

आखिरी किताब
जो आपकी ज़िंदगी बदल दे

पुष्कर राज ठाकुर
लाइफ़ कोच

इनविन्सेबल पब्लिशर्स

भारत में वर्ष 2019 को सबसे पहली बार प्रकाशित

© 2019 सर्वाधिकार सुरक्षित

ISBN: 978-93-88333-56-6

इस प्रकाशन का कोई भी भाग पुनर्प्राप्ति प्रणाली के अंतर्गत न तो पुनः उत्पन्न किया जा सकता है, न ही संग्रहित किया जा सकता है या यह किसी भी रूप में या किसी भी माध्यम जैसे इलेक्ट्रॉनिक, मैकेनिकल, फोटोकॉपी, रिकॉर्डिंग या प्रकाशक की अनुमति के बिना किसी भी माध्यम में प्रेषित नहीं किया जा सकता है।

इस पुस्तक के पाठक इस पुस्तक में दी गई जानकारी के संबंध में उसके इस्तेमाल की जिम्मेदारी मानते हैं। इस प्रकाशन के लेखक एवं पब्लिशर पाठकों की ओर से किसी भी प्रकार की कोई जिम्मेदारी या उत्तरदायित्व नहीं मानते हैं। हालांकि जानकारी को सत्यापित करने के लिए कोशिशें की गई हैं, सही सूचनाएं दी गई हैं, पर न तो प्रकाशक न ही लेखक किसी प्रकार की कोई गलती, त्रुटिपूर्णता या चूक के लिए कोई वारंटी लेते हैं।

इनविन्सेबल पब्लिशर्स

201A, SAS Tower, Sector 38, Gurgaon-122003

"तुम्हारे सपने इतने बड़े होने चाहिए,
कि आसमान छोटा पड़ जाए,
जो पंछी पिंजरे में रहते हैं,
उन्हें बाज़ नहीं कहते!"

- पुष्कर राज ठाकुर

आपने आज तक जितनी भी किताबें पढ़ी हैं
ये किताब उन सभी में सबसे ज्यादा ताकतवर है।
इस किताब का हर पन्ना आपकी जिंदगी में बदलाव लाएगा और
आप पहले जैसे बिल्कुल भी नहीं रहेंगे!

एक्नालेजमेंट

हाँ मैं अपनी जिंदगी में सफल हूँ, हाँ मैं एक शानदार ज़िन्दगी जी रहा हूँ और ठीक वैसी ही जी रहा हूँ जैसी मैंने सोची थी। और अगर आज आप इस किताब को पढ़ रहे हैं तो आप भी अपनी जिंदगी में सफलता का स्वाद चखेंगे और ठीक वैसी ही ज़िन्दगी जी पाएंगे जैसी आपने सोची है। अगर आज मैं सफल हूँ तो, इसके पीछे है मेरी इंस्पिरेशन और मेरी मोटिवेशन। आपको अगर आपकी ज़िन्दगी में कुछ भी हासिल करना है तो आपके पास उसका कारण होना चाहिए। किसी भी चीज़ को हासिल करने के लिए आपके पास एक मजबूत कारण या यूँ कहें कि, "क्यों" होना चाहिए। अगर उस चीज़ हासिल करने का "क्यों" यानि की "कारण" आपको पता है तो वो चीज़ हासिल करना बहुत ही आसान हो जाता है। तो जो भी चीज़ आप जिंदगी में हासिल करना चाहते हैं उसके लिए आपको वो "क्यों" हासिल करना होगा और यही "क्यों" आपका मोटिवेशन है। और उस चीज़ को हासिल करने के लिए बिना रुके आगे बढ़ना आपकी इंस्पिरेशन है। आप सभी ने सुना ही होगा कि हर सफल आदमी के पीछे एक महिला का हाथ होता है। तो मैं आपको बता दूँ कि मेरी कहानी में एक नहीं बल्कि दो महिलाओं का हाथ है - एक मेरी मोटिवेशन है और दूसरी इंस्पिरेशन।

आज तक मैंने जो कुछ भी हासिल किया है वो मैंने अपने ज़िन्दगी के प्यारके लिए किया है। उन्होंने ही मुझे जिंदगी जीना सिखाया है। वो ही हैं जो मुझे हमेशा मेरे गोल्स की तरफ़ बढ़ाती रहती हैं और मुझे नामुनकिन काम भी मुमकिन करने के लिए प्रेरित करती हैं। उन्होंने हमेशा ही मेरे अंदर विश्वास दिखायाजैसे उनको हमेशा से ही पता था कि मैं एक दिन कुछ बड़ा करके दिखाऊंगा। मैं जो भी हूँ उन्हीं की वजह से हूँ और मेरी सफलता का सारा श्रेय उन्हीं को जाता है। मेरी सफलता में उनका बहुत ही बड़ा योगदान है और वो ही मेरा "क्यों" हैं।

जहाँ मेरी वाइफ़ मेरा मोटिवेशन हैं वहीं मेरी माँ, मेरा इंस्पिरेशन हैं। मेरी माँ से ज्यादा डेडिकेटेड और सिसियर इंसान आज तक मैंने नहीं देखा। उन्होंने हमारी जिंदगी को बेहतर बनाने के लिए बहुत मेहनत की है। वह मेरे उठने से

पहले उठ जाती हैं, मेरे सोने के बाद सोती हैं और मैं निस्संदेह कह सकता हूँ कि वह मुझसे कहीं ज्यादा काम करती हैं और इसमें कोई दो राय नहीं कि वह हमेशा मेरे लिए सबसे बड़ी प्रेरणा रही हैं।

तो मैंने आज तक अपनी जिंदगी में जो भी किया है या कमाया वो इन्हीं दो महिलाओं की वजह से है और इन दोनों को ही मेरे ऊपर गर्व है और अब आपको पता चल ही गया है की ये दो महिलायें कौन हैं। तो अगली बार आप जब भी मुझसे मिलेंगे तो आपको मुझसे मेरी जिंदगी की सफलता के राज़ के बारे में पूछने की ज़रूरत नहीं पड़ेगी।

टिप: अगर आपने अपने मोटिवेशन और इंस्पिरेशन का पता लगा लिया तो बाकी चीजें अपने आप हो जायेंगी।

विषय सूची

इंट्रोडक्शन	1
8 X –फैक्टर्स	4
कॉन्टिनियस अपलिफ्टिंग थॉट्स	8
अध्याय - 1	9
सफल मानसिकता को अपनाना	9
वर्कशीट	15
अध्याय 2	16
लेसन्स फॉर योर ब्रेन	16
वर्कशीट	24
फोकस्ड डे ड्रीमिंग	25
वर्कशीट	31
अध्याय 4	32
सुबह के समय रिफ्रेशड कैसे उठें	32
वर्कशीट	38
अध्याय 5	40
मेडिटेशन कैसे करें	40
वर्कशीट	42
हर दिन का गोल सेट करने का रूटीन बनाएं	43
वर्कशीट	49
अध्याय 7	50
ये आदत आपकी जिन्दगी बदल देगी	50

वर्कशीट	55
अध्याय 8	56
फिट और ऐक्टिव कैसे रहें?	56
वर्कशीट	60
डेली रूटीन	61
अध्याय 9	62
सफल लोगों की दिनचर्या	62
वर्कशीट	66
अध्याय 10	67
प्लान थोर प्लान	67
वर्कशीट	71
अध्याय 11	72
हैबिट्स	72
वर्कशीट	76
इनसेन प्रोडक्टिविटी	77
अध्याय 12	78
डिस्ट्रैक्शंस को कैसे कम करें?	78
वर्कशीट	83
अध्याय 13	84
अपने टाइम की वैल्यू बढ़ाएं	84
वर्कशीट	90
अध्याय 14	91
जैम सेशन	91

वर्कशीट	94
अध्याय 15	95
टाइम मैनेजमेंट	95
वर्कशीट	98
अध्याय 16	99
प्रिऑरिटाइजिंग एंड बिल्डिंग मोमेंटम	99
वर्कशीट	102
अध्याय 17	103
अपनी कुल्हाड़ी पर धार लगाएं	103
वर्कशीट	107
अध्याय 18	108
कम्पाउंडिंग इफेक्ट	108
वर्कशीट	112
अध्याय 19	113
पॉवर ऑफ फोकस	113
वर्कशीट	116
अध्याय 20	117
अपने हीरो आप खुद हैं	117
वर्कशीट	122
लीडरशिप	123
अध्याय 21	124
अपने अंदर के लीडर को पहचानें	124
वर्कशीट	128

पर्सनालिटी अपग्रेडेशन	129
अध्याय 22	130
अपना ऑरा (AURA) बढ़ाएं	130
वर्कशीट	135
अध्याय 23	136
एडवांस कम्युनिकेशन के 7 मैजिकल सीक्रेट्स	136
वर्कशीट	141
अध्याय 24	142
आर्ट ऑफ़ सेलिंग	142
वर्कशीट	146
अध्याय 25	147
लोगों को कन्विंस कैसे करें	147
वर्कशीट	151
अध्याय 26	152
गुस्से पर काबू	152
वर्कशीट	154
अध्याय 27	155
अपने आपको क्लासी कैसे बनाएं?	155
वर्कशीट	159
अध्याय 28	160
अल्फा होने के 6 टिप्स	160
वर्कशीट	163
अध्याय 29	164

एक ग्रेट स्टोरी टेलर कैसे बनें?	164
वर्कशीट	168
अध्याय 30	169
सेन्स ऑफ़ ह्यूमर	169
वर्कशीट	173
वेल्थ क्रिएशन	174
अध्याय 31	175
वेल्थ क्रिएशन	175
वर्कशीट	178
अध्याय 32	179
पैसे कैसे बनायें	179
वर्कशीट	182
अध्याय 33	183
ज्यादा पैसे कैसे बचाएँ	183
वर्कशीट	186
अध्याय 34	187
बेहतर नेटवर्किंग के साथ आगे बढ़ें	187
वर्कशीट	190
अध्याय 35	191
दुनिया का आठवां अजूबा	191
वर्कशीट	193
अध्याय 36	194
मिलेनियर माइंडसेट	194

वर्कशीट	197
रिलेशनशिप मास्टरी	198
अध्याय 37	199
लोगों को अपना बनाने के 6 तरीके	199
वर्कशीट	203
अध्याय 38	204
कभी न झगड़ने के लिए 6 टिप्स	204
वर्कशीट	208
अध्याय 39	209
नए दोस्त कैसे बनाएं	209
वर्कशीट	212
अध्याय 40	213
लोगों को अपने हिसाब से बदलने के 7 तरीके	213
वर्कशीट	216
लेखक के बारे में	218
किताब के बारे में	221

इंट्रोडक्शन

लोगों को समझना इंटेलेजेंस है और खुद को समझना विज़डम है। लोगों को मास्टर करना आपकी स्ट्रेंथ है और खुद को मास्टर कर लेना आपकी असली ताकत है। मैं यहाँ आपके सामने इसीलिए हूँ क्योंकि मैं आपको आपके पाँवर और पोटेंशियल के बारे में आपको बता पाऊँ। आपको उनका एहसास दिला पाऊँ। क्या अपने कभी सोचा है कि आप क्या हैं और क्या बन सकते हैं? हो सकता है सोचा हो और हो सकता है न भी सोचा हो, लेकिन मैं आपको बता दूँ कि ये बात बिल्कुल सही है। आपके खुद के दो संस्करण यानि कि वर्ज़न है - एक वो जो आप अभी हैं और दूसरा वो जो आप बनना चाहते हैं या बन सकते हैं और इन दोनों के बीच एक गैप है।

तो जब हम अपने पोटेंशियल्स को समझने की बात करते हैं तो हमारा फ़ोकस इसी चीज़ पर होता है कि कैसे इस गैप को भरें। मेरी जिंदगी में मुझे इस गैप के बारे में बहुत जल्दी पता चल गया था और मैंने ठान लिया था कि कैसे भी करके मुझे इसे ख़त्म करना है। जब मैंने ये रियलाइज़ किया तो मैंने एक नयी फील्ड को डिस्कवर किया जिसका नाम है पर्सनल मास्टरी। इसको समझने की लिए मैंने पिछले 5 सालों में 14000 घंटे लगाए हैं और आज मैं आपको बता सकता हूँ कि ये फील्ड 8 फंडामेंटल प्रिंसिपल्स यानि की मूल सिद्धान्तों के ऊपर निर्भर करती है। 8 ऐसे प्रिंसिपल्स जिन्हें मैं 8x फैक्टर्स बोलता हूँ।

असल में आपको लाइफ़ में जहाँ जाना है या जहाँ आप पहुँच सकते हैं ये सिर्फ 8 चीज़ों पर निर्भर करता है। मैं नहीं चाहता कि, आप भी अपने अगले 5 साल इन्हीं चीज़ों को समझने में लगा दो, इसीलिए मैं आपको इनके बारे में सीधे तौर पे बता देता हूँ ताकि आप आज से ही उन पे काम करना शुरू कर दो और आप जहाँ भी पहुँचना चाहते हो अगले 5 सालों में वहाँ पहुँच जाओ और मेरा मोटिव भी यही है। अगर आपने इन 8 फैक्टर्स के ऊपर काम कर लिया तो यकीन मानिये आपकी जिंदगी पूरी तरह से बदल जाएगी। आपको

अपनी लाइफ में जो कुछ भी चाहिए फिर चाहें वो प्यार हो या पैसा या रेस्पेक्ट या कुछ भी, आपको जो चाहिए वो मिलेगा और उन सभी चीजों का हासिल करने के लिए आपको इन फैक्टर्स के ऊपर काम करना है।

तो इसके लिए आपको क्या करना होगा? मैं इसके बारे में आपको आगे आने वाले 40 चैप्टर्स में डिटेल में बताने वाला हूँ। लेकिन ध्यान रहे कि ये किताब सबके लिए नहीं है। ये किताब सिर्फ उन लोगों के लिए है जो अपनी जिंदगी में कुछ बड़ा और बेहतर करना चाहते हैं।

तो इसकी शुरुआत कैसे करेंगे? इसके लिए आप आगे आने वाले चैप्टर्स को ध्यान से पढ़ेंगे और ज़रूरी पॉइंट्स को नोट भी करें जो आपके सब कॉन्शियस माइंड में रहे। सब कॉन्शियस माइंड से यहाँ मतलब अवचेतन दिमाग से है। क्या आपको पता है कि नॉलेज के 3 लेवल्स होते हैं - पहला लिसेनिंग यानि कि सुनना, दूसरा थिंकिंग यानि कि जो आपने सुना उस बारे में सोचना, तीसरा वो कि जो भी जो आपने सुना और सोचा उस बात को अपना लेना। तो इसके पहले आप शुरुआत करें मैं आपको बता दूँ की जो भी मैं आपको सिखाने वाला हूँ वो 99% लोगों की सोच से अलग होगा क्योंकि मैंने ये उन 1 % लोगों से सीखा है जो आज सफलता की उचाईयो पर हैं। तो मैं इस बुक के जरिये आपको हर वो चीज़ बताऊंगा जो आपको सफलता तक पहुंचाएगी।

तो आगे बढ़ने से पहले मैं आपको ये बता दूँ कि एक समय मैं या एक बार मैं आपको एक ही चैप्टर पर फोकस करना है। आप ऐसा न करें कि सिर्फ पढ़े और दूसरे चैप्टर की तरफ बढ़ जाएँ या फिर एक चैप्टर को बीच में छोड़कर ही दूसरा पढ़ना शुरू कर दें। आपको एक एक करके चैप्टर्स पढ़ने हैं और जो भी आप पढ़ रहे हैं या सीख रहे हैं आपको उस पर अमल भी करना है, ना कि चैप्टर्स को पढ़कर छोड़ देना है। मेरी आपको ये सलाह है कि आप इस किताब को 40 दिन में समाप्त करें और उसके दो कारण हैं। पहला ये कि आपको इस किताब के हर चैप्टर से कुछ नया सीखने को मिलेगा और जो भी आप सीखेंगे अगर उसे अपनी जिंदगी का हिस्सा बनाते गए तो वो आपके लिए बहुत ही अच्छा होगा। दूसरा ये कि किसी भी आदत को अपनाने के लिए आपको 40 दिन लगते ही हैं, मतलब कि अगर आप कोई काम बिना रुकावट 40 दिन

करेंगे तो वह आपकी आदत बन जाएगी और अगर लगातार आप इस किताब को 40 दिनों तक पढ़ते रहे और इसमें से सीखा हुआ अपने अंदर उतारते गए मुझे पता है कि अगले 40 दिनों में आप एक बेहतर इंसान बनकर उभरेंगे।

लेकिन इसके पहले मैं इस किताब की शुरुआत करूँ उससे पहले मेरा आपसे एक सवाल है और वो ये है कि, इस किताब से आपकी क्या उम्मीदें हैं? जो कुछ भी आपको आपके लाइफ़ में अचीव करना है, फिर वो चाहें फाइनेंशियली हो, प्रोफेशनली हो, पर्सनली हो या फिर कुछ और। तो आप किताब की शुरुआत करने से पहले वो चीजें कहीं लिख लें। मेरा यकीन मानिये कि ये किताब आपको वो सब हासिल में मदद करेगी जो कुछ भी आप चाहते हैं।

8 X -फैक्टर्स

आने वाले 40 दिनों में इस किताब के अंदर आप 8 फैक्टर्स के ऊपर मास्टरी करने वाले हैं। तो आईये पहले जानते हैं उन फैक्टर्स के बारे में:

1. **कॉन्टिनियस अपलिफ्टिंग थॉट्स:** जब मैंने पहली बार लॉ ऑफ़ अट्रैक्शन मूवी देखी थी तब मुझे समझ आ गया था कि हमारी जिंदगी हमारे विचारों का परिणाम है। जैसा भी हम सोचते हैं हमारी लाइफ़ वैसे ही होती चली जाते हैं। तो अब मेरा सवाल ये है कि कैसे हम हमारे विचारों को कंट्रोल करें? कैसे हमारे दिमाग में ऐसे विचार आएं कि हम लगातार सक्सेस की तरफ बढ़ते जाएँ? इसके लिए मैंने बहुत रिसर्च की और फिर मुझे इस प्रिंसिपल के बारे में मालूम चला जिसे मैं कॉन्टिनियस अपलिफ्टिंग थॉट्स(CUT) बोलता हूँ। मैं आपको ऐसा माइंडसेट देना चाहता हूँ कि आपके दिमाग में ऐसे विचार आएं जो लगातार आपको कामयाबी की तरफ ले जाएँ। कामयाब होने के लिये आपके दिमाग में लगातार पॉजिटिव थॉट्स आने चाहिए। आपके दिमाग में ऐसे थॉट्स आने चाहिए जो आपको ऊपर लेकर जाएँ और आगे बढ़ने के लिए मोटिवेट करें।

2. **5 मॉर्निंग रिचुअल्स:** सुबह का समय पूरे दिन का सबसे अच्छा समय होता है। हम सभी ने ये ऑब्ज़र्व किया होगा कि अगर हमारी सुबह की शुरुआत अच्छी होती है तो पूरा दिन अच्छा जाता है। अगर आप अपनी सुबह का सदुपयोग करें और ऐसे काम करने लग जाएँ जो लगभग सभी सफल व्यक्ति करते हैं तो फिर क्या बात हो। आप भी उन लोगों की कैटेगरी में आ जायेंगे और जब आप उनकी कैटेगरी में आयेंगे तो आप उनकी तरह बन जायेंगे। तो जिन रिचुअल्स के बारे में मैं आपको बताने वाला हूँ, अगर आपने वो करना शुरू कर दिया तो इन्हीं 5 चीजों से आप अपनी जिंदगी बदल सकते हैं। इस फैक्टर में मैं आपको बताऊंगा कि सुबह का जो 5 से 7 बजे के बीच का समय होता है उसको कैसे इस्तेमाल करना है।

3. **डेली रूटीन:** जॉन सी मैक्सवेल (John C Maxwell) कहते हैं कि किसी भी सफल व्यक्ति की सफलता का राज अगर आपको जानना है तो आप उसके

डेली रूटीन फॉलो करें क्योंकि वो जो डेली कर रहा है वही उसकी सफलता का राज़ है। तो इस फैक्टर में हम यही सीखेंगे कि अपना डेली रूटीन कैसे बनाएं। डेली रूटीन से यहाँ पर ये मतलब नहीं है कि आपको रोज़ सुबह उठना है फिर वाक के लिए जाना है, फिर जॉब पे जाना है और शाम को सो जाना है। डेली रूटीन से यहाँ मेरा मतलब रूटीन ऑफ़ सक्सेस से है। तो यहाँ पर हम अपनी हैबिट्स को ठीक करने की बात कर रहे हैं, कि कैसे हम अपने अंदर से बुरी आदतों को निकाल कर अच्छी आदतें अपनाते हैं।

4. इनसेन प्रोडक्टिविटी: हम पूरे महीने काम करते हैं और महीने के अंत में हमको लगता है कि हमने उतने पैसे नहीं कमाए जितने बनते थे। एक स्टूडेंट के हिसाब से सोचें तो हम पूरे साल पढ़ाई करते हैं और जब हमारे मार्क्स आते हैं तो हम उससे संतुष्ट नहीं होते हैं। एक बिज़नेसमैन की तरह सोचें तो जितनी हम सेल्स चाहते थे महीने के अंत तक उतनी नहीं हुई। हम काम तो बहुत करते हैं पर रिज़ल्ट्स बहुत कम आते हैं। तो मैं आपको ऐसा फार्मूला बताऊंगा जिससे आप कम काम करके ज्यादा रिज़ल्ट्स ला पायेंगे। अगर आपको लगता है की ज्यादा रिज़ल्ट्स लाने के लिए आपको ज्यादा काम करने की जरूरत है तो आप गलत हैं। अगर आपको नहीं लगता कि कम काम करके ज्यादा रिज़ल्ट मिल सकता है तो आप सक्सेसफुल लोगों को देखें। आपने शायद रिचर्ड ब्रेंसन के बारे में सुना होगा। ये 400 से भी ज्यादा कंपनियां संभालते हैं लेकिन काम आपसे और मेरे से भी कम करते हैं। वो अपना पसंदीदा काम हमसे ज्यादा करते हैं, वो अपनी फैमिली को भी हमसे ज्यादा समय देते हैं और इन सबके बाद भी वो ज्यादा सक्सेसफुल हैं। उनकी सक्सेस के कुछ सीक्रेट्स है जो हमें बताते हैं कि कम समय में ज्यादा कैसे अचीव करें जिसके बारे में भी हम जानेगें।

5. लीडरशिप: इस सदी की जो सबसे इम्पोर्टेंट स्किल है वो है लीडरशिप स्किल। आज के समय में आप किसी भी चीज़ की बात कर लो फिर चाहें वो पॉलिटिक्स हो या कॉर्पोरेट, हर जगह लीडर्स चाहिए। जब कोई किसी को अपनी कंपनी में रिक्रूट करते है तो देखते हैं कि क्या ये आगे चलकर लोगों को लीड कर पायेगा? क्या इसके अंदर वो क्वालिटी है जिससे ये लोगों को सिखा पायेगा?

आने वाले समय में ये बॉस बनेगा या लीडर? क्योंकि हमें वो लोग नहीं चाहिए जो लोगों को सिर्फ इंस्ट्रक्शंस दें, बल्कि ऐसे लोग चाहिए जो दूसरों के लिए मिसाल बनें। जो लोगों को साथ लेकर चले और उन्हें ऊंचाईयां छूने में मदद करे। और इस फैक्टर में हम इसी बारे में पढ़ेंगे।

6. पर्सनालिटी अपग्रेडेशन: यहाँ पर हम पर्सनालिटी अपग्रेडेशन की बात कर रहे हैं ना कि डेवलपमेंट की। कई बार हमारे साथ ऐसा होता है कि हम पहली बार किसी से मिलते हैं और मिलते ही हम उनकी तरफ अट्रेक्टेड हो जाते हैं। उनके अंदर वो करिज़्मा है कि लोग उनकी तरफ खींचे चले जाते हैं और इस फैक्टर में यही सीखेंगे कि हम कैसे कैसे बनें।

7. वेल्थ क्रिएशन: ये एक ऐसा फैक्टर है जिसके ऊपर हर कोई काम करना चाहता है। लोगों की बड़ी जिज्ञासा होती है कि पैसा कैसे बनाएं सर। अच्छा, आप मुझे एक बात बताईये कि अगर मैं आपसे पूछूँ कि मैं इंजीनियर कैसे बन सकता हूँ तो आप कहेंगे की आपको इंजीनियरिंग की पढ़ाई करनी पड़ेगी। तो ठीक वैसे ही अगर आपको अमीर बनाना है तो आपके ये फैक्टर वेल्थ क्रिएशन के ऊपर अच्छे से स्टडी करना पड़ेगा। मैं फिनांशियल एजुकेशन के ऊपर एक रिवॉल्यूशन लाना चाहता हूँ। वेल्थ क्रिएशन के ऊपर हम जो भी सीखें उसे अप्लाई भी करें। मैं नहीं चाहता कि इंडिया में लोग वही माइंडसेट रखें जो उनके एजुकेशन सिस्टम ने उन्हें दिया है बल्कि उसी बाहर भी सोचें। इस दुनिया के एजुकेशन सिस्टम में रिवॉल्यूशन की ज़रूरत है क्योंकि ये आपको फाइनेंशियल एजुकेशन के बारे में नहीं सिखाता। न ही हमको वेल्थ क्रिएशन के बारे में सिखाया जाता है और यही चीज़ है जिसकी हमें सबसे ज्यादा ज़रूरत होती है, क्योंकि पढ़ाई या यूँ कहें कि बेसिक एजुकेशन के बाद इसी की हम सभी को सबसे ज्यादा ज़रूरत है। जब भी हम स्कूल्स से या कॉलेजेस से अपनी पढ़ाई पूरी करके निकलते हैं तो सबसे पहले हमारे दिमाग में यही ख्याल आता है कि पैसे कैसे कमाए जाएँ। वैसे तो पैसे कमाने के कई सारे तरीके हैं जो हमें हमारी सोसाइटी सिखा देती है। लेकिन ये सोसाइटी अपने तरीके कहाँ से लाती है? सालों साल से या यूँ कहें कि सदियों से हमारे यहाँ काम करने की परंपरा है ना कि काम देने की। लोगों को लगता है कि उनको बस एक अच्छी नौकरी

कर लेनी चाहिए, लेकिन ये नहीं सोचते कि क्या करके वो अपना खुद का काम कर सकते हैं और पैसे कमा सकते हैं। हमको लीडर बनना नहीं बल्कि फॉलोवर बनना सिखाया जाता है। तो ये साइकल सोसाइटी ने बनाई है और हम फॉलो कर रहे हैं, हमें इससे बाहर निकलना है और खुद कुछ करके दिखाना है। हमको लीडर बनना है ना कि फॉलोवर और अगर मैं और सटीक बोलू तो हमको फाइनेंशियली फ्री होना है। क्योंकि जब तक इंसान रोज़ की जिंदगी जीने में और नौकरी करके पैसे कमाने में लगा रहेगा उसको असल जिंदगी का मतलब नहीं समझ आने वाला। इस फैक्टर में हम यही सीखेंगे कि अमीर कैसे बनें।

8. रिलेशनशिप मास्टरी: अब यहाँ पर हमारा मकसद रिलेशनशिप में मास्टर का है। एक इंसान होने के नाते हम हमेशा लोगों के बीच रहते हैं और उनसे इमोशनली जुड़े हुए होते हैं और अगर कोई हमें कुछ कह देता है तो हम पूरे दिन उसी के बारे में सचते रहते हैं। कभी कभी तो ऐसा होता है कि अगर हमारे रिश्ते किसी व्यक्ति विशेष के साथ खराब हो जाते हैं तो एक दिन, एक महीने, एक साल या कई साल खराब हो जाते हैं और हम अपनी जिंदगी में कुछ नहीं कर पाते हैं। तो मैं चाहता हूँ कि आप इस फ़ील्ड में मास्टर हो जाएँ। सबसे पहले तो आप इस बात को समझें कि जिस भी इंसान के साथ आप रिलेशन में हों तो उन्हें कैसे टैकल करना है। आप जहाँ भी जाएँ तो नए दोस्त कैसे बनाएं। लोग आपके पर्सनालिटी से इतने इम्प्रेस हो जाएँ कि वो खुद आपकी तरफ दोस्ती का हाथ बढ़ाएं। आपके चाहें पर्सनल रिलेशन हों या प्रोफेशनल हों, ये अच्छे होने चाहिए और इन्हीं के बारे में हम इस फैक्टर में पढ़ेंगे।

जैसे ही आप इन सभी फैक्टर्स को अच्छे से समझ लेंगे तो आप अपने गोल्स तक आसानी से पहुँच जायेंगे और आपका गोल है बेस्ट लाइफ़। यानि कि अपनी लाइफ़ को बेस्ट बनाना। तो इस पूरी किताब में हम यही सीखेंगे और मैं आशा करता हूँ कि पूरी किताब पढ़ने के बाद आप वो बन पायेंगे जो आप बनना चाहते हैं।

कॉन्टिनियस अपलिफ्टिंग थॉट्स

अध्याय - 1

सफल मानसिकता को अपनाना

तो इस अध्याय की शुरुआत हम पहले X - फैक्टर से करते हैं और वो है कट (CUT), "कॉन्टिनियस अपलिफ्टमेंट ऑफ़ थॉट्स"। ऐसे थॉट्स जो आपको सक्सेस की तरफ लेकर जाते हैं। इस अध्याय का नाम भी मैंने "अडॉप्टिंग अ सक्सेस माइंडसेट" रखा है। इसका मतलब है एक सफल मानसिकता को अपनाएं। आगे हम जो कुछ भी सीखने वाले हैं वो थॉट्स एक्सपीरियेंस बेस्ड हैं। अभी मैं ये नहीं कह सकता कि ज भी मैं कह रहा हूँ वो सही ही है या जो आप सोच रहे हैं या कह रहे हैं वो सही है। इसका फैसला आपको अपने थॉट्स में और भी गहरायी में जाकर लेना होगा। आपको खुद को इस चीज़ का एहसास करना होगा कि क्या सही है क्या गलत। यहाँ पर वो चीज़ें सही हैं जो आपको आपके मनचाहे रिज़ल्ट्स देती हैं, आपको सक्सेस की तरफ लेकर जाती हैं और आपको वो सभी काम करने से रोकती हैं जो आपको फेलियर यानि कि असफलता की तरफ लेकर जाते हैं। जब हम सक्सेस माइंडसेट की बात करते हैं तब हमें ये समझना चाहिए कि जो कुछ भी हमारे आस-पास हो रहा है वो सब सब्जेक्टिव है। यहाँ पर किसी भी तरह की कोई रियलिटी नहीं है और हर चीज़ इंटरप्रेटेशन के लिए मौजूद है।

हर किसी के लिए जो वास्तविकता होती है वो अलग होती है, चीज़ों को देखने का सबका तरीका अलग अलग होता है। उदाहरण के लिए, मैं ग्रीस के एक बीच पर था जहाँ कई सारी महिलाएं बिकनी में थीं, मेरे साथ मेरा एक दोस्त था जो उन लड़कियों को देखकर बहुत खुश हो रहा था और उनसे बात करना चाहता था जबकि एक दूसरे अंकल ताज्जुब खा रहे थे कि इन लड़कियों को कोई शर्म नहीं है क्या जो ऐसे ही बीच पर खुले घूम रही हैं। अब आप यहाँ खुद ही देख सकते हैं कि कैसे दो लोगों की सोच और नज़रिया अलग अलग है। ये सब कुछ बिलीफ़ सिस्टम की वज़ह से हो रहा है। जो भी आपके थॉट्स होते हैं ये आपके बिलीफ़ सिस्टम से प्रोसेस होकर निकलते हैं। मैं आपको

उदाहरण देता हूँ कि जो कुछ भी हो रहा है वो आपका स्टिमुलस है, ये आपको हर तरफ से रिसीव होता है और जब ये आपको रिसीव होता है तो ये आपके बिलीफ सिस्टम से प्रोसेस होकर थॉट में कन्वर्ट होता है। आपका बिलीफ सिस्टम एक फिल्ट्रेशन प्रोसेस है। अगर आपका बिलीफ सिस्टम सक्सेस के तरफ मुड़ा हुआ है तो हर चीज़ उसी तरफ जाएगी। आपकी सक्सेस को कोई रोक नहीं सकता फिर चाहें कितने भी बैरियर्स क्यों न आ जाएँ।

एक बार एक बहुत ही ज्यादा रेस्पेक्टेड प्रोफेसर थे। एक बार उन्होंने अपने स्टूडेंट्स से कहा कि वो सबको एक वीडियो दिखाएंगे और वो कहते हैं कि उस वीडियो को देखने के बाद हर कोई अपना रिस्पॉन्स दे। वीडियो में सभी स्टूडेंट्स समुंदर में उठती हुई तेज लहरें देखते हैं, साथ ही घने काले बादल और कड़कती हुई बिजली। उनको एक पानी का जहाज़ आता हुआ दिखता है और वो जहाज़ हवा और पानी के बीच से गुजरता हुआ दिखता है। थोड़े समय बाद वो जहाज़ डूब जाता है। प्रोफेसर यहाँ पर वीडियो को रोक देते हैं और अपने स्टूडेंट्स से पूछते हैं की वीडियो में उन्होंने क्या देखा? कुछ स्टूडेंट्स ने कहा की तेज हवा की वज़ह से जहाज़ डूब गया वहीं कुछ लोगों ने तेज लहरों को इसका जिम्मेदार ठहराया। प्रोफेसर ने कहा कि हर कोई सही है कि जहाज़ डूबा लेकिन वो इसलिए क्योंकि वो पानी से भर गया था। इसी तरह आपकी आस पास भी ऐसी ही परिस्थितियाँ होंगीं लेकिन आपका जहाज़ भी वहीं डूबेगा जहाँ इसमें पानी भर जाएगा। आपके जहाज़ का पानी निगेटिव थॉट्स हैं और ये अगर आपके दिमाग में जगह बनाने लगे तो आपको आगे बढ़ने से रोकेंगे।

ऐसा ही कुछ एक बार एक स्कूल जाने वाले लड़के के साथ होता है। वो एक बार अपने स्कूल से घर आ रहा होता है तभी रास्ते में उसे कुछ लड़के रोकते हैं और उसको खूब पीटते हैं और उससे कहते हैं कि तुम किसी भी काम के नहीं हो, तुम्हारी कोई भी वैल्यू नहीं है और तुमको कोई प्यार भी नहीं करता, तुम इस स्कूल के सबसे बेकार स्टूडेंट हो। जैसे-जैसे ये लड़का बड़ा होता है, ये उन सब ही बातों को सच मानने लगता है। ये सारी बातें उसके दिमाग में घर कर जाती हैं। इस हादसे के पहले वो एक बहुत ही इंटेलिजेंट स्टूडेंट हुआ करता था और पढ़ाई के साथ स्पोर्ट्स में भी अच्छा था लेकिन जब से उसके दिमाग

में ये सारी बैठीं तबसे उसका कॉन्फिडेंस नीचे गिर गया और साथ ही उसके स्कोर भी। उसने आपने दोस्तों और बाकी लोगों से भी बात करना बंद कर दिया क्योंकि उसको लगा कि जो भी उसको बोला गया वो सब कुछ सच है। अब आप देख सकते हैं कि कैसे एक बिलीफ आपकी जिंदगी बदल सकता है।

कुछ लोगों का ऐसा कहना है कि उनकी खुशी कुछ चीजों के ऊपर निर्भर करती है लेकिन असल में आपकी ये खुशी अंदर से होती है। बाहर की चीजें कभी भी आपकी खुशी का कारण नहीं होतीं। आप किसी भी समय खुश हो सकते हैं। (तो आप इस फैक्टर कट (CUT) का प्रयोग कर सकते हैं। अपनी उँगलियों से चुटकी बजाइये और ज़ोर से बोलिये कट और बिना बात के ही खुश हो जाईये क्योंकि खुश होने के लिए आपको किसी भी रीज़न की ज़रूरत नहीं है। तो अभी अपनी आँखों को बंद कीजिये और फील कीजिये।) अगर आपने खुश होने के कारणों का पता लगाना शुरू कर दिया तो यकीन मानिये आप कभी भी खुश नहीं हो पायेंगे। लेकिन हर समय खुश रहना और बिना बात के खुश होना भी एक कला है जो सबको नहीं आती, लेकिन आप कर सकते हैं क्योंकि आप सबसे अलग हैं।

भौतिकवादी चीजें आपको सिर्फ कभी कभी ही खुश रख सकती हैं न कि हर समय। जो भी मैं आपको कह रहा हूँ वो आपको आपके बिलीफ सिस्टम में जाकर देखना पड़ेगा कि क्या आपको खुश करता है और क्या नहीं। तो आपका बिलीफ सिस्टम क्या है और कहाँ तक पहुंचा है?

जब हम छोटे से बच्चे होते हैं तब हमारे अंदर ये बिलीफ सिस्टम नहीं होता है, हम सभी कोरे कागज़ की तरह होते हैं। तो सोचने वाली बात यह है कि ये बनता कैसे है? ये हमारे अंदर हमारे फैमिली से फिर हमारे फ्रेंड सर्कल से और फिर हमारे टीचर्स से बनता है और यही तीनों हैं जो हमारे बिलीफ सिस्टम को सबसे ज्यादा अफेक्ट करते हैं। और मुझे ये भी लगता है कि कई सारे लोग डुअल बिलीफ सिस्टम में विश्वास रखते हैं, वे एक से ज्यादा चीजों में बिलीव करते हैं। उदाहरण के लिए, मेरी माँ एक बार हमारे पड़ोसी से बात कर रहीं थीं और वो एक दूसरे पड़ोसी के बारे में बोल रही थीं कि ये तो उनके करम है जो उनके सामने आ रहे हैं। कुछ दिन बाद वो पड़ोसन हमारे घर आई और हमें

बताने लगीं कि उनको बिज़नेस में घाटा हो गया है और भगवान ने उनके साथ सही नहीं किया। जब वो दूसरों की बुराई कर रही थीं तब उनको करम दिख रहे थे और जब उनकी खुद की बारी आये तो सारा ब्लेम भगवान जी के ऊपर। यही परिस्थिती डुअल बिलीफ सिस्टम। तो आपके केस में आपको तय करना है कि आपको कौन सा अपनाना है।



मेरे हिसाब से ये सब करम का फल है। जैसा आप बोएंगें, वैसा ही आप काटेंगे। जो कुछ भी आपको मिलता है वो एक प्रोसेस या प्रक्रिया के तहत मिलता है। इस दुनिया में कुछ भी अचानक नहीं होता और सब कुछ पहले से ही निर्धारित है। इस पूरे प्रोसेस को "प्रोसेस ऑफ मैनिफेस्टेशन" भी कहते हैं।

हमारी लाइफ में हमें जो भी मिल रहा है वो हमारे कर्मों का फल है जिसके लिए हम खुद ही जिम्मेदार हैं। हमें हमारी लाइफ में जो भी मिल रहा है या हम जो भी कर रहे हैं वो सभी हमारे कर्मों का परिणाम है। अब कर्मों से यहाँ मतलब ये है कि जो कुछ भी हम करते हैं या जिस चीज से भी हम गुजरते हैं वो सब हमारे कर्मों का परिणाम है और हमारे कर्म हमारे ऐक्शन्स हैं। हमारे ऐक्शन्स ही हैं जो रिज़ल्ट्स देते हैं। तो अब अगर हमारे ऐक्शन्स ही रिज़ल्ट्स देते हैं तो लोग गलत ऐक्शन्स क्यों लेते हैं? जब

लोगों को पता होता है कि उनको डॉयबिटीज़ है तो वो मीठा क्यों खाते हैं? जब लोगों को पता होता है कि सुबह जल्दी उठना उनकी हेल्थ के लिए अच्छा

होता है तो फिर क्यों नहीं उठते हैं? ऐसा वो अपनी बिलीफ सिस्टम की वजह से करते हैं। साथ ही हमारे पास हमारे ऐक्शनन्स के जस्टिफिकेशन भी होते हैं।

बिलीफ सिस्टम एक दिन में नहीं बदलता, इसके लिए काफी वक़्त लगता है। इसमें समय लगता है। तो अपने बिलीफ सिस्टम को बदलने के लिए हमको हमेशा कुछ बड़ा सोचना या करने की ज़रूरत है। जो कुछ भी हमने पहले किया है, हमको उससे बड़ा सोचने और करने की ज़रूरत है। साथ ही हमेशा ऐसी चीज़ों से जुड़े रहना है जो हमारे बिलीफ सिस्टम को बेहतर होने के लिए बदले। कई लोगों को लगता है कि अपनी लाइफ़ में हर अच्छी चीज़ डिज़र्व नहीं करते।

उदाहरण के लिए: अगर आपको लगता है कि आपके लिए करोड़पति बनना आसान नहीं है तो आप ऐसे लोगों के बारे में जान सकते हैं या पढ़ सकते हैं जिन्होंने खुद के दम पे कुछ किया हो। अगर अपने लगातार ऐसा करना शुरू कर दिया तो आप खुद के अंदर बदलाव महसूस करेंगे और आप देखेंगे कि आपका बिलीफ सिस्टम बदल रहा है और आप ना कर पाने से कर पाने की तरफ़ बढ़ रहे हैं। और आपका यही बिलीफ सिस्टम आपके सपनों के लिए नए दरवाजे खोल रहा है।

मैं आपको समझाता हूँ की सच्चाई और भरोसे में यानि की बिलीफ सिस्टम में एक अंतर होता है। जो सच है वो परमानेंट है और उसको कोई चैलेंज नहीं कर सकता। जैसे सूरज पूर्व दिशा में उगता है तो उगता है, आप इसको नहीं बदल सकते, मैं इसको नहीं बदल सकता और आप और मैं क्या, दुनिया का कोई भी इंसान इसे नहीं बदल सकता। लेकिन जब बात बिलीफ सिस्टम यानि की भरोसे की आती है तो ये किसी इंसान के ऊपर निर्भर करती है। अगर कोई इंसान अपने अंदर कोई बिलीफ सिस्टम बनाता है तो कई सारी चीज़ों के ऊपर निर्भर करता है और वो उसका खुद का होता है और लोग इसे सही साबित करने के लिए कुछ भी करते हैं। जैसे अगर हम धर्म की बात करें तो उनका सच से ज्यादा अपने बिलीफ सिस्टम से लेना देना है।

कई लोगों को ऐसा लगता है कि वो अपनी जिंदगी में कुछ भी अच्छा डिज़र्व नहीं करते। एक बच्चे को हम अँधेरे में इसलिए नहीं खेलने देते क्योंकि लगता है कि अँधेरे में कहीं उसको चोट ना लग जाए। बच्चों को रोकने के लिए उनके

माता पिता उन्हें भूतों की कहानी सुनाते हैं और उनके लिए यही उनका बिलीफ़ सिस्टम है। सच और बिलीफ़ यानि कि भरोसे के बीच अंतर है। मैंने ऐसे भी इंटेलेजेंट लोगों को देखा है जिनके पास डाउटफुल बिलीफ़ सिस्टम है। लेकिन अगर आपके पास स्ट्रॉंग बिलीफ़ सिस्टम होगा तो आपके साथ हर चीज़ पॉजिटिव होगी। तो ऐसा बिलीफ़ सिस्टम अपनाएं जो आप बनना चाहते हैं।

अगर आप देखेंगे तो जो भी मैंने आपको बताया, 99% लोग उसमें विश्वास नहीं करते। केवल 1% लोगों के पास उनका बिलीफ़ सिस्टम होता है जो उनको सक्सेसफुल बनाता है और मैं यही चाहता हूँ कि आप भी 1% में आएं। आपको पता है कि इंडिया में 70% प्रॉपर्टी 1% लोगों के पास है और बची हुई 30% बाकी के 99% लोगों के पास है। मैं चाहता हूँ कि आपका माइंड सेट उन 1% लोगों जैसा हो और अपने आप को सक्सेसफुल बनाएं।

वर्कशीट

1. आपके वो पहले 3 बिलीफ्स कौन से हैं जो आपको आगे बढ़ने से रोक रहे हैं?

2. आपके हिसाब से सही बिलीफ सिस्टम क्या है? यह कि जो भी कुछ हो रहा है वो आपके कर्मों का फल है या फिर उसके लिए ऊपर वाला जिम्मेदार है?

3. एक क्रियेटर होने से आपका क्या मतलब है?

अध्याय 2

लेसन्स फॉर योर ब्रेन

किताब का नया अध्याय बहुत ही दिलचस्प है जिसका नाम है, "लेसन फॉर योर ब्रेन" जो 8X फैक्टर के पहले फैक्टर कट का ही कॉन्टिनुएशन है जो आपको आपके गोल्स की तरफ लेकर जाता है। पिछले चैप्टर में जो हमने सीखा वो ये सीखा कि आपको आपके बिलीफ सिस्टम से स्टिमुलस मिलता है साथ ही हमें थॉट भी मिलता है। यहाँ कुछ ऐसे लेसन्स के बारे में आप सीखेंगे जो आपको आगे सोचने में या बढ़ने के लिए मजबूर करेंगे और इन लेसन्स को आपको अच्छे से पढ़ना पड़ेगा और समझना पड़ेगा। तो ये कुल मिलकर 5 लेसन्स हैं जिनके बारे में हम नीचे पढ़ने वाले हैं:

1. **आप वो बन जाते हैं जिसके बारे में आप ज्यादातर सोचते रहते हैं:** अब आप ध्यान से सोचिये कि आप पूरे दिन क्या सोचते हैं? क्या आप पूरे दिन निगेटिव चीजों के बारे में सोचते हैं? क्या आप ये सोचते रहते हैं कि आपके साथ कुछ बुरा हो जाएगा? या ऐसा ही कुछ और। जो कुछ भी आप सोचेंगे आप उसी की तरफ खिंचते चले जायेंगे। आपका जो ब्रेन है वो एक रेडियो की तरह है जो सिग्नल भेजता भी है और रिसीव भी करता है तो जैसा आप बाहर भेजोगे वैसा ही अंदर आएगा। जिस तरह के सिग्नल आप यूनिवर्स को भेजते हैं वैसे ही हमको वापस मिलते हैं। मान लीजिए कि आप रेडियो स्टेशन पर जाते हैं और आप एक फ्रीक्वेंसी सेट करते हैं। मान लीजिए आपने फ्रीक्वेंसी सेट की है 93.5 अब जैसे ही आपने यह फ्रीक्वेंसी सेट की तुरंत एक गाना बजना शुरू हुआ लेकिन अगर आप इस फ्रीक्वेंसी के साथ छेड़छाड़ करते रहेंगे तो आपको गाना नहीं सुनाई देगा बल्कि आपको अजीब औं गरीब आवाज सुनाई देगी और हो सकता है थोड़ी ही देर बाद कोई दूसरा गाना शुरू हो जाए लेकिन यह सभी एक फ्रीक्वेंसी के ऊपर डिपेंड करता है। और सेम ऐसा ही आपके दिमाग के साथ भी होता है जो चीजें आप अपने दिमाग में लेकर चलते हैं आपके साथ भी वैसा ही होता है। तो आप इस बात को समझिये कि आप

जो भी सोच रहे हैं वो बहुत ही इम्पोर्टन्ट है। यहाँ पर आपको रुकना है और अच्छा सोचना है। आपको उन के बारे में सोचना है जो पॉजिटिव है। आप जिस भी सिचुएशन को निगेटिव सोचते हैं उनके बारे में अच्छा सोचकर देखिये। जो भी आउटकम आप निगेटिव सोच रहे हैं उसे पॉजिटिव सोचकर देखिये। हमारी सोच हमारे वश में है और हम उन्हें बदल सकते हैं लेकिन हमें पता होना चाहिए कि हम निगेटिव सोच रहे हैं। आप जैसा सोचोगे आप वैसा ही बन जाओगे तो आप वैसा ही सोचो जैसा आप बनना चाहते हो। आपको कोई भी चीज़ एक दम से पकड़ के नहीं रखनी है खासकर निगेटिव चीज़ें। आपको अपने थॉट्स को मॉनिटर करना पड़ेगा कि कहीं आप गलत तो नहीं सोच रहे। यहां पर भी आपको कट का इस्तेमाल करना है अगर आप उस नेगेटिव सोच रहे हैं तो आपको तुरंत पीछे छोड़कर पॉजिटिव सोचना है। आपको अपने इमैजिनेशन को एक क्वांटिटी देनी है। ऐसा करने से अगर कुछ गलत होने वाला होगा तो वह भी पॉजिटिव हो जाएगा।

इस लेसन में हम जो कुछ भी सीखने वाले हैं उसके लिए हमें एक गहरे सपोर्ट की जरूरत है। मैं यह नहीं कहता कि आप हर चीज़ पर आंख बंद करके भरोसा कर लीजिए या जो भी मैं कह रहा हूँ उस पर आंख बंद करके भरोसा कर लीजिए बल्कि मैं यह कहना चाहता हूँ कि जो भी मैं बोल रहा हूँ आप उसके बारे में आप सोचिए, विचारिये और फिर रिलाइज कीजिए कि आपके लिए कितना सही है और कितना गलत।

2. आप वह सब कुछ कर सकते हैं जो आप सोचते हैं कि आप कर सकते हैं: आप यहाँ हर वो चीज़ कर सकते हैं जो आप सोच सकते हैं और आप हर वो चीज़ सोच सकते हैं जो आपने कभी नहीं सोची क्योंकि आपकी सोच आपके कंट्रोल में है। आपने आज से पहले नहीं सोचा कि आपको अमीर बनना है तो आप आज सोच सकते हैं। आपने नहीं सोचा कि अच्छी बॉडी चाहिए तो आप आज सोच सकते हैं। नयी सोच के साथ आप अपनी नयी लाइफ़ की शुरुआत कर सकते हो। क्या हुआ अगर किसी चीज़ के बारे में आपने अभी तक नहीं सोचा, अभी भी वक़्त है, आप सोचिये क्योंकि आप वही अचीव करेंगे जो आप सोचेंगे। आपको यहां पर यह सोचना है कि आपको अपनी जिंदगी में क्या

चाहिए। आपको इससे फर्क नहीं पड़ना चाहिए कि वह प्रैक्टिकली पॉसिबल है कि नहीं। कई लोग ऐसे होते हैं जो यह चीज नहीं सोच पाते क्योंकि उनका बिलीफ सिस्टम ही वैसा नहीं होता है। आप वो सब कुछ कर सकते हैं जो आप सोच सकते हैं लेकिन ये आपके बिलीफ सिस्टम के ऊपर है।

3. जो भी आपका दिमाग सोच सकता है उसे हासिल कर सकता है: क्या एक कुत्ता हाथी के बच्चे को जन्म दे सकता है? बिल्कुल भी नहीं। एक कुत्ता अपने बच्चे को ही जन्म दे सकता है लेकिन आपके दिमाग के लिए ऐसा बिल्कुल भी नहीं है। आप जो चाहे वह सोच सकते हैं और जो चाहे वो पा सकते हैं। आपके दिमाग के सोचने की शक्ति अनलिमिटेड है। यह कुछ भी कंसीव कर सकता है और कुछ भी अचीव कर सकता है। अगर आप कुछ सोच रहे हैं लेकिन आपको लग रहा है कि ऐसा नहीं हो सकता तो आपको अपने बिलीफ सिस्टम को बदलने की जरूरत है। आप अपने बिलीफ सिस्टम को ज्यादा से ज्यादा एक्सपोजर दीजिए और उसके लिए आप ऐसे लोगों की कहानियां पढ़ सकते हैं या वीडियो देख सकते हैं जिन्होंने इंपॉसिबल को भी पॉसिबल किया हो। आपके दिमाग में आता है कि उसे ₹10000 कमाने है तो आप जरूर कमा सकते हैं ये 10 करोड़ के लिए भी उतना ही एप्लीकेबल है, यहाँ अगर आपको कुछ चाहिए तो वो है अपने बिलीफ सिस्टम को मजबूत करना। लेकिन आपका दिमाग वो सभी चीजें सोच सकता है जो वो चाहता है। किसी भी चीज़ के बारे में सोचो अपने दिल को समझाओ और वो चीज़ आपको मिल जाएगी। जो सबसे इम्पोर्टेंट चीज़ वो है उस विचार को दिमाग में लाना। नेपोलियन हिल के पास एक किताब थी जिसका नाम था, "थिंक एंड ग्रो रिच" और वो खुद भी इस बात पर जोर देते हैं। आपको सिर्फ ये सोचने की जरूरत है कि आपकी लाइफ अच्छे के लिए बदल सकती है और कुछ भी अचीव कर सकती है। जब मैं 9th क्लास में था तब मेरी टीचर ने मुझे एक बहुत ही अच्छी बात सिखाई थी कि, "अपने सपनों को आसमान की तरफ फेंको और अब अपने सपनों को कहो कि वो आपको ऊपर की तरफ खींचे, हो सकता है कि वहां तक न पहुँच पाए जहाँ तक आपके सपने हों लेकिन हाँ आप कम से कम थोड़ा सा ऊपर तो उठेंगे। तो अब आप थोड़ा ऊपर उठें और अपने सपनों तक पहुँच जाएँ।" जितना बड़ा सोच सकते हैं सोचिये और ये भी सोचें कि आप उन्हें पा सकते हैं। हम

हमेशा अपने सपनों के साथ समझौता करते हैं। एक कैंडिडेट एक इंटरव्यू के लिए जाता है और कंपनी कहती है कि आप किसी भी कीमत पर उन्हें चाहते हैं। वो कैंडिडेट जॉब ऑफर एक्सेप्ट करता है और बदले में 1 लाख की सैलरी की डिमांड करता है। कंपनी वाले उसको 60, 000 रुपये देने की बात करते हैं। आपको लगता है कि अगले महीने उसे 1 लाख रुपये मिलेंगे? नहीं। ठीक उसी तरह जब भी आप कुछ बड़ा सोचते हैं तो लोग आपको कम में सेटल करने की कोशिश करते हैं। तो आपको अपनी वैल्यू बढ़ानी है। ऐसा सबके साथ होता है, तो ऐसे में आपको खुश रहना है लेकिन संतुष्ट नहीं।

ठीक ऐसे ही जब आप कुछ बड़ा सोचेंगे या करना चाहेंगे तो आपके आस पास के लोग, आपके परिवार वाले यहाँ तक कि आपका खुद का दिमाग आपको आगे बढ़ने से रोकेगा। लोग बोलेंगे कि जितना मिल रहा है उसी में खुश रहो। लोग आपको डिस्करेज करेंगे कि ऐसा मत करो या वैसा मत करो। उनके पास पता नहीं कहाँ कहाँ के उदाहरण आ जायेंगे कि एक आदमी ने ऐसा ही किया था तो उसके साथ ये हो गया या वो हो गया। उनको लगेगा कि कहीं कुछ बड़ा करने के चक्कर में मेरा नुकसान न हो जाए। लेकिन मैं कहता हूँ कि होना चाहिए। मैं भी अपनी लाइफ में फेल हुआ हूँ, लेकिन उससे मैंने बहुत कुछ सीखा है और मैं लाइफ में आगे भी बढ़ा हूँ। मैं एक बार नहीं कई बार फेल हुआ हों लेकिन मैंने हार नहीं मानी और मैं प्रयास करता गया। आज मेरे फॅमिली मेंबर्स एकदम दूसरे तरह से बात करते हैं क्योंकि मैंने मेरे बारे में उनके बिब्लीफ सिस्टम को चेंज कर दिया। आपको इतनी सी बात समझनी है कि जो भी लोग सोचते या समझते हैं वो प्योर उनके एक्सपीरियंस के ऊपर आधारित होता है। हो सकता है कि जो आप करना चाहते हैं उसकी कोशिश वो पहले कर चुके हों लेकिन असफल हो गए हों और इसीलिए आपको मना कर रहे हों। वो नहीं चाहते कि आप भी फेल हों और आपको बचाना चाहते हों। लेकिन इन सभी के चक्कर में आप भी कम्फर्ट ज़ोन में चले जाते हैं और जब तक आप कम्फर्ट ज़ोन में हैं आप सक्सेसफुल नहीं हो सकते।

तो जो मैंने आपको इंटरविव वाली कहानी बताई, उसमें अगर कैंडिडेट 1 लाख रुपये से नीचे काम करने के लिए मना कर देता तो पॉसिबिलिटीज़ थीं कि

उसको और ज्यादा का ऑफर दिया जाता या फिर वो दूसरी जगह नौकरी देखता जहाँ उसे ज्यादा पैसा मिलता।

तो आपको खुद ही अपनी वैल्यू बढ़ानी है। आपको ध्यान रखना है कि जो कुछ भी चीजें आपके माइंड में आती हैं आप वो सब कुछ कर सकते हैं। तो हमेशा ही बड़ा सोचिये और कभी काम के साथ सेटलमेंट मत कीजिये। आपको अपनी वैल्यू क्रिएट करनी है। आपको खुश हमेशा ही रहना है लेकिन संतुष्ट कभी नहीं।

