वपूर्ण कदम उठा चुके होंगे—

पहला, आप उसे अपनी विचार-प्रणाली में शामिल कर चुके होंगे।

दूसरा, आत्मविश्वास-वर्धक चार्ट को जोर-जोर से बोलकर दोहराने की मांसपेशीय क्रिया के जरिए आप विचार को हकीकत में बदलने की दिशा में उपयुक्त शारीरिक क्रिया को प्रेरित कर चुके होंगे।

तीसरा, चार्ट के कंटेंट को हाथ से कागज पर लिखने की मांसपेशीय क्रिया के जरिए आप इस विचार को अंततः वास्तविकता में बदलने की प्रक्रिया शुरू कर चुके होंगे।

ये तीन कदम कई क्षेत्रों, उदाहरण के लिए वास्तुकला, में आपका काम पूरी तरह से संपन्न कर देंगे। एक वास्तुशिल्पी हाथ में लिये गए कार्य के बारे में पहले विचार करता है, फिर अपने मन की संवेदनशील प्लेट्स पर इच्छित भवन का एक स्पष्ट चित्र बनाता है, फिर उस मानसिक चित्र को हाथों से कागज पर हस्तांतरित कर देता है और लीजिए, उसका कार्य पूरा हो गया।

हम सिफारिश करते हैं कि आप एक आईने के सामने खड़े होकर उक्त आत्मविश्वास-वर्धक चार्ट में दिए गए शब्दों को दोहराएँ। आईने के सामने खड़े व्यक्ति से आँखें मिलाकर बात करें, मानो वह कोई दूसरा व्यक्ति है और उसके साथ मोह-रहित होकर बात कीजिए। अगर आपके मन में किसी तरह के संशय का भाव है तो आईने में सामने खड़े शख्स को मुक्का दिखाकर उसे प्रतिक्रिया व्यक्त करने के लिए उकसाएँ। आप उसे इस हद तक उत्तेजित करें कि वह कुछ कहने, कुछ करने के लिए मजबूर हो जाए।

जल्द ही आप अपने चेहरे पर कमजोरी के बजाय शक्ति का भाव देखना शुरू कर देंगे। आप उस चेहरे में ऐसा स्वास्थ्य व सौंदर्य देखने लग जाएँगे, जैसा आपने पहले कभी न देखा होगा और यह अद्भुत रूपांतरण दूसरों को भी दिखाई देगा।

यह जरूरी नहीं है कि आप ऊपर दिए गए आत्मविश्वास-वर्धक चार्ट को हू-ब-हू इन्हीं शब्दों में याद करें। अपनी इच्छाओं को व्यक्त करने के लिए आप अधिक उपयुक्त शब्द चुन सकते हैं। बल्कि आप चाहें तो आप एक बिलकुल ही नया चार्ट तैयार कर सकते हैं। जब तक आप अपने जीवन-लक्ष्यों को ठीक से परिभाषित कर रहे हैं, उनके शब्दों से कोई फर्क नहीं पड़ता।

इस चार्ट को आप उस व्यक्ति के ब्लूप्रिंट या ब्योरेवार विवरण के रूप में देखें, जो आप बनना चाहते हैं। इस ब्लूप्रिंट में आप हर उस भावना, जिसे आप महसूस करना चाहते हैं; हर उस कार्य, जिसे आप करना चाहते हैं और आपका सही-सही वर्णन, जिस रूप में आप चाहते हैं कि लोग आपको देखें, को रिकॉर्ड करें। याद रखें कि यह चार्ट आपकी कार्य-योजना है और बहुत थोड़े समय के साथ आप उसके प्रत्येक ब्योरे में उस योजना से एकाकार दिखाई देने लगेंगे।

अगर आप धार्मिक प्रवृत्तिवाले व्यक्ति हैं तो इस चार्ट को अपनी दैनिक प्रार्थना बन जाने दें और उसी तरह से उसका पाठ करें। अगर आप प्रार्थना में विश्वास करते हैं—जैसा निस्संदेह आप करते ही हैं—तो आप एक क्षण के लिए भी इसमें संदेह नहीं कर सकते कि चार्ट में वर्णित आपकी इच्छाएँ पूर्णतः पूरी होंगी। क्या आप नहीं देखते कि इस चार्ट को एक प्रार्थना की तरह दोहराने से आप शक्ति की किस अद्भुत स्थिति में पहुँच जाएँगे? क्या आप स्पष्ट रूप से नहीं देखते कि आस्था की अतिरिक्त शक्ति आपके इरादों को तेजी से वास्तविकता में बदलने में क्या भूमिका अदा करेगी? क्या आप अपनी इच्छाओं की पूर्ति में उस असीम की शक्ति के उपयोग के इस तरीके की अपार संभावनाएँ नहीं देखते?

आप किसी भी धर्म को माननेवाले हों, आत्मविकास का यह तरीका उससे टकराएगा नहीं। सभी धर्मों में अनुयायी प्रार्थना को उस केंद्रीय शक्ति के रूप में देखते हैं, जिसके ईर्द-गिर्द उनके धर्म का विकास हुआ है। अगर प्रार्थना को सभी धर्मों का समर्थन प्राप्त है तो वैध लक्ष्यों की पूर्ति में उनका उपयोग वांछनीय होना चाहिए। निश्चित रूप से, आत्मविश्वास बढ़ाना एक वैध और स्तुत्य लक्ष्य है। हम भले ही प्रार्थना की शक्तियों का पूरी तरह से वर्णन न कर पाएँ, पर यह बात हमें उसके संभव वैध उपयोग से नहीं रोकती। चार्ट में लिखे गए शब्दों को वास्तविकता में बदलने में उसका उपयोग निश्चित रूप से वैध है, क्योंकि इस चार्ट का उद्देश्य ईश्वर की सबसे अद्भुत रचना मानव का विकास है।

मानव मन को उसके सबसे बड़े अभिशाप भय से मुक्त करने से बढ़कर वांछनीय लक्ष्य और क्या हो सकता है? और मानव मन से भय को निर्मूल कर उसमें साहस का संचार करने के सिवाय आत्मविश्वास-वर्धक चार्ट का उद्देश्य क्या हो सकता है?

ऊपर बताए गए तरीके से इस चार्ट का उपयोग करने से क्या आप नहीं देखते कि आपको आत्मविश्वास विकसित करने या प्रार्थना और महत्वाकांक्षा की शक्ति पर संदेह करने की दुविधाजनक स्थिति में डाल दिया गया है? क्या आप नहीं देखते कि आस्था-आधारित प्रार्थना की अतिरिक्त शक्ति आपका जीवन-लक्ष्य प्राप्त करने में कितनी सहायक होगी?

यह जरूरी नहीं है कि आप इस चार्ट को आत्मविश्वास बढ़ाने के उद्देश्य तक सीमित रखें। आप उसमें कोई और उद्देश्य—उदाहरणार्थ खुशियाँ बढ़ाना, भी जोड़ सकते हैं और वह आपका आदेश पूरा करेगा। इसे नकारना स्वयं प्रार्थना की शक्ति को नकारना है।

अब आपके पास वह चाबी है, जिसे आप जीवन में जो कुछ भी बनना चाहते हैं, उसका दरवाजा खोल सकते हैं। आप इस चाबी को किसी और तरीके से भी बर्याँ कर सकते हैं। अगर आप चाहें तो उसे एक वैज्ञानिक शक्ति के रूप में देख सकते हैं या मानव की समझ से परे अज्ञात तथ्यों की श्रेणी में आनेवाली ईश्वरीय शक्ति के रूप में। दोनों ही तरह से परिणाम वही हासिल होगा—सफलता।

अगर प्रार्थना के कोई भी लाभ हैं तो निश्चित रूप से मानव को उसकी सबसे बड़ी न्यामत खुशी दिलाने के लिए उसका उपयोग दिया जा सकता है। आपको इससे बढ़कर कोई खुशी नहीं मिल सकती, जो आत्मविश्वास बढ़ाने से मिलती है। इस तरीके से आत्मविश्वास बढ़ाने से आपका (और संसार का) रचयिता आपकी सफलता का प्रायोजक बन जाता है। क्या आप नहीं देखते कि इस क्रियाविधि के जरिए आप स्वयं को कितना बड़ा लाभ पहुँचा रहे हैं? क्या आप नहीं देखते कि इससे आपका असफल होना असंभव हो जाएगा? क्या आप नहीं देखते कि कैसे प्रार्थना आपकी मुख्य सहयोगी बन जाती है?

आस्था ही वह बुनियाद है, जिस पर सभ्यता खड़ी हुई है। अगर आत्मविश्वास बढ़ाने की आपकी कवायद का आधार आस्था है तो कुछ भी असंभव प्रतीत नहीं होता। उसका उपयोग करें और आपका भवन कभी गिर नहीं सकता। इस सीधी-सादी योजना के जरिए आप अपना लक्ष्य पाने में सभी बाधाओं को पार कर लेंगे और सभी विरोधों से निबट लेंगे। इस योजना पर अमल करने में अपने किसी पूर्वग्रह को आड़े न आने दें। इस पर संदेह करना कि जीवन में आप जो कुछ पाना चाहते हैं, वह उसे आपको उपलब्ध करा देगा, प्रार्थना पर अविश्वास करने के बराबर है।

डर या आत्मविश्वास की कमी बहुत समय से मानव जाति का अभिशाप रहा है। इस बुराई से छुटकारा पाने पर आप स्वयं को तेजी से एक सशक्त और पहल करनेवाले व्यक्ति के तौर पर रूपांतरित होता हुआ देखेंगे। आप अपने आप को जन-साधारण, जिन्हें हम अनुयायी कहते हैं, के दायरे से निकालकर अग्रिम पंक्ति में बैठे उन चुनिंदा व्यक्तियों, जिन्हें हम नेता कहते हैं, में शामिल होता देखेंगे। स्वयं में अटूट विश्वास में से ही नेतृत्व के गुण उभरते हैं और आप जानते हैं कि उस विश्वास को कैसे विकसित किया जाए।

उसे ब्रेक पर जाने से पहले मेरे सूत्र की तरह याद रखिएगा कि आप वह सब कुछ हासिल कर सकते हैं, जिसकी आप गहरी और उत्कट इच्छा रखते हैं। पता लगाएँ कि आप सबसे ज्यादा क्या चाहते हैं और उसी क्षण से आप उसे हासिल करने की नींव डाल चुके होंगे। मन की गहराइयों में स्थित मजबूत इच्छा सभी मानवीय उपलब्धियों का आधार है। यही वह बीज या जीवाणु है, जिसमें से आदमी की सारी उपलब्धियाँ उपजती हैं।

अपने पूरे अस्तित्व को सोच-समझकर तय की गई एक निश्चित आकांक्षा से भावनात्मक रूप से रँग लीजिए और आप तुरंत ही स्वयं को एक ऐसे चुंबकीय व्यक्तित्व के रूप में रूपांतरित होता हुआ पाएँगे, जिसकी ओर आपकी आकांक्षा खुद ही खिंची चली आएगी। संदेह करना अज्ञान की स्थिति में बने रहना है।



परिवेश और आदत

यह पाठ में मनोविज्ञान के उस अगले सामान्य सिद्धांत, जिसका विवरण हम नीचे दे रहे हैं, तक ले आता है।

परिवेश : मानव मन की अपने आसपास के वातावरण को ठीक से समझने तथा अपनी शारीरिक गतिविधियों को उसके अनुसार ढालने की एक निश्चित प्रवृत्ति होती है। हमारा मन, हम जिस वातावरण में रहते हैं, उससे उपजे प्रभावों को ग्रहण करते हुए समय के साथ उसके सदृश होने लगता है। वह इस मायने में एक गिरगिट की तरह होता है, जो परिस्थिति के अनुसार अपना रंग बदल लेता है। मानसिक रूप से अत्यधिक सशक्त व्यक्तियों को छोड़कर कोई भी अपने वातावरण के अनुकूल आचरण करने की इस प्रवृत्ति के खिलाफ नहीं जाता।

आदतें : अपने वातावरण के अनुसार एक विशिष्ट तरीके से सोचने और हाथ में लिये गए काम को बार-बार एक विशिष्ट तरीके से करने से आदत का जन्म होता है और एक बार स्वरूप लेने के बाद वह सीमेंट की तरह बन जाती है, एक साँचे में ढल जाने के बाद जिसे तोड़ना मुश्किल हो जाता है।

शिक्षा में इतनी शक्ति है कि हम बच्चों के मनों और आदतों को मनचाहे स्वरूप में ढाल सकते हैं। उसके बाद उनकी ये आदतें हमेशा बनी रहेंगी।

—विशप फ्रांसिस एटबरी, 1663-1732

मानव मन उस सामग्री का चयन करता है, जिसे अपने वातावरण के अनुसार विचारों व कर्मों का स्वरूप दिया जाता है और हमारी आदतें उन्हें हमारे व्यक्तित्व का अंग बना देती हैं तथा हमारे अवचेतन मन में स्टोर कर देती हैं। आदत की तुलना एक ग्रामोफोन रिकॉर्ड स्वरों को धारण करनेवाले गूँज से की जा सकती है, जबकि मानव मन की तुलना घूमते रिकॉर्ड पर स्थित सुई से। जब कोई आदत (किसी विचार या कर्म को बार-बार दोहराने से) एक निश्चित रूप ले लेती है तो मन की उस आदत से इतनी नजदीकी से जुड़ने और उसके अनुसरण की प्रवृत्ति हो जाती है, जितनी नजदीकी से ग्रामोफोन की सुई रिकॉर्ड पर बने गूँज का अनुसरण करती है।

हम अपने परिवेश के चुनाव में अत्यधिक सावधानी बरतने के महत्त्व को देखना शुरू करते हैं; क्योंकि वह एक ऐसा चरागाह है, जहाँ से हमारे मानस को सामग्री की खुराक मिलती है। हमारा परिवेश हमारे मन को सामग्री की आपूर्ति करता है, जिनसे विचारों का जन्म होता है और आदतें उन्हें स्थायित्व प्रदान करती हैं।

यही कारण है कि अपराधियों से डील करने की हमारी वर्तमान व्यवस्था के अधीन हम जितने अपराधियों का सुधार करते हैं, उससे ज्यादा खतरनाक अपराधी पैदा करते हैं। जब परिवेश और आदत की भूमिका बेहतर समझ कायम होगी, हमारी पूरी दंड व्यवस्था पर पुनर्विचार और उसके रूपांतरण की प्रक्रिया शुरू हो जाएगी। हम आदतियों के शरीरों पर अपमानजनक ठप्पा लगाकर, जो उन्हें जिंदगी भर याद दिलाता रहेगा कि वे 'अपराधी' हैं, जानवरों की तरह जेल में टूँसना बंद कर देंगे। उन्हें ऐसी कष्टदायक जगहों पर रखने, जो उन्हें हर समय याद दिलाती रहें कि वे समाज के अपराधी हैं, के बजाय हम उन्हें स्वच्छ और खुले वातावरण में रखेंगे, जहाँ उन्हें महसूस कराया जाएगा कि उन्हें समाज के लिए उपयोगी मानवों के रूप में रूपांतरित किया जा रहा है। आज के इस प्रगतिशील और प्रबुद्ध युग में जेल को एक अस्पताल के रूप में देखा जाना चाहिए, जिसमें रुग्ण और विकृत मानसिकताओं का इलाज कर उन्हें सामान्य बनाया जाता है। जुर्म के लिए सजा देने के पुराने विचार को अपराधी के सुधार से अधिक उन्नत विचार से प्रतिस्थापित किया जाना चाहिए। अपराधियों को दंड देने के वर्तमान चलन को समाप्त कर सुधार के जरिए उन्हें सामान्य नागरिक बनाने में इस कोर्स में पढ़ाए गए प्रतिकार, सलाह, स्व-सलाह तथा अन्य नियमों में से प्रत्येक अपनी भूमिका अदा करेगा।

हमारी दंड-व्यवस्था चलानेवाली कई संस्थाओं द्वारा अपनाई गई 'सम्मान प्रणाली' सही दिशा में उठाया गया कदम है। कैरी को प्रतिज्ञा-पत्र (पेरोल) पर अस्थायी रूप से छोड़ना भी एक और प्रगतिशील कदम है। वह समय तेजी से नजदीक आ रहा है, जब समाज में कानून तोड़नेवाले हर शख्स को जेल की अंधेरी, दमघोंटू, गंदी कोठरियों में बंद न करके उसे एक तरह के मानसिक चिकित्सालय में भेजा, जहाँ उन अभागों व्यक्तियों की शारीरिक व मानसिक दोनों तरह की चिकित्सा करके उन्हें सामान्य नागरिक बनाया जाएगा।

जेल व्यवस्था में ऐसा सुधार वर्तमान युग के बड़े सुधारों में शामिल होने जा रहा है। और मनोविज्ञान इन सुधारों का एक बड़ा वाहक बनने जा रहा है। वास्तव में, हमारे सरकारी स्कूलों में इस विषय की पढ़ाई नियमित रूप से शुरू होने के बाद मनोविज्ञान के सिद्धांतों के जरिए उन अपराधी प्रवृत्तियों, जिन्हें एक बढ़ता हुआ बच्चा अपने परिवेश से ग्रहण करता है, पर प्रभावी अंकुश लगाया जा सकेगा। परंतु हमें इस पाठ के विषय, आदत और परिवेश से ज्यादा दूर नहीं जाना चाहिए। चलिए, हम दुनिया के प्रमुख मनोवैज्ञानिकों में से एक एडवर्ड ई. बील्स के

निम्नलिखित शब्दों के जरिए आदत के लक्षणों के बारे में और ज्यादा जानें।

आदत

‘आदत एक ऐसा प्रेरक तत्त्व है, जिसे साधारणतया औसत बुद्धिवाला कोई भी व्यक्ति समझ सकता है; परंतु उसे आमतौर पर उसके सकारात्मक पक्ष के लिए नहीं, बल्कि उसके प्रतिकूल पहलू के लिए जाना जाता है। यह सही कहा गया है कि सभी व्यक्ति उनकी ‘आदतों की उपज’ हैं और वह इतनी मजबूत हो जाती है कि हम उसे तोड़ नहीं सकते।’ परंतु ये उदाहरण प्रश्न के केवल इस पहलू पर रोशनी डालते हैं, जिसमें लोगों को उसकी बंधनकारी शक्तियों से ग्रस्त और आदत का गुलाम बताया जाता है। इस प्रश्न का एक और पक्ष है, जिस पर इस अध्याय में विचार किया जाएगा।

अगर यह सच है कि आदत एक निर्दय अत्याचारी है, जो आदमी को अपनी इच्छा और प्रवृत्ति के खिलाफ काम करने के लिए मजबूर करती है और बहुत से मामलों में यह सही भी है—तो एक विचारशील मस्तिष्क में स्वाभाविक रूप से यह सवाल उठता है कि क्या इस प्रबल शक्ति को मानव की सेवा में नहीं लगाया जा सकता, जैसे अन्य प्राकृतिक शक्तियों को लगाया गया है? अगर यह परिणाम हासिल किया जा सकता है तो आदमी इसका गुलाम बनने और शिकायतों के बावजूद उसका हुक्म बजा लाने के बजाय उसका स्वामी बनकर उससे काम करा सकता है और आधुनिक मनोवैज्ञानिक पूरे विश्वास के साथ कहते हैं कि आदत को एक व्यक्ति के कृत्यों और चरित्र का निर्णायकता बनने देने के बजाय उसे निश्चित रूप से काबू में करके उससे काम कराया जा सकता है और हजारों लोगों ने आदत की इस शक्ति को जाया करने या उन संरचनाओं को नष्ट करने, जिन्हें मनुष्य ने इतनी लगन और खर्च से खड़ा किया है या उपजाऊ मानसिक क्षेत्रों को नष्ट करने में लगाने के बजाय इस नए ज्ञान को व्यवहार में लाया है और उसे नए चैनलों से प्रवाहित किया है तथा उससे अपने कर्म की मशीन को संचालित करवाया है।

हर आदत हमारे मानसिक धरातल का एक टुकड़ा है, जिस पर हमारे कर्म कुछ समय से चलते रहे हैं और हर यात्रा ने उसे कुछ और गहरा, कुछ और चौड़ा बनाया है। अगर आपको एक दुर्गम या जंगली क्षेत्र में काम करना पड़े तो आप जानते हैं कि आपके लिए इधर-उधर भटकने के बजाय सबसे साफ और स्पष्ट रास्ता चुनना या उस क्षेत्र से बाहर निकलकर उसके किनारे से एक नया रास्ता बनाना कितना स्वाभाविक होगा। और मानसिक क्रिया की लाइन भी ठीक यही होगी। यह सबसे कम बाधाओंवाला मार्ग अपनाना है।

‘आदतें किसी काम को बार-बार करने से और एक प्राकृतिक नियम के अनुसार बनती हैं और सभी प्राणवान्—कुछ लोग कहेंगे कि बेजान चीजों में भी—अस्तित्वों में देखी जा सकती हैं। बेजान चीजों में इस कथन के लागू होने के एक उदाहरण के रूप में यह बताया जाता है कि एक विशिष्ट तरह से तह लगाया गया एक कागज का पुरजा अगली बार भी उसी तरह की तह लगन की ओर प्रवृत्त होगा। सिलाई या अन्य मशीनों का उपयोग करनेवाले सभी लोग जानते हैं कि जब मशीन एक बार एक ढर्रा पकड़ लेती है तो वह संचालक के कुछ किए बगैर उसी ढर्रे पर चलती जाती है। संगीत के उपकरणों पर भी यह नियम लागू होते हुए देखा जा सकता है। पोशाक और दस्तानों पर पहननेवाले व्यक्ति के अनुसार सलवर्टें पड़ जाती हैं, जो जो बार-बार प्रेस करने के बावजूद बनी रहती हैं। नदियाँ और जलधाराएँ जमीन काटती हुई अपना रास्ता बनाती हैं और उसके बाद आदत बन गई उसी मार्ग से बहती रहती हैं। हर जगह यह नियम लागू होता है।

‘उपर्युक्त उदाहरण आदत की प्रकृति समझने में आपकी मदद करेंगे तथा नए मानसिक कार्य—नई मानसिक सलवर्टें तलाश करने में सहायक होंगे और यह हमेशा याद रखें कि पुरानी अप्रिय आदतों से छुटकारा पाने का सर्वोत्तम (और कोई कह सकता है, एकमात्र) तरीका उन्हें नई आदतों से प्रतिस्थापित कर देना है। चलने के लिए नए मानसिक मार्ग बनाइए और जल्द ही पुराने मार्ग कम स्पष्ट हो जाएँगे और एक समय बाद उपयोग न करने के कारण लुप्त हो जाएँगे। जब-जब भी अभीष्ट मानसिक आदत के मार्ग पर चलते हैं, आप उसे अधिक गहरा एवं चौड़ा और इस तरह सुगम बना देते हैं। इस मानसिक सड़क पर निर्माण बहुत महत्वपूर्ण है और उसे जल्दी-से-जल्दी करने पर मैं जितना जोर दूँ, कम होगा। एक अच्छा सड़क निर्माता बनने का अभ्यास करें और करते रहें।’

नई आदतों के निर्माण के काम में निम्नलिखित नियम आपकी सहायता करेंगे—

1. एक नई आदत के निर्माण के आरंभ में आप अपने कर्म, विचार या विशिष्टता की अभिव्यक्ति दृढ़ता से करें। याद रखें कि आप एक नया मानसिक मार्ग बनाने के लिए शुरुआती कदम उठा रहे हैं और इस चरण में वह उससे कहीं अधिक कठिन होगा, जितना वह बाद में हो जाएगा। शुरुआत में ही आप उस मार्ग को जितना हो सके, स्पष्ट और गहरा बनाएँ, ताकि जब अगली बार आपकी उस पर चलने की इच्छा हो तो वह तैयार मिले।
2. अपने ध्यान को दृढ़ता से नए मार्ग-निर्माण पर केंद्रित करें और उसे उस पुराने डर से मार्गों से पूरी तरह हटा लें कि वे आपके मन को दोबारा आकर्षित न करने लगे। पुराने मार्गों के बारे में सबकुछ भूल जाएँ और जो नया रास्ता आप बना रहे हैं, केवल उसी से

वास्ता रखें।

3. नवनिर्मित मार्ग का जितना संभव हो, उपयोग करें। ऐसा करने के लिए नए अवसरों की प्रतीक्षा करने के बजाय अवसर पैदा करें। जितनी जल्दी-जल्दी आप इस नए मार्ग से गुजरेंगे, वह उतना ही परिचित, अभ्यस्त और सुगम बनता जाएगा। शुरुआत से ही उसका उपयोग करने के लिए योजना बनाइए।

4. पुराने एवं ज्यादा आसान रास्तों, जिन पर आप चलते आए हैं, पर चलने के लालच पर काबू पाइए। जब-जब भी आप इस प्रलोभन से बचेंगे, आपकी संकल्प शक्ति बढ़ेगी और अगली बार भी नए रास्ते पर चलना आपके लिए ज्यादा आसान होता जाएगा। परंतु हर बार, जब आप उस प्रलोभन के आगे घुटने टेक देते हैं तो अगली बार भी हार मान लेना आसान हो जाता है और फिर उस प्रलोभन पर काबू करना कठिन होता जाता है। शुरुआत में आपको संघर्ष करना होगा और यही निर्णायक समय है। तो आप उन आरंभिक दिनों में ही अपनी संकल्प-शक्ति, लगन और इच्छा-शक्ति साबित कीजिए।

5. यह सुनिश्चित करें कि आपने सही रास्ता चुना है। उसकी ठीक से योजना बनाइए और देखिए कि वह आपको कहाँ ले जाएगा। फिर बिना डरे और बिना संदेह किए उस रास्ते पर निकल पड़ें। 'हल पर अपना हाथ रखें और पीछे मुड़कर न देखें।' अपना लक्ष्य तय करें—फिर सीधे उस तक पहुँचने के लिए एक अच्छा चौड़ा मानसिक मार्ग तैयार करें।

आदत और स्व-सलाह के बीच गहरी समानता है। आदत के जरिए एक ही तरह के बार-बार किए गए किसी भी काम को हम अंततः बहुत सोच-विचार या उस पर ध्यान केंद्रित किए बिना करने लगते हैं। उदाहरण के लिए, पियानो बजाने में वादक अपना ध्यान इधर-उधर होने पर भी एक परिचित धुन बना लेता है।

जैसा कि हम पिछले पाठों से पहले ही समझ चुके हैं, स्व-सलाह के जरिए हमारे मन में लगातार जगह बनाए हुए कोई भी विचार, महत्वाकांक्षा या इच्छा अंततः हमारे सचेतन मन में एक प्रमुख स्थान पा लेती है और हमारे शरीर में समुचित मांसपेशीय हरकत पैदा कर देती है, जो उस विचार आदि को हकीकत में बदलने का प्रेरक तत्त्व बन जाती है।

इसलिए, स्व-सलाह वह पहला सिद्धांत है, जिसे हम आदत बनाने में उपयोग करते हैं। हम स्व-सलाह के सिद्धांत के जरिए आदत डाल सकते हैं और उसी सिद्धांत के जरिए हम आदतों को छोड़ भी सकते हैं।

किसी आदत को बनाने या उसे खत्म करने में आपको बस, स्व-सलाह के सिद्धांत का उपयोग लगन से करना है। आवेगवश पैदा हुई इच्छा कतई स्व-सलाह नहीं है। जिस विचार या इच्छा को हकीकत में बदला जाना है, निष्ठा और लगनपूर्वक सचेतन मन में कायम रखा जाना चाहिए, जब तक कि वह स्थायी रूप न ले ले।

जरूरी यह है कि जिस लक्ष्य को आपने अपने मन में बसा लिया है, उस पर मजबूत इरादे और लगन से काम करें। जीवन में अपना इच्छित लक्ष्य तय करने और यह जानने के बाद कि उस पर अपना ध्यान और प्रयास कैसे केंद्रित किए जाएँ, आपको सीखना चाहिए कि कैसे इन प्रयासों में ढील न आने पाए।

किसी काम में जी-जान से जुट जाने से बेहतर कुछ नहीं है। बहुत से आदमी बहुत तेज दिमाग, मेहनती और व्यावहारिक होते हैं; परंतु अपने प्रयासों से भटक जाने के कारण वे अपना लक्ष्य हासिल करने में सफल नहीं हो पाते। एक बार अपना लक्ष्य तय करने के बाद व्यक्ति में बुल डॉग जैसी अडिगता होनी चाहिए और उसे किसी भी व्यक्ति या चीज को उससे भटकाने की इजाजत नहीं देनी चाहिए। उस वरिष्ठ पश्चिमी शिकारी को याद करें, जिसने एक जानवर पर अपनी नजरें टिकाने के बाद कहा, "तुम मेरा मीट हो।" और भले ही उसे अपना पका-पकाया तैयार मीट छोड़कर हफ्ते भर उसका पीछा क्यों न करना पड़े, वह खाली हाथ वापस नहीं लौटता था। समय के साथ ऐसा व्यक्ति अपने लक्ष्य के प्रति इतना समर्पित हो जाता है कि पीछा किए जानेवाला जानवर खुद ही कहने लगे, 'मुझे शूट न करें जनाब, मैं वैसे ही चलकर आपके पास आ जाता हूँ।'

आपने कुछ लोगों में यह दृढ़ता देखी होगी, जो उनसे मिलने और उनके दृढ़ निश्चय से टकरा जाने के बाद उनमें एक अदम्य शक्ति के रूप में जाहिर होती है। हम उसे उनकी 'इच्छा-शक्ति' का नाम देते हैं, परंतु वह हमारा पुराना मित्र संकल्प—अपने लक्ष्य की प्राप्ति में निरंतर सजग रहने की प्रवृत्ति, जैसे एक कारपेंटर अपनी छेनी (चिजल) हाथ में लिये लकड़ी को तब तक छीलता रहता है, जब तक वह उसे मनचाहा आकार न दे दे।

एक व्यक्ति की इच्छा-शक्ति कितनी ही प्रबल क्यों न हो, अगर उसने उसे प्रभावी कर्म में बदलने की कला नहीं सीखी है तो वह अपने प्रयासों का सर्वोत्तम परिणाम हासिल करने में असफल रहेगा। अपने इच्छित लक्ष्य को पाने के लिए उसे अधिक प्रयास करने ही होंगे। आज या कल ही नहीं, बल्कि लक्ष्य-प्राप्ति तक हर दिन।

सर थॉमस फॉवेल ने कहा कि, "जैसे-जैसे मेरी आयु बढ़ रही है, मैं इस बात का और ज्यादा कायल होता जा रहा हूँ कि विभिन्न लोगों—कमजोर और ताकतवर, प्रसिद्ध और नगण्य लोगों के बीच अंतर है ऊर्जा एक बार तय कर लिये गए लक्ष्य को पाने या मर जाने का संकल्प। किसी भी व्यक्ति में यह गुण उससे दुनिया का कोई भी काम करवा सकता है और उसके बिना कोई प्रतिभा के कैसी भी परिस्थितियाँ या अवसर उससे यह-सब करवा सकते हैं।"

डोनाल्ड जी. मिशेल ने कहा, “दृढ़-संकल्प आदमी के असली स्वरूप को सामने लाता है; दुर्लभ संकल्प, त्रुटिपूर्ण उद्देश्य नहीं, मजबूत और अदम्य इच्छा-शक्ति को कठिनाइयों व खतरों को खेल समझती है। इच्छा-शक्ति मानव को महामानव बनाती है।”

डोनाल्ड ने आगे कहा, “लंबे चिंतन के बाद मैं इस दृढ़ निष्कर्ष पर पहुँचा हूँ कि जिस व्यक्ति ने अपना जीवन-लक्ष्य तय कर लिया है, उसे हर हाल में उसे हासिल करना चाहिए, चाहे इसके लिए उसे अपनी जान की बाजी ही क्यों न लगानी पड़े।”

सर जॉन सिंप्सन ने कहा, “अदम्य इच्छा और अडिग इच्छा-शक्ति असंभव कार्यों जैसे वे कमजोर इच्छा-शक्तिवाले दुर्बल को प्रतीत होते हैं—को भी संभव बना देते हैं।” और जॉन फास्टर यह कहकर इसकी पुष्टि करते हैं, “यह अद्भुत है कि बाधाएँ और विपत्तियाँ भी उन लोगों के सामने झुकती प्रतीत होती हैं, जो उनसे घबराते नहीं हैं। उनके सामने रास्ता खुलता चला जाता है और वे अपने कर्म के लिए काफी गुंजाइश और आजादी महसूस करते हैं।”

अब्राहम लिंकन ने जनरल ग्रांट के बारे में कहा था, “उनकी विशेषता है चुपचाप लगातार अपने काम में लगे रहना। वे जल्दी उत्तेजित नहीं होते और उनकी जकड़ एक बुलडॉग की तरह होती है। उनकी गिरफ्त में आया शिकार कुछ भी कर ले, उनके पंजे से छूट नहीं सकता।”

अब आप एतराज कर सकते हैं कि उपर्युक्त उदाहरण अपने उद्देश्य की प्राप्ति में एक व्यक्ति के डटे रहने से अधिक उसकी इच्छा-शक्ति की बात करते हैं। परंतु अगर आप रुककर थोड़ा विचार करें तो पाएँगे कि वे क्षणिक नहीं, सतत इच्छा-शक्ति की बात करते हैं और निरंतरता-रहित इच्छा-शक्ति कोई भी लक्ष्य प्राप्त नहीं कर सकती है। वह मशीनी प्रक्रिया है, जो दी गई शिला को मनचाहा आकार देने के लिए उसे मजबूती से उपयुक्त स्थल पर थामे रखती है और उसे वहाँ से हिलने नहीं देती। भिंचे हुए होंठों और कसे हुए जबड़े से आप इन महान् विचारकों के उदाहरणों को ठीक से नहीं पढ़ पाएँगे।

अगर आपके कर्म में निरंतरता का अभाव है तो आप स्वयं में किन्हीं खास कामों में जुटे रहने की आदत विकसित कीजिए, जो आप में अध्यवसाय के इच्छित गुण के आपके व्यक्तित्व का अंग बनने में आपकी मदद करेंगे। अपने मन को अपने दैनिक कार्यों, अध्ययन, पार्ट टाइम जॉब्स या हॉबीज पर तब तक पूरी तरह केंद्रित कर दें, जब तक कि आप ‘ध्यान बँटानेवाले’ प्रभावों से मुक्त न हो जाएँ। यह सब बस, अभ्यास और आदत की बात है। अपने मन में शिला, जिसे आप एक आकार देना चाहते हैं, के एक निश्चित पॉइंट पर जमा कर रखी गई छेनी का बिंब बनाए रखिए—वह आपकी बहुत मदद करेगा। आप इस खंड को हर रोज बार-बार पढ़ें, जब तक कि आपका मन इस विचार को आत्मसात् न कर ले। ऐसा करके आप अपने भीतर अध्यवसायी बनने की इच्छा पैदा कर रहे होंगे—शेष सब कुछ उसी तरह स्वाभाविक रूप से होता चला जाएगा। जैसा एक पौधे के खिलने और फूल आने के बाद उसमें फल लगते हैं।

अध्यवसाय की तुलना पानी की उस बूँद से की जा सकती है, जो अंततः एक कठोरतम पत्थर को भी गला सकती है। जब आपके जीवन-कर्म का आखिरी अध्याय लिखा जा रहा होगा, आप पाएँगे कि आपकी सफलता या असफलता में आपके अध्यवसाय या उसके अभाव का महत योगदान रहा है।

लाखों मामलों में एक-एक करके लोगों की प्रतिभाओं की तुलना करें तो पता चलेगा कि एक इच्छित लक्ष्य को प्राप्त करने की उनकी क्षमताओं में ज्यादा फर्क नहीं था। एक व्यक्ति ने दूसरों के बराबर ही पढ़ाई की थी। उसमें उतनी ही नैसर्गिक क्षमता थी, जितनी दूसरों में थी। दुनिया के सभी लोग अपना इच्छित लक्ष्य प्राप्त करने के समान अवसरों के साथ ही कामकाजी दुनिया में प्रवेश करते हैं; परंतु जहाँ एक व्यक्ति सफल हो जाता है, दूसरा असफल रहता है। उसके कारणों का सही-सही विश्लेषण किया जाए तो पता चलेगा कि पहला व्यक्ति अपने अध्यवसाय के कारण सफल हुआ और दूसरा इसलिए असफल हुआ कि उसमें अध्यवसाय की कमी थी।

अध्यवसाय, स्व-सलाह और आदत—शब्दों की एक ऐसी तिकड़ी है, जिसके अर्थ की अनदेखी करना कोई भी गवारा नहीं कर सकता। अध्यवसाय वह मजबूत रस्सी है, जो स्व-सलाह और आदत को बाँधे रखती है और बाद में वे एक-दूसरे में जज्ब होकर एक स्थायी हकीकत बन जाते हैं।

जर्मनी के धुआँधार प्रचार का मुख्य रणनीतिक महत्त्व इस तथ्य में निहित था कि उसने अपने विरोधियों का हौसला तोड़ दिया था। दूसरे शब्दों में, उसने उनके संघर्ष के जज्बे को तोड़ दिया था। उस प्रशियावासी, जिसे इस पुस्तक के लेखक को खत्म करने और उसके शैक्षिक कर्म को महत्त्वहीन बनाने के लिए भेजा गया था, ने उसका हौसला तोड़कर व्यक्ति की संघर्ष क्षमता समाप्त करने के सिद्धांत का भरपूर उपयोग किया था। काइजर (सम्राट) के इस प्रशिक्षित एजेंट ने इस लेखक के मित्रों और व्यावसायिक सहयोगियों को उसके खिलाफ करके अपना काम गुप्त और पेशेवराना कुशलता से करना शुरू कर दिया था। वह अपने लक्षित व्यक्ति की संघर्ष क्षमता समाप्त करने की जरूरत को अच्छी तरह से जानता था। उन लोगों के हौसले पस्त करके उनकी संघर्ष-क्षमता समाप्त कर देना, जो उनके मार्ग में बाधा बनते थे, जर्मन प्रचार तंत्र की एक सशक्त रणनीति थी। एक सेना का मनोबल तोड़ देना अर्थात् उसकी संघर्ष क्षमता क्षीण कर देना एक अति महत्त्वपूर्ण रणनीति है।

