

संसाधन विभाजन और विकास है। यदि संसाधन सदा से ही  
समान रहे तो विकास कभी संभव है न।  
संसाधन विभाजन और विकास का संबंध है।

# गुडलाक के 13 पक्के तरीके

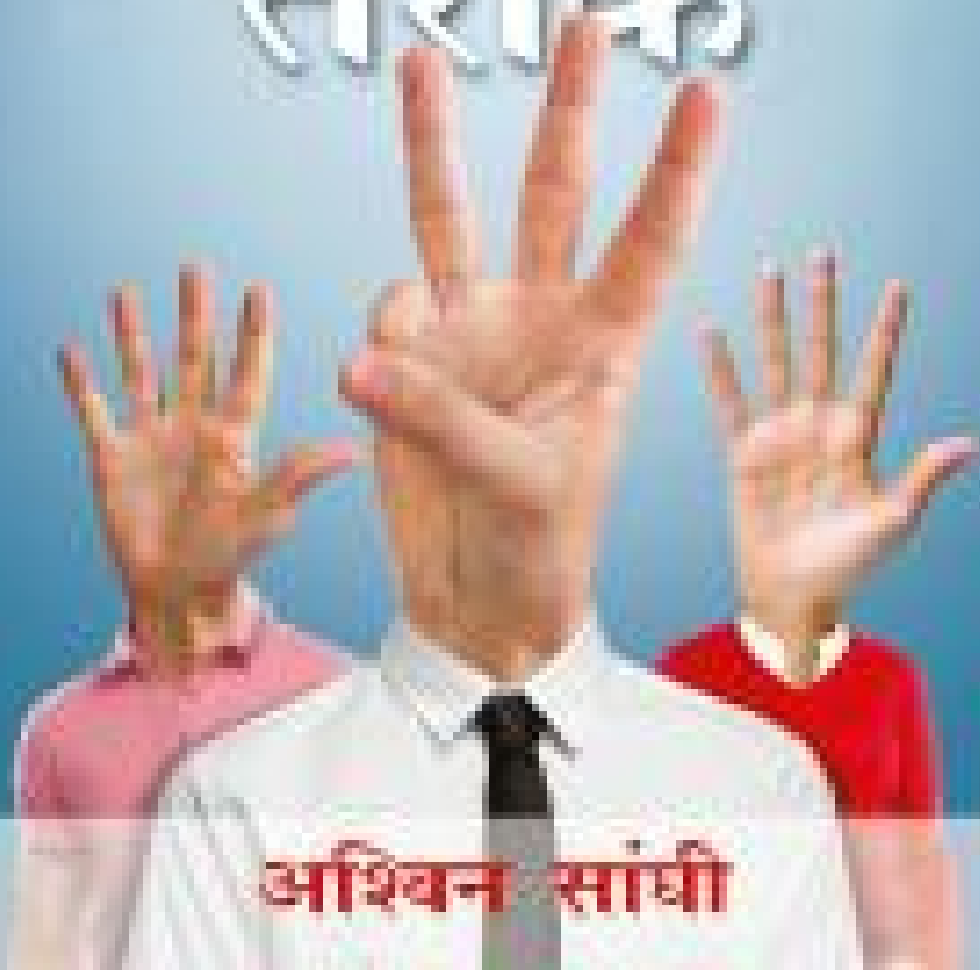


अश्विन सांधी



आज विचारों का युग है। ऐसे लोग होंगे जो  
अपने दिमाग से बचकर नहीं सोचेंगे।  
जिनके पास ज्ञान है, वे ही जीवित रहेंगे।

# गुडलक के 13 पक्के तरीके



अश्विन सांघी

# BOOKHOUSE1

JOIN TELEGRAM CHANNEL FOR  
PREMIUM BOOKS

<https://t.me/bookhouse1>

वैस्टलैंड

# BOOKHOUSE1

JOIN TELEGRAM CHANNEL FOR  
PREMIUM BOOKS

<https://t.me/bookhouse1>

गुडलक के 13 पक्के तरीके

अश्विन सांघी को फ़िक्शन लेखन के क्षेत्र में भारत के सबसे कामयाब अंग्रेजी लेखकों में गिना जाता है। 13 स्टेप्स टू ब्लडी गुड लक नॉन-फ़िक्शन के क्षेत्र में उनका पहला प्रयास है।

अश्विन सांघी तीन बेस्ट सेलर उपन्यास लिख चुके हैं, द रोज़ाबाल लाइन, चाणक्या'स चैंट और द कृष्ण की । साथ ही उन्होंने सह-लेखक के तौर दुनिया के जाने-माने लेखक जेम्स पैटरसन के साथ अपराध-रोमांच प्राइवेट इंडिया भी लिखा।

अश्विन की किताबों की लाखों प्रतियां बिकती हैं, और उनका कई भाषाओं में अनुवाद किया जा चुका है। अश्विन का नाम फ़ोर्ब्स इंडिया की सेलिब्रिटी लिस्ट में भी आ चुका है, और उन्हें क्रॉसवर्ड पॉप्युलर चॉइस अवॉर्ड से सम्मानित किया गया है।

अश्विन ने कैथीड्रल एंड जॉन कॉनन स्कूल, मुंबई और सेंट ज़ेवियर कॉलेज, मुंबई से शिक्षा प्राप्त की थी और आपने येल से स्नातकोत्तर डिग्री प्राप्त की।

अश्विन अपनी पत्नी अनुषिका और बेटे रघुवीर के साथ मुंबई में रहते हैं।

अश्विन के बारे में ज़्यादा जानकारी के लिए उनकी वेबसाइट देख सकते हैं: [www.ashwinsanghi.com](http://www.ashwinsanghi.com)

गौरी पंत एक अर्स से अनुवाद कार्य से जुड़ी हुई हैं।

गुडलक  
के 13 पक्के  
तरीके

अश्विन सांघी

अनुवाद  
गौरी पंत



यात्रा बुक्स

२७

### **वैस्टलैंड लिमिटेड**

61 , द्वितीय तल, सिल्वरलाइन बिल्डिंग, अलपक्कम मेन रोड, मदुरावोयल, चेन्नई-600095  
93 , प्रथम तल, शाम लाल रोड, दरियागंज, नई दिल्ली-110002

अंग्रेजी का प्रथम संस्करण: ' 13 स्टेप टू ब्लडी गुड लक', वैस्टलैंड लिमिटेड, 2014  
हिंदी का प्रथम संस्करण: वैस्टलैंड लिमिटेड, यात्रा बुक्स के सहयोग से, 2015

कॉपीराइट © अश्विन सांघी, 2014

आई.एस.बी.एन: 978-93-85724-17-6

अश्विन सांघी दृढ़तापूर्वक अपने नैतिक अधिकार व्यक्त करते हैं कि उनकी पहचान इस पुस्तक के लेखक के रूप में हो।

यह पुस्तक इस शर्त पर विक्रय है कि प्रकाशक की लिखित अनुमति के बिना इसे व्यावसायिक अथवा अन्य किसी भी रूप में उपयोग नहीं किया जा सकता। इसे पुनः प्रकाशित कर बेचा या किराए पर नहीं दिया जा सकता। इसका जिल्दबंद या खुले या किसी भी अन्य रूप में इस्तेमाल नहीं किया जा सकता। ये सभी शर्तें पुस्तक के खरीदार पर भी लागू होंगी। इस संदर्भ में सभी प्रकाशनाधिकार सुरक्षित हैं। इस पुस्तक का आंशिक रूप में पुनः प्रकाशन या पुनः प्रकाशनार्थ अपने रिकॉर्ड में सुरक्षित रखने, इसे पुनः प्रस्तुत करने, इसका अनूदित रूप तैयार करने अथवा इलैक्ट्रॉनिक, यांत्रिकी, फोटोकॉपी और रिकॉर्डिंग आदि किसी भी तरीके से इसका उपयोग करने हेतु समस्त प्रकाशनाधिकार रखने वाले अधिकारी और पुस्तक के प्रकाशक की पूर्वानुमति लेना अनिवार्य है।

यह किताब मेरे पिता, महेंद्र सांघी को समर्पित है,  
जिन्होंने मुझे मेरे सपनों को पूरा करने की आजादी देकर,  
अपनी किस्मत को आकार देने का मौका दिया



# अनुक्रम

**I** तीन 'आर'

**II** नज़रिया और रास्ता

**III** खुशकिस्मती की मशीन

**IV** कॉज़िंग रिपल

**V** आईक्यू, ईक्यू और एलक्यू

**VI** नंबर चौदह

आभार

## I

### तीन 'आर'

कामयाब लेखक होना बहुत ही खुशनुमा अहसास है। मेरे प्रकाशक मुझे प्यार करते हैं (लगभग बिना किसी शर्त के)। मेरा कॉन्ट्रैक्ट तैयार हो जाता है (सामान्यतः अपनी शर्तों पर)। मेरी रॉयल्टी मुझे एक आरामदायक जीवन मुहैया कराती है। सेमिनारों, साहित्योत्सवों और संगोष्ठियों में मैं पाठकों और चाहने वालों से घिरा रहता हूँ। इस हिसाब से, मैं तो बहुत ही खुशकिस्मत इंसान हुआ।

लेकिन जिंदगी हमेशा से ऐसी ही तो नहीं थी। मैंने 36 साल की उम्र में अपना पहला उपन्यास लिखना शुरू किया। उससे पहले, मैंने कभी कुछ दो पन्नों से ज्यादा नहीं लिखा, बीए के इम्तेहान के पन्नों को छोड़कर। (क्योंकि अफवाह थी कि परीक्षक पेपर के वजन के हिसाब से नंबर देते हैं।)

तीन साल बाद, जब मैं कामयाब लेखक बना, तो बहुतों ने पूछा: 'यह सब मेहनत थी या खुशकिस्मती?'

'मैं खुशकिस्मती में बहुत यकीन करता हूँ। जितनी ज्यादा मैं मेहनत करता हूँ, मैं उतना खुशानीब हो जाता हूँ,' कोल्मन कॉक्स, एक व्यवसायी लेखक ने लिखा। मुझे हमेशा अचरज रहा कि क्या मि. कॉक्स सही थे। अगर खुशकिस्मती जैसी कोई चीज हो ही न तो? अगर किसी की सफलता सिर्फ और सिर्फ उसकी मेहनत का ही नतीजा हो तो? अपने सफर के बारे में सोचने पर, बड़ी सहजता से सारा श्रेय कड़ी मेहनत को देना हर किसी को अच्छा लगता है। कौन होगा जो अपनी सफलता का श्रेय खुद नहीं लेना चाहेगा?

हालांकि, अपने आसपास की दुनिया को समझते हुए मैं इस नतीजे पर पहुंचा कि कॉक्स का सिद्धांत मनोहर तो है, लेकिन गलत है। लेखक के तौर पर मेरी कामयाबी में कड़ी मेहनत या प्रतिभा का खास योगदान नहीं रहा। मैं ऐसे बहुत से व्यक्तियों से मिला हूँ जो हमसे कहीं ज्यादा मेहनत करते हैं, लेकिन दुर्भाग्यवश असफल हैं। मैं ऐसे लोगों को भी जानता हूँ, जिन्होंने बहुत कम प्रयासों से ऊंचे मुकाम को हासिल किया है।

बहुत से प्रतिभाशाली लेखक सालों से अपनी पांडुलिपि से जूझ रहे हैं, अक्सर उसे बेहतर बनाने के जुनून में वे खाना और सोना तक छोड़ देते हैं, लेकिन बदकिस्मती से, उनके काम पर कभी किसी की नजर तक नहीं पड़ती। हम कामयाब लेखकों—मेरे जैसे—को भी देखते हैं, जो उतने प्रतिभाशाली नहीं होने के बावजूद कामयाब किताबें बनाकर करोड़ों कमाते हैं।

ऐसा ही नजारा हमें जिंदगी के हर क्षेत्र में बार-बार दिखाई देता है—सिनेमा, इंडस्ट्री, बैंक, क्रिएटिव आर्ट्स और यहां तक कि राजनीति में भी। ऐसे अनेकों उदाहरण मिल जाएंगे, जहां किसी व्यक्ति को उसके काम से 'ज्यादा' मिला है। इसे आप क्या नाम देना चाहेंगे?

## एक छोटा सा आइडिया

हाल ही में हुए साहित्योत्सव में, एक युवती ने मुझसे पूछा: 'लेखक के तौर पर आपकी कामयाबी की क्या वजहें रहीं?' मेरा जवाब, शायद उसकी उम्मीद से अलग था:

अपना पहला उपन्यास द रोज़ाबल लाइन , खत्म करने के बाद मैं उसे किसी लिटररी एजेंट और प्रकाशक को देने की तैयारियों में जुटा था। लगभग सौ अर्जियां भेजने और प्रकाशकों से मिली विनम्र और कुछ कड़वी नामंजूरी पाकर, मैं पूरी तरह हताश हो चुका था। साल भर बाद, साफ हो चुका था कि किसी को भी मेरे काम में कोई दिलचस्पी नहीं थी।

मैंने अपने हालात को एक करीबी पारिवारिक मित्र के सामने रखा, जो मेरे पापा के साथ डिनर कर रहे थे। जॉनी वॉकर ब्लैक लेबल का तीसरा पैग लगाते हुए, उन्होंने खालिस पंजाबी में जवाब दिया, 'बेटा, क्या है न कि जिंदगी में 99 प्रतिशत चीजें खुशकिस्मती से जुड़ी हैं! इसे हमेशा याद रखना!'

कुछ बहस के अंदाज में मैंने पूछा, 'लेकिन अंकल जी, बाकी बचे एक प्रतिशत का क्या? यकीनन वो कड़ी मेहनत या प्रतिभा ही होता होगा न?'

जोर से हंसते हुए उन्होंने कहा, 'आखरी एक प्रतिशत? उसे तो ब्लडी गुडलक कहते हैं, मेरे बच्चे! इसे ध्यान में रखो और अपने उसी ब्लडी गुडलक का इंतजार करो!'

यह कहानी मेरे मन पर गहरा असर छोड़ गई, और शायद इसीलिए मैंने इसे साहित्योत्सव में अपने पाठकों को सुनाया।

सत्र के बाद, वही युवती कुछ झिझकते हुए, लॉबी में मेरे पास आई। 'सर, क्या मैं आपका कुछ समय ले सकती हूं?' उसने पूछा। स्पष्ट था कि वह मेरी बात से सहमत नहीं थी।

'अगर सबकुछ किस्मत का ही खेल है, तो फिर कड़ी मेहनत या दक्षता बढ़ाने का क्या फायदा?' उसने पूछा। 'फिर तो किसी को भी खाली हाथ पर हाथ धरे बैठे रहना चाहिए!'

उसकी बात में दम था।

उसके तर्क ने मुझे खुशकिस्मती की अवधारणा को और करीब से जानने के लिए प्रेरित किया। मैंने अगले कई महीने इसी को छानने में लगा दिए।

युगों से इंसान अपनी किस्मत को संवारने की हर मुमकिन कोशिश करता चला आ रहा है। रोमवासी युद्ध पर जाने से पहले जानवरों की बलि देते; हिंदू भगवान के साथ अपना तालमेल बिठाने के लिए अंक ज्योतिष, ज्योतिषशास्त्र और रत्नों का इस्तेमाल करते; अफ्रीका के कुछ हिस्सों में दुर्भाग्य को दूर करने के लिए जादू, ओझा और मंत्रों का सहारा लिया जाता; यूरोप में लोग झाड़-फूंक, पोप का आशीर्वाद और गुडलक चार्म को अपनाते; अधिकांश दुनिया अभी भी प्रार्थनाओं और रस्मों में बिजी है। यह लिस्ट तो कभी खत्म नहीं होने वाली।

और यकीनन, यही तो मसला है।

किस्मत को समझ से बाहर की चीजों, वहमों और विविध किस्म के रिवाजों से जोड़ा जाता है, लेकिन तर्कपूर्ण ढंग से इसका शायद ही कभी निरीक्षण किया गया हो। इस वजह से खुशकिस्मती को खराब नजरिए से ही देखा गया। इसी कारण से दुनिया उन लोगों को खराब नजरों से देखती है, जो किस्मत पर यकीन करते हैं।

कई महीने बाद, मैं अपने एक स्कूली दोस्त, जो अब जाना-माना आर्किटेक्ट है, के साथ ड्रिंक ले रहा था। उसने कुछ ऐसा कहा, जिससे मुझे एक आइडिया मिला। वह एक खास पल था, ऐसा पल जिसमें आपको ज्ञान मिल जाता है। मैं खुद को एक मोबाइल नेटवर्क कंपनी की टैगलाइन कहने से नहीं रोक पाया, 'वाट एन आइडिया सरजी!'

यह किताब उसी आइडिया के बारे में है, गुडलक के आइडिये के बारे में।

## नेपोलियन की विशिष्टता

दुनिया के सबसे बड़े फौजी कूटनीतिज्ञ, नेपोलियन बोनापार्ट के जीवन की एक घटना का उदाहरण लेते हैं:

मीटिंग के दौरान, नेपोलियन बोनापार्ट के अधीनस्थ ने उन्हें एक नए जनरल के बारे में बताया, जो बेहद ही सक्षम था।

नए आदमी की बहादुरी, दक्षता, दृढ़ता और प्रबंधन क्षमताओं का उनके सामने बखाना किया जा रहा था।

नेपोलियन ने अधीरता से अपना हाथ हिलाते हुए कहा, 'यह तो सब सही है, लेकिन मुझे बताओ: क्या वह खुशकिस्मत है?'

