

उद्यमिता पर विचार (□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□□□□)

सोशल मीडिया पर कम सक्रिय रहने का एक फायदा यह है कि जब आप अपने विचारों को साझा करना चाहते हैं, तो आपके पास बहुत कुछ कहने को होता है। क्योंकि आप कम बोलते हैं, इसलिए जब बोलते हैं, तो बहुत कुछ कहने को होता है।

लेखन के बारे में

लेख लिखना, मैं हमेशा से मानता रहा हूँ कि यह समय बिताने का एक बहुत ही प्रभावी तरीका है, खासकर जब आप पर ध्यान देने वाले लोगों की संख्या बढ़ती जाती है। सोचिए, एक साथ हजारों लोगों के साथ संवाद करना, किसी एक व्यक्ति के साथ संवाद करने की तुलना में कहीं अधिक कुशल है।

आपको सफल होने के लिए, आपको अपने समय का अधिक कुशलता से उपयोग करना होगा। किसी भी काम को करते समय, आपको यह सोचना चाहिए कि क्या इस व्यक्ति के साथ बातचीत करने या खाने में जो समय लग रहा है, वह उतना ही मूल्यवान है जितना कि अकेले बैठकर एक लेख लिखना जिसे हजारों लोग पढ़ेंगे? दोनों में से कौन सा काम आधे दिन में अधिक कुशल है?

कई बार जवाब स्पष्ट होता है। मैं अकेले लेख लिखकर और उन्हें सबके साथ साझा करके ज्यादा प्रभावी हो सकता हूँ। बेशक, कई अपवाद भी हैं, जैसे कि कंपनी के निवेशक मुझसे कुछ काम करवाना चाहते हैं, और निवेशक के साथ मित्रता बनाने से भविष्य में उनसे बड़ी आर्थिक सहायता मिल सकती है। उदाहरण के लिए, सहकर्मियों के साथ मिलकर एक उत्पाद बनाने की बात करना, क्योंकि सहकर्मियों के साथ मिलकर एक शानदार उत्पाद बनाने से मुझे अधिक ब्रांड समर्थन और प्रभाव मिल सकता है।

काम करने का उद्देश्य, कई मामलों में स्वाभाविक रूप से अधिक पैसा कमाना, अधिक प्रभाव प्राप्त करना, अधिक शानदार चीजें करना और अधिक खुशी प्राप्त करना होता है। इस समय, आपके पास 1000 चीजें हैं जो आप कर सकते हैं, 1000 लोग हैं जिनसे आप मिल सकते हैं। आप कौन सी चीजें कर सकते हैं जो आपको अपने लक्ष्य तक तेजी से पहुंचा सकें, और आप किन लोगों से मिल सकते हैं जो आपको अपने लक्ष्य को बेहतर ढंग से प्राप्त करने में मदद कर सकें। यह वह चीज है जिस पर हमें गहराई से सोचना चाहिए और हर दिन सुधार करना चाहिए।

लेखन के फायदों के बारे में बहुत से लोग पहले ही बता चुके हैं, इसलिए मैं उन पुराने फायदों के बारे में बात नहीं करूंगा। मेरे लिए लेखन का सबसे बड़ा फायदा यह है कि मैं पहले एक इंजीनियर लाइव स्ट्रीमिंग कम्युनिटी प्रोडक्ट चलाता था, जिसके दौरान मैंने कई नेटवर्क को जोड़ा। इनमें से बहुत से लोग बेहद प्रतिभाशाली हैं। जब मैं अपने विचार साझा करता हूँ, तो जो लोग मेरे विचारों से सहमत होते हैं और मुझे फॉलो करते हैं, वे मेरे पोस्ट को लाइक करते हैं। इस तरह मैं उन्हें आसानी से ढूँढ सकता हूँ और उनसे काम करवा सकता हूँ। इससे मैं उन लोगों को फ़िल्टर कर सकता हूँ जिनके मूल्य मेरे जैसे हैं, और उनसे सहायता मांग सकता हूँ, कुछ सवाल पूछ सकता हूँ, तकनीकी समस्याओं का समाधान ढूँढ सकता हूँ, साथ में प्रोजेक्ट कर सकता हूँ, साथ काम कर सकता हूँ, एक-दूसरे को जरूरी कनेक्शन बता सकता हूँ, ग्राहकों को परिचित करा सकता हूँ, कंपनी प्रबंधन के बारे में चर्चा कर सकता हूँ, और भविष्य की दिशा पर विचार-विमर्श कर सकता हूँ।

