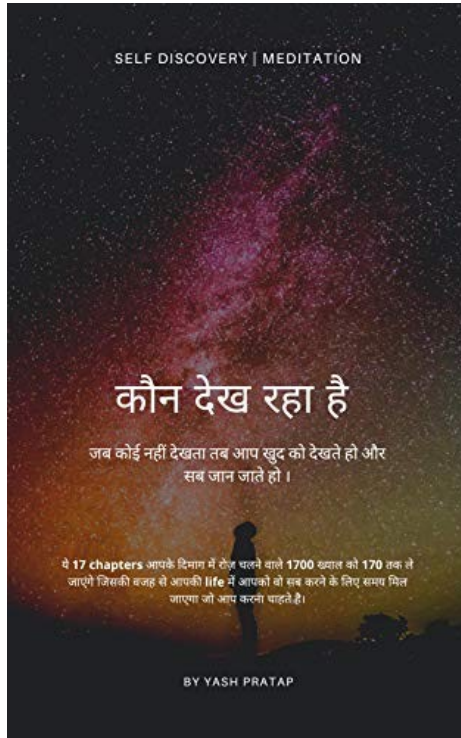


कौन देख रहा है



This story is based on real incidents and delves into many fundamental questions regarding life. The book is written in a manner that will help the reader to introspect through a question-answer dialogue. This approach can transcend the reader's mind into a meditative state where he/she can get a feel of the incidents. The targeted audience is 16 years old (16-30 years old); however, the information provided in the book is relevant across all age groups. The book ponders upon some of the common and critical questions of life, such as:

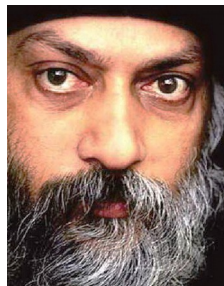
Why are people kept away from the idea of true love in contemporary music and films? What is the difference between love and attraction? Why do we need trust? What is difficulty, and why is it time-dependent? Why do people give free advice? How to spot the wrong advice? Why is self-awareness the most critical factor in an individual's success? What is personal development? Why prefer personal growth over company's growth in the early years of your career? Why do rich people hide? Why delaying happiness for some special event is a stupid idea? How people ruin their life, and how do they escape? Why astrology ban is not the solution for blind faith? Why god giftedness is a myth? Why are professions invention dependent? What is material success, and why is it not as magical as it appears from the outside? Why no successful person value it the way unsuccessful people do? The importance of free time in childhood as manifested by Steve Jobs and Mark Zuckerberg. Why logic never exceed knowledge (first realisation), and how this realisation helps to make sense out of Elon Musk's Mars mission? Why completion is a myth or synonym for death, and why only that which is incomplete, evolves? Why prediction is not knowing? How all discoveries, inventions and innovations in art and science, since the beginning of time, happened through involvement? What is Socrates' method of argument? Why book reading alone doesn't change your life? Why is life not so serious, and why people will forget you within a year from your death date, regardless of how important you think you are? What is the purpose of life by OSHO, and why purpose always depends upon identity; and many more answers.



Elon Musk



Issac Newton



OSHO



Acharya Prashant



Steve Jobs



Grant Cardone

Unfortunately, some of the craziest/stupidest incidents which sounds fictional are totally true and some of the normal incidents which sounds realistic are purely imaginary. There are some modifications made in the story in order to benefit the reader (especially Phase II). The core purpose of this book is to provide the reader some clarity about career, relationship and various other aspects of life by unrolling the sequence of real incidents and question-answers.

Learnings

- | | |
|------------------------------|--|
| 1. Free advice. | 6. Career |
| 2. Learning. | 7. Marketing |
| 3. Fear and Procrastination. | 8. Love and Relationships |
| 4. Productivity. | 9. Speedup heartbreaks recovery by understanding memory. |
| 5. God Giftedness. | 10. Life purpose and identity. |

1. On Free Advice

- free advice majorly दो वजह से दी जाती है। पहला reason है, अपनी insecurity को दूसरों पर डालना क्योंकि अपनी insecurity को discuss करने के लिए उन्हें कोई नहीं मिलता और दूसरी वजह होती है, दूसरे इंसान की help करना क्योंकि एक time पर वो खुद भी उस situation में हुआ करते थे। Help करने की अगर intention होती है तो वो आपको अपनी कहानी के through समझाते हैं कि जब मेरे साथ ऐसा हुआ था तब इस तरह से मैंने overcome किया था। पहली वाली free advice बहुत खतरनाक होती है और ज्यादातर लोग पहली category वाली free advice देते हैं जहाँ पर वो बिना situation या context जाने advice देते हैं क्योंकि दूसरी तरह की advice देने में मेहनत और हिम्मत दोनों लगती हैं इसलिए पहली वाली free advice से बचना चाहिए और अगर आपको दूसरे लोगों की help करना पसंद है तब भी आपको पहले सुनना चाहिए क्योंकि अक्सर ऐसा होता है कि लोग जो problem आपके पास लेकर आते हैं और जो उन्हें actual में problem होती है, उसमें ज़मीन आसान का अंतर निकलता है और आप अपना सारा time एक wrong problem को solve करने में waste कर देते हैं जब आप किसी इंसान को first category की free advice offer करते हैं इसलिए इससे बचना ही बेहतर है।

2. On Learning

- “भगवान शिव कुम्बज ऋषि के आश्रम में कथा सुनने जाते हैं। कुम्बज ऋषि की कुटिया भौगोलिक दृष्टि से दक्षिण दिशा में है और भगवान शिव उत्तर दिशा में हिमालय पर रहते हैं तो भगवान शिव संकेत देते हैं कि अगर आपको कुछ भी सीखना हो, चाहे आप भगवान ही क्यों न हो, आपको उत्तर से दक्षिण दिशा में आना पड़ता है, ऊपर से नीचे आना पड़ता है, सब कुछ छोड़कर आना पड़ता है तभी कुछ समझ आता है या कुछ सीखने को मिलता है वरना वही समझ आता है जो हमेशा से समझ आता रहा है।”
- जो लोग कहते हैं कि हम दूसरों से नहीं सीखते हैं और हम अपना रास्ता खुद बनाते हैं, हमें किसी का एहसान नहीं चाहिए, तो इस बात पर उन्होंने याद दिलाया कि ज़रूर brush करना, नहाना, reading, writing, cycle चलाना और language बोलना जो इतनी मुश्किल होती है, ज़रूर आपने बिना किसी की help लिए खुद ही सीखा होगा। जो कहते हैं कि हमने सब कुछ खुद अपने experiences से सीखा वो भी झूठ बोलते हैं, या वो भूल जाते हैं कि उन्होंने अपने experience से तो सिर्फ 10% ही सीखा होता है, किसी न किसी ने उन्हें बहुत कुछ personally, videos या books के through सिखाया होता है। पर ये बात कि हमने सब कुछ खुद किया है,