आज के समय में नेपोलियन का सवाल कुछ अजीब लग सकता है, लेकिन उसने किस्मत को निजी बुराई के रूप में देखा, भले ही और सारे तथ्य उसके पक्ष में जा रहे थे। एक खुशकिस्मत इंसान कामयाब जरूर होगा, भले ही हालात उसके पक्ष में न हों। दूसरी तरफ, एक सक्षम और योग्य जनरल भी युद्ध के मैदान में बुरी तरह मात खा सकता है-बशर्ते वह खुशकिस्मत नहीं हो।

हम जानते हैं कि किसी को बेहतर संचालक, प्रबंधक, सामाजिक या निपुण बनने के लिए प्रशिक्षण देना संभव है। बहुत सी विशेषताएं और आदतें, जो हमारे व्यक्तित्व का हिस्सा नहीं रही हों, उन्हें भी जरूरत पड़ने पर विकसित किया जा सकता है। क्या इसी तरह किस्मत का भी विकास किया जा सकता है? क्या कोई खुद को खुशकिस्मती का प्रशिक्षण दे सकता है?

तो अपने आर्किटेक्ट दोस्त से हुई कौन सी बात ने मुझे इस पर नए नजरिए से सोचने को मजबूर किया? चलिए मैं आपको वो बात बता देता हूँ।

### बारिश! बरसात!

मेरे दोस्त ने बताया कि वह मुंबई में 'ग्रीन' बिल्डिंग के निर्माण का निरीक्षण कर रहा था। इस बिल्डिंग की खास बात थी इसका रेनवाटर हार्वेस्टिंग सिस्टम।

'मुंबई को रोजाना औसतन 4,200 मिलियन लीटर पानी की आवश्यकता होती है। इसके लिए नगर निगम महज 3,400 मिलियन लीटर पानी की आपूर्ति करवा पाता है। तो प्रतिदिन मुंबईकरों को 800 मिलियन लीटर पानी की तंगी झेलनी पड़ती है,' उसने समझाया।

'तुम कहना क्या चाहते हो?' मैंने अपनी पसंदीदा माल्ट में से घूंट भरते हुए पूछा। (मैं नीट ही पी रहा था, क्योंकि अपने दोस्त की पानी की तंगी की चिंता को और नहीं बढ़ाना चाहता था।)

'देखा जाए तो, मुंबई में हर साल लगभग 2,200 मिलीमीटर तक बारिश होती है। अगर हम इसका 70 प्रतिशत जल भी संरक्षित कर पाएं, तो पानी की तंगी को पूरी तरह खत्म किया जा सकता है,' उसने बताया।

'इससे आपका क्या मतलब है?' आप पूछ सकते हैं। मैं गुडलक वाली किताब में मुंबई के पानी की तंगी बात कर क्यों रहा हूँ?

जब मेरे दोस्त ने बताया, तो मेरे दिमाग में भी यही ख्याल आया:

बारिश का पानी मुफ्त और प्राकृतिक संसाधन है, जो पूरी मुंबई को उपलब्ध है। बदकिस्मती से, कुछ ही घरों में रेनवाटर हार्वेस्टिंग सिस्टम लगा है। ये ही घर उस मुफ्त के पानी को इकट्ठा कर, उसकी सुविधा ले सकते हैं; लेकिन जिन घरों में यह नहीं है, वे ऐसा नहीं कर सकते।

अब सोचो: अगर जिंदगी के मौके भी बरसात के पानी की तरह, और हम इंसान घरों की तरह हुए तो? और हममें से कुछ तो उसे 'कैच' कर सकते हों, लेकिन कुछ के पास इस मौके को पकड़ने के पर्याप्त संसाधन न हों?

क्या ऐसा नहीं हो सकता कि मेरे पिता के दोस्त ने जिस 'एक प्रतिशत ब्लडी गुडलक' की बात की थी, वह

उपस्थित मौके को 99 प्रतिशत कैच करने की ही बात हो?

यही तो वह आइडिया है, सरजी!

बदकिस्मती से, ज्ञान के इस पल को गंभीरता से ग्रहण कर पाने से मैं कुछ कदम दूर रह गया, और इसके लिए मुझे अगली सुबह का इंतजार करना पड़ा, जब हैंगओवर उतरने पर मैं इस बारे में सोचने में सफल हुआ।

## किस्मत और मौके

इसकी शुरुआत एक आधारभूत अंतर को पहचानने से करते हैं, जिसे अक्सर गलत समझ लिया जाता है: किस्मत और अवसर के बीच का अंतर।

बारिश की तरह ही हमारे रास्ते में आने वाले अधिकांश मौकों पर हमारा कोई अख्तियार नहीं होता। यद्यपि, कुछ खास तरकीबों से हम इन मौकों को कुछ हद तक बढ़ा या घटा सकते हैं।

मौके अपने परिणामों के जरिए खुशकिस्मती या बदकिस्मती में बदल सकते हैं।

		मौके	
		लाभांवित मौके	उपेक्षित मौके
परिणाम	कामयाब मौके	गुडलक	बैडलक
	नाकामयाब मौके	बैडलक	गुडलक

किसी जरूरी मीटिंग पर जाते हुए फ्लाइट का छूट जाना बदकिस्मती हो सकता है। यद्यपि, वही फ्लाइट अगर दुर्घटनाग्रस्त हो जाए, तो उससे बड़ी खुशकिस्मती और कोई हो ही नहीं सकती।

एक बड़े स्तर का ऑर्डर मिलना खुशकिस्मती ही माना जाता है। हालांकि, अगर बिल चुकाने से पहले वह कस्टमर दिवालिया घोषित हो जाए, तो वही ऑर्डर बदकिस्मती बन जाएगा।

असल में, मौकों को लेकर हमारी प्रतिक्रिया और उनका परिणाम ही खुशकिस्मती और बदकिस्मती को निर्धारित करते हैं।

## रेज़ (बढ़ाना), रिकॉग्नाइज़ (पहचानना), रिस्पॉन्ड (प्रतिक्रिया देना)

अमेरिकी फाइनेंशियर बर्नार्ड बरुच ने एक बार कहा था, 'बहुतों ने सेब को गिरते हुए देखा होगा, लेकिन सिर्फ न्यूटन ने ही पूछा क्यों।'

न्यूटन ने उसका कारण क्यों पूछा?

प्राचीन यूनानी विद्वान आर्किमिडिज ने देखा कि जब वो बाथटब में बैठते हैं, तो पानी का स्तर बढ़ जाता है।

‘यूरेका, यूरेका!’ चिल्लाते हुए वह अपने बाथटब से बाहर निकले और सिराक्यूज की सड़कों पर नंगे ही दौड़ने लगे। उनकी यह खोज—किसी वस्तु का घनत्व मापने का साधारण तरीका—उन अनेकों लोगों को क्यों नहीं पता चली, जो रोज बाथटब में बैठते थे? एक हालिया उदाहरण पर नजर डालते हैं:

1984 में, एक युवा वकील मिसिसिप्पी की अदालत में बैठा-पर्यवेक्षक के तौर पर—दस साल की लड़की की आपबीती सुन रहा था। वह ज्यूरी को बता रही थी कि किस निर्दयता से उसका बलात्कार कर, उसे बेरहमी से पीटा गया।

वह ज्यूरी सदस्यों के हाव-भाव पर गौर कर रहा था। उनमें से कई रो रहे थे। उसने सोचा कि अगर लड़की के पिता ने हताशा, गुस्से या बदले की भावना से उसके बलात्कारियों को मार दिया होता तो।

वकील के दिमाग में एक कहानी का विचार जन्म ले चुका था। हालांकि उसे पन्नों पर उतारने में उसे अगले तीन साल लगे। उसकी किताब को 28 प्रकाशक नकार चुके थे, जब तक कि विनवुड प्रैस-छोटे से प्रकाशक—ने उसकी पांच हजार कॉपियां छापने का निर्णय नहीं लिया।

उस उपन्यास का नाम? ए टाइम टू किल। वकील से लेखक बने थे जॉन ग्रिशम, जिन्होंने अपनी किताब की 275 मिलियन प्रतियां बेचकर कई रिकॉर्ड तोड़े थे।

मिसिसिप्पी में अनेकों लोग उस केस की सुनवाई के दौरान अदालत में मौजूद थे। लेकिन उससे एक बेहतरीन कहानी लिखने का विचार सिर्फ जॉन ग्रिशम को ही क्यों आया? या फिर उस विचार ने खुद को सबके सामने प्रस्तुत किया था, लेकिन उसे सम्मान सिर्फ ग्रिशम के दिमाग में ही मिला? ग्रिशम में ऐसी क्या विशेषता थी, जिसने अदालत की एक सामान्य सुनवाई को शानदार कहानी के मौके के रूप में देखा?

दरअसल, यहां मेरे मन में सवाल उठा: जब किसी को बरसात का पानी संरक्षित करने के लिए रेनवाटर-हार्वैस्टिंग सिस्टम की जरूरत पड़ती है, तो क्या ऐसा भी कोई सिस्टम हो सकता है, जिससे मौकों को संरक्षित किया जा सके? रेनवाटर-हार्वैस्टिंग सिस्टम वाले उदाहरण की ओर फिर से चलते हैं:

1. मुंबई की सालाना बरसात, अधिकांश सभी जगहों की, प्रकृति द्वारा निर्धारित होती है।
2. हालांकि मुंबई, हरियाली का क्षेत्र बढ़ाकर, अपने प्रदूषण पर नियंत्रण और मैनग्रोव लगाकर शहर की बरसात को बढ़ा सकती है।
3. मुंबई पक्के तलों को बढ़ा सकती है—जिसमें छत का ऊपरी भाग और बरामदा भी शामिल है—इससे बरसात के पानी को रोकने में मदद मिलेगी।
4. मुंबई में पाइपों का ऐसा जाल बिछाया जा सकता है, जिससे बरसात के पानी को नालों में जाने से रोककर, एक सही जगह पर एकत्रित किया जा सकता है।
5. इस पानी को जरूरत पड़ने पर बोरवेल के जरिए निकाला जा सकता है।
6. संयोग से, रेनवाटर-हार्वैस्टिंग तमिलनाडु में अनिवार्य और सफल है, इससे उनके पास पर्याप्त पानी उपलब्ध होता है।

इस उदाहरण से, यह स्पष्ट हो जाना चाहिए कि हमारी खुशकिस्मती हमारी इन योग्यता निर्भर है:

- रास्ते में आने वाले मौकों को बढ़ाए।
- उनमें से सही मौके को पहचानिए।
- पहचाने गए मौके को पकड़ लीजिए।

बाकी की किताब इन्हीं मसलों को पकड़ने की कोशिश करेगी।

अमेरिका में आधारभूत शिक्षा के संदर्भ में, तीन ‘आर’ की बहुत उपयोगिता मानी गई है, जिसे हर अमेरिकी स्कूल में पढ़ाया जाता है। वो हैं—रीडिंग, राइटिंग और रिदमेटिक।

खुशकिस्मती की दुनिया में भी हम आधारभूत तीन 'आर' को अपना सकते हैं, वो हैं—रेज़ (बढ़ाना), रिकॉग्नाइज़ (पहचानना) और रिस्पॉन्ड (प्रतिक्रिया देना)।

रेज़	रास्ते में आने वाले मौकों को हम कैसे बढ़ाएं?
रिकॉग्नाइज़	इन मौकों को हम बेहतर तरीके से कैसे पहचानें?
रिस्पॉन्ड	पहचाने हुए मौकों को कैसे संभालें?

## II

### नज़रिया और रास्ता

फ्रांसीसी लेखक, कलाकार और फिल्म निदेशक जां कॉक्ट्यु से एक बार पूछा गया कि क्या वह किस्मत में यकीन करते हैं। 'जी बिल्कुल,' उन्होंने जवाब दिया। 'नहीं तो आप उन लोगों की सफलता को क्या नाम दोगे, जिन्हें आप पसंद नहीं करते?'

यह सच है, है कि नहीं? जब मैं सफल हूँ तो वह मेरी मेहनत का नतीजा है, लेकिन जब कोई दूसरा सफल है, तो इसमें जरूर उसकी खुशकिस्मती का हाथ है!

व्यावहारिक ज्ञान बताता है कि किस्मत को नियंत्रित नहीं किया जा सकता। यह मौकों और संभावनाओं से जुड़ा है। न्यूयॉर्क टाइम्स के बेस्टसेलर हार्ट, स्मार्ट्स, गट्स एंड लक के सहलेखक एंथनी त्जान के अनुसार किस्मत तीन प्रकार की होती है:

- परिस्थितिक किस्मत: मैं अपने दोस्त के साथ किसी दूसरे की डिनर पार्टी में गया, वहां मेरा परिचय किसी से कराया गया। हम एक-दूसरे को पसंद करने लगे, घूमे-फिरे और फिर शादी कर ली। सही समय पर सही जगह उपस्थित होने के कारण ही ऐसा हो पाया। परिस्थितियों ने ही इसे संभव बनाया।
- जन्म के कारण: उम्र, जाति, विरासत, संस्कृति या पालन-पोषण के कारण आपको एक निश्चित परिणाम देखना पड़ता है। उदाहरण के लिए, किसी कंपनी में आपकी उन्नति इस वजह से होना कि आप बॉस के शहर से आए हो, यह प्राकृतिक किस्मत है।
- मूक किस्मत: इस प्रकार की किस्मत जहां कोई भी कारण और परिणाम का पता नहीं लगा सकता। कोई लॉटरी लगना या रास्ते में हजार रुपए का नोट पड़ा मिलना मूक किस्मत के उदाहरण हैं।

यद्यपि जन्म से संबंधित और मूक किस्मत को नियंत्रित करना बहुत मुश्किल है, लेकिन परिस्थितिक किस्मत के सिलसिले में मौकों को बढ़ाया जा सकता है।

कैसे? बस ऐसे मौकों को बढ़ाकर, जहां कुछ संभावना मिल सकती हो, और फिर उनमें से बेहतरीन की तलाश कर आप अपना बेस्ट दे सकते हैं।

लेकिन कोई कैसे मौकों को बढ़ाकर (रेज़), बेहतर की पहचान (रिकॉग्नाइज) करके, बेहतर प्रतिक्रिया (रिस्पॉन्ड) कर सकता है? इसे समझने के लिए एक वास्तविक घटना का उदाहरण लेते हैं:

बार्नेट हेल्जबर्ग जूनियर, एक सफल व्यवसायी, जिन्होंने मशहूर ज्वैलरी स्टोर की चेन बनाई, जिसकी सालाना



आय 300 मिलियन डॉलर थी।

एक दिन, न्यूयॉर्क में प्लाजा होटल के सामने से गुजरते हुए, उन्होंने किसी को 'मि. बफेट' आवाज लगाते सुना।

हेल्जबर्ग ने नामी निवेशक वारेन बफेट का नाम सुन रखा था, लेकिन उन्होंने कभी उन्हें देखा नहीं था। (उन दिनों में, वारेन बफेट का चेहरा दुनिया के सामने उतना परिचित नहीं था।) हेल्जबर्ग ने सोचा कि क्या होटल से बाहर निकलने वाला वह आदमी वही फाइनेंस जीनियस था, जिसके बारे में उन्होंने पढ़ रखा था।

हेल्जबर्ग तब अपने व्यवसाय से बाहर आना चाहते थे, जिसे उन्होंने अपनी पूरी जिंदगी दी थी। जो कुछ रिपोर्ट उन्होंने पढ़ी थीं, उनके आधार पर वह जानते थे कि बफेट अधिग्रहण के लिए किन खास बातों पर ध्यान देते थे। हेल्जबर्ग को यकीन था कि उनके ज्वैलरी स्टोर की श्रृंखला बफेट के मापदंड के अनुकूल थी।

अंधेरे में तीर चलाते हुए, हेल्जबर्ग ने अजनबी के पास जाकर अपना परिचय देने का निर्णय कर ही लिया। यह बहुत ही बेहतरीन निर्णय रहा। वह आदमी वास्तव में वारेन बफेट ही थे। एक साल बाद, उन्होंने हेल्जबर्ग के व्यवसाय की बढ़िया कीमत लगाते हुए उसे खरीद लिया।

हेल्जबर्ग के लिए खुशकिस्मत मौका? यकीनन। लेकिन यह कहानी नजरिए और रास्ते के बारे में कई मुख्य बातें बयां करती है, जिस वजह से यह खुशकिस्मती संभव हो पाई:

- अगर हेल्जबर्ग सतर्क नहीं होते, तो वह किसी अजनबी को 'मि. बफेट' आवाज लगाते हुए नहीं सुन पाते।
- अगर हेल्जबर्ग ने बफेट और उनके काम करने के तरीकों के बारे में नहीं पढ़ा होता, तो उन्हें बफेट की अधिग्रहण शर्तों का भी पता नहीं चलता।
- अगर हेल्जबर्ग में सहजज्ञान नहीं होता, तो वह 'मि. बफेट' का नाम सुनते हुए भी चले जाते, और सोचते कि होगा कोई बफेट!
- अगर हेल्जबर्ग शर्म या डर की वजह से आगे बढ़कर बफेट को अपना परिचय नहीं दे पाते, तो वो यह मौका गंवा देते।

तो, हमें इन सारे औजारों की जरूरत होती है—मौकों को बढ़ाकर, बेहतर की पहचान करने और बेहतर प्रतिक्रिया के लिए। इसे दो आधारभूत श्रेणियों में बांटा जा सकता है:

- नजरिया: यह हमारे सोचने और महसूस करने के तरीके को व्यक्त करता है। अतीत की हमारी सफलता, असफलता, पारस्परिक प्रभाव और अनुभव ही हमारा नजरिया हैं, जिससे चीजें हमारे पक्ष और विपक्ष में जाती हैं।
- रास्ता: यह किसी के काम करने के तरीके या हालात संभालने को व्यक्त करता है। यह हमारी शिक्षा, काम के अनुभव, प्रशिक्षण और दक्षता से प्रभावित होता है।

बहुत सी ऐसी चीजें जो हमें खुशकिस्मत या बदकिस्मत बनाती हैं, उन्हें नजरिए और रास्ते के माध्यम से समझा जा सकता है। मैं आपको बताता हूँ:

हार्टफोर्डशायर विश्वविद्यालय में मनोवैज्ञानिक रिचर्ड वाइजमैन ने एक बहुत ही दिलचस्प प्रयोग किया। उन्होंने प्रयोग से स्पष्ट किया कि 'खुशकिस्मत' लोग अपने नजरिए और काम करने के तरीकों की वजह से खुशकिस्मत बनते हैं।

वाइजमैन ने कई अखबारों और पत्रिकाओं में विज्ञापन छपवाया कि वह उन लोगों से एक शोध के सिलसिले में मिलना चाहते हैं, जो खुद को 'खुशकिस्मत' या 'बदकिस्मत' मानते हों।

लगभग चार सौ लोग, जो 18 से 84 साल के थे, वहां पहुंचे। उनमें आदमी-औरत, समाज के हर तबके और हर क्षेत्र से थे, जिनमें व्यवसायी, शिक्षक, फैक्टरी मजदूर, सेल्समैन, सचिव, डॉक्टर इत्यादि शामिल थे।

वाइजमैन हर बंदे को एक जैसे छपे अखबार की अलग-अलग प्रतियां पकड़ाते, और उनमें से फोटोग्राफों की संख्या गिनने को कहते।

‘बदकिस्मत’ समूह के सदस्यों ने लगभग इस काम में दो मिनट लगाए, वहीं ‘खुशकिस्मत’ समूह के सदस्यों ने वही काम कुछ सैकंड में कर दिया। इस अंतर का क्या कारण हो सकता था?