एक सेना का मनोबल तोड़ देने का अर्थ है आपने उसे लगभग हरा ही दिया है। यही नियम व्यक्तियों के एक छोटे समूह या एक व्यक्ति पर भी लागू होता है।

भरपूर आत्मविश्वास से ही हम स्वयं में अध्यवसाय का गुण विकसित कर सकते हैं। यही कारण है कि हमने आत्मविश्वास पर दिए गए पाठ के महत्त्व पर इतना जोर दिया है और उसे व्यावहारिक मनोविज्ञान का सबसे महत्त्वपूर्ण पाठ बताया है। एक केंद्रीय विचार है, जिसके चारों ओर

वह पाठ तैयार किया गया है, जो दर्शाता है कि अपने भीतर मौजूद नैसर्गिक क्षमता का ठीक-ठीक कैसे उपयोग किया जाए और ईश्वर पर अटूट विश्वास के साथ उसे कैसे परिपूर्ण किया जाए।

उस पाठ को एक बार फिर ध्यान से पढ़ें और उस पर मनन करें। उन सीधी-सादी पंक्तियों के पीछे आपको उपलब्धियों का राज, एक अदम्य इच्छा-शक्ति के रहस्यों की कुंजी मिल जाएगी। इस पाठ की तकनीकी बारीकियों को एक तरफ रखकर भी आप पाएँगे कि उस पाठ में एक ऐसा सूक्ष्म तत्त्व है, जो आपके मस्तिष्क में एक नई स्फूर्ति लाएगा और आपके पूरे शरीर में ऐसा ओज उत्पन्न करेगा कि आप अपना हैट उठाकर आत्मविश्वास से परिपूर्ण उल्लसित भाव से अपने लक्ष्य की प्राप्ति के लिए घर से निकल पड़ेंगे।

कोई भी शिक्षक आपके जीवन-निर्माण में सर्वोत्तम योगदान यह दे सकता है कि वह आपके दिमाग में सोए हुए जीनियस को जगा सके और आपके मन में जीवन में कोई महान् कार्य करने की महत्वाकांक्षा पैदा कर सके। आपको जीवन में जो चीज बड़ा लाभ पहुँचाएगी, वह स्कूल या कॉलेज से मिली शिक्षा से नहीं, आपके भीतर छिपे जीनियस का बोध कराकर उसे उपयोग में लाने से प्राप्त होगी।

आपका अध्यवसाय अंततः आपके भीतर उस अवर्णनीय तत्त्व को जगा देगा, जो ऐसी नई शक्ति—जो हमेशा से आपके भीतर थी, पर आप उससे अनजान थे—का संचार करेगा कि आप सभी बाधाओं को पार कर अपने इच्छित लक्ष्य की प्राप्ति के लिए निकल पड़ेंगे।

और जब आप इस अमोघ शक्ति, जो ठीक इस क्षण भी आपके भीतर सोई हुई है, की अनुभूति कर लेते हैं तो दुनिया का कोई भी व्यक्ति आपको दबा या नर्म मिट्टी की तरह इस्तेमाल नहीं कर सकता है। जिस तरह से पहली बार लंबी दौड़ लगाने पर एक युवा घोड़ा अपनी उच्चतर शारीरिक शक्ति का अनुभव कर लेता है, आप भी अपने भीतर अद्भुत मानसिक शक्ति का अनुभव करेंगे और तब आप दुनिया के किसी भी व्यक्ति को अपनी पीठ पर बिठाकर दौड़ने से इनकार कर देंगे।

जिस बुनियादी या केंद्रीय विचार के इर्द-गिर्द यह पुस्तक रची गई है, अगर आप उसमें बताई गई योजना पर अमल करें तो आप निश्चित रूप से इस अद्भुत शक्ति को प्राप्त होंगे। आप आत्म-साक्षात्कार कर चुके होंगे। आप उस सिद्धांत को जान चुके होंगे, जिसके जरिए आदि काल से मानव जाति धीरे-धीरे विकास के निम्नतर पायदानों पर खड़े अन्य जानवरों की अपेक्षा आगे निकलती रही है।

और यह आपकी लाइब्रेरी में एक और पुस्तक शामिल करने की सिफारिश करने का एक उपयुक्त समय प्रतीत होता है—एक पुस्तक जो ‘मानव जाति के विकास’, विषय पर आपकी जानकारी बढ़ाने में दूर तक जाएगी। जेम्स जे. पॉट एंड कंपनी, 114 फिफ्थ एवेन्यू, न्यूयॉर्क द्वारा प्रकाशित तथा हेनरी, ड्रमंड द्वारा लिखित इस पुस्तक का शीर्षक है—‘द एसेंट ऑफ मैन’।

इस पुस्तक को अपनी स्थानीय लाइब्रेरी से प्राप्त करें या इससे भी बेहतर यह होगा कि आप अपने स्थानीय पुस्तक विक्रेता से इसकी एक प्रति खरीद लें। इस पुस्तक को पढ़कर आत्मसात् कर लेना मनोविज्ञान विषय पर अच्छी शिक्षा प्राप्त कर लेना है। अकेले ‘द डॉन ऑफ माइंड’ शीर्षक से लिखे अध्याय का मूल्य ही पुस्तक की कीमत से कई गुना ज्यादा है। हम इस और अन्य पुस्तकों, जिनका उल्लेख बाद में करेंगे—क्योंकि वे परिवेश, विषय जिस पर हम वापस लौटते हैं, से घनिष्ठ संबंध रखते हैं—की सिफारिश करते हैं।

परिवेश

जैसा कि हम पहले भी कह चुके हैं, हम अपने परिवेश से ही जीवन और जगत् को समझने की शुरुआत करते हैं। जिस अर्थ में हम ‘परिवेश’ शब्द का यहाँ उपयोग कर रहे हैं, वह बहुत व्यापक है। उसमें वे पुस्तकें, जो हम पढ़ते हैं, जिन लोगों के संपर्क में आते हैं, जिस समाज में हम रहते हैं, जिस तरह का कार्य हम करते हैं, जिस देश में हम रहते हैं, जो कपड़े हम पहनते हैं, जो गीत हम गाते हैं और जो कुछ हम सोचते हैं—शामिल हैं।

इस विषय पर चर्चा का उद्देश्य हमारे व्यक्तित्व के विकास से परिवेश का सीधा संबंध और ऐसा माहौल पैदा करने का महत्त्व दर्शाना है, जिसमें हम अपने जीवन का प्रिय ‘मुख्य लक्ष्य’ विकसित कर सकें।

हम अपने परिवेश से जो प्रभाव ग्रहण करते हैं, वही हमारे दिमाग की खुराक बनता है। इसलिए, अपने दिमाग को उपयुक्त सामग्री, जो हमारे जीवन के ‘मुख्य लक्ष्य’ की प्राप्ति में मदद कर सके, की आपूर्ति के सीधे उद्देश्य से अपने परिवेश का चयन सावधानी से करना चाहिए।

अगर आपका परिवेश आपकी पसंद का नहीं है तो उसे बदल दीजिए। इस दिशा में जो पहला कदम उठाया जाना जरूरी है, वह अपने मन में उस परिवेश का ठीक-ठीक चित्र बनाना है, जिसमें आप समझते हैं कि आप अपना कार्य सर्वोत्तम तरीके से कर पाएँगे और जिसमें से आप शायद ऐसी प्रेरणा और गुण विकसित कर पाएँ, जो आपको अपने इच्छित लक्ष्य तक ले जाएँ।

आपको अपने मन में उस सपने की ठीक-ठीक रूपरेखा या चित्र बनाना होगा, जिसे आप साकार करना चाहते हैं। यह एक ऐसी चीज है, जिसकी अनदेखी करना आप गवारा नहीं कर सकते। यह ध्रुव सत्य इच्छित परिवेश तैयार करने पर उतना ही लागू होता है, जितना किसी भी अन्य रचनात्मक कार्य पर।

आपके उत्थान या पतन में आपके साथ दैनिक रूप से संपर्क में आनेवाले लोग आपके परिवेश का सबसे महत्वपूर्ण और प्रभावकारी हिस्सा हैं। आपके लिए ऐसे सहयोगियों को चुनना लाभकारी होगा, जो आपके लक्ष्य एवं आदर्शों के प्रति सहानुभूति रखते हों और जिनकी मानसिकता आपको उत्साह, संकल्प और महत्वाकांक्षा से भर देती हो। अगर संयोगवश आपके सहयोगियों की सूची में एक ऐसा व्यक्ति है, जो जीवन के

नकारात्मक पक्ष के अतिरिक्त कुछ भी न देख पाता हो—एक व्यक्ति, जो हमेशा शिकायतें करता और रिरियाता रहता हो—तो जितनी जल्दी संभव हो, ऐसे व्यक्ति को अपनी सूची से हटा दीजिए।

आपके कानों में गई हर बात, आपकी आँखों से देखा गया हर दृश्य और किसी अन्य तरह से ग्रहण किया गया हर प्रभाव आपके विचारों को उतनी ही निश्चितता के साथ प्रभावित करेंगे, जितनी निश्चितता के साथ पूर्व में सूर्योदय और पश्चिम में सूर्यास्त होता है। वस्तुस्थिति यह होने से क्या आप अपने मस्तिष्क तक पहुँचनेवाले वैचारिक इनपुट को, जहाँ तक संभव हो, नियंत्रित करने के महत्त्व को नहीं देख सकते? क्या आप, जहाँ तक संभव हो, अपने परिवेश को भी नियंत्रित करने के महत्त्व को नहीं देख सकते? क्या आप उन पुस्तकों को पढ़ने के महत्त्व को नहीं देख सकते, जो उन विषयों पर लिखी गई हों, जो आपके जीवन के 'मुख्य लक्ष्य' को सीधे-सीधे प्रभावित करते हों? क्या आप उन लोगों से बात करने के महत्त्व को नहीं देख सकते, जो आप और आपके लक्ष्यों से सहानुभूति रखते हों, जो आपको और अधिक प्रयास करने के लिए प्रोत्साहित करते हों?

सलाह के सिद्धांत के जरिए आपके कानों में पड़ी हर बात, आपकी आँखों से गुजरा हर दृश्य आपके क्रिया-कलाप को प्रभावित करते हैं। आप जाने या अनजाने में उन लोगों के विचारों और कर्मों को अपना रहे होते हैं, जो आपके संपर्क में आते हैं। बुरे लोगों के साथ लगातार रहने से एक समय बाद आपका अपना दिमाग उन्हीं की तरह सोचने लगेगा। यही वह मुख्य कारण है कि हमें बुरी संगति से बचना चाहिए। यह सच है कि बुरे लोगों की संगति आपको दूसरों की नजरों में गिरा देगी। अपने आप में एक पर्याप्त कारण है। ऐसी संगति से बचना चाहिए; परंतु ऐसा करने का ज्यादा महत्त्वपूर्ण कारण यह है कि आप ऐसे लोगों के विचारों को लगातार अपनाते रहते हैं।

हम सब बीसवीं सदी की सभ्यता में जी रहे हैं। दुनिया के प्रमुख समाज वैज्ञानिक इस पर सहमत हैं कि विकासवाद के सिद्धांत के जरिए प्रकृति लाखों वर्षों के बाद मानव जाति को अपने वर्तमान बौद्धिक और भौतिक स्तर तक ले आई है।

हमें बस, थोड़ा रुककर यह समझने की जरूरत है कि प्रगति का वर्तमान चरण हमें बीस वर्षों से भी कम अवधि में उस स्तर तक ले जाएगा, जिस स्तर की प्रगति हासिल करने में प्रकृति ने लाखों वर्ष लिये थे। जंगल में आदिवासी माता-पिता द्वारा पला-बढ़ा एक बच्चा उसी असभ्य स्तर पर बना रहता है; परंतु अगर उसी बच्चे को एक सुसभ्य परिवार पाले तो सिर्फ एक पीढ़ी के सुसभ्य वातावरण में वह अपनी कुछ मूल प्रवृत्तियों को छोड़कर अधिकांश बर्बर प्रवृत्तियाँ त्याग देगा।

दूसरी ओर, हालात या वातावरण बदल जाए तो एक मानव समाज उतनी ही तेजी से अवनति की गोद में समा सकता है, जितनी तेजी से उसकी उन्नति हुई थी। उदाहरण के लिए, युद्ध में सुसभ्य लोग, जो सामान्य परिस्थितियों में किसी व्यक्ति को मार डालने के खयाल से भी काँप उठेंगे, उत्साही हत्यारे बन जाते हैं, बल्कि ऐसा करके खुशी भी महसूस करते हैं। युद्ध के माहौल में बस, कुछ महीनों की तैयारी क्रम विकास में आदमी को उस दौर में ले जाने के लिए काफी है, जहाँ उत्तरी अमेरिका पर हमारे कब्जे के समय हमने—जहाँ तक आदमी को मार डालने की प्रवृत्ति का संबंध है—वहाँ के आदिवासियों रेड इंडियंस को पाया था।

आप जो कपड़े पहनते हैं, आपको प्रभावित करते हैं। एक तरह से वे आपके परिवेश का हिस्सा बन जाते हैं। मैले-कुचैले कपड़े आपको बेजान बनाते हैं और आपका आत्मविश्वास कम करते हैं, जबकि साफ-सुथरे व सुरुचिपूर्ण कपड़े आपके भीतर ऐसा आत्मविश्वास पैदा करते हैं कि आपकी चाल खुद-ब-खुद तेज हो जाती है। हमें आपको जो कपड़े पहनकर आप ऑफिस जाते हैं और रविवार के दिन जो कपड़े पहने रहते हैं, उनके बीच अंतर बताने की जरूरत नहीं है, क्योंकि आपने खुद उसे कई बार अनुभव किया होगा। जहाँ आप घर के कपड़ों में किसी वेल-ड्रेस्ड आदमी से मिलने में सकुचाते हैं, वहीं ऑफिस के कपड़ों में आप आत्मविश्वास के साथ किसी से भी बराबरी के स्तर पर मिलते हैं। इस तरह न केवल पहली बार मिलने पर लोग आपको आपके कपड़ों से आँकते हैं, बल्कि एक बड़ी हद तक आप खुद भी अपने आप को अपने कपड़ों के आधार पर आँकते हैं। इसके सबूत के तौर पर उस बेचैन और खीझ भरे एहसास को याद कीजिए, जब किसी वजह से आपके अंडरवेअर्स गीले या गंदे हो गए हों, भले ही आपके बाहरी वस्त्र आकर्षक व साफ-सुथरे बने रहें और आप जानते हों कि आपके अंडरवेअर्स को कोई देख नहीं रहा है।

स्त्रियाँ अपने बाहरी वस्त्रों की अपेक्षा अपने अंडरवेअर्स पर ज्यादा खर्च करती हैं और यद्यपि उनके भीतरी वस्त्रों को उनके सिवाय कोई नहीं देख सकता, वे उनकी फैसी डिजाइन और लैसिंग पर कई-कई दिन मेहनत करती हैं। जब हम थोड़ा ठहरकर इस पर विचार करते हैं कि स्त्रियों में पुरुषों की अपेक्षा अधिक मानसिक शक्ति भले ही न हो, उनसे अधिक आत्मसम्मान का भाव जरूर होता है तो उपर्युक्त कथन हमारे विषय से काफी प्रासंगिक प्रतीत होता है। अपने परिधान को और अधिक आकर्षक बनाने के लिए स्त्रियाँ जो अतिरिक्त झालार आदि लगवाती हैं, वह स्त्रियों की चाल और दूसरी गतिविधियों में एक श्रेष्ठतर चपलता व गरिमा के एक कारक के तौर पर अपनी भूमिका—एक बड़ी भूमिका—अदा करता है।

जब हम कपड़ों के विषय पर बात कर रहे हैं, मैं अपना एक अनुभव आपसे साझा करना चाहता हूँ, जो एक व्यक्ति की मानसिक शक्ति या उसके अभाव में उसकी पोशाक कितनी सशक्त भूमिका अदा करती है, उसे बहुत मजबूती से व्यक्त करती है। एक बार मुझे फिजिकल कल्चर के एक सुप्रसिद्ध शिक्षक की लैबोरेटरी में आमंत्रित किया गया था। किसी तथ्य से मुझे शिक्षित करने के लिए उन्होंने मुझे एक साधारण सा ट्रीटमेंट निःशुल्क देने का ऑफर किया और उसके लिए उन्होंने मुझसे अपने कपड़े उतारने के लिए कहा। ट्रीटमेंट पूरा होने के बाद एक अटेंडेंट

द्वारा मुझे उनके शानदार ऑफिस में ले जाया गया। मैं जाँघिए के सिवाय कुछ नहीं पहने था। मेहोगनी की लकड़ी से बनी एक विशाल डेस्क के दूसरी तरफ फिजिकल कल्चर के शिक्षक मेरे मित्र बैठे थे। वे एक परफेक्ट औपचारिक बिजनेस सूट में थे। उनकी और मेरी स्थितियों में अंतर इतना अधिक और स्पष्ट था कि मैंने खुद को लज्जित महसूस किया। मैंने बहुत कुछ वैसा ही महसूस किया, जैसा एक आदमी—जिसे कम दिखाई देता था—ने तब महसूस किया होगा, जब वह बाथरूम से निकलकर यह समझकर कि वह उस कक्षा में प्रवेश कर रहा है, जहाँ उसके कपड़ों की अलमारी थी, नंगा ही उस हॉल में प्रवेश कर गया था, जहाँ बहुत से लोग जमा थे।

सिर्फ जाँघिया पहने मुझे उस सुप्रसिद्ध शिक्षक के कार्यालय में ले जाया जाना मात्र संयोगवश नहीं हुआ था। वे एक व्यावहारिक मनोवैज्ञानिक थे और उनके फिजिकल कोर्स में दाखिला लेनेवाले एक संभावित ग्राहक को ऐसी लज्जाजनक स्थिति में डालने के प्रभाव को अच्छी तरह से जानते थे। वह एक सुनियोजित ड्रामा था, जिसका सूत्रधार डेस्क के दूसरी ओर अपनी चाक-चौबंद पोशाक में बैठा वह शिक्षक था।

इस घटनाक्रम में उस शिक्षक ने मुझसे अपना कोर्स खरीदने का प्रस्ताव किया, जिसे मैंने स्वीकार कर लिया। उसके बाद जब मैं अपने कपड़े पहनकर अपने परिचित अंदाज में आ गया और उस मुलाकात का विश्लेषण किया तो मैं समझ गया कि उस शिक्षक ने जिस चतुराई से वह स्थिति रची थी, उसमें मुझसे उसका प्रस्ताव स्वीकार करवाना आसान था।

अच्छे कपड़े हमें दो तरह से प्रभावित करते हैं। पहला, वे हमारे भीतर आत्मविश्वास पैदा करते हैं, जो अगर हम दूसरे कमतर फायदों को छोड़ दें तो भी अपने आप में ऐसा करने का एक पर्याप्त कारण है। दूसरा, वे दूसरों के मन में हमारे प्रति अनुकूल भाव पैदा करते हैं। जिन लोगों से हम मिलते हैं, उनके मन पर हमारे बारे में पहली छाप हमारा चेहरा और कपड़े देखकर ही पड़ती है। उस तरह से हमारे मुँह से एक शब्द भी निकलने से पहले सामनेवाला व्यक्ति अकसर हमारे कपड़ों के आधार पर ही एक धारणा बना लेता है।

अच्छे कपड़ों पर खर्च करना विलासिता नहीं, एक अच्छा व्यावसायिक निवेश है, जो बढ़िया मुनाफा देगा। अच्छे कपड़े स्वयं हमारे भीतर जो भाव पैदा करते हैं तथा जो प्रभाव वे दूसरों अर्थात् अपने पेशे के अनुसार हम जिन लोगों के वाणिज्यिक या सामाजिक संपर्क में आते हैं, पर पड़नेवाले प्रभाव की खातिर भी हम उनकी उपेक्षा करना गवारा नहीं कर सकते। अच्छे कपड़े फिजूलखर्ची नहीं, एक जरूरत हैं। मेरे ये कथन वैज्ञानिक रूप से सशक्त सिद्धांतों पर आधारित हैं। हमारे भौतिक परिवेश का सबसे महत्वपूर्ण भाग वह है, जिसे हम अपने कपड़ों के जरिए पैदा करते हैं; क्योंकि हमारे परिवेश का यह विशिष्ट भाग स्वयं हमें और जिनके संपर्क में हम आते हैं, दोनों को प्रभावित करता है।

कपड़ों के बाद हमारे परिवेश का एक और महत्वपूर्ण कारक वह कार्यालय या दुकान है, जिसमें हम काम करते हैं। परीक्षाओं से यह निर्णायक रूप से साबित हुआ है कि एक कामगार अपने कार्य-दिवस में अपने आसपास के वातावरण की अनुकूलता या उसके अभाव से निश्चित रूप से प्रभावित होता है। एक अस्त-व्यस्त, सुचारु रूप से न चलनेवाली दुकान या कार्यालय एक कामगार को असंतुष्ट और निरुत्साही बना देता है; जबकि एक सुसंगठित, स्वच्छ और व्यवस्थित कार्यस्थल कामगारों पर इससे विपरीत प्रभाव डालता है।

कारखाने या दुकान मालिकों, जो हाल के वर्षों में अपने कामगारों और कर्मचारियों की कार्य-कुशलता बढ़ाने के लिए मनोविज्ञान के सिद्धांतों को लागू करने के तरीके समझने लगे हैं, ने अपने कामगारों को स्वच्छ, सुखद और सुचारु रूप से चलने वाली इकाइयाँ उपलब्ध कराके अपने मुनाफे को तेजी से बढ़ते देखा है।

अपने कामगारों एवं कर्मचारियों का उत्साह और कार्य-कुशलता बढ़ाने के लिए अधिक प्रगतिशील नियोक्ता उनके लिए खेल के मैदान, टेनिस, कोर्ट्स, आरामदायक विश्राम गृह, महापुरुषों के चित्रों और मूर्तियों से सुसज्जित पुस्तकालय एवं वाचनालय उपलब्ध कराने लगे हैं और उन सुविधाओं से उन्होंने अपने कामगारों की कार्य-कुशलता बढ़ते देखी है।

शिकागो के एक असाधारण रूप से प्रगतिशील लॉण्ड्री मालिक ने अपने कार्यस्थल पर एक इलेक्ट्रिक पियानो तथा काम के घंटों के दौरान उसे बजाने के लिए सुंदर पोशाक पहने एक युवती की व्यवस्था करके अपने प्रतिद्वंद्वियों को काफी पीछे छोड़ दिया है। कपड़ों पर इस्त्री करने का उसका कक्ष सड़क किनारे स्थित है, जहाँ आँखों में चमक और चेहरों पर मुसकान लिये, टोपी और एप्रन से युक्त अपनी सफेद वरदी में कपड़ों पर प्रेस करती महिलाओं की ऐसे सुखद वातावरण में बढ़ी हुई कार्य-क्षमता की बात न करें तो भी वे कंपनी के सर्वोत्तम विज्ञापन की भूमिका निभाती हैं।

इस दृश्य से उलट एक औसत लॉण्ड्री का चित्र अपने मन में लाइए, जहाँ एक अस्त-व्यस्त कार्यस्थल, जो कबाड़ी की दुकान का आभास देता है, पर मैले-कुचैले कपड़े पहने उदास व तनावग्रस्त महिलाएँ काम करती दिखाई देती हैं और आप स्वयं एक प्रगतिशील कार्य-प्रणाली, जो नियोक्ता के मुनाफे और कर्मचारियों की सुविधा दोनों का खयाल रखती है, के लाभों को देख पाएँगे।

वह समय अब दूर नहीं है, जब हर उस कार्यस्थल पर, जहाँ पुरुष और महिलाएँ शारीरिक श्रम करते हैं, पर संगीत बजना एक जरूरत मानी जाएगी। संगीत सुस्वरता और उत्साह पैदा करता है। अगर एक कर्मचारी से अधिकतम कुशलता प्राप्त करनी है तो इन दोनों चीजों का होना जरूरी है। एक आदमी बहुत कार्य-कुशल नहीं हो सकता, जब तक कि वह अपने काम और कार्यस्थल के माहौल से प्यार नहीं करता। मधुर संगीत के जरिए एक कामगार को जरा भी थकाए बगैर उसके उत्पादन को 10 से लेकर 50 प्रतिशत तक बढ़ाया जा सकता है।

युद्ध के समय, जब अमेरिका के अधिकांश श्रमिक एक या दूसरी तरह की युद्ध-सामग्री के विनिर्माण में लगे होते हैं, उनके उत्साह और

उमंग की कल्पना कीजिए, जब उनके काम के साथ हिट गाना 'ओव्हर देअर' या 'डिक्सी' या 'याँकी डूडल' जैसी मधुर धुनें बजने से उनके हाथों और चाल में तेजी आ जाए। ऐसे वातावरण में काम करने से एक आदमी कई तरह के कामों में आसानी से अपना उत्पादन दोगुना कर सकता है।

अगर आपको इस कथन पर संदेह है कि संगीत एक आदमी को उसके लगातार काम करने की अवधि या थकान के बारे में भुला देता है तो उन लोगों को जरा ध्यान से देखिए, जो अच्छे संगीत की धुनों पर लंबे समय तक नाचते या रोलर-स्केटिंग करते रहते हैं। अगर संगीत एक व्यक्ति के मन को तरंगित कर दे तो वह अपने ऑफिस या दुकान में सारा दिन कठोर मेहनत करने के बाद भी रात के 12 बजे तक नाच या स्केट कर सकता है और फिर भी अगले दिन के अपने नियत काम के लिए पूरी तरह तरोताजा महसूस कर सकता है।

कभी-कभी मुझे इस बात पर अचरज होता है कि और अधिक नियोक्ता एक नर्तक या स्वेटर से सबक लेकर अपनी दुकान या ऑफिस में कर्मचारियों को ऊर्जावान् और उत्साही बनाने के लिए उन्हीं के मनोविज्ञान का उपयोग क्यों नहीं करते, जो नर्तकों और स्वेटरों को जरा भी थकान महसूस किए बिना कठोर शारीरिक श्रम में लिप्त करवाता है।

ज्यादा होशियार कुशलतावर्धक इंजीनियर्स (नियोक्ता) अपनी दुकानों या कार्यालयों में कर्मचारियों के काम करने के वातावरण में सुधार करने के उद्देश्य से योजना बनाने के महत्त्व को समझने में सुस्त नहीं रहे हैं। जब भी किसी औद्योगिक या वाणिज्यिक संस्थान में कामगारों की कार्य-कुशलता बढ़ती है तो उसकी शुरुआत मानव मन से होती है। आदमी अपने काम से अच्छे परिणाम तब देते हैं, जब वे ऐसा करना चाहते हैं। अब समस्या ऐसे तरीके, कार्य-प्रणाली, काम करने के हालात और वातावरण खोजने की है, जिनके कारण कामगार पुरुष एवं स्त्रियाँ ज्यादा और बेहतर काम करना चाहने लगें।

कार्यस्थल का वातावरण वह पहली चीज है, जिसका सचमुच कुशल 'कौशल सलाहकार' ध्यान रखते हैं। एक आदमी एक कुशल 'कौशल सलाहकार' नहीं बन सकता, जब तक कि वह साथ ही एक मनोवैज्ञानिक भी न हो।

अपने लड़कपन में खेत पर काम करने के अनुभव को याद करने के बाद मैं इसका पूरी तरह से कायल हूँ कि अगर मुझे कभी दोबारा खेती करनी और उसमें सहायता के लिए लड़कों की मदद लेनी पड़े तो मैं उनके लिए नजदीक में ही एक बेसबॉल मैदान तथा अन्य रुचिकर खेलों की सुविधा उपलब्ध कराऊँगा, ताकि हम अकसर अपना काम पूरा करके उन उत्साहवर्धक खेलों में भाग लेने के लिए दौड़ सकें।

काम के बाद अपना प्रिय खेल खेलने के लालच में एक लड़का (हम सभी भीतर से लड़के ही हैं, बस, हमारा कद कुछ लंबा हो गया है) ज्यादा काम करेगा और अपेक्षाकृत कम थकान का अनुभव करेगा। वह पुरानी कहावत 'खेल नहीं, काम-ही-काम जैक को एक डल लड़का बना देगा' एक कहावत से बढ़कर कुछ है—एक दमदार वैज्ञानिक सत्य।

कभी-न-कभी, कहीं-न-कहीं कोई नियोक्ता, कोई फोरमैन या कोई सुपरवाइजर यह पाठ पढ़ेगा और श्रमिकों के काम करने के समय संगीत बजाने तथा अन्य तरीकों से कार्यस्थल के माहौल को खुशनुमा बनाने के व्यावहारिक महत्त्व को समझेगा। और वह न केवल उस नीति के व्यावहारिक महत्त्व को समझेगा, बल्कि उसे कार्यान्वित भी करेगा और नामी प्रबंधकों की सूची में अपना नाम दर्ज कराएगा। शायद आप ही एक ऐसे प्रबंधक हों।

अगर आपने आत्मविश्वास बढ़ाने से संबंधित पाठ में वर्णित सुझावों पर निष्ठापूर्वक अमल किया है तो आप निश्चित रूप से कुशल नेतृत्व के वर्ग में शामिल होने जा रहे हैं। अपनी यात्रा पूरी करने के लिए अब आपको सिर्फ एक धाँसू विचार की जरूरत है। यह संभव है कि आनेवाले पैराग्राफ में आपको वह विचार मिल जाए।

एक व्यक्ति को अपना जीवन सफल बनाने के लिए सिर्फ एक बड़े और हिट विचार की जरूरत होती है। हममें से बहुत से लोग छोटे-छोटे विचारों में जिंदगी बिता देते हैं, परंतु हमारे मन में कोई बड़ा विचार नहीं आता। जब वह बड़ा विचार आपके मन में आएगा, अधिक संभावना इस बात की है कि वह आपके देशवासियों की किसी तरह की सेवा से संबंधित होगी। वह उपभोक्ता की किसी आवश्यक वस्तु या सेवा की कीमत कम करने से संबंधित विचार हो सकता है या वह लोगों को मानव मन की अद्भुत शक्तियों का पता लगाने और उनके उपयोग का तरीका बताने से संबंधित विचार हो सकता है अथवा वह लोगों के कार्यस्थल का वातावरण सुखद बनाने की किसी योजना से संबंधित विचार हो सकता है। अगर आपके किसी विचार में इस तरह के परिणाम देने की संभावना नहीं है तो यह लगभग निश्चित है कि वह एक बड़ा विचार नहीं है।

पूरे औद्योगिक और वाणिज्यिक जगत् में श्रमिक वर्ग में अशांति व्याप्त है। संभवतः यह मानव जाति के सामने खड़ी सबसे बड़ी विश्व व्यापी समस्या है। सारे श्रमिक नेता और उद्योगपति श्रमिकों के बीच व्याप्त असंतोष के प्रति सचेत हैं और इस समस्या के तत्काल एवं बुद्धिमत्तापूर्ण समाधान की जरूरत को भी समझते हैं।

यह स्थिति एक व्यक्ति को उसके जीवन का एक बड़ा विचार देने का कितना बड़ा अवसर प्रदान करती है। प्रसिद्धि और दौलत उस आदमी का इंतजार कर रही हैं, जो दुनिया भर के श्रमिकों में व्याप्त असंतोष की विकराल समस्या का पूर्ण या आंशिक समाधान भी प्रस्तुत कर सकता हो। जब इस समस्या का आंशिक समाधान निकलेगा, श्रमिकों के कार्यस्थल पर सुखद वातावरण पैदा करना और आसान हो जाएगा।

यह संभव है कि श्रमिकों के बीच असंतोष को काम करने से संबंधित कोई बड़ा विचार आपको सूझ जाए। श्रमिकों के कार्यस्थल का वातावरण सुखद बनाने के प्रयास को अपने जीवन का लक्ष्य बना लेने से बेहतर लक्ष्य क्या हो सकता है? उन लोगों के जीवन में खुशियाँ लाने

के प्रयास को अपने जीवन का लक्ष्य बना लेने से अधिक संतुष्टि और किस चीज से हो सकती है, जो जीवन भर हाशिए पर जीने के लिए अभिशप्त हैं?

संभव है, आपके जीवन की यह दिशा डॉलर्स और सेंट्स के हिसाब से आपको बहुत ज्यादा प्रतिफल न दे, परंतु यह निश्चित है कि उससे हजारों श्रमिकों के जीवन में जो उजाला आएगा, उससे मानवता के कल्याण के लिए काम करने वाले लोगों को असीम संतुष्टि प्राप्त होगी। प्रसंगवश, यह काम करने के वातावरण के अंतिम चरण, मानसिक वातावरण पर चर्चा का उपयुक्त समय प्रतीत होता है।

अब तक हम परिवेश के भौतिक पक्ष, जैसे—हमारी पोशाक, उपकरण, कार्यस्थल, हमारे संपर्क में आनेवाले लोगों इत्यादि पर चर्चा करते आए हैं। परंतु परिवेश के भौतिक पक्ष से भी ज्यादा महत्त्व उसका मानसिक पक्ष रखता है। मानसिक परिवेश से हमारा तात्पर्य उस मनःस्थिति से है, जिसमें हम काम करते हैं। अंतिम विश्लेषण में, हमारा भौतिक परिवेश केवल वह सामग्री प्रदान करता है, जिसमें से हम अपने मानसिक परिवेश की रचना करते हैं। एक दिए गए समय में हमारी ठीक-ठीक मनःस्थिति हमारे भौतिक परिवेश से हमारे दिमाग तक पहुँची बोध की तरंगों की उपज है। वही हमारा मानसिक परिवेश है।

हम काल्पनिक सकारात्मक परिवेश की रचना कर या अपने नकारात्मक परिवेश की पूरी तरह से अनदेखी करके अपने नकारात्मक भौतिक परिवेश से ऊपर उठ सकते हैं; परंतु नकारात्मक मानसिक परिवेश को झुटलाया नहीं जा सकता—उसकी तो पुनर्रचना करनी होगी। हमारी शारीरिक गतिविधियाँ हमारे मानसिक परिवेश की ही देन होती हैं, इसलिए अगर उन्हें ठीक से संचालित होना है तो उनकी उत्पत्ति एक सशक्त मानसिक परिवेश से होनी चाहिए। इसीलिए हम कहते हैं कि हमारे भौतिक और मानसिक परिवेशों के बीच मानसिक परिवेश अधिक महत्त्वपूर्ण है।

सारांश

हमने इस पाठ में एक व्यक्ति की सफलता या असफलता में उसका परिवेश और आदतें जो भूमिका निभाती हैं, उसके बारे में सीखा है। हमने यह जाना है कि परिवेश के दो चरण होते हैं—एक मानसिक और दूसरा भौतिक और यह कि उसका मानसिक पक्ष उसके भौतिक पक्ष से ही निर्मित होता है। इसीलिए हमने हमारे भौतिक परिवेश को, जहाँ तक संभव हो, नियंत्रित करने के महत्त्व को समझा है; क्योंकि हमारे मानसिक परिवेश के निर्माण में ही कच्चे माल का काम करता है।

हमने सीखा है कि सतत प्रयास और स्व-सलाह के जरिए कैसे अच्छी आदतों को अपनाया और बुरी आदतों को छोड़ा जा सकता है। हमने जाना है कि आदतों के बनने में स्व-सलाह और किसी चीज पर ध्यान केंद्रित करना, ये दोनों कितनी महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। हमने जाना है कि अपने परिवेश द्वारा प्रस्तुत परिस्थितियों को समझना और तदनुसार अपनी शारीरिक कार्रवाई संचालित करना मानव मन की प्रवृत्ति है। इसलिए हमने जाना है कि हमारा परिवेश ही वह कच्चा माल है, जिससे हम अपने विचारों और चरित्रों को आकार दे रहे हैं। हमने जाना है कि हम जिस परिवेश में रहते हैं, वह इतना शक्तिशाली होता है कि अपराधी प्रवृत्तियाँ ग्रहण कर सकता है।

हमने जाना है कि हमारी पोशाक हमारे भौतिक परिवेश का एक महत्त्वपूर्ण हिस्सा होती है और यह कि वह—उनके औचित्य या अनौचित्य के अनुसार—हमें और उन लोगों को भी, जो हमारे संपर्क में आते हैं, सकारात्मक या नकारात्मक रूप से प्रभावित करती है।

हमने श्रमिकों को एक सुखद व सामंजस्यपूर्ण भौतिक वातावरण उपलब्ध कराने और ऐसा करने से उनकी बढ़ी हुई कार्य-कुशलता के महत्त्व के बारे में जाना है।

आसान रास्ता

कितने लोग उस खुशी की तलाश में रहते हैं,
जो प्यार और दोस्ती उन्हें पेश करती हैं।
जब वे किसी की ओर दोस्ती का हाथ बढ़ाते हैं,
उनके मन में दोस्ती की कोई भावना नहीं होती है।
कितने लोग ऊँचे ओहदों और
रसूखदार हैसियत के पीछे भागते हैं।
कुछ लोगों से बेवफाई करके
वे अवाम पर हुकूमत चाहते हैं।
कितने लोग पर्वत-शिखरों पर
जाने की हसरत रखते हैं,
पर चढ़ने की मुश्किलों और
परेशानियों से घबराते हैं।

आसान मगर गलत रास्ते चुनकर
कितने लोग फिर जिंदगी से शिकायत करते हैं।
अफसोस, जिंदगी के नियम
कभी नहीं बदलते और
सच्चाई और इनसाफ की जीत होती है।
क्योंकि जिंदगी हम सबको सिखाती है
कि पर्वत पर चढ़ना सभी चाहते हैं,
पर पर्वत किसी के पास नहीं आता।

प्रत्येक निष्ठावान् एवं जिज्ञासु मन को संबोधित करते हुए प्रकृति घोषणा करती है, 'मुझे बताओ कि तुम क्या चाहते हो? मैं तुम्हें वह उपलब्ध कराऊँगी।' परंतु अधिकांश लोग यही नहीं जानते कि वे क्या चाहते हैं, न वे एक चाहत (लक्ष्य) पर टिके रहते हैं। यही कारण है कि उनके सपने साकार नहीं होते। जीवन का एक मुख्य लक्ष्य तय कीजिए।



याददाश्त कैसे बढ़ाएँ

जिन सिद्धांतों के जरिए एक्युरेट, संगठित स्मृति को विकसित किया जा सकता है, वे मनोविज्ञान के मुख्य बड़े विषयों में से एक हैं।