4. आप उन 5 लोगों का ऐवरेज हैं जिनके साथ आप अपना समय बिताते हैं: वो कहावत तो आपने से सुनी ही होगी कि, "संगती से गुण होत हैं, सांगत से गुण जाय। " आप भी उसी तरह हो जाते हैं जिस तरह के लोगों के आस पास आप रहते हैं। तो उन 5 लोगों के नाम लिखिए जिनके साथ आप सबसे ज्यादा समय बिताते हैं, ये लोग कोई भी हो सकते हैं। उन सभी की इनकम लिखिए और उनको जोड़कर 5 डिवाइड कीजिये और इसके बाद जो भी अमाउंट आएगा वो आपकी इनकम होगी। इन सभी की हेल्थ कंडीशन के बारे में भी लिखिए, इन कंडीशन को (गुड, बाद, एक्सीलेंट) के टर्म में लिखिए। इनकी हेल्थ का ऐवरेज आपकी हेल्थ होगी। अब अगर आप एक आदमी की संगती छोड़ देते हैं और किसे दूसरे के संगती में जाते हैं जिसकी इनकम पहले वाले से ज्यादा है तो आपकी भी ऐवरेज बढ़ जाएगी। अब आप ये सोचेंगे कि जो लोग पहले से अमीर हैं वो आपके साथ समय क्यों बिताएंगे क्योंकि ऐसा करने से उनका ऐवरेज तो नीचे गिर जाएगा। वारेन बुफे दिन का 200 करोड़ रुपये कमाता है तो अगर आप उसके साथ अपना समय बिताते हैं तो आपका ऐवरेज दिन का 50 करोड़ हो सकता है। हम लोग ऑस्मोसिस से सीखते हैं। कहीं भी जब दो अलग नेचर के इंसान एक दूसरे के कनेक्ट करते हैं तो उन दोनों के बीच इन्फॉर्मेशन एक्सचेंज होती है। एक इंसान जिसके पास कम नॉलेज होती है वो हमेशा उससे सीखता है जिसके पास ज्यादा नॉलेज होती है। तो अगर आपको करोड़पति बनना है तो आपको उन लोगों के साथ अपना समय बिताना है जो पहले से ही करोड़पति हैं। आपको इसी बात पे फोकस करना है कि हर आने वाला दिन आपका ऐवरेज खराब कर रहा है और इसीलिए आपको अपना

साथ बड़े हिसाब से चूज़ करना है। आपको हर किसी के साथ दोस्ती नहीं कर लेनी है क्योंकि इससे आपका ऐवरेज खराब हो सकता है। उन लोगों से आपको दूर रहना जो अपनी लाइफ़ में बहुत ही निगेटिव हैं और सिर्फ़ कम्प्लेन करना जानते हैं। वो एक दीमक की तरह आपके दिमाग को खा जायेंगे। मैं यहाँ आपको खुद से जुड़ी एक बात बताता हूँ, वो बताने से पहले मैं चाहता हूँ कि मेरे पिताजी के ये बात कभी भी ना पता चले लेकिन ये सच है कि मैं अपने पिताजी के साथ टाइम नहीं स्पेंड करना चाहता। क्योंकि जब भी हमारी बात होती है तो वो इतनी फालतू बातें करते हैं जिसका मेरे लिए कोई मतलब नहीं होता। वो बातें मेरे बिलीफ़ सिस्टम से बिलकुल भी नहीं मिलतीं। मुझे मेरे बिलीफ़ सिस्टम को बनाने में बहुत मेहनत लगी है और मैं इसे बेहतर ही करना चाहता हूँ न कि बदतर। तो मैं हमेशा ऐसे लोगों के साथ रहना पसंद करता हूँ जो मुझसे बेहतर हैं क्योंकि ऐसा करने से मेरा ऐवरेज बेहतर होगा। और मैं चाहता हूँ कि आपका भी ऐवरेज बेहतर हो और इसीलिए मैंने ये उदाहरण आपको दिया। ऐसा नहीं है कि वह लोग आगे नहीं बढ़ना चाहते लेकिन वो बढ़ नहीं पाते क्योंकि उनके अंदर कुछ ऐसा है जो आपको और उनको, दोनों को ही आगे बढ़ने से रोकता है और आपको भी नहीं पता चलता कि आप क्या कर सकते हैं। ऐसा हो सकता है कि कई लोगों को लगे कि मैं गलत बोल रहा हूँ लेकिन मैं तो आपको पहले ही कह चुका हूँ कि जो मैं बोल रहा हूँ वो 99% लोगों से मैच नहीं करता लेकिन मुझे इस बात से फ़र्क नहीं पड़ता। क्योंकि मैं सबसे अलग हूँ। मैं इस भीड़ से बाहर हूँ और अपनी किस्मत मैंने खुद लिखी है। और आज मेरे पिताजी मुझे देखकर बहुत ही खुश होते हैं। मैं आज पैसे भी कमा रहा हूँ और उनका और अपना नाम भी और मुझे लगता है कि मैं एक अच्छा बेटा भी हूँ।

5. आप जिस चीज़ पर भी फ़ोकस करते हैं वो बढ़ती जाती है: जिस चीज़ पर भी आप फ़ोकस करते हैं वो बढ़ती जाती है, ये मैग्नीफाइंग ग्लास की तरह काम करती है, जिस तरफ भी आप मैग्नीफाइंग ग्लास लेकर जाते हैं वहां की चीज़ें बड़ी दिखने लगती हैं। आपका फ़ोकस बिलकुल कैमरे की तरह होता है। अगर आप अपने कैमरा का एंगल बदलते हैं तो आपको कुछ और दिखने लगता है। तो सबसे पहले आप देखेंगे कि आपका कैमरा जिस चीज़ पर फ़ोकस करता

है उसके आस पास की चीज़ धुंधली हो जाती है। तो आपको देखना है कि आपकी लाइफ़ का फ़ोकस किस तरफ़ है। आप किस तरफ़ फ़ोकस कर रहे हैं? क्या आप निगेटिविटी की तरफ़ फ़ोकस कर रहे हैं? मैंने बहुत सारे लोगों को देखा है कि जब वो सड़क से जा रहे हैं और किसी की लड़ाई हो जाए तो वो ज़रूर रुक कर देखने लगते हैं और शायद यही उनका फ़ोकस होता है। हम आसानी से डिस्ट्रैक्ट हो जाते हैं। हम में से कई लोग अपने फ़ोकस और कंसन्ट्रेशन की पॉवर को खो चुके हैं। कन्सन्ट्रेशन बिकलुल हमारे मसल्स की तरह है और अगर हमने इसका इस्तेमाल नहीं किया तो मसल एट्रोफी हो सकती है। अगर आज आपने अपने कंसन्ट्रेशन मसल्स का इस्तेमाल नहीं किया तो कुछ समय बाद इसका कोई इस्तेमाल नहीं रह जाएगा। हम में से कई लोग एक बार में एक काम के ऊपर नहीं फ़ोकस कर पाते और एक चीज़ से दूसरी चीज़ के ऊपर कूदते रहते हैं। एक बार में एक काम या कोई भी काम इनसे नहीं होता है। कई लोग एक साथ कई काम करने में विश्वास रखते हैं और उनको लगता है कि वो कर भी सकते हैं लेकिन ऐसा करने से फ़ोकस डाइवर्ट होता है और हम एक भी काम ढंग से नहीं कर पाते तो मैं आपको बता दूँ कि मशीन्स एक साथ कई काम कर सकती हैं इंसान नहीं। आप किसी चीज़ के बारे में जानकारी चाहते हैं और आप सोचते हैं कि आप एक ही साथ किताब पढ़कर और वीडियो देखकर जानकारी हासिल कर लें तो ऐसा नहीं है। एक समय में या तो किताब ही पढ़ सकते हैं या फिर आप वीडियो ही देख सकते हैं। तो एक समय में एक ही काम पर फ़ोकस करें ना कि मल्टीटास्किंग। मल्टीटास्किंग करना गलत है क्योंकि ये करते समय आप स्विचिंग करते हैं, मतलब बार बार एक काम को छोड़कर दूसरे पर कूद जाते हैं और ऐसा करने से आपका आईक्यू (IQ) लेवल कम होता है। तो आप एक समय में एक ही काम करकर अपना फ़ोकस इम्प्रूव कर सकते हैं। अगर आप सिर्फ़ अपने बिज़नेस पे फ़ोकस करते हैं तो आपकी इनकम बढ़ेगी। अपनी पढ़ाई पे फ़ोकस करेंगे तो आपका नंबर अच्छे आयेंगे। अगर अपने रिलेशन पे फ़ोकस करेंगे तो रिश्ता मजबूत होगा। और अगर आप निगेटिविटी पे फ़ोकस करेंगे तो आपकी प्रॉब्लम्स बढ़ेंगी। उदाहरण के लिए, सालों पहले अगर आपके साथ कुछ हुआ हो और आप आज भी उसी बात से परेशान हैं और लोगों को बता रहे हैं तो मैं आपको बता

रहा हूँ कि ऐसा करने से आपकी परेशानियाँ कम होने के बजाये और भी बढ़ेंगी। तो आज से आप पुरानी बातें भूलकर आगे की तरफ़ बढ़ना शुरू कीजिये। बेहतर फ़ोकस के लिए आप एक लिस्ट बना सकते हैं कि आपकी प्रायोरिटी क्या हैं और आपको किस चीज़ पर कितना फ़ोकस करना है।

वर्कशीट

1. वो 5 लोग कौन हैं जिनके साथ आप अपना समय बिताना चाहते हैं?
 - a.
 - b.
 - c.
 - d.
 - e.
2. इंसानों के लिए ऑस्मोसिस कैसे काम करता है?
3. आपका एमवीपी (MVP) क्या है?

अध्याय 3

फ़ोकस्ड डे ड्रीमिंग

आज मैं आपको एक सच बताता हूँ कि मुझे आप सभी के लिए किताब लिखते हुए बहुत ही अच्छा लग रहा है क्योंकि इसके पीछे भी मेरा ही स्वार्थ है। जो भी चीजें मैं आपके साथ शेयर कर रहा हूँ ये मुझे वो सारे चीजें याद दिला रही हैं जो मैंने कभी सीखी थीं। मेरे मन में सबसे पहले पॉजिटिव थॉट्स आते हैं और फिर मैं वो आपके साथ शेयर करता हूँ और वो पॉजिटिविटी आप तक ट्रांसफर होती है। मैं ये सभी चीजें बहुत एन्जॉय कर रहा हूँ और आशा करता हूँ कि आप भी कर रहे होंगे। इस अध्याय में मैं आपको डे ड्रीमिंग के बारे में बताऊंगा, आप भी थोड़ा तो सोच में पड़ ही गए होंगे। अच्छा आप इमैजिन कीजिये आप एक बड़े से सेमिनार में गए हैं जहाँ ढेर सारे लोग इकट्ठा हुए हैं और आप उनसे कहते हैं कि चलिए हम डे ड्रीमिंग करते हैं, यानि की दिन में सपने देखते हैं या खुली आँखों से सपने देखते हैं। तो लोग भी सोचेंगे कि ये क्या बोल रहा है? असल में हम सभी डे ड्रीमिंग करते हैं लेकिन जिस डे ड्रीमिंग की बात मैं कर रहा हूँ वो आपके डे ड्रीमिंग से अलग है और दोनों में अंतर है।

अधिकतर हमारा जो माइंड है वो अलग अलग दिशाओं में घूमता रहता है और उसमें एक साथ ही कई सारी चीजें चलती रहती हैं। लेकिन मैं यहाँ "फ़ोकस्ड डे ड्रीमिंग" की बात कर रहा हूँ। हम यहाँ भी दिन में सपने देखेंगे लेकिन फ़ोकस के साथ, अब आप सोचेंगे की इसका मतलब क्या है? तो मैं आपको बता दूँ कि दुनिया में जितने भी इन्वेंशंस हुए हैं वो डे ड्रीमिंग की वजह से ही हुए हैं। आपने इसाक न्यूटन के बारे में सुना ही होगा। एक बार वो एक पेड़ के नीचे बैठे थे और उनके सर के ऊपर एक सेब गिरा और उन्होंने और उन्होंने ग्रेविटी की खोज़ कर ली। इसके पहले लोगों को ग्रेविटी के बारे में कुछ भी पता नहीं था। ऐसे ही महान साइंटिस्ट अल्बर्ट आइंस्टाइन ने "थ्योरी ऑफ़ रिलेटिविटी" की खोज़ की।

जिस थॉट या थिंकिंग के साथ हम एक्सपेरिमेंट कर रहे हैं उसके साथ वो डेली एक्सपेरिमेंट किया करते थे। मैं ये नहीं कह रहा कि हम सभी उन्हीं की तरह जीनियस हैं लेकिन उनको फॉलो करके हम लोग उनके कुछ गुण तो हमारे अंदर ला ही सकते हैं। थॉमस अल्वा एडिसन, एक महान साइंटिस्ट जिसकी वजह से आज दुनिया में रोशनी है, वो भी डे ड्रीमिंग किया करते थे। कई सारे इन्वेंशंस डे ड्रीमिंग की वजह से ही हुए हैं। तो अब आप बताइये कि आप डे ड्रीमिंग कैसे करेंगे?

अच्छा एक बात बताइये कि जब आप नहाते हैं तो क्या आपके दिमाग में कोई आईडिया या विचार आता है? या फिर कहीं जाते वक्त या कुवह करते समय अचानक से कुछ सूझा है आपको कभी? जी बिल्कुल आपके साथ ऐसा हुआ ही होगा। लगभग सभी लोगों के साथ होता है की कुछ करते करते अचानक से दिमाग में आईडिया आ जाता है। लेकिन यहाँ पर डे ड्रीमिंग करते हुए या कुछ काम करते हुए कैसे आईडिया लाना है उसका एक प्रोसेस है लेकिन उस प्रोसेस के बारे में बताने से पहले मैं आपको माइंडफुलनेस के बारे में बताऊंगा। तो यहाँ मैं आपको ये बताना चाहता हूँ कि आपके माइंड के लिए दो चीजें जरूरी हैं - एक तो मेडिटेशन और माइंडफुलनेस और यहाँ हम माइंडफुलनेस के बारे में पढ़ेंगे और मेडिटेशन के बारे में आगे सीखेंगे। तो अभी हम बात करेंगे माइंडफुलनेस की जो कि एक कला है जिसकी वजह से हम प्रेजेंट में कोई भी चीज़ जिसको महसूस कर सकते हैं। आप जैसे भी हैं वैसे ही चीज़ों को फील कर रहे हैं। आप अपने पांचों सेंसेस यानि कि इन्द्रियों से बिना किसी जजमेंट के प्रेजेंट मूमेंट जो भी महसूस कर हैं उसे ही माइंडफुलनेस कहते हैं।

अपने आस पास की चीज़ों को आप देखो और जब आप उन्हें एक आर्टिस्ट की तरह देखोगे तो वह अलग तरह की ही दिखेंगीं। जब आप अपने आस पास म्यूज़िक सुन रहे हो तो उसे एक म्यूज़िशियन के तरह सुनो, जब आपके पास कोई खुशबू आ रही हो तो उसे परफ्यूमिस्ट की तरह फील करो, कोई की टेस्ट करो तो शेफ़ की तरह करो। आप किसी भी समय कुछ भी कर रहे हो तो अपने सेंसेस से स्टिमुलस ले रहे हो। उन 5 सेंसेस के ज़रिये दिमाग को सिग्नल्स जा रहे हैं जिन्हें हम स्टिमुलस कहते हैं और मैं ये चाहता हूँ कि जब वो जाएँ तो

वो पॉवरफुल जाएँ और बिना किसी जजमेंट के जाएँ। आप अभी जिस भी जगह पर है या जिस मोमेंट में हैं उसे फील करें, ऐसा करने से आपके माइंड की कैपासिटी बढ़ जाएगी।

ऐसा करने से आप पुरानी चीजें भूल चुके हैं और सिर्फ प्रेजेंट में जी रहे हो, यकीन मानिये ऐसा करने से आप एकदम से अलग महसूस करेंगे और यहीं आपने डिस्कवर की अपनी माइंडफुलनेस और शुरुआत की डे ड्रीमिंग की।

आपका माइंड आपके सेंसेस के जरिये जो भी स्टिमुलस रिसीव करता है वो बहुत ही स्ट्रांग और पॉवरफुल होना चाहिए। आप अपने आस पास की चीजों को अभी से फील करना शुरू कीजिये। इसके लिए आपको सिर्फ 290 सेकंड्स लगेगें। अगर आपने ऐसा करना शुरू कर दिया तो आप देखेंगे कि आपका माइंड एक दूसरी तरह से सोच रहा है। और आपको पता है कि जब आप सिर्फ प्रेजेंट में जीते हैं तो आप अपने दुःख और तकलीफ से दूर रहते हैं।

अच्छा, अब आप मुझे एक दूसरी बात बताओ कि क्या आपने कभी अपने माइंड के स्ट्रक्चर को आइडेंटिफाई किया है? मैं आपको बताता हूँ, अगर आप किसी बर्फ के टुकड़े को या ग्लेशियर को पाने में तैरता हुआ देखेंगे तो आपको दिखेगा कि ऊपर वो छोटा सा दिखता है लेकिन पानी के अंदर वो बहुत बड़ा होता है। हमारा माइंड भी ऐसे ही काम करता है और इसके दो पार्ट हैं - एक कॉन्शियस और दूसरा सबकॉन्शियस। हमारा माइंड भी उसी बर्फ के टुकड़े जैसा है जो ऊपर दिखता है वो कॉन्शियस माइंड है और नीचे वाला सब कॉन्शियस या अन कॉन्शियस जो बहुत बड़ा है। आपके माइंड की कैपासिटी बहुत ज्यादा है। और अब जब आप माइंडफुलनेस के प्रोसेस से निकल रहे हैं तो आप अपने माइंड को एक डायरेक्शन दो और उस बारे में सीक्वेंस में सोचो। और अब हमारा सब कॉन्शियस माइंड बहुत कुछ कर सकता है। हो सकता है की गूगल के पास आपके सभी सवालों का जवाब न हो लेकिन आपके माइंड के पास, आपके दिमाग के पास आपके हर सवाल का जवाब है।

तो आप डे ड्रीमिंग पर फोकस करना शुरू कर दो। अपने माइंड को आप एक गोल दो और फिर उसे उस गोल को पूरा करने की तलाश में भटकने दो। आपमें से शायद कुछ लोगों ने "मोज़ार्ट" के बारे में सुना होगा। वो एक

ऑस्ट्रेलियन म्युज़िशियन थे। उन्होंने एक बार अपने पिताजी को एक खत लिखा था जिसमें उन्होंने लिखा था कि उनके दिमाग में सभी अच्छे आइडियाज़ तभी आते हैं जब वो रात में सोने से पहले सभी बातें छोड़कर अपने बार में सोचते हैं यानि की सिर्फ अपने साथ होते हैं। यही समय होता है जब वो सबसे अच्छा सोच सकते हैं। आज भी मोज़ार्ट के लेवल कोई मैच नहीं कर सकता। आप जब भी किसी चीज़ के बारे में सोचते हैं तो सभी दूसरे विचार अपने से दूर कर दें, खासकर नकारात्मक विचार यानि कि निगेटिव थॉट्स। और अगर आप निगेटिव सोच रहे हैं तो कट(CUT) फैक्टर का इस्तेमाल कर लें।

अब अगर आप सोच रहे हैं कि डे ड्रीमिंग के लिए सबसे अच्छा समय या जगह क्या हो सकती है? तो आप किसी भी समय या जगह पर डे ड्रीमिंग कर सकते हैं। चलिए इसको थोड़ा सिंपल करता हूँ। मान लीजिये कि आप गाड़ी चला रहे हैं, तो इस समय आपके हाथ बिज़ी हैं लेकिन आपका माइंड फ्री है। आप अपनी कार सब कॉन्शियस माइंड से ड्राइव कर रहे हैं और सभी काम अपने आप हो रहा है, अपने आप ब्रेक लग रही है और क्लच भी अपने आप ही कम कर रहा है। कई बार तो ऐसा भी होता होगा की आप ड्राइव करते हुए आ रहे हो और आपको पता भी नहीं चलता कि कब आपका डेस्टिनेशन आ जाता है। मुझे तो ऐसा लगता है कि डे ड्रीमिंग बहुत इम्पोर्टेंट है और यहाँ मैं चाहता हूँ आप दो चीज़ें जानो और उसका ध्यान रखो जिसमें पहली तो वो ये कि आप वो फ्यूचर इमैजिन करो जो आप चाहते हो। आप इमैजिन करो कि आज से पांच साल बाद मेरे पास क्या होगा। मैं आपको यहाँ एक पॉवरफुल टेक्निक दे रहा हूँ जिसे मैं बैकवार्ड विज़न कहता हूँ।

मान लीजिये कि आपको आपके एक्साम्स में 100% मार्क्स चाहिए। तो अब एक पेपर पर लिखिए कि आपके एक्साम्स कब हैं। जो कुछ भी आपके गोल्स हैं उनके बारे में डिटेल् में लिखिए कि ये कब है? आप अपनी तैयारी कब और कैसे करेंगे? आप कितने मार्क्स लायेंगे? रिज़ल्ट्स आने के बाद आप लोगों से किन रिएक्शंस की उम्मीद कर रहे हैं? इत्यादि इत्यादि। अब ये सोचो कि आप अपने एग्जाम के एक दिन पहले क्या कर रहे हो, क्या आप क्रिकेट खेल रहे हो? नहीं। आप उसी की तैयारी में बिज़ी हो। आप रिवीज़न कर रहे हो

और एग्जाम के लिए अपने आप को मेंटली प्रिपेयर कर रहे हो। हो सकता है कि आप उसी पहले इस किताब को पढ़कर बैकवार्ड विज़न के बारे में पढ़ रहे हों। तो जो भी अचीव करना चाहते हैं उसके बारे में रिवर्स ऑर्डर में प्रिपेयर कीजिये और उस हिसाब से काम कीजिये। बैकवार्ड विज़न का आपके लाइफ़ पर बहुत बड़ा प्रभाव पड़ता है और मैं भी उसी कॉन्सेप्ट के साथ अपना काम करता हूँ और अच्छी लाइफ़ जी रहा हूँ। ये हर उस जगह काम करती है जहाँ भी आप कुछ अचीव करना चाहते हैं।

उदाहरण के लिए, आपको आपके सेल के बिज़नेस में 5 गुना ग्रोथ चाहिए, आपको मिलेगी। बस आपको एक चीज़ करनी है और वो है बैकवर्ड विज़न, यानि कि आपको चीज़ें पीछे से सोचना शुरू करना है। यहाँ पे डिटेल्स की बहुत इम्पोर्टेंस है। मान लीजिये कि आपको एक कार खरीदनी है और आप शोरूम में जाते हैं, वहाँ आप सेल्स मैन् को पूरी डिटेल देते हैं कि आपको कौन सी कार चाहिए और किस कलर की और वो सभी डिटेल्स जो उसे चाहिए होती है। सिर्फ़ ये सोचने से काम नहीं चलेगा कि आपको कार लेनी है बल्कि आपको इसके लिए आपको स्टेप्स लिखने पड़ेंगे। और इसके लिए आपको स्टेप्स रिवर्स ऑर्डर में लिखने हैं और उसी हिसाब से आपको ऐक्शन्स लेने हैं। याद रखिये कि ऐक्शन ही सुप्रीम है!

जो भी लाइफ़ अपने फ़्यूचर में सोच रहे हैं वो असल में आप रोल प्ले कर रहे हैं। लेकिन हम में से कई लोग इसके बारे में निगेटिव सोचते हैं। हम दोस्तों के साथ गलत करने का सोचते हैं क्योंकि उन्होंने हमारे साथ गलत किया होता है। तो अपने दिन की शुरुआत सिर्फ़ अच्छी चीज़ों और अच्छी सोच के साथ कीजिये। आपमें से कई लोग ये सोच रहे होंगे की इस बुक को पढ़ने के बाद वो भी एक स्टेज पर खड़े होकर लोगों को प्रेजेंटेशन दे रहे होंगे। तो आज से ही आप अपने दिन की शुरुआत अच्छी सोच के साथ करें। मैं भी अपने सेमिनार्स से पहले डे ड्रीमिंग करता हूँ। मुझे लगता है कि मैं सेमिनार में प्रेजेंटेशन देने के लिए तैयार हूँ क्योंकि मैं अपने दिमाग में कई बार इस रोल को प्ले कर चुका होता हूँ। मैं कई बार इस चीज़ की प्रैक्टिस करता हूँ और ऐसा करने से

मैं लोगों को वो दे पता हूँ जो मैं देना चाहता हूँ तो आपको आपके फ्रयूचर और सक्सेस के लिए आज से ही प्रिपेयर करना शुरू कर देना चाहिए।

तो इस कट(CUT) फैक्टर मैं हमने तीन चीजें सीखीं - एक तो एक सक्सेस माइंडसेट अडॉप्ट करना और अपने बिलीफ को उसी तरफ मोड़ना, दूसरा "आपके ब्रेन के लिए लेसन" और तीसरा "डे ड्रीमिंग"। तो कंटिन्युअस अपलिफ्टमेंट थॉट्स फैक्टर की इन तीनों चीजों को सीखिए और प्रैक्टिस कीजिये।

ये जो भी हमने अभी सीखा वो 8X फैक्टर्स का एक फैक्टर था। मैं उम्मीद करता हूँ कि आपने इससे थोड़ा बहुत तो सीखा होगा।

वर्कशीट

1. 15 मिनट के लिए माइंडफुलनेस टेक्निक का इस्तेमाल कीजिये।
2. अपने किसी भी गोल को पूरा करने के लिए बैकवर्ड विज़न टेक्निक का इस्तेमाल कीजिये। अपने गोल और प्लान ऑफ़ ऐक्शन को रिवर्स आर्डर में लिखिए।
3. 5 मॉर्निंग रिचुअल्स

अध्याय 4

सुबह के समय रिफ्रेशड कैसे उठें

पहले फैक्टर में हमने कॉन्टिनियस अपलिफ्टिंग थॉट्स के बारे में पढ़ा। ऐसे थॉट्स जो लगातार आपको आगे बढ़ने के लिए मोटिवेट करेंगे। अब हम नए डोमेन की शुरुआत करने वाले हैं जिसका नाम है 5 मॉर्निंग रिचुअल्स जो आपको अडॉप्ट करने हैं। और उनमें से पहला है कि आप सुबह जल्दी कैसे उठें और आपके अंदर फुर्ती भी हो। मैंने देखा है कि लोग जब सुबह उठते हैं तो आलस से भरे होते हैं और थके होते हैं फिर चाहें वो 10 घंटे ही क्यों न सोये हों। वो अपने बॉडी में वो एनर्जी फील नहीं करते। तो ऐसा क्यों होता है? तो आज इस चैप्टर में यही सीखेंगे कि सुबह जल्दी कैसे उठ सकते हैं और फ्रेश फील कर सकते हैं। कई लोग सुबह देर से उठते हैं और सुबह के समय को गँवा देते हैं। सुबह का समय हमेशा ही बहुत ही महत्वपूर्ण होता है और मैं इसे 'गोल्डन टाइम' कहता हूँ। ये टाइम सुबह 4 से 6 बजे के बीच का होता है।

तो सवाल ये नहीं है कि सुबह कितनी जल्दी उठें बल्कि सवाल ये है कि सुबह किस समय उठें? मैं सुबह 4 बजे उठता हूँ, शुरू में मुझे लगता था कि सुबह 4 बजे सोकर उठना मेरे लिए मुश्किल है लेकिन मेरी डिक्शनरी में "मुश्किल" शब्द अब है ही नहीं और मैं आसानी से सुबह 4 बजे उठ सकता हूँ क्योंकि।

हम सभी को पता है कि हमें हर दिन 6-8 घंटे की नींद लेनी ही चाहिए, तो अगर मुझे सुबह 4 बजे उठना है तो मुझे रात में 10 बजे तक सो जाना चाहिए। अगर मैं देरी से सोकर सुबह जल्दी उठने की कोशिश करूंगा तो मेरा माइंड मुझे बोलेगा कि मुझे पूरी नींद नहीं मिली है और वो उतना फ्रेश नहीं फील करेगा जितना चाहिए। तो सुबह जल्दी और फ्रेश उठने के लिए आपको अपने सोने का एक स्केड्यूल बनाना पड़ेगा और इस बात का भी आपको सुबह कितने बजे उठना चाहते हैं। ज्यादातर लोग सुबह 8 बजे उठते हैं और जिस गोल्डन टाइम पीरियड की मैं बात कर रहा था वो सुबह 5-8 के बीच में है। ये

वो जादुई तीन घंटे हैं की अगर लोग इनका सही इस्तेमाल कर लें तो वो वर्ल्ड के टॉप के 1% लोगों में शामिल हो जाएंगे। अगर आप 7 बजे भी उठते हैं तो भी आप 90% लोगों को एक घंटे पीछे छोड़ते हैं। ऐसे ही अगर आप 6 बजे उठते हैं तो आप लोगों को दो घंटे पीछे छोड़ते हैं और सुबह 4 बजे उठते हैं तो उन लोगों से 4 घंटे आगे हैं।

अगर आप सक्सेसफुल लोगों की कहानियां पढ़ेंगे तो आपको पता चलेगा कि वो सभी सुबह 4-6 के बीच उठते हैं और फ्रेश फील करते हैं। वो कुछ मॉर्निंग रिचुअल्स फॉलो करते हैं। तो आप कैसे सुबह जल्दी उठकर फ्रेश फील कर सकते हैं? आप नीचे लिखे टिप्स पढ़कर फॉलो कर सकते हैं:

1. सोने की तैयारी करें: जैसे आप जिम जाने के लिए या योग करने के लिए तैयार होते हैं जिसमें आप ज़रूरी कपड़े पहनते हैं या ज़रूरी डाइट लेते हैं इत्यादी इत्यादी करते हैं, ठीक उसी तरह आपको सोने के लिए भी तैयारी करें जो बहुत लोग नहीं कर पाते हैं और जब सुबह उठते हैं तो आलस से भरे होते हैं। कई लोगों को तो डंग से नींद भी नहीं आती और नींद आने के लिए उनको शराब या दवाईयों का सहारा लेना पड़ता है। क्या वो लोग सुबह रिफ्रेश्ड दिखते हैं? बिल्कुल भी नहीं, तो आप अच्छी नींद लेने के लिए तैयारी कैसे करेंगे? कई सारे लोग ऐसे होते हैं जो ऑफिस से घर आते ही टीवी देखने लगते हैं और उनके दिमाग में कई सारी चीजें स्टोर होने लगती हैं जो अधिकतर निगेटिव होती हैं और हमारा माइंड उसी तरफ ज्यादातर जाता है। ये सभी चीजें हमारे सब कॉन्शियस माइंड में जाकर स्टोर होती हैं। जो भी टीवी शोज़ हम इंडिया में देखते हैं उनसे हमें कोई फायदा भी नहीं पहुँचता है और बहुत ही कम ऐसे हैं जो हमको मोटिवेट करते हैं। तो सोने से पहले जो सबसे बुरा काम आप करते हैं वो है टीवी देखना।

हमारे देश के जो यूथ हैं वो भी हमेशा सोशल मीडिया पर बिज़ी रहते हैं और उनका माइंड भी अच्छे चीजों की तरफ नहीं जाता जो उनकी लाइफ़ में वैल्यू ऐड करे। मैं भी पहले ऐसा ही था लेकिन मुझे एहसास हुआ कि ये मेरे लिए सही नहीं है और मैंने वो आदत छोड़ दी। आपका बेडरूम आपके रिलैक्स करने की जगह होनी चाहिए और वहां कोई भी डिस्ट्रैक्शन नहीं होना चाहिए

और आप वहां सिर्फ अपने बॉडी और माइंड को रिलैक्स करें। तो अच्छे नींद लेने की तैयारियों में आपको जो सबसे पहला कम है वो ये है कि आपको अपने बेडरूम में कोई टीवी नहीं रखनी है। दूसरा ये कि सोने से 15 मिनट्स पहले अपना फोन भी आप अपने से दूर कर दें। अगर आप सुबह 6 घंटे की नींद लेकर सुबह 5 बजे जागना चाहते हैं तो अपना फोन 10:45 पर ही अपने से दूर कर दें। अपना फोन तकिये के नीचे या साइड वाले टेबल पर ना रखें क्योंकि इसके रेडिएशंस खतरनाक होते हैं।

2. पॉजिटिव चीजें पढ़ें: पॉजिटिविटी में ध्यान लगाएं, अच्छी किताबें पढ़ें, आर्टिकल्स पढ़ें। अगर आप रात में सोने से पहले अच्छी चीजें पढ़ेंगे तो आपके सब कॉन्शियस माइंड में स्टोर होंगी और रात में आपके दिमाग में फीड होंगी। ये चीजें आपको आपकी अगली सुबह के लिए पॉजिटिविटी देंगी। आपको इस बात का भी ध्यान रखना है कि आपको क्या पढ़ना है। आप नोवेल्स न पढ़ें बल्कि सक्सेसफुल लोगों की बायोग्राफीस पढ़ें। सेल्फ इम्प्रूवमेंट्स के ऊपर किताब पढ़ें क्योंकि ऐसी चीजें आपको मोटिवेट भी करेंगी। जैसे हर दिन सुबह नहाना और खाना ज़रूरी है वैसे ही लाइफ में डेली बेसिस पर मोटिवेशन भी ज़रूरी है।

समय पर सो जाएँ: अगर मुझे एक बहुत ही ज़रूरी फैमिली फंक्शन अटेंड करना है तो मैं रात के 8 बजे जाकर 9 बजे तक वापस आ जाऊँगा और 9.30 बजे तक सो जाऊँगा क्योंकि मुझे सुबह जल्दी उठना है। अगर मैंने अपनी ये आदत एक बार तोड़ दी तो मैं सुबह फ्रेश माइंड से नहीं उठ पाऊँगा और मैं इसके साथ मैं कोई समझौता नहीं कर सकता। तो रात में सोने का एक टाइम फिक्स कर लें और उसे उतनी ही इम्पोर्टेंस दें जितनी आप दूसरी चीजों को देते हैं। मोबाइल की लाइट आपके स्लीपिंग पैटर्न को खराब करती है और और आपको बेवकूफ बनाती है कि अभी रात नहीं हुई है। कई लोग ऐसी शिकायत करते हैं कि उनको रात को नींद नहीं आती और अगर आप उनको पूछोगे कि वो क्या करते हैं तो वो कहेंगे कि अपने फोन पे लगे रहते हैं। तो आप ही बताओ कि जब आपको समझ ही नहीं आएगा कि अब सोना है तो आप कैसे सोयेंगे? तो सोने से पहले मोबाइल का इस्तेमाल न के बराबर करें। आपने वो इंग्लिश में भी सुना होगा कि, "Early to bed, early to rise keeps a

man healthy wealthy and wise." तो आप अगर सुबह एक घंटे भी पहले उठते हैं तो आप लोगों से 365 घंटे आगे चल रहे हैं लेकिन ये ट्रिक सिर्फ सुबह के लिए ही है, रात में एक घंटा ज्यादा जागकर कोई फायदा नहीं है। हो सकता है कि रात को आपको कोई कॉल या मेसेज कर ले लेकिन सुबह के समय कोई भी डिस्ट्रैक्शन नहीं होती और इंसान शांति से अपना काम कर सकता है।

उदाहरण के मान लीजिये कि आप एक स्टूडेंट हैं और सुबह का एक घंटा आप अपनी पढ़ाई के ऊपर खर्च कर रहे हैं तो जब आपके एग्जैम्स आयेंगे तो आपके पास सबसे ज्यादा नॉलेज होगी। लोगों को लगेगा कि आपके पास कोई जादुई शक्ति है जो आपके पास इतना सारा नॉलेज है। तो आप गर्व के साथ कह सकते हैं कि, बिल्कुल क्योंकि मैंने, "सफल जिंदगी के लिए आखिरी किताब पढ़ी है। "

इस स्ट्रेटेजी को आपन लाइफ़ के हर फ़िल्ड में अपना सकते हैं जहाँ आप जो चाहे वो कर सकते हैं। और सोचिये कि अगर आप इस टाइम पीरियड को तीन गुना कर दें तो क्या होगा? सोचना क्या है, बेशक आप बहुत ही आगे निकल जायेंगे।

3. पॉजिटिव सोचें और लिखें: जब आप हमेशा अच्छा सोचेंगे तो आपके साथ अच्छा होगा और आप चीजों को एन्जॉय कर पायेंगे और ये आपको ब्लेसिंग जैसी लगेंगी। आपने पूरे दिन में जो भी अच्छी चीजें करी उसके बारे में सोचें, वो कुछ भी हो सकती हैं। जैसे आपने किसी की मदद की हो, पढ़ाई के हो या फिर कुछ और। सोने जाने से पहले इसे लिख लें। ऐसा करने से आपके शरीर में पॉजिटिव हॉर्मोन्स रिलीज़ होंगे जिसकी वज़ह से आपके ब्लड में डोपामाइन रिलीज़ होगा और आप सुबह एकदम फ्रेश माइंड से सोकर उठेंगे। जो कुछ भी आप पूरे दिन में कर रहे हैं आप उसे कहें नोट कर लें। आप तारीख के हिसाब से भी नोट्स बना सकते हैं और फिर उसे रीफर कर सकते हैं। ऐसा करने से आपको मोटिवेशन मिलती रहेगा और आप अपनी जिंदगी को बेहतर बनाते रहेंगे। लेकिन इन सबके साथ आपको खुद को अपने अच्छे कामों के लिए एप्रिशिएट करना है। आपको एक ऐसा इंसान बनना है जिसके ऊपर हर कोई प्राउड फील कर सके।

4. बिना आलास किये अपने बेड से नीचे उतरें: हमने पहले भी बात की हुई है कि सोने जाने से पहले अपना फोन खुद से दूर रखें। अलार्म क्लॉक में अलार्म लगाएं और उसे अपने पास रखें, जैसे ही सुबह का अलार्म बजे तुरंत ही बिना आलास किये उठ जाएँ। अलार्म को स्नूज़ पर ना रखें और एक बार आप उठ गए तो दुबारा ना सोएं। आप इस आदत को रोज अपनाएं। आप तुरंत उठते ही एनर्जेटिक नहीं फील करेंगे लेकिन धीरे-धीरे आपको अच्छा लगेगा और धीरे-धीरे ये आपकी आदत बन जाएगी। अपने स्लीपिंग टाइम को एडजस्ट करके अपना बॉडी साइकिल चेंज कर सकते हैं। आप अगर ज़ल्दी सोयेंगे तो आप ज्यादा नींद भी ले सकते हैं।

5. एक्सरसाइज़ करें: आप सुबह ज़ल्दी उठकर एक्सरसाइज़ कर सकते हैं। एक्सरसाइज़ करने के लिये आप बाहर भी जा सकते हैं या फिर अपने बेडरूम में भी कर सकते हैं। बाहर जाकर आप जॉगिंग कर सकते हैं या फिर घर में ही वर्कआउट कर सकते हैं। जब मैं सुबह उठता हूँ तो मैं 10 मिनट के अंदर जाकर नहाता हूँ क्योंकि जब ठंडा ठंडा पानी आपकी बॉडी पर पड़ता है तो आपकी बॉडी ऐक्टिव हो जाती है। इसके बाद मैं एक्सरसाइज़ करता हूँ, योग करता हूँ और मेडिटेशन भी करता हूँ। और दिन की शुरुआत करने के लिए स्ट्रेचर सबसे बढ़िया चीज़ है। हमारे कल्चर में या यूँ कहें कि हमारी संस्कृति में मेडिटेशन की बहुत इम्पोर्टेंस है लेकिन जैसे जैसे हम मॉडर्नाइज़ेशन की तरफ बढ़ते जा रहे हैं हम मेडिटेशन से दूर जा रहे हैं। मेडिटेशन का हमारे ऊपर बहुत ही पॉजिटिव असर पड़ता है। मेडिटेशन के बारे में हम और बातें अगले अध्याय में पढ़ेंगे।

जो भी पॉइंट्स मैंने आपको बताये हैं उनमें से पहले 4 आपको सोने से पहले फॉलो करने हैं और बाकी के 2 सुबह उठने के बाद। आप ऊपर के टिप्स फॉलो करके एक फ्रेश और अच्छी दिन की शुरुआत कर सकते हैं। एक चीज़ जो लोग अक्सर सुबह उठते ही करते हैं वो है चाय पीना। सुबह को दूध वाली चाय नुकसान पहुंचाती है और आपके नर्वस सिस्टम को डैमेज करती है। हो सके तो सुबह उठकर हल्का सा गर्म पानी पियें या फिर ग्रीन टी लें। ऐसा करने से आप एनर्जेटिक फील करेंगे जो आपको नार्मल टी या कॉफी नहीं देगी।

मैं यकीन के साथ कह सकता हूँ कि अगर आपने ऊपर के टिप्स फॉलो कर लिए और इन आदतों को अपने जीवन में अपना लिया तो आपके अंदर बहुत सारे पॉजिटिव चेंजेस आयेंगे और लोग आपसे इंस्पायर भी होंगे। मैं सिर्फ आपको सलाह दे सकता हूँ, मानना या ना मानना आपके हाथ में है।

वर्कशीट

1. रात में सोने से पहले आप कितने देर तक टी वी देखते हैं?

2. आज के बाद, रात में सोने से पहले आप क्या पढ़ना पसंद करेंगे?

3. आप सुबह उठकर कौन सी 5 एक्सरसाइजेस करने वाले हैं?
- a.
- b.
- c.
- d.
- e.

4. आपको कैफीन क्यों नहीं लेना चाहिए?

5. अगर आप हर दिन बाकी लोगों से एक घंटे ज्यादा का इस्तेमाल करते हैं तो आप क्या रिजल्ट्स दे सकते हैं? आप इस घंटे का इस्तेमाल कहाँ करना चाहेंगे?

अध्याय 5

मेडिटेशन कैसे करें

मॉर्निंग के 5 रिचुअल्स के इम्पोर्टेंट ऐक्टिविटीज़ में एक है मेडिटेशन जो सभी को रोज़ करना चाहिए। ये एक ऐसी स्टेज होती है जहाँ आपका माइंड एकदम क्लियर होता है और इमोशंस एकदम शांत। मेडिटेशन करके आप आप अपनी कॉन्शियसनेस और अवेयरनेस भी बढ़ा सकते हैं। और फिर आप अपने माइंड को और भी अच्छी से यूज़ कर सकते हैं। मैं आपको हाई मेडिटेशन लेवल पर पहुँचने का एक आसान रास्ता बताऊंगा। ऐसा करने से आप अपने आपको एकदम से शांत पाओगे और हर टेंशन से दूर भी।

मैं आपको प्राणायाम के बारे में बताने वाला हूँ। अगर आप बैठे हैं तो आराम से बैठें और अपना दाहिने हाथ की दो उँगलियों को अपने माथे पर रखें और उसी हाथ के अंगूठे से अपने नाक को एक तरफ़ से बंद करें (ऐसा करते हुए आपकी दो उँगलियाँ आपके माथे पर ही होनी चाहियें)। एक तरफ़ से सांस लें और दूसरी तरफ़ से निकालें। अपने लेफ्ट हैंड की थंब और इंडेक्स फिंगर को जोड़कर 'O' शेष बनाएं और बाकी की उँगलियों को बाहर की तरफ़ रखें। अपने लेफ्ट हैंड को इसी तरीके से अपने घुटने के ऊपर रखें। आपको सिर्फ़ अपनी ब्रीथिंग पर फ़ोकस करना है। आप एक नॉस्ट्रिल से सांस अंदर लेकर दूसरे से बाहर निकालेंगे और फिर उसी से फिर से सांस अंदर लेंगे। अपने आँखें बंद रखें और ऐसा 5 मिनट तक करते रहे। आप महसूस करेंगे कि आपका माइंड एकदम क्लियर हो चुका है और आप अच्छा महसूस कर रहे हैं। आप रिफ़्रेश्ड फील कर रहे हैं। आप ऐसा रोज़ करें और धीरे-धीरे इसका टाइम पीरियड बढ़ाएं। एक बात ध्यान रखें कि जब आप सांस बाहर निकालते हैं तो सांस अंदर लेने की तुलना में थोड़ा सा धीरे निकालें।

आप इसको एक दूसरे तरीके से भी कर सकते हैं। आप इसे आँखें खोलकर भी कर सकते हैं। नीचे बैठ जाएँ और सीधे देखें और अपनी हथेली अपने दोनों पैरों के ऊपर रखें और ऊपर की तरफ़ करें। अपनी आँखों से सिर्फ़ एक तरफ़

देखें और अपने आस पास की चीजों को बिना किसी जजमेंट के फील करें। अपने माइंड में अपना नाम लें और बार बार लें। जैसे मेरा नाम "पुष्कर राज ठाकुर" है तो बार-बार अपने माइंड में "मैं पुष्कर राज ठाकुर हूँ" बोलें। ऐसा करते हुए शांति से सांस लें। इसके बाद सिर्फ अपना पहला नाम लें और उसी तरह से सांस लें। अब अपना पहला नाम भी हटा दें और सिर्फ "मैं" बोलें या "ॐ" बोलें। इसको अपने माइंड में बोलें। अपने आस पास की चीजों पर फोकस करते रहे और अपने अंदर की एनर्जी को फील करें। आप देखेंगे कि आप एकदम अलग महसूस कर रहे हैं और आपके माइंड में कुछ भी नहीं है, वो एकदम से खाली है।

यहाँ मैंने आपको मेडिटेशन के दो तरीके बताये जिसमें एक आँख खोलकर करना है और दूसरा बंद करके। आप इसे 5 मिनट 10 मिनट या कितनी भी देर कर सकते हैं। जितना ज्यादा करेंगे आपका दिमाग शांत होगा और आप दिन की शुरुआत बेहतर तरीके से कर पायेंगे।

वर्कशीट

1. कहीं भी एक शांत स्थान पर बैठ जाईये और और प्राणायाम करते हुए 10 मिनट का मेडिटेशन कीजिये।

2. कहीं भी एक शांत स्थान पर बैठ जाईये और और अपना नाम बार बार लेते हुए मेडिटेशन वाली टेक्निक से मेडिटेशन कीजिये।

3. दोनों में से मेडिटेशन के लिये आपको जो भी टेक्निक पसंद हो आप उसी का इस्तेमाल करते हुए मेडिटेशन कीजिये और उसको रूटीन बना लीजिये। आपको हर रोज़ दिन में कम से कम 10 मिनट मेडिटेशन करना ही है।

अध्याय 6

हर दिन का गोल्स सेट करने का रूटीन बनाएं

तो इस चैप्टर में आप जो कुछ भी सीखने वाले हैं वो मॉर्निंग रिचुअल्स में सबसे ज्यादा महत्वपूर्ण है। जो हम सीखने वाले हैं वह बहुत ही इम्पोर्टेंट फैक्टर है और हर सक्सेसफुल आदमी इसे फॉलो करता है और आपको भी अगर सक्सेसफुल होना है तो ये आपके भी डेली स्केड्यूल में होना चाहिए और ये है अपने गोल्स सेट करना। गोल्स सेट करने के लेकर आपने पहले जो भी सीखा है और आप जो अब सीखेंगे उन दोनों में अंतर है। आज जो आप सीखेंगे वो पहले वाले का अडवांस्ड वर्शन है। ये शुरू में आपको थोड़ा सा अलग लगेगा लेकिन इसको फॉलो करने के बाद आप और भी ज्यादा इफेक्टिव हो जायेंगे। तो पहले मैं आपको बताता हूँ कि हमारी लाइफ में दो तरह के गोल्स होते हैं -पहला ईगो गोल्स और दूसरा मास्टरी गोल्स। तो इन दोनों के बीच अंतर क्या है?

अगर आपके गोल्स गाड़ी खरीदना, नया घर खरीदना, पैसे कमाना, छुट्टी पर जाना इत्यादि हैं तो ये सब ईगो गोल्स में आते हैं और ऐसे गोल्स हमारे इसलिए होते हैं क्योंकि हम सोशल एनिमल्स हैं और दूसरों के सामने दिखावा करना हमें अच्छा लगता है। हम चाहते हैं कि लोग हमारी तारीफ़ करें और अक्सर हम अपने ईगो गोल्स पूरे भी कर लेते हैं। लेकिन इस बुक में हम पर्सनल मास्टरी की बात कर रहे हैं तो यहाँ हम दूसरे गोल्स की बात करेंगे। मान लीजिये कि आप सोचते हैं कि अगले 5 सालों में आप एक ऑडी खरीद लेंगे लेकिन इसकी क्या गारंटी है कि वो ऑडी आपके पास हमेशा रहेगी। तो यहाँ ईगो गोल्स और मास्टरी गोल्स में सबसे बड़ा अंतर ये है कि ईगो गोल्स आप अचीव भी कर लेते हैं तो उनके टिकने की कोई गारंटी नहीं लेकिन मास्टरी गोल्स अचीव किया तो हमेशा आपके पास रहेंगे।

आपको वही मिलता है जो आप डिज़र्व करते हैं, ना कि जो आप चाहते हैं। आपको जो कुछ भी मिलता है वो आपको उसी हिसाब से मिलता है जिस हिसाब से आप सोसाइटी में डिलीवर करते हैं। लेकिन ध्यान रहे कि जो कुछ डिज़र्व करते हैं वो आपको ज़रूर मिलेगा। लेकिन सक्सेसफुल होने से पहले आपको अपनी वैल्यू क्रिएट करनी पड़ेगी। ईगो गोल्स हमेशा ऑब्जेक्टिव होते हैं और मास्टरी गोल्स सेल्फ इम्प्रूवमेंट के ऊपर होते हैं। आप जिस फ़ील्ड में भी हैं अगर आप उसमें बेस्ट होना चाहते हैं तो आपको इस बात पर फ़ोकस करना चाहिए कि आप बेस्ट होने के लिए क्या अचीव कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, मैं बोलचाल से सम्बंधित काम में माहिर हूँ तो मैं ज्यादा से ज्यादा लोगों को अपनी बातचीत से कैसे इन्फ़्लुएंस कर सकता हूँ? मैं अपनी नॉलेज और कम्युनिकेशन को कैसे बेहतर कर सकता हूँ? मैं अपनी इनकम कैसे बढ़ा सकता हूँ? इन्हीं चीज़ों पर फ़ोकस करना और इनको इम्प्रूव करना मास्टरी गोल्स के अंदर आता है।

वैसे देखा जाए तो दोनों ही गोल्स लाइफ़ में इम्पोर्टेंट हैं लेकिन मास्टरी गोल्स पर फ़ोकस करना ज्यादा बेहतर है। अगर आपने अपनी फ़ील्ड में मास्टरी कर ली तो अपनी स्किल्स से आप पैसे कमा पायेंगे और अपने ईगो गोल्स वैसे भी अचीव कर पायेंगे। अगर आप मास्टरी गोल्स पर काम करेंगे तो वो हमेशा आपके साथ रहेंगे और जो भी आप डिज़र्व करते हैं वो सब आपको मिलेगा। लेकिन अगर आप अपने ईगो गोल्स अचीव करने में लग जायेंगे तो कोई भरोसा नहीं है कि वो चीज़ें कब तक आपके साथ रहेंगी। अगर के.बी.सी. (KBC) के एक कंटेस्टेंट ने 5 लाख रुपये जीते हैं तो वो अपने ईगो गोल्स अचीव कर सकता है लेकिन वो मेंटेन करने के लिए आपको मास्टरी गोल्स अचीव करना पड़ेगा। अगर आपके अंदर स्किल्स हैं तो आपको आपके ईगो गोल्स अचीव करने में मदद मिलेगी।

तो आपके गोल्स अपने आप को मास्टर करने के लिए होने चाहिए। आपको आपके फ़ील्ड में मास्टर होना है फिर चाहें वो पर्सनल हो या फिर प्रोफेशनल। हर दिन की शुरुआत के साथ आपको खुद को बेहतर बनाना है और अगर आप ऐसा करते हैं तो आप खुद ही सोचिये कि आपकी लाइफ़ कहाँ पहुँच जायेगी?