वाइजमैन ने बड़ी ही चतुराई से, अखबार के दूसरे पन्ने पर, लगभग आधे पन्ने का विज्ञापन भी छपवाया था, जिसमें बड़े शब्दों में लिखा था, ‘गिनना बंद करो। इस अखबार में 43 फोटोग्राफ हैं।’

वह संदेश वहां सभी के लिए लिखा था, लेकिन वो लोग, जो खुद को बदकिस्मत मानते थे, वे बहुत हताश थे कि कहीं गलती से उनकी संख्या गलत न हो जाएं, और वे यह मौका गंवा बैठें। उन्होंने टास्क को इम्तेहान की तरह लिया। इससे वे उस विज्ञापन पर ध्यान देने का मौका गंवा बैठे।

दूसरी तरफ, खुद को खुशकिस्मत मानने वालों ने बड़े ही आशावादी तरीके से इस काम को किया, उनका दिमाग पूरी तरह फ्री रहा। उन्हें किसी प्रतियोगिता का डर नहीं था, और उन्होंने अखबार को उलटना पलटना शुरू किया। इससे उनकी नजरें तुरंत उस विज्ञापन पर गईं।

अनसर्टेनिटी: टर्निंग फियर एंड डाउट इनटू फ्यूल फॉर ब्रिलिएंस के लेखक जोनथन फील्ड्स कहते हैं, ‘जो अपने विचार के साथ पूरी दृढ़ता से जुड़े होते हैं, वे उसे अच्छी तरह से निष्पादित कर पाते हैं, और तेजी से भी। लेकिन इसी के साथ, वे रास्ते में आने वाले दूसरे मौकों, संभावनाओं को भी नजरअंदाज कर जाते हैं, जो उन्हें रेखीय लक्ष्य से परे एक अनिश्चित लक्ष्य को पाने के लिए तैयार कर पाते।’

इस प्रयोग से क्या बात पता चली? यही कि किस्मत पूरी तरह से मौके से ही नहीं जुड़ी है; यह मौकों को पहचानने की इंसानी योग्यता पर निर्भर करती है। और जो चीजें मौकों को खुशकिस्मती में बदलती हैं, वे हैं नजरिया और रास्ता।

इस चैप्टर में, हम जानेंगे कि खुशकिस्मत लोगों के सोचने, काम करने व महसूस करने का क्या तरीका है। हम यह भी जानेंगे कि खुशकिस्मत लोग क्या अलग करते हैं। इसे हम नजरिए और रास्ते के संदर्भ में समझेंगे। तो आखिर ये दो तरीके वास्तव में हैं क्या, जिनका मैं बार-बार जिक्र कर रहा हूँ? मैं आपको दो मजेदार—कुछ गुस्ताख—कहानियों के माध्यम से समझाता हूँ:

एक गांव की पंचायत ने जिंदा भेड़ियों को पकड़ने के लिए प्रति भेड़िया हजार रुपया इनाम देने की घोषणा की। तो दो दोस्तों, नीलेश और सुरेश ने अपनी किस्मत आजमाने का फैसला किया। अगले कई दिन-रात वे भेड़ियों की तलाश में पास के जंगल और पहाड़ की खाक छानते रहे, लेकिन उनके हाथ कुछ नहीं आया। एक रात, थककर चूर होने पर वे आगे कहीं नहीं गए, और जंगल में ही सो गए।

आधी रात में, अचानक उन्हें कुछ गुर्राहट की आवाजें आने लगीं। दोनों दोस्त चौंककर उठ गए। उन्हें महसूस हुआ कि वे लगभग एक दर्जन भेड़ियों से घिरे हुए थे।

नीलेश बुरी तरह से डर गया। उसके दिमाग में बस एक ही ख्याल आया कि वह उस रात मरने वाला था। उसने सुरेश को कोहनी मारी, और फुसफुसाते हुए कहा, ‘क्या तुम भी वही सोच रहे हो, जो मैं सोच रहा हूँ?’

सुरेश ने अपने दोस्त को देखा और मुस्कराया। ‘हां,’ उसने कहा। ‘मुझे लगता है, हम एक ही झटके में बारह हजार कमाने वाले हैं।’

नीलेश और सुरेश के बीच फर्क सिर्फ नजरिए का था, तरीके का नहीं। उन्होंने एक ही हालात में भिन्न प्रकार से सोचा और व्यक्त किया। अब दूसरी कहानी पढ़ते हैं:

दो दोस्त, करुण और तरुण, मंदिर के प्रांगण में एक हवन में भाग लेने पहुंचे। करुण सोच रहा था कि क्या वह यहां धूम्रपान कर सकता है।

‘तुम सीधे जाकर पुजारी से ही क्यों नहीं पूछ लेते?’ तरुण ने सुझाव दिया। तो करुण पुजारी के पास गया

और बोला, 'पंडितजी, क्या मैं यहां पूजा के समय धूम्रपान कर सकता हूं?'

लेकिन पुजारी ने इसे सिर से नकार दिया। 'नहीं बेटा, तुम ऐसा नहीं कर सकते। इसे भगवान का अनादर समझा जाएगा।'

करुण तरुण के पास लौट आया और उसके सामने पुजारी के बात दोहरा दी। तरुण हंसकर कहने लगा, 'यह तो होना ही था। तुमने सवाल ही गलत पूछा था। मैं कोशिश करता हूं।'

तरुण पुजारी के पास गया, उसके हाथ में जली हुई सिगरेट थी, उसने पूछा, 'पंडितजी, मेरा धूम्रपान करते हुए पूजा में भाग लेना सही होगा क्या?'

पुजारी मुस्कराया और बोला, 'ध्यान, पूजा का जब भी मौका मिले, उसे कर लेना चाहिए। उसे किसी भी तरह किया जा सकता है।'

करुण और तरुण के बीच अंतर काम करने के तरीके का है।

काम को किस तरह अंजाम दिया जाता है, (यह नजरिए से भिन्न है, जिसमें हम किसी व्यक्ति, वस्तु या हालात के बारे में किस प्रकार सोचते या महसूस करते हैं।)

अब हमें नजरिए और काम करने के तरीके में अंतर को समझना होगा। इससे हमें अवसर बढ़ाने में मदद मिलेगी।

हास्य कलाकार मिल्टन बर्ले ने एक बार कहा था, 'अगर मौका दस्तक न दे, तो एक दरवाजा ही बना लो!' अगले चैप्टर में हम दरवाजे के बजाय खुशकिस्मती की मशीन बनाने की कोशिश करेंगे।

### III

## खुशकिस्मती की मशीन

इस किताब को लिखने के दौरान, मैंने बहुत से सफल और असफल लोगों के जीवन का निरीक्षण किया, जिसने उन्हें उस मुकाम पर पहुंचाया।

शुरुआती शोध के बाद, मेरे पास 47 पॉइंट की लिस्ट तैयार हो गई। मैंने महसूस किया कि कइयों में एक ही बात दोहराई जा रही थी, तो मैंने उन्हें आपस में मिला दिया। फिर मन में तर्क उठा कि उनमें से कई महज किस्मत के बारे में नहीं हैं, बल्कि बेहतर तरीके से काम करने के बारे में हैं, तो मैंने उन्हें लिस्ट से काट दिया। आखिर में, मेरी लिस्ट में महज 13 पॉइंट बचे, तो आगे हम उन्हीं पर चर्चा करेंगे।

क्या आपने कभी त्रिस्काईदेकाफोबिया के बारे में सुना है? यह यूनानी भाषा का शब्द है, जिसका मतलब है 'तेरह नंबर का डर'। युगों से, अलग-अलग कारणों से अंक तेरह को अशुभ माना जाता रहा है। इसमें हम्मुराबी के संविधान से अनुपस्थित 13 वें कानून को भी गिना जाता है, और यीशु का अपने अनुयायियों के साथ किया गया अंतिम भोज (लास्ट सपर), जिसमें जुडास 13 वां आदमी था, और तभी से 13 तारीख को पड़ने वाले शुक्रवार की गिनती अशुभ दिन के रूप में होने लगी।

मैं उन कहानियों की गहराई में नहीं जाऊंगा, बल्कि मैं अपनी किताब यह कहते हुए शुरू करूंगा, 'खुशकिस्मती कभी-कभी वहम के चलते खराब रूप में प्रस्तुत होती है।' इसी विराधाभास की वजह से मैं खुशकिस्मती के तेरह नियम बताते हुए खुशी महसूस कर रहा हूं।

ये तेरह नजरिए और रास्ते 'खुशकिस्मत' लोगों के लिए चुंबक की तरह काम करते हुए उनके लिए अवसरों, उन्हें पहचानने की क्षमता और जवाब देने की कला को और निखारते हैं।

तेरह सुझावों में प्रत्येक के बाईं ओर सही का निशान लगा है, जो दर्शाता है कि नजरिए या तरीके में से कहां (या दोनों में) बदलाव की जरूरत है। प्रत्येक के दाईं ओर में लगा अतिरिक्त सही का निशान इस ओर इशारा करता है कि बदलाव से आप किस प्रकार मौके पहचानने और उन्हें सही तरह से संभाल पाने में सफल हो सकते हैं।

बात को और बढ़ाए बिना, मैं अब सीधे-सीधे 'खुशकिस्मती की मशीन' के मुख्य तत्व या लकी होने के तेरह कदमों की बात करता हूं।

1		नेटवर्क खुशकिस्मत लोग अपने नेटवर्क को बढ़ाते और मज़बूत करते रहते हैं	रेज़	✓
नज़रिया			रिक्ॉग्नाइज़	
रास्ता	✓		रिस्पॉन्ड	✓

‘किस्मत को अकेलेपन से नफरत है। अकेले खुशकिस्मत होना लगभग असंभव है,’ ईएससीपी यूरोप में मनोविज्ञान के एसोसिएट प्रोफेसर, फिलिप गेबलियेट का कहना है। आदमी दुनिया में अकेला नहीं है। जरा इस पर सोचिए। अगर आप एक कमरे में अकेले बैठे हों, बाहर की दुनिया से कटे हुए, तो मौके आप तक कैसे पहुंचेंगे?

1888 की एक कहानी से आप जानेंगे कि अच्छा नेटवर्क (ज्यादा लोगों के संपर्क में आना) कैसे आपके लिए खुशकिस्मती के द्वार खोल सकता है:

पिता की मर्जी के खिलाफ जाते हुए, एसा कैडलर ने मेडिकल स्कूल के स्थान पर, अटलांटा में फार्मसिस्ट बनने का निर्णय लिया।

जॉन पेंबरटन, अटलांटा में एसा का सहकर्मी, एक युद्ध में घायल होने के बाद, मॉर्फिन का आदी बन गया, जिसे वह अक्सर अपना दर्द दूर करने के लिए इस्तेमाल करता।

पेंबरटन अब इसका प्रयोग कोला नट और दामिआना के साथ भी करने लगा, लेकिन मॉर्फिन की अपनी लत के चलते वह आर्थिक तंगी में घिर गया।

दोस्तों और पड़ोसियों से इस बारे में पता चलने पर, एसा कैडलर पेंबरटन से मिले और उनके नए टॉनिक फॉर्मूला को खरीदने पर चर्चा की।

उस टॉनिक को बाद में दुनिया ने कोका-कोला के नाम से जाना।

पेंबरटन के मिश्रण ने एसा कैडलर को करोड़पति बना दिया। हालांकि यह ‘लकी’ मौका उन्हें मिला कैसे? कैडलर के नेटवर्क के माध्यम से। अपने संपर्क के चलते ही कैडलर को पेंबरटन की खराब होती माली हालत के बारे में पता चला, जिससे उनके लिए एक शानदार अवसर तैयार हो गया।

अपने दोस्तों, परिवार, परिचितों और सहकर्मियों का नेटवर्क बनाना और उसका फायदा उठाना जरूरी है। सलाह और प्रस्ताव हम तक नेटवर्क और प्रतिद्वंद्वियों के माध्यम से ही पहुंचते हैं।

इस बात को और बेहतर तरीके से समझने के लिए, हम रूस के एक युवा अप्रवासी का उदाहरण लेंगे, जो अमेरिका में बस गया था:

इसुर डेनियलोविच शो बिजनेस में आने से पहले, कॉलेज के दिनों से ही काम करने लगे थे। ग्रेनिच विलेज के छोटे से कमरे में रहते हुए, और वेटर का काम करते हुए, वह ब्रॉडवे में छोटी-छोटी भूमिकाएं निभाने लगे।

जब द्वितीय विश्व युद्ध शुरू हुआ, तो डेनियलोविच को यूएस नेवी में जाना पड़ा, उनके दोस्तों का विशाल नेटवर्क पीछे न्यूयॉर्क में ही छूट गया। बहुत सी दूसरी महिलाओं में, जिन्हें वह गुडबाय किस दे रहे थे, एक स्ट्रगलिंग कलाकार, लॉरेन बकॉल भी थीं।

जिस दौरान डेनियलोविच पेसिफिक में संघर्ष कर रहे थे, लॉरेन के कैरियर ने उड़ान भरी, और वह हॉलीवुड की स्टार बन गईं। जब डेनियलोविच अपने सामान्य जीवन में वापस लौटे, तो लॉरेन उन्हें अपने एक प्रोड्यूसर के पास ऑडिशन के लिए ले गईं, जिसने उन्हें फिल्म में काम करने का मौका दिया।

कुछ ज्यादा अमेरिकी लगने के लिए डेनियलोविच ने पर्दे पर अपना नाम बदल दिया, और जल्द ही

अमेरिकी फिल्म इतिहास में मशहूर हो गए। उन्हें एकेडमी की तरफ से सम्मानित पुरस्कार भी मिला।  
उनका सिनेमाई नाम? कर्क डगलस।

मैक्स गुंथर की किताब, द लक फैक्टर: वाय सम पीपल आर लकियर देन अदर्स एंड हाउ यू कैन बिकम वन ऑफ दैम में कर्क डगलस का उद्धरण दिया गया है: 'मुझे लगता था कि मुझमें कोई प्रतिभा तो है। लेकिन अगर लॉरेन बकॉल ने मेरा साथ नहीं दिया होता, तो उस प्रतिभा का क्या होता? मेरे और भी कई दोस्त प्रतिभावान थे, लेकिन आप उनका नाम तो फिल्मों में नहीं देखते... आपकी किस्मत दूसरे लोगों की किस्मत से जुड़ी होती है। यह बात सुनने में कुछ अजीब जरूर है!'

उतनी भी अजीब नहीं, जब कोई सिक्स डिग्रीज ऑफ सेपरेशन को मान ले। यह एक सिद्धांत है—जिसे फ्रिगीज केरिंथी ने बनाया और जॉन गौरे के नाटक ने मशहूर किया—कि हर व्यक्ति और वस्तु दूसरे से बस छह या उससे कम कदम दूर है।

दरअसल, मैं दुनिया में किसी से भी महज कुछ कदम चलकर संपर्क कर सकता हूं, 'दोस्त का दोस्त' माध्यम से। इसका यह भी मतलब है कि कोई भी नौकरी, निवेश का मौका, साझेदारी में किया काम, बिक्री का अवसर, किसी से प्रेम भरी मुलाकात, लोन पास करवाना या शादी का प्रस्ताव बस छह कदम दूर है!