हमारी ego को इतना सुकून देती है कि हम भूल ही जाते हैं कि हमने 90% चीजें तो दूसरों से ही सीखी हैं। अगर आपने जब सब कुछ दूसरों से सीखा है तो आप कैसे कह सकते हो कि दूसरों से सीखी हुई चीजें work नहीं करती।

3. On Fear and procrastination

- अब मैं ढूँढ़ता था difficult का मतलब क्या होता है क्योंकि मैं थक चुका था सभी से सुनते-सुनते, ये difficult है, वो difficult है और जो चीज़ पढ़ाई में 1 साल पहले difficult थी वो अब difficult नहीं लग रही थी तो actual में difficult का मतलब क्या होता है अब मैं यह ढूँढ़ने चला था और यह सोचकर भी मुझे हैरानी होती थी कि अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग चीजें difficult कैसे हो सकती हैं। मैं ढूँढ़ रहा था difficult का actual मतलब क्या होता है क्योंकि कुछ न करने का सबसे बड़ा बहाना, अरे "ये तो difficult है" ही होता है, मतलब difficulty ही डर को create करती है और ज़िंदगी का सबसे बड़ा दुश्मन यह डर ही होता है।
- डर की वजह से actions न ले पाने के सिर्फ 2 ही main reasons थे। पहला reason, comfort zone से बाहर आने की वजह से fail हो जाने का डर और दूसरा reason, लोगों के सामने actions लेने के बाद अपना मज़ाक उड़वाना और judge हो जाने का डर। इसका simple solution है, हमेशा जिस चीज़ के लिए unsure हो उस काम को अकेले में करो और पहला attempt हमेशा failure के लिए reserve रखो और खुद को उस situation में डालकर समझो क्योंकि उस situation में गए बिना strategy बनाने से आप बहुत सारी detailing miss कर देते हो और आपकी strategies fail हो जाती हैं, जैसे अगर मैं दूसरी country के इंसान से video conferencing पर बात करने के लिए strategy ही बनाता रहता तो बस मैं procrastinate ही करता रह जाता और कोई significant action नहीं ले पाता।

4. On Productivity

- 1 घंटे का काम किस तरह 1/2 घंटे में कर सकते हैं उससे समझ आया कि actual problem ability में थी। actual में अपनी abilities बढ़ानी थी life के साथ-साथ, और हर इंसान की abilities बढ़ती है उन सभी चीजों में जिनके लिए वो time निकालता है। जैसे अगर बचपन में 2 numbers को multiply करने में आपको 20 sec लगते थे तो I am sure, अगर आप खुद को बेवकूफ भी क्यों न समझते हों तो भी 10 साल बाद आप उन 2 numbers को multiply करने में 10 sec लगाते होंगे। इसका मतलब यह है कि ability तो सब चीज़ में बढ़ती ही है, naturally अगर उसपर focus करते हो। असली सवाल बस ये है कि जो आपके काम की चीज़ है उसमें खुद से आप focus लगा पा रहे हो या नहीं और अपनी abilities को बढ़ा कर double कर पा रहे हो या नहीं। इस तरह से abilities double करने पर compounding effect आता है और जब आप ऐसे compounding करते हो तो आपके पास life में time बढ़ जाता है, वो सब achieve करने के लिए जो आप achieve करना चाहते हो। आपकी life पर आपका control exponentially बढ़ जाता है।
- जब मैं कहता हूँ कि मैं writing करता हूँ तो बाहर से ऐसा नज़र आता है कि इसमें कौन सी बड़ी बात है, जो भी दिमाग में है उसे direct लिख दो पर कोई ये नहीं देखता, इसके लिए पहले शांत physical environment बनाना पड़ता है और खुद को लोगों से isolate करके peaceful mental environment भी तो बनाना पड़ता है। जितनी अच्छी knowledge होती है उतना अच्छा content निकलता है और साथ में ये

article किस तरह की audience के लिए लिखा जा रहा है उनके साथ भी तो involve होना ही पड़ता है। Same बात को समझाने के लिए जो content किसी adult के लिए लिखा जाता है और जो content एक बच्चे के लिए लिखा जाता है उसमें भी तो difference होता है और फिर सबकुछ दिमाग में तो आ गया अब उसे computer के word document तक पहुंचने के लिए typing skill भी तो चाहिए होती है जिससे बिना थके लिखा जा सके और consistently काम करने के लिए health पर भी तो ध्यान देना पड़ता है तब जाकर masterpiece निकलता है।

- अब मुझे समझ आ गया कि आखिर क्यों लोग motivational videos देखने के बाद भी या किसी successful इंसान से मिलने के बाद भी या support मिलने के बाद भी अपने plans को execute नहीं कर पाते। इसका सबसे बड़ा reason ये है कि वो नहीं जानते कि किसी भी action को efficiently लेने के लिए MIND, BODY और ENVIRONMENT यानी 3 levels पर काम करना होता है। MIND के level पर बात की जाए तो mind, gathered knowledge यानी intellect से काम करने के METHODS ढूँढता है और AWARENESS से चीजों के साथ involve होकर नयी knowledge gather करता है। इसलिए MIND को शांत रखते हुए काम करने के लिए KNOWLEDGE और AWARENESS चाहिए होती है। उस काम को दिमाग से लेकर craft तक BODY पहुँचाती है जिसके लिए SKILL लगती है। जितनी अच्छी SKILL उतना easy execution, जैसे driving में सोचते ही actions निकलते हैं ठीक उसी तरह SKILL build हो जाने पर action बड़ी तेजी से निकलते हैं और साथ में consistently काम करने के लिए HEALTH चाहिए होती है। कोई भी important काम कभी भी एक दिन में नहीं होता, उसके लिए months लगते हैं और consistency तभी maintain रहती है जब health ठीक हो, इसलिए MIND से action को craft तक पहुंचने के लिए SKILL और HEALTH चाहिए होती है। आखिर में ENVIRONMENT होता है जिसमें PEOPLE आते हैं। अगर मान लो आप खुद को negative लोगों से surround कर लो या ऐसे लोगों के साथ ज्यादा time बिताओ जो आपको काम नहीं करने देते तो आप कुछ नहीं कर सकते, और PHYSICAL ENVIRONMENT भी चाहिए होता है। मान लो आप disco में जाकर भक्ति करने की कोशिश करोगे तो क्या घंटा भक्ति कर पाओगे? 10 घंटे लगा कर 30 min कर पाओगे और वही काम मंदिर में 10 घंटे लगा कर 7 घंटे कर पाओगे।
- कई लोगों को knowledge होती है पर skill नहीं होती है, फिर कई लोगों के पास skill होती है पर knowledge नहीं होती, कई लोगों के पास skill और knowledge दोनों होती हैं पर वो environment नहीं बनाते, जब लोग कहते हैं कि book पढ़कर या किसी successful इंसान से मिलकर भी कुछ फायदा नहीं होता तब वो भूल जाते हैं कि उन्होंने book पढ़कर KNOWLEDGE, AWARENESS, SKILL, HEALTH, PEOPLE, PHYSICAL ENVIRONMENT में से सिर्फ 1 factor यानी KNOWLEDGE पर ही काम किया होता है, मतलब सिर्फ 1/6 यानी 16 % काम किया होता है पर वो results 100% expect कर रहे होते हैं।