और अगर आप हर दिन अपने आपको इम्प्रूव करने के लिए काम कर रहे हैं तो आप खुद ही अच्छा महसूस करेंगे और आप और भी मोटिवेटेड होंगे। ईगो ड्रिवेन गोल्स लॉन्ग लास्टिंग नहीं होते वहीं मास्टरी गोल्स हमेशा साथ रहते हैं और आपकी वैल्यू बढ़ाते हैं। एक रिसर्च के अनुसार हर साल नए साल की शुरुआत में हम न्यू ईयर रिजॉल्यूशन लेते हैं और बाद में हमें वो मुश्किल लगते हैं और हम उन्हें छोड़ देते हैं और ज्यादातर लोग यही करते हैं।

चलिए हम एक उदाहरण लेते हैं। मान लीजिये हमने एक गोल सेट किया है कि हमको S - class मर्सिडीज़ खरीदनी है। कुछ दिनों में आपको ये रियलाइज़ होता है की यार तो थोड़ा मुश्किल है और धीरे- धीरे ये E-class हो जाएगी। आपको लगेगा की दोनों में ज्यादा अंतर तो है नहीं तो एक ग्रेड कम लेने में क्या जा रहा है और कुछ समय बाद ये C-class हो जाएगी और फिर वही कि क्या फरक पड़ता है, चाहें S हो या E हो या C हो, है तो मर्सिडीज़ ही ना। और अंत में आप अपने गोल्स छोड़ देते हैं। मान लीजिये आप एक फोटोग्राफर हैं और आपको लगता है कि आपको आपके स्किल्स पॉलिश करने की ज़रूरत है तो आप किस बात पे फ़ोकस करेंगे और कैसे करेंगे। इसको समझने के लिए आप नीचे लिखे स्टेप्स फॉलो कर सकते हैं:

> कौन? मतलब इम्प्रूवमेंट की शुरुआत किससे होती है। तो शुरुआत आपसे होती है और अपने इस मास्टरी गोल के लिए आप रिस्पॉन्सिबल हैं।

> क्यों? आप बेस्ट क्यों होना चाहते हैं ये आपको लिखना है और कैसे बनना है वो अपने आप हो जाएगा क्योंकि जिस स्टेज पर अभी आप हैं आपको हर चीज का उत्तर नहीं पता है। दो साल पहले आप चीजों के बारे में इतना नहीं पता था जितना आज पता है, ठीक वैसे ही दो साल बाद आपके पास आज से ज्यादा नॉलेज होगी। यहाँ पर अगर आपने "क्यों" का पता कर लिया तो "कैसे" अपने आप हो जाएगा। तो आपको "क्यों" पर ज्यादा फ़ोकस करना है। अगर उस काम को करने के लिए आपके अंदर स्ट्रांग इमोशंस हैं तो फिर फ़र्क नहीं पड़ता कि वो कैसे होगा।

> क्या? इसके लिए आपको क्या करना होगा? उसका प्रोसेस क्या होगा? ये सब कहीं लिख लीजिये और ये आपके सब कॉन्शियस माइंड में स्टोर हो जाएगा।

> कहाँ से? इसकी शुरुआत कहाँ से होगी? जब मैंने मेरा बिज़नेस शुरू किया, तब मेरे मेंटर ने मुझे मेरे कब? क्यों? कैसे? के बारे में बताया कि ये बहुत ही इम्पोर्टेंट चीज़ें हैं।

> कब? अगर आपका बिज़नेस सीज़न ओरिएंटेड है तो और सीज़न अभी है तो अभी अपने बिज़नेस की शुरुआत करें।

तो अपने मास्टरी गोल्स बनायें और उन्हें पूरा करें। माइकल जैक्सन घंटों शीशे के सामने खड़े अपने डांस की प्रैक्टिस करता था। उसको जितनी भी तारीफें मिलती हैं वो सब वो डिज़र्व करता है। तेंदुलकर घंटों तक नेट पे प्रैक्टिस करते थे। उनके पास फ़रारी इसलिए है क्योंकि वो अपने फ़ील्ड के मास्टर हैं और वो ये सब सक्सेस डिज़र्व करते हैं।

लेकिन हर कोई अपने फ़ील्ड का मास्टर नहीं हो सकता क्योंकि सभी की कोई न कोई लिमिट होती है। लेकिन हमेशा दो चीज़ें होती हैं, एक तो वो कि हम सबसे बेस्ट क्या कर सकते हैं और दूसरी वो कि हम क्या क्या कर सकते हैं। जब मैंने मेरे वर्क आउट की शुरुआत की थी तो मैं 20-25 पुश-अप्स ही कर पाता था। हो सकता है कि आपके साथ भी ऐसा ही होता हो। उस समय मेरे लिए वही बेस्ट था फिर मैंने खुद से पुछा कि क्या यही मेरा बेस्ट है? और इसका उत्तर था नहीं, अगर मैं थोड़ा सा रेस्ट कर लूँ तो मैं और कर सकता हूँ, तो मैं दो मिनट का रेस्ट लिया और फिर 20 पुश अप्स किये और फिर थोड़ा रेस्ट और फिर पुश अप्स। ऐसा मैं तब तक करता रहा जब तक मैंने ढेर सारे पुश अप्स नहीं कर लिए। शुरू में मेरी पुश अप की लिमिट 20 थी लेकिन फिर मैंने इसको बढ़ाने के ऊपर फ़ोकस किया और मेरी लिमिट बढ़ी भी और मैं 80 पुश अप्स करने लगा। ऐसा आपके बिज़नेस, इनकम, नॉलेज किसी भी चीज़ के साथ हो सकता है। आपको एक बिलीफ़ सिस्टम बनाने की जरूरत है कि आपको सिर्फ़ अपना बेस्ट नहीं देना है बल्कि व सब कुछ करना है जो आप कर सकते हैं। आप खुद का ही बेस्ट वर्शन बन सकते हैं।

हम में से ज्यादातर लोग जब अपने गोल्स की बात करते हैं तो हम उनको बहुत बड़ा बना देते हैं लेकिन मुझे लगता है कि जब आप बड़े गोल्स रखेंगे तभी तो बड़ा मोटिवेशन मिलेगा और बड़े मोटिवेशन्स से आप बड़े ऐक्शन्स लेंगे और रिज़ल्ट्स भी अच्छे ही मिलेंगे। तो बड़े रिज़ल्ट्स अचीव करने के लिए आपके सपने भी बड़े होने चाहिए। सपने हमेशा बड़े होने चाहिए लेकिन इनको पूरा करने के लिए आपको जो स्टेप्स लेने हैं वो छोटे होने चाहिए। चलिए मैं इस बात को उदाहरण देकर समझाता हूँ, मान लीजिए कि मैं एक दिन में 100 पुश अप्स करना चाहता हूँ, हो सकता है कि मैं कर भी लूँ लेकिन फिर अगले दिन मेरे शरीर में बहुत दर्द होगा और हो सकता है कि मैं ना कर पाऊँ। तो ऐसे मैं मैं दिन के २० पुश अप्स से शुरुआत करूँगा और फिर थोड़ा थोड़ा रेस्ट लेकर आगे बढ़ूँगा। अगले दिन मैं 60 पर पहुँचूँगा और ऐसी ही धीरे-धीरे करके मैं 100 तक पहुँच जाऊँगा। तो अगर आप एक कंटिन्युअस प्रोसेस में हैं तो आपको वो चीज़ हर दिन करनी है। आपको चीज़ें लगातार करनी हैं क्योंकि इसी से आप मास्टर बनेंगे। अपनी लिमिट को हर दिन थोड़ा थोड़ा करके बढ़ाओ और फिर देखो कि क्या होता है।

हमको हमारे स्टेप्स को भी प्रिऑरिटाइज़ करने की ज़रूरत है। अगर आपके पास 5 गोल्स हैं तो आपको देखना है की सबसे पहले कौन सा पूरा करना है और अगर आप ऐसा करते हैं तभी आप इनको अचीव कर पायेंगे। कई लोग कहते हैं कि अपने काम से प्यार करो, आप जो भी कर रहे हो उसमें अपनी खुशी ढूँढो और मैंने भी ऐसा करना शुरू किया। मैंने जो काम किया वो तब तक किया जब तक मैंने उस काम से प्यार किया और उसको एन्जॉय किया और जब मुझे मेरे काम में मज़ा नहीं आया तो मैंने उसे वहीं बंद कर दिया। मुझे किताबें पढ़ना पसंद है लेकिन सिर्फ तब तक जब तक मुझे अच्छा लग रहा है या मैं एन्जॉय कर रहा हूँ और मुझे मन नहीं करेगा तो मैं पढ़ना बंद कर दूँगा।

मुझे कुछ काम करके जो रिज़ल्ट चाहिए वो अगर नहीं मिलेगा तो मैं काम करना बंद कर दूँगा। तो सभी को रिज़ल्ट पसंद आना चाहिए ना कि काम। मोहम्मद अली ने एक बार कहा था कि उनको प्रैक्टिस और ट्रेनिंग करना पसंद

नहीं है लेकिन जब वो जीतते हैं तो उन्हें बड़ा मज़ा आता है। मैं तो ये मानता हूँ कि काम से ज्यादा हमें परिणाम से प्यार करना चाहिए। अगर आप सेल्स में हैं और आपको बात करना नहीं पसंद नहीं है फिर भी आप कीजिये क्योंकि आपका रिज़ल्ट्स चाहिए। सुबह जल्दी उठने की आदत डालिये क्योंकि आपको रिज़ल्ट्स चाहिए। तो आपका फ़ोकस सिर्फ़ रिज़ल्ट्स पर होना चाहिए।

हमेशा ध्यान रखें कि अगर आप ऐसा कुछ करते हैं जो आपको पसंद नहीं है तो आपको हमेशा वो मिलेगा जो आपको पसंद आएगा। और अगर आप कुछ ऐसा करेंगे जो आपको पसंद है तो जो रिज़ल्ट मिलेगा वो आपको बिल्कुल भी पसंद नहीं होगा। तो उन चीज़ों के ऊपर फ़ोकस कीजिये जो आपको पसंद नहीं क्योंकि ऐसा करने से ही आपको आपके पसंद की जिंदगी मिलेगी।

जब भी आपको आपके द्वारा किये गए काम के रिज़ल्ट्स मिलेंगे तो वो पॉजिटिव या निगेटिव कुछ भी हो सकते हैं और ज्यादातर रिज़ल्ट्स फेल या निगेटिव ही होते हैं। महान साइंटिस्ट एडिसन भी कई बार फेल हुए थे लेकिन उन्होंने कभी भी उम्मीद नहीं छोड़ी। उन्होंने कभी नहीं कहा कि वो फेल हुए और हर बार वो नयी सीख के साथ अपने एक्सपेरिमेंट्स करते गए। अगर आप अपने बिज़नेस में फेल होते हैं तो ये फेलियर नहीं है बल्कि एक एक्सपेरिमेंट है और आप इससे कुछ सीख ही रहे हैं। एक साइंटिस्ट एक ही रिज़ल्ट पाने के लिए पता नहीं कितने दिन एक्सपेरिमेंट करता है और हर फेलियर के बाद उसे नया लेसन मिलता है। तो आप भी घबराएं नहीं और अपने गोल्स सेट करें और उनमें मास्टरी करें और हर दिन कुछ नया सीखना एक रिचुअल की तरह है।

तो ये सीखने के बाद आपको क्या करना है कि अपने लिए ऐक्शन प्लान्स बनाने हैं और मास्टरी गोल्स को अचीव करना है। आप अपनी आदत बना लीजिये कि जब भी सुबह अपने दिन की शुरुआत करेंगे तो एक पेन और पेपर लेकर बैठेंगे और उन सभी गोल्स की लिस्ट बनायेंगे जो आप अचीव करना चाहते हैं।

वर्कशीट

1. आपके मास्टरी गोल्स क्या हैं?
2. अपने मास्टरी गोल्स के अचीव करने के ऐक्शन प्लान्स स्टेप बाय स्टेप एक पेपर पर लिखें।

अध्याय 7

ये आदत आपकी ज़िन्दगी बदल देगी

इस अध्याय का जो टॉपिक है वो गेम चेंजर जैसा है और वो है हर दिन कुछ नया सीखने की आदत। मॉर्निंग के जिन 5 रिचुअल्स की बात हमने की है, उनमें सबसे ज्यादा महत्वपूर्ण और सबसे जरूरी है हर रोज़ कुछ नया सीखने की आदत। ये आदत बहुत ही अच्छी है और ये आपको आपके आस पास, आपके दोस्तों के बीच, आपके बिज़नेस और आपकी लाइफ़ के और भी फ़िल्ड में कॉम्पिटिटिव अडवांटेज देगी। एक दम सिंपल भाषा में आप लोगों से बेहतर बन जायेंगे। आपके आस पास कई सारे लोग होते हैं जो हर दिन कुछ नया नहीं सीखते लेकिन आप ऐसे नहीं हैं और हर दिन कुछ नया सीखकर अपने थॉट्स को और भी पॉलिश करते हैं। आप लगातार नयी और पॉजिटिव चीज़ों को अपने माइंड में ला रहे हैं जिसकी वजह से आपका माइंड और शार्प और अपडेट हो रहा है। इसलिए हर सुबह जब आप उठते हैं तो आप पिछले दिन से बेहतर होते हैं। आपने पूरे साल यही प्रैक्टिस की तो क्या आपको अंदाजा है की आपका माइंड किस लेवल पर होगा? आप दूसरों से बहुत आगे निकल चुके होंगे और आपका माइंड दूसरेदूसरे ही लेवल पर डेवलप हो चुका होगा। मैं यही कम्पाउंडिंग इफ़ेक्ट आपकी लाइफ़ में लाना चाहता हूँ और मैं आपको बताऊंगा की आप हर दिन नयी चीज़ कैसे सीख सकते हैं।

1. 60 मिनट स्टडी: यहाँ पर मैंने 60 मिनट रीडिंग और लर्निंग की बात नहीं की है बल्कि स्टडी की बात की है। अब हो सकता है कि आप सोच रहे हों कि स्टडी क्या है? तो स्टडी रीडिंग और लर्निंग का डीपर वर्शन है। आप जो कुछ भी कर रहे हैं कीजिये लेकिन हर दिन 60 मिनट का समय निकालकर कुछ न कुछ स्टडी ज़रूर कीजिये। मैंने जब इस चीज़ की शुरुआत की थी तब इसने मेरी लाइफ़ में बहुत ही अच्छा असर डाला। तो कोशिश करें कि हर दिन सुबह के समय थोड़ा सा टाइम निकालकर अपने आपको समय दें और हर दिन आप कुछ स्टडी करें। एक साल में आपके पास बहुत सारी नॉलेज आ जाएगी।

अगर आप हर दिन ऐसा करेंगे तो आप दूसरों से बहुत आगे निकल जायेंगे क्योंकि ज्यादातर लोग ऐसा नहीं करते इसलिए उनकी नॉलेज भी अपग्रेड नहीं होती है। एक स्टूडेंट के तौर पे आपका कॉम्पिटिशन बढ़ता है और आपका रिज़ल्ट ही दिखता है कि आपने क्या किया है और कितना किया है। अगर आप एक बिजिनेसमैन हैं तो आपकी नॉलेज उस फील्ड में बहुत ही ज्यादा होनी चाहिए।

एक मैं मेरे एक दोस्त के साथ था और हम दोनों बिज़नेस मॉडल डिसकस कर रहे थे। उसने मुझसे कहा कि काम तो हो सकता है लेकिन इसके लिए हमें पैसों की ज़रूरत पड़ेगी। मैंने उससे पूछा, "सच में"? मैंने कहा कि मान लो कि किसी बिज़नेस को शुरू करने के लिए तुम्हारे पास 100 करोड़ रुपये हैं, अब तुम बताओ कि क्या तुम इसे 1000 करोड़ बना सकते हो? मैंने कहा कि ये सिर्फ पैसों की बात नहीं है, कुछ शुरू करने के लिए हमें नॉलेज भी उतनी ही चाहिए। वारेन बुफे, नवीन जैन और अजित जैन जैसे लोगों के पास ये ज्ञान है कि पैसे कैसे बनाते हैं। जो ज्ञान इनको है वो हमें नहीं है। तो पैसे बनाने के लिए ज्ञान भी जरूरी होता है।

2. क्या पढ़ें: अब सवाल ये है कि क्या पढ़ें तो मैं आपको बता दूँ कि आपकी टेक्स्ट बुक्स या पाठ्य पुस्तिकाएं बिल्कुल भी मैटर नहीं करतीं। जब न्यूटन ने गैविटी की खोज की थी तो वो उसने स्कूल के असाइनमेंट या किसी कोर्स को पूरा करने के लिए नहीं की थी बल्कि उसकी जिज्ञासा थी। $E = mc^2$ भी स्कूल का दिया हुआ होमवर्क नहीं था जो आइंस्टाइन ने पूरा किया। पिकासो से किसी ने आर्टिस्ट बनने को नहीं कहा था या फिर कोहली को बैट्समैन बनना है ये कोई कम्पल्शन नहीं था। लेकिन ये सारे अपनी फ़ील्ड के मास्टर बनना चाहते थे। तो इस दुनिया में बहुत सारी चीजें हैं सीखने के लिए लेकिन इसके लिए आपको सीखने की भूख होनी चाहिए और थोड़ा खाली समय भी। तो आप हर दिन कुछ नया सीख सकते हैं और खुद को बेहतर बनाने के लिए अपने ऊपर काम कर सकते हैं। आप जिस फील्ड में हैं उस फील्ड के बारे में ज्यादा से ज्यादा जानने की क्यूरोसिटी डेवलप करें। आपको एक गोल सेट

करना है कि आपकी फील्ड में आपको कितना आगे जाना है और उसके लिए जो हो सकता है करें।

3. दूसरों को सिखाने के लिए सीखें: मैं दूसरों को सिखाने और ट्रेन करने के लिए स्टडी करता हूँ। जब मैं जिम में होता हूँ और मेरा जिम ट्रेनर मेरे ऊपर किसी चीज़ के लिए चिल्लाता है तो मैं उसे ध्यान से सुनता हूँ, मैं कोई भी चीज़ मिस नहीं करना चाहता इसलिए मैं अपना पूरा फोकस उस चीज़ पर देता हूँ। क्या आप भी ऐसे ही स्टडी करते हैं? अगर आप बैडमिंटन में बेस्ट होना चाहते हैं तो आपको किसी बैडमिंटन के प्लेयर से बात करनी पड़ेगी और वो आपको बातेंगे कि आपको क्या सीखना है। तो आप मुझे बताइये कि आप किस फील्ड में मास्टर हैं? अगर मैं खाना बनाना सीख रहा हूँ तो मैं इस तरह से सीखूंगा कि मैं दूसरों को भी सीखा सकूँ। सीखते हुए मैं कोई भी डिटेल्स नहीं मिस करूंगा ताकि मैं दूसरों को अच्छे से सीखा सकूँ। मुझे ये भी ध्यान से देखना पड़ेगा कि जो डिश मैं बनाना सीख रहा हूँ उसमें क्या कुछ पड़ रहा है। साथ ही कितने लोगों के लिए ये कितने देर में तैयार हो सकती है। मुझे छोटी बड़ी हर डिटेल्स के ऊपर ध्यान रखना पड़ेगा। क्या आप इस बुक को ऐसे ही स्टडी कर रहे हैं जैसे आप किसी को सिखाना चाहते हैं? मैं कई सारे मोटिवेशनल स्पीकर्स के वीडियो देखता हूँ और जब मैं उनसे सीखता हूँ तो देखता हूँ कि वो कहानियां सुनाते हैं। मोटिवेशनल स्पीकर्स जब भी बोलते हैं तो उनके पास कोई न कोई टॉपिक होता है और जब मैं उनको सुनता हूँ तो इस बात पर ध्यान देता हूँ कि वो क्या टॉपिक ले रहे हैं या मान लीजिये कि एक सेशन में वो किसी टॉपिक के वो 3 सब टॉपिक लेते हैं फिर मैं ये देखता हूँ कि उन सब टॉपिक्स में वो कितने सब पॉइंट्स ले रहे हैं। दूसरेदूसरे सब टॉपिक में वो 2 सब पॉइंट्स मेंशन करते हैं और तीसरे सब टॉपिक में 4 सब पॉइंट्स मेंशन करते हैं। मैं ये सभी चीज़ें अपने ध्यान में रखता हूँ और डाइग्राम बनता जाता हूँ। ऐसा करने से मुझे चीज़ें आसानी से समझ आ जाती हैं और मेरे पास प्रॉपर नोट्स और डाइग्राम होता है। ऐसा करने से मैं दूसरों को भी सिखा सकता हूँ। ऐसा अगर आप रोज़ करते हैं तो आपका माइंड डेवलप होता है। तो अपने माइंड को ऐसे ट्रेन करें जैसे आपको किसी और को ट्रेन करना है। हर इंसान को सिखाने का अपना ही तरीका होता है। मैं दूसरों को सीखने के

लिए सीखता हूँ इसलिए मेरी नॉलेज काफी स्ट्रांग है। एक मास्टर हमेशा अपनी मास्टरी के ऊपर फोकस करता है। जब आप ड्राइविंग सीखते हैं तो आपको ये ऐसे सीखनी है कि अगर किसी और को जरूरत आप दूसरों को भी सिखा सकें। आपको ऐसे सीखना है जैसे आपको पहले ही पता हो कि आपको सिखाना है। कई सारे चीजें ऐसी हैं जो आपने भी गलत सीखी होंगी तो आपको उन्हें फिर से सीखना है। अगर आप किसी डिश को गलत तरीके से बनाते थे तो आपको इसे सही तरीके से बनाना है।

4. जो भी स्टडी करें उसकी प्रैक्टिस करें: जब भी आप कुछ सीखते हैं तो उसे आप दोबारा सीखने के लिए तैयार रहें। आपने जो सीखा है अगर आप उसकी प्रैक्टिस नहीं करेंगे तो पूरी संभावनाएं है कि आप सीखा हुआ भूल जायेंगे। मान लीजिये कि आपने कोई डिश यानि कि व्यंजन बनाना सीखा और बनाया लेकिन वो उस तरह नहीं बना जैसा आपको चाहिए था तो आप क्या करेंगे। आप उस रेसिपी पर वापस जायेंगे या फिर वीडियो देखेंगे और फिर से सीखेंगे। लेकिन अगर आप प्रैक्टिस नहीं करेंगे तो आप इसे भूल जायेंगे तो इसमें मास्टर होने के लिए आपके ये डिश बार-बार बनाने की जरूरत है ताकि आप भूले ना। जब आप किसी शॉट की प्रैक्टिस करते हैं और मैच खेलते हैं तो हर आने वाले मैच में आप इसे बेटर खेल पाते हैं। जब आप कोई फार्मूला प्रैक्टिस करते हैं तो आप इसे नहीं भूलते। पेन और पेपर आपके दोस्त की तरह होते हैं, मुझे तो ये बहुत पसंद हैं क्योंकि मैं इन पर जो चाहूँ लिख सकता हूँ। तो जितनी हो सके उतनी प्रैक्टिस कीजिये।

5. फ़ास्ट रीडिंग: मुझे किताबें पढ़ना कभी पसंद नहीं था लेकिन मैंने इसको अपनी हैबिट बनाया साथ ही मैंने फ़ास्ट रीडिंग की भी हैबिट भी बनाई क्योंकि मेरे पास ज्यादा समय नहीं होता था। जब मैं स्कूल में था तो मेरे एग्जाम से आधे घंटे पहले मैं अपना फोन स्विच ऑफ करके वो सभी चीजें पढ़ता था जो मुझे लगता था कि जरूरी है। मैं एक दम दुनिया से दूर उन्हीं चीजों पर फोकस करता था जो मुझे लगता था कि जरूरी है। मैंने जो कुछ भी पहले नहीं पढ़ा होता था फटाफट उन चीजों को पढ़ता था और ऐसा मैं इसलिए कर पता था क्योंकि मैं फोकसड मेरे दिमाग अब वो सब कुछ सीख सकता है जो मुझे कुछ

दिन पहले तक मुझे इम्पॉसिबल लगता था। ठीक इसी तरह कई सारे स्टूडेंट्स के साथ होता है और आपको तो जानते हैं कि लास्ट मिनट का पढ़ना कैसे रिज़ल्ट्स ला सकता है। इसी तरह मुझे ये भी पता है कि मुझे क्या सिखाना है। हम हर चीज़ में पढ़ते हैं, न सीखते हैं और ना ही सिखाते हैं। जब पढ़ने की बात होती है तो हम वही पढ़ते हैं जो जरूरी होता है। फ़ास्ट रीडिंग आप तब कर पायेंगे जब आप स्टॉप वॉच लेकर बैठेंगे। आप अपने माइंड में रीड कर रहे होंगे और इसको सब वोक्लाइज़ेशन कहते हैं। हमें वो चीज़ पकड़नी है जो इम्पोर्टेंट है। यकीन मानिये अगर आपने ऐसा किया तो फ़ास्ट रीडिंग के साथ अंडरस्टैंड भी कर पायेंगे।

डेली रीडिंग और स्टडी करने की आदत डालें और फ़ोकस्ड रहे। आपके आस पास बहुत सारी डिस्ट्रैक्शंस हैं, लेकिन आपको फ़ोकस्ड होकर काम करना है। ये आदत आपकी वैल्यू भी बढ़ाएगी। आप अपनी लाइफ़ में कितने भी बिज़ी क्यों न हों, 60 मिनट का टाइम निकल कर कुछ न कुछ स्टडी ज़रूर कर लें। ऐसा करने से पहले सोने की सोचें भी न। आप किसी भी मोटिवेशनल स्पीकर को सुनें, यकीन मानिये कि आप खुद में बदलाव देखेंगे। आप खुद के ही बेटर वर्शन बनेंगे।

वर्कशीट

1. अगले 5 सालों में आप खुद को कहाँ देखते हैं?
2. वहां तक पहुँचने के लिए आपको अपने अंदर कौन सी स्किल्स डेवलप या इम्प्रूव करनी है?
3. अपनी स्किल्स को इम्प्रूव करने या डेवलप करने के लिए आपको क्या सीखने की जरूरत है?

अध्याय 8

फिट और ऐक्टिव कैसे रहें?

इस अध्याय में मैं जिस रिचुअल की बात कर रहा हूँ वो मुझे हर दिन ढेर सारी एनर्जी देती है। मैं हर सुबह और हर दिन बहुत ही ज्यादा ऐक्टिव और एनर्जेटिक फील करता हूँ और वो रिचुअल है डेली एक्सरसाइज़ करने का। एक्सरसाइज़ करने की आदत मुझे बचपन से नहीं थी और मुझे ये जान बूझकर अपनाई है और मैं चाहता हूँ कि आप लोग भी इसे जान बूझकर ही अपनाओ क्योंकि एक्सरसाइज़ करना एक ऐसी आदत है जो कई सारी बुरी आदतों को आपसे दूर करती है। इससे आप अपनी हेल्थ को भी इम्प्रूव कर सकते हैं और खुद को फिट और ऐक्टिव भी रख सकते हैं।

ऐसा माना जाता है कि एक स्ट्रांग बॉडी में एक स्ट्रांग माइंड रहता है तो मुझे लगा कि मुझे इस पर ध्यान देना चाहिए। मैंने बचपन से सुना था कि हमारे अंदर भगवान रहते हैं लेकिन वो तो मंदिर में भी रहते हैं। फिर मुझे एहसास हुआ कि हमारा शरीर या बॉडी भी मंदिर की तरह है और मैंने डिसाइड किया कि मुझे इसका ख्याल रखना है। जैसे हम मंदिर का ख्याल रखते हैं और वहां साफ सफाई रखते हैं ठीक उसी तरह हमें अपनी बॉडी का ख्याल रखना चाहिए। कई सारी धार्मिक किताबों में लिखा है कि आपकी जो शरीर है वो ऊपर वाले की देन है और आप इसके साथ कुछ गलत नहीं कर सकते, कोई भी ऐसा काम जो आपकी शरीर के लिए नुकसान दायक है आपको नहीं करना है। आपकी शरीर या बॉडी ही वो मंदिर है जहाँ भगवान् रहेंगे। तो हमें हर दिन एक्सरसाइज़ करने, अच्छा खाने और अपनी बॉडी को मेंटन करने की आदत डालनी चाहिए।

जब भी आप सुबह सोकर उठते हैं (जितनी जल्दी हो सके उतनी जल्दी कोशिश कीजिये), जो सबसे पहला काम आपको करना है वो है नहाना। आप बिना पानी या फ्लूड के पिछले 6-7 घंटों से सो रहे होते हैं इसलिए नहाना जरूरी होता है। और अगर आप रोज सुबह गरम पानी पीने की आदत डालते हैं तो उससे अच्छा तो कुछ है ही नहीं। क्या आपको पता है कि जापानीज़ वर्ल्ड

के हैल्दीएस्ट लोगों में से एक हैं और ये सभी गरम पानी पीते हैं। जब आप ठंडा पानी पीते हैं तो आपकी बॉडी उस पानी के टेम्प्रेचर को बॉडी के टेम्प्रेचर तक लाने के लिए एनर्जी का इस्तेमाल करेगी जो वेस्ट हो जाती है। गरम पानी पीने से हमारी बॉडी हाइड्रेट होती है साथ साथ ही डिटॉक्सीफाई भी होती है।

आप अपनी बॉडी को और भी डिटॉक्सीफाई करने के लिए आप मेडिटेशन कर सकते हैं और साथ ही नेचुरल साइट्रस जूस भी पियें। आज कल हम जो भी खाते हैं उसमें केमिकल पड़ा होता है तो इसलिए हमें हमारी बॉडी को डिटॉक्सीफाई करना बहुत जरूरी है। इसको अगर आप सुबह के समय करते हैं तो सबसे अच्छा है। साथ ही आपको ऐसे फ्रूट्स खाने हैं जो आपका मेटाबॉलिज़्म बढ़ाएं। आपको सुबह के समय ब्रेकफास्ट जरूर लेना है। सुबह 8 बजे तक आपको ब्रेकफास्ट कर ही लेना है लेकिन ज्यादातर लोग 8 बजे तक सोकर ही उठते हैं तो उनके लिए ये पॉसिबल नहीं होता। मान लीजिये कि आप सुबह 5 बजे सोकर उठ रहे हैं और और आपको बॉडी डिटॉक्सीफाई करनी है तो इसके लिए आपको एक्सरसाइज़ करने की जरूरत है। एक्सरसाइज़ की शुरुआत आप स्ट्रेचिंग से करें और 20 के 5 सेट्स पुश अप्स करें साथ ही सूर्य नमस्कार करें। पुश अप्स ना सिर्फ आपके चेस्ट्स पे काम करते हैं, बल्कि आपके एब्डोमन को भी स्ट्रेंथन करते हैं। मुझे तो ऐसा लगता है की सूर्य नमस्कार सबसे बढ़िया एक्सरसाइज़ है तो इसके भी 5 सेट्स करें। अपना फिटनेस लेवल एकदम ऊपर अगर आप एक बार में एक्सरसाइज़ नहीं कर पाते हैं तो आप उसे दो पार्ट्स में डिवाइड कर लें और थोड़ी सुबह करें और थोड़ी शाम को। ठीक इसी तरह पूरे दिन थोड़ा थोड़ा खाना खाया करें, ऐसा नहीं कि एक ही बार में ढेर सारा खा लिया और बाद में भूखे रहे।

एक बार किसी ने मुझसे कहा था कि, "डाइबिटीज़ सबसे अच्छी बीमारी है क्योंकि इसके होने के बाद अब मैं रोज़ एक्सरसाइज़ करता हूँ जिससे मेरा शुगर लेवल कम हुआ है। मैंने इससे पहले कभी भी एक्सरसाइज़ नहीं की थी लेकिन अब मुझे मज़ा आ रहा है।" तो मैंने उनसे कहा कि अगर ये आप पहले करते तो आपको डाइबिटीज़ ही नहीं होती।

मुझे पता है कि जो कुछ भी मैं आपको बता रहा हूँ वो लाइफ चेंजिंग है। अगर आप एक टाइम में वर्कआउट नहीं कर सकते तो उसको सुबह और शाम में स्प्लिट कर सकते हैं। ठीक इसी तरह एक बार में ढेर सारा ना खाएं बल्कि थोड़ा थोड़ा कई बार में खाएं।

फिट रहने के लिए ज़िम जाना भी ज़रूरी है और जब आप वेट लिफ्ट करते हैं तो अपनी मसल्स पर स्ट्रेस डालते हैं और जब इन पर स्ट्रेस पड़ता है तो ये टूटती हैं और फिर आप इन मसल्स को प्रोटीन लेकर फिर से बना सकते हैं। जब ये मसल्स फिर से बनती हैं तो ये और भी ज्यादा स्ट्रांग होती हैं। आपको एक्सरसाइज़ को अपना डेली रूटीन बनाना है और ज़रूरी नहीं कि ये ज़िम जाकर ही की जाए, आप घर में भी एक्सरसाइज़ कर सकते हैं। अगर आप अपने मसल्स रिबिल्ड नहीं करते तो आपको मसल एट्रोफी हो जाएगी। जिस चीज का भी आप इस्तेमाल नहीं करते वो वेस्ट होना शुरू हो जाते हैं। तो अगर आप मसल्स नहीं करते हैं तो फैट जमा होगा जिसकी वजह से आपको दिक्कत आएगी। आपकी बॉडी रेस्ट करने के लिए नहीं बनी है और इसको हमेशा ही कुछ न कुछ करते रहना चाहिए। अगर आप इसको हिलायेंगे नहीं तो ये पीछे की तरफ जाएगी।

अगर आप इसे डेवलप नहीं करेंगे तो ये बेकार हो जाएगी। अगर आप सोचें कि आपके बॉडी पूरी लाइफ ऐसे के ऐसे रहे तो मुमकिन नहीं है, या तो बेहतर होगीया बदतर, फैसला आपके हाथ में है। जैसे हम एक पौधे को देखते हैं कि जब वो पनपता नहीं या बड़ा नहीं होता तो मुरझाने लगता है ठीक उसी तरह हमारी बॉडी यानि की शरीर है। तो ये अब आपके ऊपर निर्भर है कि आपको क्या करना है। आप मसल्स को डेवलप नहीं करेंगे तो मसल एट्रोफी हो जाएगी और मसल्स पर फैट आ जाएंगे। और अगर मसल्स नहीं बचेंगी तो आप काम नहीं कर पायेंगे। आपने देखा होगा कि बहुत सारे लोग बोलते हैं कि वो जल्दी थक जाते हैं, क्या आपको पता है कि ऐसा क्यों है? क्योंकि उनकी बॉडी में मसल्स की जगह फैट होता है, तो आपको फैट नहीं मसल्स बनानी है। आप चाहें किसी भी उम्र के क्यों न हों आप मसल्स बनाइये क्योंकि वही हेल्दी बॉडी है।

तो आप सुबह जल्दी उठें और मॉर्निंग रिचुअल्स को अप्लाइ करें। समय से उठें और रिफ्रेश्ड उठें, अपनी बाँडी को डिटॉक्स करो और एक्सरसाइज़ करो। याद रखो कि मेडिटेशन करना बहुत ज़रूरी है। अपने पूरे दिन का स्केड्यूल बनाओ और उसे पूरा करो। लाइफ़ में आगे बढ़ने के गोल्स होना बहुत ज़रूरी है, एक्सरसाइज़ करने के लिए भी गोल्स सेट करो। किसी फिटनेस ट्रेनर से कंसल्ट करो और पता करो कि फिट रहने के लिए आपको क्या करना है या फिर आप कोई एप्प भी डाउनलोड कर सकते हैं जो आपको आपकी फिटनेस को लेकर गाइड करेगा। हर दिन के किये गए छोटे छोटे ऐक्शन्स बड़ा रिजल्ट देंगे।

वर्कशीट

फिट और ऐक्टिव रहने के लिए आप क्या स्टेप्स लेने वाले हैं?

ਡੇਲੀ ਰੂਟੀਨ

अध्याय 9

सफल लोगों की दिनचर्या

जिंदगी जीने के लिए आप जिन चीजों का चुनाव करते हैं, असल में आपकी जिंदगी उन्हीं चीजों पर निर्भर करती है। तो आज मैं आपको सिखाऊंगा कि आप अपना रूटीन कैसे ठीक रखें। आज हम 8X फैक्टर्स के एक दूसरे फैक्टर के बारे में बात करने वाले हैं जिसका नाम है, "गेट योर रूटीन राइट" यानि कि अपना रूटीन सही रखें। आज मैं आपको एक अलग माइंडसेट देने वाला हूँ। आपमें से कई लोग होंगे जो आज तक अपनी कुछ आदतों की वजह से अपना समय बर्बाद कर रहे थे लेकिन इस चैप्टर को पढ़ने के बाद आप अपने आप में सुधार महसूस करेंगे। आप अपनी लाइफ़ का कंट्रोल अपने हाथ में ले लेंगे। मैं आपको इस चैप्टर में इन्वेस्टर्स वाला माइंडसेट देने वाला हूँ। एक इन्वेस्टर वो होता है जो किसी चीज़ पे इन्वेस्ट यानि कि खर्च करता है लेकिन क्या उसको उसका रिटर्न तुरंत या उसी दिन मिलता है? नहीं, उसको उसका रिटर्न धीरे-धीरे मिलता है और वो ये भी चाहता है कि उसका इन्वेस्टमेंट ग्रो करे मतलब जितना उसने इन्वेस्ट किया है उससे ज्यादा उसे वापस मिले।

तो आपको आज से एक इन्वेस्टर का माइंड सेट रखना है। मान लीजिये कि आप एक डिनर पार्टी में जाते हैं जहाँ बुफ़े में पेस्ट्री और फ्रूट सलाद भी रखा है, अब ये आपके चॉइस है कि आपको किस चीज़ पर इन्वेस्ट करना है, यहाँ इन्वेस्टमेंट आपकी फ़ूड चॉइस का है। मान लो कि आप फ्रूट सलाद पर इन्वेस्ट कर रहे हो तो आपने अपनी हेल्थ पर इन्वेस्ट किया है। आपको इसका रिटर्न तुरंत नहीं मिलेगा लेकिन फ्यूचर में आप ज़रूर इसका असर देख पाओगे लेकिन अगर आपने पेस्ट्री पर इन्वेस्ट किया होता तो वो गलत चॉइस होती। तो आपको इस बात पर ध्यान देना है कि आपको किस समय किस चीज़ पर इन्वेस्ट करना है जो आपको पॉजिटिव रिज़ल्ट दे।

जैसे आपके पास पेस्ट्री और फ्रूट सलाद के बीच चॉइस थी वैसे ही आपके अगर आपके पास किसी बिल्डिंग के फ़िफ़्थ फ्लोर पर जाने के लिए लिफ्ट और

स्टेयर्स दोनों की चॉइस हो तो आप क्या प्रिफर करेंगे? तो आप यहाँ सीढ़ियों से जाना पसंद करेंगे और यही है स्मार्ट इन्वेस्टमेंट। आपके पास खाली समय में एक दूसरी किताब पढ़ने का ऑप्शन है जो रोमांटिक है और दूसरा ये किताब पढ़ने का ऑप्शन है जो आपको आपके स्किल्स में ही मास्टरी देगा तो आप ये किताब प्रिफर करेंगे। और यही है पॉजिटिव इन्वेस्टमेंट। अगर आपने ऐसी आदतें अपना लीं तो ये आपको एक बेहतर इंसान बनाएंगी और 5 साल बाद आप हर फील्ड में सक्सेफुल होंगे, फिर चाहें वो आपकी हेल्थ हो या आपका काम हो या फिर वेल्थ। अगर आप किसी और काम में अपना समय बर्बाद कर रहे हैं तो न करें और अपने आप पर कंट्रोल करें और एक इन्वेस्टर का माइंड सेट रखें। आपको पता ही होना चाहिए कि आपके लिए क्या सही है और क्या गलत और हमेशा वही काम करने की कोशिश करें जो आपके समय का सदुपयोग हो।

जिस चीज़ में भी आप इन्वेस्ट कर रहे हैं वो कम्पाउंडेड हो रही है, जो कुछ भी आप आज करेंगे उसका रिज़ल्ट आपको फ़्यूचर में ज़रूर मिलेगा। जब भी हम किसी फाइनेंशियल प्लानिंग के लिए इन्वेस्ट करते हैं तो जैसे की इक्विटी या एसआईपी (SIP), हमें जो रेट ऑफ़ इंटरेस्ट मिलता है वो कम्पाउंडेड होता है, मतलब इंटरेस्ट के ऊपर इंटरेस्ट मिलता है। ठीक उसी तरह जो कुछ भी हम करते हैं उसका रिज़ल्ट हमें कम्पाउंडेड मिलता है। आपका एक छोटा सा ऐक्शन आपको बड़ा रिज़ल्ट देता है। अगर आप चाय या कॉफी के ऊपर सुबह सुबह गर्म पानी पीना पसंद करते हैं या फिर समोसे के बदले कुछ हेल्थी खाना पसंद करते हैं तो जो रिज़ल्ट्स आपकी हेल्थ पर दिखेगा वो कम्पाउंडेड होगा। अगर कोई आपसे आगे निकल रहा है तो वो उसके डेली रूटीन और सही चॉइस के फैसलों का असर है।

जब आप अपना रूटीन सही कर लेंगे तो चीज़ें आपने पहले से स्केड्यूल की हुई हैं आप वही काम कर पायेंगे। अगर आपको ट्रेन बोर्ड करनी है तो आप ट्रेन बोर्ड करेंगे, आपके स्केड्यूल में पार्टी में जाना लिखा है तो आप पार्टी में जायेंगे। जो भी आप स्केड्यूल में रखेंगे वो काम आप कर लेंगे। लेकिन हम में से ज्यादातर लोगों को ये नहीं पता होता है की स्केड्यूल कैसे बनाना है। आपकी

लाइफ बिना किसी स्केड्यूल के बस चलती रहती है। जब लोग किसी स्केड्यूल के साथ काम करते हैं तो उनको रिज़ल्ट्स भी अच्छे मिलते हैं तो आपको भी एक स्केड्यूल बनाना है और चीजों को अपने कंट्रोल में लेना है। तो आप भी स्केड्यूल बनाइये और इसके लिए आप कहीं पर नोट कीजिये कि पिछले दिन आपने क्या किया।

आप कितने बजे सोकर उठे और फिर रात को सोने के बीच में आपने क्या किया, आपको अपने पूरे दिन में किये गए टास्कस की लिस्ट बनानी है और फिर देखना है कि जो भी काम अपने पूरे दिन में किये उसमें से कौन से काम से या टास्क से आपको पॉजिटिव रिज़ल्ट्स मिले और कौन से ऐसे काम थे जो सिर्फ़ कर दिए। कल के दिन में आपने जो कुछ भी किया उसका हर आधे घंटे का हिसाब अपने पास रखिये। आप ये भी लिखें कि आपने कितने घंटे तक ट्रेवलिंग की, क्योंकि हम सभी लोग ट्रेवलिंग में ढेर सारा समय बर्बाद करते हैं।

आप उस टाइम में कोई बुक पढ़ सकते हैं जो आपको नॉलेज देगी। आप ये भी लिखें कि पूरे दिन में वो कौन सा समय होता है जब आप सबसे ज्यादा काम कर सकते हैं जैसे ज्यादातर लोगों के लिए ये सुबह का समय होता है। क्योंकि सुबह का समय एक दम शांत होता है और हर कोई अपने कामों में बिज़ी रहता है। अगर आपने ध्यान दिया हो तो आपका जो अभी तक का स्केड्यूल था वो रिएक्टिव था, आप बस काम कर रहे थे। जो भी सामने आ रहा था बस करते जा रहे थे। मेरे साथ भी ऐसा भी कई बार हुआ है की मैं सुबह सोकर उठा और मुझे लगा की मुझे कुछ करना है लेकिन मेरे पास कोई काम नहीं था करने के लिए और पूरा दिन ऐसे ही निकल गया। लेकिन आपको ऐसा नहीं करना है, आपको अपना स्केड्यूल बनाना है और उसे फॉलो करना है।

क्या आपके पता है कि आप सिर्फ़ 25% टाइम में अपना 100% काम कर सकते हैं। कुछ लोग ऐसे होते हैं कि उनके पास स्केड्यूल बनाने का समय ही नहीं होता। एक बार मैं जॉगिंग करते हुए मैं एक आदमी से मिला जो साइकल लेकर दौड़ रहा था, मैंने उसको पूछा कि आप ऐसे क्यों दौड़ रहे हो कम से कम इसके ऊपर तो बैठ जाओ तो उसने बोला कि वो बहुत जल्दी में है। अब आप

ही सोचो कि अगर आपके भी लाइफ़ ऐसी ही बिज़ी हो तो? हम में से कई लोग ऐसे हैं जो अपनी लाइफ़ में इसी तरह भाग रहे हैं लेकिन हमको इस बात का एहसास नहीं है कि उस साइकल पर बैठकर हम और हम और भी तेज भाग सकते हैं और हमारी प्रोडक्टिविटी भी बढ़ सकती है। ऐसा करने से आप बहुत कुछ अचीव कर सकते हैं तो इसलिए अपना स्केड्यूल लिखना न भूलें।

अगर आपने अपने अल्टीमेट ड्रीम्स लिखे हुए हैं तो वो आपके लांग टर्म विज़न हैं लेकिन हमारे पास शार्ट टर्म टास्कस भी बहुत हैं और हम अपना जादातर समय शार्ट टर्म टास्क को ही पूरा करने में लगा देते हैं। आपके पास भले ही बहुत सारे शार्ट टर्म टास्कस हों लेकिन आपके पास लांग टर्म विज़न होने ही चाहिए। और आपको आपके अल्टीमेट गोल्स अचीव करने के लिए उनको छोटे छोटे पार्ट्स में डिवाइड करना है। जो टास्कस सबसे छोटे हैं उनको पहले पूरे करें, इससे आप अपने गोल्स तक जल्दी पहुँच जायेंगे। लेकिन हम ज्यादातर ऐसे कामों में अपना समय बर्बाद कर देते हैं जिनका हमारे जीवन में कोई महत्व नहीं होता। आप अपना स्केड्यूल बनाओ और उसको 30 मिनट से डिवाइड करो, अपने स्केड्यूल पर नज़र रखो। मेरे फ़ोन का वॉल पेपर भी मेरा स्केड्यूल ही है। मैंने मेरे स्केड्यूल में खाली स्लॉट्स भी रखे हैं ताकि कभी कोई अनएक्सपेक्टेड काम आ जाये तो तो मैं उसी टाइम फ़्रेम में वो काम ख़त्म कर लूँ। और अगर मैं अपने अपने स्केड्यूल में काम ख़त्म न कर पाऊँ तो मैं अपने लांग टर्म विज़न अचीव नहीं कर सकता।

आपको आपके पर्सनल गोल्स पता होना चाहिए साथ ही बाकी के लोग आपसे क्या एक्सपेक्ट करते हैं वो भी। आप कुछ कर रहे हैं और कोई और आकर बीच में आपसे दूसरा कुछ करने को बोले तो आप उसे बोल सकते हैं कि आप अभी बिज़ी हैं। अगर आपने अपने स्केड्यूल के हिसाब से काम किया तो अपने आपके रिवाँर्ड दीजिये। स्केड्यूल बनाकर अपनी लाइफ़ को कंट्रोल में लीजिये और अगर आप अपने स्केड्यूल पर अड़े रहे तो आप अपनी जिंदगी का असली मज़ा लेंगे। आप एक शानदार जिंदगी जियेंगे। हमेशा इस बात का ध्यान रखें कि अपने स्केड्यूल के हिसाब से काम करें। जो भी बातें मैंने आपके बताईं उसने मेरी लाइफ़ में तो बहुत चीज़ें बदली हैं, उम्मीद है कि आपकी भी बदलेगी।

वर्कशीट

1. अपने लिए एक ऐसा स्किड्यूल बनाएं जो आपको आपके सपनों तक लेकर जाए।

2. अपने उस स्केड्यूल का स्क्रीनशॉट लें और उसको अपने फ़ोन का वॉलपेपर बनाएं।

3. अपने स्केड्यूल के हिसाब से काम करें।

अध्याय 10

प्लान योर प्लान

इसके पहले मैं इस अध्याय की शुरुआत करूँ, मेरे पास आपसे पूछने के लिए एक सवाल है। मेरा सवाल है कि, "सक्सेस यानि कि सफलता क्या है? " अगर आप सोचते हैं कि आप अपनी लाइफ़ में जो चाहते हैं अगर वो मिल जाता है तो आप सक्सेसफुल हो जाते हैं तो फिर सक्सेस और अचीवमेंट में क्या अंतर है? जादातर लोग अचीवर होने के बारे में बात करते हैं जो अच्छा भी है लेकिन अचीवमेंट जो है वो वन टाइम अचीवमेंट है। जैसे अगर आप अपने एग्ज़ाम्स में टॉप करते हैं तो वो आपकी अचीवमेंट है। वही सक्सेस वन टाइम अचीवमेंट नहीं होती और हर दिन बढ़ती रहती है।

सक्सेस एक जर्नी की तरह है जो रुकती नहीं है। मान लीजिये कि आज आप पॉइंट A पर खड़े हैं और कुछ महीनों बाद आप पॉइंट B पर पहुँच जाते हैं तो आपकी अचीवमेंट है लेकिन आप पॉइंट C पर पहुँचते हैं तो ये एक जर्नी है जो प्रोग्रेस है। एक इंसान जब अपनी जिंदगी में आगे बढ़ता है तो उसे खुशी होती है। तो आप बताइये कि आपकी प्रोग्रेस क्या है? प्रोग्रेस कभी भी रुकना नहीं चाहिए और चलते रहना चाहिए। कई बार ऐसा भी देखा गया है कि लोग दोस्तों को खूब मोटिवेट करते हैं लेकिन एजुकेट नहीं करते। दोनों साथ में करना बहुत ज़रूरी है। अगर मैं एक बेवकूफ़ आदमी को बिना एजुकेट किये मोटिवेट करूँगा तो उसे मोटिवेशन भी वैसा ही मिलेगा। आप लाइफ़ में तभी गो करेंगे जब आपके पास नॉलेज के साथ मोटिवेशन होगा। तो सक्सेस पे कभी रोक नहीं लगनी चाहिए। तो चैलेंजेस को समझने की कोशिश करें और जो भी आपने सीखा है उसे इम्प्लीमेंट करें।

जब हम सुबह सोकर उठते हैं तो हमारी बैटरी चार्ज होती है और हम एनर्जेटिक होते हैं लेकिन जैसे जैसे दिन बीतता है हमारी बैटरी ख़त्म होने लगती है और इसको फिर चार्ज करने की ज़रूरत होती है। आपको खुद को रिचार्ज करने के लिए खाना, रेस्ट और सोने की ज़रूरत होती है। जैसे जैसे दिन

बीतता है आपकी बैटरी ड्रेन होते हैं और आपकी प्रोडक्टिविटी काम होती है, इसीलिए कहते हैं कि दिन के इम्पोर्टेंट काम जल्दी खत्म कर लेने चाहिए। लेकिन यहाँ मैं आपसे ये पूछना चाहता हूँ कि अगर आपकी बैटरी लिमिटेड है तो कहाँ खर्च हो रही है? आप अपनी सारे ताकत कहाँ लगा रहे हैं? आप कह सकते हैं कि बॉडी बैटरी की तरह हो रीचार्ज भी हो सकती है। तो यहाँ दो चीजें हैं - पहली ये कि बैटरी की तरह हमारी बॉडी के भी लिमिटेड रीचार्जस हैं और एक दिन ऐसा आएगा कि हम इसे रीचार्ज नहीं कर पायेंगे। और दूसरा ये कि आपके पूरा रीचार्ज करने के लिए पूरे दिन की ज़रूरत है।

तो आपके उस दिन को वैल्यू करने की ज़रूरत है। आपने शायद देखा होगा कि एक आदमी है जो अपनी मौत के करीब है लेकिन उसके घर वालों को पता होते हुए भी कि ये नहीं बचने वाले फिर भी वो उनको एक दिन जिन्दा रखने के लिए लाखों खर्च कर देते हैं। तो आपके उस एक दिन की वैल्यू करें और मैक्सिमम प्रोग्रेस के लिए अपनी एनर्जी लगाएं। आप अपनी एनर्जी से कुछ भी बदल सकते हैं।

आज मैं आपके एक मैजिक ट्रिक दूंगा इससे जो मैंने ऊपर बोला है आपको उसका एक्सप्लेनेशन मिल जाएगा और आप हर दिन प्रोग्रेस करेंगे। अपने 30 दिन के प्लान एक साथ बना एडवांस में लें। अगर आप अपनी लाइफ में कुछ करना चाहते हैं, कहीं पहुंचना कहते हैं तो आपको एडवांस में प्लानिंग करनी पड़ेगी। अगर हमें मीटिंग्स करनी हैं तो उसके लिए भी एडवांस में प्लानिंग करनी पड़ेगी। अगर आप एक बैंक्वेट हॉल बुक करेंगे तो देखेंगे कि उनके पास एक रजिस्टर होता है जिसमें वो पूरा डेटा मेंटेन रखते हैं और यही चीज़ उनको पूरे महीने आसानी से काम करने में मदद करती है और ऐसे ही वो सस्टेन कर पाते हैं। अगर एक चीज़ प्रोफेशनल तरीके से हो रही है तो समझो कि उसकी प्लानिंग एडवांस में की गयी है। अगर मुझे कोई कंपनी अपने एम्प्लॉईज़ को मोटिवेट करने के लिए बुलाती है तो मैं 30 दिन पहले से ही उसकी प्लानिंग करना शुरू करता हूँ।

मुझे मेरे A से B तक के पहुँचने का तरीका और रास्ता अच्छे से पता है। हम सभी के पास हमारे फोन्स में कैलेंडर होते हैं लेकिन आप उसे पेपर पर

लाएं। मेरे घर में जो कैलेंडर है उस पर आपको बड़े बड़े ब्लॉक्स देखने को मिलेंगे क्योंकि उन पर मैंने अपनी प्लानिंग मार्क करके रखी हुई है। मेरे जर्नल्स में आपको मेरे 30 दिन का रिकॉर्ड मिल जाएगा। मैं जितना लिखता हूँ, मेरी चीजें उतनी क्लियर होती हैं। आप जो भी कर रहे हैं उसकी आपको क्लैरिटी होनी ही चाहिए।

मैं अब आपको अपने बेस्ट फ्रेंड के बारे में बताऊंगा जिसके साथ मैं अपना बहुत सारा टाइम स्पेंड करता हूँ। और जब हम साथ होते हैं और बात करते हैं तो मेरे थॉट्स चेंज होते हैं, अगर मेरे माइंड में कोई कोई निगेटिव थॉट्स भी होते हैं तो वो भी निकल जाते हैं। जब भी हम एक दूसरे के साथ होते हैं और एक दूसरे से बात करते हैं तो हमारे माइंड में क्लैरिटी होती है। मैं चाहता हूँ कि जो मेरा बेस्ट फ्रेंड है उसे आप भी अपना बेस्ट फ्रेंड बना लें। अब अगर आप सोच रहे होंगे कि मेरे बेस्ट फ्रेंड को आप अपना बेस्ट फ्रेंड कैसे बना सकते हैं तो आप बिलकुल ऐसा कर सकते हैं क्योंकि मेरा बेस्ट फ्रेंड कोई और नहीं बलेंक पेजेज़ यानि कि खाली पन्ने हैं।

मैं इन खाली पन्नों से जब बात करता हूँ तो वो सारे चीजें कह जाता हूँ जो मैं शायद किसी और से नहीं कह सकता। मेरे जो भी थॉट्स हैं वो इन पन्नों पर एकदम स्मूथली निकलते हैं और इनको रोकने वाला भी कोई नहीं होता। ये खाली पानी मेरे बेस्ट फ्रेंड्स हैं और आप भी इनको अपना बेस्ट फ्रेंड बना सकते हैं। जब आपके थॉट्स पेपर पर आएंगे और आपको क्लैरिटी मिलेगी और जब आप चीजों के लिए क्लियर होंगे तो आपको भी अच्छा लगेगा। तो अपने टास्कस को एडवांस में प्लान करें और उनको लिख लें।

अपनी टास्कस को एडवांस में 30 दिन पहले लिख लें। ऐसा करने से आप हर दिन आगे बढ़ेंगे। और मुझे विश्वास है कि अगर आपने ऐसा किया तो 30 दिन बाद आप लाइफ़ में ऐसी जगह होंगे जहाँ आप होना चाहते होंगे। आपका गोल आगे बढ़ने की तरफ होना चाहिए ना कि एन्जॉयमेंट की तरफ क्योंकि सबसे ज्यादा एन्जॉयमेंट हमें पॉजिटिव रिजल्ट्स में मिलता है और मैं आपको इसी के लिए सीखा रहा हूँ। मैं चाहता हूँ कि आप अपने माइंड में पॉजिटिव थॉट्स डालें और उसे नरिश करते रहें। अपने पर्सनल मास्टरी के ऊपर 30

मिनट दें ही। अपने प्लान्स पहले से ही प्लान करें। अगर आपने सोचा है कि एक वीडियो आप सुबह 6 बजे देखेंगे तो देखना है और नहीं देख पाते हैं तो शाम को समय निकलकर देखिये, लेकिन देखिये ज़रूर। अपने पास 30 मिनट कैलेंडर रखिये और उसका हिसाब भी। आपको पता होना चाहिए कि आप हर 30 मिनट में क्या कर रहे हैं। जो लोग अपने टाइम का वैल्यू करते हैं वो उसका हिसाब भी रखते हैं। अपना टाइम ऐसे मैनेज करें कि बीच में कोई दूसरा काम भी आ जाए तो वो भी हो जाए। अब आपको पता है की 30 दिन का कैलेंडर एडवांस में कैसे बनाना है। मैंने ऐसा किया है और मुझे इसके रिज़ल्ट्स भी मिले हैं तो आप भी ऐसा करके अच्छे रिज़ल्ट्स पा सकते हैं।

जो लीडर्स होते हैं वो सबको साथ में लेकर चलते हैं और तभी वो आगे भी बढ़ते हैं। मैं चाहता हूँ कि आप भी ऐसा ही करें। दूसरों को मोटिवेट करें क्योंकि शायद हर किसी के पास इतना समय नहीं है कि वो वीडियोस देखे या ये किताब पढ़े क्योंकि हर किसी के लिए इतने समय तक कोर्सेंट्रेशन बना कर रखना आसान बात नहीं है। इस सोसाइटी में हर किसी का कंट्रीब्यूशन है फिर चाहे वो पॉजिटिव हो या निगेटिव। तो आपको आज से पॉजिटिव कंट्रीब्यूशन करना है इसलिए जो कुछ भी सीख रहे हैं वह दूसरों को भी सिखाएं।

वर्कशीट

1. अपने घर में ऐसा कैलेंडर लगएं जिसमें ज्यादा स्पेस हो और आप उसके ब्लॉक्स में लिख सकें।

2. अपने कैलेंडर को ऐसी जगह लटकाएं जहाँ आपकी नज़र सबसे ज्यादा जाती हो और और उसमें अपने ऐक्शन्स प्लान्स लिखें।

3. एक साल तक आप लगातार इस कैलेंडर को मॉटेन करते रहें।

अध्याय 11

हैबिट्स

इस अध्याय के शुरू करने से पहले मैं आपको ये पूछना चाहता हूँ कि यहाँ तक आप बस पन्ने पलटते हुए आ गए या आपने सारे अध्याय या चैप्टर्स पढ़े? अगर आप यहाँ तक सिसियरली सारे चैप्टर्स को पढ़ते हुए पहुँचे हैं तो क्या आपने पिछले कुछ दिनों में अपने अंदर बदलाव महसूस किये? मुझे पता है कि आपके अंदर बदलाव आये हैं जो अच्छे के लिए हैं और आगे भी जो होगा वो अच्छे के लिए होगा और आप गेम चेंजर साबित होंगे। आपने पता नहीं अपने अंदर बदलाव देखे या नहीं लेकिन मैं यकीन के साथ कह सकता हूँ कि अगर ये किताब आपने अच्छे से पढ़ी होगी और कही हुई बातों को फॉलो किया होगा तो आपके आस पास के लोगों ने ज़रूर आपके अंदर बदलाव देखे होंगे। मैं ये नहीं कह रहा कि आप अपनी पुरानी आदतें छोड़ दीजिये और नयी अपनाएं, लेकिन मैं आपको नयी आदतों को सीखने के दूसरे लेवल पर ले जा रहा हूँ। उसके लिए आप नीचे लिखे हुए स्टेप्स फॉलो कर सकते हैं:

1. ये 40 दिन का गेम है: तो यहाँ आप सोचेंगे कि 40 दिन क्यों? क्योंकि किसी भी आदत को बनने में 40 दिन लगते हैं लेकिन कुछ चीजें आपके ऊपर भी हैं, हो सकता है कि आप ज़ल्दी ही अपनी आदत बदल लें। एक आदमी तभी सफल होता है क्योंकि उनकी आदतें वैसी होती हैं और वहीं दूसरा आदमी असफल है क्योंकि उसकी आदतें ही वैसी हैं। एक फिट पर्सन इसलिए फिट क्योंकि उसकी हैबिट ही ऐसी है। एक बच्चा इसलिए टॉपर है क्योंकि उसकी आदत है। और हाँ, हर कोई अपनी आदतें बदल सकता है। इसके लिए ज्यादा समय नहीं लगता, सिर्फ 40 दिन लगते हैं।

2. आप क्या चाहते हैं? आप खुद को कहाँ देखते हैं?: आपको आपके नीइस को समझने की ज़रूरत है। मैं मुझसे ये सवाल हमेशा पूछता हूँ ताकि मुझे ये क्लियर रहे कि मैं क्या चाहता हूँ। अगले 5 से 10 सालों में आपको कहाँ पहुँचना है? मुझे पता है कि मुझे कहाँ पहुँचना है। आप सेल्फ इंट्रोस्पेक्शन

कीजिये। आप खुद से सोचो कि आप खुद को कहाँ देखना चाहते हैं और इसके लिए आपको कौन सी आदत चाहिए या अपनानी है जिससे आप वो अचीव कर पाओ जो आपको चाहिए।

3. कौन सी आदतें अपनाएं?: अगर आप एक म्युज़िशियन बनना है तो आपको डेली प्रैक्टिस करनी चाहिए, आपको अपने फील्ड के बेस्ट टीचर्स से ट्रेनिंग लेनी चाहिए। आपको हेल्थी होने के लिए बैलेंस्ड डाइट लेनी चाहिए ना कि आप रोड के किनारे खड़े होकर नूडल्स या समोसे खा रहे हों। आपको अगर अपने आपको सक्सेसफुल देखना है तो आपको इस बात का ध्यान रखना पड़ेगा कि आप कौन सी आदतें अपनाएं। आप ही सोचिये कि अगर आपको अपनी हेल्थ का ख्याल है तो आपको रोड साइड खड़े होकर नूडल्स नहीं खाने हैं नहीं तो लोग क्या सोचेंगे? खैर ये सोचना गलत है कि लोग क्या सोचेंगे लेकिन आपको इस बात के बारे में ज़रूर सोचना है कि आपको वहां नहीं होना चाहिए था। अब ये आपको डिसाइड करना है कि आपको फिटनेस इंडस्ट्री में बेस्ट होना है तो आपको क्या करना है। आपको इसके लिए कौन सी आदतें अपनानी हैं। क्या आप जंक फूड्स खाना पसंद करेंगे ना कि एक्सरसाइज़ करना? आपको ये देखना है कि आप क्या ऐक्शन्स ले रहे हैं या क्या चोइसेस बना रहे हैं। अगर आप जान बूझकर अच्छी आदतें अपना रहे हैं तो शायद आपको ना पता चले, लेकिन आप सक्सेसफुल हो रहे हैं।

4. बुरी आदतों को कैसे दूर करें?: अगर आप अच्छी आदतें अपना लेंगे तो आपके अंदर की बुरी आदतों का आपके ऊपर कोई असर नहीं पड़ेगा। अगर आपके अंदर अच्छी आदतें होंगी तो निश्चित तौर पे आप एक सफल व्यक्ति बनेंगे। जैसे कई लोगों के अंदर सुबह ज़ल्दी उठने की आदत होती है और कई लोगों के अंदर देर से। तो जो लोग सुबह ज़ल्दी उठते हैं वो अपने सारे काम भी समय पर अच्छे से निपटा पाते हैं और पूरे दिन फ्रेश भी फील करते हैं, वहीं देर से उठने वालों का दिन बर्बाद ही जाता है। तो आपको ये देखना है कि आपके अंदर कौन सी बुरी आदतें हैं और आपको उनको कैसे बदलना है?