इसे अच्छी तरह समझने के लिए सितारवादक पंडित रवि शंकर के कैरियर पर नजर डालते हैं:

पंडित रवि शंकर 1949 से 1956 तक ऑल इंडिया रेडियो (या एआईआर) में संगीत निदेशक थे।

उस समय एआईआर नई दिल्ली के निदेशक, वी.के. नारायण मेनन ने शंकर को दुनिया के जाने-माने वायलिन वादक येहुदी मेनुइन से मिलवाया। मेनुइन ने शंकर को अमेरिका में अपनी प्रस्तुति देने के लिए आमंत्रित किया।

अमेरिकी दौरे के दौरान, शंकर वर्ल्ड पेंसिफिक रिकॉर्ड्स के संस्थापक, रिचर्ड बॉक के दोस्त बन गए। शंकर ने बॉक के स्टूडियो में अनेक रिकॉर्डिंग कीं।

अमेरिकी रॉक बैंड 'द बर्ड्स' भी अक्सर उसी स्टूडियो में रिकॉर्डिंग के लिए जाता था। एक दिन उन्होंने शंकर का संगीत सुना। इससे उन्हें शंकर के संगीत को अपने म्यूजिक ट्रैक में शामिल करने की प्रेरणा मिली।

द बर्ड्स के इस नए संगीत पर बीटल्स के जॉर्ज हैरिसन का भी ध्यान गया। हैरिसन जल्द ही रवि शंकर से सितार सीखने के लिए भारत आए। उन्होंने छह सप्ताह कश्मीर में रहते हुए शंकर से सितार सीखा।

बीटल्स ने 'नॉर्विजन वुड' की रिकॉर्डिंग में सितार का समावेश किया, जिससे पश्चिम में 'रागा रॉक' का दौर चला।

बीटल्स के साथ जुड़ने पर 1966 तक पंडित रवि शंकर, भारत के सबसे मशहूर संगीतकार बन गए।

सिक्स डिग्री ऑफ सेपरेशन हमारी कल्पना से भी अधिक सच है। क्या कभी केआस थ्योरी (कोलाहल शास्त्र) के बारे में सुना है? और खासतौर से, बटरफ्लाई इफेक्ट के बारे में? इस इफेक्ट का नाम—एडवर्ड लॉरेंज ने दिया—उस सिद्धांत से आया है कि ब्रह्मांड में कोई भी चीज बेवजह नहीं होती। अगर कहीं कोई बवंडर भी आता है, तो कहीं पास या दूर, कई सप्ताह पहले किसी तितली ने अपने पंख फड़फड़ाए होंगे! यह इस बात का गवाह है कि इस ब्रह्मांड में हर चीज दूसरी से जुड़ी है।

नेटवर्क की अहमियत को समझने के लिए हम एक दूसरी कहानी पर नजर डालेंगे:

सरदार वल्लभभाई पटेल, भारत के लौह पुरुष, स्पष्ट और सख्त बात करने के लिए जाने जाते थे। उन्हें 565 रियासतों को भारत के झंडे तले लाने के लिए जाना जाता है।

भारत की आजादी के समय, यह बहस छिड़ी थी कि क्या भारतीय लोक सेवा में कार्यरत अधिकारियों को बदला जाना चाहिए। उन्हें अंग्रेज प्रशासन के वफादार के रूप में देखा जा रहा था।

पटेल को महसूस हुआ कि ऐसे सक्षम नौकरशाहों को निकालने से भारतीय प्रशासन काफी हद तक

कमजोर पड़ जाएगा। उन्होंने अंग्रेज आईसीएस अधिकारियों और भारतीय आईसीएस अधिकारियों की एक सूची बनाई।

यद्यपि अंग्रेज अधिकारियों को उनके वतन वापस भेज दिया गया, वहीं भारतीय अधिकारियों से वचनबद्धता ली गई कि वे पूरी निष्ठा से नए स्वतंत्र भारत के वफादार रहेंगे। उस प्रतिबद्धता के आधार पर पटेल ने भारतीय अधिकारियों को प्रशासन में कार्यरत रहने की अनुमति दे दी।

अंग्रेजों द्वारा प्रशिक्षित और प्रगतिशील अधिकारियों की नजरों में धोती पहने एक ग्रामीण, सरदार उतना प्रभावशाली नहीं था। लेकिन पटेल के इस कदम ने उन्हें आईसीएस अधिकारियों की नजरों में हीरो बना दिया और भारतीय नौकरशाहों की वफादारी को अपने नाम कर लिया। एक ही झटके में, पटेल ने समर्थ प्रशासकों का पूरा नेटवर्क अपने हित में कर लिया।

वी.पी. मेनन उनमें से एक आईसीएस अधिकारी थे, जो पटेल का दाहिना हाथ बनकर उभरे। इससे पहले वह भारत के भूतपूर्व वायसराय लॉर्ड लुइस माउंटबेटन के राजनीतिक सलाहकार थे।

स्वतंत्रता के बाद, मेनन को गृहमंत्रालय में सचिव नियुक्त कर दिया गया, जिसके प्रमुख पटेल थे। मेनन ने पटेल के नेतृत्व में एक बहुत मुश्किल काम को अंजाम दिया: रियासतों को अखंड भारत में मिश्रित करने में। हैदराबाद और कश्मीर में मेनन की उपस्थिति बहुत महत्वपूर्ण रही, जहां एकीकरण की प्रक्रिया के दौरान अव्यवस्था फैलने लगी थी।

मेनन लॉर्ड माउंटबेटन और जोधपुर के महाराजा हनवंत सिंह के बीच होने वाली उस विख्यात मीटिंग में भी मौजूद थे। महाराजा ने अनिच्छा से भारत को अपनी रियासत सौंपने के कागजातों पर दस्तखत तो कर दिए थे, लेकिन माउंटबेटन के जाने के बाद उन्होंने 22 कैलिबर पिस्तौल से मेनन को धमकाया था!

ये तो उन कुछ समस्याओं में से एक थी, जिसका मेनन ने सरदार के लक्ष्य को साधने में सामना किया था।

सरदार पटेल 'खुशकिस्मत' थे कि उनके पास मेनन जैसी शख्सियत मौजूद थी, जिन्होंने उनके अखंड भारत के सपने को पूरा करने में अपना खून-पसीना एक कर दिया था। लेकिन अगर सरदार ने भारतीय प्रशासनिक नेटवर्क को नहीं बचाया होता, तो यह 'खुशकिस्मती' उन्हें प्राप्त नहीं होती।

आज वर्तमान जगत के कई संबंधों की जगह सोशल मीडिया के प्लेटफॉर्म पर आभासी संबंधों ने ले ली है। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आपका संपर्क प्रत्यक्ष है या अप्रत्यक्ष या दोनों प्रकार का। अवसरों को प्राप्त करने के लिए किसी नेटवर्क का हिस्सा बने रहना जरूरी है। अगर कोई ट्वीटर पर एक्टिव है तो वह सलमान खान, प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी, सचिन तेंदुलकर और शाहरुख खान जैसी अनेकों हस्तियों से सीधा संपर्क कर सकता है। एक दशक पहले इसकी कल्पना तक नहीं की जा सकती थी।

हर रोज बहुत से उभरते लेखक ट्वीटर, फेसबुक और लिंकडइन पर मुझसे संपर्क करके अपने काम को पढ़ने, उस पर सलाह देने की गुजारिश करते हैं। यकीनन समय के अभाव में मैं उन सभी रिक्वेस्टों पर काम नहीं कर पाता। हालांकि, जब कोई 'रेगुलर' सोशल मीडिया पर मुझसे संपर्क करता है, तो मैं उस पर ध्यान देता हूँ। आप इसे नेटवर्क इफेक्ट कह सकते हैं!

प्रकाशन जगत में अपने सफर की शुरुआत पर नजर डालने पर, मैं आज भी हैरान रह जाता हूँ कि किस प्रकार नेटवर्क ने ही मुझे मेरा पहला 'लकी ब्रेक' दिलवाया था:

बहुत से प्रकाशकों से अस्वीकृत होने के बाद, मैंने अपने पहले उपन्यास का प्रकाशन यूएस के सेल्फ-पब्लिशिंग प्लेटफॉर्म के जरिए खुद ही किया। जल्द ही मुझे अहसास हुआ कि वह प्लेटफॉर्म मेरी किताबों को सिर्फ अमेरिकी ऑनलाइन रिटेल चैनलों के माध्यम से ही बेच रहा था। इससे मेरी किताब भारत में उपलब्ध नहीं हो सकती थी। भारत में पारंपरिक तरीके से प्रकाशन करवाने के मेरे प्रयास बुरी तरह असफल हो रहे थे और मैं लगभग एक अंधी गली में खड़ा था।

मेरी मां पब्लिशिंग कंपनी में किसी को जानती थीं, और उन्होंने उनसे मेरा परिचय करवाया। बदकिस्मती से



उस शख्स ने भी (दूसरों की तरह) मेरा काम अस्वीकारने का निर्णय कर लिया था, लेकिन उन्होंने मेरी मुलाकात विवेक आहुजा से करवाई। विवेक अठारह सालों से बुक डिस्ट्रीब्यूशन के क्षेत्र में काम कर रहे थे। मददगार विवेक ने सलाह दी कि मुझे अपनी किताबें यूएस से मंगवाकर कुछ भारतीय वितरकों को भिजवानी चाहिए। उन्होंने मुझे वितरकों की एक लिस्ट दी और कहा कि मैं हरेक को निजी पत्र और अपनी किताब की एक प्रति भेजूं। वितरकों की उस सूची में एक नाम ईस्ट वैस्ट बुक का भी था।

एक दिन, मुझे एक महिला का फोन आया, जिन्होंने अपना नाम हेमू रमैया बताया। मैं उन्हें तब नहीं जानता था, लेकिन वह लैंडमार्क बुक स्टोर की संस्थापक थीं और उनकी कंपनी ने ईस्ट वैस्ट बुक्स के साथ मिलकर वैस्टलैंड की शुरुआत की थी।

हेमू ने बताया कि उन्हें द रोजाबाल लाइन बहुत पसंद आई, लेकिन अमेरिका से किताब खरीदकर भारत में उचित दाम पर बेचना संभव नहीं होगा। क्या मैं भारत में उसे फिर से प्रकाशित करवाना चाहूंगा? उनके सवाल पर मैं खुशी से उछल रहा था। तब तक लगभग मैं हर प्रकाशक के मुंह से न सुन चुका था।

फिर हेमू ने मेरी मुलाकात वैस्टलैंड के सीईओ गौतम पद्मनाभन से करवाई। हमने दो सप्ताह बाद कॉन्ट्रैक्ट साइन कर लिया। तब से हम साथ हैं।

इस तरह मेरा पहला उपन्यास प्रकाशित हुआ। कभी-कभी मैं सोचता हूँ कि अगर मेरी मां पब्लिशिंग इंडस्ट्री में किसी को नहीं जानतीं; अगर वह इंसान मेरी मुलाकात विवेक से न करवाते; अगर विवेक ने मुझे वह लिस्ट न दी होती, जिसमें ईस्ट वैस्ट का नाम था; अगर हेमू ईस्ट वैस्ट के साथ करार न करतीं; अगर गौतम ईस्ट वैस्ट का हिस्सा न होते... तो मेरा क्या हुआ होता। अब तो आप मेरा पॉइंट समझ ही गए होंगे? अवसर नेटवर्क के माध्यम से ही आते हैं और हम इसमें गहराई से जुड़े हुए हैं, इतना की कल्पना भी नहीं की जा सकती।

बहुत से नेटवर्क हमारे सामान्य जीवन में हैं: परिवार, स्कूली दोस्त, कॉलेज के साथी और सहकर्मी। खुशकिस्मत लोगों की एक जरूरी बात है: वे न सिर्फ अपने मौजूदा नेटवर्क को मजबूत करते हैं, बल्कि नए लोगों से भी जुड़ते रहते हैं।

मौजूदा नेटवर्क को मजबूत बनाने का सबसे कारगर तरीका संबंधों में निवेश करना है। अगर किसी दोस्त को पारस्परिक जान-पहचान की जरूरत है, तो क्या आप करवाओगे? अगर किसी सहकर्मी को प्रोजेक्ट पर आपकी मदद की जरूरत है, तो क्या आप करोगे? अगर किसी संबंधी का जन्मदिन है, तो उसे शुभकामनाएं देना क्या आपको याद रहेगा?

साइरस मिस्त्री, टाटा ग्रुप के वर्तमान अध्यक्ष, कथिड्रल स्कूल में मेरे सहपाठी थे। साइरस स्कूल में सबसे शरारती छात्र हुआ करते थे, लेकिन सभी शिक्षक और छात्र उन्हें पसंद करते थे। वह बैठते समय आपकी कुर्सी खींच देते, लेकिन तभी प्यारी सी मुस्कान के साथ मदद का हाथ भी हाजिर कर देते। कुछ साल पहले ही हमने क्लास का 25 वां रीयूनियन मनाया, लेकिन आखरी पल में वेन्यु को लेकर अड़चन आ गई। साइरस ने झट से अपना घर विकल्प के रूप में प्रस्तुत कर दिया। स्कूली दोस्तों और शिक्षकों से जुड़े रहने का यह उनका खास तरीका था। नेटवर्क को मजबूत बनाने का यह बेहद उम्दा उदाहरण है।

याद रखो, नेटवर्क की मजबूती जहां आसान है, वहीं कुछ जटिल भी क्योंकि इसमें आपको इंसानी मनोविज्ञान से निपटना पड़ता है।

नया नेटवर्क बनाना लाभदायक संवाद पर निर्भर करता है। अगर फ्लाइट में कोई अनजान व्यक्ति आपके सामने बैठा है, तो क्या आप अपना परिचय देकर उससे बात करने की कोशिश करोगे? अगर आप डिनर पर अपने दोस्त के घर आमंत्रित हैं, तो क्या आप उन्हीं लोगों से बात करोगे, जिनसे आप परिचित हो या नए लोगों से मिलने की कोशिश करोगे? ऐसी मुलाकातें अक्सर बड़े अवसरों में बदल जाती हैं। अगली कहानी आपको मेरी बात समझाने की कोशिश करेगी:

दिलीप कुमार का जन्म 1966 में हुआ। बदकिस्मती से दिलीप जब नौ साल के थे, तभी उनके पिता का देहांत



हो गया।

संगीत में रुचि होने के कारण दिलीप विभिन्न ऑर्केस्ट्रा में बजाकर अपने परिवार को पालने लगे। अपनी शिक्षा पूरी करके वह एडवर्टाइजिंग जगत में जिंगल बनाने लगे।

ऐसी ही एक जिंगल उन्होंने लिओ कॉफी के लिए बनाई थी, जिसने बाद में अवॉर्ड भी जीता।

एड प्रोड्यूसर शारदा त्रिलोक ने एक पार्टी आयोजित की, जहां दिलीप को मशहूर फिल्म डायरेक्टर मणि रत्नम से मिलने का मौक मिला। मणि रत्नम शारदा के कजिन थे।

कुछ महीने बाद शारदा ने दिलीप को फोन करके बताया कि मणि रत्नम उनसे मिलना चाहते हैं। मणि रत्नम ने दिलीप की कंपोजिशन सुनी और उनसे प्रभावित होकर उन्हें एक फिल्म का प्रस्ताव दे दिया।

दिलीप कुमार को ए.आर. रहमान के नाम से जाना गया और उनकी पहली फिल्म थी रोजा ।

मेरे पिता, महेंद्र सांघी एक मिलनसार इंसान रहे, वह अक्सर डिनर आयोजित करते, विभिन्न समारोह में जाते रहते। ऑफिस में मैंने हमेशा उन्हें थैंक यू नोट, संवेदना संदेश, बधाई पत्र और जन्मदिन और वर्षगांठ के ग्रीटिंग पर संदेश लिखवाते हुए देखा। उन्हें शैड्यूल पर चलाने के लिए उनके सेक्रेटरी को काफी मशक्कत करनी पड़ती थी। सालों बाद एक बिजनेसमैन की हैसियत से मैं महसूस कर सकता हूं कि उनका विशाल नेटवर्क मेरे लिए एक धरोहर है। ऐसा लगभग कोई नहीं है, जो उन्हें जानता न हो!

नेटवर्क न सिर्फ अवसर बनाने में महत्वपूर्ण हैं; कभी-कभी वह अवसर से भी बढ़कर साबित होते हैं। इनफोसिस के संस्थापक एन.आर. नारायण मूर्ति का उदाहरण लेते हैं:

‘मूर्ति हमेशा मुझसे पैसे उधार लेते थे। अक्सर हम डिनर पर जाया करते, और वह कहते, “मेरे पास अभी पैसे नहीं हैं, तुम मेरा बिल दे दो, मैं तुम्हें बाद में दे दूंगा।” तीन सालों तक मैंने मूर्ति के उधार को एक डायरी में दर्ज भी किया। नहीं, उन्होंने कभी वह पैसे मुझे नहीं लौटाए और आखिरकार हमारी शादी के बाद मैंने वो पन्ने फाड़ दिए। रकम लगभग चार हजार रुपए थी,’ एन.आर. नारायण मूर्ति की पत्नी सुधा मूर्ति ने बताया।

मूर्ति ने सुधा से 1978 में शादी की, जब वह पटनी कंप्यूटर्स के साथ काम कर रहे थे। तीन साल बाद, अपने छह सहकर्मियों के साथ उन्होंने इनफोसिस शुरू करने का निर्णय लिया।

मूर्ति के पास विजन था लेकिन पूंजी नहीं। उन्हें बिना बताए सुधा ने चुपचाप दस हजार रुपए बचा लिए थे, जिसे उन्होंने काम शुरू करने के लिए दिया।

इनफोसिस की शुरुआत पुणे में हुई थी। सुधा और मूर्ति का घर (संयुक्त लोन से लिया हुआ) कंपनी का पहला कार्यालय बना।

जब मूर्ति इनफोसिस को खड़ा कर रहे थे, तब सुधा ने घर चलाने के लिए वालचंद ग्रुप में सिस्टम एनालिस्ट का काम किया। वास्तव में सुधा मूर्ति के बिना शायद ही इनफोसिस की शुरुआत हो पाती!