एक मुकम्मल याददाश्त—जिन लोगों से हम मिले हैं, उनके नाम और चेहरे तथा अनुभव के जरिए हमारे अवचेतन मनों में दर्ज बोध के डाटा को याद रखने की क्षमता—कितनी अद्भुत ईश्वरीय देन है।

हमें आपको इस बात का कायल करने की जरूरत नहीं है कि एक विश्वसनीय स्मृति एक संपत्ति है, क्योंकि आप उसे पहले ही जानते हैं। इसलिए हम सीधे स्मृति के तीन प्रमुख सिद्धांतों, जिनका संक्षिप्त विवरण नीचे दिया गया है, की चर्चा पर आते हैं—

1. संग्रह : पाँच बोधेन्द्रियों में से एक या अधिक मन में संग्रह कर लेना। इस प्रक्रिया की तुलना एक कैमरे की संवेदनशील प्लेट पर एक चित्र को रिकॉर्ड करने से की जा सकती है।

2. जरूरत पड़ने पर किसी निश्चित डाटा का उपयोग : अवचेतन मन में संगृहीत बोधजन्य डाटा के उपयोग के लिए उन्हें सचेतन मन में लाना। इस प्रक्रिया की तुलना उस कार्ड इंडेक्स से की जा सकती है, जिसमें पूर्व में रिकॉर्ड किए गए कार्ड्स का संग्रह है और जिससे आवश्यकतानुसार कोई भी कार्ड निकाला जा सकता है।

3. बोधजन्य डाटा की पहचान : कोई बोधजन्य जानकारी, जिसे सचेतन मन में हस्तांतरित किया जाना है, सही है या नहीं, यह पहचानने की क्षमता। यह हमें 'स्मृति' और 'कल्पना' के बीच भेद करने में सक्षम बनाती है।

इन तीनों सिद्धांतों का प्रभावी उपयोग कैसे करें

पहला : जिस बोधजन्य जानकारी को अवचेतन मन में रिकॉर्ड किया जाना है, उसे बहुत सावधानी से ब्योरेवार दर्ज करना। जैसे एक फोटोग्राफर किसी ऑब्जेक्ट को कैमरे की संवेदनशील प्लेट पर उतारने से पहले बहुत सावधानी से उस पर फोकस करता है, ठीक वैसे ही हमें उस बोधजन्य सूचना, जिसका हम भविष्य में उपयोग करना चाहते हैं, को अपने अवचेतन मन में ठीक से रिकॉर्ड करने के लिए उसे पर्याप्त समय देना चाहिए।

दूसरा : जिस संचित जानकारी को आप जरूरी समझते हैं, उसे किसी ऐसी वस्तु, नाम या स्थान से जोड़ दीजिए, जिससे आप बहुत अच्छी तरह परिचित हैं; जैसे—उदाहरण के लिए आपका घर, शहर, आपकी माँ या घनिष्ठ मित्र आदि।

तीसरा : उस जानकारी, जिसे आप भविष्य में याद करना चाहेंगे, पर ध्यान पूरी तरह केंद्रित करते हुए उसे कई बार दोहराएँ। लोगों के नाम याद न रख पाने की बड़ी कमजोरी, जो हममें से अधिकांश लोगों में होती है, पूरी तरह से इस तथ्य की देन है कि हम उन्हें अपने अवचेतन मन में ठीक से रिकॉर्ड ही नहीं करते। जब किसी ऐसे व्यक्ति से आपका परिचय कराया जाता है, जिसका नाम आप बाद में याद करना चाहेंगे तो पहले इस बात की तसल्ली करके कि आपने वह नाम ठीक से सुना है, उसे दो या तीन बार दोहराएँ।

अच्छी याददाश्त एक ऐसी चीज है, जिसे आप ठीक उसी तरह हासिल कर सकते हैं, जैसे एक फोटोग्राफर अपनी कला में निखार हासिल करता है; अर्थात् नेगेटिव को ठीक से 'एक्सपोज' करके जिस चीज या व्यक्ति का फोटो लिया गया है, कैमरे (स्मृति के मामले में आपका अवचेतन मन) की संवेदनशील प्लेट पर उसके सभी फीचर्स, रूपरेखाएँ, प्रकाश और छाया को रिकॉर्ड करना।

याददाश्त तेज करने का प्रशिक्षण देने के लिए बहुत से विशिष्ट और विस्तृत कोर्सेज उपलब्ध हैं। परंतु आपको बस उन मूलभूत सिद्धांतों को समझना है, जिनके आधार पर याददाश्त काम करती है और आप जल्द ही एक तेज याददाश्त हासिल कर सकते हैं। ऐसा करने के लिए किसी कठोर फॉर्मूले पर चलने के बजाय अगर आप अपने तरीके स्वयं खोजें तो बेहतर होगा। केवल ध्यान केंद्रित करने के सिद्धांत का उपयोग करके कई मामलों के असाधारण रूप से तेज याददाश्त हासिल की गई है।

फॉर्मूले और नियम भ्रम पैदा करते हैं। सबसे अच्छा तरीका उन सिद्धांतों को समझना है, जिनके जरिए याददाश्त विकसित की जा सकती है और फिर अपने तरीकों से उन पर अमल करना। नीचे दिया गया केस कैसे एक व्यक्ति ने अपेक्षाकृत सीधे-सादे तरीकों से अपनी याददाश्त विकसित की थी, इसे स्पष्ट कर देगा।

मैंने अपने चंचल मन को कैसे स्थिर किया

'मेरी आयु पचास वर्ष की है। एक दशक से मैं एक बहुत बड़ी फैक्टरी में एक डिपार्टमेंट मैनेजर हूँ। शुरुआत में मेरी ड्यूटीज हलकी

थीं। फिर कंपनी ने अपने बिजनेस में तेजी से विस्तार किया और मेरी जिम्मेदारियाँ बढ़ती गईं। मेरे डिपार्टमेंट में काम कर रहे कुछ तेज-तर्रार युवकों ने अपनी असाधारण ऊर्जा और क्षमता विकसित कर ली। उनमें से कम-से-कम एक की नजर मेरे ओहदे पर थी।

‘मैं जीवन के उस मुकाम पर पहुँच चुका था, जहाँ एक आदमी बहुत कठोर मेहनत से बचना चाहता है और एक लंबे समय से उस कंपनी से जुड़े होने के कारण मैं समझता था कि मैं आसानी से कंपनी में अपनी हैसियत बचा पाऊँगा। पर मेरी इस सोच का परिणाम मेरी पोजीशन के लिए विनाशकारी साबित होने वाला था।

‘करीब दो साल पहले मेरा ध्यान इस पर गया कि काम में मेरी एकाग्रता कमजोर पड़ने लगी थी और मुझे अपना काम बोझिल लगने लगा था। कंपनी की ओर से जिन पत्रों का जवाब मुझे देना था, उसमें मैंने लापरवाही की और मेरे सामने पेंडिंग पत्रों का ढेर लग गया। अपने अधीनस्थों द्वारा तैयार की गई रिपोर्टों की मैं जाँच नहीं कर पाया और वे भी मेरी डेस्क पर जमा होती रहीं, जिससे मेरे अधीनस्थ कर्मचारी भी असंतुष्ट रहने लगे। मैं अपनी डेस्क के सामने बैठा रहता और मेरा मन इधर-उधर भटकता रहता।

‘अन्य परिस्थितियों ने भी यह स्पष्ट कर दिया कि मेरा मन काम में नहीं लगता था, मैं कंपनी के अधिकारियों की एक महत्वपूर्ण बैठक में भाग लेना भूल गया। एक बार कंपनी को उत्पादन के लिए जो कच्चा माल मँगवाना था, उसके पूर्वानुमान में मुझसे एक भारी गलती हो गई, जिसे मेरे मातहत एक क्लर्क ने पकड़ लिया और यह सुनिश्चित किया कि महाप्रबंधक को इस बात का पता लग जाए।

‘इस स्थिति ने मुझे कमजोर करके रख दिया और अपने रवैए पर विचार करने के लिए मैंने कंपनी से एक हफ्ते का समय माँगा। मैं गड़बड़ी का पता लगाकर उसे ठीक करने या इस्तीफा देने के लिए कृतसंकल्प था। शहरी भीड़-भाड़ से दूर एक पर्वतीय सैरगाह में कुछ दिनों के गहन आत्म-मंथन ने मुझे कायल कर दिया कि मैं मन के भटकाव की समस्या से पीड़ित था। मेरी एकाग्रचित्तता कमजोर पड़ गई थी। अपनी डेस्क पर मेरी गतिविधियाँ अव्यवस्थित हो गई थीं। मैं लापरवाह और अक्षम हो गया था—इसलिए कि मेरा मन काम में नहीं लगता था। अपनी समस्या की सही समझ को लेकर संतुष्ट होने के बाद मैंने उसके समाधान के बारे में सोचा। यह स्पष्ट था कि मुझे काम करने की अपनी आदतों में भारी बदलाव करना था और मैंने उनमें सुधार करने का संकल्प किया।

‘एक कागज और पेंसिल लेकर मैंने उस दिन की कार्यसूची तैयार की। सबसे पहले आज सुबह प्राप्त हुए पत्र, फिर जो माल मँगवाना है, उनके ऑर्डर्स तैयार करना, डिक्टेशन, अधीनस्थों के साथ बैठक, विविध ड्यूटीज और घर जाने से पूर्व, पहले की तरह क्लीन डेस्क।

‘एक आदत कैसे डाली जाती है?’ मैंने मन-ही-मन खुद से पूछा। ‘दोहराने से।’ जवाब आया। ‘पर ये सभी काम मैं हजारों बार कर चुका हूँ।’ मेरे अंदर छिपा एक और शख्स बोल पड़ा। ‘हाँ, यह सच है, परंतु एकाग्रता और व्यवस्थित रूप से नहीं।’ प्रतिध्वनि ने जवाब दिया।

अपने दिमाग पर लगाम कसकर जब मैं ऑफिस पहुँचा, मेरा मन अशांत जरूर था, पर मैंने अपनी नई कार्यसूची पर तुरंत अमल करना शुरू कर दिया। मैंने हर रोज अपने दैनिक कार्य उसी उत्साह से और जहाँ तक संभव हुआ, उनके नियत समय पर निपटाए। जब भी मेरा मन किसी और विषय पर खिसकना चाहता, मैं तुरंत उस पर लगाम कस देता।

‘प्रबल इच्छा-शक्ति जनित मानसिक प्रोत्साहन से भरी नई आदतें बनती गईं। दिन-प्रतिदिन मैंने एकाग्रचित्त होकर सोचने का अभ्यास किया। जब मैंने देखा कि मेरे रोज के काम बिना किसी अतिरिक्त प्रयास के होने लगे हैं, मैं जान गया कि मेरी जीत हो चुकी थी।’

कृपया इस तथ्य को हमेशा ध्यान में रखें कि यह एक व्यावहारिक मनोविज्ञान का कोर्स है और यह कि उसका मुख्य उद्देश्य आप में उन गुणों को विकसित करना है, जिनके जरिए आप जो भी काम हाथ में लेंगे, उनमें सफलता प्राप्त करेंगे।

हम इस कोर्स में मनोविज्ञान की पुस्तकों में बताए गए तरीकों तक सीमित रहने का कोई प्रयास नहीं करेंगे। आप मानव मन के बारे में अधिक जानकारी हासिल करने तथा अपने मन और अपने जीवन-लक्ष्य को प्राप्त करने के प्रयासों के बीच संबंधों को समझने निकले हैं। आप सैद्धांतिक मनोविज्ञान के बजाय व्यावहारिक मनोविज्ञान को समझना चाहते हैं। आप मनोविज्ञान के सिद्धांतों और खुशी-खुशी जीविकोपार्जन के बीच संबंधों को समझना चाहते हैं।

इसलिए, हम अपनी मनोवैज्ञानिक प्रयोगशाला से बाहर निकलकर वह डाटा आपके सामने रखना अपना कर्तव्य समझते हैं, जो मनोविज्ञान के सिद्धांतों को सोदाहरण प्रस्तुत करेगा। हम आपको यह बताना अपना कर्तव्य समझते हैं कि इस कोर्स में आपको जिन मनोवैज्ञानिक सिद्धांतों से अवगत कराया है, वे बिजनेस की व्यावहारिक दुनिया में ठीक किस प्रकार से काम करते हैं। ऐसा करने में हम उन लोगों के अनुभव आपसे साझा करने और उनके नतीजों से आपको अवगत कराने की आजादी लेते हैं, जिन्होंने इन सिद्धांतों का उपयोग किया है। निम्नलिखित कहानी का हवाला देकर हम याददाश्त के लाभों और याददाश्त विकसित करने के तरीकों के बारे में आपको बताने का एक उत्तम उदाहरण प्रस्तुत कर रहे हैं।

अद्भुत स्मृति से संपन्न एक सफल बिजनेसमैन

‘अमेरिका में अद्भुत स्मृति से संपन्न एक आदमी है, जिसने उसे नजदीकी अवलोकन, जीवंत कल्पना तथा अथक मेहनत और अध्यवसाय से विकसित किया है।’

उसके दिमाग में हर देश की भौगोलिक रेखाएँ इतनी स्पष्टता से अंकित हैं, मानो वे उसके गृह नगर कनेक्टिकट की सड़कें हों। वह पूरी दुनिया में जो कुछ हो रहा है, उसका लेखा-जोखा अपने दिमाग में रखता है। उसके आदमकद चित्र में उसके सिर की जगह धरती या गोलक बनाकर कोई कार्टूनिस्ट उसका सटीक चित्र बना सकता है।

वह न तो किसी शिप का मालिक है और न शिप का कैप्टन, फिर भी उसे शिपिंग बिजनेस का इतना व्यावहारिक ज्ञान है, जिसकी तुलना किसी भी जीवित शिप मालिक या कैप्टन के ज्ञान से की जा सकती है।

वह न तो कोई कस्टम अधिकारी है और न सीमा-शुल्क का कोई विशेषज्ञ, फिर भी उसके दिमाग में राष्ट्रीय व अंतरराष्ट्रीय स्तर पर सीमा-शुल्क की दरों और प्रोसीजर्स के बारे में ब्योरेवार जानकारीयाँ दर्ज हैं।

जिस विशाल संगठन का वह अध्यक्ष है, उसमें 2,70,000 कर्मचारी हैं। हाँ, 2,70,000 कर्मचारी या सेंट पॉल या लुइस विले या डेनवर या अटलांटा की आबादी से भी ज्यादा।

वह न्यूयॉर्क में अपने ऑफिस में बैठे दुनिया के इस सबसे बड़े औद्योगिक संस्थान से जुड़े मुद्दों पर अमेरिकी महाद्वीप के कम-से-कम एक-तिहाई भाग में फैले इस विशाल उद्योग के कार्यकारी एवं वाणिज्यिक अधिकारियों तक अपने सुझाव और सिफारिशें पहुँचाते रहते हैं।

कभी-कभी तो बिजनेस के सिलसिले में उनसे मिलनेवाले लोगों की संख्या 40 से 50 प्रतिदिन या 1,200 से 1,500 हर महीने तक पहुँच जाती है। इसके बावजूद वे सैकड़ों पत्रों को पढ़कर उनके जवाब भिजवाने का समय भी निकाल लेते हैं।

‘वह अपने विनिर्माण एवं विक्रय व्यवसाय—एक व्यवसाय, जो 30 लाख डॉलर प्रतिदिन या 100 करोड़ डॉलर से कुछ कम प्रति वर्ष की दर से चल रहा है—के हर छोटे-से-छोटे चरण से परिचित है।’

जेम्स ए. फरेल की अद्भुत स्मृति

गवाहों के कठघरे में खड़े फरेल से जब पूछा गया कि वाइन उत्पाद में क्या-क्या चीजें डाली जाती हैं? तो उन्होंने जवाब दिया, ‘दो और तीन सौ के बीच। क्या मैं उनके नाम गिनाऊँ?’ फिर यह पूछे जाने पर कि ‘आपकी एक सहायक कंपनी, अमेरिकन ब्रिज कंपनी के कितने प्रतिस्पर्द्धी हैं?’ उन्होंने जवाब दिया, ‘तीन सौ अड़सठ।’ और फिर उनके कार्यस्थलों, क्षमताओं तथा उनके उत्पादों की प्रकृति को गिनाने में पूरी सुबह बिता दी।

हजारों अन्य सवालों के बीच यह पूछे जाने पर कि क्या दक्षिण अमेरिका के कुछ भागों में शिपिंग सुविधाएँ अच्छी थीं या बुरी, उन्होंने तुरंत जवाब दिया, ‘पिछले साल यहाँ से रिवर प्लेट के लिए 158 जहाज यहाँ से निकले थे। हमें जितने टन माल भेजना है। उसके लिए पर्याप्त है।’

दुनिया का यह जीता-जागता गजेटियर, यह चलता-फिरता एटलस, यह अंतरराष्ट्रीय विश्व कोश, यह वाणिज्यिक जादूगर, यह औद्योगिक हस्ती हैं पूर्व मजदूर, अब यूनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉरपोरेशन के अध्यक्ष जेम्स ए. फरेल।

सरकार द्वारा इस स्टील कॉरपोरेशन के खिलाफ दायर किए गए केस की सुनवाई के दौरान मि. जेम्स फरेल ने दस दिनों तक बिना किसी पुस्तक, किसी तरह के कागजात या डाटा की मदद लिये स्वयं पर दागे गए हर सवाल का जवाब दिया। उन्हें एक बार भी कहना नहीं पड़ा, ‘मैं नहीं जानता।’ ऐसा लगता था, वे हर चीज जानते थे और उन्हें हर चीज याद थी। उदाहरण के लिए, इस सवाल कि ‘क्या आपको याद है कि वर्ष 1910 और 1912 में आपके स्टील कॉरपोरेशन की हर सहायक कंपनी द्वारा किए गए बिजनेस का कितना प्रतिशत दूसरे देशों के साथ किया गया था? बिना कोई नोट्स या मेमोरेन्डा की सहायता के उनका जवाब था— ‘हाँ, द कार्नेगी स्टील कंपनी वर्ष 1910 में 21 प्रतिशत, 1912 में 24 प्रतिशत; द नेशनल ट्यूब कंपनी वर्ष 1910 में 10 प्रतिशत, 1912 में 12 प्रतिशत; दि अमेरिकन शीट एंड टिन प्लेट कंपनी वर्ष 1910 में 11 प्रतिशत, 1912 में 20 प्रतिशत; दि अमेरिकन स्टील एंड वायर कंपनी वर्ष 1910 में 17 प्रतिशत, 1912 में 20 प्रतिशत; द लॉरेन स्टील कंपनी—दोनों वर्षों में 30 प्रतिशत; दि अमेरिकन ब्रिज कंपनी वर्ष 1910 में 6 प्रतिशत, 1912 में 8.5 प्रतिशत; दि इल्लिनाइस स्टील कंपनी वर्ष 1910 में 1.2 प्रतिशत, 1912 में 2.4 प्रतिशत।’

केस की सुनवाई कर रहे जज और वहाँ उपस्थित हर व्यक्ति का मुँह आश्चर्य से खुला-का-खुला रह गया। ‘इन महाशय का दिमाग एक स्व-चालित केश रजिस्टर और कैलकुलेटर का मिला-जुला स्वरूप है।’ एक अटॉर्नी ने टिप्पणी की।

स्टील के विनिर्माण और विक्रय के बारे में मि. फेरल का ज्ञान अद्भुत था। उन्होंने बरसों तक मिलों एवं प्रबंधन के विभिन्न विभागों में और बरसों तक एक सेल्समैन के तौर पर सड़कों पर काम किया था। शिपिंग तथा सुदूर देशों के बारे में उनका अतुलनीय ज्ञान था। बारह वर्ष की उम्र में वे पहली बार अपने पिता, जो एक शिप के कैप्टन थे, के साथ समुद्री यात्रा पर निकले थे और तब से वे बहुत से देशों की यात्रा कर चुके हैं। दूसरे देशों में सीमा-शुल्क की दरों और वहाँ व्यापार की संभावनाओं के बारे में उनकी जानकारी बारह वर्ष पहले अपनी कंपनी के लोहा एवं इस्पात उत्पादों के 30 लाख डॉलर से कम के निर्यात व्यापार को बढ़ाकर पिछले वर्ष 10 करोड़ डॉलर तक ले जाकर उन्होंने इन सबको खुद अपने लिए और उससे भी बढ़कर अपने देश के लिए भारी मुनाफे का व्यापार बना दिया था—अंतरराष्ट्रीय व्यापार में इस उपलब्धि को पूर्व या वर्तमान का कोई भी अमेरिकी व्यवसायी पार नहीं कर पाया है।

एक अच्छी याददाश्त हासिल करने के बारे में स्टील प्रेजिडेंट से बातचीत

मि. फेरल के अनुसार, 'एक अच्छी स्मृति विकसित करने के लिए शुरुआत में कठोर प्रयास की जरूरत होती है।' समय के साथ चीजों को याद रखना आसान और स्वाभाविक हो जाता है। अपने दिमाग में चीजों को बनाए रखना एक आदत बन जाती है।'

अपने लेखन में सर आर्थर कॉनन डॉयल ने इस संबंध में सही विचार प्रस्तुत किए हैं। आपको चीजों पर ध्यान केंद्रित करना होगा। अपने दिमाग में निरूपयोगी जानकारीयाँ न भरें। आपको उन चीजों पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए, जिनमें आप दिलचस्पी रखते हैं और उन सब चीजों को अपने दिमाग से निकाल देना चाहिए, जिनमें आप दिलचस्पी नहीं रखते। ताजा उपयोगी जानकारीयों के लिए अपने दिमाग में जगह बनाने के लिए अपनी याददाश्त को क्रिसमस के अवसर पर की जानेवाली सफाई से काम नहीं चलेगा। उसकी हर रोज सफाई करनी होगी।

जेम्स जे. हिल, जो देशवासियों में संभवतः सबसे असाधारण स्मृति के स्वामी थे, कहा करते थे कि एक व्यक्ति जिन चीजों में दिलचस्पी रखता है, उन्हें याद रखना आसान है। कोई भी व्यक्ति, जो अपने व्यवसाय या अन्य किसी खास विषय पर संपूर्ण ज्ञान प्राप्त करना चाहता है, उसे अपने दिमाग में दूसरे विषयों पर बेशुमार व्योरे नहीं भरने चाहिए। उदाहरण के लिए, मैंने खनन से लेकर विनिर्माण, विक्रय और परिवहन तक स्टील बिजनेस के बारे में वह सब जानने की कोशिश की है, जो मैं जान सकता था। परंतु उन जानकारीयों का उपयोग सुलभ बनाने के लिए मैंने राजनीति या बेसबॉल के बारे में बहुत व्योरेवार जानकारी नहीं रखी है।

उन चीजों को आत्मसात् करें, जो आपके लिए आवश्यक हों—अर्थात् आपके काम से संबंधित सारी जानकारीयाँ। अपने दिमाग से असंबद्ध अनावश्यक जानकारीयों को निकाल दें। किसी भी इनसानी दिमाग में इतनी कोशिकाएँ नहीं होती हैं कि वे सभी विषयों से संबंधित सभी जानकारीयों को स्टोर कर सकें। अपनी दिमागी कोशिकाओं में अनावश्यक सामान रूपी विचार स्टोर न करें। उन्हें केवल उन्हीं जानकारीयों की खुराक दें, जो आपके कार्यक्षेत्र में आपकी उपयोगिता बढ़ाएँ।

‘एक युवा अपनी याददाश्त बढ़ाने की शुरुआत कैसे कर सकता है?’ मैंने पूछा।

युवा व्यवसायियों के लिए सुझाव

‘तेज याददाश्त बनाने का सबसे अच्छा आधार अपने भीतर कार्यक्षमता विकसित करना है। अच्छी आदतें भी इसमें अपना योगदान देती हैं। बुरी आदतें याददाश्त को भरमाने और कमजोर बनाने का काम करती हैं। तेज याददाश्त के लिए विचारों की स्पष्टता जरूरी है।’

दिमाग के बारे में सच यह है कि वह अपनी खुराक के अनुसार विकसित होता है। युवावस्था वह समय है, जब स्मृति सर्वाधिक संवेदनशील, सबसे प्रबल और सबसे सुगम होती है। इसलिए यह विशेष रूप से महत्वपूर्ण है कि छोटी आयु से ही मन का बाकायदा प्रशिक्षण शुरू किया जाए। दिमाग से अनावश्यक और निरूपयोगी चीजों को निकालना उतना ही कठिन है, जितना नया और उच्चतर ज्ञान प्राप्त करना। जो काम गलत तरीके से किया गया था, उसे रद्द करना होगा—अकसर एक बड़ी कीमत चुकाकर दुनिया की अधिकांश अच्छी चीजों की तरह अच्छी याददाश्त की भी कीमत चुकानी पड़ती है। किसी भी युवा या अधिक आयु के व्यक्ति, जो अपनी याददाश्त को पैना बनाना चाहता है, को उसकी कीमत चुकाने के लिए तैयार रहना चाहिए। यहाँ तक कि उसे साधारण, अल्पावधि मौज-मस्ती से भी हाथ धोने के लिए तैयार रहना चाहिए। अपने निर्माणात्मक काल में उसे सामाजिक मेल-मिलाप के दौरान हमेशा चमकते रहने के मोह से बचना चाहिए। जब दूसरे किशोर खेल रहे हों, उसे अध्ययन करने में खुद पर तरस नहीं खाना चाहिए। उसे अधिकांशतः उन पुस्तकों और पत्र-पत्रिकाओं को पढ़ना चाहिए, जो उसके चुने हुए व्यवसाय या विषय से संबंधित तथ्य उपलब्ध कराएँ, ताकि उसमें उस विषय की बेहतर समझ कायम हो। उसे अपना खाली समय मटरगश्ती में न बिताकर उसका सदुपयोग करना चाहिए।

यद्यपि जब मैंने पंद्रह वर्ष की आयु में एक वायर मिल में एक मजदूर की हैसियत से काम करना शुरू किया था, मैं दिन में बारह घंटे मिल में काम करता था; परंतु घड़ी की घंटेवाली सुई के अपना चक्र पूरा करने के बाद मैं कसकर पढ़ाई करता था। वायर के विनिर्माण के बारे में मैं जो कुछ जान सकता था, मैंने उसे जानने का प्रयास किया और एक वर्ष से कुछ अधिक समय में एक मेकैनिक की अर्हता प्राप्त कर ली। मैंने न केवल वायर के विनिर्माण और उसका दायरा बढ़ाते हुए लोहा एवं इस्पात के विनिर्माण में दिलचस्पी ली, बल्कि चूँकि मुझे चीजों को बेचने में रुचि थी, इसलिए मैंने एक विक्रेता की इयूटीज को समझने में अपना सबकुछ झोंक दिया। जब मैंने वायर बेचना शुरू किया तो मिल में काम करने का मेरा अनुभव और उसके विनिर्माण से संबंधित ज्ञान मेरे लिए सबसे मूल्यवान् संपत्ति बन गए।

जब मैं स्कूल में था, मुझे भूगोल विषय बहुत आसान लगता था। मेरे पिता और दादा दोनों शिप पर काम करते थे और संभवतः इसी ने दुनिया के अन्य भागों की ओर मेरा ध्यान आकृष्ट किया और मुझे एक व्यापक दृष्टि प्रदान की। यह स्वाभाविक था कि मैं स्टील उत्पादों को दूसरे देशों में बेचने की संभावना पर विचार करूँ। इसीलिए, इससे पहले कि मैं एक फॉरेन सेल्स मैनेजर बनता, मैंने इस विषय का गहन अध्ययन किया। चूँकि मुझे उसमें दिलचस्पी थी, मैं जो कुछ पढ़ता या सीखता, वह सब याद रख सकता था। आज मैं समझता हूँ कि मुझे स्टील के विदेशी बाजारों और परिवहन सुविधाओं के बारे में अच्छा-खासा ज्ञान है।

‘निश्चित रूप से, अमेरिकी उत्पादों के लिए विदेशी बाजारों का खुलना विस्तृत ब्योरेवार जानकारीयों स्टोर करने की आदत पड़ने पर यह काम मुझे भाने लगा और इसलिए कभी मुश्किल नहीं लगा।’

स्टील उद्योग से जुड़ा हर व्यक्ति जानता है कि ब्योरों के मास्टर के रूप में जेम्स फेरल का कोई सानी नहीं। सरकार के वकीलों द्वारा पूछे गए सवालियों के फेरल द्वारा मौखिक जवाबों को सुनकर उनका सिर चकरा गया। उन्होंने पूरा जोर लगाया, पर फेरल को झुका न सके। जॉन डी. रॉकफेलर अपने सहायकों से कहा करते थे कि अपने बिजनेस की पूरी जानकारी रखने से अगली सबसे महत्वपूर्ण बात यह जानना है कि आपका प्रतिस्पर्धी क्या कर रहा है। मि. फेरल ने यह अच्छे से दरशा दिया कि वे न केवल यह जानते थे कि उनका अपना कॉरपोरेशन और अमेरिका की हर स्टील कंपनी क्या कर रही थी, बल्कि वे लोहा एवं इस्पात के क्षेत्र में दूसरे देशों में क्या हो रहा है, इससे भी उतने ही परिचित थे, जितने वायर के विनिर्माण की प्रक्रियाओं से।

अपने काम के बारे में सबकुछ जानने का महत्त्व

कुछ कंपनी अधिकारी बड़ी अकड़ से कहते हैं कि वे ब्योरों को लेकर अभी अपना सिर नहीं खपाते और यह कि वे अपने उपयोग का पूरा दायित्व अपने अधीनस्थों पर डाल देते हैं। मैं मि. फेरल से ब्योरों की जानकारी और समय आने पर उनके उपयोग के महत्त्व पर उनके विचार जानने के लिए उत्सुक था। मेरे प्रश्न से उत्साहित होते हुए उन्होंने जवाब दिया—

‘मेरे लिए इससे ज्यादा शर्मनाक कुछ नहीं था कि उत्पादों के विनिर्माण के संबंध में कुछ पूछे जाने पर उसका जवाब देने के लिए मुझे अपने किसी मातहत को बुलाना पड़े। मैं अपने आप को तब तक उस जॉब के लिए फिट नहीं समझूँगा, जब तक कि मैं विनिर्माण से लेकर विक्रय तक स्टील बिजनेस की सभी प्रक्रियाओं की बारीकियों को समझ नहीं लेता।

‘मान लीजिए, हमारा कोई फील्ड ऑफिसर अचानक किसी समस्या से रू-ब-रू होता है और अपने मिल या खदान से मुझसे सलाह माँगता है तो क्या मैं खुद को परले दरजे का मूर्ख महसूस नहीं करूँगा। अगर मैं समझ ही न पाऊँ कि वह किस विषय पर बात कर रहा है और किन हालात का सामना कर रहा है।

इस कॉरपोरेशन के विनिर्माण और विक्रय विभागों में कई अधिकारी हैं। मैं न केवल उनमें से बहुत से अधिकारियों से मेरे उस ऑफिस में या हमारी किसी इकाई के दौरे पर मुलाकात करता हूँ, बल्कि उनके पत्रों पर भी पूरा ध्यान देता हूँ।

‘अगर आप किसी महत्वपूर्ण उद्यम के मैनेजर होते और किसी महत्वपूर्ण विषय पर उस उद्यम के स्वामी को एक पत्र लिखते; आप मालिक के सेक्रेटरी जॉन स्मिथ से एक लापरवाही भरा जवाब पाकर कितने नाखुश हुए होते। इसी तरह, अगर हमारी किसी सहायक कंपनी का अध्यक्ष या कोई अन्य अधिकारी कोई उपयोगी सुझाव मेरे विशेष विचार के लिए भेजता है और मैं उस पत्र को जवाब के लिए जॉन स्मिथ को भेज देता हूँ तो मैं उस अधिकारी के उत्साह को क्षीण करने के साथ-साथ निगम को एक उपयोगी सुझाव से वंचित कर रहा होऊँगा।’

हमने इस पूरी कहानी को पुनर्मुद्रित किया है, क्योंकि यह प्रेरणादायी है और आपके काम आ सकती है। यह याददाश्त बढ़ाने का प्रशिक्षण देनेवाले एक कोर्स के बराबर है; बल्कि उससे कहीं अधिक है। वह आपको महत्वाकांक्षी बनाएगी और आपको जीवन में कुछ मूल्यवान और सार्थक काम करने के लिए प्रेरित करेगी। इस कोर्स का एक मुख्य उद्देश्य आपके भीतर चिनगारी पैदा करना है, जिसे हम संकल्प, महत्वाकांक्षा जैसे नाम देते हैं और जो आपके भीतर उत्साह की ऐसी ज्वाला में बदल जाएगी, जो जीवन में कोई बड़ी उपलब्धि हासिल करने में आपकी मदद करेगी।

आप निश्चित रूप से इस मैगजीन में कहीं-न-कहीं जीवन के धागों के कुछ खुले सिरे जरूर पाएँगे, जो आपको अपने इच्छित लक्ष्य की ओर ले जाएँगे। इसमें निश्चित रूप से कम-से-कम एक बड़ा आइडिया जरूर आपके हाथ लगेगा, जिसे पोषित और विकसित करके आप ऐसा तैयार उत्पाद पा सकेंगे, जो आपको कामयाबी और खुशी दिलाएगा। ठीक किस अध्याय में आपको वह आइडिया मिलेगा, यह क्या आपको ऐसे एक से अधिक आइडियाज मिल पाएँगे, हम कह नहीं सकते। ऐसा कोई विचार आपको एक शब्द या एक वाक्य में भी मिल सकता है। हमारी इच्छा थी कि आपको वह खास अध्याय, पैरा और वाक्य बताएँ, जिसमें वह विचार दिया गया हो; पर वह संभव नहीं है, क्योंकि कुछ लोग उसे एक जगह पाएँगे और कुछ लोग कहीं और।

आपको उसे स्वयं खोजना होगा और जब वह आपको मिलेगा, उसे तुरंत पहचान लेंगे। हम जानते हैं कि वह विचार इस मैगजीन में है, क्योंकि इसमें उन सब सिद्धांतों पर चर्चा की गई है, जिनके आधार पर मानव मन काम करता है; क्योंकि किसी व्यक्ति ने अब तक कोई उपलब्धि हासिल की है या भविष्य में करेगा, उसका पहला कारण मानव मन ही है।

व्यावहारिक मनोविज्ञान के इस कोर्स के जरिए आप उस तरह की शक्ति के पहले कारण की ओर लौट गए हैं, जो मानव के भीतर है और किसी भी तरह की उपलब्धि पाने के लिए जिसका उपयोग किया जा सकता है। आप उस मूल स्रोत पर खड़े हैं, जहाँ से सभी मानवीय उपलब्धियाँ उद्भूत होती हैं। इस बात से कोई फर्क नहीं पड़ता कि आपने अपने जीवन के लिए कौन सा काम तय किया है। आपको उन सिद्धांतों का उपयोग करना होगा, जिन पर इस कोर्स में चर्चा की गई है। इसलिए इस कोर्स का अध्ययन करके आप ऐसे किसी भी कार्य-क्षेत्र में सफलता के लिए खुद को तैयार कर रहे हैं, जिसमें भविष्य आपको ले जा सकता है। हम चाहते हैं कि आप इस दृष्टिकोण को समझें, ताकि आप मेहनत और लगन से धागे के उस सिरे को खोजें, जो खोले जाने पर आपको जीवन में इच्छित मुकाम पर ले जाएगा।

स्मृति विषय पर लिखे गए इस अध्याय के उपयुक्त समापन के तौर पर हम व्यवहृत मनोविज्ञान पर 'अप्लाइड साइकलॉजी' (12 खंडों का सेट) के लेखक तथा सोसाइटी ऑफ अप्लाइड साइकलॉजी के संस्थापक डॉ. वारेन हिल्टन की एक पुस्तक से निम्नलिखित अंश उद्धृत करते हैं—

बिजनेस में सफलता पाने के लिए एक वैज्ञानिक स्मृति प्रणाली

हम चीजों और घटनाओं से जुड़े लोगों या अन्य चीजों से उन्हें याद रखते हैं। जब आप किसी विशेष तथ्य को याद करने में अपने दिमाग को लगाते हैं तो आपको इस भ्रम में नहीं रहना चाहिए कि वह दिमाग के किसी कोने से अपने आप निकलकर उन पर आ जाएगा, बल्कि उसे जान-बूझकर आपके दिमाग में संचित एक या अधिक अन्य तथ्यों से जोड़ना चाहिए।

वह विद्यार्थी, जो परीक्षा के लिए चीजों को रटता है, अपने ज्ञान में कोई वृद्धि नहीं करता। दूसरी चीजों से जोड़े बिना कोई चीज याद नहीं की जा सकती और रटने की प्रक्रिया में उसे विषय को दूसरी चीजों से जोड़ने का समय नहीं होता।

अगर आपको कोई तथ्य या नाम याद करने में कठिनाई आ रही है तो ऐसा चाहने कि वह सतह पर आ जाए, पर अपनी ऊर्जा नष्ट न करें। किसी खास घटना या नाम को याद करने के लिए उस घटना के समय और स्थान किसी खास व्यक्ति, जिसका नाम आप याद करना चाहते हैं, से मिलने के कालखंड में आप जिन अन्य लोगों से मिले थे, उनके नाम याद करने की कोशिश करें और वह, जब आपको उसे याद कर पाने की संभावना न्यूनतम लग रही थी, अपने आप दिमाग की सतह पर आ गया।

अगर अधिकांश मामलों में आपकी याददाश्त अच्छी और किसी खास मामले में कमजोर है तो इस कारण से कि आपको उस खास विषय में रुचि नहीं है और इसलिए उसे किसी अन्य चीज से जोड़ने के लिए आपके पास सामग्री नहीं है। अधिकांश विषयों में दृष्टि-बाधित टॉम की याददाश्त बहुत कमजोर थी; पर संगीत विषय पर वह एक चलता-फिरता विश्व-कोश था।