5. On God Giftedness

- अगर आप किसी पिछड़े हुए गांव में चले जाओ तो वहाँ पर आपको cooking करता देख कोई आपको talented या God gifted नहीं कहेगा क्योंकि cooking के बिना survive ही नहीं कर पाओगे, पर वहीं अगर कोई पढ़ने-लिखने वाले इंसान को भेज दिया जाए तो सभी लोग उसे talented या god-gifted मानेंगे क्योंकि आस-पास कोई पढ़ने-लिखने वाला available नहीं है। फिर आप किसी छोटे शहर में चले जाओगे तो वहाँ पर अगर आपको कोई पढ़ते-लिखते दिखेगा तो कोई नहीं कहेगा आप god-gifted हो, पर अगर आपको

कोई computer programming करते हुए या musical instrument जैसे guitar, sitar बजाते हुए या acting करते हुए देखेगा तो वहाँ पर लोग आपको god-gifted कहेंगे। अगर आप अच्छी शहरी society में चले जाओ तो कोई आपको guitar बजाते हुए या programming करते हुए देखकर आपको god-gifted या talented नहीं कहेगा, पर अगर आप असली में जो लोग अपने काम में अच्छे हैं, उस society में, यानी high-class में जाओगे तो वो आपको exactly बता देंगे कि आखिर अपने काम में अच्छा कैसे हुआ जाता है, मतलब god-gifted या talented कोई नहीं होता, सब time लगा कर और सही approaches use करके आगे बढ़ते हैं। Actual में बहुत ही कम लोग god gifted होते हैं जो superhuman वाली capacity रखते हैं जैसे कोई truck उठा देता है या कोई tube light चबा लेता है और इन्हें exactly लोग zoo animals से ज्यादा कुछ नहीं समझते हैं। ये लोग god-gifted या talented होते हैं, बाकी सब normal होते हैं जिन्होंने successful होने के लिए अच्छी planning और right strategy use की होती है। History में हमेशा पाया गया है, successful people always learn from successful people. कहने का simple सा मतलब है कि जो आपको चाहिए वो आज किसी और के पास already है तो उससे पूछ लो कि इस रास्ते पर चलने के लिए क्या- क्या abilities लगेंगी और उन्हें कैसे develop करना है।

6. On Career

- Career में अब क्या करना है यह तो नहीं समझ आया था पर ध्यान से पढ़ने लिखने के बाद कुछ बातें समझ सी आने लगी थीं, जैसे अगर मैं 17th century में पैदा होता तो मैं pilot नहीं बन सकता था क्योंकि aeroplane ही नहीं था। इसी तरह मैं Newton के पैदा होने से पहले mechanical engineer नहीं बन सकता था, computer के invention से पहले मैं programmer भी नहीं बन सकता था, Cricket के game के invention से पहले cricketer भी नहीं बन सकता था, Guitar के invention से पहले guitarist भी नहीं बन सकता था और camera के invention से पहले photographer भी नहीं बन सकता था, Edison के motion picture technology develop करने से पहले मैं movie producer, actor या कोई भी movie से related artist नहीं बन सकता था। Abdul kalam जो India के President और एक महान inventor थे, वो भी नहीं जानते थे बचपन में, कि वो बड़े होकर ISRO में rocket engineer बनेंगे क्योंकि ISRO ही नहीं था। हर चीज़ इंसान ने ही बनायी है तो ऐसा कहना बेवकूफी होगी कि भगवान ने आपको किसी specific profession के लिए चुना है क्योंकि profession तो inventions के according बनते और evolve होते रहते हैं।
- actual में professions में diversity होनी चाहिए तभी हमारी economy stable हो पाएगी, मतलब तभी यह wealth का gap कम हो पाएगा। अगर 1 locality में 10 doctors की ज़रूरत हो पर 100 doctors आ जाए तो वहाँ पर बाकी के लोग ऐसा थोड़ी न बोलेंगे कि चलो बीमार हो जाते हैं जिससे इन बेचारे बाकी के 90 doctors को job मिल सके और इनका घर चल सके, after all इन्होंने पढ़ाई करने में कितनी मेहनत की है। अगर 1 घर में 5 kg चावल खाते हैं पर market में अब उतने ही पैसों में 50 kg चावल आने लग गए, मतलब चावल इतने सस्ते हो गए तो अब सारा दिन चावल थोड़ी न खाते रहूँगा। लोग जिस industry में पैसे invest करते हैं वहाँ पर नयी-नयी companies खोली जाती हैं, वहीं पर फिर लोग research करते हैं और नए-नए methods निकालते हैं और पता लगाते हैं कि आखिर same चीज़ को कम पैसे में produce करके कैसे profit बढ़ाया जाता है। जैसे पहले smartphone 30,000 रुपये का आता था अब वही smartphone सस्ता होकर 10,000 रुपये का आने लग जाता है जिसकी वजह से product की sales बढ़ जाती है। मान लो पहले जब phone 30,000 का आता था उस समय 10% profit होता था पर तब सिर्फ इसको 10 लोग

खरीद पाते थे और जैसे ही यही phone 10,000 का हो गया तब इसको 500 लोग खरीद पाने लगे और innovative methods की वजह से अब profit margin भी 20% हो गया तो पहले अगर 10% of 30,000 multiplied by 10 यानी 30,000 का profit हो पाता था, अब वही 20% of 10,000 multiplied by 500 यानी 10 लाख हो जाएगा तो देखा तुमने किस तरह innovation की वजह से लगभग 33 times profit return आया। जो लोग भी अपनी-अपनी field में innovative होते हैं, सबसे ज्यादा उन्हीं की market value होती है और जो लोग उन innovative individuals पर भरोसा करते हैं और shares के बदले उनके startups या research में पैसे लगाते हैं फिर वही लोग 100 times return पाते हैं फिर वो और अमीर हो जाते हैं पर इसमें problem यही है कि जो खुद innovative होगा वही समझ पाएगा actual में कौन innovative है और कौन innovative होने का नाटक कर रहा है, मतलब simple बात है, wise इंसान ही wise इंसान की पहचान कर सकता है और wise बनने के लिए self-education पर investment करना होता है। जो-जो भी innovation करेगा उसकी market में सबसे high value होती है तो ऐसा profession choose करना चाहिए जहाँ आपकी innovate करने की ability अच्छी हो इसलिए अगर कुछ भी actual में अच्छा करना है तो वही करो जिस चीज़ में passion हो, उसी में career बनाओ।