पत्रकार-लेखक मैक्स गुंथर ने इसे ज्यादा सुंदर तरीके से समझाया है: ‘जितना बड़ा आपका दोस्तों का नेटवर्क होगा, उतनी आसानी से आप विषमताओं को अपने हित में कर पाएंगे। आप नहीं जानते कि किस्मत के इंजन में आपके लिए क्या तैयार हो रहा है। आप नहीं जान सकते कि न जाने किसकी ओर से किस्मत की गोद आपके पाले में आएगी। लेकिन आप निश्चित तौर पर यह जान सकते हैं कि आपके पाले में गेंद के आने की संभावना उतनी ही होगी, जितने लोग आपके नाम को जानते होंगे।’

2		अंतर्चेतना खुशकिस्मत लोग अपनी अंतर्चेतना की आवाज सुनते और उसे विकसित करते हैं।	नज़रिया	✓
नज़रिया	✓		रिक्ॉग्नाइज़	✓
रास्ता			रिस्पान्स	✓

हम सबके अंदर दो तरह की आवाजें होती हैं। पहली होती है सहज ज्ञान, हमारी 'अंतः चेतना', जो कभी जोर से नहीं बोलती; बल्कि फुसफुसाती है। वह हमें बताने की कोशिश करती है कि हमें क्या करना चाहिए और क्या हमारे लिए अच्छा है।

जो दूसरी आवाज हमारे अंदर होती है, वह है 'अंतः आलोचक', जो फुसफुसाने की अपेक्षा कुछ तेज बोलती है। वह हमारी तरफ बुरे ख्यालों के प्रवाह को बढ़ाकर, हमें कुछ भी बेहतर करने से रोकती है।

बदकिस्मती से हम ज्यादातर अंतः चेतना के बजाय अंतः आलोचक की ज्यादा सुनते हैं। अभ्यास के माध्यम से हम अंतः आलोचक के बजाय अंतः चेतना की आवाज सुनकर राह में आने वाले अवसरों को पहचान सकते हैं।

बहुधा, अंतः चेतना की आवाज सुनकर जीवन को भी बचाया जा सकता है। अमेरिकी कोच और वक्ता टॉम जस्टिन एक निजी घटना का उल्लेख करते हुए बताते हैं:

'मैं लॉस एंजलिस और सेन डिएगो के बीच नियमित उड़ान भरता था, कभी महीने में तीन-चार बार भी। मैं सुबह की फ्लाइट पकड़ता, अक्सर एक ही फ्लाइट, सोमवार को। सड़क मार्ग की अपेक्षा मुझे हवाई यात्रा ज्यादा भाती।

'यद्यपि एक रविवार को मेरा दिन कुछ ज्यादा ही व्यस्त था, कुछ दोस्तों से मिलना था, और एक मुलाकात जिसका मुझे अरसे से इंतजार था और ऐसे ही कुछ उलझे हुए काम। तो मुझे मजबूरन उस दिन ड्राइव करके सेन डिएगो जाना पड़ा।

'मन ही मन मैं उस विचार पर भ्रमण रहा था, खासकर उस डिनर डेट को लेकर, जो बड़ी मुश्किल से पक्की की गई थी। खैर मैंने सोमवार की फ्लाइट रिजर्वेशन और डिनर डेट कैंसिल किया और रविवार को ही सेन डिएगो के लिए निकल पड़ा।

'अगली सुबह मेरी नियमित फ्लाइट पेसिफिक साउथवेस्ट एयरलाइन फ्लाइट 182 हवा में ही क्रैश हो गई और उसमें सवार सभी यात्री मारे गए। टीवी पर यह समाचार देखकर मैं बुरी तरह हिल गया कि अगर मैं उसमें होता, तो मेरा क्या हुआ होता।'

खुशकिस्मती की जस्टिन उस लाइट में नहीं थे। लेकिन यह तभी संभव हो पाया जब उन्होंने अपनी अंतः चेतना की आवाज सुनी!

अंतः चेतना की सुनने का मतलब तथ्यों और दूसरे तर्कसंगत संदर्भों को नकारना नहीं है। किसी को भी इन सबको समझने के बाद ही निर्णय करना चाहिए। यद्यपि समस्या यह है कि हममें से अधिकांश इसके बाद सोचना बंद कर देते हैं। हम खुद को महसूस करने का समय नहीं देते। अंतः चेतना का मतलब ही सोचना और महसूस करना है।

जाने-माने विशेषज्ञ और भूतपूर्व बर्गर किंग सीईओ जेम्स एडम्सन ने एक बार साक्षात्कार के दौरान बड़ी ही दिलचस्प जानकारी साझा की:

‘मेरे कैरियर के शुरुआत में, जब मैं फैशन ब्रांड गैप में काम करता था, तब मुझे सुदूर पूर्व में खरीदारी करने के लिए भेजा गया। मैंने गैप की पहली आयातीत जींस उठाई, और जरूरत से कुछ ज्यादा ही ले लीं।

‘संक्षेप में बताते हुए मैं इतना ही कहूंगा कि वे सब महज तीस दिनों में बिक गईं। जबकि मैंने सोचा था कि मैं चार महीने का माल ले जा रहा हूँ!

‘मैंने स्टाइल के बारे में अच्छा निर्णय लिया था, वह भी महज अंतः चेतना के आधार पर। मैं नहीं जानता था कि मेरी अंतः चेतना इतनी मजबूत थी!’

हिल्टन होटल के प्रसिद्ध संस्थापक कॉनरेड हिल्टन अपनी अपार सफलता का श्रेय खुशकिस्मती को देते हैं:

हिल्टन ने एक शिकागो होटल के लिए 165,000 डॉलर की रकम नीलामी के लिए सील बंद कर जमा करवा दी।

अगली सुबह उन्हें कुछ ठीक महसूस नहीं हुआ। अपनी चेतना पर ध्यान देते हुए उन्होंने दूसरी रकम 180,000 डॉलर पर तय की।

जब नीलामी की जांच हुई तो हिल्टन की बोली विजयी रही। दूसरी सबसे ऊंची बोली क्या थी? 179,800 डॉलर।

अमेरिकी टॉक शो की मेजबान, अदाकारा, निर्माता और समाज सेवा से जुड़ी हुई ओपरा विन्फ्रे इस बात को बड़ी खूबसूरती से बताती हैं:

‘अपने मन पर विश्वास करना सीखो, चेतना को सुनकर समझो कि आपके लिए बेस्ट क्या है, तभी आप सफलता की राह पर आगे बढ़ पाओगे। मैंने हमेशा मन की आवाज पर भरोसा किया। और जब-जब मैंने उसे अनदेखा किया तभी मुझसे गलतियां हुईं। वह आवाज से ज्यादा एक अहसास है—एक गुनगुनाहट आपके अंदर से आती हुई। सभी प्राणियों में यह होती है। सिर्फ हम ही ऐसे जीव हैं, जो उसे नकार कर अनदेखा करते हैं।

‘कितनी बार आपने अपनी हिम्मत से परे जाकर काम किया है, सिर्फ यह जानने के लिए कि आप विषम परिस्थितियों को कैसे संभालते हैं? हम सभी अपना काम करते हैं, और कभी-कभी काम के प्रवाह में अपनी गति खो बैठते हैं। लेकिन जितना हम अपनी चेतना से ताल मिलाते हैं, उतना ही बेहतर हम होते जाते हैं।

‘जिंदगी के हर बड़े कदम पर—बाल्टीमोर, शिकागो, मेरा खुद का प्रोग्राम या कुछ भी—मैंने सिर्फ अपनी चेतना पर भरोसा किया। मैंने सारी सूचनाओं को सहेजा। मैंने प्रस्तावों, विचारों और सलाह को सुना। फिर अपने साहस को टटोला, मेरा दिल इस पर क्या कहता है।

‘और मैं अक्सर अपने दोस्तों से कहती हूँ: “जब आप नहीं जानते कि क्या करना है, तो कुछ मत करो। शांत रहो, जिससे आप अपने मन की आवाज सुन सको, आपका अंदरूनी जीपीएस जो आपको सही दिशा की ओर ले जाएगा।”’

अपने लेख बेस्ट ऑफ लक में ए.एम. मरे कहते हैं कि चेतना को अनचाहे अनुमान, इच्छा या डर से नहीं जोड़ना चाहिए। अक्सर, एक स्पष्ट चेतना वास्तविक तथ्यों पर आधारित होती है, उन तथ्यों पर जिन्हें आपके दिमाग ने संगठित किया हो, भले ही आप उनके बारे में सचेत न हों। इस उदाहरण को देखिए:

जब कोई मुझे फोन करता है, और ‘हैलो’ कहता है। मैं तुरंत उसकी आवाज पहचान कर नाम के साथ उसका अभिवादन करता हूँ। मैं उसकी आवाज का विवरण देने की कोशिश में घंटों लगा सकता हूँ, लेकिन वह बेकार होगा। और असंभव भी।

सच तो यह है कि मेरे दिमाग में उस व्यक्ति से संबंधित अनेक तथ्य हैं, जैसे: लिंग, भाषा जो हम बातचीत में

इस्तेमाल करते हैं, कुछ खास शब्द बोलने की कला, अंदाज, अभिवादन का तरीका इत्यादि।

लेकिन मैं इन सब पर ध्यान दिए बिना उसकी आवाज को तुरंत पहचान लेता हूँ। अगर मैं चाहूँ, तो भी इस पहचान के लिए हरसंभव तथ्य का वर्णन नहीं कर पाऊँगा।

लेकिन सचेत रूप से नहीं जानने का मतलब न जानना ही नहीं होता!

ऐसी बातों को क्या हम अंतः चेतना कहते हैं? नहीं। तो फिर हम दूसरे ख्यालों को कैसे यह नाम दे देते हैं? आईस्टाइन इसे ऐसे समझाते हैं, 'एक नया विचार अचानक और अपेक्षाकृत सहज तरीके से आ जाता है, लेकिन अंतः चेतना और कुछ नहीं बल्कि बौद्धिक अनुभवों का परिणाम है।'

इसका बढ़िया उदाहरण महान संगीतकार वुल्फगैंग मोजार्ट की एक घटना से देखने को मिलता है:

एक युवा संगीतकार ने मोजार्ट से पूछा, 'मि. मोजार्ट, मुझसे कहा गया है कि मैं एक सिम्फनी लिखूँ। क्या आप मुझे सलाह देंगे कि इसे कैसे करूँ?'

मोजार्ट ने एक पल सोचा और फिर विनम्रता से कहा, 'तुम सिम्फनी लिखने के लिए अभी काफी छोटे हो। तुम पहले बैलेड लिखने की कोशिश क्यों नहीं करते?'

'आपने तो सिम्फनी महज दस साल की उम्र में लिखी थी,' युवक ने क्रोध में बहस करते हुए कहा।

'हां, लेकिन मैंने यह नहीं पूछा था कि यह कैसे किया जाता है,' मोजार्ट ने जवाब दिया।

यकीनन। मोजार्ट ने नहीं पूछा था कि कैसे करूँ, क्योंकि उनकी अंतः चेतना ने उनसे वह करने को कहा था। मोजार्ट ने बाहरी स्वीकृति ढूँढ़ने की बजाय अपने मन की सुनी।

इंसानों में पांच इंद्रियां मानी गई हैं: दृश्य, गंध, स्वाद, स्पर्श और श्रवण। लेकिन हम सभी में एक छठी इंद्रि भी होती है। कुछ लोग इसे व्यावहारिक बुद्धि कहते हैं, कुछ इसे सहज चेतना कहते हैं। यह हम सब में है, लेकिन हम में से कुछ ही लोग इसे सुन पाते हैं।

तो अंतः चेतना को विकसित कैसे किया जा सकता है? खैर, अपने मन की आवाज पर भरोसा करने के लिए शुरुआत में छोटे-छोटे कदम उठाने चाहिए, फिर बड़े फैसलों की ओर मुड़ना चाहिए। आर. पी. गोयनका, भारत के टेकोवर किंग जिन्होंने 8 सालों में भारत की बेहतरीन 9 कंपनियों को अपने नियंत्रण में ले लिया था। वह कहते हैं, 'मेरी गट फीलिंग ही मेरी मार्गदर्शक है।'

महान वैज्ञानिक, अल्बर्ट आइंस्टाइन का मानना है, 'सहज ज्ञान दिव्य उपहार है और तर्कसंगत दिमाग वफादार दास है। हमने ऐसे समाज का निर्माण किया है, जहां दास को तो सम्मान दिया जाता है, लेकिन उपहार को भुला दिया जाता है।'

3		प्रयोग खुशकिस्मत लोग नई चीजें करने के लिए तैयार रहते हैं।	नज़रिया	✓
नज़रिया	✓		रिक्ॉग्नाइज़	
रास्ता			रिस्पान्स	

टीवी अदाकारा लुसिल बॉल ने एक बार कहा था, 'न करने से बेहतर है, किसी काम को करके पछताया जाए।' यही खुशकिस्मत लोगों का नजरिया है। नए काम करने की उनकी इच्छा ही उनके पास आने वाले अवसरों को बढ़ा

देती है।

सत्य नारायण नडेला हैदराबाद में पैदा हुए एक आईएस अधिकारी के बेटे हैं, जिन्होंने अपनी शिक्षा हैदराबाद पब्लिक स्कूल और मणिपाल इंस्टीट्यूट ऑफ़ टैक्नॉलोजी से पूरी की। वह 2014 में माइक्रोसॉफ़्ट के सीईओ नियुक्त हुए। माइक्रोसॉफ़्ट कर्मचारियों को संबोधित एक पत्र में उन्होंने कहा, 'जो मुझे जानते हैं उनका कहना है कि मैं जिज्ञासा और सीखने की प्यास से बना हूँ। मैं इतनी किताबें खरीदता हूँ, जो मैं पढ़ नहीं सकता। मैं हद से ज्यादा ऑनलाइन कोर्स में शामिल होता हूँ। मेरा मानना है कि अगर आप नई चीजें नहीं सीख रहे हैं, तो आप महान और उपयोगी आविष्कार नहीं कर पाएंगे।'

प्रोफेसर वाइजमैन (जो प्रायोगिक अखबार चलाते हैं, जिसका जिक्र पहले भी किया गया था) बताते हैं, अधिकांश खुशकिस्मत व्यक्ति अपने रूटीन से हटकर, और सीमा से बाहर जाकर काम करते हैं।

वाइजमैन के प्रयोग का एक खुशकिस्मत बंदा रोज रास्ते बदलकर काम पर निकलता है। यद्यपि दूसरा (जो किसी भी पार्टी में खुद को उन्हीं लोगों से बात करते हुए पाता है) खुद पर 'रंग दस्तूर' लागू करता है। किसी खास समारोह में वो उन्हीं लोगों से बात करता है, जिसने वह खास रंग पहन रखा होगा। यह कोई सा भी रंग हो सकता है, काला, लाल, नीला या सफेद। इससे उसे उन लोगों से बात करने का मौका मिलेगा, जिनसे उसने कभी बात नहीं की।

स्कूली दिनों को याद करते हुए मुकेश अंबानी ने एक बार बताया था कि उनके पिता धीरूभाई अंबानी हमेशा से चाहते थे कि उनके बच्चे नए अनुभव, गतिविधियां और विचार सीखें:

'मुझे याद है कि मेरे पिता कभी भी हमारे स्कूल में नहीं आए, एक बार भी नहीं। यद्यपि वह हमारे ऑल राउंड विकास में ज्यादा दिलचस्पी लेते थे। जरा सोचिए। साठ के दशक में उन्होंने अखबार में शिक्षक के लिए एक विज्ञापन दिया था, जिसका मुख्य काम था गैर-अकादमिक शिक्षण प्रदान करना; उसे बच्चों को सामान्य ज्ञान देना था।

'उन्होंने अनेक लोगों का साक्षात्कार लिया और उनमें से महेंद्रभाई व्यास को चुना, जो न्यू एरा स्कूल में पढ़ाते थे। महेंद्रभाई हर शाम हमारे घर आते और 6.30 या 7 बजे तक ठहरते। उन्हें हमारे सामान्य ज्ञान पर ध्यान देना था। हम हॉकी, फुटबॉल और भिन्न प्रकार के खेल खेलते, कूपरेज में मैच देखते, बसों और रेलों में घूमकर बॉम्बे के विभिन्न भागों को देखा करते। हम हर साल 10-15 दिन के लिए किसी गांव में कैम्पिंग पर जाते।

'इस अनुभव ने हमारी बहुत मदद की, लेकिन उस समय हम नहीं जानते थे कि हमें क्या सिखाया जा रहा था।'

रियल एस्टेट में कार्यरत मेरे मित्र ने बोरियत से बचने के लिए गोल्फ खेलना शुरू किया। दो महीने बाद गोल्फ खेलते हुए उनकी मुलाकात एक प्रवासी से हुई, जिन्हें मल्टीनेशनल कंपनी शुरू करने के लिए किसी जगह की तलाश थी। मेरे मित्र ने महज दो सप्ताह में ही उनकी डील फाइनल करवा दी। बस कुछ नया शुरू करने से उन्हें एक नया अवसर मिल पाया। इस उदाहरण को महान चित्रकार हेनरी मतीस की कहानी से समझा जा सकता है:

मतीस कानून की पढ़ाई करने के लिए पेरिस गए, और फिर उन्होंने वहीं ल शटो-कैम्ब्रेसिस में कोर्ट प्रशासक के रूप में काम करना शुरू कर दिया।

1889 में अपेंडिसाइटिस के अटैक के बाद वह उपचार के दौरान आराम करने में अपना समय बिता रहे थे। उनकी मां ने उन्हें पेंट करने का कुछ सामान लाकर दे दिया, जिससे वह अपना समय बिता सकें। हालांकि तब तक मतीस ने कभी भी पेंटिंग नहीं बनाई थी।

मतीस को पेंटिंग करते हुए एक अलग तरह की खुशी मिलने लगी, जिसका जिक्र उन्होंने बाद में भी किया। मतीस ने अपने पिता को निराश करते हुए कलाकार बनने का निर्णय ले लिया।

भारत के पहले सफल उपन्यासकार चेतन भगत आईआईटी और आईआईएम स्नातक हैं। हॉन्ग कॉन्ग में

गोल्डमैन सैक्स और पेरिग्रिन के साथ काम करते हुए उन्होंने अपना पहला उपन्यास फाइव पॉइंट समवन लिखा। कल्पना कीजिए अगर उन्होंने अपनी पहली किताब लिखने की कोशिश नहीं की होती, तो वह कभी भी उसकी लाखों प्रतियां नहीं बेच पाते, जो कि हुआ भी।

एयर डेक्कन के संस्थापक और भारत में सस्ती दरों पर उड़ान के जनक कैप्टन गोपीनाथ ने अपनी आत्मकथा सिम्पली फ्लाई में लिखा है:

मैंने दूध बेचने के लिए पशु पाले, मुर्गी फॉर्म में काम किया, रेशम के कीट पाले, फिर मोटर साइकिल डीलर बना, उडुपी होटल का मालिक बना, शेयरों का काम किया, उपकरणों का सौदा किया, कृषि सलाहकार का काम किया, राजनीति में भी हाथ आजमाया और फिर आखिर में विमानन उद्योग में आया। संघर्ष किया, गिरा, उठा, फिर गिरा, फिर उठा और फिर उड़ान भरी।