अपनी याददाश्त बढ़ाने के लिए आपके घटनाओं और व्यक्तियों को समूहों में याद रखना चाहिए। किन्हीं विशेष तथ्यों को याद रखने के वैज्ञानिक रूप से ही कई बढिया तरीके खोजे गए हैं। ये तरीके पूरी तरह से इस सिद्धांत पर आधारित हैं कि वे चीजें आसानी से याद रहती हैं, जिन्हें हम समूहों में याद रखते हैं। अच्छी शिक्षण संस्थाएँ भी इसी सिद्धांत के आधार पर काम करती हैं एक कुशल शिक्षक अपने विद्यार्थियों को कोई नया तथ्य समझाने के लिए उसे उन तथ्यों से जोड़ देता है, जो विद्यार्थियों को पहले से ही ज्ञात हैं।

इस तरीके से पढ़ाने में शिक्षक विद्यार्थियों को ज्ञात तथ्यों के नमूनों से अज्ञात तथ्यों को स्पष्ट करते तथा शिक्षण को विद्यार्थी के व्यक्तिगत अनुभवों से जोड़ते हुए सुदूर और कल्पना से भी परे तथ्यों को हमारे आसपास के तथ्यों के माध्यम से स्पष्ट कर देता है। उदाहरण के लिए, अगर शिक्षक को सूर्य और पृथ्वी के बीच दूरी बतानी हो तो वह विद्यार्थी से पूछ सकता है—'मान लीजिए, सूर्य पर बैठा कोई व्यक्ति आपको निशाना बनाकर तोप का गोला दाग दे तो आप क्या करेंगे?' 'उसके रास्ते से हट जाऊँगा।' शिक्षक जवाब देगा, 'उसकी जरूरत नहीं है। आप घर जाकर आराम से सो सकते हैं। अगले दिन गणना करके पता लगा कि वह गोला आप तक कब पहुँचेगा। फिर अपनी शिक्षा पूरी करें, कोई काम-धंधा करें और मेरी उम्र के हो जाएँ, तभी वह गोला आपके पास

पहुँचेगा; तब आप एक तरफ हट सकते हैं। अब आपको अंदाजा हो गया होगा कि पृथ्वी से सूर्य की दूरी कितनी है।’

अब हम आपको बताएँगे कि आपकी याददाश्त में सुधार करने और आपके विशाल ज्ञान भंडार का संपूर्ण उपयोग करने में इस सिद्धांत को कैसे लागू करें।

नियम-I : अपनी बोधेंद्रियों का व्यवस्थित तरीके से उपयोग करें

क्या आपको लोगों के नाम याद रखना कठिन लगता है? इसका कारण यह है कि आप अपने मस्तिष्क में नामों के लिए पर्याप्त संबद्धताओं की रचना नहीं करते। जब भी किसी आदमी से आपका परिचय कराया जाए, अपने आसपास नजरें घुमाएँ। परिचय करानेवाले व्यक्ति के अतिरिक्त क्या कोई अन्य परिचित व्यक्ति भी वहाँ मौजूद है? अपने आसपास के जितने अधिक संभव हों, तथ्यों और परिस्थितियों को मन-ही-मन नोट कर लें। उस आदमी के नाम को मन-ही-मन दोहराएँ तथा एक बार फिर उसका चेहरा, उसकी पोशाक, उसकी कद-काठी पर गौर करें। उसका नाम याद करते हुए उस स्थान पर भी ध्यान दें, जहाँ आप उससे पहली बार मिल रहे हैं। उस आदमी का नाम उस मित्र के नाम के साथ-साथ याद रखें, जिसने आपको उससे मिलवाया है।

स्मृति इस अर्थ में एक प्राकृतिक क्षमता नहीं है कि एक व्यक्ति को वह बहुतायत से मिली होती है और दूसरे को कंजूसी से। ‘जरूरत पड़ने पर कोई चीज याद करने की शक्ति’, इस अर्थ में स्मृति पूरी तरह से मस्तिष्क को प्रशिक्षित करने का मामला है।

आपकी याददाश्त उतनी ही अच्छी है, जितनी मेरी या किसी और व्यक्ति की है। जिन्हें आप अप्रासंगिक तथ्य कहते हैं, उनके प्रति आपकी उदासीनता ही इसके लिए जिम्मेदार है। इसलिए सूक्ष्म अवलोकन की आदत विकसित कीजिए। जिन अवलोकित तथ्यों को आप याद रखना चाहते हैं, उन्हें कई तरह की संबद्धताओं से पुख्ता कीजिए। चीजों के आधे-अधूरे ज्ञान से संतुष्ट न हों।

अवलोकन की उन आदतों, जो बाहरी तथ्यों के बारे में आपकी याददाश्त बढ़ाती हों, में स्वयं को प्रशिक्षित करने के लिए हम निम्नलिखित अभ्यासों का सुझाव देते हैं—

(क) एक ऐसे कमरे, जिससे आप परिचित नहीं हैं, को धीरे-धीरे चलकर पार कीजिए। फिर उस कमरे में रखी उन चीजों या विशेषताओं, जिन्हें आप याद कर सकते हैं, की एक सूची बनाइए। हर बार एक नया कमरा चुनते हुए एक हफ्ते तक हर रोज यह प्रयोग कीजिए। उसे आधे-अधूरे मन से न करके इस तरह से करें, मानो चीजें याद रखने की आपकी क्षमता पर आपका जीवन टिका हो। सप्ताह के अंत में आपने अपनी याददाश्त में जो सुधार किया है, उसे महसूस करके आप चकित रह जाएँगे।

(ख) एक सड़क पर एक ब्लॉक की दूरी जितना चलते हुए वहाँ की हर ध्वनि और हर दृश्य का अवलोकन कीजिए। दो घंटे बाद आप उनमें से जो कुछ आपको याद है, उसकी सूची बना लीजिए। दस दिनों तक दिन में दो बार यह अभ्यास करें।

(ग) हर रात, दिन में घटी घटनाओं को याद करना अपनी दिनचर्या का अंग बना लीजिए। यह एहसास कि आपको रात में यह करना ही है, अनजाने में ही आपको एक सतर्क प्रेक्षक बना देगा।

इसी तरीके से थर्लो बीड ने अपनी बेहतरीन याददाश्त हासिल की थी। राजनीतिक रूप से महत्वाकांक्षी एक युवक के रूप में वह लोगों के नाम और चेहरे याद न रख पाने की कमी से बहुत परेशान थे। इसलिए उन्होंने दिन भर में जो कुछ घटा था, उसे हर छोटे-से-छोटे ब्योरे को हर रात अपनी पत्नी को बताना शुरू कर दिया। उन्होंने पचास वर्षों तक यह चलन जारी रखा और चीजों को नोट करने की अपनी शक्ति में इतनी वृद्धि कर ली कि वे अपनी अचूक याददाश्त के लिए भी उतने ही विख्यात हो गए, जितने अपनी राजनीतिक दक्षता के लिए विख्यात थे।

(घ) उस नक्शे पर एक नजर डालें, जिसमें किसी राज्य की रूपरेखा दी गई हो। उसे एक तरफ रख दें और मूल नक्शे से, जितना संभव हो, मिलता-जुलता नक्शा ड्रा करें। फिर मूल नक्शे से उसका मिलान करें। यह अभ्यास करें।

(च) किसी व्यक्ति से किसी पत्रिका में दिया गया कोई वाक्य पढ़वाएँ। फिर उस वाक्य को दोहराएँ। छोटे वाक्यों से शुरू करके इन उदाहरणों की लंबाई को पूरे पैराग्राफ तक ले जाएँ। यह पता लगाने की कोशिश करें कि इस मामले में आपके परिवार के अन्य सदस्यों की तुलना में आपकी अधिकतम क्षमता क्या है।

नियम-II : अपने ही पूर्व विचारों को याद रखना

याद रखने के लिए बाहरी अवलोकन के प्राप्त तथ्यों के अतिरिक्त भी बहुत कुछ है। आप ऐसे प्राणी नहीं हैं, जिनका पूरा जीवन भौतिक जगत् में बीतता है। आप एक आंतरिक जीवन भी जीते हैं। आपका दिमाग अतीत में उपजी बातों पर लगातार सोचता और भविष्य का चित्र बनाता रहता है। आपसे भविष्य के लिए योजना बनाने, युक्तियाँ खोजने, नई चीजों व नए विचारों का ज्ञान प्राप्त करने, चीजों का पूर्वानुमान करने के लिए कहा जाता है।

अगर यह सारा मानसिक कर्म नष्ट कर दी गई ऊर्जा नहीं है तो आपको, जरूरत पड़ने पर, उससे उपजे निष्कर्षों को याद करने में सक्षम होना चाहिए। एक बढ़िया विचार आपके दिमाग में आता है—क्या कल जब उस पर अमल करने का समय आएगा, आपको वह याद रहेगा? इस बारे में निश्चित रूप से कुछ कह पाने का एक ही मार्ग है और वह है संपूर्ण सहचारी मानसिक प्रक्रिया का अध्ययन। जिस विचार-शृंखला के जरिए आप अपने निष्कर्ष तक पहुँचे थे, उसकी समीक्षा करें। किसी विषय पर किए गए सोच-विचार को उसके वैध निष्कर्ष तक ले जाएँ। यह सुनिश्चित करें कि उन पर अमल हो। उससे अन्य व्यक्तियों के संबंधों को नोट करें। आपके मन में जो चित्र बना है, उसके सभी ब्योरों पर गौर करें। दूसरे शब्दों में, विचारों तथा बाहरी मामलों को याद रखने के लिए अवलोकन क्षमता विकसित करें।

विचारों को याद रखने में स्वयं को प्रशिक्षित करने के लिए निम्नलिखित अभ्यास करें—

(क) हर सुबह ठीक 8 बजे किसी एक विचार पर ध्यान केंद्रित करें और तय करें कि दिन में किसी निश्चित समय पर उसे याद करेंगे। उस मुद्दे के समाधान में अपनी पूरी इच्छा-शक्ति लगा दें। उन क्रियाकलापों की कल्पना करें, जिनमें उस नियत समय पर आप संलग्न होंगे तथा विचारणीय विषय को उन क्रियाकलापों से जोड़ दें। उस मुद्दे को किसी ऐसी चीज से जोड़ दें, जो निर्धारित समय पर आपके आसपास ही होगी। उस केंद्रीय विचार को इस तरह अपने दिमाग में बिठाकर उसे भूल जाएँ। उसे बार-बार याद न करें। अभ्यस्त होने के बाद आप देखेंगे कि आप स्वतः अपने आदेशों का पालन कर रहे हैं। उस अभ्यास को कम-से-कम तीन महीने तक जारी रखें।

(ख) हर रात सोने से पहले अपने मन में बिठा लें कि अगली सुबह कितने बजे उठना है। निर्धारित समय पर उठने के संबंध में उन ध्वनियों की कल्पना करें, जो उस खास समय में सुनाई देती हैं। किसी अन्य विचार को अपने मन में न आने दें और इस संकल्प के साथ सो जाएँ कि आपको निर्धारित समय पर उठना है। हर हाल में सुबह नींद खुलते ही उठकर बैठ जाएँ। इस अभ्यास को जारी रखें और जल्द ही आप किसी भी इच्छित समय पर उठने लगेंगे।

(ग) हर सुबह अपनी उस दिन की गतिविधियों की योजना बनाएँ। केवल महत्वपूर्ण कार्यों को चुनें। बहुत अधिक ब्योरेवार योजना की जरूरत नहीं है। दिन भर के कार्यों को तय किए गए क्रमानुसार निपटाएँ। अमुक काम आप कैसे करेंगे, इस पर उतना सोच-विचार न करें, जितना इस पर कि आपको क्या-क्या करना है। अपनी दृष्टि परिणामों पर टिकाए रखें। एक बार योजना बनाने पर उसमें बदलाव न करें। अपने बाँस खुद बनें। किसी चीज को तय किए गए उद्देश्य से भटकाने की इजाजत न दें। दिन भर के काम की योजना बनाने को एक आदत बना लें और फिर जिंदगी भर उसे छोड़ें नहीं। जीवन में आप जो कुछ पाना चाहते हैं, उपर्युक्त उसमें बहुत मददगार साबित होगा।

नियम-III : यादों को व्यवस्थित रूप से खँगालें, हार न मानें

किसी चीज को याद करने का प्रयास शुरू करने के बाद उसमें लगे रहें। आप जिस तारीख, चेहरे या घटना को याद करना चाहते हैं, वह निश्चित रूप से अन्य कई अवलोकित तथ्यों से जुड़ी होगी। उसे याद करने में सफल होना बस, उससे गुँथे हुए तथ्यों के समूह तक पहुँचने पर निर्भर करेगा, जिसमें से एक भी तथ्य याद आने पर दूसरा या इच्छित तथ्य स्वतः सामने आ जाएगा। इसलिए आपको करना यह है कि जिस तारीख, चेहरे या घटना को आप याद करना चाहते हैं, उससे जुड़ी एक विशिष्ट विचार-शृंखला पर ध्यान केंद्रित करें और उसे तब तक न छोड़ें, जब तक कि इच्छित चीज वहाँ मिलने की संभावना ही खत्म न हो जाए। आप मन-ही-मन उस चीज से जुड़े विषयों पर तेजी से नजर डालें और असंबद्ध चीजों को दरकिनार करते रहें, जब तक कि सही चीज हाथ न लग जाए। यह एक शॉर्ट कट या संयोग-आधारित प्रक्रिया हो सकती है; पर दस में से नौ बार यह इच्छित परिणाम देती है और अगर यह एक आदत बन जाए तो आपकी स्मरण-शक्ति में भारी सुधार कर सकती है।

नियम-IV : वांछित चीज याद आते ही आपको काररवाई करनी है, कर डालिए

प्रत्येक विचार, जिसे स्मृति आपकी चेतना में दाखिल कर देती है, उस पर अमल की माँग करता है। अगर आपने ऐसा नहीं किया तो वह विषय विस्मृति के गर्त में चला जाता है और जब वह याद आता है तो संभवतः बहुत देर हो चुकी हो। आपकी मानसिक यांत्रिकी आपको तभी तक अपनी निष्ठापूर्ण सेवाएँ देगी, जब तक आप उसके संकेतों पर काम करते रहेंगे।

शारीरिक आदतों के संबंध में भी यह उतना ही सत्य है, जितना बिजनेस से जुड़े मामलों में। आपके मन में अभी-अभी कोई महत्वपूर्ण विचार आया है तो उस पर अमल करने का समय कल या कुछ समय बाद नहीं, बल्कि आज और अभी है।

आप पल-दर-पल जो कुछ करते हैं, वही आपके कैरियर की कहानी बयाँ करता है। आपके दिमाग में जो विचार आते हैं, उनके

सापेक्षित महत्त्व को आँका जाना चाहिए। परंतु यह काम ईमानदारी से करें। लक्ष्य से भटकानेवाली सहज प्रवृत्तियों, जो अनायास ही सिर उठा देती हैं, के प्रवाह में न बहें।

अगर, किसी कारण से, किसी महत्त्वपूर्ण विचार पर अमल स्थगित करना ही पड़े तो उसे स्मृति की ऐसी सुलभ दराज में डाल दें, जहाँ से उपयुक्त समय आने पर उसे आसानी से निकाला जा सके। बाकी सब विचारों को अपनी चेतना से बाहर कर दें। हाथ में लिये गए कार्य पर ही पूरा ध्यान दें। ठीक-ठीक वह समय तय करें, जब आप उस विचार को याद करना चाहेंगे। फिर उसे निर्धारित करें। अच्छी याददाश्त बनाना आपके हाथों में है। हम केवल मार्ग बता सकते हैं, कर्म आपको करना है।

‘याद रखने लायक चीजों को समूह में स्टोर करना, ताकि किसी एक सूत्र के सहारे इच्छित जानकारी या विचार तक पहुँचा जा सके, वह कुंजी है, जिसके जरिए याददाश्त के खजाने खोले जा सकते हैं। इन नियमों को लागू करें और आपकी हर जरूरत पर अनुभव की दौलत आपको उपलब्ध रहेगी।’

सारांश

इस पाठ में आपने जाना है कि जिस विषय को बाद में याद करना है, उसे मनोयोग से समझना एक्जुरेट याददाश्त का मुख्य कारक है। आपने जाना है कि उस चीज, जिसे आप समझते हैं—बाद में याद करने की जरूरत पड़ेगी, को किसी परिचित चीज, जिसे आप आसानी से याद रख सकें, से जोड़ने से चीजों को याद रखने की आपकी क्षमता में भारी वृद्धि होगी। आपने जाना है कि बोध का जो डाटा आपके मस्तिष्क तक पहुँचता है, उसे आपका अवचेतन मन वर्गीकृत करके उसी तरह की अन्य सूचनाओं के साथ फाइल कर देता है, ताकि अगर भविष्य में आपको कोई विशेष सूचना ऊपरी सचेतन मन में लानी हो तो वह किसी संबद्ध सूचना के साथ सुगमता से लाई जा सके।

आपने जाना है कि दोहराव की प्रक्रिया के जरिए आपका अवचेतन मन उन बोधगत सूचनाओं का स्पष्ट चित्र प्राप्त कर लेता है, जिन्हें आप अपनी स्मृति में रिकॉर्ड करना चाहते हैं और यह कि किसी इच्छित सूचना को बार-बार दोहराने से जरूरत पड़ने पर उसे याद करने में आपको कोई कठिनाई नहीं होगी।

संबद्धता-एकाग्रता-दोहराव—स्मृति के तीन मुख्य सहयोगी हैं। आपने जाना है कि बोधगत सूचनाएँ ग्रहण करते समय उदासीनता या अन्यमनस्कता कमजोर याददाश्त का मुख्य कारण है। स्मृति के तीन मुख्य शत्रुओं की सूची में इसके बाद बोधगत सूचनाएँ ग्रहण करते समय ध्यान बँट जाना और एकाग्रता की कमी का नंबर आता है।

मि. फेरल का कहानी के जरिए आपने एक परिशुद्ध स्मृति और अपने जीवन कर्म के बीच संबंध को भी जाना है। अगर स्मृति नामक विषय को एक संक्षिप्त वाक्य में परिभाषित करना हो तो हम इस वाक्य की रचना इस प्रकार करेंगे—

उस सामग्री, जिसकी आप समझते हैं कि भविष्य में जरूरत पड़ेगी, को पूरी एकाग्रता से ग्रहण करें, अपने मन में उसका एक चित्र बनाएँ, उसे जोर से बोलकर दोहराएँ। फिर उसे किसी ऐसे व्यक्ति या स्थान से जोड़ दें, जिसे आप किसी भी समय आसानी से याद कर सकते हैं।



मार्क एंटनी ने कैसे एक प्रतिकूल रोमन भीड़ को अपने पक्ष में किया

कुछ वर्ष पहले प्रेस क्लब के सेक्रेटरी ने मुझे एक टेलीफोन कॉल किया था। उन्होंने कहा, “मैं यह प्रेस क्लब का सचिव मि. बोल रहा हूँ। मैंने इस क्लब के एक सदस्य के रूप में आपको चुन लिये जाने पर आपको बधाई देने के लिए फोन किया है। पिछली रात हुए चुनाव में आपकी विजय हुई है और क्लब की सदस्यता के लिए आवेदन-पत्र पर आपके हस्ताक्षर लेने के लिए मैं आपके पास अपने ऑफिस से एक आदमी भेजूँगा।”

मैंने उन्हें धन्यवाद दिया और आश्चर्य का भाव अब तक अपने चेहरे पर लिये रिसीवर रख दिया। करीब एक घंटे बाद एक युवक मेरे ऑफिस में दाखिल हुआ, आत्मविश्वास के साथ सीधे मेरी डेस्क तक आया और उसने एक छोटा सा आवेदन-पत्र मेरी डेस्क पर रख दिया।

उसने कहा, “प्रेस क्लब के सेक्रेटरी ने इसे आपके हस्ताक्षर के लिए भेजा है।” और अपना हैट हाथ में लिये मेरे हस्ताक्षर की प्रतीक्षा करता हुआ वह खड़ा रहा। मैंने वह कागज उठाया, सरसरी तौर पर उसे देखा और हस्ताक्षर करने ही वाला था कि मुझे खयाल आया कि चाहे उत्सुकतावश ही सही, मैं जानना चाहूँगा कि प्रेस क्लब की सदस्यता के लिए मेरा नाम किसने प्रस्तावित किया था। मैंने युवक से पूछा कि क्या वह जानता था कि मेरा नाम किसने प्रस्तावित किया था? उसने ‘ना’ में जवाब देते हुए कहा कि “संभव है, आपका ही कोई मित्र हो, जो पहले से ही इस क्लब का सदस्य हो।” फिर उसने जल्दी से स्पष्ट किया कि प्रेस क्लब का सदस्य होना कितने सम्मान की बात थी। मैंने फिर अपना पेन उठाया और डॉटेड लाइन पर अपना नाम लिखना शुरू किया। आवेदन पत्र सस्ते कागज पर छपा था, इसलिए पेन जरा सा दबाने पर ही कागज छिल गया और वहाँ एक धब्बा-सा बन गया। एक पल के लिए मैं हिचका, फिर एक नई जगह पर लिखने लगा। उस संक्षिप्त सी हिचक ने मुझे इस संबंध में कुछ और सोचने का समय दे दिया कि आखिर वह कौन व्यक्ति था, जिसने मेरा नाम प्रस्तावित किया था। इसलिए मैंने पेन नीचे रखकर उस युवक से क्लब के सचिव को फोन कर यह पता लगाने के लिए कहा कि वह व्यक्ति कौन था। उसने ऐसा किया; परंतु उसे जवाब मिला कि सेक्रेटरी को भी उस व्यक्ति के बारे में पता नहीं था।

यहाँ पहली बार मेरे मन में संदेह उत्पन्न हुआ। इसलिए मैंने युवक से कहा कि मैं सोच रहा हूँ कि फिलहाल मैं इस पर अपने हस्ताक्षर न करूँ।” फिर भी, मैंने उस आवेदन-पत्र को दोबारा पढ़ा। उसमें 150 डॉलर सदस्यता शुल्क का उल्लेख था। वह राशि मुझे उस राशि से दस गुना बड़ी लगने लगी, जो टेलीफोन पर हुई बातचीत से कुछ मिनट पहले तक मुझे लगी थी। मेरा मन खट्टा होने लगा था। मैं महसूस करने लगा था कि मुझे कोई चीज बेची जा रही थी। अब तक मैंने महसूस किया था कि किसी अच्छे मित्र की समझदारी से मैं एक अभिजात क्लब से जुड़ने जा रहा था। ईमानदारी से कहूँ तो मेरा मिथ्याभिमान मेरे व्यावसायिक विवेक पर हावी हो गया था। परंतु अब मैं नींद से जागने और किसी गड़बड़ को सूँघने लगा था। तभी वह युवक बोलने लगा, “आप शायद ठीक से समझ नहीं रहे हैं कि प्रेस क्लब में प्रवेश लेना कितना कठिन है। जब तक चुनाव में जीत न जाए, कोई भी व्यक्ति उसमें प्रवेश नहीं ले सकता। आपको एक ऐसे सम्मान से विभूषित किया गया है, जिसे ठुकराना आप गवारा नहीं कर सकते।”

वे शब्द मेरे मन में गहरे उतर गए। एक क्षण के लिए वे मेरा संदेह दूर करते और मुझे यह एहसास दिलाते प्रतीत हुए कि मैंने अपना पेन नीचे रखकर कुछ जल्दबाजी की थी और उसे उठाने के लिए मैंने फिर हाथ बढ़ाया। पर इससे पहले कि मैं उसे उठाता, मेरी नजर एक बार फिर सदस्यता शुल्क की राशि 150 डॉलर पर पड़ गई। वह मुझे अब भी बहुत ज्यादा लगी, इसलिए मैंने वह आवेदन-पत्र युवक के हाथ में थमा दिया और बोला, “नहीं, इस पर मुझे कुछ दिनों तक सोचना होगा।” और उसे दरवाजे तक छोड़ आया।

अगले दिन, मैं अपने एक मित्र से कह रहा था कि मुझे प्रेस क्लब के एक सदस्य के रूप में चुन लिया गया है। मैंने अपने चेहरे पर ऐसा भाव जताया, मानो मैं उस सम्मान से बहुत अभिभूत था। वह हँसने लगा। मैंने अपने जीवन में उसे इतनी जोर से हँसते हुए नहीं देखा था। शांत होने पर वह बोला, “देखो दोस्त, अगर तुम सचमुच प्रेस क्लब की सदस्यता पाना चाहते हो तो मैं तुम्हें वह 50 डॉलर में दिला सकता हूँ। सच कहूँ तो मैं नहीं समझता कि तुम उससे जुड़ना चाहोगे; पर अगर तुम चाहते हो तो मैं तुम्हारे 100 डॉलर बचा सकता हूँ।” उसने कहना जारी रखा, “तुम्हें यह जानने में दिलचस्पी होगी कि इस समय प्रेस क्लब एक सदस्यता अभियान चला रहा है, इसलिए उसके सदस्य के रूप में चुन लिये जाने पर इतना फूलें न समाओ।”

मैंने अपने आप को बहुत छोटा महसूस किया। वह एहसास अब भी मेरे मन में स्पष्ट है। मैं उसे कभी भूल नहीं पाऊँगा। बुद्धिमानी के पैमाने

पर मैंने खुद को इतना नीचा महसूस किया कि हालाँकि मैं अपने मित्र जितना ही ऊँचा था, फिर भी पलकें उठाकर उसका चेहरा देखने में मुझे बहुत समय लगा था। अब मुझे सारा मजाक समझ आ गया था। मैं अपने मित्र को सिगार काउंटर पर ले गया और सबसे महँगे हवाना सिगार का एक बॉक्स उसे खरीदकर दिया।

“यह किसलिए?” चकित होते हुए उसने पूछा।

मैंने जवाब दिया, “सेल्समैनशिप में अब तक का, और शायद आनेवाले समय का भी, सबसे बढ़िया सबक सीखने के बदले में।”

अब आपने भी वह कहानी सुन ली है, जिसे मैं एडवरटाइजिंग एंड सेल्समैनशिप की हमारी क्लास के हर सदस्य को सुना चुका हूँ। यह कहानी सुनने से मेरे अहं को चोट पहुँचती है; परंतु व्यवहृत मनोविज्ञान के एक छात्र के लिए वह इतनी मूल्यवान् है कि मैं उसे सुनने का अवसर हाथ से जाने नहीं देना चाहता था।

मेरे मिथ्याभिमान ने मुझे 150 डॉलर की चपत लगभग लगा ही दी थी। वह तो जिस कागज पर प्रेस क्लब का आवेदन-पत्र छपा था, उसकी घटिया क्वालिटी ने मुझे बचा लिया था। अगर मेरे पेन से वह कागज न छिलता तो मैं फँस ही गया था। वह मुझे कोई चीज ‘बेचने’ का नहीं, बल्कि ‘टिकाने’ का एक स्पष्ट केस था। सारी खरीदारी मेरी तरफ से हो रही थी। किसी ने मुझे उस क्लब में प्रवेश लेने के लिए नहीं कहा था। मैं वस्तुतः न केवल उसमें प्रवेश लेने और नकद 150 डॉलर अपनी जेब से निकालने, बल्कि मुझे वह अवसर प्रदान करने के लिए किसी को धन्यवाद देने के लिए भी तैयार था। उनकी विक्रय योजना का कमजोर भाग यह था—उन्होंने मेरा भरोसा तब खो दिया, जब वे यह नहीं बता पाए कि मेरा नाम किसने प्रस्तावित किया था। जिस आदमी ने वह विक्रय योजना बनाई थी, वह एक लगभग मास्टर सेल्समैन था। वह बस, एक छोटी सी डिटेल की चूक की वजह से कामयाब नहीं हुआ। अगर उन्होंने कहा होता कि क्लब मेरे व्यवसाय की प्रगति को वाँच कर रहा था और इसलिए उसने तय किया था कि क्लब की सदस्यता के लिए मैं एक उपयुक्त व्यक्ति था तो मैं उससे कायल हो गया होता; परंतु जब उन्होंने उस पॉइंट पर मुझे आश्वस्त करने से इनकार कर दिया तो उन पर से मेरा भरोसा टूट गया और वे डिटिड लाइन पर मेरे हस्ताक्षर से वंचित रह गए।

मुझे आपके लिए इस कहानी का विश्लेषण करने की जरूरत नहीं है। इसके पीछे का मनोविज्ञान इतना स्पष्ट है कि एक स्कूल बॉय भी उसे समझ सकता है। आप स्वयं इस मनोविज्ञान का उपयोग करें। आप उसका उपयोग कैसे करेंगे, यह आपके सामने खड़ी समस्या पर निर्भर करेगा। वह खरीदार और उस वस्तु पर निर्भर करेगा, जो आपको बेचनी है।

मनोविज्ञान के इसी सिद्धांत का उपयोग मार्क एंटनी द्वारा अपने अद्भुत भाषण, जिसे आप सभी पढ़ें, में किया गया था। उस भाषण में आप देखेंगे कि उन्होंने कितनी दक्षता से रोमवासियों को एक भीड़ के मिथ्याभिमान का उपयोग किया था। क्या उन्होंने उस भीड़ को अपना दृष्टिकोण ‘बेचने’ के प्रयास से अपने भाषण की शुरुआत की थी? कतई नहीं। वे इतने कच्चे सेल्समैन नहीं थे। उनके भाषण का सावधानी से अध्ययन करें। उसके पीछे छिपे बड़े विचार को समझने का प्रयास करें। देखें, मार्क एंटनी कैसे—आलंकारिक रूप से कहें, तो धारा के खिलाफ नहीं, उसके साथ बहे थे, जब तक कि वे ऐसे लाभ की स्थिति में नहीं पहुँच गए, जहाँ से वे भीड़ की सोच को उस दिशा में मोड़ सकते थे, जहाँ वे उसे ले जाना चाहते थे।

एक मिलीग्राम रेडियम हासिल करने के लिए एक हजार टन मिट्टी और कूड़ा-कंकट को खँगालना पड़ता है। रेडियम को उस सारे गंद से अलग करने की प्रक्रिया बहुत ही लंबी, थकाऊ, उबाऊ और महँगी होती है; परंतु रेडियम को हासिल करने का वही एकमात्र तरीका है। रेडियम के इतना महँगा होने का एक कारण वह है।

एक सरल-से दिखनेवाले सत्य तक पहुँचने के लिए हमें कभी-कभी ढेर सारे साक्ष्य का परीक्षण करके उसके उपयोगी भाग को बेशुमार अनुपयोगी भाग से अलग करना पड़ता है; परंतु ‘रेडियम’ को पाने के लिए उससे बचा नहीं जा सकता। व्यावहारिक मनोविज्ञान से संबंधित एक सीधा-सादा तथ्य है, जिससे सारी कामयाब सेल्समैनशिप का ताना-बाना बुना गया है। इसलिए, मेरे इस लेक्चर को पढ़ने के बाद अगर आप समझते हैं कि इस महान् सत्य को समझाने के लिए मैंने आपको रेडियम प्राप्त करने की प्रक्रिया से गुजारा है, तो मैं जानता हूँ कि आप में यह स्वीकार करने की उदारता है कि इस तलाश में लगाया गया समय व्यर्थ नहीं गया है।

मैं आपको अभी नहीं बताऊँगा कि वह महान् सत्य क्या है। मैं चाहता हूँ कि आपको स्वयं उसका पता लगाने का लाभ मिले। मैं सीजर के मृत शरीर पर ब्रूटस के भाषण के जवाब में शेक्सपियर ने जो महान् भाषण मार्क एंटनी के मुँह से दिलवाया था, उसका उपयोग करने वाला हूँ। मैंने अब तक जो कुछ भी पढ़ा है, उसमें से कुछ भी व्यावहारिक मनोविज्ञान के एक आधारभूत सिद्धांत को उतनी खूबी से प्रतिपादित नहीं कर पाया है, जितनी खूबी से इस भाषण ने किया है।

सीजर के शव के पास दिए गए अपने भाषण में एंटनी द्वारा उपयोग किए गए ये ही मनोवैज्ञानिक नियम एवं सिद्धांत आज भी उतनी ही बड़ी कामयाबी दिलवाएँगे, जितनी उन्होंने ब्रूटस के पतन के पहले दिलवाई थी। उस भाषण के मूल पाठ को यहाँ प्रस्तुत करते हुए तब और आज के संदर्भों के बीच तुलना को और अधिक स्पष्टता से रखने के उद्देश्य से मैं भाषण की पंक्तियों के बीच अपनी टिप्पणियों का समावेश करूँगा।

उस दृश्य का तर्क

सीजर को मार दिया गया है और ब्रूट्स ने वहाँ खड़ी रोमवासियों की भीड़ के सामने इस कृत्य का औचित्य सिद्ध करनेवाला अपना भाषण अभी-अभी समाप्त किया है। भीड़ ने इन तर्कों को स्वीकार करते हुए ब्रूट्स में विश्वास जताया है। उस समय पूरे रोम में ब्रूट्स संभवतः सबसे लोकप्रिय व्यक्ति था। इसलिए उसके सीधे-सादे बयान को भीड़ द्वारा उतने ही सहज विश्वास से स्वीकार कर लिया गया था।

यहाँ शेक्सपियर प्रश्न के दोनों पक्ष रखते हैं, पहले ब्रूट्स के जरिए और फिर एंटनी के। अपना पक्ष रखने और इस बात से संतुष्ट होने के बाद कि उसकी विजय निश्चित है, ब्रूट्स अपना भाषण समाप्त करता है। परंतु उसने अपने श्रोताओं को पूरी तरह से कायल नहीं किया था। रोमवासियों की उस भीड़ को उसका पक्ष ठीक से 'बेचा' नहीं गया था। अत्यधिक आत्मविश्वास्त ब्रूट्स ने कुछ जल्दी ही मंच एंटनी के हवाले कर दिया। फिर भी, भीड़ उसी के पक्ष में थी और किसी भी ऐसे व्यक्ति के खिलाफ, जो ब्रूट्स के लिए थोड़ी सी भी अपमानजनक भाषा का उपयोग करता हो।

ऐसी भीड़, जो कम-से-कम आंशिक रूप से उनके विरुद्ध और शंकालु हो कि वे ब्रूट्स के खिलाफ कुछ बोलेंगे, के समक्ष अब एंटनी उस दृश्य में प्रकट होते हैं। उनका पहला कदम भीड़ को शांत करना और उसमें शामिल लोगों के मनो से अपने प्रति विरोध-भाव कम करके उन्हें ग्रहणशील बनाना है, क्योंकि उसके बिना वे अपनी बात शुरू भी नहीं कर पाएँगे। उन्हें ऐसा कुछ भी कहने से बचना था, जो यह संकेत दे कि वे अपने प्रतिद्वंद्वी को धराशायी करना चाहते हैं। श्रोतागणों या किसी व्यक्ति को कायल करने के लिए ये जरूरी बातें हैं। आपके श्रोतागण आपके कथन के प्रति ग्रहणशील हों, उसके लिए आपको शुरू से ही अपने प्रतिद्वंद्वी को धराशायी करने के बारे में नहीं सोचना चाहिए।

एंटनी : “ब्रूट्स की खातिर मैं आपके सामने हूँ।” (मंच पर आते हैं)

चौथा नागरिक : “ब्रूट्स के बारे में ये क्या कह रहा है?”

तीसरा नागरिक : “वो कह रहा है, ब्रूट्स की खातिर वह हम सबके सामने है।”

चौथा नागरिक : “ब्रूट्स के बारे में वह गलत कुछ न बोले, यही उसके लिए बेहतर होगा।”

पहला नागरिक : “यह सीजर एक तानाशाह था।”

तीसरा नागरिक : “यह तो पक्की बात है; हम खुशकिस्मत हैं कि रोम को उससे छुटकारा मिल गया।”

दूसरा नागरिक : “शांत रहो। जरा सुनने दो, ये एंटनी क्या कह सकता है।”

एंटनी : “सौम्य रोमवासियो!”