बहुत से लोगों का आपको समझना और जानना बहुत सुविधाजनक होता है। जब आप उनसे मिलते हैं, तो आपको अपना परिचय देने की आवश्यकता नहीं होती, न ही अपने अनुभव और विचारों को बार-बार दोहराने की। यह बहुत अच्छी बात है कि कोई आपको गहराई से समझता है। फिर आपको बस उनसे उनके अनुभव, उनके विचार, और वे किस बारे में चिंतित हैं, यह पूछना होता है। फिर आप उनसे कुछ सीख सकते हैं, या देख सकते हैं कि उनके साथ मिलकर क्या किया जा सकता है। इस तरह, लोगों के बीच आपसी समझ बढ़ती है और समय की बचत होती है।

पहले मैं अक्सर अपने विचारों और दृष्टिकोणों के बारे में बात करता था, लेकिन बाद में मुझे एहसास हुआ कि इससे मैं कुछ नया नहीं सीख पा रहा था। मैं बस अपने विचारों को दोहरा रहा था। इसलिए मैंने सुनना और सवाल पूछना शुरू किया। मैं जितना हो सके सवाल पूछता हूँ, ताकि मैं नई चीजें सीख सकूँ। इससे सामने वाला व्यक्ति भी सहज महसूस करता है, क्योंकि आप उसे समझ रहे होते हैं। हर कोई समझे जाने की इच्छा रखता है। सुनना और सवाल पूछना एक जिज्ञासु दृष्टिकोण को दर्शाता है। वास्तव में, हर व्यक्ति से कुछ न कुछ सीखा जा सकता है।

लोगों के बारे में

हम सभी यह सोचते हैं कि लोगों के साथ कैसे व्यवहार करें और किस तरह के लोगों के साथ रहें। हर किसी के पास अपने तरीके से व्यवहार करने की आदत होती है। जो लोग सांसारिक अर्थों में जितने अधिक सफल होते हैं, वे इस सच्चाई को उतने ही गहराई से समझते हैं। एक वैज्ञानिक, निश्चित रूप से, अपने क्षेत्र में अधिकांश लोगों की तुलना में अधिक गहराई से समझता है और जानता है, वह बहुत बुद्धिमान होता है, उसका ☐ बहुत अधिक होता है। एक स्वयं निर्मित करोड़पति, जो कुछ लोगों या बहुत से लोगों के लिए मूल्य सृजित करता है और फिर बहुत सारा पैसा कमाता है, निश्चित रूप से, विभिन्न लोगों के साथ बहुत सारे व्यवहार करता है, विभिन्न प्रकार के मानवीय संबंधों को संभालता है, और शक्ति और लाभ के संघर्ष को संभालता है, वह मानवीय स्वभाव को गहराई से समझता है।

हम यह चर्चा नहीं करेंगे कि कौन अधिक महान है। यह संभव है कि सैकड़ों साल बाद, उस अमीर व्यक्ति को कोई याद नहीं रखेगा, लेकिन वैज्ञानिक की उपलब्धियाँ हमेशा याद की जाएंगी। यह भी संभव है कि वैज्ञानिक की उपलब्धियाँ कुछ विशिष्ट क्षेत्रों में हों, जिनका भविष्य पर बहुत अधिक प्रभाव नहीं पड़ा हो, जबकि अरबपति द्वारा बनाए गए उत्पाद ने उस समय के लोगों को काफी खुशी दी हो।

इसलिए एक बहुत ही सरल निष्कर्ष यह है कि जितना अधिक और बड़ा काम किया जाता है, उतनी ही अधिक शक्ति और धन प्राप्त होता है, और मानव प्रकृति को उतना ही बेहतर समझा जाता है।

लोगों के लिए, मूल स्थिति यह है कि लोग बहुत हैं, बहुत, बहुत ज़्यादा हैं।

तो, इसका क्या मतलब है?