वास्तव में, 'खुशकिस्मत' लोग इसीलिए ही खुशकिस्मत होते हैं क्योंकि वे ज्यादा अवसरों में हाथ आजमाते हैं, नई चीजें करते हैं, नए लोगों से मिलते हैं, नई जगहों पर जाते हैं। वे अपने आरामदायक खोल से बाहर जाकर काम करते हैं। अगली कहानी आपको बताएगी कि किस प्रकार नई चीजें करने से नई राह खुलती है:

1894 में, युवा पारसी वकील, वकालत की नई-नई डिग्री लेकर अपने क्लाइंट की ओर से, जांजीबार में केस लड़ने के लिए पहुंच गया। बदकिस्मती से, उसे अपने मुक्किल की बात सही ठहराने के लिए तथ्यों से छेड़छाड़ करनी थी, जो उसे नहीं जंची। वह भारत वापस लौट आया और वकालत ही छोड़ दी।

केमिस्ट सहायक के तौर पर एक फार्मसी में काम करते हुए, उसने ध्यान दिया कि सर्जरी के सारे उपकरण इंग्लैंड से मंगवाए जाते हैं, जिसकी प्रक्रिया बेहद लंबी और झंझट भरी थी।

एक पारिवारिक मित्र से तीन हजार रुपए उधार लेकर उसने चिकित्सक छुरी, संडासी, चिमटी, कैंची और दूसरे उपकरणों का उत्पादन शुरू कर दिया।

बदकिस्मती से, बाजार में सिर्फ 'मेड इन इंग्लैंड' उत्पादों की ही मांग थी, न कि भारतीय सामान की। उसे जल्द ही उत्पादन बंद करना पड़ा। हालांकि तब तक वह मैटल और मशीन के काम में आने वाले झंझटों से अच्छी तरह वाकिफ हो चुका था।

वह फिर से अपने मददगार के पास दूसरे कर्जे के लिए पहुंच गया। इस बार, उन्होंने ताले बनाने की ठानी।

उनका नाम आर्देशिर गोदरेज था; जिस कंपनी की उन्होंने स्थापना की उसे गोदरेज एंड बॉयसे के नाम से जाना गया, जिसने बाद में अलमारी, तिजोरी, फर्नीचर, टाइपराइटर जैसे उत्पाद बनाने में अपनी धाख जमा दी।

वाट आई विश आई न्यू वैन आई वाज 20 की लेखिका टीना सीलिंग इस बात को कुछ यूं समझाती हैं: 'खुशकिस्मत लोग अवसरों का स्वागत करते हैं, और नए प्रयास करने के लिए तैयार रहते हैं। वे अनजाने विषय की किताब उठाते हैं, अनजानी जगहों पर निकल जाते हैं, और अपने से भिन्न लोगों से बात करते हैं।'

सफलता की उन कहानियों पर नजर डालिए जिन्हें विभिन्न यहूदियों, मारवाड़ियों, सिंधियों और गुजरातियों ने अनजानी जगहों पर रचा है। आरामदायक खोल से बाहर निकलकर काम करने का यह खास ईनाम है।

बात को ज्यादा अच्छी तरह से समझने के लिए आप मेरा उदाहरण ले सकते हैं:

35 साल की उम्र तक मुझे अपने विविध पारिवारिक व्यवसायों में काम करते हुए बीस साल का अनुभव हो चुका था, तब जाकर मैंने निर्णय लिया कि मैं अपना पहला उपन्यास लिखूंगा। तब तक मैंने कभी दो पन्नों तक का भी कुछ नहीं लिखा था। ऐसे में हजारों शब्दों को लिखने की कल्पना तक करना बेवकूफाना था।

मेरे पिता को खासतौर पर चिंता थी कि मैं शायद अपना बिजनेस अवतार छोड़कर पूरा समय लेखन में बिताने वाला था। उन्हें डर था कि उनका एमबीए बेटा खादी कुर्ता पहने और जूट का झोला लटकाए पारिवारिक ऑफिस से बाहर निकलेगा और दुनिया को अपने जुनून के बारे में बताने की कोशिश करेगा।



इसके लिए मैं ज्यादा ही यर्थाथवादी था। किताब छपवाना जहां इतना मुश्किल था, वहीं रॉयल्टी के पैसों से अपना जीवन चला पाना और भी मुश्किल। जीवन निर्वाह के लिए मुझे बिजनेस से जुड़ा रहना जरूरी था। लेखक लियो रोस्टन की मशहूर पंक्ति है: 'पैसा खुशियां नहीं खरीद सकता, लेकिन निर्धनता भी खुशियां नहीं बिछा सकती।' बिजनेस और लेखन—या पैसा और गरीबी—के बीच की लड़ाई में मैं फंस चुका था।

एक शाम पारिवारिक मित्र सुनील दलाल के साथ बात करते हुए मैंने उन्हें अपनी दुविधा के बारे में बताया। सुनील एक व्यवसायी हैं, जिन्होंने कई बड़े उद्योगों को शुरू कर बेच दिया था।

'अपने व्यवसायी जीवन से मैंने एक बात सीखी है,' उन्होंने मुझे घूरते हुए कहा।

'क्या?' मैंने पूछा।

'मैंने महसूस किया है कि चूहों की दौड़ में विजेता एक चूहा ही होता है! क्या तुम अपनी पूरी जिंदगी महज एक चूहा ही बने रहना चाहते हो?'

उनकी बात ने मुझ पर खासा असर किया और मैंने दूसरे तथ्य पर नजर डाली: कभी-कभी हमारा ध्यान जीत पर इतना केंद्रीत होता है कि हम यह तक महसूस नहीं कर पाते कि शायद हम गलत दौड़ में शामिल हैं। मेरे मित्र के सुझाव ने मुझे लेखन को गंभीरता से लेने के लिए प्रेरित किया।

एक बार मैंने ऑक्सफोर्ड-प्रशिक्षित अंकल को गुस्से में अपने बिजनेस पार्टनर से बात करते हुए सुना, 'श्रीमान, आप भेड़ की खाल में भेड़िये हैं!' अपने अंदर झांकने पर मुझे महसूस हुआ कि मैं भी यही कर रहा था; एक व्यवसायी की खोल में मैं एक लेखक था। मुझे उस खोल से बाहर आना था! जिसमें मैं दौड़ रहा था, मुझे उस रेस को बदलना था।

ऐसे बहुत से उदाहरण हैं, जहां रेस बदलने से किस्मत बदल गई:

एप्पल के संस्थापक स्टीव जॉब्स ने कंप्यूटर के क्षेत्र में काम करना शुरू किया था, लेकिन आगे बढ़ते-बढ़ते उन्होंने दुनिया की सबसे सफल एनिमेशन कंपनी पिक्सर तक बना डाली। सालों बाद एप्पल में वापस लौटने पर उन्होंने आई-पॉड, आई-ट्यून्स म्यूजिक स्टोर, आई-फोन और आई-पैड का निर्माण किया। उन्होंने कंप्यूटर हार्डवेयर उत्पादन को उस सीमा में नहीं बंधे रहने दिया, जिसमें उन्होंने उसे बनाया था। उन्होंने बार-बार अपनी रेस को बदला और बेहतरीन काम किया।

एमेजॉन के संस्थापक जैफ बेजोस ने एमेजॉन की स्थापना किताबों को ऑनलाइन बेचने के लिए की थी, लेकिन फिर धीरे-धीरे उन्होंने उसे प्रत्येक सामान बेचने के सबसे बड़े ऑनलाइन स्टोर में तब्दील कर दिया। कहने की जरूरत नहीं कि बेजोस ने ही किंडल से परिचय करवाया, सेल्फ पब्लिशिंग प्लेटफॉर्म उपलब्ध करवाया और प्रकाशन जगत के चेहरे को हमेशा के लिए बदल दिया।

विप्रो लिमिटेड के अध्यक्ष अजीम प्रेमजी ने उस कंपनी से शुरुआत की थी, जो हाइड्रोजनीकृत वनस्पति तेल का उत्पादन करती थी। तेरह साल बाद, उन्होंने रेस बदलकर कंप्यूटर हार्डवेयर बनाने शुरू किए। कुछ साल बाद वह फिर से रेस बदलकर हार्डवेयर से सॉटवेयर के क्षेत्र में आ गए।

जयतीरथ राव—जो जैरी राव के नाम से मशहूर हैं—ने सिटी बैंक के साथ बीस सालों तक काम किया और 1998 में अपनी राह बदलते हुए एमफेसिस नाम की सॉटवेयर कंपनी शुरू की। 2000 तक, एमफेसिस भारत की टॉप टैन बीपीओ/आई टी कंपनी में शामिल हो चुका था। आठ साल बाद ईडीएस ने एमफेसिस का नियंत्रण ले लिया। दो साल बाद जैरी ने फिर से अपनी दिशा बदली। उन्होंने वैल्यू एंड बजट हाउसिंग कॉरपोरेशन स्थापित किया, जिसके तहत कम लागत के घर मुहैया कराए जा सकें।

उदय कोटक कपास व्यापारियों के घर पैदा हुए थे, जो बिल में डिस्काउंट के माध्यम से व्यापारियों के लिए

वित्त प्रबंध करवाते थे। उदय भी बड़े आराम से अपने परिवार की परंपरा को आगे बढ़ा सकते थे लेकिन उन्होंने सोचा कि व्यापारियों को उधार देने से बेहतर उनका फाइनेंस बनना होगा। इसी से कोटक महिंद्रा की शुरुआत हुई, और फिर कोटक महिंद्रा बैंक की।

बहुत से फिल्मी सितारे जिनमें जयललिता (तमिलनाडु की मुख्यमंत्री), स्वर्गीय एम.टी. रामा राव (आंध्र प्रदेश के भूतपूर्व मुख्यमंत्री), स्वर्गीय सुनील दत्त (संसद सदस्य, कांग्रेस पार्टी), स्वर्गीय एम.जी. रामचंद्रन (तमिलनाडु के भूतपूर्व मुख्यमंत्री, तीन कार्यकालों के लिए), स्मृति ईरानी (टीवी कलाकार और राजनेता) और भी ऐसी कई हस्तियां हैं, जिन्होंने सिनेमा को छोड़कर राजनीति में कदम रखा और सफल भी रहे।

रेस बदलने से कभी-कभी ज्यादा बेहतर परिणाम आ पाते हैं, लेकिन इसके लिए नई चीजें करने के लिए हमेशा तैयार रहना जरूरी होता है। जैसे मैं ऐतिहासिक और पौराणिक सनसनीखेज किताबों का सफल लेखक हूं। क्या मैं यह प्रेरक कथेतर लिखकर जोखिम नहीं ले रहा? आखिरकार, यह मेरा आरामदायक खोल भी नहीं है, सही है न?

गलत! गेम बदलने से हमें अपनी प्रतिभा का पता चलता है, जो कभी-कभी पहले से भी बेहतर होती है। इसीलिए हमें नई चुनौतियों का सामना करने के लिए तैयार रहना चाहिए। मैं आपको एक सच्ची कहानी सुनाता हूं:

बंगाल से एक युवक, आभास गांगुली अपने कलाकार भाई का अनुसरण करते हुए मुंबई में अपनी किस्मत आजमाने आ पहुंचे।

आभास को अपने भाई के संपर्क की वजह से कुछ भूमिकाएं भी मिलीं।

उनकी पहली फिल्म रीलज होने के चार साल बाद, एक नामी संगीत निर्देशक ने ध्यान दिया कि आभास में बेहतरीन गायक बनने के सारे गुण मौजूद हैं, और आभास को फिल्मों में प्लेबैक सिंगिंग के लिए प्रयास करना चाहिए।

आभास गांगुली का सिनेमाई नाम? किशोर कुमार।

मैक्स गुंथर कहते हैं, 'जिन खुशकिस्मत लोगों को मैं जानता हूं, उन्होंने अपना जीवन एक सीधी लाइन में नहीं जिया, बल्कि कई मोड़ों का सामना किया। एक ही राह को पकड़े रहना गलती है। आपको हमेशा नई दिशा में छलांग लगाने के लिए तैयार रहना चाहिए, और अच्छा मौका मिलते ही लपक लेना चाहिए।'

सर आर्थर कोनन डॉयल के साथ नाटक की रिहर्सल के दौरान एक दुबले-पतले कलाकार चार्ली ने मजाक में कहा कि सर आर्थर और चार्ली को अपनी कमाई साझा जमा करनी चाहिए और फिर पूरी जिंदगी उसका आधा-आधा भाग लेना चाहिए।

हैरान सर आर्थर ने यद्यपि इस प्रस्ताव को अस्वीकार कर दिया था। अगर उन्होंने उसे स्वीकार करके, कुछ नया करने का प्रयत्न किया होता, तो वह उस व्यक्ति के साझेदार बन गए होते, जो जल्द ही चार्ली चैपलिन के नाम से मशहूर होने वाला था।



4		जोखिम खुशकिस्मत लोग जोखिम को आंककर, नुकसान की गणना कर, अपनी गलतियों से सबक लेते हैं।	नज़रिया	
नज़रिया	√		रिक्ॉग्नाइज़	√
रास्ता	√		रिस्पान्स	√

‘रैचेट’ यानी दांतेदार पहिया एक मशीनी उपकरण है, जो किसी पहिये को एक ही दिशा में घूमने की इजाजत देता है। आसान शब्दों में कहें तो इस दांतेदार पहिये के कारण आप आगे ही बढ़ सकते हैं, पीछे नहीं। यह पहियों में एक सुरक्षा कवच का काम करता है।

खुशकिस्मत लोग अपने जीवन को रैचेट की तरह ही व्यवस्थित करते हैं। वह सचेत रहते हैं कि किसी भी जोखिम के समय उन्हें लाभ भी हो सकता है और नुकसान भी। लेकिन नुकसान की स्थिति में वह अपनी गलती मानने से भी नहीं कतराते। इससे नुकसान की भरपाई जल्द से जल्द हो जाती है। इससे माहौल में नकारात्मकता से भी बचा जा सकता है।

वर्जिन के संस्थापक रिचर्ड ब्रांसन कहते हैं:

‘सालों में मैंने और मेरे सहयोगियों ने अपनी छवि जोखिम उठाने वालों की बना ली है। यह सच है कि हमने निडरता से नए व्यवसायों, क्षेत्रों और चुनौतियों का सामना किया। उन हालातों में भी जब बाजार विशेषज्ञों ने भी उसे मूर्खता करार दिया।

‘लेकिन जब ऐसा लग रहा था कि हम बहुत जोखिम ले रहे हैं, तब भी हमारा एक उसूल था: हमेशा नकारात्मक पहलू को बचाकर चलो। मुझे लगता है हर उद्यमी या बिजनेस में कार्यरत लोगों को इसे निर्देश मानकर चलना चाहिए।

‘उदाहरण के लिए, जब हमने संगीत जगत से बाहर निकलकर एयरलाइन जगत में काम करने का निर्णय लिया, तो मैंने खुद से एक वादा किया: बोर्डिंग से हुई बातचीत में मैंने अनुबंध किया कि अगर पहले 12 महीनों में हमारा काम लोगों को पसंद नहीं आया तो हम उन्हें उनके हवाई जहाज वापस दे देंगे। मतलब कि अगर हमारा वह काम अच्छी तरह नहीं चला, तो ऐसा न हो कि सब बर्बाद हो जाए।’

बाबसन कॉलेज में उद्यमिता के प्रोफेसर लियोनार्ड ग्रीन का कहना है, ‘उद्यमी जोखिम लेते नहीं हैं। वे जोखिम का मूल्यांकन करते हैं।’ वे जोखिम लेते हैं, लेकिन मिट्टी पर पैसा नहीं लगाते। किसी की योग्यताओं और सीमाओं को समझना ही जोखिम लेने का मुख्य भाग है। हो सकता है आपके पास पूंजी हो, लेकिन शायद स्वास्थ्य गड़बड़ा जाए। क्या आप ऐसा कोई प्रोजेक्ट लगे जो तीन सालों के लिए आपकी दिन-रात की मेहनत मांगता हो, भले ही वह अवसर कितना ही रोमांचक क्यों न हो?