सभी : “अरे भाई, शांत रहो। हमें सुनने दो।”

इस पॉइंट पर एक औसत नौसिखिया वक्ता सीना ताने अकड़ता हुआ मंच पर आता और अपने शरीर के आकार की तुलना में कई गुना ऊँची आवाज में अपना भाषण शुरू करता—दोस्तो, रोमवासियो, देशवासियो।

अगर एंटनी ने उस भीड़ को इस तरह से संबोधित किया होता तो रोम का इतिहास वैसा नहीं होता, जैसा आज है। भीड़ में शामिल लोगों के क्रुद्ध मनो को शांत करने के उद्देश्य से उन्होंने बोलना शुरू किया—

एंटनी : “दोस्तो, रोमवासियो, देशवासियो! कृपया मेरी बात सुनिए। मैं यहाँ सीजर की तारीफ करने नहीं, उसे दफनाने के लिए आया हूँ।” (समझौता) “आदमी जो बुरे काम करते हैं, वे उनके जाने के बाद भी बने रहते हैं। उनके अच्छे काम अकसर उनकी हड्डियों के साथ दफन हो जाते हैं। सीजर महत्वाकांक्षी था; अगर ऐसा था तो वह उसकी भारी गलती थी और सीजर ने वह भारी गलती की है। यहाँ—ब्रूट्स और अन्य सभी लोगों की अनुमति से—क्योंकि ब्रूट्स एक सम्मानित इनसान हैं, यहाँ उपस्थित अन्य सभी लोग भी सम्मानित लोग हैं—मैं यहाँ सीजर के अंतिम संस्कार के अवसर पर बोल रहा हूँ। वह मेरा दोस्त था, मेरे साथ वफादार और न्यायपूर्ण। आप लोगों के लिए वह भले ही कुछ भी रहा हो, वह मेरे साथ न्यायपूर्ण था, इसलिए मैं उसका प्रशंसक था।

“परंतु ब्रूट्स कहते हैं, वह महत्वाकांक्षी था; और ब्रूट्स एक सम्मानित व्यक्ति हैं। वह बहुत से लोगों को बंदी बनाकर रोम लाए हैं, जिनकी फिरौती की रकम से सरकारी खजाना भरा हुआ है। अगर सीजर ने भी यही किया तो क्या वह महत्वाकांक्षी कहलाएगा? जब-जब भी गरीब लोग रोए, सीजर भी रोया था; महत्वाकांक्षा कुछ सख्त मिट्टी से बनी होनी चाहिए। फिर भी ब्रूट्स कहते हैं, वह महत्वाकांक्षी था, और ब्रूट्स एक सम्मानित हस्ती हैं। आप सब ने लुपरकल पर जरूर देखा होगा? मैंने तीन बार सीजर को राजमुकुट पहनाना चाहा था और उसने तीनों बार उसे ठुकरा दिया था; क्या यह महत्वाकांक्षा थी? फिर भी ब्रूट्स कहते हैं कि वह महत्वाकांक्षी था; और यकीनन ब्रूट्स एक सम्मानित हस्ती हैं। मैं ब्रूट्स ने जो कुछ कहा, उसे खारिज करने के लिए नहीं बोल रहा हूँ; पर मैं वह जरूर बोलूँगा, जो मैं जानता हूँ। आप सभी कभी सीजर को प्यार करते थे—और वह अकारण नहीं था। फिर वह कौन सा कारण है, जो आपको उसकी मृत्यु पर शोक मनाने से रोक रहा है? कुछ समय के लिए मुझे झेल लें, मेरा दिल सीजर के साथ उसके कॉफिन में है और उसके वापस आने तक मुझे रुकना पड़ेगा।” (लोगों की भावनाएँ जगा रहे हैं।)

अब तक एंटनी सेल्समैनशिप के मानसिक नियम के पहले पायदान पर पहुँच गए हैं। उन्होंने लोगों का ध्यान आकर्षित कर लिया है। वे जानते हैं कि उन्हें पूरी तरह खामोश नहीं रखा जा सकता और इसलिए वह उन्हें कुछ सोचने व बोलने का अवसर दे रहे हैं। इसी तरह, एक सेल्समैन को किसी संभावित ग्राहक को पटाते समय जल्द ही उसे कुछ बोलने का अवसर देना चाहिए, ताकि वह ग्राहक के कमजोर पहलुओं के बारे में जान सके।

पहला नागरिक : “मैं सोचता हूँ, वह जो कुछ कह रहा है, उसमें काफी वजन है।”

दूसरा नागरिक : “अगर तुम मामलों की ठीक से पड़ताल करो तो पाओगे कि सीजर ने बहुत सी गलतियाँ की हैं।”

तीसरा नागरिक : “क्या सचमुच? मुझे डर है कि सीजर की जगह उससे भी बुरे शासक आएँगे।”

चौथा नागरिक : “तुमने एंटनी के शब्दों पर ध्यान नहीं दिया? ताज की कोई परवाह नहीं थी। इसलिए, यह तय है कि वह महत्वाकांक्षी नहीं था।”

दूसरा नागरिक : “बेचारा एंटनी। रो-रोकर उसकी आँखें लाल हो गई हैं।”

तीसरा नागरिक : “पूरे रोम में एंटनी से श्रेष्ठतर कोई आदमी नहीं है।”

चौथा नागरिक : “अब शांत रहो। वह फिर से बोलना शुरू कर रहा है।”

एंटनी : “कल सीजर के मुँह से निकले शब्द को दुनिया मानती थी। आज उनका मृत शरीर यहाँ पड़ा है और उसे सम्मान देनेवाला कोई नहीं है। हे ईश्वर! अगर मैं आपके दिलो-दिमाग को गुस्से और बगावत के लिए उकसाने की ओर प्रवृत्त होता तो मैं ब्रूट्स और केसियस के साथ बहुत गलत कर रहा होता, जो आप सब जानते हैं, सम्मानित हस्तियाँ हैं।” (गुस्सा और बगावत, इन शब्दों के पीछे छिपे संकेत को नोट करें।)

इस पॉइंट से आगे वह तीन बार कहते हैं कि ‘ब्रूट्स और केसियस सम्मानित व्यक्ति हैं।’ नोट कीजिए कि ‘सम्मानित’ शब्द का प्रयोग उन्होंने अलग-अलग समय पर तीन अलग-अलग अर्थों में किया है। पहली बार, वे एक सीधे-सादे तथ्य को बयाँ करते हैं। दूसरी बार, ब्रूट्स आदि की ईमानदारी पर हलका सा संशय प्रकट किया गया है और तीसरी बार परिपूर्ण दक्षता से वे इस शब्द को इतने व्यंग्यात्मक लहजे में कहते हैं कि भीड़ तक यह संदेश जाए कि ये महानुभाव ‘सम्मानित’ होने के सिवा कुछ भी हो सकते हैं।

एंटनी : “मैं उनके साथ कुछ गलत नहीं करूँगा; उसके बजाय मैं मृतात्मा, खुद अपने साथ और आपके साथ गलत कर दूँगा, पर ऐसे सम्मानित लोगों के साथ गलत नहीं करूँगा।”

जब वे कहते हैं कि (ब्रूट्स आदि के साथ कुछ गलत करने के बजाय) वे मृतात्मा के साथ बुरा कर लेंगे, वे जानते हैं कि वे लोगों के दिल में (सीजर के प्रति) सहानुभूति पैदा कर देंगे। जब वे खुद अपना बुरा करने की बात कहते हैं तो वे लोगों के मन में अपने (एंटनी के) प्रति आदर-भाव पैदा करते हैं और जब वे उन्हें यह कहते हैं कि वे एक बार उनके (भीड़ के) साथ भी बुरा कर लेंगे तो वे उनके मन में सीजर की हत्या के खिलाफ विरोध-भाव जगाते हैं। (अब लोग उनकी बातें ध्यान से सुनने लगे हैं।)

एंटनी : “पर मेरे पास यहाँ सीजर की सील के साथ जारी हुआ एक चर्मपत्र है, जिसे मैंने उनकी अलमारी में पाया है और यह उनकी वसीयत है। जन-साधारण के सिवाय अन्य लोग सीजर की वसीयत को सुनें।...माफ कीजिएगा, पर मैं इस वसीयत को नहीं पढ़ूँगा और वे मृत सीजर के घावों को चूमेंगे, अपने नेपकिन को उनके पवित्र रक्त में डुबोएँगे, उनको याद करने के लिए उनके सिर के एक बाल के लिए याचना करेंगे और खुद मरते समय अपनी वसीयत में इसी का उल्लेख करेंगे और अपने बच्चों के लिए एक समृद्ध विरासत छोड़ जाएँगे।”

चौथा नागरिक : “हम लोग इस वसीयत को सुनेंगे। आप पढ़िए, मि. मार्क एंटनी।” (मानव का स्वभाव है कि वह वही चीज चाहता है, जो उससे छिनी जा रही है।)

देखिए, कितनी चालाकी से एंटनी सेल्समैनशिप के मानसिक नियम के दूसरे चरण तक पहुँच गए हैं; कितनी संपूर्णता से उन्होंने लोगों के दिलों में दिलचस्पी पैदा कर दी है। उनकी जिज्ञासा जगाकर ऐसा किया गया था। बेशक वे उस वसीयत को पढ़ना चाहते थे, परंतु ऐसा करने से पहले वे उन्हें उसे पढ़े जाने की माँग करने के लिए बाध्य करना चाहते थे।

सभी : “वसीयत, वसीयत! हम सीजर की वसीयत सुनेंगे।”

एंटनी : “धीरज रखिए मेरे सौम्य मित्रो। मुझे उसे नहीं पढ़ना चाहिए, क्योंकि आपके लिए यह जानना ठीक नहीं है कि सीजर आपसे कितना प्यार करते थे। आप लकड़ी नहीं हैं, न पत्थर : आप मर्द हैं और मर्द होने के कारण वह आपको क्रोध से भर देगी, आपको पागल बना देगी।” (यही वे चाहते हैं) “यही अच्छा है कि आप नहीं जानते कि आप ही उनके उत्तराधिकारी हैं, क्योंकि अगर आप जान गए तो ईश्वर ही जाने क्या होगा।”

चौथा नागरिक : “आप वसीयत पढ़िए, हम सुनेंगे, एंटनी। आपको सीजर की वसीयत पढ़नी होगी।”

एंटनी : “क्या आप धीरज रखेंगे? क्या आप थोड़ी देर शांत रहेंगे? मुझे डर है कि इस वसीयत के बारे में बताकर मैंने अपनी सीमा का अतिक्रमण किया है। मुझे डर है कि मैं उन सम्मानित लोगों के साथ गलत कर रहा हूँ, जिनकी कटारें सीजर के जिस्म में झोंकी गई हैं। मुझे सचमुच इसका डर है।” (‘कटारें’ और ‘झोंकना’ शब्दों से हत्या ध्वनित होती है। देखिए, कितनी तेजी से लोग इस संकेत को ग्रहण कर लेते हैं।)

चौथा नागरिक : “ये लोग गद्दार हैं, ‘सम्मानित लोग।’ माय फुट!”

सभी : “वसीयत, वसीयत।”

दूसरा नागरिक : “ये लोग खलनायक, हत्यारे हैं, वसीयत।”

एंटनी : “तो क्या आप मुझे यह वसीयत पढ़ने के लिए बाध्य करेंगे? फिर सीजर के शव के चारों ओर एक घेरा बना लीजिए।

“मुझे आपको उस आदमी का चेहरा दिखाना है, जिसने यह वसीयत लिखी है। क्या मैं मंच से नीचे उतरूँ? क्या आप इसकी इजाजत देंगे?”

सभी : “आप नीचे आइए।”

दूसरा नागरिक : “उतरिए।”

तीसरा नागरिक : “आपको इजाजत है।”

दूसरा नागरिक : “एंटनी, सबसे कुलीन एंटनी के लिए जगह बनाइए।”

श्रोताओं पर स्पष्ट रूप से अपना प्रभाव महसूस करते हुए एंटनी अब उनके और नजदीक आना चाहते थे। उनका और अधिक विश्वास जीतने के लिए उन्होंने मंच और जमीन के बीच दूरी को खत्म कर दिया था। जब वे लोगों को कुछ पीछे हटकर खड़ा रहने के लिए कहते हैं, वे अपनी अर्थारिटी—यद्यपि नरमाई से व्यक्त की गई—का पहला संकेत देते हैं।

एंटनी : “इस तरह से मुझे घेरें नहीं, दूर जाकर खड़े हों।”

सभी : “पीछे जाकर खड़े होते हैं। सर के लिए जगह बनाएँ।”

एंटनी : “अगर आपकी आँखों में आँसू हैं तो उन्हें गिराने के लिए तैयार हो जाइए। आप सब इस लबादे को जानते हैं। मुझे अब तक याद है, जब सीजर ने गरमियों की एक शाम अपने टेंट में इसे पहली बार पहना था।” (भावुकता, प्रेम और देशभक्ति।)

इस पॉइंट से आगे वे लोगों की भावुक प्रकृति, उनकी करुणा, ‘क्योंकि करुणा प्रेम के समान है’, को अपील करते हैं और चाहते हैं कि सीजर के प्रति उनके सोए हुए प्यार को एक ज्वाला का रूप दे दें।

एंटनी : “देखिए, इसी स्थान पर केसियस का खंजर सीजर के पेट में घुसा था; देखिए, उस ईर्ष्यालु केसियस ने किस बेरहमी से सीजर को चीरा है; उसके जरिए सबके चहेते ब्रूट्स की मनोकामना पूरी हुई है—और जैसे ही केसियस ने सीजर के पेट में धँसा वह मनहूस खंजर खींचकर निकाला, देखिए, किस तरह से सीजर का लहू धार बनकर दरवाजे तक बह निकला—और यह सब ब्रूट्स, जो जैसा आप जानते हैं, सीजर का देवदूत हुआ करता था, की गद्दारी की वजह से हुआ। हे ईश्वर! सीजर कितनी शिद्दत से उसे प्यार करता था। और यही उस पूरे वृत्तांत का सबसे निर्दय पक्ष था, क्योंकि जब अभिजात सीजर ने उसे हाथ में खंजर लिये आते देखा तो गद्दारों के शस्त्रों से भी अधिक घातक कृतघ्नता ने उन्हें मार डाला। खून की बहती धार पर तड़पते सीजर ने पॉम्पी की मूर्ति के कदमों में अपनी जान दे दी। ओह, कितनी हृदय-विदारक वह मौत थी, मेरे देशवासियों! तब मैं, आप और सभी लोग खत्म हो गए, जब खूनी देशद्रोह की जीत हुई थी। मैं देख रहा हूँ कि आपकी आँखों से किस तरह झर-झर आँसू बह रहे हैं। ये बहुत कीमती बूँदें हैं। दयालु आत्माओ, आप रोएँ क्यों, जब आप खून से रंगी हुई सीजर की पोशाक अपनी आँखों से देख रहे हैं। देखिए, देशद्रोहियों के हाथों शहीद हुआ सीजर आपके सामने पड़ा है। (भीड़ ने अब ‘देशद्रोही’ शब्द को स्वीकार कर लिया है और षड्यंत्रकारियों के खिलाफ खुलकर उसका उपयोग करने लगे हैं।)

पहला नागरिक : “ओह, कितना दर्दनाक दृश्य है!”

दूसरा नागरिक : “ओ, कुलीन सीजर।”

तीसरा नागरिक : “कितना मनहूस दिन था यह!”

पहला नागरिक : “कितना खूनी नजारा है!”

दूसरा नागरिक : “हम बदला लेंगे!”

सभी : “बदला! बदला! जलाकर खाक कर दो। उनकी गरदनें कलम कर दो। एक भी देशद्रोही बच न पाए।”

एंटनी अपनी योजना के तीसरे चरण—इच्छा पर आ गए हैं। अब भीड़ वही करना चाहती है, जो वे उनसे करवाना चाहते थे। ठीक उसी स्टेज पर बहुत से सेल्समैन अपने संभावित ग्राहक को खो देते हैं। वे इच्छा को इरादा समझ लेते हैं और ‘आखिरी धक्का’ समय से कुछ पहले ही लगाकर संभावित ग्राहक, जो अभी सेल्समैन की योजना के चौथे चरण तक नहीं ले जाया गया है और इसीलिए वह सेल्समैन के ऑफर को सहर्ष स्वीकार नहीं कर रहा है, को डरा देते हैं।

परंतु एंटनी एक दक्ष सेल्समैन थे, अपने श्रोताओं को इस ‘सौदे’ की अंतिम परिणति तक ले जाना चाहते थे। वे अपने तर्कों का समापन इतने कसे हुए अंदाज में करना चाहते थे कि सबसे सशक्त तर्क और अपील आखिरी स्टेज के लिए बचा रखी थी कि वे पूर्ण निश्चिन्तता के साथ अपने श्रोताओं को अपने पक्ष में बनाए रख सकें। अपना भाषण समाप्त करते हुए उन्होंने जिस तुरूप के पत्ते का उपयोग किया है, उसे नोट कीजिए।

एंटनी : “शांत देशवासियो।”

पहला नागरिक : “इतना अनर्थ होने पर भी ये शांति की बात कर रहे हैं। देखिए, हमारे देवता-तुल्य एंटनी को।”

दूसरा नागरिक : “हम फिर भी उनकी सुनेंगे, उनके बताए रास्ते पर चलेंगे। उनके साथ ही मरेंगे।”

एंटनी : “मेरे अच्छे प्यारे दोस्तो। मैं आपको इतना उत्तेजित नहीं करूँगा कि आप तुरंत तलवार लेकर निकल पड़ें।” (उनकी इच्छा को और अधिक बलवती कर रहे हैं।) “जिन्होंने यह कृत्य किया है, वे सम्मानित लोग हैं। ऐसा करने के पीछे उन्हें क्या दुःख था, मैं नहीं जानता। वे बुद्धिमान और सम्मानित लोग हैं और बेशक वे आपके सवाल का तर्कपूर्ण जवाब देंगे।”

उन कुछ शब्दों पर ध्यान दीजिए, जो द्विवर्णी हैं और जो षड्यंत्रकारियों के चरित्र के बारे में उनकी राय को स्पष्ट रूप से संप्रेषित करते हैं।
एंटीनी : “दोस्तो, मैं आपका दिल जीतने के लिए नहीं आया हूँ। मैं ब्रूट्स की तरह बढ़िया भाषण नहीं दे सकता। मुझमें न बुद्धि है, न मेरे पास शब्द हैं, न मेरा कोई महत्त्व है, न मैं पराक्रमी हूँ और न मेरे पास ऐसी भाषण-शैली है, जो लोगों का खून खौला दे। मैं बस, वो कहता हूँ, जो मुझे सही लगता है। मैं वही बात कहता हूँ, जिसे आप स्वयं पहले से ही जानते हैं। मैं आपको प्यारे सीजर के जख्म दिखा सकता हूँ। अगर मैं ब्रूट्स होता और ब्रूट्स एंटीनी, तब एंटीनी आपकी भावनाओं में उफान पैदा कर देता और सीजर का एक-एक जख्म रोम के पत्थरों को भी हथियार उठाकर बगावत करने के लिए उकसा देता।”

सभी : “हम बगावत करेंगे!”

पहला नागरिक : “हम ब्रूट्स का घर जला देंगे!”

तीसरा नागरिक : “फिर देर किस बात की है? चलो, साजिशकर्ताओं को घेरें।”

एंटीनी : “मेरी बात सुनो, देशवासियो। मेरी बात सुनो।”

सभी : “क्या, शांति बनाए रखें। भाइयो, सुनो, हमारे महान् एंटीनी क्या कह रहे हैं।”

एंटीनी : “दोस्तो, आप नहीं जानते कि आप क्या करने जा रहे हैं। क्या सीजर आप लोगों से इस तरह का प्यार चाहते थे? अफसोस, आप नहीं जानते। अब मुझे कहना होगा कि आप सीजर की उस वसीयत को भूल गए हैं, जिसके बारे में मैंने आपको बताया था।”

एंटीनी पूरे समय उस वसीयत को पढ़ने का इरादा रखते थे; परंतु उन्होंने उसे तब तक स्थगित रखा था, जब तक कि लोग वसीयत में क्या लिखा है, यह जानने के लिए व्याकुल न हो जाएँ और उनके मन उस स्टेज पर न पहुँच जाएँ, जहाँ उसे पढ़ा जाना एंटीनी के उद्देश्य के लिए सबसे ज्यादा प्रभावी हो। यह उनका तुरूप का पता था, जिसे उन्होंने मामले की पराकाष्ठा के लिए बचा रखा था।

कई सेल्समैन अपने माल के गुणों का बखान करने की आतुरता में अपना तुरूप का पता, अपने संभावित ग्राहक को उसके लिए तैयार करने से पहले ही सबसे पहले चल देते हैं। अगर यह चाल ग्राहक को शुरू में ही लुभा नहीं पाती तो वह दूसरे कमजोर पॉइंट्स उसके सामने रखता है, जिससे उसकी असफलता की संभावना बढ़ जाती है। वह ग्राहक को पहले तीन चरणों से गुजारे बिना सीधे चौथे चरण तक पहुँचने की कोशिश करता है और आमतौर पर असफल रहता है। अब एंटीनी अपने श्रोताओं में धन के लालच—मानव की एक आम कमजोरी—की अपील करते हैं।

सभी : “बिल्कुल सत्य, वसीयत। हम सब शांतिपूर्वक उसे सुनते हैं।”

एंटीनी : “यह है सीजर की मुहर से जारी की गई उनकी वसीयत। वे रोम के हर नागरिक को पचहत्तर ड्रैक्माज (ग्रीक करेंसी) देते हैं।”

दूसरा नागरिक : “महान् सीजर। हम उनकी मौत का बदला लेंगे।”

तीसरा नागरिक : “ओ, शाही सीजर।”

एंटीनी : “कृपया धैर्य से सुनिए।”

सभी : “शांति? नहीं।”

एंटीनी : “यही नहीं, उन्होंने आपके लिए अपने सभी विचरण स्थल, हरियाली से भरपूर अपनी निजी आरामगाह और टाइबर के उस तरफ वाले बाग-बगीचे भी छोड़ दिए हैं। उन्होंने ये सब हमेशा के लिए आप और आपके उत्तराधिकारियों के लिए छोड़ दिए हैं। ऐसे थे महान् सीजर। ऐसी आत्मा कभी दोबारा जन्म लेगी?”

पहला नागरिक : “कभी नहीं, कभी नहीं! आओ भाइयो। हम एक पवित्र स्थल पर सीजर महान् के शरीर का दाह-संस्कार करेंगे और उसी चिता की लकड़ियों से गद्दारों के घर जला देंगे। चलिए, मृत शरीर को उठाते हैं।”

दूसरा नागरिक : “जाओ, लकड़ियाँ बीनकर लाओ।”

तीसरा नागरिक : “बेंचों को तोड़ डालो।”

चौथा नागरिक : “खिड़कियाँ या दरवाजे जो भी मिलें, तोड़ लाओ।” (मृत शरीर के साथ सभी नागरिक नेपथ्य में चले जाते हैं।)

अब एंटीनी अपनी योजना के चौथे चरण में पहुँच गए हैं। उन्होंने अपना काम कराने के लिए लोगों को लगा दिया है। उनकी विजय हुई है।

जिस व्यक्ति ने आपके माल में रुचि प्रकट की है, अगर उसे माल की गुणवत्ता आदि के बारे में कायल करने की योजना आप एंटीनी के भाषण की तर्ज पर बनाएँगे, उतनी ही सतर्कता से उसकी प्रगति पर नजर रखते हुए अपने तर्कों को एक निश्चित क्रमानुसार रखते हुए योजना के प्रत्येक चरण को पिछले चरण से भी अधिक सशक्त बनाते हुए उतनी ही सावधानी से उसे अंजाम तक पहुँचाएँगे तो आपकी सफलता निश्चित है।



जबरदस्ती न करें, कायल करें

विश्व इतिहास की अन्य किसी बात की अपेक्षा विश्व युद्ध बल-प्रयोग द्वारा मानव मन को प्रभावित करने की व्यर्थता कहीं अधिक साबित की है। ब्योरों में जाए बिना या उन उदाहरणों की चर्चा किए बिना, जो इस कथन की पुष्टि के लिए आवश्यक हैं, हम सब जानते हैं कि राज्य शक्ति वह बुनियाद है, जिस पर पिछले चालीस वर्षों से जर्मन फिलॉसफी खड़ी रही है। इस सिद्धांत की शक्ति से ही दुनिया को ठीक किया जा सकता है, को वैश्विक स्तर पर आजमाया जा चुका है, पर वह असफल रहा है।

राज्य शक्ति से मानव शरीर को बंदी बनाया या नियंत्रित किया जा सकता है, पर मानव मन के साथ ऐसा नहीं किया जा सकता। दुनिया का कोई आदमी किसी सामान्य व स्वस्थ व्यक्ति के मन को नियंत्रित नहीं कर सकता, अगर वह व्यक्ति अपने मन को नियंत्रित करने के ईश्वर-प्रदत्त अधिकार का उपयोग करना चाहता है। अधिकांश लोग अपने इस अधिकार का उपयोग नहीं करते। हमारी दोषपूर्ण शैक्षिक व्यवस्था के चलते वे अपने ही मनों में सोई हुए शक्ति का एहसास किए बिना जीवन बिता देते हैं। कभी-कभी संयोगवश ऐसी चीजें होती रहती हैं, जो एक व्यक्ति को जगा देती हैं और यह जानने में उसकी मदद करती हैं कि उसकी वास्तविक शक्ति किन चीजों में है और जिस व्यवसाय या पेशे में वह लिप्त है, उसमें उसका उपयोग कैसे करें। परिणाम : एक जीनियस पैदा हो जाता है।

हर व्यक्ति के जीवन में एक समय बिंदु होता है, जब उसका दिमाग नई चीजें सीखना बंद कर देता है, जब तक कि उसके दैनिक रूटीन कार्यों के बीच ऐसा कुछ नहीं घटित होता, जो उसके मानसिक अवरोध को हटा सके। कुछ लोगों में यह बिंदु जल्दी आ जाता है और कुछ लोगों में देर से। वह व्यक्ति, जो अपने मन को कृत्रिम तरीके से प्रेरित करने और उसके ठप होने के औसत समय को आगे बढ़ाने का तरीका खोज लेता है, निश्चित रूप से प्रसिद्धि और धन-दौलत से पुरस्कृत होगा, अगर उसके प्रयास रचनात्मक प्रकृति के हों।

एक शिक्षक, जो किसी भी दिमाग को—बिना किसी बुरे और प्रतिक्रियात्मक प्रभाव के—प्रेरित करने और उसके ठप होने के औसत समय को आगे बढ़ाने का तरीका खोज लेता है, विश्व इतिहास में मानव-जाति की सेवा करनेवाले लोगों में उसका स्थान किसी से कम न होगा। यहाँ हम निश्चित रूप से शारीरिक उद्दीपकों, नशीली दवाओं या नाकॉटिक्स की बात नहीं कर रहे हैं। वे थोड़े समय के लिए मन को उत्तेजित जरूर करती हैं, पर अंततः वे उसे पूरी तरह से नष्ट कर देती हैं। हम यहाँ शुद्धतः मानसिक प्रेरणा की बात कर रहे हैं, जो गहरी रुचि, आकांक्षा, उत्साह, प्रेम आदि के जरिए प्राप्त होती है।

वह व्यक्ति, जो इस तरह की खोज कर लेता है, समाज में अपराध की समस्या के समाधान में बहुत कुछ कर सकता है। आप एक व्यक्ति के साथ कुछ भी कर सकते हैं, अगर आप उसके मन को प्रभावित करना सीख लेते हैं। मन की तुलना एक विशाल खेत से की जा सकती है। वह एक बहुत ही उपजाऊ खेत है, जो हमेशा वैसी ही फसल पैदा करता है, जिस तरह का बीज उसमें बोया जाता है। तब समस्या यह रहती है कि सही किस्म के बीजों का चयन कैसे करें और कैसे उन्हें बोएँ, ताकि वे जल्दी जड़ पकड़ें और विकसित हों। हम अपने मनों में हर रोज, हर घंटे, बल्कि हर सेकंड बीज बो रहे हैं; परंतु हम ऐसा अंधाधुंध तरीके और कमोबेश अचेतन अवस्था में कर रहे हैं। हमें एक सुनिश्चित डिजाइन के अनुसार सुनियोजित तरीके से ऐसा करना सीखना चाहिए। मानव मन में बेतरतीब ढंग से बोए गए बीज बेतरतीब फसल ही उपजाते हैं। इस परिणाम से बचा नहीं जा सकता।

इतिहास ऐसे लोगों के असाधारण मामलों से भरा पड़ा है, जो कानूनों का पालन करनेवाले, शांतिपूर्ण, रचनात्मक नागरिकों से दुर्दांत अपराधियों में रूपांतरित हो गए हैं। हमारे सामने हजारों ऐसे मामले भी हैं, जिनमें गिरे हुए, खतरनाक, तथाकथित अपराधी किस्म के आदमी रचनात्मक, कानून का पालन करनेवाले नागरिकों में रूपांतरित हो गए हैं। इनमें से हर एक मामले में आदमियों का रूपांतरण उनके मनों में घटित हुआ है। उनमें से हर आदमी ने, किसी-न-किसी कारण से, अपने मन में उसका एक चित्र बना लिया, जो वह बनना चाहता था और फिर उस चित्र को वास्तविकता में बदलने के लिए चल पड़ा। दरअसल, अगर मानव मन में किसी भी परिवेश, स्थिति या चीज का चित्र बना लिया जाए और अगर उस चित्र पर दिमाग एक लंबे समय तक और लगातार काम करता रहे और साथ ही उस चित्र को साकार करने की उसकी तीव्र इच्छा भी हो तो उस चित्र को भौतिक या मानसिक रूप से साकार होने में बस एक कदम की दूरी होती है। यह वही सिद्धांत है, जिसे हमने स्व-सलाह पर सबक के दौरान सीखा है।

विश्व युद्ध ने मानव मन की कई अनोखी प्रवृत्तियाँ उजागर की हैं, जो मानव मन की कार्यशैली पर मनोवैज्ञानिकों द्वारा किए गए शोध कर्म में उपयोगी सिद्ध हुई हैं। एक उजड़ू, असभ्य, निरक्षर, अनुशासनहीन युवा पर्वतारोही का यह विवरण ऐसा ही एक मामला प्रस्तुत करता है।

अपने धर्म के लिए लड़ा; अब महान् युद्ध नायक रोटरी के सदस्य टेनेसी निवासी, जंगली गिलहरी के निरक्षर शिकारी अल्वा यॉर्क को एक

खेत उपहार में देने की योजना बनाते हैं।

—जॉर्ज डब्ल्यू. डिकसन

कैसे टेनेसी का जंगली गिलहरी का एक निरक्षर शिकारी अल्वा कल्लम यॉर्क फ्रांस में अमेरिकन एक्सपेडिशनरी फोर्सेज का एक नंबर का हीरो बन गया। यह विश्व युद्ध के इतिहास में एक रूमानी अध्याय है।

यॉर्क फेंट्रेस काउंटी के निवासी हैं। वह टेनेसी के जंगलों में साहसी पर्वतारोहियों के बीच रेलवे और पले-बढ़े थे। फेंट्रेस काउंटी में रेलवे लाइन तक नहीं है। अपनी युवावस्था में उसकी ख्याति एक दुःसाहसी आदमी के रूप में थी। वह एक गनमैन था। उसकी रिवाल्वर का निशाना अचूक होता था और राइफल के साथ उसकी दक्षता टेनेसी की पहाड़ियों के सीधे-सादे लोगों के बीच दूर-दूर तक जानी जाती थी।

एक दिन एक धार्मिक संगठन ने उस समुदाय, जिसके यॉर्क और उसके माता-पिता सदस्य थे, के बीच अपना तंबू गाड़ दिया। वह एक अजीब सा पंथ था, जो पहाड़ी लोगों का धर्म-परिवर्तन कराने के इरादे से वहाँ आया था; परंतु इस नए पंथ के प्रचारकों के तौर-तरीके जोश और भावुकतावाद से भरपूर थे। वे पापी, दुष्ट और ऐसे आदमी की भर्त्सना करते थे, जो अपने पड़ोसी का अनुचित लाभ उठाता हो। वे अपने मास्टर के धर्म को एक उदाहरण के रूप में पेश करते थे, जिसका सभी को अनुसरण करना चाहिए।

अल्वा धर्मनिष्ठ बन जाता है

एक रात अल्वा ने शोक मनानेवालों के लिए आरक्षित बेंच पर बैठकर अपने पड़ोसियों को चौंका दिया। टेनेसी पर्वत श्रेणी की छाया में उसे अपने पापों से लड़ता देख लोग चकित रह गए।

यार्क अपने इस नए धर्म का एक उत्साही प्रचारक बन गया। वह एक आह्वानकर्ता, अपने समुदाय के धार्मिक जीवन का नेता बन गया और यद्यपि उसकी रिवाल्वर या राइफल का निशाना अब भी अचूक था, जो लोग धर्म के मार्ग पर चलते थे, उन्हें उसका कोई डर न था।

जब युद्ध की खबर टेनेसी के उस दूरस्थ खंड तक पहुँची और पहाड़ियों को बताया गया कि उन्हें जबरन फौज में भरती किया जाएगा तो यार्क बहुत खिन्न और नाराज हुआ। वह इनसानों को मारने में विश्वास नहीं रखता था, यहाँ तक कि युद्ध के दौरान भी। उसकी बाइबिल ने उसे सिखाया था, 'तू किसी को नहीं मारेगा।' उसके लिए यह अटल आदेश था। उसे एक 'नैतिक आपत्तिकर्ता' करार दिया गया।

फौज में जबरन भरती कराने आए अधिकारियों को गड़बड़ी की आशंका थी। वे जानते थे कि उसने जबरन भरती का विरोध करने के लिए कमर कस ली है और उससे निपटने के लिए उन्हें दंड का भय दिखाने के बजाय कोई और तरीका खोजना होगा।

एक पवित्र उद्देश्य के लिए युद्ध

वे एक बाइबिल लेकर यॉर्क के पास आए और उसे बताया कि यह युद्ध एक पवित्र उद्देश्य—मानव की आजादी—के लिए लड़ा जा रहा है। उन्होंने कहा कि राजनेताओं ने उन (यार्क) जैसे लोगों से दुनिया को आजादी दिलाने, स्त्रियों व बच्चों को अत्याचार से बचाने, दलित व शोषित लोगों के जीवन को गरिमामय बनाने, धार्मिक ग्रंथों में वर्णित 'राक्षस' को परास्त करने तथा ईसाई आदर्शों व मूल्यों के प्रसार के लिए दुनिया को ग्रहणशील बनाने का आह्वान किया है। यह दुनिया का भला चाहनेवाले लोगों और शैतान के विनाशकारी अनुयायियों के बीच लड़ाई है। शैतान अपने दो चुनिंदा एजेंटों, केजर और उसके जनरल्स के जरिए दुनिया पर कब्जा करने की कोशिश कर रहा है।

यार्क की आँखें चमकने लगीं। उसके बलिष्ठ हाथों की मुट्ठियाँ कस गईं और उसके जबड़े तन गए। "वो जानवर केजर।" वह फुफकारा, "स्त्रियों और बच्चों का हत्यारा। अगर वह कभी मेरी बंदूक की रेंज में आ गया तो मैं बताऊँगा कि उसकी असली जगह कहाँ है।" उसने अपनी राइफल को सीने से लगाया, अपनी माँ का हाथ चूमकर उनसे विदाई लेते हुए बोला कि वह केजर को मारकर ही उनसे दोबारा मिलेगा।

वह आर्मी ट्रेनिंग कैम्प में गया और बहुत ही लगन से कवायदें सीखीं तथा दिए गए आदेशों का निष्ठापूर्वक पालन किया। निशानेबाजी के अभ्यास में उसकी दक्षता पर प्रशिक्षण अधिकारियों का ध्यान गया। निशानेबाजी में उसे मिले उच्च अंकों से उसके साथी भी दंग रह गए। उन्होंने सोचा भी न था कि जंगली गिलहरियों का शिकार करनेवाला एक पहाड़ी सेना की अग्रिम पंक्तियों में स्थान दिए जाने योग्य निशानेबाज के रूप में गिना जा सकता है।

युद्ध में यार्क ने जो भूमिका निभाई थी, वह अब इतिहास में दर्ज हो चुका है। जनरल पर्शिंग ने व्यक्तिगत प्रदर्शन की श्रेणी में उसे नंबर वन युद्ध नायक करार दिया है। उसे सेना के सर्वोच्च वीरता पुरस्कार सहित हर पुरस्कार से सम्मानित किया गया। उसने मौत की परवाह किए बिना जर्मन सेना का सामना किया। वह घर की गरिमा बनाए रखने, स्त्रियों और बच्चों के प्रति प्यार, ईसाइयत के आदर्शों के संरक्षण तथा दलितों व शोषितों को एक सम्माननीय जीवन दिलाने के लिए लड़ रहा था। उसकी आचार-संहिता या शब्द-भंडार में डर शामिल ही नहीं था। उसके अदम्य साहस ने 10 लाख से अधिक नौजवानों की नस-नस में बिजली दौड़ा दी थी और दुनिया को टेनेसी के पर्वतीय इलाके के इस अनोखे एवं निरक्षर हीरो के बारे में बात करने के लिए मजबूर कर दिया था।

उसके कारनामों को समाचार-पत्र एवं पत्रिकाओं में प्रमुख स्थान दिया गया है। उसने कम-से-कम सौ जर्मन सैनिकों को पकड़कर उनके झुंड को इस तरह अपने अधिकारियों के हवाले कर दिया था, मानो वह अपने जन्म-स्थान में भेड़ों के झुंड को दिशा दे रहा हो। उसने जर्मन सैनिकों को उसी तरह से शूट किया था, जैसे वह फेंटेस काउंटी में जंगली गिलहरियों को किया करता था—और उतने ही अचूक निशाने से।

कुछ हफ्ते पहले नेशविले के एक अखबार ने दो महाद्वीपों के इस हीरो के बारे में कुछ जानने के लिए एक रिपोर्टर को यॉर्क की माँ के गाँव भेजा था। उसकी बूढ़ी माँ ने अपनेपन से उस रिपोर्टर का स्वागत करते हुए जवाब दिया कि उसे अल्वा से एक पत्र मिला था, जिसमें लिखा था कि वह 'खूब मजे में है और मोटी तनख्वाह ले रहा है।' वह एक साधारण सैनिक था।

अल्वा के बारे में जो अनोखी बातें उसे सुनने को मिल रही थीं, वे उसके लिए बिल्कुल नई थीं। उसके कारनामों से फायदा क्या था? माना कि उसने बहुत से जर्मन सैनिकों को मार गिराया था और उनसे भी ज्यादा को बंदी बना लिया था। इसी के लिए उसे वहाँ भेजा गया था? वह समझ नहीं पा रही थी कि इस तरह के कारनामों पर दुनिया इतनी मुग्ध क्यों हो रही थी।

दुनिया की नजरें अल्वा यार्क पर

परंतु दुनिया की नजरें टेनेसी के इस सीधे-सादे लड़के पर अटकी हुई थीं। वह उन गुणों का प्रतिनिधित्व करता है, जो अमेरिकी इतिहास के संकट काल में उसके निवासियों ने प्रकट की है, जिन्होंने पश्चिमी विश्व के समुद्र पार एक स्वतंत्र राष्ट्र की स्थापना की थी, वहाँ के जंगलों को चमन बनाया था और उसके कोने-कोने में प्रजातंत्र का ध्वज फहराया था।

अंतरराष्ट्रीय रोटरी क्लब ने यॉर्क के जीवनकाल में उनके उपयोग के लिए एक खेत खरीदने के लिए एक आंदोलन शुरू किया है। नेशविले के एक समाचार-पत्र के संपादक, जो इस शहर के रोटरी क्लब के अध्यक्ष भी हैं, ने प्रस्तावित किया है कि टेनेसी के इस नौजवान को उसके शौर्य के लिए मेडल्स के साथ-साथ व्यावहारिक रूप से उपयोगी कोई चीज भी प्रदान की जानी चाहिए। प्रस्तावित योजना के अनुसार खेत की खरीदी के दस्तावेज प्रेसीडेंट विल्सन के नाम बनाए जाएंगे और फिर वे खेत यॉर्क को हस्तांतरित कर दिए जाएंगे।

ह्यूस्टन के फ्रेड टी. विल्सन, जो फेंटेस से सटी हुई एक काउंटी में जनमे थे, अपने पुराने पड़ोसी की शौर्य गाथाओं से व्यक्तिगत रूप से गर्व का अनुभव करते हैं। वे कहते हैं कि उन्हें उम्मीद है कि अल्वा की घर वापसी पर उनके स्वागत समारोह के अवसर पर नेशविले में ही होंगे। वे भविष्यवाणी करते हैं कि अगर यॉर्क इससे सहमत हों तो उन्हें टेनेसी से किसी राजनीतिक पद के लिए चुन लिया जाएगा।