5. आप एक पेड़ नहीं हैं: इस बात से मेरा मतलब यह है कि एक पेड़ जैसा है वैसे ही रहता है और अपने अंदर कोई बदलाव नहीं कर सकता। मुझे नहीं

समझ में आता कि लोग ऐसे क्यों व्यवहार करते हैं कि अब वो कुछ नहीं कर सकते। लोग कहते हैं कि उनके पास जो भी है वो उससे संतुष्ट हैं और अब आगे उन्हें जीवन में कुछ नहीं चाहिए। अगर आप पेड़ की जड़ों में पानी नहीं डालेंगे तो कुछ नहीं कर सकते, लेकिन इंसानों के साथ ऐसा नहीं है। हम लोग अपनी जरूरतें खुद पूरी कर सकते हैं और एक जगह से दूसरी जगह आसानी से जा सकते हैं। आज शाहरुख खान अगर एक सफल अभिनेता है तो वो इसलिए क्योंकि वो दिल्ली से मुंबई आसानी से आ सकता था और उसको पता था कि उसको क्या करना है और कहाँ तक पहुंचना है। तो आप भी अपने कम्फर्ट ज़ोन से बाहर आएं और वो करके दिखाएं जो आप असल में करना चाहते हैं। आपको समझना है कि आपके अंदर कुछ भी करने का दम है और आप कर भी सकते हैं। आप अपने माइंड सेट और बिलीफ सिस्टम पर काम कर रहे हैं। तो थोड़ा सा “आउट ऑफ़ द बॉक्स” सोचिये। मैंने भी एक समय में सोचा था कि जो लाइफ़ में आज जी रहा हूँ मुझे इस बदलना है और मैंने बदला भी। मैंने पर्सनल मास्टरी सीखी और अपनी लाइफ़ को बदला। तो आप भी समझिये कि आप सिर्फ़ एक पेड़ नहीं है बल्कि जीते जागते इंसान हैं और आप जो चाहे वो कर सकते हैं। आपको उन चीज़ों के सपने देखने हैं जो अपनी जिंदगी में चाहते हैं या फिर होना चाहते हैं। आपके लिए कोई और कुक नहीं करने वाला बल्कि आपको खुद को ही सब बदलना है। मैं पहले जिस तरह की जिंदगी जी रहा था, मैं वैसी नहीं चाहता था तो मैंने उसे अपने हिसाब से बदला। तो आपको अपनी जिंदगी अपने शर्तों और तरकी से जीना है, ना कि दूसरों के तरीके से।

6. आप जो चाहें वो कर सकते हैं: हम सभी को अच्छी और बुरी आदतों के बारे में पता है और हर इंसान अच्छा ही होता है। कोई भी व्यक्ति बुरा या गलत नहीं होता है। अगर कोई है भी तो हो सकता है कि उसके आस-पास का माहौल ऐसा हो या फिर उसकी परिस्थितियों ने उसे ऐसा बनाया हो। मोरली हमें पता है कि क्या सही है और क्या गलत। आपके अंदर बहुत सारे नॉलेज है लेकिन आपको खुद को पहचानने की ज़रूरत है। तो आपको उस इंसान को सुनना है जो आपके अंदर है। मैं पुष्कर राज ठाकुर हूँ तो मैं पुष्कर को सुनूंगा, वैसे ही आपको भी करना है। तो मैं इसी प्रयास में हूँ कि आप अपने अंदर के

इंसान को समझो, उसको बाहर आने दो और आप मेरा यकीन मानो कि एक दिन आप एक ऊंचाई पर पहुंचोगे और दूसरे लोगों को भी मोटिवेट करोगे। तो दूसरों के लिए रोल मॉडल बनिए, आइकॉन बनिए और एग्जैम्पल बनिए।

वर्कशीट

1. आप कौन सी नयी आदतें अपनाने वाले हैं?
2. आप अपनी खुद से ही कई बार लिखें, "मैं पेड़ नहीं हूँ"

इनसेन प्रोडक्टिविटी

अध्याय 12

डिस्ट्रैक्शंस को कैसे कम करें?

इस अध्याय से हम एक नए फैक्टर की शुरुआत करने वाले हैं जिसको हम इनसेन प्रोडक्टिविटी कहते हैं। इनसेन प्रोडक्टिविटी का मतलब है कि आप अपने काम में इतने पागल हो जाओ कि बस रिज़ल्ट्स ही रिज़ल्ट्स दिखें। कई बार ऐसा होता है कि हम पागलों की तरह काम करते हैं, ढेर सारी मेहनत करते हैं लेकिन हमारी प्रोडक्टिविटी नहीं दिखती है या जितने रिज़ल्ट्स की हम उम्मीद करते हैं उतना नहीं मिलता। हमको कम टाइम में और थोड़े से एफर्ट्स में मैक्सिमम रिज़ल्ट्स चाहिए होते हैं लेकिन ऐसा हो नहीं पता। तो हमें इनसेन प्रोडक्टिविटी के लिए सबसे पहले अपने आस पास के डिस्ट्रैक्शंस कम करने पड़ेंगे। हमारे आस पास बहुत सारी चीज़ें या बातें ऐसी होती हैं जो हमारा ध्यान भटकाती हैं तो हमें उन्हें कम करना है।

एक लेटेस्ट रिसर्च के अनुसार अगर हमें किसी चीज़ पर फ़ोकस करने के लिए 30 मिनट लगते हैं लेकिन ध्यान भटकने में सिर्फ़ 3 मिनट लगते हैं। हमारी फ़ोकस करने की जो एबिलिटी या यूँ कहें कि क्षमता बहुत ही वीक होती है। हम अपने किसी भी काम के ऊपर 3 मिनट से ज्यादा फ़ोकस नहीं कर सकते। हम अपना ध्यान भटका लेते हैं, फिर चाहें हम किसी से बात करने लग जाते हैं या फिर अपने फोन्स के नोटिफिकेशन चेक करने लग जाते हैं। तो अगर आपको अपने जीवन में सफल होना है और आगे बढ़ना है तो अपने आस पास के डिस्ट्रैक्शंस को कम करना होगा। लेकिन अब सवाल ये है कि कैसे कम करेंगे? तो इसके लिए आप नीचे लिखे हुए स्टेप्स या टिप्स फॉलो कर सकते हैं:

1. **सोशल मीडिया:** आज कल हम सभी अपना ज्यादातर समय सोशल मीडिया पर स्पेंड करते हैं और व्हाट्सएप्प नोटिफिकेशन्स तो सबके फोन में ऑन रहते हैं और आते ही रहते हैं। हम हमेशा अपना फोन चेक करते रहते हैं कि किसने हमें मेसेज किया। हर 3 मिनट में हमारा हाथ हमारे फोन पर जाता

हैं और हम नोटिफिकेशन्स चेक करते हैं। हमारा माइंड खुद ही डिस्ट्रैक्टेड होने लगता है। जब हम हमारे माइंड को किसी चीज़ पर फ़ोकस करते हैं तो उसके ऊपर स्ट्रेस पड़ता है और हमें ये पसंद नहीं होता। ये हर वो चीज़ देखना चाहता है जो हमें भटकाती या डिस्ट्रैक्ट करती है। किसी के दिमाग को ड्रग्स से भी ज्यादा बुरा असर डिस्ट्रैक्शंस से पड़ता है। तो अब इससे कैसे निपटें? इस के लिये आप उन लोगों के नंबरों या चैट्स म्यूट कर सकते हैं जो आपको सबसे ज्यादा मेसेजेस या नोटिफिकेशन्स भेजते हैं। जब आप कुछ काम करने जा रहे हैं जिसको फ़ोकस की ज़रूरत है तो अपने फोन की सेटिंग्स में जाकर सभी नोटिफिकेशन्स म्यूट कर दें। अपने आपको बार बार याद दिलाते रहे की आपको फोन नहीं टच करना है। ऐसा आप सभी सोशल मीडिया के लिए करें। कई बार तो ऐसा भी होता है कि आप बिना नोटिफिकेशन के भी अपना फ़ोन चेक करने लगते हैं और बिना किसी कारण स्कॉल करते रहते हैं और ऐसा दिन में कई बार होता है। तो इस बात पर अपना नियंत्रण रखें और ना होने दें। अगर आप ऐसा करते हैं तो आपका ध्यान नहीं भटकेगा और आप वो कर पायेंगे जो आपके लिए फोन से भी ज्यादा जरूरी है। क्या आपको खेलना पसंद है? मैं यहाँ कैंडी क्रश की बात नहीं कर रहा बल्कि आउट डोर स्पोर्ट्स की बात कर रहा हूँ। ऐसा करने से आप फिज़िकली फिट और ऐक्टिव रहेंगे। वहीं वर्चुअल गेमिंग की वजह से हम अपनी लाइफ़ से दूर जा रहे हैं।

अगर हम यूट्यूब की बात करें तो कई बार हम फालतू के चैनल्स सब्सक्राइब कर लेते हैं और देखते रहते हैं जिसका कोई मतलब या फ़ायदा नहीं होता है। अगर एवरेज देखें तो एक आदमी जब एक बार यूट्यूब ऑन करता है तो 45 मिनट तो स्पेंड करता ही है। और यूट्यूब पर आप जिस तरह की वीडियोस देखते हैं आपको वैसी ही रिकमेंडेशंस भी मिलती हैं। तो आपको इन डिस्ट्रैक्शंस से बाहर आना है। मैं सिर्फ़ आपको गाइड कर सकता हूँ, डिसीज़न तो आपको लेना है। मैं ये नहीं कहता कि सोशल मीडिया बुरा है लेकिन आप उसको पोस्ट करने के लिए इस्तेमाल करो ना कि ब्राउज करने के लिए। मैं एक बार यूट्यूब के एक इवेंट पर गया था जहाँ मुझे कई सारे लोग मिले, वहाँ मैं एक इंसान को नहीं पहचान पाया और उनके चैनल के 2 मिलियन सब्सक्राइबर्स थे। मैं उनको इसलिए नहीं पहचान पाया क्योंकि मैंने उनकी वीडियोज़ नहीं देखी थीं।

मैंने कभी ऐसा सर्च ही नहीं किया कि उनकी वीडियोज़ का रिकमेंडेशन मुझे आता क्योंकि मुझे लगा ही नहीं कि मुझे उससे कुछ फायदा होगा। हमने घरों में भी देखा है कि लोग अपने अपने फोन्स पर बिज़ी रहते हैं और एक दूसरे से सिर्फ़ उतनी ही बात करते हैं जितने की ज़रूरत है। मेरे पिताजी ने मुझे सिखाया है कि परिवार सबसे बड़ा और महत्वपूर्ण होता है तो उसका ध्यान ज़रूरी है, लोग आज कल अपने परिवार के ऊपर सिर्फ़ इसलिए ध्यान नहीं दे पाते क्योंकि वो सोशल मिडिया में बिजी रहते हैं तो अपने फोन को साइड में रखें और अपने परिवार के साथ समय बिताएं।

2. **टेलीविज़न:** मेरी मम्मी हॉउस वाईफ हैं और घर पे रहती हैं। वो अपना टाइम पास करने के लिए टीवी पर सास-बहू वाले शोज़ देखती हैं। लेकिन जब मैं घर पे होता हूँ तो मैं टीवी बंद कर देता हूँ और उन्हें भी नहीं देखने देता क्योंकि मैं नहीं चाहता कि मेरे अंदर कोई निगेटिविटी आये। एक इंसान के तौर पर हम इन चीज़ों से ज़ल्दी इन्फ़्लुएंस हो जाते हैं। आपने भी शायद देखा होगा कि जब सड़क पर कोई ऐक्सिडेंट होता है तो वहां भीड़ इकट्ठी हो जाती है, वो इसलिए नहीं कि उनको उस आदमी की मदद करनी है, बल्कि इसलिए क्योंकि उनको उसमें से कुछ मसाला या यूं कहें कि निगेटिविटी चाहिए होता है। कई बार किसी के घर से तेज आवाज़ें आती हैं तो हम अपने कान लगाने के कोशिश करते हैं कि क्या बात है। दूसरों की बुराई हमें अच्छी लगती है जो की बहुत गलत बात है।

मैं अगर कहीं जा रहा हूँ तो मैं सिर्फ़ अच्छी चीज़ें देखने पर विश्वास करूंगा और ये पॉजिटिव है जो मेरे माइंड और बॉडी दोनों को रिफ़ेश करेगी। जैसे एक बार मैं शाम को बहार गया था और मुझे सूरज डूबता हुआ दिख रहा था। मैं थोड़ी देर वहां रुका और वो नज़ारा देखने लगा। लेकिन लोग ऐसा नहीं करते हैं। पता है क्यों? क्योंकि उनको सिर्फ़ निगेटिविटी देखनी होती है। हम टीवी पर अगर न्यूज़ भी देख लें तो भी कोई नॉलेज नहीं मिलती बल्कि फ़ालतू की ही चीज़ें माइंड में जाती हैं। अगर आप ये सोचते हैं की पूरे दिन के काम के बाद आप टीवी देखकर अपन माइंड रिलैक्स कर रहे हैं तो आप गलत हैं। लेकिन आप टीवी पर कोई पिकचर या कुछ और देख सकते हैं जहाँ से आपको

कुछ सीखने को मिले। मैं ये नहीं कह रहा कि टीवी न देखें बल्कि ये कह रहा हूँ कि जो भी देखें सेलेक्टिव देखें। मैं यहाँ सिर्फ कुछ लोगों की बात कर रहा हूँ जो मेरी बातें सुनेंगे और उस पर ध्यान देंगे। अगर आप लोगों ने मेरी बातों पर ध्यान दिया तो आपको भी सफल होने से कोई नहीं रोक सकता।

3. दोस्त और परिवार: तो आप बताइये की आप कैसे लोगों की संगती में हैं? क्या उनके अंदर कोई बुरी आदतें हैं? मैं अगर मेरे स्कूल फ्रेंड्स की बात करूँ तो वो मेरे फ्रेंड्स नहीं हैं बल्कि मेरे पुराने क्लास मैट्स हैं क्योंकि मैं उस तरह से नहीं सोचता या लाइफ़ को वैसे नहीं देखता जैसे वो देखते हैं। अगर मैं कॉलेज फ्रेंड्स की बात करूँ तो एक या दो लोग ही मेरे फ्रेंड्स हैं। मेरे जो भी फ्रेंड्स हैं वो मुझसे बड़े हैं और अपनी लाइफ़ में कुछ न कुछ कर रहे हैं। मेरे सभी फ्रेंड्स अच्छे होने चाहिए और फ्रेंडशिप करते हुए मैं इस चीज़ का पूरा ध्यान रखता हूँ। तो अब आपके दिमाग में ये आ सकता है कि क्या मैं अपने दोस्तों से दूर हो जाऊँ? तो ऐसा मत कीजिये, थोड़ा सा समय दीजिये और वो खुद ही आपसे दूर चले जायेंगे। मेरा यकीन मानिये कि जैसा मैं कहता हूँ अगर आप वैसा ही करते हैं तो जितने भी निगेटिव लोग हैं आपके आस-पास वो सब आपसे दूर चले जायेंगे। आपके साथ सिर्फ़ वो लोग रुकेगे जो आप जैसा सोचते हैं। जितने भी लोग अपनी लाइफ़ में सक्सेसफुल होते हैं उनकी फ्रेंडलिस्ट छोटी होती है। लेकिन उनके साथ जो लोग भी होते हैं वो उनकी सक्सेस में उनकी मदद करते हैं। आपके लाइफ़ में आपके पेरेंट्स के अलावा आपके फ्रेंड्स का भी पार्टिसिपेशन होता है। एक कहावत भी है कि, "पैर की चोट और छोटी सोच इंसान को कभी आगे नहीं बढ़ने देती"। आपको आपके आस पास के लोगों के थॉट प्रोसेस को भी समझना है। मेरे पिताजी को पहले मुझ पे और मेरी सोच पे भरोसा नहीं था, लेकिन जब वो आज मुझे देखते हैं तो मुझ पर गर्व करते हैं। आप ही हैं जो अपने परिवार का नाम रोशन करते हैं। सिर्फ़ दोस्तों ही नहीं बल्कि आपको अपने उन फैमिली मेंबर्स या रिलेटिव्स से भी दूर जाना पड़ेगा जिनकी सोच आपसे नहीं मिलती। एक बिज़नेसमेन ने मुझे एक बार कहा था कि अगर मुझे मेरे काम में फायदा नहीं हो रहा है और फिर भी लोग कह रहे हैं कि तू काम कर तो समझ जाना कि कहीं न कहीं तो प्रॉफिट है ही। क्योंकि अगर प्रॉफिट नहीं है तो लॉस ही होगा।

4. ओकेज़न्स या अवसर: आपके पास कई फॅमिली फंक्शन्स, पार्टीज़ या ओकेज़न्स के इन्विटेशन्स आते होंगे लेकिन आप इन्हें तभी अटेंड करें अगर ये आपके बिना नहीं हो सकते। अगर आपका जाना एक फॉर्मलिटी है तो ना जाएँ। यहाँ आप देर रात पार्टी या फंक्शन अटेंड करते हैं और खाने के ऊपर टूट पड़ते हैं तो इससे आप अपने आपको बिल्कुल भी फायदा नहीं पहुंचा रहे हैं बल्कि अपने डाइजेस्टिव सिस्टम को नुक्सान पहुंचा रहे हैं। क्योंकि अगर आप जायेंगे तो आपका समय बर्बाद होगा और कोई फायदा भी नहीं होगा। लेकिन अगर आप एन्जॉयमेंट और थोड़े से चेंज के लिए जाना चाहते हैं तो बिल्कुल जाएँ। ध्यान रखें क कोई भी ज़रूरी काम बीच में छोड़कर पार्टी या फंक्शन अटेंड करने न जाएँ। कई बार ऐसा भी बोलते हैं कि दूसरों के यहाँ नहीं जाओगे तो तुम्हारे यहाँ कोई नहीं आएगा तो बोलने दें क्योंकि आपने अगर वो हर चीज़ हासिल कर ली जो आपको चाहिए थी तो लोग अपने आप आपके पास आयेंगे। तो आपका समय इम्पोर्टेन्ट है इसलिए उसकी वैल्यू करें और जहाँ ज़रूरी है वहीं इन्वेस्ट करें। अगर आप किसी पार्टी या फंक्शन में नहीं जायेंगे तो मेरा यकीन मानिये कि उनमें से 90% लोगों को फर्क नहीं पड़ता और यहाँ जाने से आपको भी कोई फायदा नहीं पहुँचता।

इस चैप्टर में मैंने जो भी आपको बताया अगर आपने वो फॉलो कर लिया तो आपके पास बहुत सारा खाली समय होगा। आपको प्रोडक्टिव रहना है ना कि बिज़ी। तो अपने समय का ऐसे सदुपयोग करें जैसे आप अपना समय बचा पाएं और उन सभी को दे पाएं जिनको वास्तव में इसकी ज़रूरत है। ऐसा करने से आपको सफल होने से कोई नहीं रोक सकता।

वर्कशीट

1. अपने फ़ोन की सभी नोटिफिकेशन्स बंद कर दें।
2. आपके सोशल मिडिया एकाउंट्स पर जो भी गुप्स हैं या डिस्टर्बिंग लोग हैं उन सभी को ब्लॉक कर दें या म्यूट कर दें।
3. किसी का भी कॉल अटेंड करने से पहले आप खुदसे पूछें कि, " क्या ये कॉल अटेंड करना इम्पोर्टेंट है या मैं इससे भी ज्यादा ज़रूरी कुछ और कर सकता/सकती हूँ?"

अध्याय 13

अपने टाइम की वैल्यू बढ़ाएं

इस अध्याय में हम बहुत ही इम्पोर्टेंट चीज़ सीखने वाले हैं। इसके पहले हमने इनसेन प्रोडक्टिविटी की बात की थी और अगर आपने इसके ऊपर काम करना शुरू कर दिया तो आपको कोई भी पीछे नहीं कर पायेगा। लेकिन इनसेन प्रोडक्टिविटी के लिए आपको चाहिए टाइम। तो इस अध्याय में हम इसी बारे में बात करने वाले हैं कि अपने टाइम की वैल्यू यानि कि कीमत कैसे बढ़ाएं। अगर आपको खास होना है तो आपको काम भी वैसा ही करना पड़ेगा। आपने कई बार लोगों को दूसरों के लिए बोलते हुए सुना होगा कि अरे उसका समय बहुत कीमती है। तो ऐसे लोगों का टाइम हमें आसानी से नहीं मिलता है और आपके साथ भी ऐसा हो सकता है। लेकिन इसके लिए सबसे पहले आपको खुद के टाइम की वैल्यू करनी पड़ेगी। एक आम आदमी दिन के 10 घंटे काम करता है और अगर वो एक वीक में 5 दिन काम करे तो 50 घंटे होते हैं। और हर साल के अगर 50 वीक्स ले लें तो एक इंसान हर साल 2500 घंटे काम करता है।

मान लीजिये कि आप एक कंपनी में काम कर रहे हैं जहाँ आपकी सैलरी 30, 000 रुपये महीने है तो आप अपनी कंपनी को एवरेज 3 लाख रुपये कमा के दे रहे हो। मतलब आपकी कंपनी आपके जरिये 3 लाख रुपये कमा रही है। और एक साल में आप 12 महीने काम कर रहे हैं तो इस हिसाब से आप एक साल में कंपनी को 36 लाख रुपये कमा के दे रहे हैं। तो इस हिसाब से आपके एक घंटे की कीमत 1440 रुपये होती है और एक दिन की कीमत 14, 400 रुपये है। तो अगर आप आज इस चैप्टर को पढ़ रहे हैं और आपकी आँखों में बड़े सपने हैं तो एक घंटे के 1440 रुपये की जगह और भी ज्यादा कमाना चाहेंगे। तो ज्यादा पैसा कमाने के लिए आपको अपने टाइम की वैल्यू बढ़ानी पड़ेगी। तो अगर आज आपकी वैल्यू 14, 400 रुपये है तो फिर आप खुद ही सोचिये कि आप क्या कर रहे हैं और आपको क्या करना है।

तो, मान लीजिये कि आपके टाइम की वैल्यू 1440 रुपये हर घंटे की है और आज आपने अपनी कार धोने की सोची जिसमें आपको एक घंटा लगने वाला है तो आप अपनी जेब से 1440 रुपये निकालिये और फाड़ कर फेंक दीजिये या कोई दूसरा काम करने की सोच रहे हैं जिसमें 2 घंटे लगने वाले हैं तो 2880 रुपये फाड़ कर फेंक दीजिये क्योंकि इन कामों में आपने अपना समय बर्बाद किया। हो सकता है कि ये काम कोई और 50 या 100 रुपये में कर लेता। तो यहाँ आपने अपने टाइम की वैल्यू को कम कर दिया लेकिन आपको ऐसा नहीं करना है।

मेरा यकीन मानिये कि इस बुक को पढ़ने के बाद आपकी वैल्यू 1440 रुपये नहीं रह जाएगी बल्कि और बढ़ जाएगी। अगर आप करोड़ों में कमाना चाहते हैं तो आपकी हर दिन की कीमत लाखों में होनी चाहिए। तो अपने काम दूसरों से करने के लिए आपको उन चीजों पर ध्यान लगाने की जरूरत है जो आपके टाइम की वैल्यू को बढ़ाएं। अगर आप इस बुक को कंसन्ट्रेशन के साथ पढ़ रहे हैं तो आप अपना टाइम अपनी वैल्यू बढ़ाने में इन्वेस्ट कर रहे हैं। आप इन चैप्टर्स को पढ़कर और मोटिवेशनल वीडियोज़ देखकर अपने मन को डेवलप कर रहे हैं, जिससे आपकी वैल्यू और इनकम दोनों बढ़ रही है। तो आज से ही अपने टाइम की वैल्यू बढ़ाएं और फ़ालतू की चीजों से अपना ध्यान हटाकर अच्छी चीजों पर लगाएं। अपने टाइम की वैल्यू बढ़ाने के लिए आप नीचे लिखे स्टेप्स फॉलो कर सकते हैं:

1. **लोगों को काम सौंपें:** अगर आपको लगता है की आपका कोई काम कोई दूसरा भी कर सकता है जो थोड़े कम पैसे में करेगा तो अपना काम उसे सौंप दो। अगर आपको कोई मिल जाए जो पैसे लेकर आपके लिए काम कर सके तो आप ऐसा कीजिये। आप लोगों को काम दीजिये और उसके लिए उन्हें पैसे भी। आप सारे काम खुद से नहीं कर सकते, तो आप वही काम कीजिये जो आपके लिए बहुत ही ज़रूरी है। अगर आपके पास आपके काम का कोई दूसरा ऑप्शन है तो उसे दे दो और नहीं है तो उस काम के लिए किसी को ढूंढो फिर सौंप दो। क्योंकि सारे काम अगर आप खुद करने बैठ गए तो आप कभी भी अमीर या बड़े आदमी नहीं बन सकते। आप सिर्फ़ वो काम करें जो

आपके सिवा कोई और नहीं कर सकता या बहुत ही ज्यादा इम्पोर्टेंट हैं। आपको सोचना है कि क्या काम आपको करना है और क्या दूसरों को।

2. ना कहना सीखें: बचपन से लेकर अब तक हमने कई सारी डिस्ट्रैक्शंस फेस की हैं। जब हम छोटे हुआ करते थे तो हमारे पैरेंट्स ने हमको सिखाया कि हमें सबकी बात माननी है और किसी को ना नहीं कहना है और हमें भी ये चीज़ अच्छी नहीं लगती थी। आपको लगता था कि आप मना कर दो तो किसी को बुरा न लगे और इसीलिए आज तक आपको किसी को ना कहने की आदत नहीं पडी। अब क्योंकि आपके ना कहने की आदत नहीं है तो आप अपनी जिंदगी में कई सारे ऐसे काम कर जाते हो जो आपको नहीं करने चाहिए और ऐसा करने से आपका टाइम वेस्ट होता है और आपकी वैल्यू कम हो जाती है। मुझे पता है की हम सभी बहुत ही अच्छे लोग हैं जो किसी को ना नहीं कहना चाहते। कई बार मेरे साथ ऐसा हुआ है कि मैंने किसे को कुछ कहा है तो सामने वाले ने सीधे तौर पे मना कर दिया है। वहां पर मुझे ऐसा लगा की मेरी इंसल्ट हुई है लेकिन वो सही थे। मुझे थोड़ा बुरा लगा कि उसने मुझे ना कैसे बोल दिया लेकिन उसको कोई फर्क नहीं पड़ा क्योंकि उसे पता था कि उसे क्या करना है और क्या नहीं।

मैं यहाँ आपको एक उदाहरण देता हूँ - मैं एक दिन आपने ऑफिस से घर आता हूँ और मेरी मम्मी कहती है कि बेटा मुझे उस दुकान से कुछ काम है तो तुम कर के आ जाओ तो मैं अपनी मम्मी को साफ़ तौर पे मना कर देता हूँ की मम्मी मैं नहीं कर पाऊंगा। धीरे-धीरे उनको भी समझ आ जाता है कि ये इस काम को नहीं करेगा क्योंकि ये दूसरा काम करेगा। आपको भी बहुत सारे ऐसे काम बोले जाते हैं लेकिन आपको इसके लिए ना कहना सीखना है। क्योंकि एक ज्यादा इम्पोर्टेंट काम छोड़कर आप कोई दूसरा काम कर रहे हैं तो आप आपने टाइम की वैल्यू को कम कर रहे हैं। तो अगर आपको आपके टाइम की वैल्यू को बढ़ाना है तो आपको न यानि की नहीं बोलना सीखना ही है। तो आपके पास जो भी काम हैं उसमें से आपको शांत दिमाग से सोचना है कि आपको क्या करना है और क्या नहीं।

3. **ये काम मेरे बिना कैसे हो सकता है?**: इस चैप्टर को पढ़ने के बाद आपको ये सवाल खुद से करना है कि ये काम मेरे बिना कैसे हो सकता है? ये ऐसा अकेला सवाल है जिसने दुनिया के सबसे अमीर आदमी प्रोड्यूस किये हैं। अब मैं आपको एक कहानी सुनाऊंगा जिसके बाद आपको आपने आप ये समझ आ जायेगा कि ये सवाल आपको अमीर कैसे बनाएगा। एक बार एक गरीब आदमी ने भगवान जी से बहुत सारे शिकायतें कीं कि तुम ऐसे हो, तुम वैसे हो, तुम गरीबों के बारे में नहीं सोचते, सिर्फ अमीरों का ही खयाल रखते हो और बहुत कुछ। वो आदमी ने भगवान को जितना कुछ सुना सकता था उसने सुना दिया। इतना सुनकर भगवान उसके सामने आये और बोले की भाई तुझे क्या परेशानी है? वो आदमी थोड़ा चुप होकर बोलता है की भगवान मैं गरीब था और गरीब ही रह गया। मेरे घर परिवार, खानदान और आस पड़ोस सब गरीब हैं और आपको क्या पता की मैं कैसे जीवन काट रहा हूँ। और जहाँ मैं काम करता हूँ वो लोग कितने अमीर हैं, वो लोग खुश भी रहते हैं। आप उनको सारा पैसा दे रहे हो, जो कुछ भी उनको चाहिए उन्हें सब मिल रहा है। आप गरीबों के साथ गलत कर रहे हो। तो भगवान कहते हैं कि अगर ऐसी बात है तो मैं अभी तुरंत तेरे मालिक को गरीब कर देता हूँ, उसका सारा पैसा ले लेता हूँ लेकिन तुम देखना वो फिर एक दिन अमीर बन जायेगा। भगवान तुरंत ही उस अमीर आदमी का सब कुछ छीन लेते हैं। वो उस गरीब आदमी से कहते हैं कि अब तुम दोनों बराबर हो गए हो तो अब अपना अपना देख लो कि तुम्हें क्या करना है और भगवान गायब हो जाते हैं।

गरीब इंसान बड़ा खुश हुआ कि ये भी गरीब हो गया। अब दोनों एक साथ ही थे तो अमीर इंसान बोला कि हमारे पास कुछ बचा नहीं है और हमारा परिवार है और उसे हम भूखा नहीं रख सकते तो चलो कुछ काम करके पैसे कमाते हैं। इस बात पर गरीब आदमी हाँ बोलता है और दोनों मछली पकड़ने निकल जाते हैं। दोनों पास के तालाब में गए जहाँ उन्होंने मछली पकड़ी, बाज़ार में बेची और जो भी पैसे मिले लेकर अपने अपने घर आ गए। अब जो गरीब इंसान था उसने अपने परिवार को खूब अच्छे से खाना खिलाया जिसमें तरह तरह के पकवान थे। ऐसा लग रहा था कि वो दावत दे रहा है लेकिन अमीर इंसान को 400 रुपये मिले थे जिसमें उसने परिवार के खाने के ऊपर सिर्फ

100 रुपये ही खर्च किये और बाकी के पैसे बचा लिए। अगले दिन वो दोबारा मछली पकड़ने गए और दोनों ने फिर उतने ही पैसे कमाए और फिर गरीब आदमी ने परिवार को सारे पैसे खर्च कर अच्छे से भोजन कराया और अमीर आदमी ने 100 रुपये ही खर्च और दाल रोटी खिलाई। ऐसा होता गया और एक हफ्ते तक चला।

अब अमीर आदमी ने खुद से सवाल किया कि ये काम मेरे बिना कैसे हो सकता है? अब उस अमीर आदमी ने आपने पड़ोस के आदमी को पकड़ा और बोला कि अगर तू मेरे साथ मछली पकड़ने चलेगा तो मैं तुझे दिन के 200 रुपये दूंगा। उसने सोचा कि मेरे पास कुछ पैसे रखे भी हुए हैं तो मैं इसको आसानी से दे सकता हूँ। दोनों गए और दोनों ने मिलकर मछली पकड़ी वहीं गरीब इंसान अकेले पकड़ रहा था। अमीर आदमी ने उस दिन 800 रुपये की मछली बेची और दूसरे आदमी को 200 रुपये दे दिए वहीं गरीब फिर 400 रुपये ही कमा पाया। आज अमीर आदमी ने 500 रुपये बचाए जो पहले 300 रुपये बचता था। उस अमीर आदमी ने फिर से खुद से वही सवाल पूछा कि ये काम मेरे बिना कैसे हो सकता है? फिर अगले दिन वो मछली पकड़ने के लिए 3 लोगों को लेकर गया फिर 6 लोगों को फिर 10 लोगों को और ऐसे करते करते महीने के अंत में उसके पास 20 लोग थे मछली पकड़ने के लिए और वो गरीब आदमी आज भी अकेला ही था। 1 साल के बाद उस आदमी ने उस पूरे एरिया में मछली पकड़ने के लिए पूरी टीम बना ली और धीरे-धीरे दोबारा से पैसे कमाने लगा। 2 साल के बाद मछली पकड़ने वाले दिग्गजों में इस आदमी का नाम आने लगा और 5 सालों में वो पूरे देश में मछली पकड़ने वाली सबसे बड़ी कंपनियों में से एक का मालिक बन गया। और उसका सिर्फ एक सवाल था कि ये मेरे बिना कैसे हो सकता है?

अगर आपने भी ऐसे सवाल किये कि ये आपके बिना कैसे हो सकता है तो आप अपने टाइम की वैल्यू बढ़ा रहे हैं। आपके टाइम की वैल्यू 1440 भी हो सकती है और 14 लाख भी हो सकती है। इसी सवाल के कारण वारेन बुफे दिन के 250 करोड़ रुपये कमाते हैं और अब आपकी बारी है।

अब आपको भी अमीर बनने का सीक्रेट पता चल गया। तो अगर अब आप खुद से भी ये सवाल पूछने लग जायेंगे कि ये आपके बिना कैसे हो सकता है तो आप आपने टाइम की वैल्यू बढ़ायेंगे और आपको अमीर बनने से कोई नहीं रोक सकता।

वर्कशीट

1. आप अपने टाइम की वैल्यू को बढ़ाने के लिए क्या स्टेप्स लेने वाले हैं?

2. आप दिन भर में जो कुछ भी करते हैं उसके लिए रात में खुद से पूछिए कि जो कुछ भी आपने किये उसमें से कौन सा ऐसा काम था जो मेरे बिना भी हो सकता था।

अध्याय 14

जैम सेशन

आज का जो टॉपिक है वो मेरा फेवरेट टॉपिक है और मैं इसको कर दिन अपनी लाइफ में अप्लाई करता हूँ और जब से मैंने इस पर काम करना शुरू किया है, तब से मेरी लाइफ में प्रोडक्टिविटी 10X बढ़ गयी है। तो अगर आप भी अपना बिज़नेस, वेल्थ, हेल्थ या कुछ और बढ़ाना चाहते हैं तो ये चैप्टर आपके लिए है। इंटरनेट पे आपको एक रिसर्च मिल जायेगे जिसका टॉपिक था कि जो फॉर्च्यून 500 कंपनीज़ हैं उनके सी. ई. ओ. कितने घंटे प्रोडक्टिव काम करते हैं। और ये पता चला कि उनके सी. ई. ओ. सिर्फ़ 90 मिनट्स प्रोडक्टिव काम करते हैं जो उन्हें ऐक्चुअल रिजल्ट देते हैं। आप सोच रहे होंगे कि हम लोग तो दिन के 9-10 घंटे काम करते हैं लेकिन हमें सक्सेस नहीं मिलती और सिर्फ़ 90 मिनट काम करके इतना कुछ अचीव कर लेते हैं।

तो ये 90 मिनट्स जैम सेशन कहलाते हैं और बाकी का टाइम जो हम दूसरे काम करने में यूटीलाइज करते हैं वो ऑर्गेनाइजेशन के लिए काम के हो सकते हैं और नहीं भी। मैं आपको बताता हूँ कि आप चाहें कोई भी क्यों ना हों, चाहें आप स्टूडेंट हों या बिज़नेसमेन या कुछ और आपके पास ये 90 मिनट का जैम सेशन नहीं है जो होना चाहिए। आपके पास हर दिन एक लिस्ट होनी ही चाहिए जिसमें आपने लिखा हो कि आप आज के दिन में क्या करने वाले हैं। आपको पता होने चाहिए कि आपके पास क्या काम है और उसमें से क्या आपको प्रायोरिटी पे करना है और ध्यान रहे कि इन कामों को आप फ़ोकस के साथ करें। हम जो भी काम कर रहे हैं उस पर हमें पूरा फ़ोकस करके उसे अपना 100% देना चाहिए। उदाहरण के लिए, एक दिन मैं हमें इस बुक के 5 चैप्टर्स पढ़ने हैं। तो इसके लिए आपको एक जैम सेशन असाइन करना पड़ेगा। ध्यान रहे कि उस दौरान आप दूसरी सारी चीजों से दूर रहें। ये सेशन कम से कम 30 मिनट का होना ही चाहिए। हर किसी को अटेंशन चाहिए होता है, यहाँ तक आपको भी तो आपने काम को पूरा अटेंशन दें। हमारी आस पास बहुत

सारी डिस्ट्रैक्शंस हैं और इन्हीं की वजह से हम चीजों पर फ़ोकस नहीं कर पाते हैं। तो हमें इन सभी चीजों से बाहर निकलना है और ध्यान रखना है कि दोबारा इनमें ना फ़सें और आपने काम पर फ़ोकस करें। अगर आप इन डिस्ट्रैक्शंस से बाहर निकलना चाहते हैं तो आपको सिंसियर होना पड़ेगा और खुद के लिए ज़ैम सेशन लेने पड़ेंगे।

तो अब आपके पास आपका सबसे इम्पोर्टेंट प्रोजेक्ट है तो आप उसका टाइम डिसाइड कर लें कि आपको वो काम कितने देर में करना है। अगर आपको लगता है कि इस बुक के 5 चैप्टर्स आप 1 घंटे में पढ़ लेंगे तो आप 30 मिनट्स का टाइम सेट करें और अगर आपको लगता है कि आप 30 मिनट्स में कर लेंगे तो 15 मिनट का टाइम सेट करें। आपने माइंड को स्ट्रेस में रखें जिससे वो ज्यादा काम करे और काम समय जितना हो सके उतनी इन्फॉर्मेशन निकाल लें। ऐसा करने से आपको ही फायदा होगा। अब आप एक स्टॉप वाच लीजिये और उसमें 30 मिनट का टाइम सेट कीजिये जिसमें आप इस बुक के 5 चैप्टर्स ख़त्म कर लेंगे। अगर आपके फोन से आपको डिस्ट्रैक्शन आ रही है तो आपने फोन को एयरप्लेन मोड में डाल दें। दूसरी किसी तरह की भी डिस्ट्रैक्शन आपने पास न आने दें। अब आप ज़ैम सेशन के लिया तैयार हैं लेकिन इस सेशन के शुरू होने के 5 मिनट के अंदर ही आप डिस्ट्रैक्ट होने लग जायेंगे। तो कोशिश करें कि उन 30 मिनट तक सारे ऐसी चीजें आपने से दूर रखें जो आपका ध्यान भटका सकती हैं। एक बार आपने ज़ैम सेशन शुरू कर दिया तो आपका माइंड डिस्ट्रैक्ट होगा। कुछ देर बाद ही आपका हाथ अपने आप आपके फ़ोन पर जाएगा। तो आपको इन्हीं चीजों से बचना है। तो आपको सिर्फ़ उसी चीज़ के ऊपर ध्यान लगाना है जो आपका काम है। उसके अलावा आपको कुछ नहीं करना है। अगर पूरे कंसन्ट्रेशन के साथ ज़ैम सेशन को पूरा किया तो आप खुद ही चौंक जायेंगे कि आपने ये कर कैसे लिया। आप सिर्फ़ 12 मिनट में 2 चैप्टर्स पढ़ चुके होंगे। अगर आप ऐसा करने में सफल हो गए तो यकीन मानिये कि आप काम समय में ज्यादा काम कर पायेंगे। आपको ऐसा लगेगा कि समय ने अपनी चाल धीमी कर दी है क्योंकि कम समय में आप वो अचीव कर लेंगे जो आपने सोचा होगा कि आप नहीं कर सकते। आपने ऐसा इसलिए किया क्योंकि आपके पास सिर्फ़ वो काम और फ़ोकस था और

कुछ नहीं। जो भी रिजल्ट आपको मिलेगा वो एक्सेप्शनल होगा। ऐसा इसलिए क्योंकि काम करते वक्त सिर्फ आप और आपका काम था, बाकी चीज़ों के लिए इन दोनों के बीच जगह नहीं थी।

मैं आज जहाँ भी हूँ, वो सिर्फ इसलिए क्योंकि मैं ये काम रोज़ 3-4 बार करता हूँ। अब आप ही सोचो कि अगर आप भी रोज़ ऐसा करो तो क्या होगा। ऐसा दिन मैं 3 बार भी किया तो आप भी उन सी. ई. ओ. के बराबर हो जाओगे और अगर दिन में 4 बार कर रहे हो तो आप पहले से ही उनसे आगे निकल रहे हो।

वर्कशीट

1. आज ही आप किसी इम्पोर्टेंट काम एक जैम सेशन प्लान कीजिये जो 39 मिनट्स का हो।

2. एक दूसरा जैम सेशन प्लान कीजिये जो किसी काम के प्लानिंग के लिए हो।

अध्याय 15

टाइम मैनेजमेंट

इनसेन प्रोडक्टिविटी के बारे में हम नयी नयी चीजें सीखते जा रहे हैं और उसे अप्लाई भी करते जा रहे हैं और हमको मज़ा भी बहुत आ रहा है। अब मैं आपको ऐसी चीज़ या यूँ कहें कि प्रॉब्लम के बारे में बताने जा रह हूँ जो लगभग हर कोई फेस करता है। लोग अक्सर मुझसे पूछते हैं कि हम अपने टाइम को कैसे मैनेज करें। उनका कहना है कि उनके पास टाइम तो है लेकिन कम है तो वो इसे कैसे मैनेज करें कि उनका काम टाइम से हो जाए। तो मैं आपको टाइम मैनेज करने के सीधे से तरीके बताऊंगा जिससे आप अपना टाइम अच्छे से मैनेज कर पायेंगे।

वैसे देखा जाये तो टाइम कभी मैनेज नहीं होता बल्कि आपकी एक्टिविटीज़ मैनेज होती हैं। तो आपको ऐसा क्या करना चाहिए जिससे आप आपने समय का सदुपयोग कर सकें। इस बारे में हम नीचे दिए हुए 'IU' चार्ट से सीख सकते हैं जिसमें 'I' का मतलब है इम्पोर्टेंट और 'U' का मतलब है अर्जेंट।

Not Important Not Urgent	Not Important Urgent
Important Not Urgent	Important Urgent

i. **ना इम्पोर्टेंट और ना ही अर्जेंट:** ऊपर के डाइग्राम में आप देख सकते हैं कि 4 कैटेगरी दी हुई हैं ये वो कैटेगरी हैं जिनके हिसाब से हम दिन में काम करते हैं। इनमें सबसे पहली कैटेगरी ऐसी है जिसमें हम अपना 80% से भी

ज्यादा टाइम स्पेंड करते हैं और वो ऐसे काम हैं जो ना ही इम्पोर्टेंट हैं और ना ही अर्जेंट हैं। जैसे कि हम टीवी देखते हैं। क्या टीवी देखना इम्पोर्टेंट काम है कि आपको देखना ही है और नहीं देखा तो प्रॉब्लम हो जाएगी। बिलकुल नहीं, टीवी देखना बिलकुल भी इम्पोर्टेंट नहीं है लेकिन फिर भी हम उन्हें करते रहते हैं। अच्छा आप मुझे बताओ कि फेसबुक को स्कॉल करना कितना इम्पोर्टेंट है, नहीं। इसीलिए जो बड़े लोग हैं वो अपनी फेसबुक प्रोफाइल या ट्विटर प्रोफाइल खुद नहीं देखते हैं क्योंकि न तो ये इम्पोर्टेंट है और न ही अर्जेंट तो वो ये करते ही नहीं हैं। लेकिन हम करते हैं और इसीलिए हम उन 99% लोगों में आते हैं जो दिन का 80% टाइम वेस्ट करते हैं। तो अब से हमें भी नहीं करना है क्योंकि यहाँ आपका ढेर सारा वक्त बचता है और आप दूसरे काम कर सकते हैं।

ii. **इम्पोर्टेंट नहीं लेकिन अर्जेंट:** दूसरे काम जो होते हैं वो अर्जेंट होते हैं लेकिन इम्पोर्टेंट नहीं। ऐसे काम दिन में केवल 5% ही होते हैं। मान लीजिये कि आपके पास आपके एक रिलेटिव की कॉल आ गयी की उनका ऐक्सिडेंट हो गया है और आपको लगता है कि जाना ज़रूरी है तो आप ज़रूर जायें वर्ना मत जाएँ। जैसे अगर आप बीमार हैं तो आपको डॉक्टर को दिखाना ही है क्योंकि वो अर्जेंट है। अब ये देखिये कि आपके पास दिन के जो भी काम हैं उनमें से क्या अर्जेंट है। जो काम अर्जेंट होते हैं वो आपको स्ट्रेस दे सकते हैं। ज्यादातर लोग अपनी लाइफ में टेबल के पहले दो कॉलम्स के ऊपर काम करते हैं। और पूरे दिन में ये क्वाड्रैन्ट्स केवल 5% काम ही करते हैं।

iii. **इम्पोर्टेंट लेकिन अर्जेंट नहीं:** टेबल के तीसरे कॉलम में आपको ऐसे काम के बारे में बताया गया है जो अर्जेंट है तो लेकिन इम्पोर्टेंट नहीं। उदाहरण के लिए, आपको एक ऐसे एग्जाम के तैयारी करनी है जो कुछ महीनों बाद है। आपको इसकी तैयारी करना इम्पोर्टेंट है क्योंकि आपको अच्छे मार्क्स लाने हैं लेकिन क्या आप आपने एग्जाम्स की तैयारी पहले से ही शुरू कर देते हैं? ऐसा लगता है कि एग्जाम की तैयारी ज़रूरी है लेकिन क्या हम इन्हें अर्जेंट मानते हैं? तो आपको अपने एग्जैम्स की तैयारी अभी से शुरू कर देनी है। अगर आपको एक हफ़्ते बाद कोई प्रोजेक्ट सबमिट करना है तो आप आज से ही

उसके ऊपर काम करना शुरू कर दीजिये। इस काम के लिए हम दिन का सिर्फ 5% ही इस्तेमाल कर पाते हैं। तो अगर आपको आपके लाइफ़ और ऐक्शन्स पे कंट्रोल चाहिए तो ऐसा बिलकुल नहीं होना चाहिए।

iv. **इम्पोर्टेंट भी और अर्जेंट भी:** टेबल में चौथा कॉलम उन चीज़ों का है जो इम्पोर्टेंट होने के साथ अर्जेंट भी हैं। मान लीजिये आपके एगजाम को दो दिन ही रह गए हैं, अब यहाँ पर पढ़ाई करना इम्पोर्टेंट भी है और अर्जेंट भी। अगर आपने दो दिनों में पढ़ाई नहीं की तो आप फेल भी हो सकते हैं। आपका स्ट्रेस बढ़ गया है कि आपको अब तो ये काम करना ही है। तो इसलिए काम को तभी ख़त्म कर लें जब आपको ये लगे कि ये आपके लिए इम्पोर्टेंट है भले ही उस समय वो अर्जेंट हो न हो। ऐसा करने से आपको ही फायदा होगा।

हम लोग अधिकतर वही काम करते हैं जो न तो इम्पोर्टेंट है और न ही अर्जेंट। हमें टेबल के तीसरे कॉलम के ऊपर कम से कम 80% टाइम देना चाहिए जहाँ हम सिर्फ 5% देते हैं। हम अपना सबसे ज्यादा टाइम टेबल के पहले कॉलम के ऊपर वेस्ट करते हैं और उसे हमें चेंज करना है। सक्सेस के लिए हमें कॉलम के थर्ड कैटेगरी पर फ़ोकस करना चाहिए। लेकिन आप ऐसा कैसे कर सकते हैं? सबसे पहले तो आपने फोन को क्लीन कीजिये। उन सभी एप्प्स को आपने फोन से हटाइये जो ज़रूरी नहीं हैं। सिर्फ़ वही एप्प रखें जो आपकी पर्सनालिटी में वैल्यू ऐड करते हैं। आपने इम्पोर्टेंट कामों की लिस्ट बनाकर आपने पास रखिये और उनको मैनेज कीजिये।

वर्कशीट

1. आपके लिए अभी के लिए सबसे जरूरी टास्क क्या है?

2. वो कौन से ऐसे काम हैं जो आपको लगता है कि न तो आपके लिए इम्पोर्टेंट हैं न ही अर्जेंट है?