एक बात यह है कि लोग बहुत हैं, बहुत बहुत ज़्यादा। 2018 में, दुनिया की आबादी 7.4 अरब से अधिक हो गई, और चीन में 1.4 अरब से ज़्यादा लोग हैं। पैसे कमाने के नज़रिए से, आप बहुत सारे लोगों से पैसे कमा सकते हैं, और बहुत सारे लोगों के लिए मूल्य बनाकर पैसे कमा सकते हैं। अगर आज के 1 लाख भुगतान करने वाले उपयोगकर्ता अब आपको भुगतान नहीं करते हैं, तो आप कहीं और, किसी अन्य क्षेत्र में जाकर फिर से 1 लाख लोग ढूँढ सकते हैं। दुनिया में इतने सारे लोग हैं। किसी की जेब में पैसा नहीं है?

बहुत ही साधारण सड़क किनारे के स्टॉल, बहुत ही साधारण रेस्तरां, एक छोटा सा मोबाइल रिपेयर की दुकान, बहुत ही साधारण कॉपी और तस्वीरों वाले माइक्रो-बिजनेस, ये सभी लंबे समय तक चल सकते हैं और पैसा कमा सकते हैं। पैसा कमाने के लिए अक्सर एकजीव्युशन, हिम्मत और काम करने की क्षमता की जरूरत होती है। अगर कुछ नहीं करोगे तो कुछ नहीं मिलेगा, लेकिन अगर थोड़ा काम करोगे तो थोड़ा पैसा मिलेगा। साधारण फूड डिलीवरी का काम करके भी महीने में लाखों कमाए जा सकते हैं।

तो फिर बहुत सारा पैसा कैसे कमाया जाए? या तो एक ऐसा उत्पाद या सेवा बनाएं जिसकी कीमत बहुत अधिक हो, और इसे कुछ चुनिंदा लोगों को बेचें। या फिर एक ऐसा उत्पाद या सेवा बनाएं जिसकी कीमत बहुत कम हो, लेकिन इसे बहुत सारे लोगों को बेचें। स्केल (पैमाना) यहां एक बहुत महत्वपूर्ण कीवर्ड है।

स्केल संगठन और कार्यान्वयन क्षमता पर निर्भर करता है। जब आपके पास स्केल नहीं होता, संगठन नहीं होता, तो यह सिर्फ महीने में 1 लाख कमाने या 3 लाख कमाने की बात होती है। महीने में 10 लाख या 20 लाख कमाना मुश्किल हो जाता है।

कंपनी के मालिक भी बेवकूफ नहीं होते, जब वे आपको 1 लाख का वेतन देते हैं, तो वे चाहते हैं कि आप साबित करें कि आप 1 लाख कमाने की क्षमता रखते हैं। इसलिए, 1 लाख महीने की आय वाली नौकरी ढूंढना बेहद मुश्किल है। आमतौर पर, आपको कंपनी में एक टीम का नेतृत्व करना होगा, अपना प्रभाव दिखाना होगा, महत्वपूर्ण निर्णय लेने होंगे, कंपनी के लिए फंडिंग लानी होगी, इत्यादि, ताकि आप अपनी क्षमता साबित कर सकें। या फिर, 1 लाख महीने कमाने का एक और तरीका यह है कि आप बाजार में उतरें, आपके पास बहुत सारे फॉलोअर्स हों, और सीधे ग्राहकों से पैसा कमाएं।

बहुत सारा पैसा कमाने के लिए, आपको चीजों को बड़े पैमाने पर करना होगा। यूजर्स का पैमाना हो, या क्लाइंट्स का पैमाना हो, या फिर कर्मचारियों का पैमाना हो। तो क्यों बड़े पैमाने पर काम करने से बहुत सारा पैसा कमाया जा सकता है?