यहाँ हमारे सामने एक युवा पर्वतारोही का मामला है, जिससे अगर फौज में जबरन भरती कराने आए अधिकारियों ने किसी और तरीके से बात की होती तो उसने निश्चित रूप से इस काररवाई का विरोध किया होता और इस बात की पूरी संभावना थी कि उसके मन में अपने देश के प्रति इतनी कड़वाहट भर जाती कि वह एक बागी बनकर मौका मिलते ही राजकीय मशीनरी पर हमला करने की योजना बना रहा होता।

जिन अधिकारियों ने उससे संपर्क किया था, वे उन सिद्धांतों की कुछ समझ रखते थे, जिनके आधार पर मानव मन काम करता है। वे जानते थे कि फौज में जबरन भरती को लेकर यॉर्क के मन में जो विरोध-भाव पैदा हो गया था, उसे खत्म करके वे उसे पटा सकते थे। यही वह पॉइंट है, जिस पर इन सिद्धांतों की सही समझ के अभाव में हजारों लोगों को मनमाने ढंग से अपराधी करार दे दिया जाता है और उनके साथ खतरनाक दुष्ट लोगों की तरह व्यवहार किया जाता है। समझदारी से इस तरह के लोगों को भी उतने ही प्रभावी ढंग से हैंडल किया जा सकता है, जैसे युवा यॉर्क को किया गया था और उन्हें उपयोगी व उत्पादक इनसानों के रूप में विकसित किया जा सकता है।

आपके अपने मन को समझने और उससे मनचाहा काम लेने के तरीकों की खोज में, ताकि आप उसे उस चीज के सृजन में लगा सकें, जो आप अपनी जिंदगी में चाहते हैं, हम आपको याद दिला दें कि निरपवाद रूप से ऐसी कोई चीज, जिससे आपको चिढ़ हो और जो आपके भीतर क्रोध, नफरत, नापसंदगी या कटुता पैदा करती हो, आपके लिए विनाशकारी और बेहद बुरी होती है।

जब तक आप अपने मन को नियंत्रित करना तथा क्रोध और भय के प्रभाव से बचाए रखना सीख नहीं लेते, आप उसकी रचनात्मक क्षमता का अधिकतम या संतोषजनक लाभ नहीं उठा सकते। क्रोध और भय दोनों नकारात्मक भाव आपके मन के लिए निश्चित रूप से विनाशकारी हैं।

और जब तक आप उन्हें अपने भीतर रहने देते हैं, आप उन परिणामों से बच नहीं सकते, जो असंतोषजनक और आपकी क्षमता से काफी नीचे हैं।

परिवेश और आदतों पर पढ़े अध्याय से हमने जाना कि मन अपने परिवेश से प्रभावित होने की ओर प्रवृत्त होता है और एक समूह में शामिल लोगों के मन, उसके नेता या उस पर दबदबा रखनेवाले व्यक्ति के विचारों के अनुसार ढल जाते हैं। रिवाइवल मीटिंग में मि. जे. ए. फिस्क मन पर पड़नेवाले प्रभावों का एक दिलचस्प विवरण देते हैं, जो इस कथन की पुष्टि करता है कि एक समूह में शामिल लोग एक ही तरह से सोचने लगते हैं। विवरण इस प्रकार है—

धार्मिक पुनरुत्थान के दौरान मन पर पड़नेवाले प्रभाव

आधुनिक मनोविज्ञान ने यह तथ्य मजबूती से स्थापित कर दिया है कि धार्मिक पुनरुत्थान सत्रों में भाग लेनेवाले लोगों पर उसका प्रभाव आत्मिक से अधिक शारीरिक होता है और वह भी असाधारण रूप से अधिक। अग्रणी मनोवैज्ञानिक इस तथ्य को मान्यता देते हैं कि ‘पुनरुत्थान’ गुरु द्वारा की गई भावनात्मक अपील से उत्पन्न रोमांच को सच्चे धार्मिक अनुभव के बजाय हिप्नोटिक प्रभाव के वर्ग में रखा जाना चाहिए। और जिन मनोवैज्ञानिकों ने इस विषय का गहन अध्ययन किया है, वे मानते हैं कि ऐसा रोमांच संबंधित व्यक्ति को उच्च मानसिक धरातल पर ले जाने और उसका आत्मिक उत्थान करने के बजाय उसे एक उन्मादग्रस्त अवस्था के कीचड़ में धकेलकर उसकी बुद्धि को कमजोर तथा आत्मा को मलिन बना देता है। वास्तव में, सच्चे धार्मिक अनुभव और इस धार्मिक उन्माद—दोनों को समझने वाले मनोवैज्ञानिकों के अनुसार, इन धार्मिक पुनरुत्थान सत्रों को एक तरह से नशे और उन्मादातिरेके के एक टिपिकल उदाहरण के रूप में लेकर एक सार्वजनिक हिप्नोटिक मनोरंजन की श्रेणी में डाला जाना चाहिए।

लेलैंड स्टेनफर्ड यूनिवर्सिटी के अध्यक्ष डेविड स्टार जॉर्डन कहते हैं, “व्हिस्की, कोकीन और अल्कोहल अस्थायी पागलपन लाते हैं; वही काम धार्मिक पुनरुत्थान सत्र करते हैं।” प्रख्यात मनोवैज्ञानिक और हार्वर्ड यूनिवर्सिटी के प्रोफेसर विलियम जेम्स कहते हैं, “धार्मिक पुनरुत्थानवाद सामाजिक जीवन के लिए नशाखोरी से भी ज्यादा खतरनाक है।”

यहाँ यह कहना आवश्यक नहीं होना चाहिए कि इस लेख में उपयोग किया गया शब्द ‘रिवाइवल’ (पुनरुत्थान) इस शब्द से जानेवाले टिपिकल धार्मिक उन्माद के संकुचित अर्थ में किया गया है और इसी शब्द से ध्वनित इस प्राचीन व सम्मानित धार्मिक अनुभव, जो अतीत में प्यूरिटंस, लूथरियन और अन्य संप्रदायों द्वारा सम्मान की दृष्टि से देखा जाता था, के अर्थ में उपयोग करने की हमारी कतई मंशा नहीं है। एक मानक संदर्भ ग्रंथ ‘पुनरुत्थान’ के सामान्य विषय के बारे में यह कहता है—

“‘रिवाइवल’, यद्यपि वे इस नाम से नहीं जाने जाते थे, एपॉस्टलिक (ईसा मसीह द्वारा भेजे गए दूत) काल से (16वीं सदी के) ‘रिफॉर्मेशन’ तक अंतरालों के साथ घटित होते रहे थे, जिनमें पुनरुत्थानवादियों के साथ इतना असंवेदनशील व्यवहार किया जाता था कि उन्होंने चर्च छोड़कर विभिन्न पंथ स्थापित कर लिये; जबकि अन्य मामलों में, और विशेष रूप से मठ आधारित पंथों (मोनेस्टिक ऑर्डर्स) के संस्थापकों के मामलों में उन्हें यथावत् बनाए रखा गया और वे चर्च से जुड़े रहे। आध्यात्मिक अंतःप्रेरण, जो ‘द रिफॉर्मेशन’ तक ले गई और एक विरोधमूलक आंदोलन, जो सोसाइटी ऑफ जीसस के उत्थान का जनक था, ये दोनों ही पुनरुत्थानवादी थे। परंतु यह शब्द ‘रिवाइवल’ मुख्यतः प्रोटेस्टेंट चर्चों में भीतर आध्यात्मिक गतिविधियों के अचानक बढ़ जाने के अर्थ तक सीमित रखा जाता है। वर्ष 1738 से इस देश और इंग्लैंड में शुरू किया गया वेजलीज और व्हाइट फील्ड का आंदोलन पूरी तरह से पुनरुत्थानवादी था। तब से लेकर अब तक समय-समय पर पुनरुत्थानवादी आंदोलन होते रहे हैं। जो साधन अपनाए गए थे, वे थे होली स्पिरिट के लिए प्रार्थना, रात-दर-रात—अकसर देर रात तक—चलनेवाली बैठकें, जोशीले भाषण, मुख्यतया पुनरुत्थानवादी जन-साधारण के और आंदोलन से प्रभावित लोगों के लिए आफ्टर मीटिंग्स। अंततः यह पाया गया कि जिन लोगों ने अपनी आस्था परिवर्तित की थी, उनमें से कुछ उस पर कायम रहे हैं, कुछ अन्य पुरानी आस्था में लौट गए हैं। कभी-कभी पुनरुत्थान बैठकों में जल्दी उत्तेजित होनेवाले व्यक्ति चीखने लगते हैं या जमीन पर औंधे लेट जाते हैं। इन अस्वस्थ आचरणों को अब हतोत्साहित किया जाता है, जिसके परिणामस्वरूप अब ये विरले हो गए हैं।”

ऐसी पुनरुत्थान बैठकों में मानव मन किस तरह से काम करता है, उसके आधारभूत सिद्धांत को समझने के लिए पहले हमें भीड़ के मनोविज्ञान के बारे में कुछ जानना होगा। मनोवैज्ञानिक इस तथ्य को स्वीकार करते हैं कि उसे समग्र रूप से लिये जाने पर भीड़ का मनोविज्ञान उस भीड़ में शामिल लोगों के व्यक्तिगत मनोविज्ञान से बहुत भिन्न होता है। एक भीड़ विभिन्न प्रकार के व्यक्तियों की होती है; वहीं एक ऐसी सुगठित भीड़ भी होती है, जहाँ लोगों की भावनात्मक तरंगें घुली-मिली प्रतीत होती हैं। दूसरे प्रकार की भीड़ में शामिल लोगों की तन्मयता या गहरी भावनात्मक अपील या सामान्य अभिरुचि उसे पहले प्रकार की भीड़ से भिन्न बनाती हैं। जब पहले प्रकार की भीड़ दूसरे प्रकार की भीड़ में परिवर्तित होती है तो वह एक समन्वित व्यक्ति का रूप ले लेती है, जिसकी बुद्धि का स्तर और भावनात्मक नियंत्रण उसके सबसे कमजोर सदस्य के स्तर से कुछ ही ऊँचा होता है। एक औसत पाठक को यह तथ्य भले ही आश्चर्यजनक लगे, वह सुप्रसिद्ध है और आज के अग्रणी मनोवैज्ञानिकों द्वारा मान्यता प्राप्त है; और उस पर कई महत्वपूर्ण लेख एवं पत्रिकाएँ लिखी जा चुकी हैं। एक भीड़ की इस मिश्रित मानसिकता

की मुख्य विशेषताएँ उसकी आत्यंतिक प्रभावनीयता, भावनात्मक अपीलों पर उसकी प्रतिक्रिया, कल्पनाशीलता और देखा-देखी काररवाई ही करने लगना—वे सभी मनोवृत्तियाँ, जो आदिम मानव में सार्वभौम रूप से देखी गई हैं। संक्षेप में, भीड़ पूर्वजता या आदिम कबीलाई मनोवृत्ति में लौट जाना प्रदर्शित करती है।

अपनी पुस्तक 'साइकलॉजी ऑफ दि एग्ग्रेगेट माइंड ऑफ एन ऑडियंस' में गिडियन एच. डियाल लिखते हैं कि जोरदार वक्ता का भाषण सुनते हुए लोगों के एक समूह की सोच 'संयोजन' (फ्यूजन) नामक एक अनोखी प्रक्रिया से गुजरती है, जिसके द्वारा उस सभा में बैठे हुए व्यक्ति अस्थायी रूप से कम या ज्यादा मात्रा में अपनी व्यक्तिगत विशेषताएँ भूलकर एक ऐसे व्यक्ति का रूप ले लेते हैं, जिसकी सोच और क्रिया-कलाप बीस साल से एक ऐसे आवेगशील युवा की हो जाती है, जो सामान्यतः ऊँचे आदर्शों से प्रेरित होता है, परंतु जिसकी तर्क और इच्छा-शक्ति क्षीण होती है। फ्रैंच मनोवैज्ञानिक गेन्रियल टार्ड इसी तरह के विचार रखते हैं।

अपनी पुस्तक 'फैक्ट एंड फेबल इन साइकलॉजी' में प्रो. जोसेफ जेस्ट्रो कहते हैं—

“ऐसी मनःस्थिति के निर्माण में एक कारक, जिसका जिक्र अब तक नहीं है, एक अहम भूमिका निभाता है—मानसिक संसर्ग या छूत की शक्ति। सच की तरह भूल भी भीड़ में पनपती है। किसी प्रकार की छूत उतनी घातक नहीं है, उसकी रोकथाम उतनी कठिन नहीं है, उतनी निश्चितता से ऐसे रोगाणु नहीं छोड़ सकती, जो किसी भी क्षण अपनी विनाशक शक्ति उजागर कर सकते हैं, जितनी मानसिक छूत-डर की, घबराहट की, धार्मिक कट्टरता की, अराजकता की, अंधविश्वास की गलतियों की छूत होती है। एक जादूगर को एक बड़ी संख्या में उपस्थित लोगों के सामने अपना शो करना ज्यादा आसान लगता है; क्योंकि अन्य कारणों के अतिरिक्त उनसे प्रशंसा और सहानुभूति प्राप्त करना ज्यादा आसान है। उन्हें ऐसी अविवेकी मनःस्थिति में ले जाना भी ज्यादा आसान है, जहाँ वे खुद को भी भूल जाएँ। ऐसा लगता है कि कुछ अंश तक जमा हुए दर्शकों के विवेक का स्तर एक चैन की मजबूती की तरह उसके सबसे कमजोर सदस्य के बराबर होता है।”

अपनी पुस्तक 'द क्राउड' में प्रो. गुस्ताव ली बॉन कहते हैं—

“एक जगह जमा हुए सभी व्यक्तियों की भावनाएँ और विचार एक ही दिशा का रुख करते हैं और उनका सचेतन व्यक्तित्व गायब हो जाता है। उनके चेहरों पर आए भाव और प्रतिक्रियाओं को देखने से स्पष्ट हो जाता है कि अस्थायी तौर पर ही सही, वहाँ एक सामूहिक 'मन' निर्मित हो गया है। वहाँ जमा भीड़ वह बन गई है, जिसे एक बेहतर अभिव्यक्ति के अभाव में, मैं कहूँगा, एक 'संगठित भीड़' या अगर आपको यह बेहतर लगे तो एक 'मनोवैज्ञानिक भीड़'। वहाँ एक एकल अस्तित्व बन गया है, जो जन-समूहों की मानसिक एकता के नियम के अनुसार काम करता है।

“एक मनोवैज्ञानिक भीड़ द्वारा प्रदर्शित सबसे प्रमुख विशेषता यह है—उसमें शामिल व्यक्ति चाहे जो हों, उनकी जीवन-शैली, उनके पेशे, उनके चरित्र या उनका बौद्धिक स्तर कितने भी समान या भिन्न हों, यह तथ्य कि अब वे एक भीड़ में तब्दील हो गए हैं, उन्हें एक सामूहिक मन का स्वामी बना देता है, जो उन्हें उस तरह से महसूस करने, सोचने और आचरण करने पर मजबूर कर देता है, जैसा उनमें से हर व्यक्ति अलग होने पर कभी नहीं महसूस करता, सोचता या करता। कुछ विचार या अनुभूतियाँ ऐसी हैं, जो उन व्यक्तियों के मन में कभी नहीं आतीं या आतीं भी तो काररवाई का रूप नहीं लेतीं, अगर वे एक भीड़ में तब्दील न हुए होते। भीड़ों में बुद्धि नहीं, मूर्खता जमा होती है। सामूहिक मन में व्यक्तियों की बौद्धिक क्षमताएँ और परिणामस्वरूप उनके व्यक्तित्व क्षीण हो जाते हैं।

“अत्यंत सावधानी से किए गए अवलोकन यह सिद्ध करते प्रतीत होते हैं कि एक व्यक्ति, जो काफी समय तक किसी खास काररवाई में लिप्त एक भीड़ के साथ रहता है, जल्द ही खुद को एक ऐसी मनःस्थिति में पाता है, जो उस मनःस्थिति से बहुत मिलती-जुलती है, जिसमें हिप्नोटाइज किया गया व्यक्ति खुद को पाता है। सचेतन व्यक्तित्व पूरी तरह से गायब हो चुका है। इच्छा-शक्ति और विवेक दोनों खत्म हो गए हैं। सभी एहसास और विचार उसी दिशा में जा रहे हैं, जहाँ हिप्नोटाइजर ले जाना चाहता है। हिप्नोटाइजर के प्रभाव में वह व्यक्ति असाधारण उतावलेपन से कहे गए कामों को पूरा करेगा। इस तथ्य के कारण कि एक भीड़ में शामिल सभी व्यक्तियों की सोच एक ही तरह से बदली गई है, भीड़ के मामलों में यह उतावलापन और भी अदम्य हो जाता है। इसके अतिरिक्त, सिर्फ इस तथ्य के चलते कि वह एक संगठित भीड़ का हिस्सा बन गया है, एक व्यक्ति सभ्यता की सीढ़ी के कई पायदान नीचे आ जाता है। अलग से वह एक सुसंस्कृत व्यक्ति हो सकता है; भीड़ में वह बर्बर—अर्थात् बिना सोचे-समझे काररवाई करनेवाला प्राणी बन जाता है। उसके पास विवेक-शून्यता, हिंसा, उग्रता और साथ ही आदिम मानवों का उत्साह और नायकत्व भी है; जिस सुगमता से वह स्वयं को ऐसे काम करने की इजाजत दे, वह आदिम मानवों से और अधिक मिलता-जुलता प्रतीत होता है। एक भीड़ में शामिल एक व्यक्ति रेत के अन्य कणों के बीच एक कण होता है, जिसे हवा जहाँ चाहे, ले जाती है।”

अपनी पुस्तक 'प्रिंमिटिव ट्रेट्स इन रिलीजियस रिवाइवल्स' में प्रो. फ्रेडरिक मॉर्गन डेवनपोर्ट कहते हैं—

“भीड़ का दिमाग आश्चर्यजनक रूप से एक आदिम मानव के दिमाग की तरह होता है। उसमें शामिल अधिकांश लोग अपनी भावना, विचार और चरित्र में आदिम मानव से बहुत दूर हो सकते हैं; फिर भी उसकी प्रवृत्ति हमेशा एक जैसी होती है। उत्तेजना

तुरंत कर्म पैदा करती है। विवेक को एक तरफ रख दिया जाता है। कुशल, भावनाएँ भड़कानेवाले वक्ता के सामने शांत व समझदार वक्ता कहीं नहीं टिकता। भीड़ मन में उभरे बिंबों में सोचती है और उन्हें प्रभावित करने के लिए एक भाषण को वैसे बिंब पैदा करने होंगे। ये बिंब किसी प्राकृतिक सूत्र में बँधे नहीं हैं और एक जादुई लालटेन की स्लाइड्स की तरह वे एक-दूसरे का स्थान ले लेते हैं। इससे निस्संदेह यह निष्कर्ष निकलता है कि लोगों की कल्पनाशीलता को संबोधित अपीलों का प्रभाव सर्वोपरि होता है।

“भीड़ एकजुट होती है और विवेक से नहीं, भावना से संचालित होती है। भावना एक प्राकृतिक सूत्र है, क्योंकि लोगों के बीच बौद्धिक स्तर पर जितनी मत-भिन्नता होती है, भावनात्मक स्तर पर उतनी नहीं होती। यह भी सत्य है कि एक हजार लोगों की भीड़ में पैदा की गई और वहाँ मौजूद भावनाओं की मात्रा उससे कहीं अधिक होगी, जो बिखरे हुए एक हजार लोगों की भावनाओं के जोड़ से बनेगी। उसकी व्याख्या इस तरह से होगी कि भीड़ का ध्यान हमेशा उस अवसर या परिस्थितियों या सामूहिक दिलचस्पी के किन्हीं खास विचारों पर बोल रहे वक्ता के द्वारा निर्देशित किया जाता है, उदाहरण के लिए, किसी धार्मिक सत्संग में ‘मोक्ष’ विषय पर। और सभा में उपस्थित हर व्यक्ति भावनात्मक रूप से आंदोलित हो जाता है, न केवल इसलिए कि दिया गया विषय या धारणा उसे आंदोलित करती है, बल्कि इसलिए भी कि वह जानता है कि उस सभा में उपस्थित हर व्यक्ति उस विचार या धारणा में विश्वास रखता है और उसी से आंदोलित भी होता है। और यह जानकारी उसकी अपनी भावनाओं की मात्रा और परिणामस्वरूप भीड़ में भावनाओं की कुल मात्रा अत्यधिक बढ़ा देती है। जैसा आदिम मन के मामले में होता था, कल्पनाशीलता भावनाओं की बाढ़ के द्वार खोल देती है, जो कभी-कभी बेलगाम उत्साह या राक्षसी उन्माद का रूप ले लेता है।”

मनोविज्ञान के छात्र देखेंगे कि न केवल एक धर्म-सभा के भावुक सदस्य भीड़ के मनोविज्ञान से उपजी ‘मिश्रित मानसिकता’ से प्रभावित होते हैं और उस कारण से उनकी विरोध-शक्ति क्षीण होती है, बल्कि वे दो अन्य सशक्त बलों के प्रभाव में भी आते हैं, जो उनकी सोच को और अधिक बदल देते हैं। श्रोता के मन पर धर्मगुरु के लगभग संपूर्ण प्रभुत्व, जो एक हिप्नोटिस्ट के प्रभाव से बहुत मिलता-जुलता है, के अतिरिक्त भीड़ के पूर्ण समर्पण का भी उस पर जबरदस्त प्रभाव पड़ता है।

जैसा एमिले दुरखेम ने अपनी मनोवैज्ञानिक जाँच-पड़ताल में बताया है, एक औसत व्यक्ति अपने आसपास जमा भीड़ के आकार से दबाव महसूस करता है और उसमें अपने विवेक से काम करने का साहस नहीं रहता। उसे न केवल धर्म-गुरु द्वारा बताए गए मार्ग पर चलना आसान लगता है, बल्कि वह अपने आसपास बैठे हजारों भक्तजनों, जो अपनी भक्ति और समर्पण भाव का खुलकर प्रदर्शन कर रहे हैं, का भी दबाव महसूस करता है। जैसे ही धर्मगुरु रूपी गड़रिये की आवाज आती है, भक्तजन रूपी भेड़ें अपने ही गले में बँधी घंटियों की आवाज के साथ आगे बढ़ती रहती हैं और सर्वज्ञात भेड़-चाल के अनुसार किसी अवरोध को कूद कर पार कर जाने के आदेश का पालन सिर्फ सबसे आगेवाली एक भेड़ को करना होता है, फिर देखा-देखी कूदने की इस प्रक्रिया से सारी भेड़ें उस अवरोध को पार कर जाती हैं। यह अतिशयोक्ति नहीं है—आतंक, भय या किसी भी तरह के भावातिरेक के समय मनुष्य भी भेड़ों की देखा-देखी काम करने की प्रवृत्ति और गाय-भैंसों एवं घोड़ों का खतरा देखकर भगदड़ मचाने की प्रवृत्ति अपना लेता है।

मनोवैज्ञानिक प्रयोगशाला में प्रायोगिक काम के अनुभवी छात्र के लिए धार्मिक पुनरुत्थान सभाओं और हिप्नोटिज्म की क्रिया के दौरान लक्षित व्यक्तियों की सोच किस तरह से प्रभावित की जाती है, इसका उत्कृष्ट उदाहरण प्रस्तुत करते हैं। दोनों मामलों में असामान्य तरीकों से लक्षित व्यक्तियों का ध्यान आकर्षित किया जाता है; उसे प्रेरित करने के उद्देश्य से शब्दों और क्रियाओं के जरिए रहस्य और रोब का माहौल पैदा किया जाता है; प्रभावशाली और रोबिले अंदाज में दिए गए लंबे व उबाऊ भाषणों/बातों के जरिए उसकी बोधेन्द्रियों को थका दिया जाता है और अंततः उस व्यक्ति से मनचाहा काम करवाने या बातें उगलवाने के तरीकों से बातें उसके मन में डाली जाती हैं, जिनसे हिप्नोटिज्म की विद्या जाननेवाले लोग परिचित हैं। हिप्नोटिज्म के मामले में, पहले अनापत्तिजनक छोटे-छोटे आदेशों, जैसे ‘खड़े हो जाओ’, ‘इस तरफ देखो’ इत्यादि के जरिए लक्षित व्यक्तियों को हिप्नोटाइजर की इच्छानुसार बड़े आदेश ग्रहण करने के लिए तैयार किया जाता है। पुनरुत्थान सभाओं में ऐसे अनापत्तिजनक आदेश इस प्रकार के होते हैं, “वे सभी लोग, जो इस लाइन पर सोचते हैं, खड़े हो जाएँ,” या “वे सभी लोग, जो अपने में सुधार लाने के इच्छुक हैं, खड़े हो जाएँ।” इस तरह के सरल आदेशों के जरिए लक्षित या प्रयोगाधीन व्यक्ति आज्ञा-पालन का अभ्यस्त हो जाता है। और अंत में, दोनों ही मामलों में, मुख्य आदेश इस प्रकार हो सकते हैं, ‘सीधे यहाँ आओ, सीधे-इस तरह। आओ, मैं कहता हूँ, आओ।’ जो प्रभावित प्रयोगाधीन व्यक्ति को तुरंत उठकर आदेशकर्ता के पास आने के लिए विवश कर देते हैं। अगर वह अपनी प्रतिभा को उस तरफ मोड़ना चाहे तो हर अच्छा पुनरुत्थान गुरु एक अच्छा हिप्नोटिस्ट बन सकता है और हर अच्छा हिप्नोटिस्ट एक अच्छा पुनरुत्थान गुरु।

पुनरुत्थान सभा में गुरु को अपने श्रोताओं को भावुक बनाकर उनके विरोध-भाव को तोड़ पाने का लाभ मिल जाता है। माँ, घर, बच्चों से जुड़ी कहानियाँ; ‘हाँ माँ, मैं आपके पास पहुँच जाऊँगा’ जैसे संवाद; व्यक्तियों के बचपन, स्कूली दिनों, गाँववालों की बातें—ये सब उन्हें इतना भावुक बना देते हैं कि इसी लहजे में उनसे वह करने को कहा जाए, जो वे सामान्यतः नहीं करते तो भी कर देते हैं। युवाओं और उन्मादग्रस्त महिलाओं पर इस तरीके का विशेष प्रभाव पड़ता है। उपदेशों, गीतों तथा गुरु के सहयोगियों द्वारा की गई व्यक्तिगत अपीलों से श्रोताओं की भावनाएँ जगा दी जाती हैं, जिससे उनके दिमागों का पैनापन कम हो जाता है। व्यक्तियों के जीवन की सबसे पवित्र व भावनात्मक यादों को अस्थायी रूप से पुनर्जाग्रत् किया जाता है। ‘ओह, मेरा घुमक्कड़ बच्चा आज रात कहाँ होगा?’ कई लोगों, जिनके मन में माँ की पवित्र यादें हैं,

की आँखों में आँसू ले आता है और यह बताया जाना कि उसकी मृत माँ ऊपर आकाश में दिव्य जीवन बिता रही है, जिससे उसका अभागा बेटा तब तक जुदा रहेगा, जब तक कि वह धर्म में पूर्ण विश्वास न करने लगे, अस्थायी तौर पर कई लोगों को अच्छे काम करने के लिए प्रेरित करेगा। पुनरुत्थान में भय का तत्त्व भी विद्यमान है—यह सच है कि सम्मोहन जितना नहीं, फिर भी काफी हद तक और ज्यादा सूक्ष्म रूप में सम्मोहन क्रिया से पहले या बाद की सामान्य अवस्था में अचानक मृत्यु हो जाने के डर को श्रोताओं के सामने पेश किया जाता है और इस स्तुति 'ओह, तुम अब तक प्रतीक्षा क्यों कर रहे हो, मेरे भाई?' के साथ प्रयोगाधीन व्यक्ति से पूछा जाता है, 'अभी क्यों नहीं, आज रात को ही क्यों नहीं?' जैसा डेवनपोर्ट कहते हैं—

“यह सुविख्यात है कि प्रतीकात्मक बिंबों का उपयोग श्रोताओं को अत्यधिक भावुक बना देता है। पुनरुत्थान में उपयोग की जानेवाली शब्दावली में ऐसे शब्दों की भरमार है—द क्रॉस, द क्राउन, दि एंजेल बेंड, नरक, स्वर्ग। अब स्पष्ट कल्पनाशीलता और उत्कट भावनाएँ और विश्वास—ये ऐसी मनोदशाएँ हैं, जो सम्मोहन क्रिया और आवेशशील कारगरवाई के लिए भी अनुकूल हैं। यह भी सच है कि ऐसी भारी भीड़, जो प्रस्तुत किए जा रहे विचारों से अधिकांशतः सहमत है, पाप-बोध से ग्रस्त एक व्यक्ति के लिए बहुत दबाव और दमनकारी है। मतांतरण का दिखावा ज्यादा किया जाता है, जो शुरू से ही इस प्रकार के सामाजिक दबाव से उपजता है और हो सकता है कि वे सभी भी इससे आगे न जाएँ। अंत में, पुनरुत्थान सभाओं में प्रार्थना और भाषण दोनों के जरिए बाहरी विचारों के निषेध को प्रोत्साहित किया जाता है। इसलिए उनके मन में, जो कुछ उनके दिमाग में बिठाया जा रहा है, उसके प्रति अत्यधिक संवेदनशीलता होती है। श्रोताओं में नकारात्मक चेतना की ऐसी दशाओं के साथ-साथ अगर बैठकों के संचालन का दायित्व एक ऐसे शख्स पर डाल दिया जाए, जो एक होनहार हिप्नोटिस्ट हो, जैसे जॉन वेसले या चार्ल्स ग्रैंडिसन फिनी या फिर जॉर्ज व्हाइटफील्ड जैसा विश्वसनीय और आकर्षक व्यक्तित्व तो भीड़ में शामिल कम-से-कम कुछ लोगों को आसानी से सम्मोहित किया जा सकता है। भले ही श्रोता इस हद तक प्रभावित न हों, तो भी उनमें एक उच्च स्तर की प्रभावनीयता तो बनी ही रहेगी।”

जो लोग प्रभावित होने के लक्षण प्रकट करते हैं, उन पर स्वयं धर्मगुरु या उसके सहयोगियों द्वारा आगे 'काम' किया जाता है। उनसे सारी चिंताएँ छोड़कर गुरु की शरण में आ जाने का आह्वान किया जाता है। उनसे कहा जाता है कि 'अपने आप को अभी, इसी मिनट ईश्वर के हवाले कर दो' या 'अब से ईश्वर पर विश्वास रखना शुरू कीजिए, वह आपको बचा लेगा' या 'क्या आप जीसस की शरण में नहीं जाएँगे?' इत्यादि। उन्हें प्रेरित किया जाता है और उनके साथ प्रार्थना की जाती है; उनके कंधों के इर्द-गिर्द बाँहों का घेरा बनाया जाता है तथा पापी आत्मा को सुकून देने के लिए दिल और दिमाग दोनों का उपयोग करते हैं।

अपनी पुस्तक 'द साइकलॉजी ऑफ रिलीजन' में एडविन डिलर स्टारबक पुनरुत्थान सत्रों में धर्मांतरित व्यक्तियों के अनुभव रिकॉर्ड करते हैं। एक व्यक्ति ने इस तरह लिखा—

'ऐसा लगता था, मानो मेरी इच्छा-शक्ति पूरी तरह से दूसरों, विशेष रूप से पुनरुत्थान गुरु की दया पर निर्भर हो गई थी। उसमें बौद्धिक तत्त्व लेशमात्र भी नहीं था। वह शुद्धतः एक एहसास था। उसके बाद आनंदातिरेक का दौर आया। मैं अच्छे काम करने के लिए कृतसंकल्प था और लोगों को कायल करने की कला में दक्ष था। नैतिक प्रतिष्ठा की यह स्थिति जारी नहीं रही। उसके बाद परंपरागत धर्म से पूर्ण अधोपतन का समय आया।'

इस दावे कि एक पुनरुत्थान सत्र में धर्मांतरण के इच्छुक लोगों को प्रभावित करने के पुराने तरीके अतीत के अनगढ़ धर्मशास्त्र के साथ-साथ खत्म हो गए हैं, के जवाब में डेवनपोर्ट का कहना है—

“यहाँ मैं इस विषय पर विशेष रूप से जोर देता हूँ क्योंकि पुनरुत्थान सत्रों में जहाँ श्रोताओं के मन में फिजूल के डर पैदा करने का तरीका अधिकांशतः खत्म हो गया है, सम्मोहन के जरिए उन्हें प्रभावित करने का तरीका खत्म नहीं हुआ है; बल्कि उसका पुनरागमन हुआ है और उसे जान-बूझकर मजबूत किया गया है, क्योंकि आतंक का पुराना सहारा नहीं रहा है। इस बात पर जितना जोर दिया जाए, कम होगा कि इस तरह की शक्ति कोई आध्यात्मिक शक्ति कतई नहीं है, बल्कि एक रहस्यमय, मानसिक और गूढ़ है। इस तरीके से किसी तरह का आध्यात्मिक लाभ लिया जा सके, इस स्तर तक ले जाने के लिए उसे अत्यधिक परिष्कृत करना होगा। वह अति प्राचीन विद्या है और उसमें अधिकांशतः सहज बुद्धि से काम लिया जाता है। इस अविकसित, अनगढ़ विद्या को भोले-भाले लोगों पर आजमाया जाता है। जब उसे बच्चों, जो स्वाभाविक रूप से अत्यंत प्रभावनीय होते हैं, पर आजमाया जाता है (जैसा अक्सर किया गया है) तो उसका कोई औचित्य नहीं है तथा वह नैतिक और मानसिक रूप से अत्यंत घातक होता है। मैं नहीं देख पाता कि तीव्र भावनात्मक विस्फोट और गँवारू तरीके से की गई ब्रेन वॉशिंग को मानव की सेवा में कैसे लगाया जा सकता है, यहाँ तक कि दुर्दांत अपराधियों/पापियों के मामलों में भी। निश्चित रूप से आबादी के बहुसंख्यक वर्गों में इस विद्या का उपयोग मनोवैज्ञानिक दुराचार के सिवाय कुछ नहीं है। हम प्रसूति-विज्ञान के क्षेत्र में नीम-हकीमी के खिलाफ काम करते हैं। सम्मोहन विद्या को औपचारिक पाठ्यक्रम में शामिल करके और उसके प्रैक्टिसनर्स को कड़े प्रशिक्षण से गुजारकर आध्यात्मिक प्रसूति-विज्ञानी, जिसका कार्य एक नए मानव को जन्म देना है, जो उसके शारीरिक प्रतिरूप के कार्य के मुकाबले कहीं अधिक नाजुक है, को अधिक पेशेवर और सक्षम बनाया जा सकता है।”

कुछ लोग, जो पुनरुत्थान सत्रों में अपनाए जानेवाले तरीकों के पक्षधर हैं, पर जो उस तथ्य को भी स्वीकार करते हैं कि पुनरुत्थान की प्रक्रिया में प्रयोगाधीन व्यक्ति के मन को युक्ति से प्रभावित करना एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है, मानते हैं कि इस लेख में वर्णित आपत्तियाँ पुनरुत्थान के तरीकों के मामले में वैध नहीं हैं; क्योंकि जैसा सब जानते हैं, उन तरीकों को लोगों को ऊँचा उठाने और इससे विपरीत उद्देश्य—दोनों के लिए इस्तेमाल किया जा सकता है। इसे स्वीकार कर लेने के बाद ये सदाशय लोग यह तर्क देते हैं कि पुनरुत्थान सत्रों में मानसिक युक्ति-पालन एक वैध तरीका या ‘प्रयोगाधीन व्यक्ति को शैतान के चंगुल से छुड़ाने का हथियार’ है; परंतु इस तर्क की छानबीन करने पर वह दोषपूर्ण पाया गया है। सबसे पहले तो यह तर्क पुनरुत्थान के तरीकों से प्रेरित भावनात्मक, न्यूरोटिक और उन्मादी मानसिक स्थितियों को आध्यात्मिक उत्थान और नैतिक संपोषण, जो सच्चे धार्मिक अनुभवों से उपजते हैं, को समकक्ष दरशाता प्रतीत होता है। वह नकली को असली साइकिक मून की हानिकारक किरणों को अलौकिक सूर्य की जीवंत और शक्तिदायक किरणों के समकक्ष रखता प्रतीत होता है। वह सम्मोहन अवस्था को मानव की आध्यात्मिक चेतना के समकक्ष रखना चाहता है। जो लोग दोनों तरह के अनुभवों से गुजर चुके हैं, जानते हैं कि दोनों के बीच जमीन-आसमान का फर्क है।

उस तिनके, जो यह दरशाता है कि सर्वोत्तम आधुनिक धार्मिक विचारों की हवा किस दिशा में बह रही है, के रूप में हम द न्यू ओल्ड साउथ चर्च ऑफ बोस्टन के पादरी स्व. डॉ. जॉर्ज ए. गॉर्डन की कलम से उपजी पुस्तक ‘रिलीजन एंड मिरेकल’ से निम्नलिखित उद्धरण प्रस्तुत कर रहे हैं—

“पेशेवर पुनरुत्थानवाद अपने संगठनों, उनके कर्मचारियों द्वारा तैयार की गई रिपोर्टों, जिनमें ऐसे आँकड़े दिए जाते हैं, जो उन्हें सूट करते हैं, जिस तरह की उनकी विज्ञापन प्रणाली है और जिस तरह से उनके खिलाफ की गई तर्कसंगत टिप्पणियों को भी हटा या दबा दिया जाता है, सभा में उपस्थित श्रोताओं की भावनाएँ भड़काना और ऐसे साधनों का उपयोग करना, जो शोभनीय और प्रतिष्ठाजनक नहीं हैं, इन सब कमियों से जूझ रहा है। दुनिया उनमें एक दृष्टि, जुनून, सादगी तथा हेब्र्यू पैगंबर की अडिग सत्यप्रियता देखने की प्रतीक्षा कर रही है। वह देशों में न्यायप्रिय सरकारें और ईसाई देवदूतों की नैतिक ऊर्जा देखने की प्रतीक्षा कर रही है। वह उस गुरु की प्रतीक्षा कर रही है, जो जीसस की तरह अपने सिद्धांतों को जनसाधारण के सामने रखते हुए एक महान् मस्तिष्क और महान् चरित्र का परिचय दे।”