अध्याय 16

प्रिऑरिटाइज़िंग एंड बिल्डिंग मोमेंटम

क्या आपने मोमेंटम शब्द को फ़िज़िक्स को छोड़कर कहीं और सुना है? नहीं! तो मैं आपको बताता हूँ। अभी आप प्रोडक्टिविटी सीरीज़ के बारे में सीख रहे हैं, इसी फैक्टर के बारे में बात कर रहे हैं। आप अपनी प्रोडक्टिविटी बढ़ाने को लेकर पहले भी कई सारी चीज़ें सीख चुके हैं और अभी हमें दो चीज़ें और सीखनी हैं जो हैं प्रिऑरिटाइज़िंग थिंग्स और बिल्डिंग मोमेंटम। हमारे साथ क्या होता है कि हमारे पास बहुत सारे इम्पोर्टेंट काम होते हैं करने के लिए और उसके बावजूद भी कई सारे ऐसे काम होते हैं जो छूट जाते हैं। हम करना तो चाहते हैं लेकिन कर नहीं पाते और इसीलिए प्रोडक्टिविटी कम हो जाती है। तो हमें कहीं न कहीं लिख लेना चाहिए कि इम्पोर्टेंट टास्कस में भी क्या काम हमें पहले करना है और क्या बाद में। आप पेन और पेपर लेकर बैठ सकते हैं और आपने कामों को प्रिऑरिटाइज़ करने के लिए नीचे लिखे स्टेप्स फॉलो कर सकते हैं:

1. एक ऐसी लिस्ट बनाएं जिसमें लिखा हो कि आपको क्या करना है: आपको अपनी एक एक लिस्ट बनानी है जिसमें आपको जो काम करने हैं वो लिखें हों। आपको पता होना चाहिए कि आपको आज क्या करना है या एक हफ्ते में क्या करना है या फिर एक महीने में क्या करना है? हर चीज़ लिखें और कोशिश करें कि वो दिन के हिसाब से हो, उन चीज़ों की प्रायोरिटी भी लिखें।

2. कैटेगरी बनाएं: जो भी टास्कस आपने लिखें हैं उन्हें 4 कैटेगरी में डिवाइड करें:

- न इम्पोर्टेंट और न ही अर्जेंट
- इम्पोर्टेंट नहीं है लेकिन अर्जेंट है

- इम्पॉर्टेंट है लेकिन अर्जेंट नहीं है
- इम्पॉर्टेंट भी है और अर्जेंट भी है

3. इम्पॉर्टेंट और अर्जेंट चीज़ों की रैंकिंग करें: जितने भी काम आपकी लिस्ट में हैं उन्हें अर्जेंट और इम्पॉर्टेंट के टर्म में रेटिंग दें। याद रखें की 99% लोग ऐसा नहीं करते। अगर आपने ऐसा किया तो आप अंदर पॉजिटिव चेंजेस देखने लगेंगे।

4. एक समय में एक ही काम करें: जब तक आप आपने हाथ में लिया हुआ काम या वो काम जो आप कर रहे हैं खत्मखत्मनहीं कर देते दूसरा काम मत शुरू कीजिए। मल्टी टास्किंग यानि कि एक साथ कई सारे काम करने की ज़रूरत नहीं है। मल्टी टास्किंग मशीन्स के लिए है, इंसानों के लिए नहीं। हम कई बार एक काम के बीच में ही दूसरा काम शुरू कर देते हैं जो गलत है। कई बार हम चाय रखकर दूसरे काम करने लग जाते हैं। किसीभी काम को पूरा अटेंशन दें। जब आप आपने काम पर फ़ोकस देंगे तो वो उसी तरह पूरा होगा जैसे आप चाहते हैं।

5. दूसरों को क्या काम देना है वो काम डिसाइड करें: हमेशा ये डिसाइड कीजिये कि वो कौन से काम हैं जो आपके बिना भी हो सकते हैं? हो सकता है कि जितने काम आपके पास हैं वो सभी आप न कर पाएं तो आपने कुछ काम दूसरों को दें। आपको वही काम करने हैं जो आपके लिए इम्पॉर्टेंट और अर्जेंट हैं।

6. सबसे कठिन काम से शुरुआत करें: जब आप सुबह सोकर उठते हैं तो आपके पास काफ़ी एनर्जी होती है और आपकी विल पावर भी काफ़ी स्ट्रांग होती है, तो उस समय ऐसे काम करें जो आप सबसे बाद में करना पसंद करते हैं। आप देखेंगे कि जो रिज़ल्ट्स आपको मिल रहे हैं वो एकस्ट्रा आर्डिनरी हैं। तो दिन की शुरुआत सबसे कठिन काम से करें। ऐसा करने से आपकी विल पावर भी स्ट्रांग होगी और आपका कॉन्फिडेंस लेवल भी बढ़ेगा।

7. **आगे बढ़ते रहें:** जब आप अपनी कार ड्राइव कर रहे हैं और एक स्पीड पे पहुँचने के बाद अपने पैर आप एक्सेलेरेटर से हटाते हैं तो आप देखते हैं कि आपकी कार अभी भी मोशन में है। आप देखेंगे कि आप मोमेंटम में हैं। आपने क्रिकेट में भी देखा होगा कि जब एक बॉलर बॉलिंग करता है तो उससे पहले वो थोड़ी दूर दौड़ कर आता है। जब वो दौड़ता है तो वो बॉल और बैट्समैन के बीच मोमेंटम बना रहा है। तो आप भी आपने काम के लिए मोमेंटम बनाइये और एक बार आप मोमेंटम में आ गए तो आप देखेंगे कि जो भी काम आप करेंगे उसमें आपको लगातार सक्सेस मिलेगी। तो रुके नहीं, आगे बढ़ते रहें।

वर्कशीट

1. अपनी प्रायोरिटी के हिसाब से "टू डू" लिस्ट बनाएं।
2. आप मोमेंटम कैसे बिल्ड कर सकते हैं।

अध्याय 17

अपनी कुल्हाड़ी पर धार लगाएं

इस अध्याय की शुरुआत से पहले मैं आपको एक कहानी सुनाना चाहता हूँ जो एक लकड़हारे की कहानी है। ये लकड़हारा एक फैक्ट्री में लकड़ियां काटने का काम करता था। ये लकड़ियां काटकर फैक्ट्री में लाता था और उसे पैसे मिलते थे। उसकी जिंदगी आराम में बीत रही थी। एक दिन उस कंपनी ने एक दूसरे लकड़ी काटने वाले को रख लिया और उसको भी लकड़ी काटने के उतने ही पैसे मिलने लगे जितने इसको मिलते थे। कंपनी ने जिसको नया रखा था उसको एक ही महीने में इन्क्रीमेंट मिल गया। पुराने वाले को बुरा लगा, कि मैं इतने दिनों से काम कर रहा हूँ और नए वाले को इतनी ज़ल्दी प्रमोशन भी मिल गया। इस बात से दुखी लकड़हारा कंपनी के सुपरवायज़र के पास गया और शिकायत की “मैं तो आपके यहाँ पहले से ही काम कर रहा हूँ तो नयी भर्ती से पहले मुझे प्रमोशन मिलनी चाहिए था”। कंपनी के सुपरवायज़र ने कहा कि नया वाला लकड़हारा तुमसे तीन गुना लकड़ियां काट के लाता है। लकड़हारा कहता है कि ऐसा संभव ही नहीं है। अब ये सोच में पड़ जाता है कि नया वाला लकड़हारा ऐसा क्या करता है जो एक दिन में वो मुझसे ज्यादा लकड़ियां काट कर लाता है। एक दिन पुराना लकड़हारा नए वाले का पीछा करता है और देखता है कि एक के बाद एक पेड़ काटे जा रहा है और वो भी बड़ी आसानी के साथ और उसने ढेर सारी लकड़ियां इकट्ठा कर लीं। तो अब ये उसको पूछता है कि आपके पास इन लकड़ियों को इतनी आसानी से काटने की नॉलेज कहाँ से आयी। तो पुराना लकड़हारा कहता है कि एक काम करते हैं हम दोनों साथ में मिलकर पेड़ काटते हैं। तो नया लकड़हारा देखता है कि पुराना वाला पेड़ धीरे धीरे काट रहा है, नया लकड़हारा उससे पूछता है कि आपने अपनी कुल्हाड़ी पर आखरी बार धार कब लगाई थी? तो ये बोलता है कि कुछ 5 साल पहले। नया लकड़हारा बोलता है कि आपने यह गलती कर दी, मैं हर रोज़ अपनी

कुल्हाड़ी पर आधे घंटे तक धार लगता हूँ। तो आप भी अपनी कुल्हाड़ी पर धार लगाएं, कम से कम पेड़ काटने की आधे घंटे पहले तो लगाएं ही।

हम में से कई लोग ऐसे हैं जो हर दिन अपनी कुल्हाड़ी पर धार नहीं लगाते। यहाँ कुल्हाड़ी हमारी स्किल्स है जिसको हमें हर दिन अपग्रेड करना है। हम सालों साल तक एक ही फील्ड में काम करते हैं और खुद को अपग्रेड नहीं करते। लेकिन कोई और आता है और हम से आगे निकल जाता है। ऐसा इसलिए होता है क्योंकि वो अपने ऊपर अपना टाइम इन्वेस्ट करते हैं और हर दिन खुद को अपग्रेड करते हैं। उनके रिज़ल्ट्स भी हमसे बेहतर होते हैं। तो आप मुझे बताइये कि आपने अपनी कुल्हाड़ी पर धार कब लगाई थी? इस बुक को पढ़ते हुए आप वही कर रहे हैं। तो अपनी स्किल्स को इम्प्रूव करने के लिए आपको कुछ स्टेप्स फॉलो करने की जरूरत है।

1. हर दिन अपने 1% इम्प्रूवमेंट लाए: हमेशा इस माइंडसेट के साथ रहे कि आपको हर सुबह ज़ल्दी सोकर उठना है। जब भी आप सोकर उठते हैं तो आप पहले दिन से बेटर होते हैं। ऐसा कहा जाता है कि अगर पौधा बढ़ नहीं रहा है इसका मतलब वो खत्म हो रहा है तो आप पौधे ना बनें। अगर आप अपने नॉलेज में इन्वेस्ट नहीं कर रहे हैं तो आप समझिये कि आप डग्रेड हो रहे हैं। आपने देखा होगा कि आपके मोबाईल में या कंप्यूटर में सॉफ्टवेयर अपडेट आता है और हम अपडेट करते भी हैं, अगर आप ऐसा नहीं करोगे तो आपको मोबाईल का अडवांस्ड वर्शन नहीं मिलेगा। लेकिन क्या हम अपने आपको अपग्रेड करते हैं? जब भी हम पढ़ाई करते हैं तो हमें फ़ोकस के साथ करनी चाहिए। अगर हम बिज़नेस में भी हैं तो हमें कर दिन कुछ नया सीखना चाहिए। आप ऐसी आदत बनाओ कि आप हर दिन अपने आपको 1% इम्प्रूव करो। अगर मैं कस्टमर्स के साथ डील कर रहा हूँ तो मैं उनको और उनकी जरूरतों को समझने के लिए थोड़ा टाइम और दूंगा। ऐसा करने से मैं उनको और बेहतर समझ पाऊंगा और उनके लिए और अच्छा सजेशन दे पाऊंगा। ठीक वैसे ही अगर आप ज़िम में थोड़ा और टाइम दे देंगे और थोड़ा और वर्कआउट कर लेंगे तो आपकी बॉडी के लिए बेहतर है। अगर आपने ऐसा किया तो एक साल में आप खुद से ही तीन गुना बेहतर होकर निकलेंगे।

2. खुद के कोच बनो: दूसरे बड़े लोगों से कोचिंग लेना इतना आसान नहीं है। तो उन तक पहुँचने के लिए आपको खुद को बेहतर बनाना होगा। और जब तक आप ऐसा करेंगे तब तक आप खुद के कोच हो चुके होंगे। आपको इस बात को देखना है कि आप क्या कर रहे हैं। आपको खुद को मॉनिटर करना है। अगर आपको दारू पीने की आदत है तो आप इसको भी आधा कर दें। अगर आप ऐसा करते हैं तो ये भी एक इम्प्रूवमेंट ही है। अगर आप मार्केट में खड़े होकर जंक फूड खा रहे हैं तो आपको पता होना ही चाहिए कि ये आपकी हेल्थ के लिए गलत है और यकीन मानिये कि यह आपके अंदर इम्प्रूवमेंट लाने की तरफ पहला स्टेप है। अगर आप अपने अंदर ऐसे छोटे छोटे बदलाव करते हैं तो एक साल के अंदर आप खुद से ही तीन गुना बेहतर हो जायेंगे। जो भी बदलाव आपके अंदर आ रहे हैं उनके ऊपर ध्यान दें क्योंकि अंत में वो आप ही हैं जो आगे बढ़ रहे हैं। अगर आप ये किताब पढ़ रहे हैं, तब भी आप बेहतर बन रहे हैं। तो अपनी प्रोग्रेस को मॉनिटर करें क्योंकि अंत में वो आप ही हैं जो प्रोग्रेस करेंगे और बेटरमेंट की तरफ बढ़ेंगे। तो अपने कोच खुद बनें और खुद को इम्प्रूव करें।

3. हर दिन इम्प्रूवमेंट की आदत बनाओ: आप ध्यान रखो कि आपको खुद को हर दिन इम्प्रूव करना है। एक बार मुझे किसी ने पूछा कि जो हम ट्रेवल करते हैं उस टाइम को कैसे यूटिलाइज़ करें? तो मैं आपको बताता हूँ, ट्रेवलिंग के टाइम हम दो काम कर सकते हैं, एक तो हम अपने फोन पर रेडियो या गाने सुन सकते हैं और दूसरा ब्लूटूथ का इस्तेमाल करके सेल्फ इम्प्रूवमेंट के ऊपर ऑडियो बुक सुन सकते हैं। ये काम आप पब्लिक ट्रांसपोर्ट और प्राइवेट ट्रांसपोर्ट दोनों में कर सकते हैं। जैसे मैं अगर अपनी गाड़ी चला रहा हूँ तो मेरे दोनों हाथ बिज़ी हैं लेकिन मेरा माइंड एक दम खाली है। और मैं मेरे माइंड को हर दिन नरिश करता हूँ और इम्प्रूव करता हूँ। और अगर मैं ऐसा नहीं करता हूँ तो समझो कि जो भी मेरे पास जो भी है मैं उसे भी खत्म कर रहा हूँ। और सिर्फ मेरे साथ ही नहीं है बल्कि हर किसी के साथ है। तो अब ये आपको देखना है कि आपको क्या करना है।

4. **चाहे आपको पसंद हो या न हो आपको करना है:** एक सफल और असफल व्यक्ति के बीच एक चीज़ सामान होती है कि दोनों को काम करना पसंद नहीं होता। जैसे मैं सुबह 4 बजे सोकर उठता हूँ, मुझे ये पसंद नहीं है लेकिन फिर भी मैं उठता हूँ। तो आप भी ऐसी आदतें अपनाएं फिर चाहें आपको पसंद हो या न हो इससे फर्क नहीं पड़ता। मुझे अगर कोई चीज़ मैटर करती है तो वो है रिज़ल्ट। मोहम्मद अली ने एक बार कहा था कि उनको ट्रेनिंग कभी पसंद नहीं थी लेकिन जो रिज़ल्ट उन्हें ट्रेनिंग के बाद मिला वो बहुत ही बढ़िया था क्योंकि ट्रेनिंग के बाद वो चैंपियन बन गए थे।

5. अगर अपने आपको हर दिन 1% भी इम्प्रूव करते हैं तो आपको रिज़ल्ट जरूर मिलेगा। अपने ड्रीम्स के साथ कभी भी कॉम्प्रोमाइज़ न करें। हर कोई अपनी जिंदगी में बेहतर बनना चाहता है लेकिन कई बार उसको समझने वाला कोई नहीं होता है तो वो आगे नहीं बढ़ पाता। तो आपको वो मोटिवेशन और इंस्पिरेशन का सोर्स बनना है जिसको देखकर लोग आगे बढ़ें। अगले चैप्टर में हम ये देखेंगे कि ये 1% इम्प्रूवमेंट आपकी लाइफ़ कैसे बदल सकता है।

वर्कशीट

आप खुद को रोज़ 1% इम्प्रूव करने के लिए क्या कर सकते हैं?

अध्याय 18

कम्पाउंडिंग इफेक्ट

इस अध्याय में जो मैं आपको बताने वाला हूँ वो आपके लिए काफ़ी मदगार साबित हो सकता है। अभी हम फैक्टर इनसेन प्रोडक्टिविटी के ऊपर काम कर रहे हैं। मैं चाहता हूँ कि आपको कम काम करके ज्यादा रिज़ल्ट्स मिलें। इसके लिए आपने जो भी अभी तक सीखा आप वो अप्लाई कर रहे हैं वो बहुत अच्छी बात है लेकिन जो मैं आपको इस चैप्टर में बताऊंगा वो आपके लिए लाइफ़ चेंजर साबित हो सकता है। तो अब आप अपने सारे डिट्रैक्शंस एक तरफ कर दें और इस चैप्टर को ध्यान से पढ़ें। इसमें जो भी आप सीखेंगे वो आपकी जिंदगी बदल के रख देने वाला है। जो मैं आपको बताने वाला हूँ इसको डिस्कवर करने के लिए मैंने बहुत ज्यादा समय लिया है। तो इसे आप समझो, देखो और हो सके तो कहीं लिख लो। तो पहले मैं आपको ये बताता हूँ कि आज का टॉपिक क्या है, तो टॉपिक है “कम्पाउंडिंग इफेक्ट”। महान साइंटिस्ट अल्बर्ट आइंस्टाइन के अनुसार, कम्पाउंडिंग इफेक्ट दुनिया का आठवां अजूबा है। तो अब मुझे आपको ये बताने की जरूरत नहीं है कि आपको ये कितने फ़ोकस के साथ पढ़ना है।

1. **चॉइसेस:** इस चैप्टर में हम जिस चीज़ की बात सबसे पहले करने वाले हैं वो है आपके चॉइसेस यानि कि पसंद की। आगे बढ़ने से पहले मैं आपको एक बात बताता हूँ कि हम में से जो भी लोग इस दुनिया में आते हैं वो सभी एक जैसे होते हैं। हम सभी खाली हाथ आते हैं, हम सभी रो रहे होते हैं और बहुत सी समानताएं हैं। तो बाद में ऐसा क्या हो जाता है कि कुछ लोग बड़े और फेमस हो जाते हैं और वहीं कुछ लोग वहीं रह जाते हैं जहाँ वो होते हैं। तो मैं आपको बता दूँ जो भी चीज़ें आपकी साथ होती हैं वो आपके चॉइसेस पर डिपेंड करती हैं। हम हर दिन कोई न कोई चॉइस बनाते ही हैं और यही हमारी पावर होती है। चॉइसेस से यहाँ मतलब हमारे डिसीजन्स से है कि हम क्या करते हैं और क्या नहीं। मान लीजिये कि सुबह ज़ल्दी उठना और हेल्थी खाना

आपकी चॉइस है। हम कोई काम करना चाहते हैं या टीवी देखना चाहते हैं वो भी हमारी चॉइस है। तो हमें हमारी लाइफ़ में जो भी मिलता है या फिर हम जो कुछ भी होते हैं वो अपनी चॉइसेस की वजह से होते हैं। आपकी छोटी छोटी चॉइसेस भी आपको लाइफ़ में बड़ा अचीव करा सकते हैं।

2. बिलीफ़ सिस्टम: हर किसी को अपनी मोरल और एथिकल वैल्यू पता होती है फिर चाहे कोई सही डिजीजन्स ले या गलत। आपके हर बात का उत्तर आपको आपके बिलीफ़ सिस्टम से मिलता है। आपका बिलीफ़ सिस्टम इतना स्ट्रॉंग होता है, उसके पास इतनी पावर होती है कि वो आपको या तो आपको बना सकती है या खत्म कर सकती हैं। अगर आप इन चैप्टर्स को पढ़ने के बाद वही करते हैं जो आप करते आ रहे हैं तो आपका बिलीफ़ सिस्टम आपको खत्म कर देगा। अगर किसी को लगता है कि छोले भटूरा खाना सही है तो अगले दिन वो समोसे खा सकता है और उसके बाद पाव भाजी और फिर पिज्ज़ा और फिर ऐसी ही चलता रहेगा। वो अपने बिलीफ़ सिस्टम की वज़ह से गलत चॉइसेस लेते हैं। तो सबसे पहले आपको अपना बिलीफ़ सिस्टम सही करना है और इसके बाद आपको कम्पाउंडिंग इफ़ेक्ट दिखना शुरू होगा। चॉइसेस लेना या डिजीजन्स लेना आपके हाथ में है। तो आपकी चॉइसेस और कंडीशन के लिए आप ही रिस्पॉन्सिबल हैं।

यहाँ मैं आपको तीन दोस्तों की कहानी सुनाऊंगा जिनके नाम राम, श्याम और घनश्याम हैं जो एक ही ऑफिस में एक ही डिपार्टमेंट में काम करते हैं। वो सभी एक ही उम्र के हैं और तीनों की शादी हो गयी है। उन तीनों ने एक साथ ही अपनी नौकरी की शुरुआत की। तीनों दोस्तों में से राम ने मेरी ये किताब पढ़ी। ऑफिस में सब कुछ सही चल रहा था, तीनों की लाइफ़ काफी कम्फर्टेबल थी। लेकिन इस बुक को पढ़ने के बाद राम ने सुबह के 7 बजे की बजाय 5 बजे ही ऑफिस आना शुरू कर दिया और उसका काम समय पर होने लगा। श्याम अपने उसी समय पर उठता था समय पर ऑफिस आता था जबकि घनश्याम देर से उठकर लास्ट मिनट में सारे काम करके ऑफिस भागता था। बुक पढ़ने के बाद राम ने सुबह एक्सरसाइज़ करना शुरू किया, मेडिटेशन शुरू किया। ऑफिस में भी राम ने सेल्स के लिए एक्स्ट्रा कॉल्स करनी भी शुरू किये

जबकि श्याम की आदतें पहले जैसे ही रहीं और वो वहीं रहा। घनश्याम की अप्रोच वहीं कैजुअल रही और उसने अपने बारे में ज्यादा चिंता नहीं की। लंच के समय श्याम और घनश्याम खाने पे टूट पड़ते थे वहीं राम आराम से फ्राईड खाने की जगह हेल्थी खाना खाता था। शाम के समय भी राम अपना काम खत्म करके ही घर जाता था वहीं श्याम एकदम टाइम पर निकलता था और घनश्याम कुछ समय पहले ही। शाम को घर जाने के बाद राम अपने ऊपर अपना टाइम इन्वेस्ट करता था और पार्ट टाइम काम करता था और अपनी वाईफ को हर वीकेंड पर बाहर भी ले जाता था। श्याम घर वापस आने के बाद अपने फैमिली के साथ टाइम स्पेंड करता था, टीवी देखता था और फिर सोने जाता था। घनश्याम ऑफिस से निकलकर अपने दोस्तों से मिलता था और पार्टी करने के बाद घर जाता था और खाना खाकर टीवी देखकर सो जाता था।

राम ने इस किताब को पढ़ने के बाद सीढ़ियों से अपने ऑफिस तक जाने का सोचा वहीं श्याम या तो लिफ्ट लेता था या सीढ़ियां और घनश्याम सिर्फ लिफ्ट से ऑफिस तक जाता था। अगले दो महीनों में उन तीनों की लाइफ में ज्यादा कोई अंतर नहीं आया था। 6 महीने बाद भी चीजें लगभग सामान ही थीं। 8 महीनों बाद राम की हेल्थ में सुधार हुआ, श्याम वैसा ही रहा वहीं घनश्याम थोड़ा मोटा हो गया था। 10 महीनों के बाद बॉस की नजरों में राम की इमेज अच्छी हो गयी, श्याम का काम ठीक ठाक होता है वहीं घनश्याम को उसके काम के लिए वॉर्निंग दी जाती है। एक साल के बाद राम को प्रमोशन मिल जाता है और उसकी सैलरी भी बढ़ जाती है और टीम लीडर बन जाता है। वहीं श्याम उसी पोज़िशन पर रहता है और राम को देखकर सोचता है कि ऐसे कैसे हो गया। घनश्याम को हार्ट अटैक आता है और उसकी वाईफ उसे तलाक की धमकी देती है। ऑफिस में भी उसका काम अच्छे से नहीं होता है और मैनेजमेंट भी उसे रिप्लेस करने की सोचता है। घनश्याम सोच में पड़ जाता है किऐसा क्यों हुआ।

इन तीनों के साथ जो भी हुआ वो इनकी चॉइसेस की वजह से हुआ। आपकी लाइफ आपको वहीं लेकर जाती है जहाँ आप जाना कहते हैं। मेरी लाइफ का ग्राफ हमेशा ही ऊपर ही रहा है और वो इसलिए क्योंकि मैंने सही डिजीजन्स

लिए, मैंने मेरे बिलीफ़ सिस्टम को सही किया। तो आपके ऊपर डिपेंड करता है कि आप कौन से चॉइसेस ले रहे हैं तो जो भी लें सही लें। अपने आपको बदलने के लिए समय दें और गिव अप की ना सोचें। हर चीज़ आपके माइंडसेट के ऊपर है। आपने स्कूल में पढ़ा होगा कि अगर आप लोन नहीं चुकाते हैं आपको इंटरेस्ट के ऊपर भी इंटरेस्ट देना पड़ता है। उसी तरह जब हम म्यूच्यूअल फंड्स या एसआईपी में इन्वेस्ट करते हैं तो जो भी हमारी कमाई होती है हमें उसके ऊपर ब्याज़ यानि की इंटरेस्ट मिलता है। तो आपको अपने ऊपर काम करना है और सही चॉइसेस लेनी है। अगर हमें हमारी आदतों में सुधार करना है तो हमें उनके ऊपर काम करना है। याद रखिये कि जो डिसीजन्स आज आप लेंगे उनका असर आपके कल पे पड़ेगा। लेकिन आप चिंता मत कीजिये आपके कल को बेहतर बनाने में मैं आपकी मदद करूंगा। तो आज ही आप अपनी 5 चॉइसेस के बारे में लिखें जो आप बनाना चाहते हैं और जो आपकी लाइफ़ को बदल दे। अगर हम अपने अंदर बदलाव ले आये तो दूसरों की जिंदगियों को भी बदल देंगे।

वर्कशीट

आप उन 5 चॉइसेस के बारे में लिखिए जो लेने से आपकी जिंदगी अच्छे के लिए बदल सकती है।

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.

अध्याय 19

पॉवर ऑफ़ फ़ोकस

क्या आपको पता है कि आपकी इनकम, नॉलेज या कोई और चीज़ 100X बढ़ जाएगी लेकिन इसके लिए आपको कुछ करना पड़ेगा वो है फ़ोकस। एक फ़ोकस आपकी पूरी लाइफ़ बदल सकता है। मैं कहता हूँ कि फ़ोकस में बहुत पॉवर है और अगर कोई मुझसे पूछता है कि ज़िंदगी बदलने में कितना समय लगता है तो मैं कहता हूँ कि एक सेकेंड। अगर आप किसी चीज़ पर फ़ोकस करते हैं तो इसका मतलब ये है कि आप उस पर ध्यान देते हैं। फ़ोकस चेंज करने में कुछ ही समय लगता है लेकिन अगर आपने अपना फ़ोकस सही काम पे शिफ़्ट कर लिया तो आपकी पूरी ज़िंदगी बदल सकती है। जैसे कि एक औरत के सर में दर्द हो रहा है और अचानक कोई आकर उसे कह दे की अरे सड़क पर ऐक्सिडेंट हुआ है और वो बाहर जाकर देखे तो उसी के परिवार का कोई सदस्य है। अब वो उसे घर लेकर उसकी दवाई पट्टी करती है और बाद में उसको याद आता है कि उसका तो सर दुख रहा था लेकिन अब दर्द गायब है। जब उसका सर दुख रहा था तो उसका ध्यान सिर्फ़ सर दर्द पर था लेकिन ऐक्सिडेंट की बात सुनकर वो शिफ़्ट हो गया। वो औरत किसी बात के बारे में ज्यादा सोच रही थी, बिना बात का स्ट्रेस ले रही थी इसीलिए उनका सर दुःख रहा था। अब इसके बाद जब उन्हें ऐक्सिडेंट के बारे में मालूम चला तो उनका फ़ोकस दूसरे तरफ़ शिफ़्ट हो गया और उनकी बॉडी में साइकोलॉजिकल चेंजेस आ गए। यहाँ पर कहने का यही मतलब है कि एक छोटे से फ़ोकस को चेंज करके आपका थॉट प्रोसेस तक बदल सकता है और आपकी पूरी लाइफ़ बदल सकती है।

आपका ब्रेन एक कैमरे तरह है जो एक समय में एक ही ऐंगल से रिकॉर्ड करता है। उदाहरण के लिए आप एक पार्टी में गए हैं, तो वहाँ से जो भी मेमोरीज़ आप अपने साथ लेकर आते हैं वो इस बात पर डिपेंड करती है कि वहाँ आपने क्या क्या देखा और किन चीज़ों पर फ़ोकस किया। अगर वहाँ दो

लोग लड़ाई कर रहे हों और आपने उस चीज़ पर फ़ोकस किया होगा तो आप कहेंगे की पार्टी अच्छी नहीं थी। लेकिन उसी पार्टी में आप छोटे छोटे बच्चों को स्टेज पे डांस करते देखते हैं और लोग उन्हें एप्रिशिएट करते हैं, वहां पे एक बच्ची थी जो अपना लहंगा पकड़ के बॉलीवुड के गानों पर डांस कर रही है और बाकी लोग तालियां बजा रहे हैं। आपको याद आता है कि कितनी अच्छी फैमिली थी या कितने अच्छे लोग थे पार्टी में, कितना प्यार था सभी के बीच। और सब लोग पार्टी एन्जॉय कर रहे हैं तो आप भी कहेंगे कि पार्टी अच्छी थी। इसके बाद आपका फ़ोकस खाने की तरफ़ जाता है और आपको वहां का खाना भी अच्छा लगा तो पार्टी को लेकर आपकी मेमोरीज़ भी अच्छी होंगी क्योंकि आपका फ़ोकस अच्छी चीज़ों पर था। चलिए मैं आपको दूसरा उदाहरण देता हूँ, मान लीजिये कि आप एक ट्रैफिक सिग्नल पर हैं और ऑडियो सुन रहे हैं। आपका फ़ोकस लोगों पर नहीं है और ना ही बाहर के मौसम पर। लेकिन बहुत लोगों का फ़ोकस बाहरी दुनिया के ऊपर ज्यादा होता है, तो आपको अपना फ़ोकस बना कर रखना है।

चलिए मैं आपको एक ऐक्टिविटी देता हूँ। तो आपको ज़ल्दी से 10 सेकंड के अंदर अपने आस पास की चीज़ें देखनी हैं और उन सभी चीज़ों के बारे में याद करना है जिनका कलर रेड है। एक बार आपने देख लिया तो आँखें बंद करके उन सभी चीज़ों को याद कीजिये जिनका कलर ग्रीन था। आप कुछ चीज़ों को तो याद कर लेंगे लेकिन हर चीज़ नहीं कर पायेंगे, क्योंकि शुरुआत में आपका फ़ोकस ग्रीन नहीं रेड था। आपका फ़ोकस बिलकुल कैमरे की तरह है क्योंकि ये वही करता है जो आप चाहते हैं। आपको किस चीज़ पर फ़ोकस करना है ये पूरी तरह से आपके ऊपर है।

आपको अपने अंदर एक और चीज़ लानी है और वो है कि आपको ना बोलना सीखना है। आपको सक्सेसफुल होने के लिए एक ही चीज़ पर फ़ोकस करना है और अपना फ़ोकस बढ़ाने के लिए आपको सवाल पूछना सीखना पड़ेगा और ये बहुत इम्पोर्टेंट भी है। हमारे सवाल ही हैं जो हमारा फ़ोकस वापस ले आते हैं। हम सभी के आस पास ढेर सारी डिस्ट्रैक्शंस हैं और और धीरे-धीरे हम उनके ऐडिक्टेड हो जाते हैं। हमने पहले भी पढ़ा है कि डिस्ट्रैक्ट होने के लिए

हमको सिर्फ 3 मिनट लगते हैं लेकिन फोकस वापस लाने में 30 मिनट। हम दिन कम से कम 2 घंटे तो डिस्ट्रैक्टेड रहते ही हैं जो कि गलत बात है। तो सवाल पूछ कर आप अपना फोकस वापस ला सकते हैं। आप खुद से ही सवाल पूछें कि आज आपने क्या प्रोडक्टिव किया है? जो भी आपने किये क्या वो आपको आपके गोल्स की तरफ लेकर जा रहा है या फिर उससे दूर। आपको खुद से सवाल करने हैं। इस चैप्टर में हम थॉट एक्स्पेरिमेंटिंग प्रोसेस में हैं।

ज्यादा चीजों पर फोकस करने से अच्छा कम चीजों पर फोकस करना है। हम लोगों के लिए एक साथ कई चीजों पर एक साथ फोकस करना आसान नहीं है। हम सोचते हैं कि हम दो या दो से ज्यादा काम एक साथ कर सकते हैं लेकिन ऐसा होता नहीं है बल्कि हम एक काम को बीच में छोड़कर दूसरा करने लगते हैं और ऐसा करने से हम अपनी एनर्जी भी वेस्ट करते हैं। तो आपको आपकी एनर्जी सेव करने की जरूरत है क्योंकि ये लिमिटेड है। अपनी एनर्जी वहीं पर लगाएं जहाँ पर जरूरत है। तो फोकस करने के लिए भी आपको फोकस करने की जरूरत है। जिस चीज़ पर भी आप फोकस करते हैं वो एक्सपेंड करती है। अगर आप किसी चीज़ का निगेटिव साइड देखते हैं तो वो आदमी आपके लिए निगेटिव ही हो जाएगा। लेकिन अगर आपने उनके पॉजिटिव साइड्स देखना शुरू कर दिया तो वो आपके लिए पॉफ़ैक्ट हो जाएगा। तो आप सिर्फ अच्छी चीजों पर फोकस करें। आपको विक्टिम माइंडसेट के साथ नहीं जीना है। ऐसा कहते हैं कि जो खूबसूरती होती है वो देखने वाले की आंखों में होती है। तो अपना फोकस वहीं शिफ्ट करें जहाँ से आपको रिटर्न में फ़ायदा मिले।

मैं चाहता हूँ कि आपके रिज़ल्ट्स और प्रोडक्टिविटी दोनों इम्प्रूव हों। ये नॉलेज आपको बहुत कम लोगों से मिलेगी। मुझे भरोसा है कि आप सभी अपने सपनों के साथ कोई समझौता नहीं करेंगे और कुछ बड़ा करके दिखाएंगे।

वर्कशीट

1. आप अपना फ़ोकस कैसे इम्प्रूव कर सकते हैं?
2. आप अपनी प्रोडक्टिविटी को बढ़ाने के लिए कौन से स्टेप्स लेने वाले हैं?

अध्याय 20

अपने हीरो आप खुद हैं

आगे बढ़ते हुए मैं आपको बताना चाहता हूँ कि आपकी लाइफ़ के हीरो आप खुद हैं। मेरी नजरों में आप ही हीरो हैं और इस चैप्टर के बाद आप भी आप भी आपने आपको हीरो समझने लगेंगे। आप जब मूवी देखते हैं तो आपने देखा होगा की पूरी मूवी एक हीरो के आस-पास ही घूमती है क्योंकि सब कुछ उसे ही करना होता है। सारे बड़े काम एक हीरो ही करता है। तो अगर आपको अपनी जिंदगी में हीरो बनना है तो आपको जिम्मेदारी लेनी पड़ेगी फिर चाहें वो आपकी पर्सनल लाइफ़ हो या प्रोफेशनल लाइफ़। आपको हीरो की तरह काम करना पड़ेगा और आपने अंदर वो लीडरशिप डेवलप करनी पड़ेगी। कई लोग मुझसे पूछते हैं कि सक्सेस का सीक्रेट क्या है। मैंने भी कई बार बोला होगा कि ये सक्सेस का सीक्रेट है ये या वो सक्सेस का सीक्रेट है। लेकिन अगर मैं आपको दिल से सच्चाई से बोलूँ तो सक्सेस का कोई सीक्रेट नहीं है। अब आप मुझे बताइये कि सीक्रेट क्या होता है, वही ना जो किसी एक को या कुछ लोगों को पता हो और बाकियों से छुपा हो।

कभी मुझे कोई ऐसी चीज़ पता चल जाए जो मुझे पता है नहीं थी और मैं बोलूँ कि क्या बात कर रहे हो? ऐसा भी होता है? मुझे तो पता ही नहीं था। लेकिन अगर मैं सक्सेस की बात करूँ तो इसका कोई सीक्रेट ही नहीं है। सक्सेसफुल होने के लिए सिर्फ मेहनत करनी है और लगातार करनी है और ये तो हम सभी को पता है। मैं अगर आज यहाँ हूँ तो मैंने इसके पीछे बहुत मेहनत की है और कभी हार नहीं मानी और यहाँ तक पहुँचने का जो भी प्रोसेस था मैंने उसे काफी एन्जॉय किया। सक्सेसफुल होने के लिए एक ही चीज़ जरूरी है और वो है आपकी मेहनत। तो ये बात जितनी जल्दी हम समझ लें कि कामयाब होने के लिए बहुत मेहनत करनी पड़ती है उतना ही हमारे लिए अच्छा है। फिर भी आज मैं आपको कुछ बातें बताऊंगा जो सक्सेसफुल होने में और

हीरो बनने में आपकी मदद करेंगी। इसके लिए आप नीचे लिखे हुए स्टेप्स फॉलो कर सकते हैं:

1. पागलों की तरह काम करें: तो जैसा मैं आपको पहले भी बता चुका हूँ कि सक्सेसफुल होने के लिए आपको हार्ड वर्क की ज़रूरत है और यही सच है। आपको पागलों की तरह काम करना है। मुझे मेरा सिनेमैटोग्राफर फोन करता है कि सर आप शूटिंग के लिए आ जाओ तो मैं तुरंत जाता हूँ और ये भी मेहनत ही है। तो आपको सक्सेसफुल होने के लिए सिर्फ हार्ड वर्क करने की ज़रूरत है और इसका कोई सीक्रेट नहीं है। अगर आप मेहनत से भाग रहे हैं और सोचते हैं कि है कोई जो आपको कामयाब बना देगा तो आप गलत सोच रहे हैं। मान लीजिये कि आप सोच रहे हैं कि मैं आपको कामयाब बना सकता हूँ तो आप पूरी तरह से गलत नहीं हैं क्योंकि मैं आपको ये ज़रूर बता सकता हूँ कि कामयाब होने के लिए आप क्या कदम उठा सकते हैं। मैं आपको सिर्फ मोटिवेट कर सकता हूँ लेकिन अंत में वही बात कि मेहनत आपको ही करनी है। मान लीजिये कि आपका पेपर है और मैं आपका टीचर हूँ, आप कहते हैं कि सर मुझे पास होना है और कैसे भी पास होना है तो मैं आपको ये बोल सकता हूँ कि 4 चैप्टर्स अच्छे से पढ़ लो तो पक्का पास हो जाओगे लेकिन मैं आपके लिए न तो पढ़ सकता हूँ और ना ही आपका एग्जैम दे सकता हूँ। तो यहां पर आपको लीड लेनी है और खुद का हीरो खुद बनना है। मैं अगर नरेन्द्र मोदी जी की बात करूँ तो वो हीरो हैं लेकिन पूरे देश के आपके नहीं। खास आपके लिए वो कुछ नहीं करने आ रहे हैं। लोगों को भरोसा ही नहीं होता कि मैं जहाँ हूँ वहाँ पहुँचने के लिए मैंने कितनी मेहनत की है। यहाँ तक पहुँचना आसान नहीं था लेकिन मुझे बहुत मज़ा आया। मैं आपको मोटिवेट कर सकता हूँ लेकिन एफर्ट्स आपको ही लेने हैं। आपको पता होना चाहिए कि आप ही हीरो हो और वो सब कर सकते हो जो आप चाहते हो। तो जितने ज़ल्दी हो सके समझ लें कि सक्सेसफुल होने के लिए हार्ड वर्क की ज़रूरत है। एक बार मेरे मेंटर ने मुझे पूछा था कि मेरे वर्क प्लेस पे मेरे साथ सबसे बुरा क्या हो सकता है? उन्होंने कहा कि मान लो कि कुछ ऐसा हो जाये। तो मैंने कहा कि मैं उस सिचुएशन को एक्सेप्ट करूँगा। तो उन्होंने कहा कि ये तो गलत है और इससे बाहर निकलने के लिए आपको ऊपर उठना पड़ेगा। तो चीजों को सही

दिशा में लेकर जाएँ। आपको एक लेवल पर पहुँचने के लिए हार्ड वर्क करना पड़ेगा। आप हार्ड वर्क से दूर नहीं भाग सकते। अगर आप पढ़ाई में अच्छा करना चाहते हैं तो आपको पढ़ना ही होगा और इसका कोई ऑप्शन नहीं है। तो मेहनत करते रहिये और आपको आपका रिज़ल्ट्स कम्पाउंडेड मिलेगा।

2. अपने काम को मास्टर पीस की तरह करें: मुझे न यहाँ पे एक बहुत हॉवरफुल स्टोरी याद आ रही है। एक कंट्री के प्रेजिडेंट ने ये डिसाइड किया कि वो खुद जाकर देखेंगे कि उनका देश कैसे चल रहा है। तो एक दिन वो सुबह-सुबह एक मार्केट में गए और घूमने लगे। उन्होंने देखा कि एक स्वीपर सड़कों को साफ़ कर रहा था। प्रेजिडेंट ने देखा कि वो अपना काम बहुत ही ईमानदारी और सफाई से कर रहा था। वो हर एक चीज़ पर ध्यान देकर अपना काम कर रहा था। वो प्रेजिडेंट उसके पास जाता है और पूछता है कि क्या तू पागल है जो इतने धीरे धीरे अच्छे से काम कर रहा है, बाकी लोगों को देख, वो फटाफट अपना काम खत्म करके अपने घर की तरफ भाग जाते हैं और एक तू है जो उसी काम में लगा हुआ है। इतना ही टाइम लगाएगा तू तो बाकी की सड़क कब साफ़ होगी। तो वो स्वीपर बोलता है कि सर मैं न ऐसे ही काम करता हूँ। प्रेजिडेंट बोलता है कि तू पागल है क्या, इतना टाइम लगाएगा तो बाकी का काम कब होगा। वो स्वीपर कहता है कि सर मैं अपने लिए काम करता हूँ। सर मैं ऐसे काम करता हूँ कि ऊपर वाला जब मेरा काम देखे तो खुश हो जाए। वो अगर इस दुनिया में आना चाहे तो कहीं और जाये न जाए लेकिन यहाँ जरूर आये जहाँ मैं सफाई कर रहा हूँ। हम में से ज्यादातर लोग काम खत्म करने के लिए काम करते हैं न कि इसलिए कि वो काम करना चाहते हैं। आप कोई भी काम करें तो मास्टरपीस जैसे करें, ऐसा करें जो शायद ही कोई कर पाए। काम ऐसा करें कि लोग आपको काम के लिए याद करें। अगर मैं आपको ये नॉलेज दे रहा हूँ तो मेरी ये कोशिश है कि अपना बेस्ट दूँ और अगर आप मुझसे कुछ सीख रहे हैं तो भी उसी तरह सीखें। मैं यही चाहता हूँ कि आप जो भी कुछ करें उसे इस तरह से करें कि कोई और उससे अच्छा कर ही न पाए।

उदाहरण के लिए, मान लीजिये कि मुझे एक बिल्डिंग की पेंटिंग करवानी है। कई सारे पेंटर्स मेरे पास आये और सभी ने मुझे अपने बेस्ट पॉसिबल रेट्स

बताये। तो जो दूसरा पेंटर मुझे मिला मैंने उसे कहा कि मैं तुमसे पहले जिससे मिला उसने मुझे तुमसे कम प्राइस कोट किया। तो पेंटर ने कहा कि मेरे पास सालों का तजुर्बा है और मुझे पता है कि एक बिना तजुर्बे का आदमी जो काम करता है उसे दोबारा करना ही पड़ता है। फिर भी मैं सस्ते वाले ऑफर के साथ गया लेकिन मुझे वैसा काम नहीं मिला जैसा मुझे चाहिए था। मैंने उसे पैसे भी दिए और मेरा काम भी ठीक से नहीं हुआ, जो दूसरा पेंटर था वो सही था। । मुझे उसी काम के लिए किसी और को बुलाना पड़ा। तो आप भी ऐसा काम करें जो पर्फेक्ट हो और उसे किसी और को सुधारना ना पड़े। आपको हमेशा ही अपना काम मास्टरपीस की तरह करना है।

3. एग्जिक्यूशन और इम्प्लीमेंटेशन: जो कुछ भी आप सीखते हैं वो आपको एग्जिक्यूट करना है। आप लीडरशिप रेस्पॉनबिलिटी लेना शुरू कर दें। आपकी जिंदगी की लगाम आपके हाथ में है और आप इसे जिधर चाहें घुमा सकते हैं। आपको सक्सेसफुल होने के लिए इंटेलिजेंट होना जरूरी नहीं है लेकिन ऐक्शनस लेने हैं। बहुत सारे लोग ऐसे होते हैं जो बहुत इंटेलिजेंट होते हैं और अपना सारा समय इसी में निकाल देते हैं कि उन्हें करना क्या है और वो कुछ भी नहीं कर पाते हैं। मैंने कहीं पढ़ा था कि रोड ऐक्सिडेंट्स में बिल्लियों की जगह कुत्ते ज्यादा मरते हैं, ऐसा इसलिए क्योंकि बिल्लियां झट से रोड क्रॉस कर लेती हैं और कुत्ते सोचते ही रह जाते हैं। तो अपने ऐक्शनस माइंड में ही न रखें बल्कि इम्प्लीमेंट करें। आप जो सोच रहे हैं अगर वैसा कर देंगे तो ज्यादा से ज्यादा क्या होगा? हो सकता है वो चीज़ न हो जो आप करना चाहते हों लेकिन आपको एक एक्सपीरियंस तो मिलेगा। और वैसे भी हमने पढ़ा कि फेल होने से कुछ खत्म नहीं होता बल्कि हम नयी चीज़ें ही सीखते हैं। जो लोग क्विट कर देते हैं वो लाइफ में कहीं नहीं पहुँच पाते। मेरा काम यही है कि मैं आपको आपके बारे में बताऊँ कि आप क्या कर सकते हैं। मैं आपको मोटिवेट कर सकता हूँ लेकिन इम्प्लीमेंट आपको ही करना है। तो जो भी आपने सीखा है उसी पूरी एनर्जी और इंटेलिजेंस के साथ इम्प्लीमेंट करें और फिर आपको वही मिलेगा जो आपको चाहिए था।

4. **ब्लेम गेम न खेलें:** मैंने लोगों को देखा है कि लोग अपने फेलियर के लिए दूसरों को ब्लेम करते हैं। कई लोग ऐसे होते हैं जिनको हमेशा ही ब्लेम गेम खेलना आता है। उनके पास हर चीज के बाहना रहता है। उनसे अगर पूछा जाए कि ये क्यों नहीं हुआ तो उनके पास तुरंत उत्तर मौजूद होगा कि ये इसलिए नहीं हुआ क्योंकि वो नहीं हुआ। जो भी है आप उसे एक्सेप्ट करें। अगर कुछ नहीं हुआ है तो उसे एक्सेप्ट कीजिए कि हाँ इसमें मेरी गलती है। मैं नहीं कर पाया या कर पायी, अपनी गलती मन लीजिये और बात को वहीं खत्म कीजिये और ब्लेम गेम मत खेलिए। किसी की कम्प्लेन मत कीजिये क्योंकि जो कम्प्लेन करते हैं वो विक्टिम होते हैं और जो लीडर्स होते हैं वो कभी कम्प्लेन नहीं करते हैं, वो रेस्पॉन्सिबिलिटी लेते हैं। दूसरों को ब्लेम करके आप चीजें और भी खराब कर सकते हैं। तो जब आप सक्सेफुल हों तो क्रेडिट दूसरों को दें और फेल हों तो रिस्पॉन्सिबिलिटी खुद लें।

5. **अनुसाशन:** किसी की भी जिंदगी में अनुसाशन या डिसिप्लीन बहुत जरूरी है। क्योंकि अगर आप डिस्प्लीन में नहीं रहे तो आप कोई भी काम नहीं कर पाएंगे। क्योंकि अगर हम डिस्प्लीन में नहीं आते हैं तो हमारी लाइफ खराब होनी शुरू हो जाएगी, तो आप हीरो हैं और आप डिसिप्लिन में हैं। तो जो भी हीरो वाले काम हैं आप उन्हें करना शुरू कर दें। जो भी आपने अब तक सीखा है उसे इम्प्लीमेंट करना शुरू कर दें, यकीन मानिये कि आप कामयाब होंगे और अगर आप कामयाब होना शुरू हो गए तो मेरा पर्पज सॉल्व होना शुरू हो जायेगा

वर्कशीट

आप हीरो कैसे बन सकते हैं?

लीडरशिप

अध्याय 21

अपने अंदर के लीडर को पहचानें

इस अध्याय में हम जिस टॉपिक की बात करने वाले हैं वो बहुत ही महत्वपूर्ण है। मैं आपको बता दूँ कि हमारी सोसाइटी में लीडर्स की बहुत ही ज्यादा जरूरत है। पूरी दुनिया में करीब 700 करोड़ लोग हैं और हर किसी के होने के पीछे कोई न कोई कारण तो है ही। दुनिया का हर इंसान किसी न किसी रूप में इस समाज या दुनिया में अपना योगदान दे रहा है। हर कोई यहाँ पर कुछ न कुछ देने आया है, तो आप ये मत सोचिये कि आप इस दुनिया में आये हैं और चले जायेंगे। आप यहाँ कुछ ना कुछ देकर ही जायेंगे। जब लोग मुझसे पूछते हैं कि उन्हें कैसे पता चलेगा कि उनकी डेस्टिनी क्या है, तो मैं कहता हूँ कि आपको इसकी चिंता करने की ज़रूरत नहीं है, आपकी डेस्टिनी आपको खुद ढूँढ लेगी। तो आपको इस बात की चिंता करने की ज़रूरत नहीं है कि आपकी डेस्टिनी क्या है, आप बस काम करते रहो और डेस्टिनी खुद ही आपको ढूँढ लेगी। आप बस मेहनत करते रहें और आपको पता चल जायेगा कि आपका लाइफ में पर्पज़ क्या है। कई लोग सिर्फ 10 साल की उम्र में समझ जाते हैं कि वो इस दुनिया में क्यों आये हैं और कई लोगों को ये समझने में 50 साल लग जाते हैं। आज की तारीख में हमको लीडर्स की ज़रूरत है न कि फॉलोवर्स की। और लीडर्स भी हमको सिर्फ टाइटल से नहीं बनना है बल्कि अपने काम से बनना है। आपके अंदर वो समझ आनी चाहिए कि आप एक लीडर हैं और आपको लोगों के लिए कुछ न कुछ तो करना ही है। लीडरशिप लेना मतलब एक टाइटल लेना नहीं है बल्कि एक रिस्पॉन्सिबिल्टी लेना है। जब आपके अंदर समाज के लिए, परिवार के लिए या किसी के लिए भी कुछ करने की भावना में आ जाते हैं तभी आप लीडरशिप डेवलप करते हैं। लीडरशिप के भी कुछ स्टेजेस होते हैं तो मैं अब आपको उस बारे में बताऊंगा:

लीडरशिप के 3 स्टेज:

1. **थॉटफुल लीडरशिप:** एक लीडर का बिलीफ सिस्टम अलग होता है, उसको वो पता होता है कि जो उसके फॉलोवर्स को नहीं पता होता। लीडर को पता होता है कि लोगों को उनकी तारीफ सुनने की आदत है। मान लीजिये कि आपकी मम्मी ने खाना बनाया है और वो आपसे पूछती हैं कि कैसा बना है, वो आपसे सुनना चाहती हैं कि खाना अच्छा बना है। वो दो बार पूछती हैं। तब तक पूछती हैं जब तक आप ये नहीं कह देते कि अच्छा बना है। कई बार ऐसा होता ही कि हम उनको बोल देते हैं कि अच्छा उन्हीं बना है, लेकिन लीडर्स ऐसा नहीं करते, उनका थॉट प्रोसेस थोड़ा अलग होता है। उनको पता होता है कि मम्मी अपनी तारीफ सुनना चाहती हैं और वो कहते हैं कि बहुत अच्छा है मम्मी। मम्मी की ही नहीं, वो सबकी तारीफ करते हैं क्योंकि उनको पता होता है कि तारीफ करने से सामने वाला मोटिवेटेड होता है। हम सभी को अच्छा लगता है जब हमारी कोई तारीफ करता है। एक लीडर हमेशा यही चाहता है कि लोग अपने विज़न को फॉलो करें। अगर आप एक कंपनी के मालिक हैं और आपके एम्प्लॉई वो नहीं कर रहे जो आप चाहते हैं तो आप समझ लीजिये कि आपने उनको वो चीज़ नहीं दिखाई है जिससे वो इंस्पायर हो सकें। आपको उन्हें विज़न देना है। आप जब कोई फंक्शन अटेंड करते हैं तो आपको वो इंसान नहीं अच्छा लगता जिसने सबसे अच्छे कपड़े पहने हैं, बल्कि वो इंसान अच्छा लगता है आपकी तारीफ करता है। एक लीडर्स के तौर पर आपको समझना है कि लोगों को क्रेडिट चाहिए। जब कोई अपना फोटो फेसबुक पर पोस्ट करता है तो एक दूसरा इंसान कमेंट करता है कि भाई फोटो तो मैंने खींची है, इतनी अच्छी फोटो के लिए क्रेडिट तो दे देता। लेकिन एक लीडर्स कभी ऐसा नहीं करेगा। हमारे पूर्व राष्ट्रपति डॉक्टर ए.पी.जे. अब्दुल कलाम को एक बार इसरो के एक प्रोजेक्ट का लीडर बनाया गया था और उनको एक सैटेलाइट स्पेस में भेजनी थी। प्रोजेक्ट ठीक ठाक जा रहा था और वो दिन भी आ गया था जब वो सैटेलाइट स्पेस में भेजी जानी थी लेकिन लांच फेल हो गया। अब सबका यही सवाल के गलती किसकी है और ऐसा क्यों हुआ। बात सैटेलाइट लांच की थी तो मीडिया वाले भी इकठ्ठा हुए। क्योंकि कलाम प्रोजेक्ट डायरेक्टर तो उन्हें मीडिया को जवाब देना था, लेकिन उनके मैनेजर सतीश धवन ने उनको रोका और खुद मीडिया के सामने गए और कहा कि मिशन उनके वजह से फेल हुआ।

सतीश जी ने अपनी टीम की बहुत तारीफ की और कहा कि अगली बार मिशन जरूर पूरा होगा। अगली बार मिशन पूरा हुआ है और सतीश धवन ने मीडिया के सामने कलाम जी को भेजा। तो जो एक लीडर होता है वो दूसरों को क्रेडिट देने में विश्वास रखता है। लेकिन हमारे अंदर तो खुद क्रेडिट लेने की प्रॉब्लम है और भी तब जब चीजें सही हों लेकिन जब चीजें खराब हों तो कोई भी जिम्मेदारी नहीं लेना चाहता।

2. एक्सप्रेशनल लीडरशिप: जब मैं इसकी बात करता हूँ तो मुझे नहीं लगता कि लोग लीडरशिप लैंगुएज में बात कर रहे हैं। अगर मैं आपको पूछता हूँ कि आप कैसे हैं तो आप कहते हैं मैं ठीक हूँ। आपका जो भी रिस्पॉन्स होता है वो आपकी बॉडी लैंगुएज के ऊपर डिपेंड करता है। तो जैसे आप बोलेंगे, आपकी बॉडी लैंगुएज भी वैसी ही हो जाएगी। तो जब आपको कोई पूछे कि आप कैसे हो तो उसको एकदम एनर्जेटिक होकर जवाब दें न की ढीले ढाले होकर। अगर आप डल होकर जवाब देंगे तो लोग आपके बारे में और पूछेंगे। लोगों को सिम्पेथी चाहिए होती है। जब हम किसी को पूछते हैं और सामने वाला बोलता है कि आज तो मैं ठीक हूँ फिर आप पूछते हैं की क्या हो गया था तो वो बोलता है कि मैं बीमार हो गया था। यहाँ उसको लगता है कि आप उसे अटेंशन दे रहे हैं लेकिन वो जो आपका हाल चाल पूछ रहा होता है वो वहां से भाग जाता है। ये ह्यूमन साइकोलॉजी है कि हम बीमार लोगों के साथ रहना पसंद नहीं करते। तो याद रखें कि जैसा आप उत्तर देंगे आपका माइंड सेट भी वैसा हो जाएगा। तो कोशिश करें कि हमेशा पॉजिटिव रिस्पॉन्स दें और आपकी बॉडी भी वैसा ही फील करेगी। तो अगली बार जब भी कोई आपसे पूछे कि आप कैसा फील कर रहे हैं तो आप बोलो कि आप अमेज़िंग फील कर रहे हो। आपको बिल्कुल भी बॉसी या अब्यूसिव नहीं होना है बल्कि आपको लीडर होना है। तो आप लीडर हैं और अगर आपको लगता है कि नहीं हैं तो अपने अंदर वो क्वालिटी लाईये।

3. पर्सनल लीडरशिप: एक बार मैं अपने पिताजी के पास गया तो वो चाय पी रहे थे, चाय के साथ उनके पास नमकीन और बिस्किट भी थे। मैंने उसमें से थोड़ा सा उठाया और उनसे बातें करने लग गया। कुछ दिन बाद मैं फिर

उनको खाते हुए देखा। मैंने उनको बताया कि इन चीजों को रोज़ खाना अच्छी बात नहीं है, हेल्थ के लिए ये चीजें बिल्कुल भी अच्छी नहीं हैं। उन्होंने मुझे कहा कि तुम भी तो खाते हो। मैंने सोचा की मैंने कब खाया, फिर मुझे याद आया कि कुछ दिनों पहले मैं अपने पिताजी के साथ खा रहा था लेकिन वो बस थोड़ा सा था। एक बार मैं अपने भाई के साथ प्ले-स्टेशन पर गेम खेल रहा था लेकिन एक गेम खेलने के बाद मैं उठकर चला गया। तभी मेरी मम्मी उस कमरे में आई और उन्होंने मेरे भाई को बोला कि अब पढ़ाई कर लो, मेरे भाई ने तुरंत बोला कि भैया भी तो खेल रहा था, आपने उसे कुछ नहीं कहा। भले मैंने थोड़े देर ही खेला लेकिन मेरे भाई के नोटिस में आ गया था। क्योंकि लोग आपको फॉलो कर रहे हैं तो यहाँ आपको लीडर बनने की ज़रूरत है। लीडर बनना बहुत ही चैलेंजिंग है क्योंकि आप लोगों के लिए एक इंसपिरेशन हो और जैसा आप करोगे लोग भी वैसा ही करेंगे। तो आप जो भी कुछ कर रहे यहीं उसे ऐसा करें कि हर कोई आपको देख रहा है। तो जब भी आप कुछ कर रहे हैं आपको उसे जितना हो सके उतने अच्छे से करना है। ऐसा करना थोड़ा मुश्किल है लेकिन अगर आप ऐसा कर लेते हैं तो आप लोगों के लिए उदाहरण बनते हैं। तो भले ये थोड़ा सा मुश्किल है लेकिन हाँ, मैं चाहता हूँ कि आप ऐसा करें। जिस दिन लोगों मुझे पॉइंट आउट करना शुरू कर दिया था, मैंने तभी से अपने अंदर बदलाव ला दिए थे। मैंने चीजों का ध्यान रखना शुरू कर दिया था और अगर मैं ऐसा नहीं करता तो फिर लोग मेरा एक्सक्यूज लेते। जैसे मैं अपने एम्प्लॉयीज़ को कहता हूँ कि काम करो और खुद नहीं करता हूँ तो गलत हैं ना क्योंकि ये तो बॉस वाली बात हो गयी और हमें तो लीडर बनना है। तो अपने अंदर वो पर्सनल लीडरशिप लेकर आईये और लोगों के लिए एग्जैम्पल बनिए। ये थोड़ा मुश्किल तो है लेकिन मज़ा आयेगा, बस आपको थोड़ी सी आदत बदलनी है।

लोगों को अपने विज़न से इन्फ़्लुएंस करें और जो भी आपने आज सीखा है उसे इम्प्लीमेंट करें और लीडर बनें।

वर्कशीट

1. आप थॉट लीडरशिप कैसे डेवलप कर सकते हैं?
2. आप एक्सप्रेसनल लीडरशिप कैसे डेवलप कर सकते हैं?
3. आप पर्सनल लीडरशिप कैसे डेवलप कर सकते हैं?