यूजर्स की संख्या बढ़ाना, या ग्राहकों की संख्या बढ़ाना, यह समझना आसान है कि आपको पैसा देने वाले लोगों की संख्या बढ़ गई है।

कर्मचारियों का एक पैमाना होता है। कर्मचारियों का पैमाना, विभाजन और सहयोग में होता है। कार्यस्थल पर, हर किसी का पैसा बिना मेहनत के नहीं आता। कर्मचारी और मालिक दोनों ही समान रूप से मेहनत करते हैं, समान समय देते हैं, फिर मालिक को अधिक पैसा क्यों मिलता है? यह इस बात पर निर्भर करता है कि वे अलग-अलग काम करते हैं, और उनका अलग-अलग मूल्य होता है। एक सरल कार्यक्षमता वाला वेबपेज बनाने से जो मूल्य सृजित होता है, वह स्वाभाविक रूप से उत्पाद की मुख्य तकनीकी समस्या को हल करने से कम होता है। एक काम को अच्छी तरह से करने का मूल्य, स्वाभाविक रूप से एक पूर्ण टीम बनाने और उनके काम को समन्वित करने से कम होता है, ताकि वे सभी अपना काम अच्छी तरह से कर सकें। एक 20,000 के प्रोजेक्ट पर बातचीत करने का मूल्य, स्वाभाविक रूप से एक 200,000 के प्रोजेक्ट पर बातचीत करने से कम होता है। समान समय में, एक मध्यम ग्राहक को जीतने का मूल्य, स्वाभाविक रूप से पांच मध्यम ग्राहकों को जीतने से कम होता है।

विभाजन और सहयोग के अलावा, बॉस एक ही समय में जो काम करता है वह अधिक महत्वपूर्ण होता है, और हो सकता है कि वह केवल वही कर सकता है, जिससे बॉस को कर्मचारियों की तुलना में थोड़ा अधिक कमाई होती है।

एक और स्पष्ट विशेषता यह है कि मालिक जोखिम उठाता है। अगर सफल होता है, तो वह अधिकांश पैसा कमाता है, और अगर असफल होता है, तो वह बहुत सारा पैसा खो देता है।

तो, सफलता कैसे प्राप्त करें? आपको यह चुनना होगा कि किस तरह के लोगों को किस तरह के काम के लिए मनाना है, और किस तरह के ग्राहकों को क्या मूल्य प्रदान करना है। टीम, काम, और ग्राहक, ये सभी बड़े विषय हैं। इनमें से हर एक तत्व के लिए, आपके पास कई विकल्प हो सकते हैं, और फिर आप उन्हें मिलाकर पैसे कमा सकते हैं।

कुछ लोगों के साथ आप मिलकर पैसा कमा सकते हैं, कुछ लोगों के साथ नहीं। कुछ लोगों के साथ आप मिलकर बहुत सारा पैसा कमा सकते हैं। कुछ लोगों के साथ आप मिलकर थोड़ा सा पैसा कमा सकते हैं।

कुछ चीजें ऐसी होती हैं, जिन्हें करने से आप जल्दी पैसा कमा सकते हैं। कुछ चीजें ऐसी होती हैं, जिन्हें करने पर शुरुआत में लंबे समय तक पैसा नहीं मिलता। कुछ चीजें ऐसी होती हैं, जो बिल्कुल भरोसेमंद नहीं होतीं, और चाहे जो भी करें, उनसे पैसा कमाना संभव नहीं होता।