जहाँ निस्संदेह ऐसे बहुत से व्यक्तियों के उदाहरण हैं, जो मूलतः पुनरुत्थान सभाओं में पैदा किए गए भावनात्मक रोमांच से उसकी ओर आकर्षित हुए थे और बाद में उच्चतर आध्यात्मिक मानकों के अनुरूप पवित्र धार्मिक जीवन जी रहे थे, बहुत से मामलों में भावनात्मक रोमांच से आकर्षित व्यक्तियों पर वहाँ दी गई शिक्षाओं का केवल अस्थायी प्रभाव पड़ा था और जोश ठंडा पड़ने पर वे इस आंदोलन से उदासीन, बल्कि सच्ची धार्मिक अनुभूतियों की तलाश से भी विमुख हो गए थे। अकसर प्रतिक्रिया भी उतनी ही शक्तिशाली होती है, जितनी मूल कार्यवाही। चर्च जोशीली पुनरुत्थान कवायदों के बाद निष्क्रिय हो जाने के परिणामों से भलीभाँति परिचित हैं। कई लोग कई पुनरुत्थान बैठकों में भाग लेकर चरणबद्ध तरीके से दीक्षित होते हैं और बैठकों का रोमांच कम होने पर उदासीन हो जाते हैं।

इसके अतिरिक्त, मनोवैज्ञानिक यह सच्चाई भी जानते हैं कि जो लोग टिपिकल पुनरुत्थान बैठकों में भावनात्मक रोमांच और अतिरेक के आदी हो जाते हैं, वे बाद में किसी भी तरह के वादों, सनकों और झूठे धार्मिक पंथों के प्रति भी ज्यादा खुले और ग्रहणशील हो जाते हैं। छद्म धार्मिक बाबाओं और पाखंडियों के पास भीड़ लगानेवाले लोग सामान्यतः वही लोग पाए गए हैं, जो पुनरुत्थान सभाओं में बढ़-चढ़कर भाग लेते थे। पिछले पचास वर्षों में इस देश और इंग्लैंड में एक बड़ी संख्या में ‘मसीहा’, ‘एजिजाज’ और ‘प्राफेट्स ऑफ द डॉन’ उभर आए हैं, जिनकी शरण में जानेवाले लोगों में से अधिकांश वे हैं, जिन्होंने परंपरागत चर्चों में पुनरुत्थान के जोश का अनुभव किया है। यह सम्मोहन के प्रयोगाधीन व्यक्तियों के प्रशिक्षण की पुरानी जरूरत को रेखांकित करता है। युवाओं और स्त्रियों में यह भावनात्मक नशाखोरी विशेष रूप से हानिकारक है।

यह याद रखा जाना चाहिए कि किशोरावस्था में लड़के-लड़कियों की मानसिकता में तेजी से और बड़े परिवर्तन होते हैं। यह अवस्था विशेष रूप से उनमें भावनात्मक, यौन विषयक और धार्मिक विश्वासों में परिवर्तनों के लिए जानी जाती है। इस उम्र में पुनरुत्थान बैठकों या सम्मोहन प्रदर्शनों में पैदा किया गया माहौल तथा उसमें भाग लेनेवाले लोगों का असंयमित आचरण विशेष रूप से हानिकारक होता है। जीवन के इस मुकाम पर अत्यधिक भावनात्मक उत्तेजना और साथ-साथ रहस्य, डर और संभ्रम का वातावरण अकसर उनके बाद के जीवन में असामान्यता और विकृति पैदा कर देता है। जैसा डेवनपोर्ट सटीक रूप से कहते हैं, “यह भयजनित आवेग या पश्चात्ताप की पीड़ा अनुभव करने की उम्र नहीं है। कई मामलों में इस तरह के बहके हुए धार्मिक उत्साह का एकमात्र परिणाम विकृति, उन्माद, निराशा और संशय की प्रवृत्तियों के विकास के रूप में दिखाई देता है, विशेष रूप से महिलाओं में।”

असामान्य धार्मिक उत्तेजना और असामान्य यौनाचरण के बीच नजदीकी संबंधों से जुड़े अन्य तथ्य भी हैं, जो इस विषय के छात्रों को अच्छी तरह से ज्ञात हैं, परंतु जिनकी चर्चा यहाँ नहीं की जा सकती। फिर भी, डेवनपोर्ट लिखित निम्नलिखित अंश संकेतात्मक रूप से इस उद्देश्य की पूर्ति कर देगा—

“यौवनारंभ (प्यूबर्टी) की उम्र में एक सहज प्रक्रिया काम कर रही होती है, जो लगभग एक ही समय में यौन एवं आध्यात्मिक दोनों तरह की गतिविधियों को उकसाती हैं; परंतु इसका कोई सबूत नहीं है कि धार्मिक चेतना यौनेच्छा के परिणामस्वरूप आती है।

लेकिन यह जरूर सत्य प्रतीत होता है कि उस काल की दैहिक प्रक्रिया, जिसके अंतर्गत वे विभिन्न दिशाओं में निकल जाती हैं, के दौरान वे एक-दूसरे से घनिष्ठता से जुड़ी होती हैं और यह कि उस संक्रमण काल में एक गतिविधि का अतिरेक दूसरी को प्रभावित करता है। इस महत्त्वपूर्ण कथन पर गंभीरतापूर्वक विचार करने से ऐसी कई चीजों का खुलासा हो जाएगा, जिन्होंने अतीत में एक शहर में आयोजित पुनरुत्थान सभा के दौरान पैदा हुई उत्तेजना के संबंध में कई अच्छे लोगों को उलझाया है। शैतान के इस स्पष्ट दुष्प्रभाव, जिसने हमारे पूर्वजों को बेहद चिंतित किया है, को महज स्वाभाविक मनोवैज्ञानिक और शारीरिक नियमों के परिचालन के तौर पर देखा जाता है। उसे समझ लेना समाधान हाथ लग जाने के समान है।”

परंतु भविष्य में होनेवाले पुनरुत्थान की पहल एक नए असली पुनरुत्थान की पहल के बारे में अग्रणी मनोवैज्ञानिक क्या कहते हैं? देखें, अपने आलोचकों के लिए प्रो. डेवनपोर्ट को क्या कहते हैं। इस काम के लिए वे एक उपयुक्त हस्ती हैं। वे कहते हैं—

“मैं समझता हूँ कि किसी व्यक्ति की इच्छा को कुचलने और उसके विवेक को कुंठित करने के एक स्थूल साधन के रूप में पुनरुत्थान बैठकों का उपयोग बहुत कम हो जाएगा। सार्वजनिक धार्मिक समारोहों का प्रभाव अधिक अप्रत्यक्ष और कम दखल देनेवाला होगा। यह स्वीकार किया जाएगा कि सम्मोहन और थोपे गए विकल्प आत्मा को कमजोर बनाते हैं तथा उत्तेजना, संसर्ग एवं ब्रेन वॉशिंग के जरिए धर्म जैसे महत्त्वपूर्ण विषय पर कोई निर्णय थोपने का प्रयास नहीं किया जाए। मतांतरण के इच्छुक लोग थोड़े हो सकते हैं। वे बहुत से भी हो सकते हैं। धर्मगुरु के प्रदर्शन को लोगों को सम्मोहित करने की उसकी क्षमता से नहीं, बल्कि हर ईसाई पुरुष और स्त्री के बीच निश्छल दोस्ती कायम करने की उसकी क्षमता से आँका जाएगा। पर मैं समझता हूँ, एक चीज के बारे में हम आत्मविश्वास पूर्ण हो सकते हैं—धार्मिक चमक-दमक और शोर-शराबे तथा जुनूनी असंयम के दिन लद रहे हैं। बुद्धिमत्तापूर्ण, अप्रदर्शनीय और आत्मोत्सर्ग से रची पवित्रता के दिन आ रहे हैं। सबके साथ न्याय करना, दया करना, ईश्वर के प्रति नतमस्तक होना एक पवित्र धार्मिक व्यक्ति की पहचान है।

“धार्मिक अनुभव विकास की सीढ़ी है। हम अतार्किकता और स्थूलता से बौद्धिकता और आध्यात्मिकता की ओर अग्रसर होते हैं। और विश्वास करो मेरे दोस्त, आत्मा का रसीला फल खयाली ऊँचाइयों को छूना नहीं, बल्कि प्रेम, आनंद, शांति, दयालुता, भलमनसाहत, वफादारी, आत्मनियंत्रण है।”



क्षतिपूर्ति का नियम

इस संपादकीय, बल्कि खुद इस मैगजीन का उद्देश्य लोगों के अनुभवों, कठिनाइयों, असफलताओं और संघर्षों के घटिया धागों से सच्चाई और समझ का एक बढ़िया वस्त्र बुनने में उनकी मदद करना, ताकि वे उनके प्रयासों को सफलता और खुशी का जामा पहना सकें और जीवन की असफलताओं एवं कटु अनुभवों के मलबे से उनमें जीत का जज्बा पैदा करने में उनकी मदद करना है।

— संपादक

एक प्रिय मित्र, पत्नी, भाई, प्रेमी की मृत्यु—जो कष्टप्रद के सिवाय कुछ नहीं लगती थी, कुछ समय बाद वही एक मार्गदर्शक का काम करने लगती है; क्योंकि वह हमारे जीवन में क्रांति लाती है, हमारे बचपने और अनुभव की कमी, जो समाप्त किए जाने की प्रतीक्षा ही कर रहे थे, को खत्म कर देती है और हमारे नीरस काम एवं घिसी-पिटी जीवन-शैली से हमें छुटकारा दिलाती है तथा नए संपर्क, जो हमारे चरित्र के निर्माण में ज्यादा सहायक सिद्ध होंगे, बनाने का रास्ता खोलती है।

— इमर्सन

क्षतिपूर्ति का नियम किसी को नहीं बख्शाता। वह अमीर और गरीब दोनों के पक्ष में और खिलाफ काम करता है। वह उतना ही अटल है, जितना गुरुत्वाकर्षण का सिद्धांत। अगर ऐसा नहीं होता तो यह ग्रह, जिसे हम पृथ्वी कहते हैं, न जाने कब से अपनी धुरी और कक्षा में घूम नहीं रहा होता। कोई समताकारी शक्ति है, जो अस्तित्व के तराजू के पलड़ों में संतुलन और हर ग्रह-नक्षत्रों को अपने-अपने स्थान पर बनाए रखती है।

क्षतिपूर्ति का नियम इस ब्रह्मांड में कहीं भी खालीपन या पोलेपन की इजाजत नहीं देता। एक स्थान से जो कुछ हटाया जाता है, कोई दूसरी चीज उसका स्थान ले लेती है। क्षतिपूर्ति पर इमर्सन का निबंध पढ़ें। वह आपके मन में उस अति वांछित गुण, जिसे 'संतुलन' या 'अनुपातों का बोध' कहा जाता है, के विकास की बुनियाद रख देगा, जो उस पुरुष या स्त्री को चिह्नित करता है, जो व्यवसाय, उद्योग या पेशों में ऊँचाइयों को छूते हैं।

क्षतिपूर्ति के नियम के लागू होने में कोई समय सीमा प्रतीत नहीं होती। उसका जुर्माना और पुरस्कार दोनों बी अवधियों तक फैले होते हैं। वह जो कुछ एक व्यक्ति से वसूल करता है, आमतौर पर जुर्माने के रूप में वही उसकी अगली पीढ़ी को इनाम के तौर पर लौटा दिया जाता है। जो कुछ वह एक व्यक्ति से लेता है, उसकी संतान या फिर उसकी समूची कौम को लौटा देता है। क्षतिपूर्ति का नियम कभी किसी को ठगता नहीं है, न वह खुद ठगी का शिकार होता है। वह एक-एक पैसे और व्यक्ति के हर विचार व कर्म का हिसाब रखता है तथा उतनी ही बारीकी से अपनी लेनदारियों और देनदारियों को निपटाता है।

प्यार, सुंदरता, खुशी और पूजा हर व्यक्ति की आत्मा में हमेशा कोई-न-कोई चीज का निर्माण, ध्वंस और पुनर्निर्माण करती रहती हैं।

अपराध और दंड दोनों एक ही डाल से निकलते हैं। विश्व युद्ध मानव जाति के लिए एक भयानक सदमा और दुनिया के लिए भारी क्षति था; परंतु हम उससे उपजे क्षतिपूरक लाभों को अभी से देखने लगे हैं।

उदाहरण के लिए, हम तथाकथित ईश्वर-प्रदत्त अधिकारों के जरिए शासितों की सहमति के बिना शासकों को ऊपर से थोपने की कोशिश की मूर्खता को समझ गए हैं। हम लिंकन के सुप्रसिद्ध शब्दों, 'जनता के लिए, जनता के द्वारा, जनता की सरकार' को याद करते हैं और जानते हैं कि उनका यह विचार कितनी समझदारी से भरा था।

हम धार्मिक और नस्लीय असहिष्णुता की मूर्खता को भी समझ गए हैं कि किसी भी धर्म या नस्ल के लोग मिलकर किसी संयुक्त लक्ष्य के लिए लड़ सकते हैं। हमने यह सीखा, क्योंकि हमने एक-दूसरे से कभी यह पूछे बिना कि उसका धर्म या नस्ल क्या है, कैथोलिक्स और प्रोटेस्टेंट्स, यहूदियों और गैर-यहूदियों को कंधे से कंधा मिलाकर लड़ते देखा है। किसी तरह से हमें यह विश्वास रखना होगा कि इन लोगों की रोजमर्रा की जिंदगी में भी उनमें सहिष्णुता का यही जज्बा कायम रहेगा, क्योंकि उन्होंने सीखा है कि युद्ध के दौरान न केवल वह संभव हुआ था, बल्कि हम सबके लिए वही श्रेयस्कर है।

विश्व युद्ध खत्म होते-होते हमने यह भी समझ लिया कि जीवन के उद्देश्य का एक भाग इस धरती पर एक-दूसरे के साथ मधुर संबंध बनाए रखना और इस तरह अपने अच्छे कर्मों का पुरस्कार किसी ऐसी दुनिया में पाने की प्रतीक्षा करने के बजाय, जिसके बारे में हम कुछ नहीं जानते,

इसी दुनिया में पा सके। इसी भावना से उस तरह की सहिष्णुता अवश्य आएगी, जैसी दुनिया ने अब तक जानी नहीं है।

मानव जाति के लिए इससे सुंदर विचार और क्या हो सकता है? इस विश्वास से सही दर्शन और क्या हो सकता है कि एक व्यक्ति के अच्छे कर्मों के पुरस्कार का एक भाग क्षतिपूर्ति के नियम को समझकर और अपने आप को उसके अनुसार ढालकर यहीं और अभी पाया जा सकता है।

क्षतिपूर्ति का नियम इनाम भी देता है और दंड भी। दंड, और पुरस्कार भी, हर संभव स्वरूप लेता है। कभी-कभी ऐसा लगता है, मानो व्यक्ति ने अपने आप को सजा दी हो; जबकि अन्य अवसरों पर वह उन कारणों से घटित होता प्रतीत होता है, जिन पर उसका कोई नियंत्रण नहीं है। परंतु किसी भी स्वरूप में हो, वह मिलेगा जरूर। एक सजा ऐसी होती है, जिससे कोई इन्सान बच नहीं सकता और वह उसकी अंतरात्मा के जरिए मिलती है। अकसर जब आदमी को कहीं से सजा नहीं मिलती तो उसी की अंतरात्मा (या कल्पना) के जरिए मिल जाती है। इसके साक्ष्य—एक ऐसा साक्ष्य, जो इसी तरह के लाखों मामलों में दिखाई दे सकता है—के तौर पर बैंक के एक क्लर्क, जिसने कुछ राशि चुराई और भाग गया, जबकि ईश्वरीय कानून—क्षतिपूर्ति का अचूक कानून—अठारह वर्षों तक उसका पीछा करता रहा और आगे पढ़ते हुए आप देखिए कि वह किस तरह से काम करता है।

अठारह वर्ष पूरे होने के बाद उसने स्वयं को एक बार फिर अमेरिका में पाया। वह बूढ़ा हो चला था। उसका हाँसला कमजोर हो रहा था और जिस हिम्मत से उसने अब तक जीवन के उतार-चढ़ावों का सामना किया था, वह अब जवाब दे रही थी। दुनिया भर में घूमते-घूमते संयोग से वह उसी जगह पहुँच गया, जहाँ उसने चोरी की थी।

एक सुबह वह अपने शहर के शेरिफ के ऑफिस पहुँचा और बोला, “मैं बिल जोन्स हूँ।”
“आपसे मिलकर खुशी हुई, मि. जोन्स।” अपनी डेस्क से पैर उठाए बिना ही ऑफिसर ने कहा।

परेशान-सा वह आदमी कुछ बोल न सका।

“मैं आपके लिए क्या कर सकता हूँ?” एक रूखी मुसकान के साथ शेरिफ ने पूछा।

“आप नहीं जानते,” जोन्स ने कहा, “मैं वही शख्स हूँ, जिसे आप एक लंबे समय से ढूँढ़ रहे थे।”

“मैं तो नहीं ढूँढ़ रहा था, मेरे दोस्त।” उसे पागल समझते हुए अफसर ने कहा।

“नहीं-नहीं, आप नहीं। यह बहुत पुरानी बात है।” फिर कुछ देर रुककर वह बोला, “मैं वही आदमी हूँ, जिसने मर्चेंट्स लोन बैंक के 3000 डॉलर चुकाए थे।”

“तो उसका क्या?” शेरिफ थोड़ा हैरान हुआ, “दस साल से तो यहाँ इस नाम का कोई बैंक नहीं है।”

वह घुमक्कड़ आदमी कुछ हिचकिचाया, फिर पूछा कि क्या वह बैठ सकता था? वह बड़ी देर तक सोच-विचार करता रहा, जबकि ऑफिसर उसे असहज भाव से देख रहा था। ऐसा लग रहा था, मानो उस आदमी के मन में किसी बात को लेकर भारी उथल-पुथल चल रही हो।

खुद को दी गई सजा

“क्या आप उन लोगों की फाइल रखते हैं, जिनकी आपको तलाश होती है?” उसने शेरिफ से पूछा।

“हाँ।”

“क्या आप मुझ पर एक उपकार करेंगे?”

“निश्चित रूप से।”

“क्या आप अठारह साल पहले जुलाई महीने की फाइलें देखकर बताएँगे कि मर्चेंट्स लोन बैंक से चोरी करने के मामले में बिल जोन्स नाम का एक आदमी वॉण्टेड था?”

शेरिफ ने अपने रिकॉर्ड को खँगाला। इस तरह के किसी मामले का कोई रिकॉर्ड नहीं था। जोन्स वहाँ से निकल आया। फिर कहीं से उसे पता चला कि बैंक ने उस गबन के बारे में किसी को कानोंकान खबर नहीं होने दी थी। बैंक अफसरों ने बैंक को बदनामी से बचाने के लिए नुकसान सहन करना ही उचित समझा था। और बिल जोन्स अपने मन के भूत से डरकर अठारह वर्षों तक दुनिया की खाक छानता रहा, जबकि वह किसी नजदीकी शहर में ही सुरक्षित रूप से रह रहा था।

“इतने वर्षों तक मैं खुद को ही सजा देता रहा।” वह अधेड़ आदमी कड़वाहट से बुदबुदाया, “मैंने हर तरह की यातना सही—बिना किसी कारण के।”

“इतने वर्षों तक मैं खुद को ही सजा देता रहा।”

हर मानव हृदय में, जिस हद तक एक व्यक्ति ने क्षतिपूर्ति के नियम के अनुसार या उसके खिलाफ काम किया है, उसके अनुसार वह शक्ति मौजूद है कि वह अपने भीतर झाँक सके।

केवल सत्य कायम रहता है, बाकी सब आनी-जानी चीजें हैं।

हमारे संविधि संग्रह (स्टेट्यूट बुक्स) में न तो कभी ऐसा कानून था और न कभी होगा, जिसे चालाक लोगों द्वारा तोड़ा न जा सके और वे

अपने गुनाह की सजा से बच न सकें; परंतु अब तक कोई इतना स्मार्ट व्यक्ति पैदा नहीं हुआ है, जो क्षतिपूर्ति के कानून के परिचालन से बच सके। उस कानून के आगे मानव की एक नहीं चलती। आदमी जितना अधिक उससे छेड़छाड़ करेगा, अपने अपराध की सजा से बचने के उसके अवसर उतने ही कम होते जाएंगे, जब तक कि वह क्षतिपूर्ति के सिद्धांतों के अनुसार चलने के उद्देश्य से ईमानदारी से उनका अध्ययन न करे।

इतिहास के पन्ने पलटने पर हमें पता चलता है कि पूर्व में हुए महापुरुषों—वे जिनके नाम उनकी कब्र से परे भी जीवित रहे हैं—में से अधिकांश ऐसे थे, जिन्होंने बहुत यातनाएँ सही हैं, कुर्बानियाँ दी हैं, असफलता और पराजय का सामना किया है, फिर भी दिल में कोई मलाल न रखते हुए जीवन के अंत तक चेहरे पर मुस्कान बनाए रखी है।

इतिहास के पृष्ठ सुकरात से लेकर आज के महापुरुषों तक ऐसे लोगों से भरे पड़े हैं; परंतु इस तथ्य के कारण कि सिद्धांत अब भी जीवित हैं, एक मामला, जो इसी समय हमारी तबज्जो की माँग करता है, नट हेम्सन का है, जिनकी कहानी संक्षेप में इस प्रेस विज्ञप्ति में कही गई है।

एक आवारा साहित्य का नोबेल पुरस्कार जीतता है

लगभग 50 हजार डॉलर का साहित्य का नोबेल पुरस्कार नट हेम्सन, संभवतः सौ अमेरिकियों में से एक ने भी जिनका नाम तक नहीं सुना होगा, को दिया जा चुका है।

परंतु हेम्सन बरसों तक शिकागो में एक बस कंडक्टर और न्यूयॉर्क शहर में एक लॉन्गशोर मैन रहे थे। वह एक रेस्टोरेंट में डिशवॉशर, एक स्टीमर पर कोयला लादनेवाला मजदूर, मकानों की रेंगाई-पुताई करनेवाला, वैज्ञानिक विषयों का एक निबंधकार, एक होटल के पोर्टर, एक नाविक और बहुत कुछ रहे थे।

ओ. हेनरी की तरह बरसों तक वे बेसहारा, मित्रहीन और बेघर रहे थे; अक्सर पैसों के अभाव में बिना खाए पार्क की बेंचों पर रातें गुजारते हुए वे इस धरती पर विचरण कर रहे थे। अब वे विशेषज्ञों की एक समिति द्वारा साहित्यिक प्रतिभाओं को दिया जानेवाला दुनिया का सबसे बड़ा और शानदार सिंगल प्राइज ग्रहण करने जा रहे थे।

हेम्सन को बस कंडक्टर की नौकरी से इसलिए निकाल दिया गया था कि वे सड़कों के नाम याद नहीं रख पाते थे। शिकागो के सुपरिंटेंडेंट ने बताया कि वह हेलस्टेड में एक बस कंडक्टर की नौकरी के लिए भी अनफिट नजर आते थे। इसलिए वे न्यूयॉर्क चले गए, कई महीनों तक डॉक्स पर काम किया, फिर न्यू फाउंडलैंड में मछली पकड़नेवाली एक बोट पर नाविक का काम करने लगे। वे जहाँ भी जाते थे, हमेशा कागज पर कुछ लिखते रहते थे।

अंततः उन्होंने महाकाव्य की श्रेणी का एक पद्यात्मक उपन्यास 'पैन' प्रकाशित कराया। यह रचना सत्रह भाषाओं, जिनमें अंग्रेजी आखिरी भाषा थी, में अनुवादित हो चुकी है।

उनके दो महत्वपूर्ण उपन्यास हैं—'शेलो सॉइल' और 'हंगर'। 'हंगर' में न कोई प्लॉट है और न कोई आरंभ या अंत; न ही नायक का नाम और उम्र बताई गई है। उसमें बताया गया है कि उस आदमी के साथ क्या होता है, जिसे एक बड़े शहर में न तो एक लेख के रूप में और न एक मजदूर के रूप में काम मिलता है और अपने अधिकांश कपड़े गिरवी रखने के बाद उसे भूखा सो जाने के लिए बाध्य होना पड़ता है। यह उपन्यास उस आदमी को ठीक वहाँ छोड़ देता है, जहाँ उसे पाया था—मित्रहीन, बेघर, बेनाम। जो भी उसे पढ़ेगा, कभी भूल नहीं पाएगा। यह नट हेम्सन का अपना अनुभव था।

साठ वर्ष की आयु में अब उनके पास विश्वव्यापी ख्याति है, 50 हजार डॉलर का एक पुरस्कार तथा नॉर्वे के ग्रामीण इलाके में बड़ी जायदाद है और उनके गेट पर प्रकाशकों की भीड़ लगी रहती है।

जैसा मार्क ट्वेन कहते हैं, सत्य और कहानी के बीच एकमात्र अंतर यह है कि कहानी को उससे चिपके रहना पड़ता है, जो संभव लगता है। सत्य को ऐसा नहीं करना पड़ता। वास्तव में, हम दोहराते हैं, कठिनाइयों और असफलता से शक्ति आती है। जब हम कठिनाइयों और असफलता का सामना कर रहे होते हैं, यह कथन असत्य लगता है; परंतु वे सब, जो ऐसे दौर को पार कर चुके होते हैं, इसे भिन्न तरीके से जानते हैं।

पुरुष और स्त्रियाँ अब समझने लगी हैं कि खुशियाँ प्राप्त करने के लिए हमें मौत की निष्ठुर छाया से परे एक ऐसी दुनिया की प्रतीक्षा करने की जरूरत नहीं है, जिसके बारे में हम कुछ नहीं जानते।

मेरे अपने कर्म अंततः मेरे सामने आएँगे और अगर मैं हमेशा इस सच्चाई का ध्यान रखूँ कि क्षतिपूर्ति का नियम सदा काम करता रहता है तो मैं उन्हें पहचान लूँगा; क्योंकि वे इस जीवन में मैं दूसरों के साथ जैसा आचरण कर रहा हूँ, उसी का प्रतिरूप होंगे।

दस साल के अवलोकन ने मुझे क्षतिपूर्ति के इस नियम के काम करने से संबंधित बहुत कुछ सिखाया है। मैंने उसे लोगों को सफलता के शिखर पर बिठाते और दोबारा उसी गड्ढे में धकेलते देखा है, जहाँ से उसने शुरू किया था।

बारह वर्ष पहले वाशिंगटन डी. सी. में मेरा परिचय एक बैंकर से हुआ था। उस व्यक्ति ने अपना कैरियर एक डेंटिस्ट के रूप में शुरू किया था और किस्मत उस पर मुसकराती प्रतीत होती थी। उसने छोटी-छोटी राशियों में एक साइड बिजनेस के तौर पर ऊँची ब्याज दरों पर लोगों को कर्ज देने का व्यवसाय शुरू किया। इसमें वह इतना कामयाब हुआ कि उसने एक बैंक की स्थापना की और उसका अध्यक्ष चुन लिया गया।

इससे उसकी हैसियत और आर्थिक शक्ति बढ़ी; इसलिए उसने जमीन-जायदाद खरीदना-बेचना शुरू कर दिया और हर सौदे से भारी मुनाफा कमाया। लोग उसकी ऊँची ब्याज दरों और बिजनेस करने के दबंग तरीकों की शिकायत करते थे, पर बाहर से देखने पर उसकी आर्थिक और अन्य शक्तियाँ बढ़ती जा रही थीं।

उसके बैंक में मेरा अकाउंट भी था। जब मुझे पैसों की जरूरत होती थी, वह मुझे कर्ज दे देता था; पर मुझे दिए गए कर्ज पर उसकी ब्याज दरें हमेशा सामान्य और दूसरे बैंकों की ब्याज दरों के बराबर होती थीं। मैं अक्सर अचरज करता था कि वह मेरे साथ उतना न्यायसंगत और उदार क्यों था, जबकि दूसरों के साथ वह एक हृदयहीन शोषक था। मैं एक समृद्ध स्कूल ऑफ मेकैनिकल इंजीनियरिंग का मालिक था। धीरे-धीरे मेरी समझ में आया कि मेरे प्रति वह इतना उदार क्यों था। वह मेरा स्कूल खरीदना चाहता था और अंततः उसने उसे खरीद भी लिया। जब उसने मुझे रुपया उधार दिया था, वह समझ गया था कि अगर मुझ पर कोई आर्थिक संकट आया तो मैं उससे उबर नहीं पाऊँगा और उसने मुझसे वह स्कूल हथिया लिया।

उस सौदे से मुझे आघात लगा था। फिर भी, बाद के वर्षों के अपने अनुभव से मैं कह सकता हूँ कि वह मेरे लिए वरदान बनकर आया था—संभवतः मेरे जीवन का सबसे बड़ा वरदान, क्योंकि उसने मुझे एक ऐसे व्यवसाय से छुटकारा दिला दिया था, जिसकी मेरे भीतर नैतिक बल बढ़ाने या मानव समाज को ऐसी विश्व व्यापी सेवाएँ प्रदान करने, जैसी मैं अब दे रहा हूँ, की बुनियाद डालने में कोई भूमिका नहीं थी।

मैं यह साबित तो नहीं कर सकता कि मेरी वह अस्थायी असफलता मेरे प्रयासों को एक अधिक रचनात्मक दिशा देने की बृहत्तर योजना का हिस्सा थी, परंतु अगर कोई शक्ति ऐसी कोई योजना कार्यान्वित कर रही थी तो वह इससे अधिक सफलतापूर्वक नहीं कर सकती थी। दस साल पहले जो कुछ मुझसे छीन लिया गया था, पिछले तीन या चार सालों में मुझे उससे कहीं ज्यादा लौटा दिया गया है। क्षतिपूर्ति के नियम ने मेरा अकाउंट संतुलित कर दिया है और उसका लाभ मुझे अब तक प्राप्त हो रहा है।

परंतु इस बैंकर की कहानी सुनाने का एक अन्य और भिन्न कारण भी था। दो साल पहले मैं एक संक्षिप्त दौर पर वाशिंगटन गया था। एक व्यक्ति के लिए यह स्वाभाविक है कि वह उन स्थानों पर दोबारा जाए, जहाँ सुदूर अतीत में उसने या तो बहुत बड़ी खुशी पाई थी या बहुत बड़ा गम। वाशिंगटन में यह सोचते हुए कि मैं उस बैंकर से मिलूँगा और निश्चित रूप से उसकी और अधिक कामयाबी के किस्से सुनूँगा, मैं घूमते-घूमते चौदहवीं सड़क पर चला गया। यही सोचते हुए जब मैं उस बैंक भवन में पहुँचा तो देखा कि वहाँ से बैंकिंग का सारा साजो-सामान हटा लिया गया था, बैंक बंद हो गया था और उसकी जगह एक बड़ा सा रेस्टोरेंट खुल गया था।

फिर मैं चौदहवीं सड़क पर ही आगे बने हुए 75,000 डॉलर के उस महल, जहाँ दस वर्ष पहले वही बैंकर रहा करता था, गया; पर देखा कि वहाँ अब कोई नया किराएदार रहने लगा था। पूछताछ करने पर पता चला कि वह पूर्व कामयाब बैंकर उन कारणों, जिनको ठीक-ठीक कोई नहीं जानता था, से लगभग रातोंरात बदहाली के मुकाम पर पहुँच गया था, जहाँ से उसने अपने कैरियर की शुरुआत की थी। वह बरबाद हो गया था।

वह खामोश फौलादी हाथ उसके सिर पर पड़ा था और दुनिया के हर साधन उसकी मुट्ठी में होने के बावजूद वह ढेर हो गया था। उस भारी खुदाई हाथ के पीछे एक बल था, जिसका स्रोत हर उस असंतुष्ट जमाकर्ता में था, जो उसके संपर्क में आया था; हर उस विधवा में था, जिसने अपनी छोटी सी बचत को बैंक में बढ़ता हुआ देखने की उम्मीद की थी, पर वह बचत की अपनी मूल जमा राशि भी खो बैठी थी; हर उस प्रॉपर्टी डीलर में था, जिसे उसकी प्रॉपर्टी खरीदने से पहले ही निचोड़ लिया गया था।

इमर्सन ने कितने सटीक तरीके से कहा है—

“प्रत्येक अतिरेक एक कमी पैदा करता है, प्रत्येक कमी एक अतिरेक। हर मीठी चीज में अपना कड़वापन होता है, प्रत्येक बुराई में अच्छाई भी छिपी होती है। प्रत्येक इंद्रिय, जो उसके लिए नियत सुखों को ग्रहण करती है, उसके दुरुपयोग के दुष्परिणाम से बँधी होती है। आदमी कुछ विषयों में बुद्धिमान होता है तो कुछ विषयों में मूर्ख भी होता है। आपके जीवन में जो भी अभाव रहा है, उसके बदले में आपको कोई और चीज मिल गई है; इसी तरह आपको मिली हर प्रिय वस्तु के लिए आप कुछ खोते भी हैं। अगर लोभी व्यक्ति बेशुमार दौलत जमा कर लेता है तो प्रकृति उससे वह छीन लेती है, जो प्रकृति ने उसके खजाने में जमा की है; वह आदमी की जमीन-जायदाद बढ़ा देती है, पर उसके स्वामी को मार देती है। प्रकृति एकाधिकार और अपवादों से नफरत करती है। समुद्र की लहरें उतनी तेजी से उसकी सबसे ऊँची लहर की बराबरी नहीं करतीं, जितनी तेजी से जीवन की विभिन्न स्थितियाँ लगभग एक जैसे स्तर पर आ जाती हैं। सुख-दुःख के मामले में सबल, समृद्ध और खुशकिस्मत लोग काफी हद तक दूसरों के समकक्ष ही होते हैं।”

असफलताओं, गलतियों और मनोव्यथाओं के घटिया धागों से एक सुंदर वस्त्र जो लोगों के प्रयासों को सफलता तक ले जाएगा, तैयार करने में उनकी मदद करने से बेहतर काम क्या हो सकता है?