पर्सनालिटी अपग्रेडेशन

अध्याय 22

अपना ऑरा (AURA) बढ़ाएं

इस अध्याय में सिक्स्थ फैक्टर की बात करने वाले हैं और वो हैं पर्सनालिटी अपग्रेडेशन। पर्सनालिटी डेवलपमेंट के ऊपर मेरी एक दूसरी किताब है और आप उसे पढ़ सकते हैं। लेकिन इस चैप्टर में हम पर्सनालिटी डेवलपमेंट से ऊपर बात करेंगे, हम इसमें पर्सनालिटी अपग्रेडेशन की बात करेंगे। पर्सनालिटी डेवलपमेंट के ऊपर तो कई सारे लोगों ने बात की होगी लेकिन अपग्रेडेशन के ऊपर कोई नहीं करता। एक बार आपने ये सीख लिया तो लोग आपके बारे में पॉजिटिव सोचना शुरू कर देंगे। आपको अपनी पर्सनालिटी डेवलप करने आलावा अपग्रेड भी करनी है। मैं चाहता हूँ कि जब आप किसी से मिलें तो आप उसके ऊपर अपनी छाप छोड़ें। वो आपसे मिले तो इतना प्रभावित हो जाए कि आपकी बातें दोस्तों से करने लगे। वो दूसरों को आपके बारे में बताने लग जाए कि मैं उस इंसान से मिला कर क्या बात थी उसमें। लोग दूसरों के सामने आपकी तारीफ़ करें।

तो यहाँ हम बात करेंगे आपके ऑरा (AURA) यानि कि आभा को सही करने की। ऑरा का मतलब आपकी एनर्जी से है। थोड़ा सा इमैजिन करके बोलें तो ये आपके आस पास की लाइट है जिसके अंदर आपकी बाँडी बंद होती है। ऑरा वो एनर्जी होती है जो अपने पास के लोगों को पॉजिटिव कर देती है। थोड़ा सा सिम्पल शब्दों में बोलूँ तो कैंडल की लाइट। आप सभी ने कैंडल तो देखी होगी, कभी अपने उसके छोटे से फ्लेम को देखा है? उस फ्लेम से ही आपको लाइट मिलती है। तो आप वो फ्लेम हो और और वो लाइट ऑरा है। हर किसी के पास अपना ऑरा है लेकिन आपका ऑरा कितना स्ट्रांग है इस बात पर निर्भर करता है कि आप लोगों को कितना इन्फ्लुएंस कर सकते हैं। आपका ऑरा व्हाइट से ब्लैक हो सकता है जो एक सर्कल जैसा होता है। कई बार आपने सीरियल्स में भगवान लोगों को देखा होगा की उनके सर के पीछे चक्र जैसा घूमता रहता है, तो वो ही ऑरा है और उससे एनर्जी बाहर निकल

रही है। तो आपका ऑरा कितना बड़ा और इंप्ल्युएंसिंग है ये बहुत मैटर करता है। ये बड़ा या छोटा कुछ भी हो सकता है। जितना बड़ा ऑरा होगा, उतना लोग आपसे प्रभावित होंगे।

हम सभी के अंदर एक एनर्जी फ़ील्ड होती है। मैं एक बार दलाई लामा के बारे में पढ़ रहा था, वह एक बार कहीं गए थे जहाँ वो एक ऐसे आदमी से मिले जिसके पास PIP(Polycontrast Interference Photography) मशीन थी। ये मशीन ये बता सकती थी कि आपका ऑरा कितना बड़ा है। जिस आदमी के पास ये मशीन थी उसने देखा की दरवाजे से एक सफ़ेद रोशनी आ रही थी और फिर उसको दलाई लामा आते हुए दिखे। ऐसा आपके साथ भी हो सकता है कि आप कहीं जाओ और आपसे पहले आपका ऑरा पहुँच जाये। बच्चों के माता-पिता जब उनकी तरफ बढ़ते हैं तो उनको मालूम चल जाता है। मैं चाहता हूँ कि आपके पास भी वो ऑरा हो या पावर हो लेकिन आप लोगों को उनके ऑरा के हिसाब से जज मत करना क्योंकि जो भी चीज़ आपके आस-पास होती हैं वो मेमोरी बन जाती हैं। लेकिन हम यहाँ दूसरों के बारे में नहीं बल्कि आपके बारे में डिसकस कर रहे हैं कि आप अपने ऑरा को कैसे प्योरिफाई कर सकते हैं और अपने आस-पास के लोगों को पॉजिटिविटी दे सकते हैं। आपका ऑरा दूसरों को इफेक्ट करता है और आप भी दूसरों से इन्फ्लुएंस होते हैं तो अपना ऑरा क्लीन करें और दूसरों को पॉजिटिवली इंप्ल्युएन्स करें।

तो पर्सनालिटी अपग्रेडेशन में ऑरा को क्लीन करना बहुत ही इम्पोर्टेंट है। तो आईये देखते हैं, कि आप ऐसा कैसे कर सकते हैं:

1. **नहाना:** मैंने यहाँ पे नाहने की बात की है जो हो सकते हैं कि आपको थोड़ी अज़ीब लगे। इससे पहले मैं आपको एक दूसरी बात बताता हूँ, जिस PIP मशीन की बात मैंने अभी थोड़े देर पहले की थी उसी मशीन के सामने एक आदमी को खड़ा किया गया। जब उसको खड़ा किया तो वो बहुत खुश था और उसका ऑरा कुछ 10 फ़ीट के करीब था। अब उसको बोलते हैं कि आप ये सोचो की आपके आखिरी बार लड़ाई कब हुई थी, वो आदमी सोचने लगता है और उसका ऑरा घटकर 4 फ़ीट रह जाता है। यहाँ पर आपने देखा कि उसका ऑरा थोड़े से ही समय में काम हो गया। हम सभी का जो शरीर है पांच तत्वों

यानि की 5 एलिमेंट्स पानी, आग, पृथ्वी, हवा और आकाश से बना है। जो भी आपकी बाँडी में है वो यूनिवर्स में हैं और जो यूनिवर्स में है वो आपकी बाँडी में है। तो जब आप नहाने जाते हैं तो आपको क्या लगता है की सिर्फ आपकी बाँडी क्लीन हो रही है? जब भी आप गुस्सा या नाराज़ होते हैं तो हम जाकर नाहा लेते हैं और एक बार नहाने के बाद हमारा मूड तुरंत ही अच्छे के लिए चेंज हो जाता है और जैसे ही मूड चेंज होता है आपका ऑरा एफेक्ट होता है। जब भी हम अपने बाँडी के पाँचों एलिमेंट्स से मिलते हैं तो हमारा ऑरा एफेक्टेड होता है। कई लोग मड बाथ भी लेते हैं जिससे वो रिफ्रेश फील करते हैं। आप जब पहाड़ों पे जाते हैं और वहां तेज हवा चल रही होती है तो आप लोग क्या करते हैं। आप अपने हाथ फैला लेते हैं और उस हवा को फील करते हैं और रिलैक्स करते हैं। हम घर में भी देखते हैं कि जब सुबह की आरती होती है तो हम उसे आस-पास से देखते हैं, यहाँ हम फ़ायर बाथ ले रहे हैं। कभी कभी हम सन रेज़ में खड़े हो जाते हैं, यहाँ ये रेज़ हमारे ऑरा को प्यूरिफाई कर रही होती हैं। तो ऑरा को क्लीन करने के लिए आप बाथ लेना यानि कि नहाना शुरू कर सकते हैं।

2. मेडिटेशन और थॉट्स: ऑरा सिर्फ बाहर से ही नहीं बल्कि अंदर से भी क्लीन होना चाहिए और इसके लिए आप मेडिटेशन कर सकते हैं। आप जहाँ कहीं भी हैं, अगर अपने थोड़े देर भी मेडिटेट कर लिया तो आप तुरंत अपना ऑरा चेंज कर पायेंगे। जो लोग रेगुलर मेडिटेशन करते हैं उनका इंप्लूएन्स का जो सर्कल होता है वो दूसरों की तुलना में बड़ा होता है। आप जिस भी धर्म या जाति के हैं या आप मानते हैं, आप किसी न किसी चीज़ का जाप कर सकते हैं, तो आप जहाँ कहीं भी हैं प्रेयर करें। हम अपने ऑरा को दो तरह से प्योरिफाई कर सकते हैं। आप मुझसे अगर पूछते हैं कि आप अपने ऑरा को कितने देर में प्योरिफाई कर सकते हैं तो मैं कहूंगा कि कुछ ही सेकेंड्स में। जब भी हम कुछ गलत सोचते हैं तो हमारा ऑरा इन्फ्लुएंस होता है और कुछ अच्छा सोचते हैं तो भी होता है।

कुछ दिन पहले मैं कहीं गया था जहाँ मैंने सफ़ेद रंग के कपड़े पहने थे। क्योंकि सफ़ेद कपड़े पहने थे तो मैं ज्यादा सतर्क था की मुझे मेरे कपड़ों का

ध्यान रखना है। मुझे वहां बैठने के लिए जो कुर्सी मिली थी वो गंदी थी और मैं बैठ गया। जब मैं खड़ा हुआ तो मैंने देखा हुआ की मेरे कपड़े गंदे हो गए थे और वो कुर्सी साफ हो गयी थी। कई बार ऐसा होता है की चीजें हमारे हाथ में नहीं होती हैं लेकिन हमें ये कोशिश करनी है कि हम जितना देर हो सके ठीक ठाक रहें। हम सभी के आस-पास कई सारी एनर्जी फ्रील्ड्स हैं जो हमको इफेक्ट करती हैं। दूसरे लोग हमारे आँरा को इफेक्ट करते हैं और हम उनके तो हमें इस बात का ध्यान रखना है कि हम हमारा आँरा हमेशा क्लीन और पॉजिटिव रहे। जितना हो सके आपको आपका आँरा आपको व्हाइट ज़ोन में यानि कि पॉजिटिव रखना है। हम सभी बहुत ही ज्यादा जजमेंटल हैं, जब भी हम किसी को देखते हैं तो आसानी से जज़ कर लेते हैं और अपने आपको निगेटिव थॉट्स से घेर लेते हैं। आप भी ऊपर दिए हुए चेयर और व्हाइट ड्रेस वाले उदहारण जैसे काम करते हैं। बार-बार उसी गंदी चेयर पर बैठते हैं और आपके कपड़े गंदे हो जाते हैं। ऐसा ही होता रहेगा तो आपका आँरा पूरे दिन निगेटिव होता रहेगा। कहने का मतलब यही है कि अगर आप हमेशा पॉजिटिव सोचेंगे तो आपके लिए बेहतर होगा।

3. लोगों को ब्लेसिंग्स दें: कुछ दिन पहले मैंने फेसबुक पे एक स्टेटस डाला था कि, "ब्लेसिंग क्या होती है? " ब्लेसिंग एक थॉट है। जब आप किसी के बारे में अच्छा या पॉजिटिव सोचते हैं तो आप उनको ब्लेसिंग देते हैं। ऐसा करना हमारे लिए थोड़ा मुश्किल होता है क्योंकि हमारी तो आदत लोगों को जज करने और उनके बारे में निगेटिव सोचने की है लेकिन आप अपनी इस आदत को धीरे-धीरे सुधार सकते हैं। हम सभी को पॉजिटिविटी की तरफ बढ़ना है। अगर आप किसी के बारे में निगेटिव सोच रहे हैं तो आपका मूड और आँरा दोनों खराब हो रहा है। लेकिन आप अगर आप पॉजिटिव सोचते हैं तो दोनों चीज़ अच्छी होती है और सामने वाले को आपके ब्लेसिंग्स मिलती हैं और अगर हम किसी को ब्लेसिंग्स देते हैं तो हम भी पॉजिटिव सोल बनते हैं। तो हमें इसे अपनी आदत बना लेनी है कि हम लोगों को ब्लेसिंग्स देनी हैं। अमरीका के एक स्टेट हवाई में एक प्रजाति है और ये लोग ऐसा सोचते हैं कि आपको कुछ चाहिए हो तो आप ऐसे इंसान को ब्लेसिंग्स देना शुरू कर दें जिसके पास वो चीज़ पहले से है। मान लीजिये कि आपको स्पोर्ट्स कार चाहिए तो आप ऐसे

इंसान को ब्लेसिंग्स दें जिनके पास पहले से ही स्पोर्ट्स कार हैं। आज नहीं तो कल आपको वो कार मिल ही जाएगी और आपके पास कार होगी तो दूसरे लोग आपको ब्लेसिंग्स देंगे। तो हम सभी को ये बिलीफ़ सिस्टम अडॉप्ट करना चाहिए। तो आज से और अभी से आप दूसरों को ब्लेसिंग्स देना शुरू करें। शुरुआत अपने घर से ही करें। अगर आप PIP मशीन के सामने खड़े हैं और आपको आपके आस-पास अँधेरा दिखाई देता है तो आप समझ लो कि आपके आस-पास बीमारी है। इसलिए हमेशा लोगों को ब्लेसिंग्स दें फिर चाहें वो कोई भी हो।

वर्कशीट

1. आप अपना आँरा (Aura) कैसे बढ़ाएं?
2. आपको लोगों को ब्लेसिंग्स(आशीर्वाद) क्यों देना चाहिए?

अध्याय 23

एडवांस कम्युनिकेशन के 7 मैजिकल सीक्रेट्स

मुझे पता है कि जैसे-जैसे आप इस किताब को पढ़ते जा रहें हैं आपकी पर्सनालिटी इम्प्रूव होती जा रही है, लेकिन मैं दावा करता हूँ कि इस चैप्टर को पढ़ने के बाद आपकी पर्सनालिटी अपग्रेड हो जाएगी। इस चैप्टर में हम ऐसे टॉपिक के ऊपर बात करेंगे जो मुझे लगता है कि बहुत इम्पोर्टेंट है और वो टॉपिक ही कम्युनिकेशन स्किल। इसके बारे में हम कई बार अलग-अलग जगह पढ़ चुके हैं लेकिन इस चैप्टर में हम थोड़ा ज्यादा पढ़ेंगे। हम आज "अडवांस्ड बॉडी लैंग्वेज के बारे में पढ़ेंगे।" मैं आज आपको कम्युनिकेशन स्किल के बारे में 7 ऐसी बातें बताऊंगा जो आपको शायद ही मालूम होंगी, लेकिन एक बार अगर आपको पता चल गयी तो आपकी स्किल्स नेक्स्ट लेवल पर चली जायेंगी। तो आईये शुरुआत करते हैं:

1. **लोगों को बोलने के लिए एनकरेज़ करें:** कई लोग मुझे ये बोलते हैं कि जब वो किसी से बहस करते हैं सामने वाला उन्हें समझता नहीं है, या यूँ कहें कि दोनों लोग एक दूसरे को समझ ही नहीं पाते और न ही बात सुनने को तैयार होते हैं। सबसे बड़ी समस्या यहाँ ये होती है कि लोगों के बीच की जो अंडरस्टैंडिंग होती है वो वीक होती है। क्या कभी आपने सोचा है कि आपके पास कान दो और मुंह एक क्यों होता है? कोई तो कारण होगा इसका भी। इसके पहले हम आगे बढ़ें मैं आपको बताता हूँ कि कम्युनिकेशन स्किल क्या होती है? चलिए इसको मैं एक उदाहरण के साथ समझाता हूँ। जब भी मैं किसी से बात करता हूँ या कोई दो लोग बात करते हैं तो सामने वाला आपसे क्या बोलना चाह रहा है, और आप क्या सुनना या समझना चाह रहा है और उसी के हिसाब से रिस्पॉन्ड करना या प्रतिक्रिया देना ही ये स्किल है। ये दोनों तरफ से होता है। तो यहाँ ये समझना महत्वपूर्ण है कि आप सामने वाले को कब और कैसे समझते हैं। जब आप किसी को सुनेंगे तभी समझ पायेंगे, बिना सुने समझना मुमकिन ही नहीं है। मान लीजिये कि आपने सेल्स की नौकरी ली है

या अपने कॉलेज में एडमिशन लिया है तो वहां का प्रोसेस या गाइडलाइन समझने के लिये आपको लोगों से बात करनी पड़ेगी, कोई सामने से आकर आपसे डिटेल्स शेयर नहीं करेगा। आपको लोगों से बात करनी पड़ेगी तभी वो आपको अपने बारे में और दूसरी चीजों के बारे में बताएंगे।

2. तीन प्रकार के प्रश्न: ये जो चीज़ है अगर आपने समझ के मास्टर कर ली तो आपके लिए बहुत ही फायदेमंद होगी। तो मैं आज आपको तीन तर्क के प्रश्नों के बारे में बताने वाला हूँ। आप लोगों से ये तीनों तरह के सवाल पूछकर उनके बारे में जान सकते हैं। जब आप लोगों से सवाल करेंगे तो वो बोलेगें और हम भी तो यही चाहते हैं। लोगों को अपने बारे में बात करना अच्छा लगता है, वो भरे हुए घड़े की तरह होते हैं। आपको सिर्फ पत्थर मारने की देर है और उसमें से पानी अपने आप निकलता रहेगा। उनको हमेशा कोई चाहिए होता है जिससे वो बात कर सकें और उनको वो लोग पसंद आते हैं जिनके साथ वो कंफर्टबल होकर बात कर सकें। जब आप लोगों को सुनेंगे तो उन्हें समझ पायेंगे, आपको उनकी डीपर अंडरस्टैंडिंग मिलेगी और सामने वाला आपको पसंद भी करेगा। इसमें कोई दो राय नहीं है कि जो लोग आपकी बात सुनते हैं वो आपके दिल के करीब होते हैं। तो यहाँ मैं आपको तीन तरह के सवालों के बारे में बताता हूँ:

- **क्लोज़्ड एंडेड क्वेश्चंस या सवाल:** ये ऐसे सवाल होते हैं जिनका जवाब एक ही शब्द में मिल जाता है। मान लीजिये आपने किसी से पूछा कि क्या आपको सर्दियाँ पसंद हैं? इसका जवाब 'हाँ' या 'ना' में दिया जा सकता है।

- **ओपन एंडेड क्वेश्चंस या सवाल:** ये ऐसे सवाल होते हैं जिनका उत्तर बड़ा होता है और इसमें कोई लिमिटेशन नहीं होती। मान लीजिये मैंने आपसे पूछा कि अगर आपको सर्दियाँ पसंद हैं तो क्यों पसंद हैं? अब इसका ज़वाब कितना भी बड़ा हो सकता है। आप ऐसा पूछेंगे तो लोग आपको बताने लगेंगे कि उनको सर्दियाँ क्यों पसंद हैं तो अगर मुझे किसी को बोलने के लिए एनकरेज करना है तो मैं ओपन एंडेड क्वेश्चन पूछूंगा। याद रहें कि अगर आप किसी से बात कर रहे हैं तो आपको भी बोलना पड़ेगा क्योंकि कम्युनिकेशन दोनों तरफ़ से होती है।

- **गाइडेड क्वेश्चंस या सवाल:** अब इसके बारे में बताने से पहले मैं आपको तीसरी ट्रिक देता हूँ।

3. जिससे भी आप बात कर रहे हैं उसमें इंटरस्टेड हों: एक आदमी से मैं हाल ही में मिला था जिसने कम्युनिकेशन के पहले दो सीक्रेट पढ़े थे और उसने सोचा कि मैं भी ट्राई करके देखता हूँ एक बार। बाद में वो मेरे पास वापस आया और मुझसे बोला कि मैंने सीक्रेट्स को अप्लाई करके बातचीत तो शुरू की लेकिन मुझे मजा नहीं आया। उन्होंने एक अनजान व्यक्ति से उसका नाम पूछा कि आपका नाम क्या है तो सामने ने सिर्फ बोला कि मेरा नाम रवि है फिर इन्होंने पूछा कि आप करते क्या हैं? तो अंजान आदमी ने बोला कि मैं "इंजीनियरिंग" कर रहा हूँ, यहाँ दोनों ही क्वेश्चंस क्लोज़्ड एंडेड थे। तीसरा सवाल उसने पूछा कि आप कहाँ रहते हैं? यहीं पर उन भाई साहब ने गलती कर दी क्योंकि ये गाइडेड क्वेश्चन नहीं था। यहाँ सिर्फ सवाल पूछने के लिए सवाल पूछा गया। अगर मैं इंटरस्टेड होता तो मैं बोलता कि बहुत बढ़िया कि आप इंजीनियरिंग कर रहे हो, आप कहाँ से और किस ब्रांच से इंजीनियरिंग कर रहे हो। तो यहाँ तीसरा क्वेश्चन दूसरे के कॉन्टेस्ट में होता और यही होते हैं गाइडेड क्वेश्चंस। तो अगर आप किसी से बात कर रहे हैं तो सच में इंटरस्टेड होकर कीजिये, ना कि सिर्फ फॉर्मलिटी के लिए।

4. **नॉन वर्बल कम्युनिकेशन:** हर किसी को समझना चाहिए कि कम्युनिकेशन सिर्फ बोलकर नहीं होती है। हमने स्कूल में भी पढ़ा है कि कम्युनिकेशन के दो टाइप्स होते हैं- वर्बल और नॉन-वर्बल। तो मैं आपको बता दूँ कि नॉन-वर्बल कम्युनिकेशन वर्बल से ज्यादा इफेक्टिव होती है। अभी हाल ही में मैं स्पेन गया था और वहाँ जो लोकल लोग थे वो इंग्लिश नहीं बोलते थे और मुझे स्पैनिश नहीं आती थी तो ऐसे मैं वर्बल कॉम्युनिकेशन मुमकिन नहीं थी। और यहाँ नॉन वर्बल मेरे बहुत काम आयी। मुझे पानी चाहिए होता था तो मैं ऐक्शन करके बोल देता था। तो हम कह सकते हैं की नॉन-वर्बल कम्युनिकेशन बड़े काम की होती है। अगर कोई आपसे आपका हाल चाल पूछता है तो आपके बॉडी आपकी बातों को सपोर्ट करती है। नॉन -वर्बल कम्युनिकेशन को आप कुछ स्टेप्स फॉलो करके इम्प्रूव कर सकते हैं। मान लीजिये कि आप कोर्स में अपना

दाखिला लेते हैं जहाँ हमें बिलकुल भी बोलने की इजाज़त नहीं है। आप सिर्फ़ लिखकर या बॉडी गेशचर से ही बात कर पाते। पहला दिन तो बहुत ही मुश्किल भरा होगा, दूसरे दिन से आप थोड़ा-थोड़ा एडजस्ट करना शुरू करेंगे, तीसरा दिन ठीक ठाक हो जायेगा, चौथा दिन आते-आते आपको सब समझ आ जाएगा, पांचवे दिन आपको मज़ा आने लगेगा और छठे दिन लगेगा कि बोलकर बात करनी ही क्यों। ऐसा लगेगा की बात करने से एनर्जी वेस्ट हो रही है। आप इसको एक दिन के लिए ट्राई करो और यकीन मनो कि आपकी नॉन-वर्बल कम्युनिकेशन अमेज़िंग हो जाएगी।

5. 2 किलिंग जेशचर्स: ज्यादातर ये होता है कि जब हम किसी से बात करते हैं तो हमारे हाथ का भी मूवमेंट होता है लेकिन मोस्टली हम एक ही हाथ से बात करते हैं लेकिन मैं आज आपको दोनों हाथों से बात करने के बारे में बताऊंगा। हम इनको किलिंग जेशचर्स क्यों कह रहे हैं? क्योंकि ये अपना ऐसा इम्पैक्ट छोड़ता है कि हर कोई इम्प्रेस हो जाता है। मैं आपको बताऊंगा कि आपको ये जेशचर्स कहाँ अप्लाई करना है। अगर आपने ये चीज़ एक बार सीख ली तो आपको किसी भी चीज़ की ज़रूरत नहीं पड़ेगी। पहला तो ये कि आप अपने दोनों हाथ सामने रखें और हथेलियों को ऊपर की तरफ़ करें और दोनों एक दूसरे से थोड़ी सी दूर हों। दूसरी ये की जिसमें हाथ की हथेलियाँ नीचे की तरफ़ हों और थोड़ी सी दूरी पर हों। जब आप हथेलियों को ऊपर की तरफ़ ले जाकर बात करते हैं तो मतलब आप किसी को इन्वाइट कर रहे हैं या समझा रहे हैं लेकिन जब आप किसी को किसी बात के लिए कनवेंस करना कहते हैं तो हाथ नीचे करके बात करें।

6. ऑप्शन वर्सेज़ प्रोसीज़र: अगर आपने ये समझ लिया तो आप अपने आस पास के लोगों को आसानी से समझ पायेंगे। तो पहले हम समझते हैं कि ऑप्शन क्या है? एक बार मैं अपने एक रिलेटिव को मिला और उन्होंने मुझसे कहा की मैं कितना अच्छा मोटिवेशनल स्पीकर हूँ, लोगों की मदद करता हूँ, और भी बहुत कुछ बोला और मेरी तारीफ़ की। उन्हें कहा कि मैं एक बच्चे से बात करूँ क्योंकि वो बच्चा घर में किसे की बात नहीं सुनता। मैं भी उनकी हेल्प करने के लिए तैयार हो गया और मैंने उस बच्चे से बात करनी शुरू कर

दी जिसकी उम्र कुछ 6 साल होगी। तभी दरवाजे पर कोई आया और मेरे रिलेटिव ने बच्चे से कहा कि वो जाकर देखे कि कौन है और जब वो बता दे तभी दरवाजा खोलना और उन्हें नमस्ते बोलना है। बच्चे ने साफ़ मन कर दिया। बच्चे को लगा कि वो बड़ा हो चुका है और अपने डिजीजन्स खुद ले सकता है। तो अब यहाँ इस बात का क्या सॉल्यूशन है? फिर मैंने बच्चे से पूछा कि क्या वो यहाँ किसी और रिलेटिव से बात करेगा या ग्रीट करेगा। यहाँ मैंने बच्चे को एक ऑप्शन दिया और उसका खुद का डिजीज़न लेने की पावर दी। पहले तो उसने अपना सर ना मैं हिलाया लेकिन फिर किया। शाम को फिर एक गेस्ट आये और मैंने बच्चे से पूछा कि आप इन गेस्ट को पहले हाथ पे किस करना चाहोगे या इनसे हाथ मिलाना चाहोगे। ध्यान रखिये कि पहले केस मैं मैंने बच्चे को ऑप्शन दिया कि वो करना चाहता है या नहीं लेकिन दूसरे केस मैं मैंने बच्चे को पूछा कि वो पहले क्या करना चाहता है। मतलब कि उसको वो काम करना ही है लेकिन वो पहले कौन-सा करेगा वो उस बच्चे मज़ी है।

7. जो भी है वो बोल दो: कई लोग जो होते हैं जिनको अपनी बात बोलने के लिए टेली प्रॉम्प्टर की ज़रूरत है। लेकिन मैं वही बोलता हूँ जो मेरे दिमाग में होता है। तो जो भी आपके दिमाग में आए आप बोल दो। जब मैं कॉलेज स्टूडेंट हुआ करता था तब मैं कुछ भी बोलने से पहले कई बार सोचा करता था और यहाँ मुझे बड़ी दिक्कत आती थी लेकिन अब ऐसा नहीं है। अगर किसी को दूसरों को हँसाना होता है तो वो सिर्फ़ जोक बोल देता है ना कि बार-बार सोचता है कि उसे क्या बोलना है। और बहुत ही इम्पोर्टेंट स्किल है जो आपके अंदर समय के साथ डेवलप होगी।

जो भी बातें मैंने आपको बताईं, अगर आप इन्हें प्रैक्टिस करते हैं तो आप बिलकुल सक्सेस अचीव कर पायेंगे। मैं चाहता हूँ कि आप लोगों को मैं जो भी सिखा रहा हूँ आप उसका भरपूर फायदा उठायें और दूसरों को भी पहुंचाएं क्योंकि ज्ञान बाटने से बढ़ता है।

वर्कशीट

1. आप सच में किसी में इंटरेस्टेड कैसे हो सकते हैं?
2. आप नॉन वर्बल कम्युनिकेशन कैसे इम्प्रूव कर सकते हैं?

अध्याय 24

आर्ट ऑफ़ सेलिंग

कई बार जब हम इंटरव्यू के लिए जाते हैं तो हमसे कहा जाता है कि, "ये पेन आप मुझे बेच बेचिये।" क्या वो सच में चाहते हैं कि आप उन्हें पेन बेचें या वो कुछ और चाहते हैं? आज के ज़माने में सेलिंग एक आर्ट है, एक स्किल है और जिसको भी ये आ गया वो किसी भी कीमत पे भूखा नहीं रहेगा। जिस किसी के भी सेल्स की स्किल्स हैं वो कुछ भी बेच सकता है और अगर आपने इस स्किल को मास्टर नहीं किया तो आप एक अच्छी लाइफ़ नहीं जी सकते। तो आज इस चैप्टर में हम "आर्ट ऑफ़ सेलिंग" के बारे में डिस्कस करेंगे। तो ये बेचने की कला इतनी इम्पोर्टेंट क्यों है? आज मैं आपको सेल्स की सही डेफिनिशन बताऊंगा। तो असल में सेल्स क्या है? सबसे सिंपल शब्दों में, अगर आपके पास कुछ है जो मुझे चाहिए और मेरे पास कुछ है जो आपको चाहिए तो जो भी लेन-देन है उसे हम सेल्स कहते हैं। हम हर दिन सेल्स में इन्वॉल्व होते हैं।

एक इंटरव्यू में एक कैंडिडेट कंपनी को अपने आपको बेचता है। उस कैंडिडेट के पास ऐसी स्किल है जिसे वो कंपनी को बेचता है और उसके बदले में पैसे लेता है। वो कैंडिडेट बोलता है कि मैं आपको वो दूंगा जो आपको चाहिए तो ये भी सेल ही है। ऐसा जरूरी नहीं है कि सेल्स में हमेशा पैसों का इन्वॉल्वमेंट हो। अगर एक इंसान किसी को प्रपोज़ करता है और दूसरा एक्सेप्ट कर लेता है तो ये भी सेल्स ही है क्योंकि दोनों को जो चाहिए वो मिल रहा है। अगर प्रोडक्ट्स बिकेंगे नहीं तो बिज़नेस नहीं होगा क्योंकि यहाँ सेल नहीं हो रही है। आपको क्या लगता है कि कोई प्रोडक्ट अपने आप सेल हो जाता है? नहीं, इसे करना पड़ता है और वो आप करते हैं। सेलिंग एक आर्ट है और अगर ये आपके अंदर नहीं है तो समय के साथ धीरे धीरे अपने आप आ जाती है। लेकिन मैं आपको आपके स्किल्स को इम्प्रूव करने के लिए मैं आपको कुछ टिप्स दूंगा।

सेलिंग एक ऐसी स्किल है जिसे डेवलप किया जा सकता है। आप मान लीजिये कि आप किसी भी प्रोफेशन में हैं तो आप बेच रहे हैं। चाहे आप इंश्यूरेंस में हो नेटवर्क मार्केटिंग में या फिर किसी स्टार्टअप में, सेल्स आपको हर जगह मिलेगा। तो बेचने में जो इंसान जितना माहिर है वो उतना ही ज्यादा पैसा कमायेगा और उतनी ही रेस्पेक्ट कमायेगा। विश्व के जो भी बड़े बिज़नेसमैन हैं सभी लोग सेल्स में मास्टर हैं। जिस इंसान को बेचना नहीं आता वो इंसान ज्यादा बड़ी कामयाबी नहीं हासिल कर सकता। आप जो चाहें वो सेल कर सकते हैं लेकिन ऐसी चीज कभी भी न सेल करें जो आप खुद कभी पर्चेज़ नहीं करेंगे। अगर कोई प्रोडक्ट है जिसकी वैल्यू नहीं है तो आप उसकी वैल्यू बढ़ाएं। जब भी आप इंटरव्यू देने जाते हैं तो अपने आपको इंटरव्यू की जगह रख के देखें और अगर आपको लगता है कि आप खुद को हायर नहीं कर सकते तो सामने वाले से भी उम्मीद न करें। अगर आप अपना प्रोडक्ट खुद नहीं खरीदते तो किसी और को मत बेचिये क्योंकि ये सेल्स के एथिक्स के खिलाफ़ है। मुझे और आपको सभी को पता है कि हर चीज़ बिक ही जाती है लेकिन अगर आपके प्रोडक्ट से किसी को फायदा नहीं पहुँचता तो उसे न बेचें। जब मैं ये किताब लिख रहा था तो मैंने भी खुद से पूछा कि क्या मैं खुद इस किताब को पढ़ूँगा? अगर मुझे सेल्स में मास्टरी करनी है तो क्या मैं इस किताब की हेल्प से वो स्किल डेवलप कर पाऊँगा? अगर इसका उत्तर न होता तो मैं ये किताब लिखता ही नहीं। तो अपने प्रोडक्ट के वर्थ पर फोकस करें। मान लीजिये कि आप फ़ोटोग्राफर हैं और आप चाहते हैं कि कोई आपको शूट के लिए बुलाए लेकिन आपको पता है कि आप उतना अच्छा काम नहीं कर सकते जितना चाहिए। आप अपने आप से हमेशा ये सवाल पूछिए कि क्या आपमें वो स्किल है जो आपको कोई काम के लिए बुलाये या आपका प्रोडक्ट खरीदे? अगर उत्तर हाँ है तो आपके अंदर वो कॉन्फिडेंस है कि सेल कर सकते हैं।

तो कुछ भी बेचने या सेल करने से पहले आप ये समझ लें कि आप वही प्रोडक्ट्स सेल करेंगे जो आप पर्चेज़ करेंगे और अगर आपका प्रोडक्ट उस लायक नहीं है तो आप इसकी वर्थ वैल्यू के ऊपर काम करेंगे। लोग कोई चीज तभी खरीदते हैं जब उस चीज की वैल्यू उसके प्राइस से भी ज्यादा होती है। अगर आप किसी को कुछ देते हैं और उसकी वैल्यू उसके प्राइस से ज्यादा होती है

तो ही सामने वाला वो चीज लेता है। कई बार लोग अपनी या अपने प्रोडक्ट की वैल्यू नहीं समझ पाते तो इसके लिए आपको समझना पड़ेगा। जैसे मैं लोगों को कई सारी चीजों के ऊपर ट्रेनिंग देता हूँ और मुझे मेरी और मेरे ट्रेनिंग की वैल्यू पता है। मेरे ट्रेनिंग प्रोग्राम की फीस कितनी भी हो लेकिन फिर भी लोग आते हैं क्योंकि उनको उस प्रोग्राम के वैल्यू पता होती है। हम जितनी बड़ी प्रॉब्लम सॉल्व करते हैं हमें उतना पैसा मिलता है। सेल्स वही है जो किसी दूसरे को आपसे चाहिए। सेल्स में प्रोडक्ट या सर्विसेस की प्राइस मीटर नहीं करती बल्कि वैल्यू मीटर करती है और अगर आपके प्रोडक्ट या सर्विसेस की कोई वैल्यू नहीं है तो इसे बनाएं। अगर हम इंसान की बात करें तो सिर्फ डिग्री लेने से उसकी वैल्यू नहीं बढ़ जाती बल्कि अपने ऊपर काम करके और अपनी स्किल्स पॉलिश करके वैल्यू बढ़ती है।

मैं यहाँ आपको एक सीक्रेट बताता हूँ, कि अगर आपको सेल्स का मास्टर होना है तो आपको फॉलो-अप में मास्टरी करनी पड़ेगी। मान लीजिये कि आप एक प्रोडक्ट बेच रहे हैं और आप कहते हैं कि कोई उसे खरीदे तो आप उस इंसान से मिलते हैं और उसे अपनी प्रेजेंटेशन देते हैं। अब यहाँ से आपको फॉलो अप करना शुरू करना पड़ेगा क्योंकि पहली बार में कोई आपका प्रोडक्ट नहीं खरीदेगा। सेल्स में लोग सेल करके ही अपना भविष्य बनाते हैं। सेल्समैन का जो फॉर्च्यून है वो फॉलो आप में है। बिना फॉलो अप के एक सेल्समैन कुछ भी नहीं है। बेचने की कला के साथ आपके अंदर फॉलो अप का भी टैलेंट होना चाहिए। एक अच्छी सेल का ऐवरेज निकालें तो आपको कम से कम 5 बार फॉलो आप करना पड़ता है। अगर आपको लगता है कि आपके प्रोडक्ट्स या सर्विसेस सामने वाले को फायदा पहुँचाने वाली हैं तो आप तब तक फॉलो आप लेते रहे जब तक वो पुलिस को न बुला ले। आपको यहाँ अटेंशन लेनी है। बड़ी-बड़ी कंपनियाँ अपने प्रोडक्ट के प्रोमोशन के ऊपर करोड़ों रुपये खर्च करती हैं, क्योंकि उनको अटेंशन चाहिए होता है और अटेंशन का मतलब ही सेल है। अगर आपको मैक्सिम सेल चाहिए तो आपको लोगों की अटेंशन लेनी होगी। तो आज से ही अटेंशन लेनी शुरू कर दें।

मैंने भी सेल्स के ज़रिये करोड़ों की कमाई की है और इसीलिए आज मैं आपको ये समझा रहा हूँ और ये नॉलेज दे रहा हूँ। सेल्स को क्लोज़ करने का सबसे बड़ा सीक्रेट है कन्विक्शन जिसके बारे में हम अगले चैप्टर में बात करेंगे।

वर्कशीट

अपनी सेलिंग स्किल्स को इम्प्रूव करने के लिए आज आप क्या कर सकते हैं?

अध्याय 25

लोगों को कन्विंस कैसे करें

कई बार आपको लगता है कि सामने वाले के लिए ये चीज़ अच्छी है, बेहतर है और इसे लेना ही चाहिए। लेकिन आप उसे पचेंज़ करने के लिए कन्विंस कैसे करेंगे? आप लोगों को कैसे कहेंगे या क्या ऐसा कहेंगे कि वो आपका प्रोडक्ट ले लें। जब हम किसी चीज़ के लिए कोई कोशिश करते हैं और हमें रिजेक्शन मिलता है तो बहुत बुरा लगता है क्योंकि हमने इसके पीछे बहुत मेहनत की होती है और लोग मना कर देते हैं। लेकिन आपको उनको कन्विंस करना है कि वो आपका प्रोडक्ट ले लें। तो मैं आपको मैजिकल टिप्स दूंगा जिससे आप लोगों को अप्रोच करके कन्विंस कर पायेंगे। मैं इनको मैजिकल इसलिए कहता हूँ क्योंकि ये काम करती हैं और लोगों की सेल बेहतर होती है। आप भी नीचे इन टिप्स के बारे में पढ़ सकते हैं:

1. **रिसर्च:** आप जब भी कोई प्रोडक्ट सेल करते हैं तो आप उसके ऊपर अच्छे से रिसर्च कर लें। जो भी आप कस्टमर को बोलेंगे आपके पास उसको सपोर्ट करने के लिए प्रूफ होना चाहिए। आप जो भी कह रहे हों सच हो ना कि हवा में हो। आज कल कस्टमर्स बहुत समझदार हो रहे हैं और आपकी बातों पर ऐसे ही भरोसा नहीं कर लेते तो जो भी आप उनको अपनी बातों को सपोर्ट करने के लिए स्ट्रांग रीजंस और फैक्ट्स चाहिए। अगर आप एक कॉमन प्रोडक्ट बेच रहे हैं तो आप रिसर्च कर लीजिये कि बाज़ार में इसका कॉम्पिटीटर कौन है। उसके प्रोडक्ट में क्या खास है या फिर आपका प्रोडक्ट कैसे बेहतर है। तो आपको अगर किसी के सामने अपने प्रोडक्ट को रिप्रेजेंट करना है तो आपके पास रिसर्च होनी चाहिए। और आपके पास उसकी पूरी नॉलेज होनी चाहिए। एक सेल्सपर्सन होने के नाते आपको सब कुछ पता होना चाहिए। आपसे कोई भी कुछ भी पूछ ले तो आप फटाफट बता सकें। आपको लोगों को बताना होगा कि आपका प्रोडक्ट क्यों बेहतर है, उसकी खास बात क्या है या वो कैसे बाकियों

से अलग है। ऐसा करने से आप अपने कस्टमर को कन्विंस कर पायेंगे। जब भी कुछ सेल करते हैं तो आपको उसकी पूरी नॉलेज होनी चाहिए।

2. पहले खुद इस्तेमाल करके देखें: मान लीजिये कि आप कोई वैक्यूम क्लीनर बेच रहे हैं, तो क्या आपने इसे कभी अपने लिए इस्तेमाल किया है? आप अपनी कार बेच रहे हैं तो आपको पता है कि वो कैसी है और आप सामने वाले को उसके बारे में सारी बातें बता सकते हैं। क्योंकि आप इसे इस्तेमाल कर चुके हैं तो आपको इसकी सारी खूबियां पता हैं। आपको पता है कि जब आप इसे ड्राइव करते थे तो आपको कितना मज़ा आता था। मैं एक बार BMW के शोरूम में गया था, वहां मुझे वो सेल्समैन बताता है कि ये कार कितनी अच्छी है और इसे चलाकर कैसा लगता है। तो जब मुझे सेल्समैन बता रहा था तो मुझे पता था कि इसने इसे ट्राई किया हुआ है। तो जब आप किसी को कुछ बेचते हैं तो आपको भी उसे अच्छे से ट्राई करना है। बिना ट्राई किये बिल्कुल भी नहीं बेचना है। तो कोई भी प्रोडक्ट बेचने से पहले आपको उसे फील करना चाहिए। अगर आपने ट्राई नहीं किया तो आप वो फीलिंग वाला फैक्टर नहीं ला पायेंगे और अगर वो फीलिंग नहीं आएगी तो आप बेच नहीं पायेंगे।

3. पेन(pain) एंड प्लेज़र: लोग जब भी कुछ खरीदते हैं वो दो कंडीशंस में खरीदते हैं। उदाहरण के लिए एक कस्टमर कार पार्चज़ करने आता है तो पहले आप प्लेज़र प्रिंसिपल का उपयोग करें। आप ये समझो कि उसे वो कार क्यों चाहिए और फिर बेचने की कोशिश करो। आप बोल सकते हो कि जब आप नयी गाड़ी चलाएंगे तो लोग आपको नोटिस करेंगे। आज उनके पास बाइक है तो वो कार खरीद सकते हैं और उन्हें ऐसा करना चाहिए। एक डीलर के तौर पे आपको दोनों तरीके से कन्विंस करना है। आप उनको एक कार खरीदने के फायदे बता सकते हैं और बाइक या स्कूटी होने के नुकसान। आप उन्हें बता सकते हैं की कार खरीदने से वो पूरी फॅमिली को एक साथ घूमने ले जा सकते यहीं लेकिन बाइक पे ऐसा मुमकिन नहीं है। जब वो कस्टमर कार को देखेगा तो उसका दिमाग इमोशनल होकर चीजों को देखेगा। सेल्स में आपको समझना है कि जो भी डिजीजन्स हैं इमोशंस के ऊपर होते हैं। जब भी आप कस्टमर

को कन्विंस करेंगे तो कोशिश करें कि आप उससे इमोशनली कनेक्ट कर पाएं। कार के केस में आपको बताना है कि कार खरीदने से उन्हें कितना प्लेज़र मिलेगा वहीं स्कूटी शायद अब उनके काम की नहीं।

4. कॉन्फिडेंस ही की(चाबी) है: मैं सेल्स में सालों साल तक रहा हूँ और मुझे पता है कि आपका कॉन्फिडेंस ही है जो आपको सक्सेसफुल बनता है। अगर आपके अंदर कॉन्फिडेंस है तो आप डील क्लोज़ कर सकते हैं। अगर आपने ऊपर के 3 पॉइंट्स अच्छे से पढ़ लिए हैं तो आप अपने अंदर कॉन्फिडेंस डेवलप कर सकते हैं। आप मुझे अपना बिज़नेस आईडिया देंगे जो मैं किसी और को बेचूंगा। तो मैं बोल सकता हूँ कि, "जो भी बड़ी चीज़ें हैं उन पर इंटरनेट का असर है। इस बिज़नेस के लिए मुझे इतना इन्वेस्टमेंट चाहिए जिसमें इतना रिटर्न मिलेगा। हमारा प्रोडक्ट मार्केट में छा जायेगा। हमने ये स्टेप्स लिए तो हम ग्लोबली भी अच्छा कर पायेंगे। " मैं जो भी बोलूंगा उसमें कॉन्फिडेंस होगा। तो आप बस एक बात समझ लीजिये कि जब भी आप मिड सेशन में हो अपना कॉन्फिडेंस बरकरार रखें। "

5. अपनी वैल्यू जानें: अपने प्रोडक्ट की वैल्यू या प्राइस कम न होने दें। जब भी आप किसी से बात कर रहे हैं तो अपने प्रोडक्ट की वैल्यू को अच्छे से एक्सप्लेन करें। अगर आप एक इंसान कोण अपना प्रोडक्ट बेचना चाहते हैं और आप उसे कन्विंस भी कर रहे हैं ये अच्छी बात है, लेकिन इसके साथ आपको ये भी देखना है कि क्या वो इंसान आपका प्रोडक्ट खरीद भी सकता है। क्योंकि अगर वो नहीं खरीद सकता तो आप अपना और उसका दोनों का टाइम वेस्ट कर रहे हैं अगर आप एक जॉब के लिए जाते हैं और 1 लाख की सैलरी मांगते हैं तो सुनिश्चित करें कि वो आपको मिले। अपने टाइम की वैल्यू करें। लोग आपसे तभी कन्विंस होंगे जब आपको आपके प्रोडक्ट और टाइम की सही वैल्यू पता होगी।

6. मुझ पर भरोसा कीजिये: एक ऐसी चीज़ जो लोगों को आपकी तरफ लाएगी। जब आपको सेल करनी है तो आपको बस एक बात बोलनी है। जब भी कोई आपका प्रोडक्ट खरीद रहा है तो इसका मतलब उसके पास पैसे हैं। अगर उसको कोई समस्या है तो वो ये है कि वो आपके प्रोडक्ट पर भरोसा कैसे

कर ले। आप अपना प्रोडक्ट सेल कर रहे हों और आपने अपने प्रोडक्ट की वैल्यू क्रिएट की हुई है तो आपको बस इतना बोलना है कि, "मुझ पर भरोसा कर लीजिये। " आपको पता होना चाहिए कि आपका प्रोडक्ट सामने वाले की कैसे मदद कर रहा है और कैसे वो हेल्प करेगा। कस्टमर को आपके ऊपर भरोसा होना चाहिए। आप इंटरव्यू के लिए गए हैं तो एकदम कॉन्फिडेंस से कहें कि आप ही हैं जिसे कंपनी को रिक्रूट करना चाहिए।

वर्कशीट

ज्यादा लोगों को कन्विंस करने के लिए आप क्या स्टेप्स लेने वाले हैं?

अध्याय 26

गुस्से पर काबू

गुस्सा इंसान के अंदर एक ऐसा स्ट्रांग इमोशन है कि अगर ये कंट्रोल न किया जाये तो आपके अंदर तबाही ला सकता है। और अगर आप भी ऐसे लोगों में हैं जिनको गुस्सा खूब आता है तो ये चैप्टर आपके लिए है।

चलिए मैं इस बात को आपको एक कहानी के जरिये समझाता हूँ। एक बार बाप और बेटे होते हैं जो एक साथ रहते हैं। बेटे को बहुत गुस्सा आता था जो किसी को भी कुछ बोल देता था। बाप को बेटे के इस बर्ताव के कारण बहुत दिक्कत होती थी। एक दिन उसने सोचा कि वो अपने बेटे से इस बारे में बात करेगा, वो अपने बेटे को बुलाता है और बोलता है कि मैं तुम्हारे बर्ताव से बहुत परेशान हूँ। वो अपने बेटे से कहता है मैं चाहता हूँ कि तुम मेरी एक बात मानो और अपने बेटे को कीलों से भरा हुआ एक बॉक्स देता है और बोलता है कि जब भी तुमको गुस्सा ए तुम एक कील दीवार में ठोक देना। बेटा बोलता है कि ठीक है पिता जी मैं ऐसा ही करूंगा। अब होता ये है कि बेटे को गुस्सा आता है और वो एक ही दिन में 15-20 कील दीवार में ठोक देता है। ऐसा लगातार कई दिनों तक होता है। एक दिन ऐसा आता है कि बेटे को लगता है कि वो कुछ तो गलत कर रहा है और वो अपने गुस्से पर काबू करेगा। आने वाले दिनों में दीवार पर कीलों की संख्या काम हो जाती है। जो पहले दिन की 15-20 हुआ करती थीं वो अब 7-8 हो गयीं। धीरे-धीरे ये संख्या कम होती रह और एक दिन ऐसा आया जिस दिन दीवार पर एक भी कील नहीं ठोकी गयीं। जब बेटे को ये समझ आया कि उसका गुस्सा काफ़ी हद तक शांत हो गया है तो उसने अपने पिता जी को धन्यवाद दिया।

अब पिता जी बेटे से दूसरी विनती करते हैं और कहते हैं कि बेटा जब भी तुमको गुस्सा आएगा तब तुम एक कील दीवार से निकलना और उस बॉक्स में वापस डाल देना। बेटे ने वही किया और एक दिन आया जब दीवार पर कोई भी कील नहीं बची। बेटे ने अपने पिता जी को बहुत धन्यवाद दिया और सोचा

की वो बेटे की तारीफ करेंगे। पिता जी ने बेटे से कहा की बेटा मैं आज बहुत खुश हूँ और कहा कि बेटा मैं तुम्हें कुछ दिखाना चाहता हूँ। वो बेटे को दीवार के पास ले गए और दीवार की तरफ इशारा किया कि देखो इसमें कितने छोटे-छोटे छेद हो गए हैं। पिता जी ने कहा कि हमारी जिंदगी भी इसी दीवार की तरह है और जब भी तुमने गुस्सा किया है किसी न किसी की जिंदगी में ऐसे ही छेद किये हैं। और जिसके ऊपर तुमने जितना गुस्सा किया है उसकी लाइफ़ उतनी ही खराब हुई है। जैसे आपने ये कील दीवार से निकल ली लेकिन छेद रह गए वैसे ही अगर किसी से माफी भी मांगी है तो उसके दिल में कड़वाहट तो होगी ही।

हम अपनी असल जिंदगी में ऐसे हालातों का सामना करते ही रहते हैं। हम इरिटेड होकर गुस्सा करते हैं और सामने वाले को कुछ भी ऐसा बोल जाते हैं जो हमें नहीं बोलना होता है। फिर चाहें वो हमारे पेरेंट्स हों, फ्रेंड्स हों या कोई और। अगर किसी ने भी हमारे साथ पास्ट में बुरा किया है और आज वो अच्छा हो गया है फिर भी हमें उसकी पुरानी बातें याद रहती हैं। हमेशा यही होता है कि हमको सामने वाले की अच्छाई नहीं दिखती है। तो आप ही सोचो कि अगर आप किसी के साथ ऐसा करोगे तो उसे कैसा लगेगा, आपकी कड़वी बातें उस इंसान के साथ हमेशा रहती हैं। तो जब भी आपको गुस्सा आता है तो ये कील और दीवार वाली कहानी याद कर लें। मेरे पापा ने मुझे यही सिखाया है कि जब भी आप किसी से नाराज़ है या गुस्सा हैं तो आप उसको कहें कि आप उनसे कल बात करेंगे। क्योंकि अगले दिन आपका गुस्सा शांत हो जाएगा और आपका लॉजिक काम करेगा।

वर्कशीट

अपने गुस्से पे काबू करने के लिए आज से आप क्या करने वाले हैं?

अध्याय 27

अपने आपको क्लासी कैसे बनाएं?

इस चैप्टर में मैं आपको ऐसी बात बताने वाला हूँ जिससे आप लोगों से थोड़ा हटकर दिखेंगे। मैं आपको 10 ऐसे आईडियाज़ देने वाला हूँ जिससे आप सबसे बढ़िया दिखेंगे। आपको एक बढ़िया पर्सनालिटी चाहिए तो मैं आपको आज नेक्स्ट लेवल पर लेकर चलता हूँ। ऐसे बहुत कम लोग होते हैं जो अपने स्टेटस या क्लास को मेंटेन करते हैं और मैं चाहता हूँ कि आप भी उनमें से एक हों। तो इस चैप्टर में मैं आपके साथ ऐसे आईडियाज़ शेयर करने वाला हूँ जिससे आप लोगों से थोड़ा अलग दिखेंगे:

1. **लोगों के पीठ पीछे उनकी सराहना करें:** मैंने कई सारे ऐसे लोगों को देखा है जो पीठ पीछे बुराई करते हैं। मैं नहीं चाहता कि आप भी वैसे ही हों। मैं चाहता हूँ कि अगर आपके किसी के पीठ पीछे उसके बारे में बात करो तो उसकी बड़ाई करो। आपको वो लोग पसंद होते हैं जो आपकी बड़ाई करते हैं। मैंने लोगों को दूसरों के मुंह पर उनकी तारीफ़ करते हुए बहुत सुना है और वही लोग उनके पीठ पीछे उनकी बुराई करते हैं। तो आपको ऐसा नहीं करना है, आपको लोगों के पीठ पीछे भी उनकी तारीफ़ ही करनी है। अगर राहुल मुझे अंकित के बारे में कुछ बता रहा है तो अंकित से ज्यादा मुझे राहुल के बारे में मालूम चलेगा। ठीक उसी तरह अगर आप किसी के बारे में बात कर रहे हैं तो दूसरों से ज्यादा आपके बारे में मालूम चलेगा। और यही वो क्लास या स्टेटस है जो आप मेंटेन कर रहे हैं।

2. **अपनी बड़ाई न करें:** जैसा कि आपने 3 इडियट्स पिकचर में देखा होगा कि करीना कपूर की शादी एक ऐसे इंसान से होने वाली होती है जो हर चीज़ पर प्राइस टैग लगा के घूमता है और दिखावा करता है। क्लासी लोग दिखावा नहीं करते हैं। लोगों को आपको खुद ही देखने दें और उन्हें खुद ही आपको डिस्कवर करने दें। एक लोग वो होते हैं जो दिखावा करते हैं और दूसरे वो जो फ़िजूल की बड़ाई करते हैं और दूसरों को नीचा भी दिखाते हैं। लोग कभी-कभी

दूसरों के साथ कॉम्पैरिजन भी कर देते हैं। जब भी आप दो लोगों के बीच तुलना करते हैं तो एक को आप नीचा दिखा ही देखते हैं। अगर कोई इंसान किसी गाड़ी को मर्सिडीज़ से कम्पेयर करते हैं तो आप पहले से ही मर्सिडीज़ को बेहतर बता रहे हैं। अगर आप कह रहे हैं कि आईफोन सैमसंग से अच्छा है तो इसका सीधा मतलब है कि आपने सैमसंग की वैल्यू कम कर दी है।

3. अपनी फैमिली और पर्सनल प्रॉब्लम्स दूसरों से न शेयर करें: आपको ये समझना होगा कि लोगों को सिर्फ अटेंशन चाहिए होती है। आपकी परेशानियों से लोगों को मज़ा अता है। और आपको भी लोगों को अटेंशन देते हैं और अपनी प्रॉब्लम्स उनसे शेयर करते हैं, लेकिन ये सही नहीं है। आपकी फैमिली की प्रॉब्लम्स से लोगों को फर्क नहीं पड़ता बस वो मज़े लेना चाहते हैं। किसी को इस चीज़ से मतलब नहीं है कि आपकी फैमिली में क्या हो रहा है बल्कि वो चाहता है कि आप सुनो कि उसकी फैमिली में क्या हो रहा है। अगर आप अपनी कोई भी प्रॉब्लम दूसरों के साथ शेयर कर रहे हैं तो आप अपना इम्प्रेशन खराब कर रहे हैं।

4. ऐसे बनें कि लोग आपके ऊपर भरोसा करें: आप वैसे ही रहें जैसे आप हैं। जब मैं कॉलेज में था तो मैं किसी और की तरह होना चाहता था लेकिन जब ऐसा करते हैं तो हम वो नहीं रह जाते जो हम होते हैं। हम सभी एक अलग पर्सनालिटी हैं और दो लोग कभी एक जैसे नहीं हो सकते। आपका नेचर आपको दूसरों से अलग बनाता है और आप सबसे बेस्ट हैं। तो अपने आपको खुद जैसे ही रखें और दूसरों की तरह न हों, बल्कि ये कोशिश करें कि आप खुद पे भरोसा करें और दूसरे भी आप पर भरोसा करें।

5. दूसरों के साथ वैसा बर्ताव करें जैसा आप खुद के लिए चाहते हैं: मैंने देखा है कि लोग अपने सर्वेन्ट्स या सब ऑर्डिनेट्स से बेरुखी से बात करते हैं। अगर आप अपने सर्वेन्ट्स को को सर्वेन्ट्स कहते हैं तो आप अपना ही स्तर गिरा रहे हैं। आप अपने सर्वेन्ट्स को एप्रिशिएट करके उन्हें स्पेशल फील करा सकते हैं, उन्हें आप उनके नाम के साथ इज्जत देकर बुला सकते हैं। ऐसा करने से उन्हें अच्छा लगेगा और आपको भी। तो आप सभी के साथ अच्छे से उस तरह से बर्ताव करें जैसा आप चाहते हैं कि लोग आपसे करें।

6. दोस्तों का चयन ध्यान से करें: एक कहावत आपने सुनी होगी कि, "संगती से गुण आते हैं और संगती से गुण जाते हैं"। तो आप जिस तरह के लोगों के साथ रहते हैं वो आपकी क्लास दिखता है। तो आप ऐसे दोस्तों या लोगों के साथ रहें जो आपकी तरह या आपसे बेहतर सोचते हैं। अगर आपके दोस्त स्मोक और ड्रिंक करते हैं तो वो लोग अच्छे नहीं हैं। अगर आप ऐसे लोगों के साथ रहते हैं तो आपको भी ऐसा ही समझा जाता है फिर चाहे आप कितने भी अच्छे क्यों हों।

7. अपने से बेहतर लोगों से सीखने को हमेशा तैयार रहें: इसमें कोई दो राय नहीं है कि आपसे बेहतर लोग भी हैं, ऐसा कभी मत सोचिये कि आप सबसे बेस्ट हैं क्योंकि कोई न कोई तो होगा ही जो आपसे बेहतर होगा आपको ये बात समझनी है और उनसे सीखना भी है। मैं एक अंकल जी को जनता हूँ जिन्होंने एक बार किसी के बार में ये कहा कि उनको एक दूसरे आदमी की कमाई के ऊपर संदेह है और वो इसलिए क्योंकि दूसरे ने कार खरीद ली थी। वो इस बात की तारीफ नहीं कर पाए कि उसने कार खरीद ली है, हमें ऐसा नहीं करना चाहिए। हमें हमेशा दूसरों की सफलता से खुश होना चाहिए। आपके आस पास के लोग जैसे हैं उन्हें वैसे ही एक्सेप्ट करें। कोई आपसे बेहतर हो तो उसकी प्रशंसा करें और कुछ सीख सकते हैं तो सीखें।

8. अपनी नॉलेज अप टू डेट रखें: अपनी नॉलेज हमेशा अपग्रेड करते रहें और अपने इम्प्रूवमेंट के ऊपर काम करें। ऐसा करने से आप भीड़ से लगा होंगे और बेहतर इंसान बनेंगे।

9. हर किसी को अपने करीब न आने दें ; हम सभी का एक सर्कल यानि कि दायरा होता है जिसमें सारी चीज़ आ जाती हैं। अगर आप हर किसी को अपने दायरे में आने देंगे तो आप अपनी क्लास खो देंगे। आप सभी को रेस्पेक्ट करें लेकिन लोगों से थोड़ी दूरी बना के रखें। आप चाहें लड़की हो या लड़का, अपना स्टैंडर्ड बना के ही रखें। आप चाहें लड़का हों या लड़की हों, आपको हर किसी से दोस्ती नहीं करनी है। कोई अच्छा ही तो अच्छी बात है लेकिन आपका खुद का एक स्टैंडर्ड होना ही चाहिए और आपको उसे मेंटन करना ही है।

10. लोगों की भलाई के लिए छोटे-छोटे काम करते रहें: आपकी लाइफ़ में आपको कई ऐसे मौके मिलेंगे जब आप लोगों के लिए काम कर पायेंगे जिससे उनका भला होगा, तो ऐसा कोई भी अवसर न छोड़ें। आप लोगों को रोड क्रॉस करवा सकते हैं या फिर किसी का सामान उठा सकते हैं। ऐसे काम करते रहें जहाँ आप लोगों की मदद कर सकते हों, फिर वो मदद चाहे छोटी हो या बड़ी।

जब मैंने अपने सफर की शुरुआत की थी तब मुझे लगा कि कई लोगों को सफल होने के लिए एक मार्गदर्शन की ज़रूरत है और मैंने लोगों के साथ अपने अनुभव अपने कोर्स, बुक्स और ट्रेनिंग सेशंस के जरिये बांटने शुरू किये। आज मुझे उस सभी के फीडबैक्स पढ़ना और जानना बहुत ही अच्छा लगता है। जो प्यार मुझे उनसे मिलता है उससे मैं एनर्जेटिक फील करता हूँ और मुझे बहुत ही अच्छा लगता है।

वर्कशीट

1. अपना क्लास मेंटेन करने के लिए आज से आप कौन से स्टेप्स लेने वाले हैं?