मान लो अब सबको market में पता चल गया कि phone वाली industry में returns high मिलेगा। ऐसा देख कर कई लोगों ने phone companies में पैसे लगा दिए जिसकी वजह से अचानक से phone वाली industry में कई सारी vacancies create हो गईं। कम skilled और आधी-अधूरी knowledge यानी weak foundation होने पर भी जब लोगों ने पैसे के चक्कर में job join कर ली तो उनसे time पर काम नहीं हो पाया और उन्हें overtime करना पड़ा और वो भी ऐसा काम जिसे वो पसंद नहीं करते जिसकी वजह से वो और frustrate हो गए, फिर complaining, office politics, toxic relationship न जाने क्या-क्या, फिर इनके consequences निकलते हैं जिन्हें company में leaders को संभालना पड़ता है तभी company चलती है। अगर long term में देखा जाए तो लोग अपनी life खुद ही खराब करते हैं। फिर और ज़बरदस्त कांड होता है जब demand से ज्यादा supply हो जाती है, मतलब market saturate होना शुरू हो जाता है। मान लो सिर्फ 1 लाख phones की demand थी पर लोगों ने ज़बरदस्ती ज्यादा पैसे लगा दिए phone वाली industry में क्योंकि दूसरी industries में leaders की कमी थी जो अच्छे से compete करके अपनी companies में पैसे invest करवा सकें जिसके वजह से 1 लाख की जगह 4 लाख phone produce हो गए क्योंकि कुछ न कुछ तो करेंगे ही न लोग, अगर company में पैसे लगाएंगे। 3 लाख जो extra phone manufacture हुए हैं वो बिके नहीं या loss में बेचने पड़े तो उसकी वजह से भी कई companies loss में चली गईं या bankrupt हो गईं और बहुत सारे लोग unemployed या under employed हो गए और जितने लोगों ने पैसे की वजह से weak foundations पर job join की थी जब वो दूसरी जगह interview के लिए गए तो वो कहीं stand नहीं कर पाए और ultimately उन्हें समझ आया कि अगर उन्होंने solid foundations पर career को build किया होता तो आज ये दिन नहीं देखना पड़ता, मतलब सबकुछ फिर से नहीं करना पड़ता। बार-बार अलग-अलग तरह के काम करने की वजह से उनकी specialisation नहीं हो पाती और specialisation न हो पाने की वजह से उनकी market में कोई value नहीं रह पाती। जो लोग specifically एक ही तरह का काम करते हैं और उसमें specialisation पर ध्यान देते हैं वो सब जल्दी promote हो जाते हैं, तो कुछ इस तरह wealth gap बनता है। Short-cuts से हमेशा long term problems generate होती हैं और ज्यादातर लोग life में shortcuts लेते हैं इसलिए job market में हमेशा talented लोगों की कमी रहती है और फिर shortcuts लेने वालों का भी बोझ leaders को लेना पड़ता है इसलिए leaders को ज़रूरत से ज्यादा पैसे मिलते हैं यानी overpaid और बाकी के लोग underpaid रह जाते हैं जिसकी वजह से wealth में gap हो जाता है। Wealth gap बढ़ने से फिर

लोग चीजें खरीद बेच नहीं पाते तो exchange slow हो जाता है इसे ही मंदी या economic slow down कहते हैं और जब यह slowdown saturate हो जाता है तो इसे ही recession या market crash कहते हैं। जहाँ economy slow होती है वहाँ पर development भी slow होता है और जहाँ fast होती है वहाँ development भी fast होता है और इसी वजह से कुछ countries developed हैं और कुछ countries developing हैं और कुछ countries under-developed हैं।

7. On Marketing

- कई लोग कहते हैं कि दुनिया को नहीं बदला जा सकता क्योंकि वो बिल्कुल ध्यान से observe नहीं करते कि लोग इस दुनिया को रोज़ बदलते हैं। जैसे पहले लोग toothpaste use नहीं करते थे तो 40 तक की age में उनके दाँत खराब होकर गिर जाया करते थे पर आज हालात बहुत अच्छे हैं क्योंकि Colgate जैसी companies ने awareness फैलाई है कि रोज़ brush करना चाहिए तो marketing सिर्फ brainwash करने की एक technique नहीं है कि “पान मसाला खाओ और राजा बन जाओ” बल्कि ये अपने message को लोगों तक पहुंचने की एक methodology होती है। सिर्फ गलत चीजों की marketing रोकने से कुछ बदलाव नहीं होता बल्कि सही चीजों की marketing बढ़ने से change आता है society में। सही चीजों की marketing से ही society aware होती है और society आगे बढ़ती है इसलिए ये ज़रूरी है कि आप awareness फैलाते रहो। Polio drop के लिए Amitabh Bachchan ने campaign चलाया था जिसके advertisement में उन्होंने बोला था “दो बूँद ज़िंदगी की पिलायें मुफ्त में और अपने बच्चों को polio से बचायें”, पर कोई नहीं आया, मतलब बहुत कम लोग आए जबकि ये बात उन्होंने लोगों की भलाई के लिए ही बोली थी पर लोगों के दिमाग में Amitabh bachchan की image एक angry young man की थी तो जब उन्होंने TV पर Amitabh bachchan को डाँटते हुए देखा “अब तो हद हो गयी .. अब भी नहीं पिलाओगे polio drop” तो अचानक polio prevention centre पर भीड़ लग गयी क्योंकि Amitabh bachchan का शांति भरा character लोगों के दिमाग में register ही नहीं हुआ। Actual में लोग Amitabh Bachchan को नहीं जानते, वो बस Angry young man की image वाले एक actor को जानते हैं तो उनकी attention भी वो Angry young man ही ले पाएगा और जब attention लेगा तभी लोगों के दिमाग में message पहुँचेगा और बार-बार देखने पर वो message दिमाग में घुसेगा। अगर Amitabh Bachchan इस बात पर दुखी होने लगते कि लोग उन्हें समझते क्यों नहीं है तो वो real life में सारा दिन गुस्सा करते रहते। Simple सी बात है कि लोग आपको नहीं जानते और न ही जान पाएंगे चाहे आप कितने भी successful हो जाओ, मतलब यह expectation करना बेकार है कि जब मैं successful हो जाऊँगा तो लोग मुझे समझा करेंगे, वो तब भी वही समझेंगे जो वो समझना चाहते हैं इसलिए अपनी life के decisions को लोगों के दबाव में लेना बेवकूफी है।
- मैंने अपने आस-पास की चीजों को analyse करना शुरू किया तो कुछ हफ्तों बाद ढूँढते-ढूँढते समझ आया कि Telephone, Pager complete हैं, उन्हें कोई evolve नहीं कर रहा है, पर दिक्कत की बात ये है कि वो useful भी नहीं हैं, अब उन्हें smartphones ने replace कर दिया है। फिर मैंने और ढूँढा तो समझ आया कि जो-जो भी चीज़ complete हैं वो सब useless या dead declared हैं और जो-जो भी useful हैं वो incomplete हैं और evolve होते चली जा रही हैं। पता नहीं ये बात किसी ने मुझे क्यों नहीं बताई कि इस दुनिया में कोई चीज़ complete नहीं है और जिसको लोग completion कहते हैं वो completion है ही नहीं, वो तो completion का एक mirage है जिसे कोई achieve नहीं कर पा रहा है और इसी