जब मेरे एक पूर्व सहयोगी ने उन उच्च आदर्शों, मानव-कल्याण के लक्ष्यों और उद्देश्यों को त्याग दिया, जिन्होंने ‘हिल्स गोल्डन रूल मैगजीन’ संपादित करने के लिए मुझे प्रेरित किया था और अपने सिद्धांतों को डॉलर से ऊपर नहीं रख पाया, धन-संग्रह की इच्छा के बजाय मानव-सेवा के जज्बे से प्रेरित होना छोड़ दिया तो उसके नजरिए में आए इस बदलाव ने मुझे बाध्य कर दिया कि मैं उससे संबंध तोड़ लूँ। व्यावहारिक रूप से ऐसा करने का अर्थ था—मेरी दो वर्षों की मेहनत बेकार चली गई थी; उसका अर्थ था कि नए संपर्क बनाना जरूरी हो गए

थे कि मैगजीन के नए ग्राहक बनाने होंगे, कि मुझे अपना बहुत सारा काम दोबारा करना होगा। फिर भी, मुझे वह निर्णय, जिसने दुनिया को जाहिर कर दिया कि मैं अपने सिद्धांतों को डॉलर से और मानव-सेवा को व्यक्तियों से ऊपर रखता हूँ, लिये हुए केवल तीन संक्षिप्त महीने बीते हैं और उन लोगों द्वारा, जो समझ गए थे कि क्या हुआ था, मेरे पूर्व प्रकाशक के खिलाफ भारी विरोध जताने और इस पत्रिका के साथ बने रहने के वचन से मुझे मेरे नुकसान की भरपाई से अधिक कुछ मिल गया है।

मेरे हर अनुभव, जिसे मैंने सार्वजनिक किया है, के प्रकाश में और मेरी हर टिप्पणी, जो मैंने दूसरों के बारे में की है, के प्रकाश में मुझे यह साफ-साफ और बेधड़क कहना होगा कि जहाँ आर्थिक लाभ की राह में आपका सिद्धांत आड़े आता हो, वहाँ एक ही चीज करनी होती है और वह है अपने सिद्धांत को डॉलर से ऊपर समझना; जहाँ पूरे मानव समाज की भलाई की राह में किसी व्यक्ति के हित आते हैं तो मानव समाज के पक्ष में रहें। वे सभी लोग, जो इस तरह के सिद्धांतनिष्ठ स्टैंड लेंगे, उन्हें अस्थायी रूप से कुछ खोना पड़ेगा; परंतु जिस तरह से यह अटल है कि सूर्य पूर्व से उगता है और पश्चिम में अस्त होता है, कभी-न-कभी—जब क्षतिपूर्ति का नियम काम करना शुरू करेगा—उन्हें यथोचित पुरस्कार मिलेंगे।

एक बच्चे को यह सिखाने, कि गरम कॉफी की पतीली हाथ जला देती है, के सबसे अच्छे तरीकों में से एक यह है कि उसे बहुत बारीकी से समझा दें, कोई भी गरम सतह हमेशा जलाने का काम करती है। फिर कुछ दूर खड़े होकर अपने बच्चे को उँगली से एक प्रयोग करता देखें। एक ही सबक काफी होगा। हममें से कुछ लोग, जो 'लंबे हो गए बच्चे' ही हैं, इसी तरह सीखते हैं।



सभी उपलब्धियों की मास्टर कुंजी—यह स्वर्णिम नियम

यह लेख इस संपादक के दिमाग में तब आया, जब वह एक सर्वथा व्यावहारिक वैज्ञानिक को सुन रहा था और वह भाषण उसके मन पर इतना छाया रहा कि जब तक उसने उसे कागज पर उतार नहीं लिया, उसे चैन नहीं मिला। यह आपको उपलब्धियों और चीजों को समझने की मास्टर कुंजी उपलब्ध करा सकता है, जिसे आप जिंदगी भर खोजते रहे थे। कल लंच पर एक बहुत विद्वान् व्यक्ति ने मुझे कुछ दिलचस्प बातें बताईं। दो घंटे से अधिक समय तक मैं उनके जीवन-दर्शन के बारे में सुनता रहा।

वह सज्जन अंतरराष्ट्रीय ख्याति के एक वैज्ञानिक हैं। उन्होंने दो बातें कहीं जो एक-दूसरे से विरोधाभासी थीं। पहली, उन्होंने कहा कि दुनिया की वर्तमान बुराइयों का कोई अचूक समाधान नहीं है। फिर उन्होंने मुझे मानव शरीर की संरचना की और एक अकेली लघु कोशिका के दिलचस्प विकास की कहानी सुनाई। उन्होंने उन कोशिकाओं का इतिहास बताया, जिनसे मिलकर मानव शरीर की रचना होती है और यह दर्शाया कि कैसे जिनसे मिलकर मानव शरीर की रचना होती है और यह दर्शाया कि कैसे एक अपरिवर्तनीय नियम के अनुपालन में ये करोड़ों सूक्ष्म प्राणी हमारे शरीर को जीवित और स्वस्थ बनाए रखने का काम करते हैं।

वह एक दिलचस्प कहानी थी। उस विद्वान् वैज्ञानिक ने सजीव उदाहरणों व तुलनाओं से उसे और भी दिलचस्प बना दिया था। उसके क्लाइमेक्स में उन्होंने एक बात कही, जिससे मेरे दिमाग में उस लेख की रूपरेखा बनने लगी। उन्होंने कहा कि यह एक तथ्य है कि इनसान की मौत का कारण मानव शरीर की कुछ कोशिकाओं द्वारा दूसरी कोशिकाओं के साथ सहयोग करना बंद कर देना है। अगर वे ऐसा न करतीं तो इनसान कभी नहीं मरता। उन्होंने आगे कहा कि जब तक मानव शरीर की अंगभूत कोशिकाओं के समूह एक-दूसरे के साथ पूर्ण सामंजस्य बनाए रखते हैं, जब तक प्रत्येक समूह उसके लिए नियत काम करता रहता है, पूरा मानव शरीर स्वस्थ बना रहता है। पूरे समय मैं उनके इस कथन, कि विश्व की वर्तमान बुराइयों का कोई अचूक समाधान नहीं है, कि उनके इस बयान कि अगर सभी सूक्ष्म कोशिकाएँ जिनसे मानव शरीर बना है, एक-दूसरे से सामंजस्य बनाकर अपना काम करती रहें तो मानव शरीर हमेशा जीवित रहेगा, से संगति बिठाने की कोशिश करता रहा था।

मैं अपने मन की आँखों से वह आधारभूत सिद्धांत देख पा रहा था, जो मानव शरीर में कोशिकाओं के विभिन्न समूहों को ही प्रभावित नहीं करता, बल्कि समूची मानव जाति को प्रभावित करता है। उस वैज्ञानिक ने अनजाने में मेरे दिमाग को उस दिशा में सोचने में लगा दिया था, जो मेरे लिए बिलकुल नई थी और उनसे विदा लेने से पहले ही मैंने यह निष्कर्ष निकाल लिया था—एक निष्कर्ष, जिसे मैं, इस भावना के साथ कि वह सीधा-सादा निष्कर्ष जो मैंने निकाला है, आपको वह देखने में सक्षम बनाएगा, जो मैंने तब देखा था, जब मेरा मेजबान उस सिद्धांत की बात कर रहा था, जो उतना ही अटल है जितना गुरुत्वाकर्षण का नियम—आपसे बाँटना चाहता हूँ। वह सिद्धांत है कि दुनिया की बुराइयों का एक अचूक समाधान है और यह समाधान उस सिद्धांत से कम या ज्यादा कुछ नहीं है, जो मानव शरीर में पूर्ण स्वास्थ्य तब तक सुनिश्चित करता है, जब तक उसके शरीर में सक्रिय कोशिकाएँ मिल-जुलकर काम कर रही हैं और उस स्थिति में मृत्यु सुनिश्चित करता है, जब ये कोशिकाएँ एक-दूसरे के साथ सहयोग न करते हुए सामान्य रूप से काम नहीं करतीं।

मुझे आशा है कि मैं अपना आशय स्पष्ट करने के लिए बहुत गूढ़ शब्दों का उपयोग नहीं कर रहा हूँ। उसे और अधिक स्पष्ट करने के लिए मैं आपके सामने वही तुलना प्रस्तुत करूँगा, जो मेरे मन में तब चल रही थी, जब वह वैज्ञानिक बात कर रहा था।

मैंने अपनी कल्पना में पूरी मानव-जाति, इस दुनिया में रहनेवाले हर व्यक्ति, को एक जगह जमा होकर एक ऐसी स्थिति में खड़े देखा, जो एक मनुष्य की मुकम्मल रूपरेखा बनाती थी। दूर से मानव समाज का वह जीवंत पुंज एक दैत्याकार मनुष्य की तरह दिखाई दे रहा था। मैं उस समूचे पुंज को स्वस्थ, सफल और समृद्ध स्थिति में तब तक देख पा रहा था, जब तक उस पुंज के अंगभूत व्यक्तियों के बीच कोई गलतफहमी या अनबन नहीं थी। मैं देख सकता था कि अन्न उपजाने के लिए उनमें से कुछ लोग खेत जोत रहे थे, जबकि कुछ बीज बो रहे थे। मैं उस दैत्याकार आकृति में कुछ लोगों को कपड़ा बनाते देख रहा था। कुछ और लोगों को मैं संगीत के जरिए जनता का मनोरंजन करते और उनके चेहरों पर खुशियाँ लाते हुए देख सकता था।

मेरे इस काल्पनिक चित्र में लोगों के बीच पूर्ण सामंजस्य बना हुआ था। किसी व्यक्ति को खाने और पहनने की किसी चीज की कमी नहीं थी। सभी लोग संतुष्ट और खुश थे। दुःख और तकलीफ का नामो-निशान नहीं था। फिर, मेरे मन के परदे पर अचानक एक दूसरा चित्र आ गया, जिसमें मैं पहले चित्र को किसी दूसरे कोण से देख रहा था—एक कोण, जो कोशिकाओं से संबंधित उस कहानी से काफी मिलता-जुलता था, जो मुझे उस वैज्ञानिक ने सुनाई थी। दुनिया भर के स्त्री-पुरुष-बच्चों को अपने में समेटे उस काल्पनिक दैत्याकार मानव आकृति के एक पैर पर मैंने दो लघु मानवों को झगड़ते देखा। झगड़ा इतना बढ़ा कि वे लात-घुँसों पर उतर आए। दूसरे इनसान भी दौड़ पड़े और झगड़े में शामिल हो

गए। जल्द ही उस काल्पनिक दैत्य के एक पूरे पैर ने अपना नियमित काम बंद कर दिया और उस पैर के अंगभूत 'मानव रूपी कोशिकाएँ' एक-दूसरे से लड़ रही थीं। उन्होंने अपना सहयोग बंद कर दिया था। वे अब सामान्य रूप से काम नहीं कर रहे थे।

जल्द ही पूरा शरीर उस पैर की रुग्णता का दंश झेलने लगा। वह अपंग हो गया था। उसने चलने की कोशिश की, पर चल न सका। शरीर के दूसरे भाग भी रुग्ण होने लगे। समूचा शरीर भुखमरी का शिकार होने लगा, क्योंकि एक पैर की क्षति से खाद्य उत्पादन बंद हो गया था।

धीरे-धीरे वह विशाल शरीर मुरझाने और क्षीण होने लगा। मैं इस काल्पनिक घटनाक्रम की एक मानव शरीर से तुलना करने से खुद को रोक न सका, जो उसकी कोशिकाओं के समूह द्वारा अपना सामान्य कार्य बंद कर दिए जाने के बाद मुरझाने, क्षीण होने लगता है और अंततः मर जाता है।

इसका एक इलाज है, जिसे अकसर सफलतापूर्वक आजमाया गया है, जब एक शरीर की कोशिकाएँ अपने काम में ढिलाई बरतने लगती हैं और वह इलाज है इस उद्देश्य से कि वे दोबारा सामान्य रूप से काम करने लगें, कोशिकाओं के बीच सामंजस्य और सहयोग पुनर्स्थापित करना। यही वह इलाज—और संभवतः एकमात्र इलाज है, जो मानव जाति को बचाएगा और उसे दोबारा सामान्य, स्वस्थ और रचनात्मक बना देगा। वही सिद्धांत, जो मानव शरीर की लघु कोशिकाओं को एक-दूसरे का सहयोग करते हुए अपना नियत काम करने के लिए प्रेरित करता है, ताकि वह व्यक्ति एक स्वस्थ, लक्ष्य शरीर का आनंद ले सके, उतनी ही सूक्ष्मता से पूरी मानव जाति पर लागू होता है।

एक बुद्धिमान दार्शनिक ने कहा है कि हम एक संपूर्ण जाति की निंदा नहीं कर सकते।

पर, यह अपेक्षा करना ज्यादाती हो सकता है कि एक ही आदमी एक अच्छा दार्शनिक हो और साथ ही एक अच्छा ऑटोमोबाइल निर्माता भी।

जो कुछ एक व्यक्ति को प्रभावित करता है, वह कुछ हद तक उसके मोहल्ले को भी प्रभावित करता है, जिसमें वह रहता है; और जो कुछ एक पूरे मोहल्ले को प्रभावित करता है, वह कुछ हद तक पूरे विश्व को प्रभावित करता है। जो चीज एक परिवार में दुःख, तकलीफ और भूख का कारण बनती है, दूसरे परिवार भले ही उसे सीधे-सीधे महसूस न करें, पर आप यकीन जानिए, एक बदलाव जरूर आता है।

विश्व युद्ध ने मानव जाति को इस धारणा की मूर्खता के बारे में बताया है कि एक राष्ट्र या जन-समूह, उनकी तकलीफ से पूरे विश्व को प्रभावित किए बिना, तकलीफ नहीं झेल सकता। इस युद्ध में चाहे जिस देश की विजय हुई हो, उसका खामियाजा हम सबको उठाना पड़ रहा है।

न केवल हमें उसका खामियाजा भुगतना पड़ रहा है, बल्कि उसका भार हमारी भावी पीढ़ियों को भी उठाना होगा। जब लोगों के बीच सामंजस्य का अभाव मानव जाति को जकड़ लेता है तो ठीक उसी तरह हम सब खुद झेलते हैं, जैसे मानव शरीर में कोशिकाओं के कुछ समूहों द्वारा आपस में सामंजस्य और सहयोग न करने पर पूरा शरीर कष्ट झेलता है।

और फिर कुछ लोग कहते हैं कि ये तुलनाएँ असंगत हैं। अब हम दोबारा उस 'इलाज' की ओर लौटते हैं, जिसका उल्लेख ऊपर हुआ है, ताकि वह उन मानवीय कोशिकाओं, जिनसे मिलकर इस धरती पर मानव परिवार की रचना हुई है, के विभिन्न समूहों के बीच शांति और सामंजस्य बनाए रख सके। यह इलाज खोजा गया है। यह एक नया इलाज नहीं है, परंतु अचूक है। वह उस 'स्वर्णिम नियम' के आधारभूत दर्शन से कम या अधिक कुछ नहीं है।

कितना दुःखद है कि मेडिकल कॉलेजों, विधि कॉलेजों, मेकैनिकल इंजीनियरिंग कॉलेजों और अन्य सभी कॉलेजों ने छात्रों को जीवन में अपने पेशों को स्वर्णिम नियम के इस सिद्धांत के अनुसार चलाने की शिक्षा देने को अपने पाठ्यक्रमों में शामिल नहीं किया है। चूंकि मानव जाति को स्वर्णिम नियम के आधारभूत दर्शन को एक व्यावहारिक सिद्धांत, जो लोग उसे समझते और बिजनेस, फाइनेंस, उद्योग एवं अर्थशास्त्र में लागू करते हैं, उन्हें सकारात्मक परिणाम देता है, के तौर पर देखने के बजाय उसे केवल एक थ्योरी के रूप में देखना सिखाया गया है, उससे उसका कितना नुकसान हुआ है।

हड्डियों के डॉक्टर सहित सभी डॉक्टरों को मनुष्य की शारीरिक व्याधियों का इलाज करने के साथ-साथ प्रचुर मात्रा में इस स्वर्णिम नियम की सिफारिश करने की भारी आवश्यकता के बारे में सिखाया जाना चाहिए।

और हर वकील को उसकी पढ़ाई के दौरान, जहाँ तक संभव हो, स्वर्णिम नियम के इस सिद्धांत के अधीन सभी मामलों को कोर्ट के बाहर सुलझाने की शिक्षा दी जानी चाहिए। एक स्थापित सिद्धांत की तरह उसे निर्धारित कर दिया जाना चाहिए था और दुनिया के हर लॉ कॉलेज में इस तरह से पढ़ाया जाना चाहिए था कि हर उस वकील को, जो अपने मुक्किलों को इस स्वर्णिम नियम के अधीन अपने मामले सुलझा लेने के लाभों की जानकारी देने में अपने सर्वोत्तम प्रयास न करे, तुरंत अपना पेशा जारी रखने के अयोग्य ठहराया जा सके। और दुनिया के सभी बिजनेस कॉलेजों के हर शिक्षक को अपने छात्रों को जीवन में सभी व्यावसायिक संबंधों में इस स्वर्णिम नियम को लागू करने की शिक्षा देने के लिए प्रशिक्षित किया जाना चाहिए। ऐसा करने में असफल रहने पर बिजनेस कॉलेज की ओर से उसकी निंदा की जाएगी। यह कितना खेदजनक तथ्य है कि मानव जाति स्वर्णिम नियम के इस सीधे-सादे दर्शन को हर बिजनेस डीलिंग का आधार बनाने की संभावनाओं से अब तक अनजान है। इस दुनिया ने केवल सिद्धांत रूप में इस दर्शन को स्वीकार किया है; फिर भी वह निर्विवाद रूप से दुनिया की हर छोटी-से-छोटी और बड़ी-से-बड़ी बुराई के खात्मे के लिए रामबाण उपाय है।

यह लेख लिखना शुरू करने से पहले मैंने अपने अखबार के पन्ने पलटे थे और मेरी आँखें निम्नलिखित समाचार पर अटक गई थीं—

‘लड़के का हाथ चाटने पर ‘गिरफ्तार’ कुत्ते को छोड़ दिया गया।’

इर्वेस्टन के जस्टिस डेनियल मिकी ने अपने एक फैसले में बारह वर्षीय अर्नोल्ड मार्टिन के खिलाफ गंभीर अपराध के आरोप में गिरफ्तार अज्ञात नस्ल के एक काले कुत्ते स्पग को मुक्त कर दिया। उसने अर्नोल्ड को काट लिया था।

921, टेंथ स्ट्रीट, इर्वेस्ट के निवासी जॉन सी. मार्टिन के पुत्र अर्नोल्ड ने 1335, ग्रेगरी एवेन्यू के निवासी सी.एफ. हेस के घर की ड्योढ़ी में एक अखबार फेंका था। जब उसने अपना हाथ पीछे खींचा, कोई चीज उससे लटकी हुई थी—स्पग।

उस लड़के ने हेस के घर के सामने खड़े होकर चिल्ला-चिल्लाकर लोगों को इकट्ठा कर लिया और अपने पिता को बता दिया। पुलिस स्पग को पकड़कर थाने ले गई और मि. हेस के खिलाफ एक वारंट जारी करवा दिया।

कोर्ट में मि. मार्टिन बहुत गुस्से में थे। मि. हेस भी उतने ही गुस्से में। अर्नोल्ड मार्टिन कुछ नरम पड़ गया था; स्पग कुछ समझ नहीं पा रहा था और अपनी पूँछ हिलाए जा रहा था।

तभी अर्नोल्ड मार्टिन ने स्पग को पुचकारा और वह कुत्ता उसकी गोद में चढ़कर उत्साह से उसके चेहरे और हाथों को चाटने लगा। उसकी जीभ के स्पर्श से बचने के लिए अपना मुँह फेरकर लड़का हँसने लगा। यह सब देखकर मि. मार्टिन मुसकराने लगे; मि. हेस की आँखों से आँसुओं की एक पतली सी धार बह निकली और केस का निपटारा हो गया।

‘आरोपी को छोड़ दिया जाए।’ कोर्ट ने कहा।

मुझे आशा है कि आप इस खबर में वह देखेंगे, जो इस लेखक ने उसे पढ़ते हुए देखा था; क्योंकि उसमें स्वर्णिम नियम का पूरा सिद्धांत समाया हुआ है और वह दर्शाती है कि अगर इस नियम को ठीक से लागू किया जाए तो वह ठीक-ठीक कैसे काम करता है।

उस छोटे से मूक पशु, जिसे हम ‘कुत्ता’ कहते हैं, ने जाने या अनजाने में उस शक्ति का दोहन किया, जो इस पूरे ब्रह्मांड को शासित करती है, सितारों को अपने-अपने स्थान पर बनाए रखती है, इस धरती पर मनुष्यों की नियति तय करती है और पूरे ब्रह्मांड के पदार्थ के एक-एक अणु को नियंत्रित करती है।

पिछले पैराग्राफ को एक बार फिर पढ़िए, क्योंकि उसमें एक बृहत्तर बात कही गई है, जो अगर सच है तो आपको ऐसे संकेत देगी, जो आपको अपनी समस्याएँ सुलझाने और मानव जाति की सेवा करने में आपकी मदद करेगी।

उस छोटे से कुत्ते ने अपनी जान बचा ली उस सिद्धांत को लागू करके, जो स्वर्णिम नियम के मूल में है। हे ईश्वर! मानव जाति के छोटे बच्चे हम उस स्वर्णिम नियम को उस छोटे से कुत्ते जितनी बुद्धिमत्ता से लागू करना सीखने में और कितना समय लेंगे? कब तक हम एक-दूसरे को नष्ट करते हुए तथा ईर्ष्या और नफरत के जरिए मानव जाति के विनाश में मददगार बनते रहेंगे? इससे पहले कि हमें इस बात का एहसास हो कि इस स्वर्णिम नियम में दिया गया सीधा-सादा समाधान इस धरती पर सुख और शांति लेकर आएगा, हम कब तक दुःख झेलते और इस दुःख को अगली पीढ़ियों तक ले जाते रहेंगे?

यहूदी और गैर-यहूदी, कैथोलिक और प्रोटेस्टेंट्स सब भाई-भाई हैं और हम नस्ल या धर्म के आधार पर उन्हें लड़वाने का कोई कारण नहीं देखते।

ऐसा कोई युद्ध, श्रमिक अशांति या दो इनसानों के बीच गलतफहमी नहीं हुई है, जिससे स्वर्णिम नियम में निहित दर्शन की सही समझ और अमल के जरिए बचा नहीं जा सकता था।

हममें से अधिकांश लोग इसमें दिलचस्पी रखते हैं कि मानव समाज के किसी अन्य सदस्य या सदस्यों से वह काम करा लें, जो हम उनसे करवाना चाहते हैं। हम ऐसी कोई स्कीम खोज निकालने में सारी-सारी रातें जागते रहते हैं, जिसके जरिए हम दूसरों से वह काम करवा सकें, जो हम उनसे करवाना चाहते हैं। हम यह ठीक से जानते हैं कि हम लाखों डॉलर कैसे कमा सकते हैं या एक बड़ा बिजनेस कैसे खड़ा कर सकते हैं या जीवन-यापन की लागत कैसे कम कर सकते हैं अथवा मानव समाज को किसी और तरह की सेवा कैसे दे सकते हैं, अगर—और वह शाश्वत ‘अगर’ यह है—

‘अगर’ हम लोगों से वह काम करवा सकें, जो हम उनसे करवाना चाहते हैं। हममें से अधिकांश लोगों को यह नहीं सूझा है कि एक अचूक तरीका है, जिसके जरिए हम लोगों से वह काम करवा सकते हैं, जो हम उनसे करवाना चाहते हैं। यह हमें कभी नहीं सूझा है कि लोगों का मनचाहा काम पहले करने और तब तक करते जाएँ, जब तक उनकी प्रतिक्रिया नहीं आती—के साधारण से उपाय से हम उनसे अपना मनचाहा काम करवा सकते हैं।

क्या आप, आपने अभी-अभी जो पढ़ा है, उसका पूरा अर्थ समझ पाए हैं? अगर हाँ, तो आप बधाई के पात्र हैं, क्योंकि अब आप कभी किसी की शिकायत नहीं करेंगे कि उसने वह काम नहीं किया है, जो आप उससे करवाना चाहते थे। आप जान जाएँगे कि मानव जाति के किसी सदस्य या सदस्यों के समूह को वही चीज पहले देकर उससे मनचाहा काम कैसे करवाया जा सकता है।

इसके अतिरिक्त आप कभी ऐसा कुछ करने के दोषी नहीं होंगे, जो मानव जाति के किसी सदस्य के दुःख, तकलीफ, भूख और अभाव का कारण बने; क्योंकि आपको पहले से पता होगा कि अंततः यही परिणाम आपके पास लौटकर आएगा।

अगर आपने पिछले पैराग्राफ का पूरा अर्थ समझ लिया है तो आप फिर कभी किसी व्यक्ति को ऐसी स्थिति में नहीं डालेंगे, जिसमें डाले जाने पर या उस व्यक्ति द्वारा आपका स्थान लेने पर आप खुश नहीं होंगे।

अगर आप अभी बताए गए सिद्धांत, जो स्वर्णिम नियम में निहित दर्शन, जैसा वह व्यावहारिक व रोजमर्रा के जीवन में लागू किया जाता है, से कम या ज्यादा कुछ नहीं है, को समझते और उसमें विश्वास करते हैं तो आप अपने बच्चों को कभी इसकी इजाजत नहीं देंगे कि वे इस सिद्धांत पर अमल के लाभों को समझे बिना जीवन की जिम्मेदारियाँ उठाना शुरू करें।

मैं अच्छी तरह से समझता हूँ कि यह संदेश पूरी मानव जाति के लिए नहीं, सिर्फ उन विरले लोगों के लिए है, जो समझ के उस स्तर तक पहुँच चुके हैं, जहाँ वे स्वयं अपने अनुभवों के प्रकाश में, जो कुछ मैंने कहा है, उसकी पड़ताल करके उसकी सच्चाई का पता लगा सकते हैं। यह मुख्यतया उन लोगों के लिए है, जिन्होंने कोशिश की और असफल रहे—फिर बार-बार कोशिश की और हर बार असफल रहे—और अब वे कुछ ठहरकर अपने आप से इसका कारण पूछने के लिए तैयार हैं।

इस मैगजीन को एक तरफ रख देने से पहले आप स्वयं इस बात का परीक्षण कर सकते हैं कि आप विकास के किस चरण तक पहुँचे हैं। अगर आप स्वर्णिम नियम में निहित दर्शन को आपके अपने दर्शन की तरह जीवन में लागू करने का दृढसंकल्प लिये बिना इस विचार को यूँ ही गुजर जाने देकर संतुष्ट हैं तो अभी आपको और असफलताओं एवं दुःखों का सामना करना है; क्योंकि आप उन लोगों में से नहीं हैं, जो यह समझ गए हैं कि हर परिणाम का कोई कारण होता है।

अभी एक और विचार है, जिसे मैं आपके साथ छोड़ जाना पसंद करूँगा और वह इस प्रकार है—

हम किसी सिद्धांत के बारे में तब और ज्यादा सीखते हैं, जब हम उसे किसी अन्य व्यक्ति को सिखाने का प्रयास करते हैं। इसलिए स्वर्णिम नियम के इस सिद्धांत की अपनी समझ से ही संतुष्ट न रहें। जीवन के राजमार्गों और तंग गलियों में दुकानों व कारखानों में घूम-घूमकर उसे दूसरों को समझाना शुरू कर दीजिए। जितना अधिक आप यह काम करेंगे, उतना ही अधिक स्वयं उसे जानने लगेंगे, जब तक कि वह अंततः आप उसमें निपुणता के ऐसे विरले स्तर तक न पहुँच जाएँ कि वह आपको यह देखने के काबिल बना दे कि मानव जाति को विनाश से बचाना इस पर निर्भर है कि वह कितनी जल्दी स्वर्णिम नियम के पीछे छिपी शक्ति का उपयोग करना सीख लेता है।

स्वर्णिम नियम के सार्वभौमिक उपयोग से सबसे ज्यादा फायदा किसको हो सकता है? दूसरों के साथ अपने सभी संबंधों में इस नियम का उपयोग करके कोई व्यक्ति कैसे लाभ प्राप्त कर सकता है?

ये ऐसे वाजिब सवाल हैं, जो हमें अपने आपसे पूछने चाहिए और उनके जवाब खोजना कभी बंद नहीं करना चाहिए। उस आदमी, जो दिहाड़ी मजदूरी पर गुजर करता है और जिसके लिए रोटी व कपड़े का इंतजाम करना भी मुश्किल होता है, के लिए यह स्वीकार करना कठिन होगा कि स्वर्णिम नियम में निहित दर्शन उस पर लागू होगा। हर इन्सानी संबंध में वह अन्याय और अपने खिलाफ साजिश देखता है। वह मानता है कि उसकी कठोर मेहनत के बदले उसे बहुत कम मजदूरी दी जाती है। अपने चारों ओर वह दूसरों को बेहतर स्थिति में रहते देखता है। हर तरह से वह किस्मत का मारा एक व्यक्ति प्रतीत होता है।

अब मेरी बात जरा ध्यान से सुनिए, क्योंकि यही वह पॉइंट है, जहाँ लाखों लोग वह बुनियादी गलती करते हैं, जो उन्हें खुशियों और सफलता की उस विरासत से वंचित कर देती है, जो उनकी होती, अगर वे एक सरल बुनियादी सिद्धांत को समझकर उसे अपने जीवन में लागू कर रहे होते—और वह सिद्धांत यह स्वर्णिम नियम ही है।

ये लोग जीवन के इस अन्याय, जिसने उन्हें कठोर मेहनत, संघर्षों, दुःख और गरीबी के गर्त में धकेल दिया है या जिसे वे अन्याय समझते हैं, के दंश को बहुत शिद्दत से महसूस करते हैं। वे अपने चेहरे, अपनी चाल-ढाल और दूसरों के प्रति व्यवहार में अपनी यह भावना प्रकट करते हैं। अनजाने में वे दूसरों के साथ इस तरह से पेश आते हैं कि वे दूसरों को अप्रिय और दूर रखने लायक नजर आते हैं। अपनी इस छवि के कारण उनके कोई सच्चे घनिष्ठ मित्र या सहयोगी नहीं होते। कोई भी उन्हें अच्छे अवसर देने की जहमत नहीं उठाता। लोग, जहाँ तक संभव हो, उनसे दूर रहने की कोशिश करते हैं। जहाँ वे मन में अपने नियोक्ताओं या आम जनता, जिनकी सेवा करने और खुश रखने की उनसे अपेक्षा की जाती है, के प्रति खुंदक रखते हैं, नियोक्ता और आम जनता भी उनके इस रवैए को देखते हुए उन्हें सेवाओं से निकालने के मौकों की तलाश में रहते हैं।

यह याद रखिए : इस ब्रह्मांड में केवल दो प्रकार की शक्तियाँ हैं—एक आकर्षित करती है, दूसरी दूर भगाती है। आप एक शक्ति हैं और आप इनमें से एक या दूसरे प्रकार की शक्ति हैं। आप या तो लोगों को आकर्षित करते हैं, उनकी सोच जीवन के प्रति आपकी सोच से मेल खाती है। इसीलिए आप उन्हें आकर्षित करते हैं। एक जैसी प्रवृत्तिवाले लोग एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं। धनी और सफल लोग एक-दूसरे से आकर्षित होते हैं। असफल और कुंठित लोग एक-दूसरे को आकर्षित करते हैं। यह सिद्धांत इस पूरे ब्रह्मांड में प्रत्येक अणु, मॉलेक्यूल और इलेक्ट्रॉन पर लागू होता है। आधे दिन का काम करके पूरे दिन का वेतन चाहना स्वर्णिम नियम का अनुपालन नहीं है। सिर्फ अपना और अपनों का खयाल करना तथा अपने पड़ोसियों, सहकर्मियों एवं सहयोगियों को भूल जाना स्वर्णिम नियम का अनुपालन नहीं है। किसी व्यक्ति की सेवाएँ

लेकर उसे पर्याप्त पारिश्रमिक न देना स्वर्णिम नियम का अनुपालन नहीं है।

अपने आप की जाँच करके देखिए कि कहीं आप इन बुनियादी गलतियों में से कोई गलती तो नहीं कर रहे हैं—और अगर कर रहे हैं तो आप जीवन में गरीबी से ग्रस्त, दुःखों से भरी अपनी स्थिति का कारण जानना शुरू कर देंगे। अर्थात् आप जीवन में अपनी 'बदकिस्मत' स्थिति का कारण जान लेंगे, जब तक कि आप उन निराले व्यक्तियों में से एक नहीं हैं, जो अपने सही स्वरूप को देखने से साफ इनकार कर देते हैं।

आप अपने प्रति दूसरों का रवैया, पहले उनके प्रति अपने रवैए को बदलकर, बदल सकते हैं। पिछले वाक्य को एक बार फिर पढ़िए। वह इसकी पात्रता रखता है। इस अध्याय के समापन से पहले यह लेखक एक बात कबूल करना चाहता है और वह यह है—वह जानता है कि यह सिद्धांत काम करेगा, क्योंकि वह उसे आजमा चुका है। जब तक आप उसे आजमाते नहीं, आप कभी नहीं जान पाएँगे कि वह काम करेगा या नहीं। जहाँ तक आपका संबंध है, जब तक आप इस पाठ में बताए गए बुनियादी सिद्धांत के साथ प्रयोग नहीं करेंगे, यह अध्याय नहीं लिखा जाता तो भी आपको कोई फर्क नहीं पड़ता। जहाँ तक आपका संबंध है, जब तक आप स्वर्णिम नियम में शामिल किसी सिद्धांत को इस पृथ्वी पर रहनेवाले सहायत्रियों के साथ अपने संबंधों में लागू नहीं करेंगे, उसे लिखा जाना व्यर्थ साबित होगा।

आप इसकी चिंता मत कीजिए कि दूसरे लोग क्या कर रहे हैं या वे अपने जीवन में स्वर्णिम नियम को लागू कर रहे हैं अथवा नहीं। दुनिया में हो रहे अन्याय या उसकी दूसरी बुराइयों की चिंता न करें। आप उनकी चिंता मत कीजिए, जो आपके साथ उनके व्यवहार में स्वर्णिम नियम का पालन नहीं करते। आपका काम है निपुणता प्राप्त करना और अपने प्रयासों को उस दिशा में ले जाना, जहाँ आप उन्हें ले जाना चाहते हैं। अगर दूसरे लोग स्वर्णिम नियम का उल्लंघन करना जारी रखते हैं तो यह उनका दुर्भाग्य है; परंतु अगर आप भी वैसा ही करने लगें तो उनका आचरण आपके लिए बढ़ावा नहीं बन सकेगा।

यह एक विचार है, जिसे मैं संगठित क्षेत्र के श्रमिकों के मन में बिठाना चाहूँगा—दुनिया भर के श्रमिकों की आलोचना के रूप में नहीं, बल्कि एक रचनात्मक मददगार सुझाव के रूप में, जो उन्हें उनकी समस्या के अंतिम समाधान का मार्ग दिखा सकता है। पक्के, मेरे पास इस बुनियादी सच्चाई को दुनिया भर के श्रमिकों के मन में स्पष्ट और पटके तौर पर बिठाने की शक्ति होती कि वे ठीक उसी प्रकार की गलतियाँ करके अपने उद्देश्य में सफल नहीं हो सकते, जिन्हें करने का आरोप वे पूँजीपतियों पर लगाते हैं। वैसा करना स्वर्णिम नियम लागू करना नहीं है।

कोई भी इनसान या इनसानों का समूह ऐसी सफलता प्राप्त नहीं कर सकता, जो स्थायी हो, जब तक कि वह सफलता मजबूत बुनियादों पर निर्मित हुई हो। अनुचित तरीकों या स्वर्णिम नियम का पालन न करके अस्थायी लाभ उठाया जा सकता है; परंतु पिछले अध्याय में वर्णित क्षतिपूर्ति का सिद्धांत कभी-न-कभी अपना काम जरूर करेगा, जिससे न केवल वह अस्थायी लाभ छिन जाएगा, बल्कि आपको दूसरी हानियाँ भी होंगी।

इस अध्याय के समापन से पहले मैं एक अंतिम विचार आपके पास छोड़ जाना चाहता हूँ; वो यह है कि अगर कोई धर्म या दर्शन कर्म नहीं सिखाता तो एक व्यक्ति के लिए वह व्यर्थ है। स्वर्णिम नियम से लाभ प्राप्त करने के लिए आपको उसे समझने से अधिक 'करना'—जीवन में लागू करना होगा। उसके बारे में आपको दूसरों से चर्चा करनी होगी। आपको दूसरों को उसके लाभों के बारे में बताना होगा। स्वर्णिम नियम से अधिकतम लाभ प्राप्त करने के लिए आपको एक ऐसे व्यक्ति के रूप में, जो इस नियम में विश्वास रखता हो और सभी मानवीय संबंधों में उसे लागू करता हो—अपने मोहल्ले, व्यवसाय-स्थल या नौकरी करने के स्थान पर—अपनी पहचान बनानी होगी।

अगर आप स्वर्णिम नियम के दर्शन के पीछे छिपी शक्ति को समझते हैं तो अगले बारह महीनों के भीतर आप उस शक्ति का पर्याप्त दोहन करके वे सब खुशियाँ प्राप्त कर सकते हैं, जो आप चाहते हैं। आप इस दर्शन के जरिए धन-दौलत और भौतिक सफलता प्राप्त कर सकते हैं। आप इसके जरिए शत्रुओं को भी मित्र बना सकते हैं। इस नियम के जरिए विधि, चिकित्सा, इंजीनियरिंग के पेशों और व्यापार में अधिक सफलता पाई जा सकती है। इसके जरिए आप गेंती और फावड़े से भी ज्यादा कमा सकते हैं, अगर आपकी जीविका इन औजारों से अर्जित की जाती है।

परंतु जब तक आप इस स्वर्णिम नियम के साथ एकात्म होकर जीने नहीं लगते, आप पूर्वोक्त में से कुछ भी हासिल नहीं कर सकते। इस सिद्धांत में विश्वास होना ही पर्याप्त नहीं है। बेशक लगभग सभी लोग उसमें विश्वास करते हैं, परंतु लाखों लोगों के मामले में रोना यह है कि वे इस सिद्धांत को अमल में नहीं लाते। उससे लाभ उठाने के लिए उन्हें उसका उपयोग करना होगा। स्वर्णिम नियम लागू करने के लाभों को उनके उपयोग के सिवाय और किसी तरीके से प्राप्त नहीं किया जा सकता। स्वर्णिम नियम में विश्वास रखना और दूसरों को उसका उपदेश देना कोई वजन नहीं रखता, जब तक कि आप अपने व्यवहार में उसे प्रदर्शित नहीं करते।

इस लेखक ने स्वर्णिम नियम के दर्शन के पीछे छिपी वास्तविक संभावनाओं की एक झलक पहली बार तब देखी थी, जब उसने उसे जीवन का एक उद्देश्य प्राप्त करने में एक व्यावहारिक साधन पाया था। स्वर्णिम नियम को भावना-शून्य अर्थशास्त्र के मानकों के आधार पर आँकें तो भी आप उसके उपयोग को हमेशा लाभकारी पाएँगे। डॉलर्स और सेंट्स में भी स्वर्णिम नियम भारी लाभांश देगा। ऐसा कैसे और क्यों होता है, नीचे दिया गया है—

हर व्यक्ति में वह चीज होती है, जिसे हम 'ख्याति' कहते हैं। वह अच्छी, मध्यम या बुरी हो सकती है; परंतु वह जैसी भी हो, दूसरों के साथ किए गए सिलसिलेवार सौदों (मौद्रिक और गैर-मौद्रिक दोनों तरह के) का परिणाम होती है। बेइमानी या अनुचित तरीके से किया गया एक सौदा

आपके जीवन में बहुत थोड़ा फर्क पैदा करेगा, अगर उसके बाद आप बहुत से सौदे ईमानदारी और उचित तरीके से करें। लोग आपको ईमानदारी या बेइमानी के प्रति आपकी प्रवृत्ति के आधार पर जानते हैं।

जब आप दूसरों के साथ किए जानेवाले सभी सौदों में प्रयासपूर्वक अपने लिए कोई मानक तय करते हैं और वह मानक यह स्वर्णिम नियम हो तो धीरे-धीरे आपकी ऐसी प्रतिष्ठा बनती जाती है कि आप उन लोगों का विश्वास, सद्भावना और सक्रिय सहयोग प्राप्त कर लेते हैं, जिनके संपर्क में आप आए हैं।

यह आकर्षण के नियम—एक नियम जिसे आप प्रयासपूर्वक अपने पक्ष में सक्रिय कर देते हैं, जब आप स्वर्णिम नियम के आधार पर लोगों के साथ व्यवहार करते हैं—के अनुपालन में होता है।

इस सिद्धांत को उलट दीजिए और अनुचित सौदों के आधार पर अपनी ख्याति का निर्माण कीजिए और भले ही उनमें से कोई भी सौदा दीर्घकालिक महत्त्व का न हो, धीरे-धीरे आपको जाननेवाले लोगों के संचित अनुभवों से आपके प्रति उनके विश्वास में कमी आ जाएगी, जिससे आपकी असफलता सुनिश्चित हो जाएगी।

इस नियम से छुटकारा नहीं मिल सकता। अंत में, और बताए गए सिद्धांतों में शायद यह अधिक महत्वपूर्ण है, अगर आप स्व-सलाह के सिद्धांत को समझते हैं तो आप उस प्रभाव से परिचित होंगे, जो हर सौदा आपके मन पर डालता है। अगर आप अपने अवचेतन मन को इस असंदिग्ध तथ्य से भर रहे हैं कि आप दूसरे लोगों के साथ हमेशा स्वर्णिम नियम के आधार पर डील करते हैं, आप जल्द ही अपने प्रति इतना स्वस्थ आदर-भाव पैदा कर लेंगे और इतना सशक्त आत्मविश्वास विकसित कर लेंगे कि दुनिया की कोई शक्ति आपको अपना अभीष्ट लक्ष्य प्राप्त करने से रोक नहीं पाएगी।

आपके अपने मन में सुविकसित स्वर्णिम नियम संबंधी जागरूकता आपके चुने हुए जीवन-कर्म में उपलब्धियों की ऊँचाइयों को छूने की शक्ति प्रदान करेगी और कोई भी आपको रोक नहीं पाएगा।