2. आज आप कम से कम लोगों की बड़ाई उनकी पीठ पीछे कीजिये

3. आज आप लोगों के लिए क्या करने वाले हैं?

अध्याय 28

अल्फा होने के 6 टिप्स

इस अध्याय में हम अल्फा होने के 6 टिप्स के बारे में पढ़ेंगे। इस दुनिया में 3 तरह के लोग होते हैं। पहली कैटेगरी उन लोगों की होती है जो बहुत ही अच्छे होते हैं। 70% लोग इसी कैटेगरी में आते हैं जो दूसरों के बारे में अच्छा सोचते हैं और अच्छा करते हैं। उनको हमेशा यही लगता है कि मैं ऐसा कुछ न कर दूँ जिससे मैं दूसरों का दिल दुखा दूँ। दूसरी कैटेगरी होती है जर्क्स की, ये लोग ऐसे होते हैं जो सिर्फ अपने बारे में सोचते हैं। उनको लगता है कि जो कुछ भी अच्छा हो सबसे पहले मेरे लिए हो। वो दूसरों की केयर बिलकुल भी नहीं करते। तीसरी कैटेगरी होती है अल्फा की। ये लोग लीडर्स होते हैं जो लोगों को डोमिनेट करते हैं। अल्फा शब्द एनिमल किंगडम से आया है, जहाँ एक ऐसा जानवर है जो एक्सपीरियेंस्ड है स्ट्रांग है। इंसानों में अल्फा होने के लिए स्ट्रांग होना जरूरी नहीं है। अल्फा बड़ा, छोटा, मोटा कैसा भी हो सकता है। इंसानों में अल्फा का मतलब है कॉन्फिडेंस। अगर आप अल्फा होना चाहते हैं तो लोग आपको नोटिस करने चाहिए। तो आइये अल्फा होने के 6 टिप्स पर ध्यान देते हैं:

1. **ऐसे दिखें जैसे आप कितने कॉन्फिडेंट हैं:** अगर आप कहीं पर हैं और आप चाहते हैं कि जो भी आप बोल रहे हैं वो सही मान जाये तो अपनी बात पे अड़े रहें। आपको अल्फा बनना है तो आपको डोमिनेंट बनना पड़ेगा। आपको ऐसा कुछ करना पड़ेगा कि आप लोगों को नजर आओ। आपको कॉन्फिडेंटली बिहेव करना है और आपको यही सीखना है। अगर आप लोगों के सामने नहीं आर्येंगे तो आप डोमिनेंट नहीं बन पायेंगे। और अगर आपको ये नहीं आता है तो आपको सीखना पड़ेगा, आपको अलग बिहेव करना पड़ेगा। मान लीजिये कि आप एक स्टूडेंट हैं और आपका टीचर आपसे कोई सवाल पूछता है तो आप क्या करेंगे। कई बार कई बच्चे ऐसे होते हैं जिनको ज़वाब मालूम होता है फिर भी वो हाथ नहीं उठाते। लेकिन आपको ऐसा नहीं करना है, आपको हाथ भी

उठाना है और ज़वाब भी देना है। इसके आलावा कुछ और बोलना है तो वो भी बोलिये। यही छोटी छोटी चीजें हैं जो आपको अल्फा बनाती हैं।

2. दूसरों के अप्रवृत्त न लें: हमारी सोसाइटी में रहने वाले 70% लोग चीजों के लिए दूसरों की अप्रवृत्त जरूर लेते हैं। वो कोई फंक्शन इसलिए अटेंड करते हैं ताकि लोग उनकी तारीफ़ करें। लेकिन अगर आप कोई कपड़ा पहन रहे हैं लोग उसे नापसंद कर दें तो क्या होगा? आपका कॉन्फिडेंस नीचे गिर जाएगा। वहां उनका पूरा मूड खराब हो जाता है और उनको लगता है कि यही इंसान सही बोल रहा है। वो हमेशा ही दूसरों के अप्रवृत्त में भरोसा करते हैं, तो अगर आप भी ऐसे ही हैं तो अपने आपको बदलिए। मान लीजिये आप एक पार्टी में सफ़ेद कपड़े पहन कर गए हैं और कोई सामने से एक इंसान सूप लेकर आता है और वो आपसे टकराता है और वो सूप आपके शर्ट पर गिर जाता है। अब आप सोचते हैं कि लोग आपकी शर्ट और आपके बारे में क्या सोचेंगे, लेकिन अगर आप अल्फा पर्सन है तो आपको फर्क ही नहीं पड़ेगा। अगर आपसे कोई पूछेगा कि ये सूप कैसे गिरा तो आप बोलेंगे की आपको सूप में नहाने का मन था। यहाँ पर आपको अपना ह्यूमर दिखाना है न कि एक्सप्लेन करना है कि मैं आया था तो मैं किसी से टकरा गया या फिर ऐसा हुआ या वैसा हुआ। बिलकुल नहीं, आप अल्फा हैं और वैसे ही दिखेंगे। क्योंकि सबको पता है कि ये इंसान पार्टी में आया है तो घर से ही ऐसी शर्ट नहीं पहनकर आया होगा। तो आपको भी फर्क नहीं पड़ना चाहिए।

3. स्ट्रेट फॉरवर्ड बनें: अगर आप कुछ कहना कहते हैं या पूछना चाहते हैं जैसे है वैसे ही कह दें। आपको शब्दों से खेलने की जरूरत नहीं है आपको बिना घुमाये फिराए सीधे तौर पे बोल देना है। । अगर आपको लगता है कि किसी के बारे में आपका फीडबैक सामने वाले की मदद करेगा तो आप वो दे दीजिये। आपको पता होना चाहिये कि आपको आपकी बात किसी के सामने कैसे रखनी है।

4. लोग क्या कहेंगे: अगर आप ये सोचेंगे कि लोग क्या कहेंगे तो आपकी इससे कोई मदद नहीं होने वाली। एक कोट है कि, "लोग क्या सोचेंगे, अगर ये भी मैं ही सोचने लगा तो फिर लोग क्या सोचेंगे। " मतलब ये कि मैंने भी

अगर यही सोचना शुरू कर दिया कि लोग क्या सोचेंगे तो लोगों के पास काम ही नहीं बचेगा। और मुझे ये कोट बहुत ही पसंद है। लोगों को सोचना है वो सोचने दें। आप जैसे हैं आपको वैसा ही रहना है और वैसे ही करें जैसे आप करना चाहते हैं। लोगों की सोच का असर आप पर नहीं पड़ना चाहिए। अगर आपको लगता है कि आपने अच्छे कपडे पहने हैं तो आपको सही लगता है। अपने माइंडसेट को स्ट्रांग रखें और लोग आपको एप्रिशिएट करेंगे।

5. **बॉडी लैंगुएज:** तो अल्फा होने के लिए आपकी बॉडी लैंगुएज ओपन होनी चाहिए। जब भी आप किसी के साथ बातचीत करते हैं तो अपनी बॉडी लैंगुएज को भी सपोर्टिव बनायें। अपने हाथ के मोमेंट्स ऐसे रखें कि वो आपकी बातों से मैच करे। आपको आपकी बॉडी लैंगुएज से ये बताना है कि आप लीडर है। आपको कॉन्फिडेंटली बात करनी है। आपकी बॉडी लैंगुएज आपके बारे में बहुत कुछ बताती है। तो आप उसका पूरा इस्तेमाल करो नहीं तो लोगों को कैसे पता लगेगा कि आप डॉमिनेंट हो।

6. **कपडे अच्छे से पहने:** ऐसा हमेशा नहीं होता कि आपको अच्छा दिखने के लिए सूट ही पहनने की ज़रूरत है। आप शर्ट और जींस भी पहन सकते हैं। लेकिन ऐसा न हो कि आपकी शर्ट एक तरफ से बाहर निकल रही है। अगर आप अल्फा बनना है तो आपको वेल ड्रेसड भी होना पड़ेगा।

इन बातों पर अगर आपने ध्यान दे दिया तो आपको अल्फा बनने से कोई नहीं रोक सकता।

वर्कशीट

1. आपको अल्फ़ा क्यों होना चाहिए?
2. अल्फ़ा बनने के लिए आज से आप क्या स्टेप्स लेने वाले हैं?

अध्याय 29

एक ग्रेट स्टोरी टेलर कैसे बनें?

क्या लोग आपसे इंस्पायर होते हैं? क्या आप चाहते हैं कि लोग जब आपको बोलते हुए सुनें तो उनके पास शब्द ही न हों? अगर हाँ तो आपको अपने अंदर स्टोरी टेलिंग की स्किल डेवलप करनी पड़ेगी जिसके बारे में ज्यादा लोग नहीं सोचते। जो लोग इस आर्ट को मास्टर कर लेते हैं, लोग उनके साथ रहना पसंद करते हैं और उनके साथ को भी बहुत पसंद करते हैं। स्टोरी टेलिंग स्किल्स से आप अपनी कम्युनिकेशन स्किल भी इम्प्रूव करेंगे और पर्सनालिटी भी। अगर आपके अंदर ये स्किल नहीं है तो मैं आपको इसके बारे में सिखाऊंगा ताकि आप जब भी किसी के साथ बातचीत करें तो इस स्किल को अप्लाई कर पाएं। आगे बढ़ने से पहले मैं आपको एक स्टोरी सुनाऊंगा और हम सभी को ये पसंद भी है।

एक गाँव के बॉर्डर पर एक हवेली थी जो बंजर भूमि से घिरी थी। चिलचिलाती धूप में हवा से रेत उड़ रही है। हवेली के ठीक बाहर सफेद चेहरे वाले एक बूढ़े आदमी खाट पर बैठा था जिसने सफेद कपड़े पहने हुए हैं। वह अपने चार बच्चों से बात कर रहा थे। वो बूढ़ा आदमी उनसे कहता है कि वो उन्हें एक ऐसी बात बताने वाला है जिसको सुनकर वो सभी चकित रह जायेंगे। बूढ़ा कहता है कि यह उसके जीवन का आखिरी दिन है और आधी रात को वह मर जाएगा और उसकी मौत का कारण चार बच्चों में से एक होगा। वह उन्हें बताता है कि चारों को क्या करने की जरूरत है। वो बोलता है कि तुम सभी को हवेली के पीछे जमीन खोदना है और उसे वहां दफनाना है। और जब बच्चों को एहसास हो कि उसकी मौत के लिए कौन जिम्मेदार है तो फिर से उसी जगह से जमीन को खोदना है और खोदना है और उनको वहां एक खजाना मिलेगा और वो खजाना उसी का होगा जो बच्चा उसकी मौत का जिम्मेदार होगा। या फिर रात होने से पहले उसका पता लगा लिया जाए कि मौत का जिम्मेदार कौन है और

में खुद ही उसे वो खज़ाना दे दूंगा। इतनी बात कहकर वो बूढ़ा आदमी वहां से उठकर चला गया।

चारों बच्चे अपने कमरों में जाते हैं और सोचते हैं कि उनके पिता की मौत का जिम्मेदार कौन होगा। हर किसी के मन में लालच आता है, सभी बच्चे यही सोचते हैं कि आधी रात से पहले अगर उनको वो मिल जाता जो उनके पिता की मौत का कारण होगा तो वो उसे पकड़कर अपने पिताजी के सामने ले जाते और खुद वो खज़ाना ले लेते। चारों भाई सोचते रहते हैं और रात के 11 बज जाते हैं। जब 11 बजते हैं तो एक भाई तो एक भाई उस जगह पर जाता है जहाँ उसे बूढ़े आदमी को दफनाना होता है, वो देखता है कि कोई पहले से ही वहां खुदाई कर रहा है।

ऐसा हो सकता था कि किसी एक भाई को पता हो कि खज़ाना वहीं छुपा होगा जहाँ पिताजी को दफनाना है, लेकिन वो ये नहीं देख पाया कि वहां खुदाई कौन कर रहा है। और वो दौड़ता हुआ वहां आता है जब तक वो वहां पहुँचता है गड्ढा खोदने वाला जा चुका होता है और सिर्फ गड्ढा दिखता है। वहां उसको गड्ढे खोदने की मशीन दिखती है और जैसे ही वो मशीन उठता है तीनों भाई पीछे से आ जाते हैं और पूछते हैं कि तुम यहाँ क्या कर रहे हो। तीनों को यही लगता है कि यही है वो जिसकी वजह से उनके पिता जी की डेथ होगी। वो अपने तीनों भाइयों को ये समझाने की कोशिश करता है कि कोई और था जो गड्ढा खोद रहा था न कि वो लेकिन उसकी बात कोई नहीं सुनता। वो तीनों भाई फैसला लेते हैं कि वो तीनों इसको पिताजी के पास ले जायेंगे और उनको बताएंगे कि उनकी मौत का कारण यही है।

जैसे वो लोग अपने पिताजी की तरफ जाते हैं तुरंत ही घड़ी में 12 बज जाते हैं। उनके पिताजी तुरंत बेहोश हो जाते हैं और ज़मीन पर गिर जाते हैं और मर जाते हैं। वो लोग अपने भाई को कोसते हैं और अपने पिता की डेथ के लिए रिस्पॉन्सिबल मानते हैं। सबकी बातें सुनने के बाद वो भाई सबको बोलता है कि अगर उनको ज़वाब चाहिए तो अगली रात तक का इंतजार करना होगा। सभी लोग अगली रात का इंतजार करते हैं लेकिन उनकी नजरें अपने भाई के ऊपर ही रहती हैं। अगले दिन वो अपने पिताजी को दफनाते हैं। जैसे

जैसे ही रात बीतती है तीनों मिलकर अपने भाई से सवाल करते हैं कि उसने ऐसा क्यों किया। वो भाई अपने तीनों भाईओं को लेकर वहां जाता है जहाँ पिता जी को दफनाया गया होता है। तीनों भाई अपने हाथों में लैंप लेकर जाते हैं।

क्या मैं स्टोरी कॉन्टीन्यु करूँ? क्या आपने नोटिस किया कि आप कितने ध्यान से मेरी बात सुन रहे थे जब मैं आपको कहानी सुना रहा था। याद रखिये कि मैं आपको कोई स्टोरी नहीं सुना रहा था बल्कि आपको सिखा रहा था कि स्टोरी कैसे बिल्ड करें। आप मुझसे ये मत पूछना कि आगे क्या हुआ क्योंकि मैं नहीं बताऊंगा। तो अभी हम इस बात पे फोकस करते हैं कि स्टोरी कैसे बनाते हैं। मैं आपको ये बताऊंगा कि मेरी स्टोरी में क्या ऐसा था जो वो इंटरेस्टिंग हो गयी।

डिटेल: मैंने आपको बूढ़े आदमी के बारे में बताया जिसमें मैंने आपको उनकी दाढ़ी से कपड़ों तक के बारे में बताया। जैसे जैसे मैं आपको बताता गया आप इमैजिन करते गए। आपको डिटेल्स पर फोकस करना होगा ताकि जो आपको सुन रहा है वो उन डिटेल्स को उसी तरह इमैजिन कर सके जैसे आप सुना रहे हो।

वॉइस मोड्युलेशन: जब आप लोगों को अपनी स्टोरी सुना रहे हैं तो आपको अपनी वॉइस पे भी ध्यान देना है कि आपकी वॉइस में वो इम्पैक्ट आये जो स्टोरी के लिए ज़रूरी है। ऐसा करने से सुनने वालों के इमोशंस आपसे और कहानी से जुड़ेंगे। वैसे अभी तो आप इस किताब को पढ़ रहे हैं लेकिन अगर आपने मेरे वीडियोज़ देखे होंगे तो आपको समझ आया होगा कि कैसे करना है।

बॉडी लैंग्वेज: जब मैं अपनी कहानी में आपको बूढ़े आदमी के बेहोश होने और गिरने की बात कर रहा था तो मैं ऐसी कोशिश में था कि मैं अपनी बॉडी लैंग्वेज से भी वो बोल सकूँ। मैं ऐसी कोशिश में था जैसे कोई मूवी चल रही है। आपको ऐसा लग रहा था कि सब कुछ सच में हो रहा था।

सीख: हर कहानी का एक मोरल यानि कि सीख होती है। मेरी कहानी में सस्पेंस था। सस्पेंस होने से स्टोरी और भी इंटरेस्टिंग हो जाती है। मैंने

आपको ये नहीं बताया कि अंत में क्या हुआ। अगर आप किसी को कहानी सुना रहे हैं और बीच में ही छोड़ देते हैं तो लोग आपसे सुनने के लिए आपका दोबारा इंतज़ार करेंगे कि आप उन्हें बाताएं कि आगे क्या हुआ। हर स्टोरी का एक मोरल यानि कि सीख होती है तो लोगों को भी उस मोरल के बारे में समझाएं।

अपनी पर्सनालिटी को अपग्रेड करने के लिए आपको कई सारी चीजें सीखने की ज़रूरत है। और मैं चाहता हूँ कि मैं आपको वो सब कुछ बताऊँ जो मैं जानता हूँ। लोग आपकी तरफ़ एट्रैक्ट होंगे। वो आपकी कंपनी एन्जॉय करेंगे।

वर्कशीट

1. एक अच्छे कहानीकार (स्टोरी टेलर) बनने के लिए आज से आप क्या स्टेप्स लेने वाले हैं?

2. इस किताब में दी हुई कोई भी कहानी आप अच्छे से, वॉइस मोड्युलेशन और ऐक्शनन्स के साथ किसी को सुनाएं।

3. इस किताब में दी हुई कहानियां आप तब तक दूसरों को सुनाएं जब तक एक अच्छे कहानी कार नहीं बन जाते।

अध्याय 30

सेन्स ऑफ़ ह्यूमर

जो भी चीजें हमने पर्सनालिटी अपग्रेडेशन में X फैक्टर में सीखीं, ये चैप्टर उसका आखिरी चैप्टर है और आज का टॉपिक आपकी कम्युनिकेशन स्किल को बढ़ा देगा और अगर आपके पास ये है तो लोग आपको पसंद करेंगे। अब आप सोच रहे होंगे कि मैं किस चीज़ की बात कर रहा हूँ तो मैं बात कर रहा हूँ, "सेन्स ऑफ़ ह्यूमर" की। इस टॉपिक में हम सेन्स ऑफ़ ह्यूमर को बढ़ाने के 6 तरीकों की बात करेंगे। हम सभी के 5 सेंसेस हैं लेकिन सेन्स ऑफ़ ह्यूमर किसी किसी में होता है। वैसे देखा जाए तो सब में होता है लेकिन लोग इसका इस्तेमाल नहीं कर पाते। अगर आपका सेन्स ऑफ़ ह्यूमर अच्छा यही तो लोग आपको बहुत पसंद करेंगे। तो अच्छे सेन्स ऑफ़ ह्यूमर को डेवलप करने के लिए आप नीचे लिखे हुए टिप्स फॉलो कर सकते हैं:

1. **एक अच्छे ऑब्ज़र्वर बनें:** मैं भी अपने आस पास की चीजों को ऑब्ज़र्व करता हूँ। आपको भी अपने आस पास के लोगों को ऑब्ज़र्व करना है। और ये देखना है कि आपको जोक्स कब मारने हैं और कब क्या बोलना है। क्योंकि ये पूरा खेल ही टाइमिंग का है, अगर आपने गलत समय पे गलत बात बोल दी या कोई जोक कर दिया तो मामला गड़बड़ हो सकता है। क्योंकि ये सारा खेल ही टाइमिंग का है तो आप अपनी टाइमिंग अपने आस-पास की चीजों को ऑब्ज़र्व करके सही कर सकते हैं। मान लीजिये (टाइमिंग) कोई इंसान ख्यालों में खोया है और अपने पास्ट या फ्रयूचर में जी रहा है तो उसे नहीं मालूम होगा कि क्या होने वाला है। जो इंसान खोया हुआ है वो लोगों को हँसा नहीं सकता। इसके लिए आपको प्रेजेंट में जीना पड़ेगा। आप लोगों के बीच जाकर ऑब्ज़र्व कर सकते हैं। कुछ दिन पहले मैं शॉपिंग करने गया था और जब मैं पेमेंट करने के लिए अपना कार्ड निकलने की कोशिश कर रहा था तो कार्ड मुझसे निकल ही नहीं रहा था। काउंटर वाला वेट कर रहा था कि तभी मैंने बोला (टाइमिंग) लगता कार्ड नहीं चाहता कि मैं पेमेंट करूँ। मैं एकदम प्रेजेंट में था

और अपने आस-पास की चीजों को ऑब्जर्व कर रहा था और मैंने एक छोटा सा कमेंट कर दिया जिससे लोग हंसे भी।

2. हमेशा रिलैक्स रहें: हम में से कई लोग हमेशा परेशान रहते हैं जो कि गलत बात है। अगर आपने Munna Bhai MBBS मूवी देखी होगी तो बोमन ईरानी अपने गुस्से को कम करने के लिए हंसता था। आपको अपने आस पास की निगेटिव एनर्जी को हंसी के जरिये बाहर निकालें। क्या एक इंसान जो गुस्से में है, लोगों को हंसा सकता है? जब इंसान गुस्से में होगा तो लोग उससे हँसेंगे ना कि उसके साथ हँसेंगे। अगर आप रिलैक्सड हैं और अपनी सभी चिंताओं से बाहर हैं तभी आप लोगों को हँसा सकते हैं। आपको आपके सभी इमोशंस, सभी निगेटिव चीजें हँसी के जरिये बाहर निकालनी हैं।

3. एक्स्ट्रीम लेवल कंपैरिज़न: यहाँ पर एक्स्ट्रीम लेवल इसलिए लिखा है क्योंकि ये ज्यादातर केसेस में काम करती है। यहाँ पर आप चीजों बढ़ा चढ़ा के दिखाएंगे। मान लीजिये कि आप अपने एकल फ्रेंड का इंतजार कर रहे हैं और वो देर से आया। जब वो आता है और आपको मिलता है तो आप कहते हैं कि भाई तूने तो मुझे इतना वेट करवाया कि मेरी दाढ़ी निकल आयी। हम सबको पता है कि ऐसा बिलकुल भी पॉसिबल नहीं है लेकिन इससे ये पता चलता है कि आप कितने देर से उसका इंतजार कर रहे थे। मान लीजिये कि आप अपने एक दोस्त से किसी तीसरे के बारे में बात कर रहे हैं, आप कहते हैं कि वो तो इतना लंबा है कि उससे बात करने के लिए तो सीढ़ियां चाहिए। ये कंपैरिज़न एक्स्ट्रीम लेवल का है। जब आप चीजों को बढ़ा चढ़ा के बोलते हैं तो भी आप लोगों को हँसा सकते हैं।

4. चल रही कन्वर्सेशन की डायरेक्शन बदल दें: कई बार आपने देखा होगा कि कई सारे लोग मिलकर एक सीरियस टॉपिक पर बात कर रहे हैं, तभी कोई एक इंसान कुछ ऐसा बोल देता है कि सबका ध्यान अचानक से उसकी तरफ चला जाता है और लोग हंस पड़ते हैं। वो इंसान पूरी बातचीत का रुख बदल देता है। अगर आप भी ह्यूमरस होना चाहते हैं तो कॉमेडी शोज़ देखिये। आप उनको ऑब्जर्व करें कि वो किस लेवल का जोक क्रैक करते हैं और कब वो प्रेजेंट टॉपिक को चेंज करके दूसरे टॉपिक पर जंप करते हैं। हम क्यों हँसते हैं?

हमारा जो माइंड होता है वो चीजों को एक तरफा सोचता है। और जब आप कोई चीज़ कॉन्टेक्स्ट के बाहर कहते हैं तो लोग हँस देते हैं। एक बार मैंने बोला कि मैं मेरे पेट के साथ कार में जा रहा था लेकिन उसके लिए कार में जगह नहीं बची क्योंकि मेरे साथ मेरी भैंस बैठी थी। इसमें कुछ ख़ास नहीं था लेकिन फिर भी लोगों की हँसी निकल गयी क्योंकि लोगों ने एक भैंस को कार में इमैजिन किया। जब भी आप कोई जोक बोलते हैं तो दो चीज़ें ऐसी होती हैं जो एक्स्ट्रीम लेवल की होती हैं और एक चीज़ पहले से हो रही होती है और जब दूसरी आती है तो वहाँ फिट नहीं होती, क्योंकि दूसरी चीज़ फिट नहीं होती वहाँ ह्यूमर आ जाता है। इस स्किल को डेवलप करने के लिए आपको प्रैक्सिस करने की जरूरत है।

5. सार्कैज़म: सार्कैज़म में आप ऐसी बातें बोलते हैं जो असल चीज़ों से एकदम अलग होती है। मान लीजिये कि आप किसी का इंतजार कर रहे हैं और आप उसको बोलते हैं कि “आज आप ज़ल्दी आ गए”। खाना इतना अच्छा था कि आप बता नहीं सकते। लेकिन जिससे आप ये बोल रहे हैं उसको पता है कि उसको आने में देर हो गयी है और खाने में स्वाद नहीं है। कुछ लोगों सार्कैज़म या व्यंग पसंद नहीं होता, लेकिन फिर भी आप इसका इस्तेमाल कर सकते हैं, ये काफ़ी लोगों को पसंद भी आता है। अगर आपको लगता है कि किसी ज़गह पर आप सार्कैज़म का इस्तेमाल कर सकते हैं तो कीजिये। मैंने अपने सेन्स ऑफ़ ह्यूमर में सार्कैज़म को डेवलप करने के लिए मैंने कई सारी वीडियोज़ देखी हैं। और आपके लिए लेकर आया हूँ ताकि मेरे सीखे हुए का फायदा आपको भी हो।

6. खुद भी खुश रहें और आगे बढ़ें: हमेशा ये नहीं होना चाहिये कि आप दूसरों को ही खुश रखें, आपको खुद भी खुश रहना है। कई बार ऐसा होता है कि हम सोसाइटी में जोक्स क्रैक करते हैं लेकिन कोई भी नहीं हँसता। लोग आपकी बातों पर तब तक अटेंशन नहीं देंगे जब तक आप खुद नहीं देंगे। आपके जोक पर कोई हँसा या नहीं इसके बारे में आपको ज्यादा सोचने की जरूरत नहीं है। आप अपनी स्टोरीज़ और जोक्स लाते रहिये और लोगों को सुनाते

रहिये। जो कॉमेडियंस होते हैं वो खुद अपने जोक्स पर नहीं हँसते। अगर आप अपने जोक्स पर खुद हँसेंगे तो लोगों को लगेगा कि आप कोशिश कर रहे हैं।

अंग्रेज़ी में एक कहावत है कि, "लाफ्टर इस द बेस्ट थेरेपी"। जब आप हँसते हैं तो आपका स्ट्रेस खत्म होता है। तो आप ऐसे बनें जो खुद को भी खुश रहें और दूसरों को भी हंसाएं लेकिन आपको पता होना चाहिए कि आपको कब क्या बोलना है।

वर्कशीट

अपने सेन्स ऑफ ह्यूमर को बढ़ाने के लिये आप क्या करेंगे?

वेल्थ क्रिएशन

अध्याय 31

वेल्थ क्रिएशन

आज जिस X फैक्टर के बारे में हम बात करने वाले हैं, वो है वेल्थ क्रिएशन। इस टॉपिक पर मेरे पास प्रैक्टिकल नॉलेज है और मुझे लगता है कि आपको भी सीखना चाहिए। आज मैं आपको बताऊंगा कि कैसे कैसे बना सकते हैं और इसके लिए हम आज तीन फॉउंडेशन प्रिंसिपल्स के ऊपर बात करेंगे कि आप कैसे बना सकते हैं:

पैसों को इम्पोर्टेंट बनाएं: कई बार लोगों को बोलते हुए सुना है कि पैसा उनके लिए इम्पोर्टेंट नहीं है। तो मैं उनसे पूछता हूँ कि फिर क्या इम्पोर्टेंट है। आपको लाइफ में जो भी कुछ चाहिए फिर वो चाहे वो रोटी हो या कपड़ा हो या मकान, हर चीज़ के लिए पैसों की ज़रूरत है। हम जितने भी सपने देखते हैं आप खुद ही सोचिये कि उसमें से कितने बिना पैसों के पूरे होते हैं। जब मुझे कोई बोलता है कि उनके लिए पैसे इम्पोर्टेंट नहीं हैं तो मैं उनसे कहता हूँ जो चीज़ आपके लिए ज़रूरी नहीं है वो आपके पास नहीं होनी चाहिए। अगर किसी को कार की ज़रूरत नहीं है तो उसके पास नहीं होनी चाहिए। अगर किसी को गर्लफ्रेंड की ज़रूरत नहीं है तो उसके पास गर्लफ्रेंड नहीं होनी चाहिए। जिस चीज़ की भी आपको ज़रूरत नहीं है वो आपके पास नहीं होनी चाहिए। आपके पास ये बिलीफ़ सिस्टम होना चाहिए कि पैसे इम्पोर्टेंट हैं। आप अपने परिवार की तरफ देखिये फिर शायद आपको समझ आ जाए कि आपको पैसों की ज़रूरत है। लोगों को लगता है कि पैसा एक समस्याओं की जड़ है लेकिन ऐसा गलत है। एक चोर इसीलिए पैसे चुराता है क्योंकि उसके पास पैसे नहीं हैं। पैसों से आपके अंदर बहुत सारे पॉजिटिव चेंजेस आते हैं। आपको नहीं पता कि आपको कब पैसों की ज़रूरत पड़ जाए। मुझे मेरी कम उम्र में ही पैसों की इम्पोर्टेंस के बारे में पता चल गया था और मैंने इसके लिए काम किया और इसकी वज़ह से ही मेरी लाइफ़ में बहुत सारे चेंजेस आये। अगर कोई मुझसे पूछता है कि कैसे कमाने के लिए मैंने क्या किया तो मैं कहता हूँ कि जो मैंने सिखाया है

उसको सीखें क्योंकि इसके ऊपर मैंने सालों साल मेहनत की है। मैं आपसे पूछता हूँ कि 10 के स्केल पर आप पैसों को कितनी इम्पोर्टेंस देंगे। यहाँ 1 सबसे कम और 10 सबसे ज्यादा है।

पैसे कमाने के लिए जो सबसे पहला पॉइंट था वो ये था कि पैसों को इम्पोर्टेंस दें क्योंकि जब तक वो आपके लिए इम्पोर्टेंट नहीं होगा या तब तक आपको वैल्यू नहीं पता चलेगी। जो दूसरा प्रिंसिपल है मैंने वो मैं रोबर्ट कियोसा से सीखा है। मैंने उनकी किताब, "रिच डैड, पुअर डैड " पढ़ी है जहाँ से मुझे दूसरे प्रिंसिपल के बारे में पता चला। पैसे कमाने का एक कॉन्सेप्ट है जिसे हम ईएसबीआई (ESBI) कहते हैं।

उन्होंने कहा है कि लोग पैसे कमाने के लिए इन चार तरीकों का इस्तेमाल करते हैं। इन चार तरीकों के बारे में आप नीचे पढ़ सकते हैं:

एम्प्लॉईज़ (E): ऐसे लोग होते हैं जिनकी फिक्स जॉब होती है और महीने के अंत में ये सैलरी लेते हैं। अगर आप एक एम्प्लॉई हैं तो आप कभी भी अमीर नहीं बन सकते। अगर आप सोचते हैं कि किसी एक नौकरी करके आप पैसे कमा कर अमीर बन जायेंगे तो ऐसा मोस्टली होता नहीं है। तो अगर आप चाहते हैं कि आप अमीर बनें तो आप इन्वेस्ट करना शुरू करें।

सेल्फ एम्प्लॉयड यानि कि खुदका काम (S): लोग कहते हैं कि अगर आप कोई काम ढंग से करना चाहते हैं तो खुद से करें। मैं अपनी एक बार अपनी कार की सर्विसिंग करने गया था, वहाँ मैनेजर ने कहा कि अगर आप कोई काम अच्छे से करना कहते हैं तो खुद से करें। क्या हम हमारे सभी काम खुद से कर सकते हैं?

बिज़नेसमैन(B): आप ऐसा कोई काम करें कि लोग आपके लिए काम करें। अगर आपके बिना आपका काम हो रहा है तो आप बिज़नेसमैन हैं और अगर उस काम के लिए आपकी ज़रूरत है तो आप सेल्फ एम्प्लॉयड हैं।

इन्वेस्टर्स (I): आप इन्वेस्टर बन सकते हैं और दूसरों के बिज़नेस में पैसा लगाकर लाभ कमा सकते हैं। वारेन बुफे दिन के 250 करोड़ रुपये कमाता है। एक डॉक्टर बनने के लिए आपको मेडिकल पढ़नी पड़ेगी, एक इंजीनियर

बनने के लिए आपको इंजीनियरिंग पढ़नी पड़ेगी और अमीर बनने के लिए आपके पास फाइनेंशियल एजुकेशन ज़रूरी है।

दुनिया में 90% लोग E यानि कि एम्प्लॉयड और SE यानि कि सेल्फ एम्प्लॉयड कैटेगरी में आते हैं और बाकी लोग के लोग बिज़नेसमैन यानि की B हैं। लेकिन जो 90 % वेल्थ B कैटेगरी के लोगों के पास है। आप अपने आपको ऐसा बनाएं कि जब आप सो रहे हों तब भी पैसे कमा रहे हों। जब बच्चे अपनी एजुकेशन पूरी करते हैं तो उनके माँ बाप बोलते हैं कि बस बेटा अब तू कोई अच्छी से नौकरी कर ले। लेकिन नौकरी से आप कभी भी निकालेजा सकते हैं इसलिए बिज़नेस करना बेटर होता है। बिज़नेस में भी रिस्क होते हैं लेकिन फिर भी चीजें आपके कंट्रोल में रहती हैं।

हमेशा अवसरों की तलाश में रहें: आपकी जिंदगी में अवसर आते हैं और जाते हैं लेकिन अगर आपको ऐसा लगता है कि कोई अवसर आपके लिए सही है तो उसे न जाने दें। इससे फर्क नहीं पड़ता कि जो आप आज कर रहे हैं वो 5 साल बाद भी कर सकते हैं। आप किसी काम में रिस्क भी ले रहे हैं और फेल हो रहे हैं तो भी कोई बात नहीं क्योंकि इससे भी आप सीखेंगे ही। हो सकता है कि शुरू में चीजें सही ना हों लेकिन देर सबेर होंगी ही। जब मैंने कार चलानी शुरू की थी तो मेरे दादाजी ने मुझे कहा था कि बेटा, मुझे पता है कि तुम कार चलाओगे और तुम स्पीड में भी चलाओगे। रात में भी चलाओगे और दिन में भी चलाओगे लेकिन तुम कार उतनी ही स्पीड में चलाना जितनी में तुम्हें सामने की रोड एकदम साफ़ दिखाई दे। ठीक वैसे ही आप भी जहाँ तक दिख रहा है वहाँ तक चलिए। हो सकता है कि आपका नुकसान हो लेकिन आपको इससे सीख भी मिलेगी।

आपको आपके कॉन्सेप्ट को ठीक करना पड़ेगा क्योंकि वो इम्पोर्टेंट होने के साथ नीड भी है। इससे फर्क नहीं पड़ता कि चीजें कैसे होंगी और आपको ज्यादा सोचना भी नहीं है। आपको ये नहीं पता कि आपको अमीर कैसे बनना है लेकिन आपको ये पता होना चाहिये कि आपको अमीर बनना है।

वर्कशीट

1. अगर हम 10 के स्केल पे रेट करने की बात करें तो आप पैसों को कितनी रेटिंग देंगे?

2. आप कौन से क्वार्टेंट में होना चाहेंगे और क्यों?

3. आपको नए मौके कैसे मिल सकते हैं?

अध्याय 32

पैसे कैसे बनायें

आज जिस टॉपिक के ऊपर हम बात करेंगे वो है पैसे कैसे कमाएं? लोग सुबह शाम इंटरनेट पे सर्च करते रहते हैं कि पैसे कैसे कमाएं, तो जो लोग भी ये इंटरनेट पे सर्च करते हैं या जानना कहते हैं वो इस बुक को पर्चेज़ करके और इस चैप्टर को पढ़ कर जान जायेंगे कि कैसे कमाएं। उन सभी की तलाश इस चैप्टर पर आकर खत्म हो जाएगी। आज मैं आपको बताऊंगा कि आप कैसे कमा सकते हैं। तो आइये शुरुआत करते हैं:

1. **अपनी सेलिंग स्किल इम्प्रूव करें:** आपने शायद ध्यान दिया होगा कि मैं ज्यादातर सेलिंग की बात करते हूँ। अगर आप किसी भी कंपनी की बैलेंस शीट को देखते हैं तो आपको दिखेगा कि पैसे कहाँ जा रहे हैं और कहाँ से आ रहे हैं। आप देखेंगे कि पैसे सेल्स के जरिये आ रहे हैं। सेल्स हर कंपनी की बैंक बोन होती है। किसी कंपनी में कोई भी कभी भी फ़ायर हो सकता है लेकिन सेल्स वालों के साथ ऐसा नहीं होता है क्योंकि ये वही लोग हैं जिनसे कंपनी को पैसा आता है। अगर कोई कंपनी प्रॉफिट कमाती है तो वो सेल्स की वज़ह से है। अब अगर आपको भी पैसे कमाने हैं तो आपको ये स्किल मास्टर करनी पड़ेगी। आप एक लड्डू से लेकर मर्सिडीज़ तक बेच सकते हैं अगर आपको सेल करना आता है। इस स्किल को डेवलप करने के लिए आप यूट्यूब पर जाकर मेरी एक वीडियो "एडवांस सेलिंग स्किल्स" देख सकते हैं इससे आपको सेल्स के बारे में अधिक जानकारी मिलेगी।

2. **पैसे कमाने का आसान तरीका:** सुनने में थोड़ा अजीब लगेगा लेकिन मैं आपको बिना घुमाये फिराए सीधे तौर पे बताऊंगा कि आप पैसे कमाने की शुरुआत कैसे कर सकते हैं। अगर आपको लगता है कि आपके अंदर कोई स्किल है और आप इसका इस्तेमाल आसानी से और बेहतर तरीके से कर सकते हैं तो उसमें आप मास्टरी कर लें। उस स्किल की ज़रूरत आपको कहीं भी पड़े तो आप उसका इस्तेमाल करें। जब आपको लगे कि आप अब कुछ कर

सकते हैं या आपने अच्छे से सीख लिया है तो फिर उसे सेल करें। मान लीजिये कि मेरे घर पर कोई फंक्शन है जिसमें डांस भी होना है तो मैं कोरियोग्राफर को बुलाऊंगा, अब फंक्शन है तो फोटो भी क्लिक होगी तो मैं फोटोग्राफर को बुलाऊंगा। अब अगर आप इन दोनों में से किसी भी चीज़ में स्किल्ड है तो मैं आपको ज़रूर बुलाऊंगा। अगर आप एक ट्रेनर हैं और मैं किसी कंपनी का मालिक और मुझे लगता है कि आप मेरे एम्प्लॉयीज़ को ट्रेनिंग देंगे तो वो और भी प्रोडक्टिव हों जायेंगे तो मैं आपको ट्रेनिंग देने के लिए बुलाऊंगा और आपको इसके पैसे मिलेंगे। इंडिया में ऐसा बहुत है कि लोगों के पास डिग्री तो है लेकिन उनके पास स्किल्स नहीं हैं। हमारी सरकार ने भी स्किल इंडिया इनिशिएटिव चलाया है। कई सारी कंपनियां होती हैं जो अपने लिए अच्छे अच्छे CA यानि कि चार्टर्ड अकाउंट्स को हायर करती हैं लेकिन कुछ दिन बाद उनको निकाल भी देती हैं। एक बार एक कंपनी के सी ई ओ (CEO) ने चार्टर्ड अकाउंटेंट्स का कोर्स करने वाली ऑर्गेनाइजेशन को लेटर लिख दिया था कि जो भी लोग आपके यहाँ कोर्स करके CA बनते हैं उनके पास कोई स्किल नहीं होती। और उस लेटर के बाद कंपनी ने स्किल डेवलपमेंट पे भी काम करना शुरू किया। तो अपनी स्किल पर फोकस करें और उसे बेचें यानि कि सेल करें।

- **कम में खरीदें, ज्यादा में बेचें:** ऐसा बिज़नेस में होता ही रहता है कि लोग कम लगत वाली चीज़ को ज्यादा में बेचते हैं। कॉलेज जाने वाले कई बच्चे अपनी पॉकेट मनी के लिए ऐसा करते हैं। वो लोग कम दाम में सामान खरीद कर ज्यादा में बेचते हैं और इससे फर्क नहीं पड़ता की सामान छोटा हो या बड़ा।

- **कम का बनाये और ज्यादा का बेचे:** जो मैनुफैक्चरर होते हैं वो जो भी चीज़ होती है उन्हें कम में बनाकर ज्यादा पैसों में बेचते हैं। अगर आप एक कंटेंट राइटर हैं तो अच्छा कंटेंट बनाएं और उसे ज्यादा पैसों में बेचें।

- **एक टीम बिल्ड करें:** यहाँ आपको एक बिज़नेसमैन बनना है। अंबानी एक पेट्रोल पंप पे काम करते थे। एक बार उनके पंप पर एक खिलौना बेचने वाला आया तो उन्होंने उससे खिलौने का दाम पूछा। खिलौने वाले ने बोला 100 रुपये। वो पूछते हैं कि क्या भी पेट्रोल पंप की ड्यूटी के बाद खिलौने बेच सकते

है? खिलौने वाले ने बोला कि बिल्कुल और फिर उसने अंबानी को वो जगह बताई जहाँ से वो खिलौने खरीद कर लाता था। जब अंबानी ने खिलौने खरीदे तो उनको मालूम चला कि ये तो 30 रुपये के हैं जिनको 100 में बेचा जा रहा है। उन्होंने सोचा कि इसमें मार्जिन तो अच्छा है और मैं भी अब यही कम करूंगा। उन्होंने सेलर से 20 रुपये कीमत पर 200 खिलौने लिए। जब वो सेलर को पैसे दे रहे थे तो उन्होंने कहा कि वो अपने एक दोस्त को भी लेकर आर्येंगे और भी खिलौने खरीदेंगे। लेकिन पेमेंट ट्रांजैक्शन उसके और सेलर के बीच होगी। अंबानी फिर दूसरे पंप अटेंडेंट्स से मिले और उन्होंने उनको भी खिलौने बेचने के लिए कहा लेकिन उन्होंने कहा कि वो खिलौने उनको 30 रुपये में खरीदकर 100 रुपये में बेचना है। कई सारे लोग इस चीज़ के लिए मान गए और उन्होंने भी खिलौने खरीदे जो कुल मिलकर 200 थे। ऐसे मैं अंबानी ने बिना कुछ किये 2000 रुपये कमा लिए। तो जल्दी आगे बढ़ने के लिए आपको एक टीम की ज़रूरत है।

3. अपना आईडिया ऐसे इंसान को बेचें जो उसमें इन्वेस्ट करे: अगर आपको लगता है कि आपके पास आईडिया है लेकिन पैसे की कमी है तो उसको किसी को बेच दें। अगर सामने वाले को लगेगा कि इससे से उसे भी पैसे मिलेंगे तो वो आपके आईडिया को ज़रूर खरीदेंगे। अगर आपको अपना आईडिया सेल करना है तो आप मेरे यूट्यूब के वीडियो, "हाउ टू कन्विंस पीपल" देख सकते हैं। आपके आईडिया सेल करने में ये आपकी बहुत मदद करेगा।

4. अटेंशन लेना सीखें: हो सकता है कि आप अपने बिज़नेस में एक्सपर्ट हों लेकिन आपको कितने लोग जानते हैं? तो अगर आपको अटेंशन चाहिए तो ऑनलाइन हो जाइये। सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म जैसे फेसबुक, इंस्टाग्राम, लिंकडइन पे अपनी प्रोफाइल बनाइये। वहाँ अपने आपको प्रजेंट कीजिये और अपना ब्रांड बिल्ड कीजिये। क्योंकि जितने लोग आपको जानेंगे उतने लोग आपके बिज़नेस को जानेगें और ऑनलाइन होने से बेहतर तरीका कोई नहीं है। तो ऑनलाइन आएँ और अपना बिज़नेस बढ़ाएं। याद रखिये कि अटेंशन ही पैसा है।

वर्कशीट

1. ज्यादा पैसे कामने के लिए आप क्या करेंगे?
2. लोगों की अटेंशन पाने के लिए आप क्या करेंगे?

अध्याय 33

ज्यादा पैसे कैसे बचाएँ

हम सभी को ढेर सारे पैसे चाहिए होते हैं, हम सोचते हैं कि जितना हमसे हो सके हम उतना ज्यादा पैसा कमा लें क्योंकि पैसा एक ज़रूरत के साथ-साथ शौक भी है। पैसा हमें पावर देता है साथ ही आत्म-संतुष्टि भी। पैसे की अगर हम बात करें तो इससे हमें सबसे ज्यादा मोटिवेशन मिलती है। तो इस चैप्टर में मैं आपको यही सिखाऊंगा कि आप ज्यादा से ज्यादा पैसे कैसे बचा सकते हैं। यहाँ मेरा मतलब ये नहीं है कि आप अपने गुल्लक में पैसे बचाएँ बल्कि मैं आपको ये बताऊंगा कि जब आपको ज़रूरत हो तो आपके पास इतना पैसा हो कि आप किसी भी हालात से निकल पाओ। पैसों की इम्पोर्टेंस सबसे ज्यादा उन्हें ही पता होती है जिसके पास पैसे नहीं होते। अगर आपको भी पता करना है कि पैसे आपके लिए कितने महत्वपूर्ण हैं तो सिर्फ एक हफ्ते बिना पैसों के गुज़ार के देखिये। ऐसा कहते हैं की, "पैसा हर मुसीबत की जड़ है"। मैं कहता हूँ कि लोग गलत बोलते हैं, अपने आस-पास देखिये तो आपको समझ आ जायेगा कि पैसे की कमी के कारण ज्यादातर समस्याएं आती हैं।

पैसों को बचा के रखना उसे खोने के बराबर है: आप शायद सोच रहे होंगे कि मैं क्या कह रहा हूँ तो मैं सच कह रहा हूँ। अभी कुछ समय पहले मेरी जो मम्मी हैं वो अपनी अलमारी साफ़ कर रही थीं जहाँ उनको 20 रुपये के नोटों की एक गड़्डी मिली। उन्होंने मुझसे कहा कि जब मेरी शादी हुई थी तब मेरे पिताजी ने मुझसे कहा था कि ये पैसे रख लो, कभी तुम्हारे काम आ सकते हैं। मैंने वो पैसे गिने और अपनी मम्मी को कहा कि ये तो सिर्फ 2000 रुपये हैं जो आपके खराब समय में काम आने के लिए बहुत कम हैं। जब मेरी मम्मी को वो पैसे मिले थे तब उनकी बहुत ज्यादा वैल्यू थी लेकिन आज तो एक ही नोट 2000 का हो गया है। अब अगर मेरी मम्मी ने ये पैसे गोल्ड या प्रॉपर्टी में इन्वेस्ट कर दिए होते तो आज उनकी वैल्यू बनी रहती। लेकिन क्योंकि उन्होंने उन पैसों को बचा कर रखा तो उन की वैल्यू कम हो गयी।

क्या आपको पता है कि आज जितने हम नोट छाप रहे हैं उतने पेड़ नहीं लगा रहे हैं। हमारा जो पैसा है वो हर दिन अपनी वैल्यू खत्म कर रहा है। मेरी मम्मी जब छोटी थीं तब उनको सिखाया गया था कि बेटा पैसों को ज्यादा मत खर्च मत करना, उसे संभाल कर रखना। क वो तुम्हारे बुरे वक्त में कम आएगा और ये सीख गलत भी नहीं है। मम्मी ने बचाये भी लेकिन क्या हुआ? उन पैसों की वैल्यू कम हो गयी। हर साल महंगाई भी आसमान छू रही है। हर साल महंगाई की दर 10% तक बढ़ रही है। अगर आपने पैसों को बैंक में रखा हुआ है तो बैंक आपको आपके सेविंग्स पर 6% का ब्याज देती है लेकिन आप ये भी तो ध्यान रखिये कि महंगाई कहाँ जा रही है। अगर आप साल में 1 करोड़ रुपये बचा रहे हैं तो 4 लाख रुपये गँवा भी रहे हैं। याद रखिये कि ये सिर्फ़ उदाहरण के लिए कहा गया है। कुछ लोग अपने पैसों को लाकर में रख देते हैं कि ये सेफ रहेंगे लेकिन उनको ये नहीं पता कि हर साल उनके पैसे 10% घटते जा रहे हैं।

हम सभी पैसे कमाते ही हैं, हो सकता कि आज आपके पास पैसे न हों लेकिन कल ज़रूर होंगे। जब कभी भी आपकी सैलरी आती है तो आप उसका कुछ अपने लिए रिज़र्व करके रखें। दूसरे बिल भरने से पहले अपने आपको पे करें। जैसे ही लोगों की सैलरी आती है वो अपने बिल्स भरना शुरू कर देते हैं। क्योंकि आपने ये पैसे मेहनत से कमाए हैं और इनके लिए आपको पूरे महीने का इंतज़ार करना पड़ता है तो इनका पहला शेयर आप ही डिज़र्व करते हैं। फिर चाहे वो अमाउंट आपकी सैलरी का 5% हो या 10%, आप थोड़ा सा पैसा निकलकर ज़रूर रख लें। जब भी हमारे पास पैसे आते हैं तो हम उसे फ़ालतू की चीज़ों में खर्च कर देते हैं और अंत में हमारे पास कुछ नहीं बचता। और हम में से ज्यादातर लोग यही करते हैं।

अगर आप पैसे बचा सकते हैं तो सबसे पहले अपने ऊपर खर्च करें ना कि कम्फर्ट और लगज़री के ऊपर। अपने ऊपर इन्वेस्ट करके आप अपनी वैल्यू बढ़ा रहे हैं जो आपको फ़्यूचर में और पैसे कमाने में मदद करेगी जिसके बाद आपके आपस खर्च करने के लिए ढेर सारे पैसे होंगे। उदाहरण के लिए एक गांव में रह रहे दो दोस्तों के पास एक फ़र्म में काम करने का ऑफर आया। वहाँ काम

करने के लिए उनको इंग्लिश और टाइपिंग आनी चाहिए थी। अगर ये दोनों स्किल्स उनके पास हैं तो उनकी सैलरी 20000 रुपये थी नहीं तो 10000 रुपये मिलते। दोनों के पास कुछ पैसे थे, इस ऑफर के मिलने के बाद एक दोस्त ने सोचा कि 10000 रुपये उसके लिए बहुत हैं और उसने कम करना शुरू कर दिया। वहीं दूसरे वाले ने अपने थोड़े पैसे खर्च किये, टाइपिंग और इंग्लिश सीखी और फिर जॉब के लिए अप्लाई किये जहाँ उसको 25000 रुपये मिलने लगे और वो अपने दोस्त का मैनेजर भी बन गया। तो आप भी अपने ऊपर पैसे इन्वेस्ट करके अपनी वैल्यू बढ़ाएं।

खर्चा करना किसी की समस्या नहीं है क्योंकि हर कोई करता है बल्कि समस्या है पैसे कामना। लोग कहते हैं कि उनके खर्चे दिन ब दिन बढ़ते जा रहे हैं। लेकिन यहाँ पर लोगों के खर्चे नहीं बढ़ रहे हैं बल्कि इनकम कम हो रही है। अगर आपकी इनकम अच्छी है तो खर्चे की फ़िक्र करने की ज़रूरत नहीं है। हर किसी की लाइफ़ में पैसों की दिक्कत आती है लेकिन आप अपनी आमदनी के हिसाब से खर्चा करके अपनी प्रॉब्लम सॉल्व कर सकते हैं। मान लीजिये कि आपकी कोई समस्या है जिसको सुलझाने के लिए आपको 30000 रुपये की ज़रूरत है और आपकी सैलरी 50000 है तो ये आपके लिए प्रॉब्लम है लेकिन अगर आपकी सैलरी 3 लाख रुपये है तो आप आसानी से इस प्रॉब्लम को सॉल्व कर सकते हैं। याद रखिये कि खर्चे कभी भी प्रॉब्लम नहीं होते बल्कि कम इनकम प्रॉब्लम होती है।

तो ज्यादा पैसे कमाएं और कमाए हुए को इन्वेस्ट करें। ऐसा करने से आपके पैसे मल्टीप्लाई होंगे। अपने पैसों को वेस्ट न करें। अभी अभी हमने सीखा है कि महंगाई के साथ कैसे आपके पैसों की वैल्यू कम होती है तो आपको आपके पैसों का कुछ हिस्सा इन्वेस्ट करना चाहिए ताकि आपको उसका लाभ मिले।

वर्कशीट

1. सबसे पहले आप खुद को क्यों पैसे देंगे?
2. अपनी इनकम बढ़ाने के लिए आप क्या स्टेप्स लेंगे?
3. आप इन्वेस्टमेंट कहाँ करेंगे?

अध्याय 34

बेहतर नेटवर्किंग के साथ आगे बढ़ें

आज जो बात मैं आपको बताने वाला हूँ वो बहुत ही इम्पोर्टेंट है। इस प्रिंसिपल ने मुझे मेरे बिज़नेस को बढ़ाने में काफी मदद मिली है। बचपन से ही हमें सिखाया गया है कि हमें अजनबियों से बात नहीं करनी है लेकिन असल में ऐसा नहीं है बल्कि उल्टा है। अगर आपको पैसे कमाने हैं तो आपको उनसे बात करनी ही पड़ेगी। क्योंकि आपको नेटवर्क बिल्ड करने की ज़रूरत है लोगों से कॉन्टैक्ट करने की ज़रूरत है। क्योंकि आपने ऐसा नहीं किया तो आप आगे नहीं बढ़ पायेंगे। आपको ये बात समझने पड़ेगी कि अपनी वेल्थ बढ़ाने के लिए आपको नेटवर्किंग की बहुत ज़रूरत है।

मान लीजिये कि आप एक इवेंट में जाते हैं जहाँ आप ढेर सारे लोगों से मिलते हैं। वहाँ आप एक ऐसे इंसान को देखते हैं जो बहुत ही ज्यादा एनर्जेटिक है, सबसे बातें कर रहा है और हर तरफ पॉजिटिविटी बिखेर रहा है। आप उससे बात करना चाहते हैं लेकिन आपके अंदर इतनी हिम्मत नहीं है कि आप जाकर बात कर लो। लेकिन हो सकता है कि आप थोड़ी हिम्मत करें और उनसे दोस्ती भी कर लें। अब जब आप उनसे अगली बार मिलेंगे वो आपको अपने दोस्तों से मिलवाएंगे और आप उनके भी दोस्त बन जायेंगे, फिर ये नए दोस्त अपने दोस्तों से मिलवाएंगे और ये सिलसिला चलता रहेगा और चेन बनती रहेगी। अब आप सोचेंगे कि ऐसा करने से क्या होगा? तो ऐसा करने से आपका एवरेज बढ़ेगा। आप ही बताओ कि एक आदमी है जो कई सारे फेलियर या अनसक्सेसफुल लोगों के बीच रह रहा है तो क्या वो सक्सेसफुल हो सकता है? बिल्कुल नहीं। वहीं एक दूसरा आदमी है जो कई सारे सक्सेसफुल लोगों के साथ है तो वो हर दिन प्रोग्रेस करेगा और उसके सक्सेसफुल होने के चांसस बढ़ जायेंगे। आपने वो कहावत भी सुनी होगी कि, 'संगती से गुण आत है, संगती से गुण जाएँ'। तो हमेशा ही अच्छे और सक्सेसफुल लोगों के साथ रहें।

आपको नेटवर्किंग की ज़रूरत इसलिए है क्योंकि ये आपको आपके बिज़नेस और वेल्थ को बढ़ाने में मदद करेगा। जितने ज्यादा लोग आपसे जुड़ेंगे आप उतना ज्यादा पैसा कमा पायेंगे। आपके लिंक्स या कांटेक्ट जितने ज्यादा होंगे उतना ही आपके लिए और आपके बिज़नेस के लिए फायदा होगा। तो आपको यहाँ ये करना है कि अपना नेटवर्क बनाना है जो आपकी बहुत मदद करेगा। बिज़नेस हमेशा नेटवर्क्स और कनेक्शंस के ऊपर ही चलता है। आप अगर एक मैन्युफैक्चरर हैं तो जो भी प्रोडक्ट आप बना रहे हैं वो किसके लिए बना रहे हैं? कौन खरीदेगा इन्हें? आपके बारे में कौन लोगों को बताएगा? वो कौन और कोई नहीं बल्कि आपके ही आस-पास के लोग होंगे। अगर आपको लगता है कि आपके बिज़नेस के लिए इन्वेस्टमेंट की ज़रूरत है तो वो कौन करेगा? लोग करेंगे। अगर आप कहीं जॉब कर रहे हैं और अपने साथ काम करने वाले लोगों से बात नहीं करेंगे तो कैसे ही आपको प्रमोशन मिलेगा? और मान लीजिये कि आप दूसरी जॉब देख रहे हैं तो? यहाँ और कोई नहीं बल्कि आपका नेटवर्क ही काम आएगा। अगर आप किसी से मिलते हैं और सामने वाला आपको पसंद आता है तो आप उसका नंबर अपने फोन में सेव कर लें। मैं ऐसे ही करता हूँ और आज मेरे फोन में 10, 000 नंबर्स सेव हैं जिनमें बहुतों को मैं पर्सनली जानता हूँ। आपके आस पास के लोग आपको पावर देते हैं। आप इस दुनिया की हर चीज़ के बारे में नहीं जानते हैं, लेकिन आस पास के लोग ऐसा कुछ ज़रूर जानते होंगे जो आपको नहीं पता होगा। और वो लोग कभी न कभी आपकी मदद ज़रूर करेंगे। लेकिन अगर आप उनसे मिलेंगे ही नहीं और मेल जोल ही नहीं बढ़ायेंगे तो वो आपकी मदद कैसे करेंगे?