आपके उपयोगकर्ता समूह और ग्राहक समूह बहुत बड़े हो सकते हैं, लेकिन उनकी आपकी सेवाओं की आवश्यकता कम हो सकती है। वहीं, कुछ ऐसे ग्राहक भी हो सकते हैं जो संख्या में कम हों, लेकिन उनकी आपकी सेवाओं की आवश्यकता बहुत अधिक हो, और आप उनकी मुख्य जरूरतों को पूरा करते हों। कुछ छोटे ग्राहक हो सकते हैं, तो कुछ बड़े ग्राहक। क्या आप सभी को सेवा देना चाहते हैं, या फिर कुछ को चुनकर ही सेवा देना चाहते हैं? ग्राहक अलग-अलग क्षेत्रों से आ सकते हैं, और उपयोगकर्ताओं की पृष्ठभूमि भी अलग-अलग हो सकती है। क्या आप एक और क्षेत्र में विस्तार करना चाहते हैं, या फिर वर्तमान क्षेत्र में गहराई से काम करना चाहते हैं?

इसके बाद मूल्य निर्धारण का मुद्दा है, क्या उच्च मूल्य निर्धारण करना चाहिए, जिससे लगातार मुख्य प्रतिस्पर्धात्मकता को बढ़ाकर उसके

अनुरूप मूल्य वाले उत्पाद बनाए जाएं, या फिर कम मूल्य निर्धारण करना चाहिए, और लगातार अपनी लागत को अनुकूलित करते रहना चाहिए।

यहाँ निश्चित रूप से बहुत सारी बातें सीखने को मिलती हैं। जब तक आपने ग्राहकों के साथ हजारों रुपये की मोलभाव नहीं की हो, या कर्मचारियों को वेतन न दे पाने के कारण उन्हें नौकरी पर नहीं रख पाए हों, या अनुपयुक्त कर्मचारियों को निकालने का अनुभव नहीं किया हो, या ग्राहकों से यह कहने का अनुभव नहीं किया हो कि अब और आवश्यकताएँ नहीं जोड़ी जा सकतीं, या कुछ निर्णयों के कारण हजारों रुपये का नुकसान होने पर पछतावा नहीं किया हो, तब तक आप इन सबसे सीख नहीं पाएंगे। अनुभव और नुकसान के बाद ही आप सीखते हैं और सुधार करते हैं।

हालांकि, यह नहीं कहा जा सकता कि हमेशा ऐसी कठिनाइयाँ और नाखुशी ही होती है। कभी-कभी एक बहुत ही भरोसेमंद कर्मचारी को काम पर रखने या एक बहुत ही अच्छे ग्राहक के साथ काम करने से खुशी भी मिलती है, और इससे थोड़ा अधिक कमाई भी हो जाती है। जीवन आमतौर पर संतुलित होता है।

लोगों को समझने के बारे में

समझें कि क्या कहा जाता है विवेक। विवेक का आधार समझ है। आप दूसरे व्यक्ति को कितना जानते हैं? पिछले एक-दो साल में वह क्या कर रहा है? उसके साथ काम करने वाले लोग उसके बारे में क्या कहते हैं? ध्यान से और अधिक जानकारी इकट्ठा करें। गलत व्यक्ति को चुनने की कीमत बहुत अधिक होती है। आपको वेतन देना होगा। चाहे उसका आउटपुट कुछ भी हो, आपको महीने के हिसाब से वेतन देना होगा।

अक्सर सहयोग करने के बाद ही पता चलता है कि चीजें कैसी हैं। इसलिए, जब स्थिति उपयुक्त न हो, तो तुरंत निर्णय लेना चाहिए, जरूरत पड़ने पर इस्तीफा दे देना चाहिए या लोगों को बदल देना चाहिए। कर्मचारियों के लिए भी यही सच है, एक ऐसा कर्मचारी जो बड़े सपने देखता हो, अगर उसे एक आरामदायक कंपनी मिल जाए, तो उसे भी समय रहते इस्तीफा दे देना चाहिए।

बाजार ऐसा ही है। आप कंपनी चुन सकते हैं, और कंपनी भी आपको चुन सकती है। जब दोनों एक-दूसरे से मेल खाते हैं, तभी बड़ा मूल्य पैदा होता है।