completion को marketing वाले लोगों ने success का नाम दे दिया है। हर advertisement यही बताता है कि आप complete नहीं हो और जिन लोगों ने भी हमारा product/service लिया है वो complete हो गए हैं, तुम भी ले लोगे तो तुम भी complete हो जाओगे। इसे सुन-सुनकर सभी ने अपनी life में इसी principle को apply कर दिया है, जैसे degree मिल जाए तो फिर मैं complete, नौकरी मिल जाए तो फिर मैं complete, शादी हो जाए तो फिर मैं complete, बच्चे हो जाएं तो फिर मैं complete, ऐसे करते-करते वो बुढ़ापे तक में भी complete नहीं होता, वो भी Pager, Telephone की तरह ही death होने पर complete होता है।

8. On Love and relationships

- कोई भी relationship trust पर बनती है और किसी भी अनजान इंसान के साथ trust establish करना मुश्किल होता है, पर ऐसा भी नहीं है कि जिसे हम जानते हैं बस उसे ही trust करते हैं क्योंकि हम कभी check नहीं करते कि बाहर लगी stall में गोलगप्पे वाले ने ज़हर तो नहीं मिला दिया, वह भी तो अनजान ही है, उसके ऊपर भी तो हम trust करके ही गोलगप्पे खाते हैं। ऐसे तो हम अपने parents के बारे में भी काफी कुछ नहीं जानते पर करते ही है न trust उन पर। Full details जानना इतना important नहीं है जितना important उस relationship को निभाने के लिए relevant details और सामने वाले की intention को जानना होता है। इसका मतलब यह है कि जब हम किसी के बारे में absolute detail जान ही नहीं सकते तो absolute trust demand करना भी बेवकूफी है चाहे वो आपके कितने ही अच्छे दोस्त हों, प्यार हो या घरवाले हों, और उससे भी ज़बरदस्त बात यह है कि जब आप ही खुद के बारे में totally नहीं जानते तो दूसरे कहाँ से जान लेंगे आपके बारे में। So, absolute trust impossible है। अगर आपका दिमाग working condition में है तो आप इसे समझ जाओगे। अगर absolute trust possible नहीं है तो absolute love यानी ऐसा relationship जहाँ आपकी सारी expectations पूरी होती हों वो भी possible नहीं है। Actual में जब आपकी wisdom बढ़ जाती है तो आप फ़ालतू की चीज़ों में trust माँगना बंद कर देते हो। कहने का मतलब है, expectations रखना कम कर देते हो क्योंकि trust यह पता लगाने के लिए ही होता है कि सामने वाला इंसान हमारी expectations पूरी कर सकता है या नहीं और साथ में करना चाहता है या नहीं। जितनी कम expectations उतना आसान relationship build करना और उसको चलाना। अगर आप road पर जा रहे हैं और आपको कोई गाड़ी टक्कर नहीं मार रही, इसका साफ़-साफ़ मतलब है कि हम सभी गाड़ी चलाते वक़्त expectations रखते हैं कि कोई एक दूसरे को टक्कर नहीं मारेगा, जिसे हम for granted लेते हैं तो zero (0) expectations होना तो possible नहीं है। Relationship जब form ही expectations पूरा करने के लिए होती है तो आप उसको choose करें जो आपकी maximum number of expectations पूरी करने में interested हो और पूरी करने की ability भी रखता हो और उसके बाद चाहे कितना भी right one मिल जाए, जैसे मुझको Shreya मिली, still relationship चलने के लिए efforts लगाने ही होंगे, आप अपने partner को for Granted नहीं ले सकते। आपको अब relationship प्यार से ज़्यादा business जैसा feel हो रहा होगा। मुझे romance को destroy करने के लिए माफ़ करना, पर सच्चाई यही है जो पता तो है सबको, बस हम इसके साथ comfortable नहीं हैं। दूसरे इंसान को आप own नहीं कर सकते। उसकी life में आपका 1 major role है पर आप उसके behalf पर life जी नहीं सकते या उसकी problem solve नहीं कर सकते। actual में आप उसको ऐसा support दे सकते हो जिससे वो इंसान खुद पर भरोसा कर ले और खुद को संभालने के लायक हो जाए। ऐसी relationship जहाँ दोनों लोग एक दूसरे को grow करने में help करते हैं और intentions सही रखते हैं, वही relationship में maximum आप expect कर सकते हैं। किसी इंसान के अंदर घुस नहीं सकते आप। अगर दोनों partners

की self-esteem high है तो वो कोई भी गलत काम नहीं करेंगे और relationship आसानी से चल जाएगी। अक्सर problem यह होती है कि हम सामने वाले को समझते नहीं हैं और जो वो कहता है हम उसे ही सही मान लेते हैं। जैसे अगर आपके partner ने कहा मुझे हलवा पसंद नहीं क्योंकि उससे मुँह जल जाता है पर सच्चाई यह है कि मुँह हलवा खाने से नहीं, गरम खाने से जला था। हम main problem को confront करने के जगह फ़ालतू की चीजों में लगे रहते हैं। सच्चा प्यार यही है, उसको बताना कि मुँह हलवा खाने से नहीं बल्कि गरम खाने से जला है। इस बात को पता करने के लिए awareness चाहिए कि मुँह हलवा नहीं बल्कि गरम खाने की वजह से जला था, कोई भी इंसान जो किसी भी गलत काम में लगा है, उसकी awareness गिरी हुई होती है, उसके लिए सच्चा प्यार को experience करना impossible है तो खुद को सुधारना पड़ेगा अगर आपको सच्चा प्यार experience करना है।