आनंद महिंद्रा, महिंद्रा ग्रुप के अध्यक्ष ने ऐसा संगठन बनाने की कोशिश की, जो लगातार अन्य व्यवसायों का मूल्यांकन, पोषण कर उनकी कीमत लगा सके। ‘जोखिम को आंकना ही तो उद्यमिता में सबसे महत्वपूर्ण है,’ वह कहते हैं। ‘कैरियर में मैं जब भी खुद से नाखुश हुआ, तो वो इसलिए कि मैंने जोखिम का सही से अंदाजा नहीं लगाया था।’

महिंद्रा द्वारा सत्यम को खरीदा जाना इसे बेहतर तरीके से दर्शाता है। आनंद महिंद्रा और सत्यलिंगम राजू

दोनों इंडियन स्कूल ऑफ बिजनेस के निदेशक थे। एक बार महिंद्रा ने दोनों टैक कंपनियों के मिलान की बात की थी, लेकिन राजू ने सहमति नहीं दर्शाई थी। लेकिन यह बेहतर ही रहा, क्योंकि वह सौदा संभवतः महिंद्रा ग्रुप के लिए काफी महंगा होता।

कुछ साल बाद 2009 में, राजू ने शेयर बाजार में घोषणा की कि वह कंपनी के शेयर बेचना चाहते हैं। यद्यपि दूसरे लोग कुछ झिझक रहे थे, महिंद्रा ने इसे एक अवसर के तौर पर देखा। उन्होंने सत्यम के अंतर्राष्ट्रीय ग्राहकों से बात की: माइक्रोसॉफ्ट, एसएपी और जीई। उनकी प्रतिक्रिया से पता चला कि सत्यम के कस्टमर उनकी सर्विस से संतुष्ट हैं।

इसके बाद निर्णय लेना आसान हो गया था। विनीत नायर (टैक महिंद्रा के सीईओ) से सुनिश्चित करके कि वह अगले कुछ साल सत्यम को देने के लिए तैयार हैं, महिंद्रा ने बोली लगा दी। उन्होंने एल एंड टी से कड़ी प्रतियोगिता करके बोली जीत ली।

2012-13 के वित्तीय वर्ष में, महिंद्रा सत्यम ने महिंद्रा ग्रुप को 1,164 करोड़ रुपए का मुनाफा दिया, जबकि उसकी सालाना आय 7,693 करोड़ रुपए रही। इससे साबित होता है कि आनंद का निर्णय बिल्कुल सही था।

भारतीय शेयर बाजार के जादूगर और जोखिम को सटीकता से आंकने वाले राकेश झुनझुनवाला ने एक इंटरव्यू में बताया था:

‘मेरे पिताजी की दिलचस्पी भी स्टॉक में थी। जब मैं छोटा था, तो वह और उनके मित्र अक्सर शाम को स्टॉक मार्केट की बात किया करते थे। मुझे उसमें बड़ा मजा आने लगा और मेरा झुकाव शेयरों की ओर होता गया। मैंने खुद ही सारी जानकारी इकट्ठा की।

‘मेरे पिता ने कहा कि तम्हें जिंदगी में जो करना है वो करो, लेकिन कम से कम अपनी पढ़ाई पूरी करो। मैं हमेशा से अच्छा छात्र था, तो मैंने सी.ए. करने की ठानी। जनवरी 1985 में मैंने सी.ए. पूरी कर ली।

‘फिर मैंने अपने पिता से कहा कि मैं स्टॉक मार्केट में काम करना चाहता हूं। मेरे पिता ने कहा कि तुम मुझसे या मेरे किसी दोस्त से पैसे नहीं मांगोगे। यद्यपि उन्होंने मुझे मुंबई के घर में रहने की इजाजत दी थी, और यह भी कहा था कि अगर मार्केट में तुम्हारा काम अच्छा न चले तो तुम सी.ए. के दम पर भी अपना जीवन चला सकते हो। इस सुरक्षा के चलते मैं जिंदगी में बड़े कदम उठा पाया।’

दूसरे शब्दों में खतरे को भांपकर चलना बैकअप प्लान तैयार करके रखना है। इस ज्ञान की बदौलत झुनझुनवाला ने स्टॉक मार्केट के खेल को अपने स्टाइल में खेला।

भारत की बेहतरीन टेनिस खिलाड़ी सानिया मिर्जा ने एक बार कहा था, ‘मैं अपने गेम में विविधता ला सकती हूं, लेकिन मैं मैच तभी जीतती हूं जब मैं वो विजयी स्ट्रोक लगाती हूं। मैं बॉल को पूरी जान लगाकर मारती हूं। मुझे रिस्क लेने में मजा आता है। और मैं मानती हूं कि आपको हमेशा रिस्क उठाने चाहिए।’

निबंधकार और नाटककार टी.एस. इलियट ने एक बार कहा था, ‘जो बहुत दूर जाने का जोखिम उठाते हैं, सिर्फ वही जान पाते हैं कि वे कितनी दूर जा सकते हैं।’ हालांकि कुछ लोग इलियट के नजरिए से सहमत होकर हर जोखिम उठाने को तैयार रहते हैं, जबकि कुछ जोखिम से पूरी तरह कतराते हैं। खतरा दोनों ही तरह के व्यवहारों में है।

प्रेरक वक्ता और लेखक शिव खेरा का मानना है, ‘जिम्मेदारी संभालने में जोखिम उठाना और जवाबदेही भी शामिल है, जो कभी-कभी आरामदायक नहीं होती। ज्यादातर लोग जोखिम उठाए बिना, आरामदायक जीवन जीना पसंद करते हैं। जिम्मेदारी स्वीकारने में जोखिम की गणना करनी चाहिए, न कि मूर्खता से कदम बढ़ा देना चाहिए। मतलब कि सारे पक्ष-विपक्षों पर बारीकी से नजर डालकर ही उपयुक्त निर्णय करना चाहिए।’

जोखिम की गणना के अलावा नुकसान की भरपाई और सही समय पर पीछे हटने का हुनर भी खुशकिस्मत लोगों की खासियत होता है। अपनी किताब द डिप: ए लिटिल बुक टैट टीचर्स यू वैन टू कुइट (एंड वैन टू स्टिक) में

लेखक सेट गॉडिन उन विजेताओं के बारे में बताते हैं, जो बीच में रेस से बाहर हो लिए, और फिर भी विजयी हुए।

हर नया प्रोजेक्ट, नौकरी, शौक या नए काम की शुरुआत तो उत्साह और रोमांच से होती है। लेकिन धीरे-धीरे उसमें से उत्साह कम होकर परेशानियां बढ़ने लगती हैं। अक्सर आप खुद से पूछने लगते हैं कि क्या यह लक्ष्य इतनी मेहनत करने के लिए सही है।

गॉडिन के अनुसार, हो सकता है आप इन दो में से किसी एक हालात में हों: डिप (ढलान) या कल-द-सैक (अंधी गली)। डिप अस्थायी बाधा है, जिसे कोशिश करके पार किया जा सकता है। लेकिन अगर आप वास्तव में कल-द-सैक (अंधी गली का फ्रांसीसी नाम) के हालात में हैं, जो कभी बेहतर नहीं हो सकता, भले ही आप कितनी ही मेहनत करें। ऐसे में खुशकिस्मत लोग क्या करते हैं? उनमें ढलान या अंधी गली को पहचानने की क्षमता होती है। वह तुरंत उस गली से हटकर कुछ और प्रभावशाली काम में लग जाते हैं।

गॉडिन बताते हैं कि विजेता शीघ्रता से राह छोड़ देते हैं, अक्सर ऐसा करते हैं और फिर उस पर पछताते नहीं हैं—जब तक कि वे खुद के लिए सही मंजिल की तलाश कर, उसे हासिल नहीं कर लेते। एक बार जब उन्हें अहसास हो जाता है कि वे ढलान का सामना कर रहे हैं, न कि अंधी गली का, तो वे पूरे जोश से उसका सामना करने को तैयार हो जाते हैं।

हालांकि रैचेट इफेक्ट महज जोखिम का अनुमान लगाना या समय पर छोड़ देना ही नहीं होता, बल्कि ठोस कदम उठाकर भविष्य में बदकिस्मती से बचना भी होता है। हममें से अधिकांश इसे 'गलतियों से सीखना' कहते हैं।

गलतियों से सीखने में सबसे बड़ी समस्या यह है कि हममें से अधिकांश इससे नकारात्मकता बना लेते हैं, बजाय यह समझने के कि हमारे नजरिए या सोच का कौन सा पहलु गलत था। जिन लोगों ने लुइस कैरोल की एलिस इन वंडरलैंड पढ़ रखी है, वे एलिस और मैड हैटर के बीच की इस बात को अच्छी तरह समझ पाएंगे:

एलिस: मैं जहां से आई हूं, वहां लोग अध्ययन करते हैं कि वे किस काम में अच्छे नहीं हैं, ताकि वे जान सकें कि वे किसमें अच्छे हैं।

मैड हैटर: वंडरलैंड में हम एक घेरे में घूमते रहते हैं, लेकिन हम वहीं पहुंच जाते हैं, जहां से शुरुआत हुई थी। क्या तुम अपने बारे में बताना पसंद करोगी?

एलिस: खैर, बड़े लोग हमें बताते हैं कि हमने क्या गलत किया, जिससे हम वो न दोहराएं।

मैड हैटर: बड़ा अजीब है! इससे तो ऐसा लग रहा है कि कुछ भी पता करने के लिए आप लोग अध्ययन करते हो। और जब अध्ययन कर लेते हो, तो आपको उसमें बेहतर हो जाना चाहिए। और किसी काम में बेहतर होकर, फिर उसे दोबारा क्यों नहीं करना चाहिए?

आखिर क्यों! मैं इसे वर्तमान के उदाहरण से समझाता हूं कि कैसे खुशकिस्मत लोग ढलान और अंधी गली का फर्क समझकर, उनसे भविष्य के लिए सबक लेते हैं:

टाटा मोटर्स ने पश्चिम बंगाल, सिंगूर में कार उत्पादन यूनिट लगाने का निर्णय लिया। इसके लिए राज्य सरकार ने 997 एकड़ के उपजाऊ खेत उन्हें प्लांट लगाने के लिए मुहैया करा दिए। स्थानीय और विपक्ष के जोरदार विरोध के चलते वह प्रोजेक्ट अनिश्चित स्थिति में चला गया।

रतन टाटा को फैसला करना था कि वह वही रहकर तूफान के गुजर जाने का इंतजार करते या फिर पश्चिम बंगाल से बाहर, किसी दूसरे राज्य में अपना प्लांट लगाते। वास्तव में उन्हें निर्णय लेना था कि वह हालात ढलान के थे या अंधी गली के।

2008 में (जिस साल उनके पहली कार बनकर तैयार हो जानी चाहिए थी) टाटा ने घोषणा की कि वे पश्चिम बंगाल छोड़ रहे हैं, इससे पता चलता है कि सिंगूर की समस्या ऐसी अंधी गली थी, जिसका कोई रास्ता संभव नहीं था। उसी के साथ उन्होंने घोषणा की कि वह अपना नया प्लांट गुजरात के साणंद में लगाने वाले थे।

गुजरात की नई फैक्टरी 14 महीनों में बनकर तैयार हो गई, जबकि पश्चिम बंगाल में इसी काम में 28 महीने लगे थे।

टाटा ने पश्चिम बंगाल में हुई गलतियों से सबक भी सीखा। पश्चिम बंगाल में सरकार ने बेहद उपजाऊ जमीन को 1894 भूमि अधिग्रहण बिल के तहत बेहद कम दाम में हथिया लिया था। इससे स्थानीय लोगों का विरोध भड़कना वाजिब था। बदकिस्मती से गुजरात में भी शुरुआत में समस्या थी।

जैसे ही गुजरात में सौदे की घोषणा हुई, गुजरात औद्योगिक विकास निगम ने साणंद में भूमि अधिग्रहण के लिए छह गांवों को चुना। किसानों ने इसका विरोध किया, क्योंकि उन्हें लगा कि सरकार मुफ्त में उनकी जमीनें हथियाने वाली थी। लगभग 3000 लोगों ने विरोध प्रदर्शन किया।

सिंगूर की समस्या से परिचित गुजरात सरकार ने किसानों से बातचीत की और उन्हें समझाया कि वह उनकी जमीनें मुफ्त में नहीं, बल्कि बाजार भाव से भी अच्छे दामों पर खरीदने वाले थे।

तुरंत ही विरोध खत्म हो गया और किसानों ने खुशी-खुशी अपनी जमीन सरकार को दे दी।

टाटा के पश्चिम बंगाल से बाहर आने के फैसले पर कोई भले ही कुछ भी कहता रहे, लेकिन यह कहानी हमें ढलान और अंधी गली में फर्क करना सिखाती है। अगर टाटा पश्चिम बंगाल से बाहर नहीं आई होती, तो गुजरात में मिलने वाली अपार सफलता कैसे संभव होती। और अगर सिंगूर की वह घटना नहीं हुई होती, तो साणंद में भूमि का सौदा भी शायद इतनी अच्छी तरह से नहीं निबट पाया होता।

रतन टाटा ने सिंगूर में रहने के जोखिम का मूल्यांकन किया, फिर बाहर जाने का नुकसान आंका। सिंगूर की गलतियों से सबक लेते हुए वह साणंद में उसे करने से बचे।

5		सकारात्मकता खुशकिस्मत लोग सकारात्मक होते हैं, और आलोचना से बचने के लिए अपनी चमड़ी को मोटा बनाकर रखते हैं	नज़रिया	✓
नज़रिया	✓		रिक्ॉग्नाइज़	
रास्ता			रिस्पान्स	✓

रॉन्डा बर्न द सीक्रेट में मनुष्य के सोचने की बेमिसाल ताकत पर जोर देती हैं। द सीक्रेट का सिद्धांत है, 'विचार ही वस्तु बनते हैं'। अगर किसी चीज पर आपका अटूट विश्वास है, तो ब्रह्मांड उसे आपके लिए संभव बना देता है।

बर्न की सोच इस तथ्य पर आधारित है कि हमारा मस्तिष्क ब्रह्मांड से ऊर्जा लेता और देता है। बर्न मस्तिष्क की तुलना एक ट्रांसमिशन टावर से करती हैं। चुंबक के विपरीताकर्षण से भिन्न मस्तिष्क समान ऊर्जा को आकर्षित करता है। इसीलिए आप अपने विचारों के माध्यम से ब्रह्मांड में जो भी संकेत भेजते हैं, वही आपको वापस मिलते हैं।

आधारभूत स्तर पर मैंने द सीक्रेट से जीवन में सकारात्मक नजरिए को ग्रहण किया। कई ऐसे उदाहरण हैं, जो इस विचार को और भी पुष्ट करते हैं:

इंदिरा गांधी लगभग पंद्रह सालों तक भारत की प्रधानमंत्री रहीं। यद्यपि उनका जन्म एक संपन्न और समृद्ध परिवार में हुआ था, लेकिन उनके पिता को हमेशा पैसों की तंगी रही।

मां की बीमारी के कारण उनकी पढ़ाई काफी प्रभावित हुई। स्वतंत्रता संग्राम में उन्होंने अपने माता-पिता को कई बार जेल जाते हुए देखा।

इंदिरा गांधी की राजनीति से चाहे कोई सहमत हो या असहमत, लेकिन समस्याओं के प्रति उनके सकारात्मक रवैये से कोई इंकार नहीं कर सकता।

शुरुआत में उन्हें कांग्रेस पार्टी के ही अंदर चुनौतियों का सामना करना पड़ा। उन्हें गूंगी गुड़िया कहकर शुरू में ही नकार दिया गया था। वहां से बढ़कर उन्होंने पार्टी के अंदर सबसे मजबूत शख्सियत के रूप में खुद को स्थापित किया।

अपनी ताकत दिखाते हुए उन्होंने बांग्लादेश समस्या का अपने तरीके से समाधान किया, जबकि अमेरिका ने भी उनके उस कदम की कड़ी आलोचना की थी।

देश में आपातकाल लगाने के उनके फैसले ने चुनावों में उन्हें करारी हार दिलवाई, लेकिन कुछ सालों बाद ही उन्होंने नए जोश से सत्ता में वापसी की। उन्होंने जनता पार्टी का पतन भी देखा।

इंदिरा गांधी अपने बारे में एक मजाक किया करती थीं, 'मैं जॉन ऑफ आर्क की तरह हूं, जिसे सिद्धांतों के वास्ते हमेशा दाह किया जाता रहेगा!'

उन हालातों में प्रचंड से प्रचंड व्यक्ति भी टूट जाता, लेकिन उन्होंने हार नहीं मानी। कहा जाता है कि खुशकिस्मती एक बार द्वार खटखटाती है, लेकिन बदकिस्मती ढिठाई से खड़ी रहती है। अगर हम सकारात्मक—और धैर्यवान—हैं, तो ब्रह्मांड भी हमारी राह में खुशकिस्मती को भेज ही देता है।

हायरिंग फॉर एटीयूट के लेखक मार्क मर्फी को एक रिसर्च प्रोजेक्ट मिला, जिसमें उन्हें 20,000 नए कर्मचारियों पर नजर रखनी थी। उन्होंने पाया कि उनमें से 46 प्रतिशत तो शुरुआत के अठारह महीनों में ही असफल हो गए। लेकिन इससे भी ज्यादा चौंकाने वाली बात थी उनकी असफलता का कारण। उन कर्मचारियों में से 89 प्रतिशत अपने नजरिए की वजह से असफल हुए; जबकि क्षमता की कमी तो महज ग्यारह प्रतिशत कर्मचारियों में ही देखी गई! जरा सोचिए कि सकारात्मक नजरिया कितना महत्वपूर्ण है।

सकारात्मक नजरिया अपनाने के लिए आपको कभी-कभी नकारात्मक सोच वाले इंसान से दूरी बनानी पड़ती है। उनका अस्तित्व उस नस्ल का परिचायक है, जो खुद को शोषित दिखाने में माहिर होते हैं। दरअसल, वे अपनी असफलता का मजा लेते हैं, क्योंकि इसी के सहारे उनका बार-बार का रोना चलता रहता है। जितना जल्दी ऐसे लोगों का साथ छोड़ दिया जाए, उतना जल्दी आप सकारात्मक माहौल बनाने में कामयाब हो पाते हैं।

लेकिन ध्यान रहे कि दृढ़ता के बिना सकारात्मक नजरिए का कोई मोल नहीं है। इलैक्ट्रिक बल्ब के जनक थॉमस एडिसन ने कहा था, 'मैं असफल नहीं हुआ। मैंने बस दस हजार ऐसी राहें चुनीं, जो कारगर नहीं थीं।' दृढ़ता ही गुडलक को आकर्षित करने का सबसे महत्वपूर्ण तत्व है।

भारतीय व्यवसायी जगत में दो नाम ऐसे हैं, जिनका जिक्र बार-बार किया जाता है—टाटा और बिरला। लेकिन एक बात हमें उनके बारे में समझनी चाहिए:

जमशेदजी टाटा को आज मुंबई में ताज महल होटल के संस्थापक के रूप में जाना जाता है, वह इंसान जिन्होंने भारत में स्टील उद्योग और हाइड्रो इलैक्ट्रिक पावर के सपने को साकार कर दिया। लेकिन बहुत कम लोग जानते हैं कि 1863 में, जमशेदजी इंग्लैंड में इंडियन बैंक की स्थापना करना चाहते थे, जिससे टाटा फर्म दिवालिया होने की कगार पर पहुंच गई थी। उनकी ईमानदारी और दृढ़ता की वजह से इंग्लैंड में उनके कई मित्र बन गए थे, जिन्होंने उन्हें खुशी-खुशी निश्चित पगार पर ऋणशोधन कराने का काम दे दिया। उस भत्ते की वजह से वह अपना जीवन निर्वाह कर पाने में सफल रहे। खुशकिस्मती से, अबिसीनिया के युद्ध के चलते भारतीय कॉटन की मांग तेजी से उभरने लगी और जमशेदजी ने चिंचपोकली में एक कपड़ा मिल खरीद ली, जिससे टाटा की किस्मत बदल गई।