लोग बहुत हैं, इसलिए आपको लोगों को ढूँढने के लिए बहुत मेहनत करनी होगी। दुनिया में इतने सारे लोग हैं, फिर आप 10 लोगों को क्यों नहीं मना सकते कि वे आपके साथ काम करें? अगर आपको कंपनी शुरू करनी है, तो यह निश्चित रूप से आत्म-चिंतन का विषय है। यह इसलिए है क्योंकि आप बहुत स्वतंत्र हैं, आप बहुत डरपोक हैं। मैं भी पहले ऐसा ही था। मैंने लोगों को मनाने की कोशिश की कि वे मेरे साथ काम करें, मैं असफल हो गया, और मैंने फिर कोशिश नहीं की। जब तक कि बहुत सारे ग्राहक आ गए, मेरे पास कोई चारा नहीं था, मुझे लोगों को ढूँढना पड़ा जो मेरी समस्याओं को हल करने में मेरी मदद कर सकें, मैंने दर्जनों लोगों से पूछा, और धीरे-धीरे कुछ लोग मिल गए।

समय पर कर्मचारियों को निकालने की बात करें तो, कई बार यह बॉस की कूरता नहीं होती, बल्कि बॉस के पास कोई चारा नहीं होता, उसे कंपनी को जिंदा रखना होता है। बाजार भी उसके लिए कूर होता है। सब कुछ दीर्घकालिक लाभ को अधिकतम करने और सबसे सही तरीके से करने के लिए होना चाहिए। इतनी भावनाएं नहीं दिखाई जा सकतीं।

जब ग्राहक आपका बकाया एक महीने तक खींचता है, तो आपके ऑफिस का मकान मालिक आपको किराया एक महीने देर से भरने की अनुमति नहीं देगा, वे तुरंत आपको बाहर निकाल देंगे। जब आपके साथी आपको पीछे छोड़ देते हैं, तो वे कभी आपका इंतजार नहीं करते, वे अपने सफल करियर की तलाश में लगे रहते हैं। □□□□□□ □□ की कीमत 10,000 युआन से अधिक है, लागत 2600 युआन है, और

□□□□□□ को 30 युआन मिलते हैं। □□□□□ ने 2018 में पूरे मोबाइल उद्योग के 62% मुनाफे पर कब्जा कर लिया। □□□□□ कंपनी □□□□□□ के कर्मचारियों पर दया नहीं करती।

बाजार ऐसा ही है। अगर □□□□□□ कहें, मैं 500 युआन कमाना चाहता हूँ, मैं अपने कर्मचारियों के कल्याण को बढ़ाना चाहता हूँ, तो □□□□□ बिना किसी हिचकिचाहट के उसे बदल देगा।

इसलिए, दुनिया की सबसे अधिक कमाई करने वाली कंपनी भी अपने सहयोगियों के प्रति सहानुभूति नहीं दिखाती। अधिकांश छोटी कंपनियों के लिए, यहां यह चर्चा करना कि कर्मचारियों के प्रति कैसे उदार हों और उनके कल्याण के लिए कैसे अच्छा करें, बेमानी है। जब तक आप एक विशाल वृक्ष नहीं बन जाते, दुनिया आपको महत्व नहीं देगी। व्यवसाय में, प्रदर्शन ही मायने रखता है, बाकी सब गौण है।

महत्वाकांक्षा के बारे में

बाहरी दुनिया से निपटने के अलावा, एक व्यक्ति की वृद्धि अधिकतर अपने आप में निरंतर प्रगति करने पर निर्भर करती है। आपकी महत्वाकांक्षा जितनी बड़ी होगी, आपकी उपलब्धियाँ भी उतनी ही बड़ी होंगी। हम कहते हैं कि हम थक गए हैं, लेकिन हमेशा कुछ ऐसे लोग होते हैं जो थकते नहीं, वे लगातार प्रयास करते रहते हैं, वे निरंतर प्रगति करते हैं।