- अगर मैं True Love की feeling के बारे में कहूँ तो ऐसा लगता है जैसे अब कुछ पाना बाकी नहीं है, जैसे हम सारी दुनियादारी छोड़ कर किसी vacation पर आ गए हों ठीक उसी तरह की feeling समझ लो। आपको आपकी identity से आज़ादी मिल जाती है, आपको अपने बारे में ख्याल आना बंद हो जाता है और आप इस universe को as it is देखते हो, किस तरह से सबकुछ जुड़ा हुआ है, जैसे मैं सांस लेता हूँ तो उसके लिए भी बाहर पेड़-पौधे हैं, मेरा आधा apparatus बाहर पड़ा है, फिर मेरा इतनी अकड़ में रहना या बिल्कुल ही खुद को गया गुजरा समझना मेरी नादानी होगी, मतलब खुद को इतना serious लेना, हमेशा complain करते रहना कि मेरी किस्मत खराब है वगैरह-वगैरह वो सब फ़ालतू की बात है.. आपको यह समझ आता है कि इतना सब ठीक चल रहा है, planets अपनी जगह घूम रहे हैं, बाहर photosynthesis जैसा life process और अंदर respiration और digestion जैसा life process, सब अपने आप हो रहा है, तब जाकर मैं कह पा रहा हूँ कि मेरी किस्मत खराब है अगर बहुत कुछ important events अपने आप नहीं होते तो "मेरी किस्मत खराब है" के बारे में सोचने का time भी नहीं मिल पाता। जब हमारी awareness बढ़ जाती है तब हमको अपनी identity छोटी लगने लगती है और identity से मुक्ति मिल जाती है और हम present moment में जीना शुरू कर देते हैं, उसे सच्चा प्यार कहते हैं। असली या सच्चा प्यार को महसूस करने के लिए बहुत समझ चाहिए होती है। अगर किसी इंसान की presence में आप इस state में रहते हो तो समझ लो आपको उससे प्रेम है पर सच्चा प्यार को महसूस करने के लिए किसी दूसरे इंसान की help लेनी ज़रूरी नहीं है, इस state में Nikola Tesla को एक कबूतर ले जाता था इसलिए वो कहते थे "I loved that pigeon as a man loves a woman, and she loved me." Awareness को बढ़ा कर आप इस state को खुद भी achieve कर सकते हो क्योंकि it totally happens within you. इस सुकून वाले प्यार में कुछ धूम नहीं मचेगी इसलिए इसको movies/songs में नहीं दिखाया जाता है। Most of the movies/songs हमें एक दूसरी imagination में ले जाती हैं जो true love से बिल्कुल opposite है क्योंकि true love हमें present में ले जाता है इसलिए movies या songs में सच्चा प्यार नहीं दिखाया जाता क्योंकि यह बिल्कुल illogical लगेगा कि दो लोग बस एक दूसरे को देख कर aware हो रहे हैं। ज़िंदगी को लेकर उनका डर खत्म हो रहा है, वो आनंद में झूम रहे हैं। जिसको हम cinema में देखते हैं उसे प्यार नहीं attraction कहते हैं। attraction भी ज़रूरी है पर attraction प्यार से ज़्यादा important नहीं है बस सारी तकलीफ़ इसी बात की है जब हम relationship में attraction को love से ऊपर रख देते हैं।

9. On speedup heartbreak recovery by understanding memory

- बार-बार दिल तुड़वा कर मैंने heart-break से recovery होने वाले process को speed-up करने का idea निकाल लिया।

1. **Accept** कर लो **within 2 days** कि खेल खत्म हो गया है, उससे लड़ो नहीं।
2. उस **Person** के बारे में बुरा नहीं बोलो वरना उसमें तुम्हारा ही दिमाग खराब होगा।

इसके लिए मैं **make sure** करता था, अगर मुझे बुरा लगे या **hurt feel** हो तो तुरंत बोल देता था, **drama** नहीं करता था। ऐसा करने से दिल में बदले की भावना भी कम हो जाती थी। याद करो और मुझे बताओ कि कितने घंटे आप अपने अच्छे दोस्तों के बारे में सोचते हो, घंटा नहीं सोचते। दिमाग **designed** ही कुछ इस तरह से होता है कि वो उसी पर हमेशा **default focus** लगाता है जहाँ **hurt** होता है। **Damage prevention** के लिए, जैसे अगर आपकी ऊँगली जल जाए तो आपका सारा **focus** उसी पर चला जाता है फिर हमें कुछ ऐसी चीज़ चाहिए होती है जो हमारा उससे **focus** हटा दे, जैसे **TV** देखना वगैरा-वगैरा, जो हमें दूसरे **zone** में ले जाए। अक्सर **negative event** से बाहर आने के लिए हम **positive content feed** करने कि कोशिश करते हैं, पर **real life** में वह काम नहीं करता क्योंकि हम खुद दुःख में होते हैं और हमारा सारा **focus** दुखी होने पर होता है तो हम बाहर भी दुःख ही ढूँढ़ रहे होते हैं इसलिए हमें **sad songs** पसंद आते हैं क्योंकि हम अपने **emotions** को बाहर निकालना चाहते हैं और हलके हो जाना चाहते हैं, पर गाना सुनना बहुत **dangerous** होता है क्योंकि वो इतने सुरीले होते हैं कि आप उनके **addict** बनकर उस **zone** में चले जाते हैं और आप **recover** नहीं हो पाते जबतक आप अपनी **life** में **lost behaviour** के कारण कोई बड़ा नुकसान नहीं कर बैठते। इसका एक अच्छा इलाज है जो कई लोग **unintentionally** करते हैं, **Crime** वाले **shows** देखना क्योंकि उसी में इतना बुरा **incident** होता है कि आप कहते हो **thank god** धोखा ही दिया, **murder** नहीं किया वरना **murder** भी कर सकती थी। इस बारे में **Krishna** कहते हैं भगवद गीता में “Develop a higher taste to discard the lower one.” मतलब **higher** दुःख आ जाने पर **lower** दुःख का असर खत्म हो जाता है। हमारा **brain reality** और **imagination** में कोई **difference** नहीं करता है, हमारी **consciousness** ही **difference** बताती है कि आखिर क्या **reality** है और क्या **imagination** है, जब **crime show** में **crime** हो रहा होता है हमें ऐसा **feel** होता है कि चलो इतना बुरा तो नहीं हुआ मेरे साथ। **Murder** वाला बड़ा दुःख छोटे-मोटे झगड़े और **heartbreak** वाले दुखों से कई गुना बड़ा होता है इसलिए वो **murder** वाला दुःख **heartbreak** वाले दुःख से **focus** हटा देता है। **Newton** ने भी इस बारे में यही बताया था कि **directly struggle** करोगे खराब **thoughts** से, तो हार जाओगे। इसका बस एक ही तरीका है, अपने **thoughts** को किसी दूसरे काम में लगा दो जो भी आपको **important** लगता हो। दिन भर 60,000 ख्याल तो आएंगे ही आएंगे और उनमें से 80% **thoughts** वही आएंगे जो पिछले दिन आये थे तो अगर इस हिसाब से देखा जाए अगर आप किसी भी तरह के **heartbreak** से **move on** करने की कोशिश में हो तो वो **thoughts** आपके मन से जाने में **atleast 10** दिन लेंगे ही लेंगे। अगर पहले दिन में 80% उसके **next day** में 80% of 80% मतलब ऐसा करते-करते 10 दिन में इसका प्रभाव केवल 10% रह जाएगा। इसका मतलब ये भी है जो भी आपने आज पढ़ा या सीखा है अगर आपने उसको 10 दिन के लिए पूरी तरह से छोड़ दिया तो आपको वो **concept** बिल्कुल याद नहीं रहेगा इसका ये कतई मतलब नहीं है कि अगर आज आपने इस **concept** को समझने में 1 घंटा लगाया है तो 10 दिन बाद जब आप दोबारा करोगे तो फिर से 1 घंटा लगेगा, हो सकता है कि आप उसको 15-20 minutes में कर लो क्योंकि **concept** आपके **subconscious mind** में **already stored** है। मतलब ये भी कुछ **major points** है **memory** से **related** जो आपने भी जाने-अनजाने में **notice** करे होंगे।