यहाँ मैं आपको ऐसा बिलीफ़ सिस्टम दूंगा जो आपकी इस सीख को खत्म कर देगा कि अजनबियों से बात नहीं करनी है। जो भी लोग इस दुनिया में हैं या आस-पास हैं वो सभी बहुत अच्छे हैं क्योंकि आप उनको जानते नहीं हैं। तो आप अपना नेटवर्क बढ़ाएं। जितना बड़ा आपका नेटवर्क होगा उतना बड़ा आदमी बनने की संभावनाएं होंगी। मैं आपको सर्कल ऑफ़ इंफ़्लुएन्स के बारे में बताता हूँ, क्या आपको इसके बारे में पता है? मान लीजिये कि मेरे पास 200 लोगों के कांटेक्ट्स हैं और आपके पास भी इतने ही लोगों के हैं और जब हम दोनों मिलते हैं तो मेरे कॉन्टेक्ट्स अब 400 हो गए और आपके भी। और अगर मैं

10, 000 लोगों के कॉन्टैक्ट में होता तो मेरी लिस्ट 2, 000, 000 की हो जाएगी। अगर मैं मेसेज भेजना चाहूँ तो मेरा मेसेज 2 मिलियन लोगों तक पहुंचेगा। आपको सोचकर कितना अच्छा लग रहा होगा लेकिन इतना बड़ा नेटवर्क एक दिन में नहीं बनता। अगर मैं कोई प्रोडक्ट लांच करूंगा तो मैं अपने 10, 000 को इसके बारे में बताऊंगा और उनको मैं उनके कॉन्टैक्ट्स के साथ शेयर करने के लिए भी कहूंगा। ऐसे मैं कम से कम 2, 000 लोग तो मेरा प्रोडक्ट ले ही लेंगे और मेरा बिज़नेस बढ़ेगा। तो आप आज से ही ये डिसाइड कर लें कि आपको अपना नेटवर्क बढ़ाना है। क्योंकि ये लॉन्ग टर्म इन्वेस्टमेंट है और आपको रिजल्ट्स भी अच्छे ही मिलेंगे।

मैं ऐसे लोगों से मिलता जुलता हूँ जो सक्सेसफुल हैं और सोसाइटी के आइडल हैं और आपको भी ऐसा ही करना है। ऐसे लोगों से दूर रहे हैं जो निगेटिव हैं और आपको आपके गोल्स से भटकाते हैं और उनके कॉन्टैक्ट में रहने से आपकी वैल्यू कम होती है। ऐसे लोगों के साथ रहें जो आपको आगे बढ़ने का माइंड सेट देते हैं। ऐसे कनेक्शन बनाएं जहाँ दोनों को फायदा हो। इन सारी बातों को अपने जीवन में उतार लें और फिर देखें कि आप कहाँ से कहाँ पहुँच जाते हैं।

वर्कशीट

1. आपको ज्यादा से ज्यादा लोगों से क्यों मिलना चाहिए?
2. अपने नेटवर्क को एक महीने में तीन गुना करने के लिए आप क्या स्टेप्स लेने वाले हैं?

अध्याय 35

दुनिया का आठवां अजूबा

आज मैं आपको दुनिया के आठवें अजूबे के बारे में बताने वाला हूँ और वो है 'कम्पाउंडिंग इफेक्ट'। हम इसके बारे में पहले भी पढ़ चुके हैं लेकिन यहाँ थोड़ा विस्तार में बात करेंगे।

यहाँ आपकी बेहतर समझ के लिए एक और कहानी है। एक गाँव में गरीब आदमी था। उनके पास सुंदर कविताएँ सुनाने की प्रतिभा थी। एक दिन, उसके पास खाने के लिए कुछ नहीं था और उसकी पत्नी कहती है कि तुम जो भी कर सकते हो करो, लेकिन हमारे घर में पैसा और भोजन लाने का जुगाड़ करो। वह एक राजा के पास जाता है और राजा को बताता है कि उसके पास कविताएँ सुनाने की कला है और अगर राजा ने कविताएँ सुनीं तो वह उसे खुद पुरस्कृत करेगा। इसलिए राजा उसे सुनाने की अनुमति देता है।

वो राजा और उसके दरबारियों के सामने अपनी कविता सुनाना शुरू करता है और सभी उससे बहुत प्रभावित होते हैं। कविता सुनने के बाद राजा उस आदमी से पूछता है कि उसे क्या इनाम चाहिए। आदमी कहता है कि उसको चेस बोर्ड के पहले स्क्वायर पर सोने का सिक्का चाहिए और जैसे जैसे वो आगे बढ़ेगा उसका सोने का सिक्का दोगुना होना चाहिए।

राजा बोलता है कि आप कुछ और मांग सकते थे फिर इतनी छोटी सी चीज़ क्यों माँगी? उसने कहा कि वो गरीब आदमी है और उसके लिए जो उसने माँगा वो बहुत है। राजा बोलता है कि ठीक है। पहले स्क्वायर पर सोने का सिक्का रखा जाता है, दूसरे पर दो, तीसरे पर चार सिक्के और ऐसे ही आगे बढ़ता जाता है। जब वो आदमी दसवें खाने यानि कि स्क्वायर पे पहुँचता है सिक्कों की संख्या 512 हो जाती है और 12वें खाने पर पहुँचते पहुँचते 5, 24, 288। एक चेस बोर्ड में 64 बॉक्स यानि कि खाने या स्क्वायर होते हैं। 32वां खाना आते आते सिक्कों की संख्या 214 करोड़ हो जाते हैं और राजा का पूरा खज़ाना

खाली हो जाता है। राजा उस आदमी के सामने हाथ जोड़ता है और कहता है कि उसके पास इतना ही हैं और इसके आगे वो कुछ नहीं दे सकता।

यहाँ पर राजा को कम्पाउंडिंग इफेक्ट का कोई ज्ञान नहीं था और उसने अपना खज़ाना खो दिया। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आज आप गरीब हैं और लोग आपको आपकी अपनी से कम समझते हैं। उनको ये नहीं पता कि आपको कम्पाउंडिंग इफेक्ट का ज्ञान है और एक दिन आप बहुत आगे बढ़ेंगे। आपके पास जितनी बड़ी टीम होगी उतना ही लोग आपके साथ जुड़ने की कोशिश करेंगे। हमेशा खुद में विश्वास रखें फिर चाहें आप मैदान में अकेले ही क्यों न हों।

आपको इस प्रिंसिपल को सही जगह इस्तेमाल करना है। इन्वेस्ट करने के लिए हमेशा नए तरीके ढूँढ़िए। मान लीजिये आपको 10000 रुपये इन्वेस्ट करने हैं। इस पर आपको हर साल 20% इंटरेस्ट मिलेगा और एक साल के बाद आपके 10000 रुपये 12000 हो जायेंगे। और ऐसे ही हर साल आपके पैसे बढ़ते रहेंगे।

अल्बर्ट आइंस्टाइन के हिसाब से रूल ऑफ 72, $e = mc^2$ से ज्यादा पॉवरफुल है। ये आपको बताता है कोई इन्वेटमेंट कितने समय में डबल हो जाएगी। अगर आपकी सेविंग्स आपको 6% इंटरेस्ट देती है। इस 6 से 72 को डिवाइड कीजिये, आपको 12 मिलेगा। इसका मतलब है कि जितना पैसा आप इन्वेस्ट कर रहे हैं उसको डबल होने में 12 साल लगेंगे। अगर रेट ऑफ इंटरेस्ट 20% होता तो आपके पैसे को डबल होने में 3.6 साल लगेंगे।

वर्कशीट

1. अपनी वेल्थ को डबल करने के लिए आप कम्पाउंड इफेक्ट का इस्तेमाल कैसे कर सकते हैं?

2. अपनी वेल्थ को आप कैसे डबल कर सकते हैं?

अध्याय 36

मिलेनियर माइंडसेट

इस अध्याय में हम बहुत ही महत्वपूर्ण विषय के बारे में चर्चा करने वाले हैं और वो है कि आप माइंडसेट एक मिलेनियर जैसे बनाएं। पैसा कामना या पैसा बनाना ये सारा खेल माइंडसेट का है। आज हम इस माइंडसेट को लेकर 6 तरीकों के बारे में बात करेंगे। अब तक आपको समझ आ ही गया होगा कि हर चीज़ आपके माइंडसेट पर डिपेंड करती है। जिस लेवल पर आपका माइंडसेट जायेगा उसी लेवल के आप पैसे कमाएंगें। तो बिना समय बर्बाद किये मैं आपको उन 6 तरीकों के बारे में बताता हूँ जिससे आप वो माइंडसेट डेवलप कर सकते हैं। तो आइये जानते हैं इन टिप्स के बारे में:

1. आप ऐसा बिलीव करें कि आप अल्ट्रा रिच हो रहे हैं: मैंने यहाँ ऐसा नहं कहा कि आप अमीर हो गए हैं या हो जायेंगे, बल्कि मैं ये कह रहा हूँ कि आप उस प्रोसेस में हो। मैं कह रहा हूँ कि आप अमीर बनने के प्रोसेस में हैं। यहाँ आपको खुद में भरोसा रखना है। आपको हमेशा प्रेज़ेंट कंटेन्युअस टेन्स में सोचना है और ये भी फ़र्क नहीं पड़ना चाहिए कि लोग आपके बारे में क्या सोचते हैं। आपको बस इस बात से फ़र्क पड़ना चाहिए कि आप अपने बारे में क्या सोचते हैं और आपको लाइफ़ में कितनी सक्सेस चाहिए। आप जो कुछ भी लाइफ़ में चाहते हैं वो सब आपको मिलेगा, आपको बस एक काम करना है और वो ये है कि आपको इमैजिन करना है कि आप उस प्रोसेस में पहले से ही हैं।

2. बड़ा सोचें और थोड़ा पागलपन के साथ सोचें: यहाँ पागलपन मतलब का मतलब वो पागलपन जिसमें लोग अज़ीब अज़ीब हरकतें करते हैं बल्कि आपके अंदर जुनून होना चाहिए। जब तक लोग आपको ये न कह दें कि जो भी आप करने जा रहे हैं वो नामुमकिन है और उस चीज़ के लिए आपके अंदर पागलपन नहीं है तो समझ जाइये कि आप अमीर बनने के रास्ते पर नहीं हैं। हो सकता है कि जो आप सोच रहे हैं उसमें लोगों को विश्वास न हो लेकिन ये उनकी

प्रॉब्लम है। उनका यही सोचना कि ये चीज नहीं हो सकती, उनके रास्ते मेइओन समस्या लाता है। लोग पहले से ही सोच लेते हैं कि वो आगे नहीं बढ़ सकते इसीलिए न तो वो आगे बढ़ पाते हैं और ना ही अमीर बन पाते हैं। कुछ भी मुमकिन करने के लिए आपको शुरू से ही बड़ा सोचना है। कोई भी सपने अगर छोटे होंगे तो पूरे ही नहीं होंगे और न ही हर कोई अमीर बन सकता है क्योंकि छोटे सपने देखने वालों को माइंड सेट ही वही होता है। पूरी दुनिया में तकरीबन 800 करोड़ लोग हैं लेकिन हर कोई अमीर थोड़े ही है। तो आपके सपने बड़े होने चाहिए कि लोग आपको पागल बुलाना शुरू कर दें। एक इंसान हैं जिनका नाम नवीन जैन है, उन्होंने एक कंपनी की शुरुआत की है और क्या आपको पता है कि ये कंपनी लोगों को चाँद पर लेकर जाती है। उनको ये आईडिया लोगों की बातों से मिला। कई बार लोग बोलते हैं कि मैं तुम्हे चाँद पे लेकर चलता हूँ। नवीन ने सोचा कि क्यों न इस बात को सच किया जाए। लोगों ने उन्हें पागल बोलना शुरू कर दिया और ये चीज़ उन्हें मोटिवेट करती रही। एलोन मस्क लोगों को मार्स पे लेकर जाते हैं जहाँ कोई नहीं रहता है। तो आप ऐसा सोचें जैसा किसी ने कभी न सोचा हो, लोग आपको पागल बोलना शुरू कर देंगे और समझिये कि आप सही दिशा में जा रहे हैं।

3. मैं अपना फ्र्यूचर खुद चूज़ करूंगा: जो भी विकल्प हम चुनते हैं उसका हमारे जीवन पर बहुत असर पड़ता है और इसी पे निर्भर करता है कि आगे जाकर आप कितने सफल बनते हैं और कितने अमीर। अगर आप सुबह जल्दी सोकर उठ रहे हैं तो खुद से कहें कि आप सफलता की तरफ बढ़ेंगे। जो लोग सफल हैं वो इसलिए सफल हैं क्योंकि उन्होंने सही रास्ते को चुना है। जो इंसान अलग होता है वो इसलिए अलग होता यही क्योंकि उसने खुद तय किया होता है कि वो दूसरों से अलग होगा। आपको शायद पता होगाकि छोटी छोटी चीज़ें भी आपकी सफलता में बड़ा योगदान देती हैं, आप जैसा खाना खाते हैं वैसे आपका माइंडसेट होता है और आप वैसे ही बनते हैं। आपने लोगों को देखा होगा जिनकी पर्सनालिटी ऐसी होगी कि आप सोचते होंगे कि काश आप भी वैसे ही होते। अपनी इस पर्सनालिटी के पीछे लोग काफी मेहनत करते हैं। तो आप भी ऐसे विकल्प चुनें जो आपके जीवन में बेहतर योगदान दें। आप खुद से वादा करें कि आप ऐसे डिसिशन लेंगे जो आपका फ्र्यूचर ब्राइट करें।

4. **जैसा आप बोलते हैं वैसा ही आप सोचते हैं और बनते हैं:** मैं वही बोलता हूँ जैसा मैं सोचता हूँ और जैसा मैं हूँ और आपके साथ भी ऐसा ही है। तो कुछ भी बोलने और करने से पहले कई बार सोचें। हमेशा सोचें कि कैसे इम्पोर्टन्ट हैं और आप उन्हें कमाने के लिए कुछ भी करेंगे। अगर आपको लगता है कि कैसे इम्पोर्टन्ट नहीं हैं तो उनके बिना एक हफ्ते रहने की कोशिश कीजिये। मेरे जो सपने हैं उनको पूरा करना ही मेरा लक्ष्य है। और जब मैं इनको पूरा करने के लिए इनके पीछे भागता हूँ तो समझिये कि मैं जिंदगी में आगे बढ़ रहा हूँ। आपको अपने आप को लाइफ में स्टेबल होना है और अच्छी जॉब लेनी है ताकि आपकी इनकम अच्छे हो और अच्छी इनकम होना मतलब रिच बनना।

5. **करने से होने की तरफ शिफ्ट हों:** हम सभी की नीड्स और वांट्स होती है जिसको हम पूरा करना चाहते हैं। तो हमें इसको पूरा करने की तरफ बढ़ना है और इसके लिए कड़ी मेहनत करनी है। हमें वैसा इंसान होना है जैसा हम चाहते हैं। हमें ऐसा इंसान होना है जो वो सब चीजें अफोर्ड कर सके जो हम कहते हैं। दिल्ली के पृथ्वीराज रोड पर 600 करोड़ की प्रॉपर्टीज़ हैं और मैं चाहता हूँ कि मैं भी इतना अमीर हो जाऊँ कि वहाँ प्रॉपर्टी अफोर्ड कर पाऊँ। अगर मुझे प्राइवेट जेट खरीदनी है तो मुझे मिलेनियर जैसे ही सोचना है।

6. **पैसें को फॉलो करें:** जैसा इंसान हम होना कहते हैं और जिस सफलता की कामना हमने की होती है, वहाँ तक पहुँचने के लिए हमें पैसें के पीछे भागने की ज़रूरत है। एक कागज का टुकड़ा अच्छा या बुरा कैसे हो सकता है? उसकी अपनी वैल्यू है और आपको उसे कमाने की लिए हर वो चीज़ करनी है जो आप कर सकते हैं। लोग हमेशा उन चीज़ों के पीछे भागते हैं जो उनको भटकाती हैं लेकिन जो मिलेनियर होते हैं वो पैसें के पीछे भागते हैं। वो हमेशा इन्वेस्टमेंट और रिटर्न के बारे में सोचते हैं। वो हमेशा इस बारे में सोचते हैं कि अमीर बनना है तो बनना है। आपको भी ऐसी ही सोचना है। तो कैसे कमाने के लिए पैसें के पीछे भागें।

वर्कशीट

1. आपको पैसों के पीछे क्यों भागना चाहिए?
2. आप अपने माइंड सेट में क्या बदलाव लाने वाले हैं?

रिलेशनशिप मास्टरी

अध्याय 37

लोगों को अपना बनाने के 6 तरीके

आज हम जिस चीज़ की बात करने वाले हैं वो भी लाइफ़ में बहुत इम्पोर्टेंट है और वो है रिलेशनशिप मास्टरी। हम सभी के जिंदगी में रिलेशंस यानि कि रिश्ते बहुत ही महत्व रखते हैं। अगर लोगों की रिलेशनशिप में प्रॉब्लम आती है तो वो किसी चीज़ पर फ़ोकस नहीं कर पाते हैं और डिस्टर्ब्ड फील होते हैं। आपमें से लगभग सभी की जिंदगी में ऐसा कोई न कोई होगा जिससे आप झगड़े करते होंगे तो आपको बुरा लगता होगा या फिर कोई ऐसा जिसे आप पसंद करते हैं लेकिन वो आपको नहीं करता या करती, तो यहाँ पर आपको तकलीफ़ होती है। आपको हर चीज़ के साथ रिलेशशिप में भी मास्टरी करनी है क्योंकि बाकी चीज़ों के साथ ये भी ज़रूरी है। आपके लाइफ़ में कोई न कोई ऐसा होगा ही जिसे आप एप्रिशिएट करते होंगे फिर वो चाहें आपके पेरेंट्स हों, टीचर्स हों, वर्कप्लेस पे कोई हो या फिर कोई लवर या कोई ऐसा इंसान जिसे आप मानते हों। आप इन लोगों से बिलकुल भी दूर नहीं रहना चाहते हैं और अगर ये आपसे नाराज़ हो जाते हैं तो लगता है कि क्या हो गया है। आपकी साइकोलॉजी आपके रिलेशंससे और आपके आस पास के लोगों से भी अफ़ेक्ट होती है। तो आज मैं आपको ऐसी 6 टिप्स दूंगा जिससे आपको लोग पसंद करेंगे ही:

1. **लोगों को उनके बारे में बात करने के लिए एनकरेज करें:** भगवान जी ने हमें दो कान और एक मुँह दिया है जिससे हम ज्यादा सुनें और काम बोलें। आपको एक ऐक्टिव लिसनर होने की ज़रूरत है, आप लोगों से सवाल पूछें, उनकी बातों में इंटेरेस्ट लें और उन्हें बोलने के लिए एनकरेज करें। हर किसी को बोलना पसंद होता है और उनको लगता है की लोग उनकी बातें सुनें। अच्छा अब आप सोचिये कि आपको सबसे ज्यादा कौन पसंद है या आपका बेस्ट फ्रेंड कौन है? वही होगा जो आपको सबसे ज्यादा सुनता होगा। तो आप लोगों को एनकरेज कीजिये कि वो बोलते रहें। तो जब भी आप लोगों से बात करें तो

उनकी बात सुनें क्योंकि जितना आप सामने वाले को बोलने का मौका देंगे उतना ही वो आपको पसंद करेंगे। वो न सिर्फ आपको पसंद करेंगे बल्कि आपको प्यार भी करेंगे। हो सकता है कि आप उनके सबसे अच्छे दोस्त बन जाएँ।

2. लोगों को अपना टाइम दें: किसी को जो सबसे अच्छा गिफ्ट आप दे सकते हैं वो है आपका टाइम। आपके पास ज्यादा समय नहीं है लेकिन फिर भी आप लोगों को टाइम दे रहे हैं और यही चीज़ है जो इसको खास बनाती है। अपने टाइम को वैल्युएबल बनाएं। पैसा तो आता है और जाता है लेकिन गया हुआ समय कभी वापस नहीं आता सिर्फ जाता है। लोग पैसे कमाने के लिए अपना टाइम भी सेल कर देते हैं, लेकिन जो अल्ट्रा वेल्थी लोग होते हैं वो अपना समय बर्बाद नहीं करते बल्कि ज्यादा समय बचाने के लिए ज्यादा पैसे खर्च करते हैं। आप जो समय लोगों को दे रहे हैं वो उनके लिए वैल्युएबल है। अगर आपके रिलेशनशिप में कोई प्रॉब्लम आती है तो आप देखें कि आप इसे कितना समय दे रहे हैं। अगर किसी शादी में प्रॉब्लम आती है तो वो भी इसलिए क्योंकि लोग एक दूसरे को समय नहीं दे पाते। अगर आप किसी को अपना टाइम देते हैं तो सामने वाला अपने आपको स्पेशल समझता है।

3. लोगों को कॉम्प्लिमेंट दें: हर किसी को अपनी तारीफ़ सुनना अच्छा लगता है। हम जब पार्टीज़ और इवेंट्स में जाते हैं तो अच्छे से तैयार होकर जाते हैं ताकि लोग हमारी तारीफ़ करें। हम सभी को अपने बारे में अच्छी बातें सुनना पसंद है और कोई हमें कॉम्प्लिमेंट दे दे तो उससे अच्छा कोई हो ही नहीं सकता। तो अगर आपको किसी में कुछ अच्छा लग रहा हो तो उसे ज़रूर बोलें। आप लोगों को उनके लुक्स, नॉलेज, स्किल्स या किसी और भी चीज़ के लिए भी तारीफ़ कर सकते हैं, लेकिन ध्यान रखें की वो कॉम्प्लिमेंट जेनुइन होना चाहिए। ऐसा न हो कि आप बिना बात किसी की तारीफ़ किये जा रहे हैं। अगर लोग हमें पसंद करते हैं तो हमें अच्छा लगता है और हमें भी तो यही चाहिए।

4. लोगों को अपना नाम सबसे ज्यादा पसंद है: लोगों को अपना नाम सबसे सुनना सबसे ज्यादा पसंद है फिर चाहे वो किसी भी लैंग्वेज हो। चाहें चाइनीज़ हो, जापानीज़ हो, स्पैनिश हो या कोई भी लैंग्वेज हो लोगों को अपना नाम

सुनना बहुत पसंद है। लोगों के दिमाग में उनका नाम स्टोर्ड होता है। अगर आप उन्हें उनके नाम से बुलाते हैं तो वो तुरंत रिस्पॉन्ड करते हैं और अटेंटिव होते हैं। हमारा जो नाम है आप समझ लो कि जैसे हमारे दिमाग पे उसकी खुदाई सी हो गई होती है जो मिट नहीं सकती। लोग जब किसी से मिलते हैं तो दूसरों के नाम ढंग से नहीं सुनते हैं और जब अगली बार उसी इंसान से मिलते हैं तो या तो उनका नाम भूल जाते हैं या फिर उन्हें गलत नाम से बुला लेते हैं। ऐसा होने से कई बार सामने वाले को बुरा भी लगता है। अगर आप किसी से बात चीत करते हैं और उनका नाम बार बार लेते हैं तो वो भी आपकी बातें ध्यान से सुनते हैं। कई बार ऑफिस में भी देखा गया है कि अगर किसी एक एम्प्लॉई को बॉस नाम से बुलाता है तो दूसरे को लगता है कि ये तो बॉस का फेवरेट है तभी तो इसका नाम याद है। अगर आपको लोगों के नाम याद हैं तो उनको लगता है कि आप उन्हें वैल्यू दे रहे हैं। तो लोगों को को उनके नाम से बुलाएं।

5. लोगों को इम्पोर्टेंट फ़ील कराएं: आप जिससे भी मिलें उन्हें वैल्युएबल और इम्पोर्टेंट फ़ील कराएं। आपको दूसरों के ऊपर अच्छा इम्प्रेसन छोड़ना है। आप लोगों को रेस्पेक्ट और कॉम्पलिमेंट दें, उनकी बातें सुनें, उनकी बातों में इंटरेस्ट लें, उन्हें अपना टाइम दें, आप वो सब करें जो आप उनके लिए कर सकते हैं। आप अगर उनके लिए ये सभी चीजें करेंगे तो उनको लगेगा कि आप उनके लिए स्पेशल हैं और वो भी आपको पसंद करेंगे। और अगर आपके साथ भी कोई ऐसा करेगा तो आपको भी अच्छा लगेगा। आप सामने वाले साथ वैसा ही बर्ताव करें जैसा आप अपने लिए चाहते हैं।

6. दूसरे के इंटरेस्ट के बारे में बात करें: जब आप किसी से बात कर रहे हैं तो आप उस टॉपिक पर बात करें जिसमें आप इंटरेस्टेड हों। जैसे की आप किसी के साथ बैठे हैं तो आप उससे स्टॉक मार्केट के बारे में बात न करें अगर उसे पसंद नहीं है तो। क्योंकि ऐसा करने से आप दोनों के बीच की बात का कोई मतलब नहीं रह जाएगा। तो आपको कैसे पता चलेगा की सामने वाले को क्या पसंद है? इसको जानने के लिए आप इस चैप्टर में दिए गए पॉइंट नंबर 1 को रेफ़र कर सकते हैं। आप सामने वाले को सुनें और फिर उसे थोड़ा समझने

की कोशिश करें। जब कोई बोलता है तो तो आपको उसके माइंड और इंटरैस्ट के बारे में पता चलता है। अगर आप उन्हें इम्प्रेस करना चाहते हैं तो उनको बोलने दें और उनको नोटिस करें और उसी हिसाब से अपनी बातचीत आगे लेकर जाएँ।

अपनी लाइफ़ में आप इन 6 पॉइंट्स को अप्लाई कीजिये और फिर देखिये कि लोग कैसे आपकी तरफ बड़े चले आते हैं और आपको कैसे पसंद करते हैं।

वर्कशीट

आप आज से ही ऐसे कौनसे स्टेप्स लेने वाले हैं जिससे लोग आपको ज्यादा से ज्यादा पसंद करें?

अध्याय 38

कभी न झगड़ने के लिए 6 टिप्स

आज मैं आपको जो बताने वाल हूँ वह लाख रुपये की बात है। जो मैंने बोला वो तो सिर्फ़ कहावत है लेकिन ये सही है कि जो मैं आज आपको बताने वाल हूँ वो बहुत ही इम्पोर्टेंट है। आज जो पॉइंट्स या टिप्स मैं आपको देने वाला हूँ वो अप्लाई करके मैंने अपने लाइफ़ के सारे झगड़े खत्म कर दिए। आज मेरे साथ किसी का कोई भा आर्ग्युमेंट या निगेटिव डिस्कशन पेंडिंग नहीं है फिर चाहें वो मेरी फैमिली हो, फ्रेंड्स हों, बिज़नेस हो या कुछ और। और मैं आपसे प्रॉमिस करता हूँ कि ये पॉइंट्स अगर आपने भी अपनी लाइफ़ में अप्लाई करे तो आप भी सभी से अपने झगड़े खत्म कर देंगे। तो आइये हम उन 6 पॉइंट्स के बारे में जानते हैं जिनको आप अप्लाई करके आप दूसरों के साथ अपने सारे झगड़े और गिले शिकवे खत्म कर देंगे। तो नीचे पढ़ते हैं उन पॉइंट्स के बारे में:

1. दूसरों के साथ बहस को अनदेखा करें: किसी भी झगड़े की शुरुआत बहस यानि कि आर्ग्युमेंट्स के साथ होती है। हम हमेशा दूसरों को बातों के सामने अपनी बातें रखना पसंद करते हैं और सामने वाले को कभी नहीं सुनते हैं। आप अपनी बात बोलते हैं और सामने वाला अपनी बात बोलता है और दोनों में से कोई भी एक दूसरे की बात सुनने को नहीं तैयार होता। शुरुआत बहस से होती है और अंत इसका झगड़े से होता है। तो आप दूसरों के साथ हो रही बहस को अनदेखा करें। आप कितने भी सही क्यों हों लेकिन सामने वाले कि बात को सुने और समझें। अपने ईगो को साइड में रखें। अगर आपको लगता है की सामने वाले की बातों को सुनकर और मानकर आप वो बहस रोक सकते हैं या खत्म कर सकते हैं तो ऐसा ही करें। ऐसा करने से आप छोटे नहीं हो जायेंगे क्योंकि ऐसा छोटे लोग नहीं बल्कि समझदार लोग करते हैं। इससे पहले कि आपकी बहस बड़े और उसका परिणाम बुरा हो आप उसे वहीं खत्म कर दीजिये। एक बार अगर आपने अपनी ये आदत दाल ली कि आपको

आर्ग्युमेंट नहीं करना है तो लड़ाई होना अपने आप बंद हो जाएगी। आप कुछ मत करो, बस हाथ जोड़कर अपनी गलती मान लो, यकीन मनो झगड़ा आगे बढ़ेगा ही नहीं।

2. लोगों को कभी न कहें की वो गलत हैं: जब हम किसी से किसी मुद्दे पे बात कर रहे होते हैं तो हम उसे गलत ही समझते हैं। हमें हमेशा ही हम खुद ही सही लगते हैं। ऐसा करने से क्या होता है, ऐसा करने से आप सामने वाले को बुरा महसूस करते हैं और उसको गुस्सा आता है। आपको कभी भी दूसरे को गलत नहीं ठहरना है। कई बार घरों में ऐसा होता है कि तुम्हारी वजह से ऐसा हुआ है, आपने ऐसा बोला और लड़ाई शुरू। तो अगर आप भी इसी तरह के इंसान हैं तो ऐसा मत कीजिये। दूसरों की गलतियां कभी मत निकालिये। अगर आप ऐसा करते हैं तो आप खुद गलत हैं। अगर सामने वाला गलत है तो इस चीज़ का एहसास उसे खुद होने दें जो आखिर में हो ही जायेगा। जब दो लोग झगड़ा करते हैं तो एक दूसरे की ही गलतियां बताते हैं और खुद को सही और ज्यादातर रिश्ते इसीलिए खराब होते हैं। अगर आप किसी को गलत ठहरा रहे हैं तो आप अपने रिश्ते में दरार डाल रहे हैं। तो जितना हो सके इससे दूर रहें।

3. अपनी गलती को बिना देर किये स्वीकार करें: अगर आपको लगता है कि आपकी गलती है तो बिना देरी किये उसे मान लें। जैसे ही आपको पता चलता ही कि इस जगह आप गलत हैं तो बिना देरी किये उसे मान लें। जितनी जल्दी आप अपनी गलती को मानेंगे उतना अच्छा है क्योंकि ऐसा करने से सामने वाले को लगेगा कि अगर आपने अपनी गलती मानी है तो आपको इसका एहसास है। ऐसा करने से आपके रिश्ते बच जायेंगे। अपनी गलती को दिल से स्वीकार करें न कि सिर्फ बोलने के लिए। मान लीजिये कि आप ड्राइव कर रहे हैं और गलती से आप अपनी सामने वाली कार का ऐक्सिडेंट कर देते हैं तो अपनी गलती मानें, सामने वाले से माफी मांगें और जितना हो सके उस सिचुएशन को हैंडल करने की कोशिश करें। ऐसा करने से सामने वाले का गुस्सा शांत हो सकता है और हो सकता है कि वो आपके ऊपर चिल्लाने या भला बुरा कहने की बजाय आपसे इज्जत से पेशेंस के साथ बात करे। लेकिन याद रहे

कि आप अपनी गलती को दिल से मानें ना कि सिर्फ बोलने के लिए या फॉर्मलिटी के लिए।

4. बातचीत को क्लोज़्ड एंडेड क्वेश्चन से शुरू करें: आप उनसे ऐसे सवाल करें जो क्लोज़्ड एंडेड हों और उनका ज़वाब "हाँ" में ही हो। अपने क्वेश्चंस को इस तरह फ्रेम करें की निगेटिव रिस्पॉन्स के चांसेस ही न हों। अगर आप ऐसे सवाल पूछते हैं जिसका उत्तर सामने वाला "हाँ" में दे रहा है तो उसके नजरों में आपकी इमेज अच्छी बन रही है और झगड़ा होने की संभावनाएं कम हो रही हैं। ऐसे क्वेश्चंस न पूछें जिसमें आपको "न" सुनने को मिले। तो आप ऐसे सवाल स्मार्टली पूछने हैं। इसके लिए आपको प्रैक्टिस करनी पड़ेगी और तब तक करनी पड़ेगी जब तक इसमें मास्टर न हो जाएँ।

5. दूसरों के पॉइंट-ऑफ़-व्यू को समझें: हर किसी का हर चीज़ का अपना तरीका होता है। जरूरी नहीं कि जैसा आप करते हैं या सोचते हैं सामने वाला भी वैसा ही हो। हर किसी का अपना पॉइंट ऑफ़ व्यू होता है, तो आपको उसे समझने की ज़रूरत है। हो सकता है कि आप दोनों की सोच एक जैसी हो लेकिन कहने का तरीका अलग हो। जब भी हम किसी से बहस करते हैं तो हम हमेशा अपनी ही बात को सही साबित करने में लगे रहते हैं। आपने टीवी पर तो देखा ही होगा। तो आपको ऐसा नहीं करना है, आपको पहले सामने वाले की बात सुननी है। हो सकता है कि जो वो बोल रहा हो वो आपका ही साथ दे दे या आपको आपकी बात रखने के लिए या सही साबित करने के लिए एक पॉइंट मिल जाए। अगर आप सामने वाले की बात समझते हैं तो आप एक समझदार इंसान साबित होते हैं और ऐसा करने से आपका डिस्कशन भी सही दिशा में जा रहा है। हमको हमारी बातचीत से सामने वाले को कन्विंस और सैटिस्फाई करना है और इसके लिए हमें उसका व्यू पॉइंट समझना बेहद ज़रूरी है।

6. लोगों के पीठ पीछे उनकी बुराई न करें: जब लोग आपके आस पास न हों तो आप उनकी बुराई न करें। अगर आप किसी रिश्ते में हैं तो उनकी बुराई न करें। हो सकता है कि जिससे भी आप किसी की बुराई कर रहे हैं वो आदमी जाकर बोल दे कि भाई वो तो तेरी बड़ी बुराई कर रहा था। ऐसा करने से बचें।

लोगों के पीठ पीछे उनके बारे में हमेशा अच्छा ही बोलें। हर किसी के लिए अपना नज़रिया और सोच सही रखें। आपको एक ऐसा एटमॉस्फियर बनाना है जहाँ हर चीज़ पॉजिटिव हो और आप हमेशा ऑप्टिमिस्टिक। आप ऐसा कर के देखिये, यकीन मानिये आपको ये दुनिया बहुत ही खूबसूरत लगेगी और आप अपनी लाइफ़ को एन्जॉय कर पायेंगे। हर किसी के पास उनकी लिमिटेशन होती हैं, अगर ऐसा न हो तो हर कोई भगवान बन जाएगा। तो अच्छे काम करें और सबके बारे में अच्छा सोचें।

मेरा यकीन मानिये कि अगर आपने ये सारी बातें अपने ज़िंदगी में उतार लीं, तो आप इस दुनिया के सबसे सुखी व्यक्ति होंगे और लोग आपसे इसका राज़ पूछेंगे।

वर्कशीट

1. बहस क्यों अनदेखी करनी चाहिए?
2. एक अच्छी रिलेशनशिप मेंटेन करने के लिए आपको कौन सी आदतें अपनानी हैं?

अध्याय 39

नए दोस्त कैसे बनाएं

हम इस किताब के आखिरी पड़ाव में चल रहे हैं और मुझे लगता है कि यहाँ आते आते आपका एनर्जी लेवल घटने के बजाय बढ़ गया होगा। इस चैप्टर में हम जिस टॉपिक पर बात करेंगे वो ये है कि नए दोस्त कैसे बनाएं। मैं चाहता हूँ कि आपके कनेक्शंस इतने स्ट्रॉंग हों कि आपको आपकी पूरी लाइफ़ में सिर्फ़ रिवाइस मिलें, लोग आपकी तारीफ़ करें और आपको कभी न भूलें। इस चीज़ के लिए आपके अंदर एक क्वालिटी ये भी ज़रूरी है की नए दोस्त बनाते रहें। आप जहाँ भी जाएं नए दोस्त बनाएं। आप जिस किसी से भी मिलें बस वो आपका फ़ैन हो जाये और आपसे दोस्ती कर ले। तो अगर आपके ज्यादा दोस्त नहीं हैं तो आपको चिंता करने की ज़रूरत नहीं है कि आज का ये चैप्टर आपके लिए ही है। तो आज मैं आपको कहीं भी नए दोस्त बनाने के 6 फंडामेंटल फैक्टर्स दूंगा जो आपकी मदद करेंगे। तो देर किस बात की, आइये उनके बारे में बात करें:

a. सही जगह का पता लगाएं: ये तो हम सभी को पता है कि घर पर बैठे-बैठे हमारे दोस्त नहीं बनने वाले। जैसे आपके दोस्त होते हैं वैसे आप बन जाते हैं। तो अगर आपको अपने आपको बदलना है तो आपको फ्रेंड सर्कल भी बदलना पड़ेगा। और इसके लिए आपको मालूम होना चाहिए कि आपको सही दोस्त कहाँ मिलेंगे। हमें दोस्त बनाने है वो भी अच्छे और वो जो हमारे माइंडसेट को मैच करते हों, तो हमें ऐसी जगहों का पता लगाना है जहाँ हमें ऐसे लोग मिलेंगे। याद रहे कि आपको सेलेक्टिव फ्रेंड्स बनाने हैं क्योंकि आपके फ्रेंड्स ही हैं जिनकी वज़ह से आपके नेचर और कैरेक्टर का पता चलता है। आप ऐसे क्लब्स या ऑर्गेनाइजेशंस ज्वाइन करें जहाँ आपको लगता है कि आप उनसे अच्छी दोस्ती कर सकते हैं और निभा सकते हैं। अगर कोई अपना बिज़नेस एक्सपेंड करना चाहता है तो वो ऐसी जगह की तलाश करेगा जहाँ उसको वैसे

ही लोग मिलें जो बिज़नेस को बढ़ाने में काम आएँ। अगर आपका साथ सही है तो आपका विकास ज़रूर होगा।

b. लोगों से बात करें: हमारे आस पास लगभग 700 करोड़ लोग हैं। और अगर कोई मुझे ये कहता है कि उनके पास लोग नहीं हैं जिनसे वो दोस्ती कर सकें, तो मैं उनको कहता हूँ कि अपने आस पास देखो। आपके आस पास कई सारे लोग हैं, आप उनसे मिलें और बात करें। आप इंट्रोवर्ट न बनें और लोगों से बात करें। वो कहते हैं ना कि बात करने से ही बात बनती है तो आपको लोगों से बात करनी है, लेकिन किसी से बात करने से पहले आपको उसका इंटरेस्ट भी देखना है कि वो आपकी बातों में इंटरेस्टेड है कि नहीं। जब आप लोगों से बात करेंगे तो आपको उनके बारे में मालूम चलेगा और हो सकता है कि वो वैसे ही हों जैसे आप हैं और आपके दोस्त बन जाएँ। लेकिन अगर आप बात ही नहीं करेंगे तो कैसे लोग आपके दोस्त बनेंगे।

c. लोगों से आई कांटेक्ट बनाएं और स्माइल करें: कई बार ऐसा होता है कि आप कई सारे लोगों से घिरे हुए होते हैं। और अगर आप उनमें से किसी से बात करना चाहते हैं और दोस्ती करना चाहते हैं तो उनकी तरफ देखें और मुस्कुराएं। ये बहुत ही बढ़िया साइकोलॉजिकल ट्रिक है और हर किसी पे काम करती है। स्माइल एक इंसान से दूसरे इंसान तक बहुत ही जल्दी ट्रांसफर होती है। जैसे ही आप किसी को देखकर स्माइल करते हैं तो सामने वाले के चेहरे पर अपने आप ही स्माइल आ जाती है। यह आदत शामिल करके आपको अटेंशन लेनी है लेकिन कई लोग इस चक्कर में ओवर रिएक्ट कर देते हैं लेकिन आपको ऐसा नहीं करना है। कॉलेजेस में या स्कूल में हमने देखा है कि किसी लड़के को किसी लड़की की अटेंशन चाहिए होती है तो वो ओवर रिएक्ट करते हैं और उनको नहीं समझ आता कि वो वहां अपना इम्प्रेसन डाउन कर रहे हैं।

d. लोगों का अटेंशन लें और कन्वर्सेशन की शुरुआत करें: लोगों से संपर्क करने के लिए आपको उनके अटेंशन लेने की ज़रूरत है। तो पहले आप उनका अटेंशन लें लेकिन ओवर रिएक्ट न करें। क्योंकि अगर आप ओवर रिएक्ट करते हैं तो इसका मतलब है कि आप अपना पहला इम्प्रेसन खराब कर रहे हैं। उनकी

अटेंशन इस रह अपनी तरफ खींचें की सामने वाला बस आपसे बात करने में इंटरैस्टेड हो जाए या फिर आप उसको अप्रोच करें तो वो पीछे न हटे। लोगों के अटेंशन के लिए आप अपनी स्किल को पॉलिश करें।

e. 30-70 रेशियो मेंटेन करें: इसका मतलब ये है कि आपको 30% बोलना है और 70% सुनना है। आपको बोलना कम है और सुनना ज्यादा है। और उस बोलने में भी आपको सवाल ज्यादा पूछने हैं क्योंकि सवालों में बातचीत को लम्बा खींचने की ताकत होती है। लोगों से बात करने से पहले पूछें कि क्या आप बोलना चाहते हैं, और उनके रेस्पॉन्सेस से सीखें। बातचीत की शुरुआत सवाल पूछकर करें। अपने बातचीत को जितना हो सके आगे लेकर जाएँ। जब आप लोगों को सुन रहे हों तो उन्हें दिल से सुनें और रेस्पॉन्स दें।

f. दूसरी मीटिंग फिक्स करें: आपको पता होना चाहिए कि किसी के साथ आपको अगली मीटिंग कब रखनी है। आपकी पहली मीटिंग के अंत में ही आपकी नेक्स्ट मीटिंग फिक्स हो जानी चाहिए। अगर आप किसी को कॉफी पे मिल रहे हैं तो उसी टाइम फिक्स कर लें कि अगली बार कब और कहाँ मिलना है। जो भी जगह आप डिसाइड करें वो आपके या सामने वाले की पसंदीदा हो। और अगर आप प्रोफेशनल लेवल की मीटिंग कर रहे हैं तो आपको इस बात का खूब ध्यान रखना है। अगली बार जब भी आप मिलें तो अपनी बातचीत आगे बढ़ाएं, ऐसा करने से आप एक दूसरे को और अच्छे से जान पायेंगे।

वर्कशीट

1. एक बातचीत के दौरान ज्यादा किसे बोलना चाहिए और क्यों?
2. ज्यादा अटेंशन पाने के लिए आप क्या करने वाले हैं?
3. नए फ्रेंड बनाने के लिए आप कौन से स्टेप्स लेने वाले हैं?

अध्याय 40

लोगों को अपने हिसाब से बदलने के 7 तरीके

हम इस किताब के लास्ट चैप्टर में आ गए हैं और जाते जाते मैं आपको ऐसी चीज़ सिखाऊंगा जो आपको पूरी लाइफ़ बहुत काम आने वाली है। एक इंसान होने के नाते हम कई सारे लोगों से घिरे होते हैं। तो आपको अपने आस पास के लोगों के साथ अपनी रिलेशनशिप को बेहतर बनाना है। और अगर आप इन लोगों को इन्फ़्लुएंस नहीं कर सकते तो इनके साथ आप अच्छे रिश्ते नहीं बना सकते। तो इस लास्ट चैप्टर में मैं आपको 7 ऐसे प्रिंसिपल्स देने वाला हूँ जिससे आप किसी को भी अपने अनुसार बदल सकते हैं। तो बिना देरी किये मैं आपको 7 ऐसे तरीके बताऊंगा जिसे आप लोगों को अपनी तरह से इन्फ़्लुएंस कर सकते हैं। आप इन तरीकों को नीचे पढ़ सकते हैं:

a. **बातचीत की शुरुआत सामने वाली की तारीफ़ से करें:** जैसा कि मैं पहले भी कई बार चुका हूँ कि लोगों को अपनी तारीफ़ सुनना पसंद होता है तो अगर किसी से कोई गलती होती है तो उसके ऊपर उंगली उठाने के बजाय आप उनकी सराहना करें। तो मुझे उसको ये नहीं बोलना है कि तुम ऐसे हो या वैसे हो, बल्कि जो भी बोलना है प्यार से बोलना है। आपने देखा होगा कि जो घर के बड़े बजुर्ग हैं वो हमारी गलतियों पर हमें कितनी शांति से समझाते हैं कि ऐसा दोबारा नहीं करना क्योंकि ऐसा करने से हमें ही नुकसान होगा। ठीक उसी तरह हो सकता है कि आपको किसी में कोई बात पसंद है तो आप उनको उस चीज़ के बारे में बताएं। लोगों के अपनी बड़ाई सुनना बहुत पसंद है। आप लोगों को बता सकते हैं कि वो कितने अच्छे हैं और अगर ये एक चीज़ वो सुधार लें तो उनसे अच्छा कोई नहीं।

b. **अपनी गलतियों के बारे में पहले बात करें:** कभी किसी को उसकी गलतियों के बारे में बताना है तो आप उन्हें कहें कि आपने भी एक समय में ऐसा ही किया था। जब आप अपनी बात की शुरुआत इस तरह से करते हैं तो सामने वाला इंसान आपकी बात को सुनने के लिए मेंटली प्रिपेयर हो जाता है।

आप बोल सकते हैं कि अरे तुमसे तो कोई बड़ी गलती नहीं हुई, मैंने तो एक बार ऐसा कर दिया था। ऐसा करने से आप उसके माइंड को चेंज होने के लिए प्रिपेयर कर रहे हैं। ऐसा करने से आप दोनों के बीच की बॉन्डिंग भी अच्छे होती है। ऐसा करने से सामने वाला अपनी गलती भी मानने को तैयार हो जाता है क्योंकि आपने पहले से ही उसे तैयार कर दिया होता है।

c. **ऑर्डर्स देने के बजाय सवाल पूछें:** "जो आपने किया वो गलत था और ये दोबारा नहीं होना चाहिए", ऐसा कहने से बचें क्योंकि ये आर्डर देने जैसा है जो कि गलत है। आप उनसे पूछ सकते हैं कि ये जो भी काम गलत हुआ है ये अगर हम इस तरीके से ना करते हुए, किसी दूदूसरेदूसरे तरीके से करते तो कैसा होता? ऐसा करने से ये होगा कि आप बातचीत को आपने हिसाब से मोड़ पायेंगे और बात पॉजिटिव वे में जाएगी।

d. **दूसरे को सेफर साइड में रखें:** आपको दूसरों को हमेशा यही फील करना है कि वो सही हैं। उनको गलत साबित करने में न लगे रहें। उनको आप कहें कि वो सही हैं लेकिन साथ में ये भी बताएं कि और क्या अच्छा हो सकता था। अगर लोगों को लगेगा कि आप उनको गलत ठहरा रहे हैं तो वो आपकी बात कभी नहीं सुनेंगे। आपको लोगों को यही बताना है कि वो सही हैं।

e. **हर बदलाव की सराहना करें:** आप सामने वाले के हर इम्प्रूवमेंट की तारीफ करें फिर चाहे वो छोटी सी ही क्यों न हो। ऐसा करने से उन्हें मोटिवेशन मिलेगा और वो फ्र्यूचर में और भी अच्छा करेंगे। आपको अपनी लाइफ का ग्राफ पॉजिटिविटी की तरफ लेकर जाना है। अगर एक पढ़ाई नहीं करता है और कम मार्क्स लेकर आता है तो आप उसकी तरीक कर सकते हैं और कह सकते हैं की अगली बार और मेहनत करना और अच्छे नंबर लाना। ऐसी पूरी संभावना है कि वो आपकी बात सुने और अगली बार अच्छा स्कोर करने के लिए मोटिवेटेड हो और ट्राई करे। मैं जब जिम जाता था तो मेरा ट्रेनर मुझे उसके रूटीन के हिसाब से ट्रेन करता था। वो मुझे पूरे वर्कआउट के दौरान मोटिवेटेड रखता था और वो मोटिवेशन मुझे मेरे दर्द और स्ट्रेस से लड़ने में मदद करता था। ऐसा जिंदगी के हर पहलू में होता है। जब हम लोगों की उनकी छोटी से

छोटी चीज़ की तारीफ़ करते हैं तो वो और भी अच्छा करने के लिए मोटिवेटेड होते हैं।

f. आपको दूसरों की गलतियों के बारे में बताना है कि वो सही हो सकती हैं: लोगों को बताएं कि जो गलती उनसे हुई है वो कोई बड़ी बात नहीं है और वो आसानी से सुधारी जा सकती है। लोगों की हुई गलती पे आपको ज्यादा चिल्लाने या रूड बनने की ज़रूरत नहीं है। आपको उनकी गलती सुधारने का मौका देना है और चीज़ों को बेहतर बनाने का भी।

g. लोगों को खुश रखें: लोगों को एप्रिशिएट करें और उनके काम की तारीफ़ भी करें। अगर आप उनको कोई सलाह दे रहे हैं तो उनके भले के लिए दें। आपको उनके लेवल पर आकर मतलब उनकी तरह सोचते हुए उनके ऐक्शन्स और रिजल्ट्स के इम्प्रूवमेंट के बारे में बताना है ना कि खाली उनको काम खत्म करने का आर्डर दे देना है। जब बात फीलिंग्स की होती है तो आपके ऐक्शन्स भी अच्छे के लिए होते हैं। जिस भी इंसान को आप बदलना चाहते हैं आप उनके साथ इमोशनली कनेक्ट हों।

जब आप अच्छे के लिए बदलेंगे तो आपके आस पास के लोग भी बदलेंगे। आप वो बदलाव बनें जो आप सोसाइटी में देखना चाहते हैं और यही चीज़ें सीखने के लिए आप इस किताब को पढ़ रहे हैं। इस किताब को आप अपनी जिंदगी का हिस्सा बना लें। आप जितना हो सकें उतनी बार पढ़ें। जो भी आपने अब तक पढ़ा उसकी प्रैक्टिस करें। मैं चाहता हूँ कि आप इस दुनिया के सबसे सक्सेसफुल आदमी बन जाएँ, जो सबसे अमीर हो और लोग जिसे सबसे ज्यादा पसंद करें। जो भी मैंने आपको इस किताब में सिखाया मैं हर दिन वही करता हूँ और चाहता हूँ कि आप भी करें ताकि आपको सफल होने से कोई भी न रोक पाए।

वर्कशीट

1. आप किसको बदलना चाहते हैं और क्यों?
2. जिनको आप बदलना चाहते हैं उनको बदलने के लिए आप कौनसे स्टेप्स लेंगे?
3. अपनी जिंदगी में आज से ही बदलाव के लिए आप अपने अंदर कौनसी एक चीज़ बदलना चाहेंगे?

4. वो एक चीज़ बदलिए।

5. इस किताब के अनुभव आप हमारे साथ शेयर कर सकते हैं। आप इसे हमें लिखकर, वीडियो रिकॉर्ड कर के prt। mastery@gmail.com पर भेज सकते हैं।

6. इस किताब के बारे में आप सोशल मिडिया पर #आखिरी किताब जो आपकी जिंदगी बदल के साथ लिख सकते हैं।

7. इस किताब को कई लोगों तक पहुँचाने के लिए आप क्या करेंगे?

लेखक के बारे में



लीडरशिप सायकोलॉजी के मास्टर, पुष्कर राज ठाकुर सबसे ज्यादा प्रभावित करने वाले मोटिवेशनल स्पीकर और लीडर्स में से एक हैं। लाखों लोगों को प्रेरणा देने वाले ये शख्स "यूथ आइकॉन एंड द चेंज एक्सपर्ट" के नाम से जाने जाते हैं।

पुष्कर राज ठाकुर इंडिया के बेस्ट थॉट प्रोवोकिंग और एलेक्ट्रीफायिंग मोटिवेशनल स्पीकर और बिज़नेस ट्रेनर हैं। इनको इनके ट्रेनिंग कोर्सेस "नेटवर्क मार्केटिंग में धमाका कैसे करें" और "अडवांस्ड पर्सनालिटी डेवलपमेंट" के लिए लोग बहुत पसंद करते हैं और प्यार देते हैं। पुष्कर जी कई सारी बड़ी कॉर्पोरेट

कंपनीज़ के सीनियर कंसल्टेंट और एडवाइज़र भी हैं और साथ ही उनके लिए लीडरशिप ट्रेनिंग्स और मोटिवेशनल सेमिनार्स भी कंडक्ट करते हैं।

इनकी सफलता की कहानियां कई सारे अख़बार जैसे, "टाइम्स ऑफ़ इंडिया", "हिंदुस्तान टाइम्स" इत्यादि में प्रकाशित हुई हैं। ये लोगों को उनकी जिंदगी को सकारात्मक नज़रिया अपनाने के लिए मोटिवेट करते हैं। पुष्कर जी सक्सेस माइंड सेट, इन्फ्लुएंसिंग पीपल, नेटवर्क मार्केटिंग, लीडरशिप, सेल्स, वेल्थ क्रिएशन जैसी अनेक चीज़ों के ऊपर लोगों को प्रशिक्षित करते हैं यानि कि ट्रेनिंग देते हैं।

ये पीआरटी ग्लोबल सॉल्यूशन्स(PRT Global Solutions) के संस्थापक भी हैं। पी आर टी ग्लोबल सॉल्यूशन्स लोगों में लीडरशिप और आंत्रप्रेनर बनने की गुणवत्ता का विकास करने में सहायता करती है, और उन्हें गो सेल्फ मेड (GoSelfMade) का मूल मंत्र देती है। गो सेल्फ मेड से मतलब है कि अपने दम पर खुद की पहचान बनाएं।

लोग पुष्कर राज ठाकुर को उनके मोटिवेशन और जिंदगी बदलने वाले नज़रिये के लिए बहुत प्यार देते हैं। अपने स्वभाव से ये बहुत ही हंसमुख हैं, साथ ही अपने विचारों से लोगों को मोटिवेट करते हैं। एक मोटिवेशनल स्पीकर में ये दोनों खूबियां एक साथ कम ही नज़र आती हैं।

नोट: इनके कोर्स को लेते ही आपकी मानसिकता सकारात्मक रूप से बदलेगी और सफलता की दिशा की तरफ बढ़ेगी और आप जिंदगी के हर क्षेत्र में सफल होंगे।

सोशल मीडिया पर हम से जुड़ने के लिए नीचे दिए लिंक्स का इस्तेमाल कर सकते हैं

www.Youtube.com/PushkarRajThakurOfficial

www.Facebook.com/PushkarRajThakurOfficial

आपकी बेहतर ज़िन्दगी के लिए आखरी किताब

किताब के बारे में

आज तक आपने जितनी भी किताबें पढ़ी होंगी उनमें से ये किताब सबसे ज्यादा पावरफुल है। इस किताब को पढ़ने के बाद आपको अपनी जिंदगी को बेहतर बनाने के लिए और जीने के लिए आपको यहाँ वहाँ भटकने की ज़रूरत नहीं पड़ेगी।

ये किताब एक मास्टरपीस की तरह है जिसमें आपकी बेहतरीन जिंदगी के लिए 8X फैक्टर्स दिए हुए हैं, साथ ही उन फैक्टर्स के बारे में अच्छी तरह से बताया और समझाया गया है। इस किताब में लेखक ने ऐसी बातें बताई और समझाई हैं जो आपकी जिंदगी में एक गेम चेंजर साबित होंगी। किताब में दिए गए सभी सफलता सिद्धांतों में वो ताकत है जो आपकी जिंदगी को बदलने का दम रखते हैं। ये किताब आपकी जिंदगी को उस दिशा में ले जाएगी जिस दिशा में आप ले जाना चाहते हैं और आपको जो चाहिए वो हासिल करने में और आपको सफलता की उंचाईयों तक पहुंचाने में मदद करेगी।

जैसे जैसे इस किताब में दी गयी बातों को पढ़कर और सीखकर आप अपने जीवन में उतारते जायेंगे, वैसे वैसे आपको लगेगा कि आप अपनी जिंदगी में आगे बढ़ रहे हैं और उन्नति कर रहे हैं।

ये किताब आपको आपके अंदर के परफॉर्मर को पहचानने, आपके बिलीफ़ सिस्टम को बदलने, अपने हेल्थ पे कंट्रोल करने, प्रोडक्टिविटी बढ़ाने, रिलेशशिप को बेहतर बनाने के साथ और भी कई चीज़ों में आपको बेहतर बनाने में मदद करेगी। साथ ही आप खुद को पहले से बेहतर पायेंगे।

अगर अभी तक आपने ये किताब नहीं पढ़ी है तो यकीन मानिये कि आपका बेहतर संस्करण (Version) आना अभी बाकी है।