बहुत सारा पैसा कमाने की इच्छा रखना, और दूसरों से 10 गुना या 100 गुना ज्यादा कमाने की कोशिश करना, रास्ते में कई तरह की मुश्किलें आती हैं। पैसा तो हर कोई चाहता है, लेकिन सवाल यह है कि आप कैसे लोगों को यह महसूस कराएं कि वे आपको पैसे दें। और यहां मुख्य बात यह है कि या तो बहुत सारे लोग आपको थोड़ा-थोड़ा पैसा दें, या फिर कुछ लोग आपको बहुत ज्यादा पैसा दें। यह सब करना बहुत मुश्किल है।

आपको प्रोग्रामिंग का शौक हो सकता है, या संगीत का। लेकिन इन चीजों के माध्यम से लाखों-करोड़ों कमाने के लिए, और साथ ही कई अन्य जटिल परिस्थितियों से निपटने के लिए, बहुत कुछ करना पड़ता है।

इसलिए आपको महत्वाकांक्षी होना चाहिए। आप चाहते हैं, आप बहुत चाहते हैं। आप उस लक्ष्य को पाने के लिए बहुत उत्सुक हैं। आप बिना लक्ष्य प्राप्त किए नहीं रुकेंगे। तभी आप एक के बाद एक मुश्किलों का सामना कर सकते हैं।

ग्राहक का एक फोन आया, और आपका पूरा वीकेंड छुट्टी खत्म हो गया। इस स्किल वाले, उस स्किल वाले कर्मचारी को ढूंढना, बार-बार समझाना। काम कभी खत्म नहीं होता। कभी-कभार झगड़े और विवाद। महीनों मेहनत करने के बाद पता चलता है कि पैसा नहीं कमाया।

बहुत सारा पैसा कमाने के रास्ते में, निश्चित रूप से एक हिस्सा खुशी का होता है, और साथ ही उपलब्धि की भावना भी होती है। लेकिन एक हिस्सा ऐसा भी होता है जो तकलीफदेह और कष्टदायक होता है। ज्यादातर समय यह दैनिक काम को अच्छे से करने, हर पहलू को धीरे-धीरे ऑप्टिमाइज़ और सुधारने, और लगातार बेहतर बनाने की कोशिश करने में बीतता है।

कुछ दोस्तों ने मुझसे उनके करियर के बारे में सलाह मांगी है। समय की कद्र करें, जितना मुश्किल हो उतना अच्छा है, जितना जल्दी हो सके उतना बेहतर है, हर साल कुछ लक्ष्य निर्धारित करें, काम करते रहें और उत्कृष्टता की ओर लगातार प्रयास करें।

साथ मिलकर प्रयास करें। अभी बहुत दूर है।

कभी-कभी, बहुत ज्यादा चिंता महसूस होती है। लक्ष्य अभी बहुत दूर है। धीरे-धीरे चलना चाहिए। जिंदगी लंबी है, इतनी जल्दी क्यों?

इतिहास की किताबें पढ़ने से मन को शांति मिलती है। इंसान की जिंदगी महज़ कुछ दशकों की होती है। यह बहुत जल्दी बीत जाती है। दुनिया में 7.4 अरब लोग हैं, और अंततः सभी की मृत्यु होनी है। 500 साल बाद, 7.39999 अरब लोग भुला दिए जाएंगे।

तो, मनुष्य के जीवन का अर्थ क्या है? शायद एक दिन, मानव जाति का अस्तित्व समाप्त हो जाएगा।

शायद कुछ भी मायने नहीं रखता। इंसान जीते हैं, हर कोई अपनी ज़िंदगी को अच्छे से जीता है, शायद इसलिए कि कुछ न करने से बहुत बोरियत होती है। समय तो बीतना ही है। इसलिए, बस अपनी ज़िंदगी को अच्छे से जीने की कोशिश करो।