“मन का यही स्वभाव है कि उसको वही चाहिए होता है जो उसके पास नहीं है” इसलिए आपने देखा होगा जब आप पढ़ने बैठते हैं तो मन करता है कि चलो संगीत सुना जाए, फिर **songs** सुनने के बाद मन कहता है चलो

कुछ movie देखी जाए, फिर मन कहता है चलो इस topic के बारे में Wikipedia article पढ़ा जाए, फिर मन करता है चलो वापस से पढ़ लिया जाए फिर मन करता है, चलो Instagram खोल कर देखा जाए, फिर चलो game खेल लेता हूँ और इन सब में जब तक वो थक नहीं जाता तब तक वो इसी जंजाल में फंसा रहता है। मन पर काबू करना इतना आसान नहीं है इसलिए श्री कृष्णा अर्जुन से कहते हैं कि तुम बस इन्द्रियों पर नियंत्रण कर लो बाकी कुछ तुम्हारे से होगा ही नहीं, कहने का मतलब है कि इन्द्रियों से input ही न लो मतलब अगर आप प्यार-मोहोब्बत वाले गाने नहीं सुनोगे या फिर सिर्फ भक्ति सुनोगे तो आपके दिमाग में प्यार-मोहोब्बत के विचार आएंगे ही नहीं, मतलब Bollywood वाले प्यार (attraction) से related ख्याल क्योंकि असली प्यार जो हमने already discuss करा था वो तो बिकता ही नहीं है और न ही उन्हें movies/songs में दिखाया जाता है। पर मन इतना कच्चा खिलाड़ी नहीं है कि वो इतनी आसानी से मान जाए, जैसे ही आप भक्ति वाले zone से बाहर आएंगे तभी फिर से Bollywood वाले प्यार-मोहोब्बत (attraction) के ख्याल आपकी memory से निकल कर आपके ऊपर attack ही कर देंगे और करते ही रहेंगे। जबतक आपको आपके सवाल के जवाब नहीं मिल जाएंगे तब तक आपका मन शांत नहीं होगा। How I met your mother serial का Barney Stinson (Mr. Bean का एक sophisticated version) भी अनजाने में लड़कियों को अपने प्यार में गिराने के लिए इस मन की कमजोरी का फायदा उठाता है। Attraction develop करने के लिए, पहले तो लड़कियों के साथ खूब घुल-मिल जाता है और फिर कुछ दिनों के लिए गायब हो जाते हैं, वो ऐसा एक साथ कई सारी लड़कियों के साथ कर रहा होता है इसलिए उसे तो कोई फरक नहीं पड़ता पर लड़कियाँ अपने मन पर काबू नहीं कर पाती, मन का स्वभाव है उसे ढूँढना जो नहीं है और Barney Stinson की absence की वजह से कमजोर मन वाली लड़कियाँ सब Barney Stinson के प्यार में गिर ही जाती हैं मतलब attraction में पागल हो ही जाती हैं इसलिए नहीं कि Barney Stinson कोई बहुत जबरदस्त जादुई या आलौकिक शक्तियाँ रखता है बल्कि इसलिए क्योंकि वह अपने इस मन के स्वभाव को नहीं समझती है कि मन वही ढूँढता है जो available नहीं है, मैंने भी इस technique को use करा है और कई लोग इसको use करते हैं तो मैं ऐसा कह सकता हूँ कि ये तकनीक बिल्कुल practical है पर ये कोई प्यार की technique नहीं है बल्कि attraction पैदा करने की एक psychological trick है। प्यार attraction नहीं है, attraction की help से बस इतना करा जा सकता है कि आपको उसके साथ time spend करने का मौका मिल जाए पर उसके बाद तो आपकी intention पर ही depend करेगा कि आपका relationship कितना strong बनेगा और साथ में आपको उस इंसान से प्यार हो भी पायेगा या नहीं। Solution इसी बात को समझना है कि सिर्फ "मन" ही सबकुछ नहीं होता है और मन का यही स्वभाव होता है कि इसको वही चाहिए जो इसके पास नहीं है और जब इसको वो मिल भी जाता है तब इसको कुछ और चाहिए होता है, किसी भी इंसान में ऐसी कोई आलौकिक शक्तियाँ नहीं होती हैं जो किसी दूसरे इंसान में आपको न मिल सके। ढूँढने पर आपके लिए कोई न कोई सही इंसान मतलब जिसके साथ आपको कम adjust करना पड़े वो मिल ही जाएगा और वो भी एक नहीं बल्कि कई सारे और जो भी प्यार या magical बात होगी वो किसी इंसान की वजह से ज्यादा involvement/efforts की वजह से होगी।

- मन duality में चलता है जैसे अच्छा-बुरा सही-गलत कम-ज्यादा etc etc और मन duality को ही ultimate truth मान लेता है या इस duality में ही सत्य खोजने लगता है जिसकी वजह से मन बहुत सारी problems create कर लेता है। इसको आसान example से समझने के लिए मान लो आप एक दीवार को तोड़ना चाहते हो पर आपके पास बस एक screw driver है और आप ज़िद करते हो कि मैं तो screw driver से ही दीवार तोड़ूंगा, फिर आपको निराशा ही हाथ लगेगी। फिर खुद की समझ को ठीक करने की जगह आप screw driver को गालियाँ देने लग जाते हो और कहने लग जाते हो कि screw driver किसी काम का नहीं है आप उसे बिल्कुल खराब की category में डाल देते हो जबकि सच बात तो ये है कि आप ही बेवकूफ हो, जो screw driver से दीवार तोड़ने की unrealistic

expectation रखते हो और उसे एक useless tool और हथोड़े को एक useful tool करार देता है जबकि सच्चाई ये है कि screw driver का काम ही तोड़ना नहीं है वो तो screw को tight या loose करने के लिए काम आता है। ठीक इसी तरह हम life में बिना context को जाने कई सारे rigid beliefs बना लेते हैं और उनमें ही उलझ जाते हैं अगर आप इसे ध्यान से समझोगे तो आपको समझ आएगा कि most of the psychological issues के पीछे इस duality को life का ultimate truth समझ लेना ही main reason होता है। जैसे लोगो को अच्छे-बुरे या ऊँचे-नीचे में classify करना और उनके साथ वैसे ही behave करना जबकि सच्चाई ये होती है कि वो इंसान किसी एक specific context में अच्छा-बुरा होता है जैसे Sachin Tendulkar एक अच्छा cricketer है पर वही Sachin Tendulkar music में अच्छा नहीं है तो ये blind classification करना कि Sachin Tendulkar महान है, अपने आप में ही बेवकूफी है क्योंकि सच्चाई ये है कि वो Cricket में महान है मतलब context सबसे ज्यादा important है। जब-जब हम बिना context को समझे rigid classifications करते हैं तब-तब हम suffering करते हैं।

Same joke can make someone laugh, offend someone or make no impact at all so we can't classify someone as a good comedian or bad comedian, it all depends on the audience or context.

द्वैत को समझ लेना ही अद्वैत है। - Acharya Prashant

और लगभग हर Great इंसान इसको समझता है इस बारे में Steve Jobs कहते हैं

I had an opportunity to meet a few great people in my life and they all have had one characteristic in common, which is that they treat everyone the same, whether it's the janitor or the president of the company, whether it's the president of the United States or someone in a rural slum. They treat them exactly the same. If a question is asked, they will directly answer that question to the best of their ability. The look in their eyes is exactly the same and that was certainly true of Dr. Juran. Any question asked was the most important question that could have been asked at that moment as far as Dr. Juran was concerned. The caring and straightforwardness that he expressed toward every individual made a big impression on us. Of course, his awesome knowledge of the subject. But beyond his awesome knowledge of the subject, the way that he viewed people so optimistically that even the most foolish question was addressed with the greatest desire to transmit what he had learned in his life.

10. On Life purpose (OSHO)

- उन्होंने कहा, purpose of life में 2 parts हैं, "life" और "purpose". सबसे पहले हम purpose को समझते हैं। अगर मैं कहता हूँ कि मैं एक पिता हूँ तो मेरा purpose होता है अपने बच्चों की अच्छी देखभाल करना, अगर मैं कहता हूँ कि मैं एक teacher हूँ तो मेरा purpose होता है students को अच्छी से अच्छी education देना, अगर मैं कहता हूँ कि मैं एक student हूँ तो मेरा purpose होता है अच्छी से अच्छी तरह

educate होना, अगर मैं कहता हूँ कि मैं एक खिलाड़ी हूँ तो मेरा purpose होता है अच्छे से अच्छा खेल दिखाना, अगर मैं कहता हूँ कि मैं एक फ़ौजी हूँ तो मेरा purpose होता है अच्छे से अच्छे तरीके निकाल कर अपने देश की रक्षा करना। कहने का मतलब है कि IDENTITY ही purpose को define करती है। जिस तरह से आप खुद को identify करोगे उसी तरह से purpose बनेगा। अगर आप खुद को body मानते हो तो आपकी life का purpose इस body को fit रखना है, अगर आप खुद को mind मानते हो तो आपकी life का purpose इस mind को शांत रखना है। और अगर आपको ये एहसास हो चुका है कि आप न ही ये body हो और न ही ये mind हो क्योंकि अगर मैं आपकी body से कोई भी body part जैसे हाथ पैर निकाल लेता हूँ तब भी आप आप ही रहते हो और अगर मैं आपके सर पर डंडा मार दूँ जिसकी वजह से आपकी याददाश्त चली जाए, तब भी आप आप ही रहते हो, मतलब body mind पर modification से भी आपकी consciousness पर कोई फरक नहीं पड़ता जिससे prove हो जाता है कि आप न ही ये body है और न ही mind हो बल्कि एक आत्मा यानी conscious being है, अगर आप एक conscious being या आत्मा हो तो आपकी life का purpose, life को consciousness में जीना हुआ। Therefore, life में conscious में रहना या इस life को जीना ही इस life का असली purpose है, that's why इस life में इस life से ज्यादा कुछ भी कीमती नहीं है। मुझे एक और बात समझ आने लगी कि आखिर ऐसा क्यों होता है कि कुछ लोग सुधरते ही नहीं। इसकी भी main वजह यही थी कि उन्होंने खुद को किसी खराब identity से identify कर लिया होता है और फिर उनके अंदर से सही काम निकलता ही नहीं है। एक इंसान जिसकी identity ही गलत इंसान की बन गयी हो तो उसका purpose भी तो गलत काम करना ही होगा इसलिए अगर आप किसी को सुधारना चाहते हो तो उसकी problem को solve करने की जगह उसकी identity में सुधार करो और समझो कि उसने खुद को किस तरह से identify कर रखा है। उसके interest, ambition और goals के बारे में जानकर आप उसकी identities के बारे में आसानी से पता लगा सकते हो। Meaningful conversation से आप पता लगा सकते हो कि किस गड़बड़ identity से उसने खुद को identify किया हुआ है जिसकी वजह से उसके अंदर से गलत ही actions निकलते हैं। Actual में हर इंसान सुधर सकता है क्योंकि actual में बुरा इंसान, अच्छा इंसान, engineer, doctor, mom-dad, भाई-बहन, ये सब identities, body या mind की है और हमने जाना था कि हम ये body mind नहीं हैं बल्कि हम आत्मा हैं या निराकार ब्रह्म हैं। Body या mind के बिना कहाँ है mom, dad, brother, sister, husband, wife, engineer, doctor वाली identity. Actual में ये सब roles हैं जो आपको इस संसार में आने के बाद मिले हैं इसलिए डाकू अंगुलिमाल जैसे खूँखार अपराधी तक को गौतम बुद्ध की शरण ने सुधर दिया था क्योंकि बुद्ध ने अंगुलिमाल को उसकी डाकू वाली identity से मुक्ति दिला दी थी। फिर जब उसकी identity ही बदल गयी, एक डाकू से एक साधु संत वाली बन गयी तो फिर अंगुलिमाल के अंदर से action भी एक साधु संत वाले निकलने लगे इसलिए मैंने कहा था कि इंसान एक पेड़ नहीं जिसको एक जगह गाड़ दिया तो अब वो कभी अपनी जगह से हिल नहीं पाएगा।