इसी तरह, घनश्यामदास बिरला भी 1919 में एक मुश्किल दौर से गुजर रहे थे। वह जहां अपने परिवार से झगड़ रहे थे, वहीं उन्हें एक जूट मिल स्थापित करने के लिए अंग्रेज अधिकारियों से भी माथा-पच्ची करनी पड़ रही थी। इससे पहले की उनकी मशीनों का ऑर्डर उन तक आ पाता, पहला विश्व युद्ध छिड़ चुका था। उन्होंने प्रत्येक मशीन के लिए छह हजार रुपए का बजट रखा था, जो युद्ध की वजह से सोलह हजार प्रति मशीन तक पहुंच गया। उनकी पूंजी से लगभग तीन गुना ज्यादा। लेकिन वह फिर भी आगे बढ़े! बिरला समूह की विकास

दर तो अब कागजों में दर्ज हो चुकी है।

आप सहमत होंगे कि टाटा और बिरला दोनों की कहानियां सकारात्मक नजरिए के साथ-साथ दृढ़ता को भी मजबूत करती हैं।

ब्रुकलिन ब्रिज, जो मैनहैटन आइलैंड को ब्रुकलिन से जोड़ता है, के निर्माण की कहानी को प्रायः बदकिस्मती से जोड़कर देखा जाता है, क्योंकि इसके निर्माण के वक्त जो कुछ बुरा हो सकता था, हुआ। आपको खुद निर्णय लेना है कि यह कहानी बदकिस्मती की है या खुशकिस्मती की:

1863 में, एक इंजीनियर जॉन रोब्लिंग ने सोचा कि मैनहैटन आइलैंड से ब्रुकलिन तक एक पुल बनाया जा सकता है। पूरी दुनिया में पुल बनाने वाली जमात ने उन्हें साफ बता दिया कि ऐसा नहीं हो सकता।

रोब्लिंग ने अपने इंजीनियर बेटे, वाशिंगटन को अपनी बात से सहमत कर लिया। पापा-बेटे की टीम जल्द ही डिजाइन तैयार करके निर्माण प्रक्रिया में जुट गईं। जल्द ही एक दल पुल बनाने के काम में जुट गया।

निर्माण शुरू हुए अभी कुछ ही महीने बीते थे कि वहां एक बड़ी दुर्घटना में जॉन रोब्लिंग की मृत्यु हो गई। गंभीर रूप से घायल हुए वाशिंगटन को लकवा मार गया था। वह बोलने या चलने में असमर्थ थे।

चूंकि काम की सारी बारीकी पिता और पुत्र को ही पता थी, तो पुल बनाने का काम रुक गया। ऐसा माना जाने लगा कि अब यह प्रोजेक्ट बंद हो जाएगा।

वाशिंगटन फिर भी उस प्रोजेक्ट को पूरा करना चाहते थे, उन्हें अस्पताल में लेटे-लेटे एक विचार आया। वह अपनी बस एक उंगली हिला सकते थे, तो उन्होंने उसी उंगली की बंदौलत अपनी पत्नी की बांह पर थपथपाते हुए उन्हें अपनी योजना बताई।

अगले तेरह साल इसी तरह से बात करते हुए उन्होंने पुल के काम को पूरा करवाया! यही दृढ़ता की शक्ति होती है।

अगर आप वास्तव में समझना चाहते हैं कि दृढ़ता किस प्रकार से किस्मत को आकर्षित करती है, तो आप एक अमेरिकी राजनेता के जीवन की मुख्य घटनाओं से इसका अंदाजा लगा सकते हैं।

- 1831 — नौकरी चली गई।
- 1832 — इलनॉइज राज्य विधानसभा के चुनावों में हार।
- 1833 — व्यवसाय में असफलता।
- 1835 — प्रेयसी की मृत्यु।
- 1836 — हताशा का दौर।
- 1838 — इलनॉइज हाउस स्पीकर की रेस में हार।
- 1843 — यूएस कांग्रेस में नॉमिनेशन में हार।
- 1848 — री-नॉमिनेशन में भी हार।
- 1849 — लैंड ऑफिसर के पद से अस्वीकृति।
- 1854 — यूएस सीनेट की रेस में हार।
- 1856 — वाइस प्रेजिडेंट के नॉमिनेशन में हार।
- 1858 — यूएस सीनेट की रेस में फिर से हार।
- 1860 — यूएस के विजयी प्रेजिडेंट

यह कहानी है संयुक्त राज्य अमेरिका के 16 वें राष्ट्रपति अब्राहम लिंकन की।

क्या आपको बात समझ आई? थॉमस एडिसन सही आंकलन करते हैं कि हमारी सबसे बड़ी कमजोरी हार मान लेने में है। 'बहुत सारे असफल वे लोग हैं, जो यह नहीं जानते कि जब उन्होंने हार मानी थी, वह जीत के कितने



करीब थे। सफलता की निश्चित राह बस कोशिश करना ही है,' एडिसन कहते हैं। दरअसल, खुशकिस्मती उस समय तक डटे रहने में ही है, जबकि दूसरों ने हार मान ली हो।

मैंने हमेशा कहा है कि आज के समय में कामयाब लेखक होने का मतलब अच्छा लेखक होना नहीं है। वे बस उन लोगों में से हैं, जो लगातार कोशिश करते रहे, जबकि दूसरे लेखक (जो शायद ज्यादा प्रतिभाशाली रहे हों) हार मान गए।

हम सब जानते हैं कि सिक्का उछालते समय हैड्स आने के मौके 50:50 होते हैं। यह सिद्धांत है। लेकिन व्यवहारिक रूप में अगर कोई हजार बार सिक्का उछालता है, तो हैड्स (और टेल्स ) आने के मौके यकीनन बढ़ जाएंगे। जॉर्ज बर्नार्ड शॉ कहते हैं, 'जब मैं युवा था, तो मैंने देखा कि मैं दस में से नौ बार अपने काम में असफल रहता हूँ। तो मैंने दस बार ज्यादा काम किया।'

2013 में, मुझे कोलकाता के एक कॉलेज में वक्तव्य देने के लिए बुलाया गया। इवेंट के बाद मैंने टैक्सी ड्राइवर से कहा कि मुझे शहर की कुछ दिलचस्प जगहें घुमा दे। वह मुझे श्रीधर रॉय रोड पर बॉन्डेल गेट ले गया।

'सर, अंदर एक दिलचस्प मंदिर है,' उसने एक साधारण इमारत के एक सादे से दरवाजे की ओर इशारा करके कहा। अंदर जाने पर मैंने देखा कि एक हरे से सिंहासन पर बॉलीवुड के सुपर स्टार अमिताभ बच्चन (उनके एक जोड़ी जूतों के साथ) की प्रतिमा रखी थी। एक ब्राह्मण आरती करते हुए अमिताभ चालीसा पढ़ रहा था, जो बाहर बिक रहा था।

मंदिर देखकर हैरान हुआ मैं सोच रहा था कि हमारे पौराणिक किरदार—कृष्ण या राम कहां चले गए, जिनके महान कर्मों की वजह से उन्हें पूजनीय माना जाता था। तभी एक दूसरा ख्याल आया:

अमिताभ की बहुत सी शुरुआती फिल्मों ने अच्छा बिजनेस नहीं किया था। उन्हें बाद में अपनी 'एंग्री यंगमैन' की छवि के चलते सफलता मिलनी शुरू हुई।

अस्सी के दशक में एक फिल्म की शूटिंग के दौरान वह बुरी तरह से घायल हुए, और महीनों तक अस्पताल में भरती रहे, लगभग मौत की कगार पर।

फिर उन्होंने राजनीति में प्रवेश किया, लेकिन महज तीन साल बाद ही राजनीति छोड़ दी। वहां से उन पर बोफोर्स स्कैंडल के दाग लगे, जिन्होंने सालों तक उनका पीछा नहीं छोड़ा।

वह वापस फिल्मों में लौट आए, लेकिन उनकी सभी फिल्में बॉक्स ऑफिस पर फ्लॉप होने लगीं। उन्होंने एबीसीएल के नाम से एक फिल्म निर्माण कंपनी की शुरुआत की, जो बुरी तरह से धाराशायी हो गई।

साल 2000 उनके लिए बदलाव के पल लेकर आया, जब उन्होंने टीवी पर कौन बनेगा करोड़पति का होस्ट बनना स्वीकार किया। शो जबरदस्त सफल रहा, इसके बाद उनकी कई सफल फिल्में भी आईं।

आज वह बॉलीवुड के सबसे सफल और प्रभावी सितारे हैं।

अगर किसी की जिंदगी में आप रोलर-कोस्टर राइड की बात करते हैं, तो वह जिंदगी अमिताभ बच्चन की होगी। वह लगातार कामयाबी और नाकामयाबी के दौर से गुजरते रहे। वह थरु की इस बात की पुष्टि करते हैं कि बदकिस्मती और कुछ नहीं बस खुशकिस्मती की सीढ़ी है।

जॉर्ज पैटन, जिन्होंने द्वितीय विश्वयुद्ध के दौरान भूमध्यसागर में अमेरिकी सेना का नेतृत्व किया था, ने कहा, 'सफलता की छलांग उतनी ही ऊंची होगी, जितना कड़ा प्रहार आप जमीन पर करोगे।'

जापानी खुशकिस्मती के प्रतीक के रूप में डरुमा डॉल को मानते हैं। कहा जाता है कि एक संन्यासी, डरुमा इतने लंबे समय तक ध्यान करने बैठे कि उनके अंग ही निष्प्राण हो गए। इस प्रकार वह एक अंडाकार की आकृति में बदल गए, जिनका निचला हिस्सा भारी और गोल हो गया था। डरुमा डॉल की खासियत क्या है? जब आप इसे मारकर नीचे गिराते हैं, तो यह फिर से खड़ी हो जाती है। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आपने कितना तेज प्रहार किया है, या कितनी बार प्रहार किया है, लेकिन हर बार यह किसी न किसी तरह उठ खड़ी होती है। अमिताभ बच्चन भी एक डरुमा डॉल ही हैं!

मि. बच्चन (और दूसरे लोगों) में ऐसे क्या गुण हैं, जो उन्हें कठिनाई के समय में भी आशावान बनाए रखते हैं? क्या उनकी खुशकिस्मती इस बात से संबद्ध नहीं है कि उन्होंने हार नहीं मानी, भले ही कैसे भी हालात क्यों न रहे हों? क्या उनकी खुशकिस्मती इस बात से नहीं जुड़ी है कि उन्होंने उस समय अवसरों को पहचाना जब दूसरे आसानी से हार मान लेते?

हैनरी फोर्ड ने कहा था, 'असफलता बस दोबारा शुरुआत करने का मौका है, इस बार और समझदारी से।' ऊपर दिया गया उदाहरण फोर्ड के नजरिए को प्रमाणित करता है।

ईसाई मत के प्रचारक, अमेरिकी रॉबर्ट शुलर इस बात को यूँ समझाते हैं, 'असफलता का यह मतलब नहीं है कि आप असफल हो गए हो। इसका मतलब है कि आप अभी सफल नहीं हुए हो।' इससे प्रमाणित होता है कि जबकि कुछ लोग इसलिए सफल होते हैं कि उनकी नियती में सफल होना लिखा होता है, जबकि अधिकांश इसलिए सफल होते हैं, क्योंकि वह दृढ़ होते हैं। अगर कोई दृढ़ है, तो किस्मत की देवी उससे ज्यादा देर रूठी नहीं रह सकती।

संघर्ष सबसे उम्दा शिक्षक होता है, जो भविष्य की सफलता की राह सुनिश्चित करता है। तितली के कोकून की कहानी इस बात को और पुष्ट करती है।

एक लड़के को अपने बगीचे में तितली का कोकून दिखाई दिया। अगले दिन, उसने ध्यान दिया कि उसका छोटा सा मुँह खुलने लगा था। कई घंटे वह सब्र से बैठा देखता रहा, जबकि तितली उस छोटे से छेद से खुद को बाहर निकालने की भरसक कोशिश कर रही थी। अचानक से संघर्ष रुक गया, ऐसा लगने लगा कि वह अब और जोर नहीं लगा पाएगी।

तितली की मदद करने का निर्णय लेकर लड़के ने कैंची उठाई और कोकून की बची हुई परत काट दी, जिससे तितली आसानी से बाहर आ गई।

यद्यपि तभी एक अजीब बात हुई। तितली का शरीर सूजा हुआ था, और उसके पंख पूरी तरह से विकसित नहीं हुए थे। लड़का इंतजार करने लगा कि थोड़ी देर में उसके पंख विकसित होकर उसे उड़ने में मदद करने लगेंगे।

ऐसा कुछ नहीं हुआ। वास्तव में तितली को अपना पूरा जीवन उस सूजे हुए शरीर और विकृत पंखों के साथ रेंगते हुए बिताना पड़ा। वह कभी उड़ने में सफल नहीं हो पाई।

लड़के ने दयालुता में जो किया, उससे वह समझ नहीं पाया कि तितली को अपने प्राकृतिक संघर्ष से जूझते हुए ही बाहर आना चाहिए था, इससे जो द्रव्य स्रावित होता वह उसके पंखों को मजबूती प्रदान कर, उसे उड़ने में सक्षम बनाता।

कभी-कभी संघर्ष हमारे लिए जरूरी होते हैं।

अमेरिकी निबंधकार राल्फ वाल्डो एमरसन लिखते हैं, 'हमारी शान कभी असफल नहीं होने में नहीं है, बल्कि हर बार गिरकर खड़े हो जाने में है।' उन्होंने यह भी कहा, 'एक हीरो सामान्य इंसान से ज्यादा बहादुर नहीं होता, बल्कि वह उससे पांच मिनट ज्यादा बहादुरी दिखाता है।'

सकारात्मक और दृढ़ रहने के लिए कभी-कभी आपको मोटी चमड़ी पहननी पड़ती है। इससे आलोचना और नकारात्मक टिप्पणी आपको नीचे गिरने से बचाएंगी:

अंग्रेजी आलोचक, कवि और निबंधकार सैमुअल जॉनसन ने एक बार युवा लेखक से कहा था, 'आपकी पांडुलिपि अच्छी भी है और मौलिक भी; लेकिन जो भाग अच्छे हैं वह मौलिक नहीं हैं और मौलिक हैं वह अच्छे नहीं हैं।' आउच!

हम सभी को कठिन हालातों का सामना करने के लिए तैयार रहना चाहिए। मैंने अपना पहला (स्व प्रकाशित) उपन्यास एक प्रोफेशनल समीक्षक के पास भिजवाया क्योंकि किसी अखबार या पत्रिका की स्व प्रकाशित उपन्यास को पढ़ने या समीक्षा करने में दिलचस्पी नहीं थी। उसकी समीक्षा की आखरी लाइन पढ़कर तो सच में मैं मर ही जाना चाहता था। 'एक तकलीफदेह, घुमावदार कहानी जो आसानी से आठवें पन्ने पर ही



खत्म हो जाती!' आउच! आउच!

अगले साल मेरे वर्तमान प्रकाशक ने भारत में मेरा उपन्यास प्रकाशित किया। जो पहला रिव्यू मुझे मिला, वह द हिंदू लिटररी रिव्यू था। मैं बहुत परेशान था, क्योंकि मेरे प्रकाशक ने मुझे बता दिया था थ्रिलर फिक्शन के इस अंश को शायद ही अच्छी समीक्षा मिले।

'धर्मशास्त्र का उत्तेजक, चुस्त और प्रभावी पहलु। सांघी सुझाते हैं कि मैरी मगदलीन का मत भारत की पवित्र त्रिशक्ति से प्रेरित है, जिसका रोमांच डैन ब्राउन को भी मात दे देता है।'

यह मैं आपको क्यों बता रहा हूं? बस इसलिए कि अगर मैं पहले रिव्यू से ही हार मान लेता तो कभी भी यह दूसरा रिव्यू नहीं देख पाता।

रिलायंस का बुलबुला जल्द ही फूट जाएगा जैसी अनगिनत अफवाहों के कई साल बाद, इसके संस्थापक धीरूभाई अंबानी ने एक पत्रिका को मुस्कुराते हुए बताया, 'मैं वह बुलबुला हूँ जो फट जाएगा!' मोटी चमड़ी का यह आदर्श उदाहरण है।

एक मशहूर न्यूजएंकर ने कहा था, 'एक सफल आदमी वही है, जो अपने पर फेंके जाने वाले पत्थरों से मजबूत इमारत खड़ी कर ले।' कोई अपनी जिंदगी दूसरों के विचार और नजरिये के अनुसार नहीं जी सकता। और जब भी कोई कुछ सार्थक करता है, तो उसे प्रशंसा के साथ-साथ आलोचना के लिए भी तैयार रहना चाहिए। 'आलोचना को अनदेखा करने के लिए पहले प्रशंसा को नजरंदाज करना आना चाहिए,' रॉबर्ट ब्राउल्ट ने बिल्कुल सटीक कहा।

6		सतर्कता	नज़रिया	
नज़रिया		खुशकिस्मत लोग अपने मन को शांत रखते हैं,	रिक्ॉग्नाइज़	✓
रास्ता	✓	इसी वजह से वे सतर्क रह पाते हैं।	रिस्पान्स	✓

यह बात मैं वैज्ञानिक सर आइज़ैक न्यूटन की छोटी लेकिन दिलचस्प कहानी से शुरू करना चाहूंगा:

एक बार न्यूटन ने अपने एक मित्र को रात के खाने पर आमंत्रित किया और फिर उस बारे में भूल गए। जब दोस्त घर पर आए, तो उन्होंने देखा कि वैज्ञानिक गहरे ध्यान में व्यस्त थे।

यह जानकर कि वैज्ञानिक को काम के समय परेशान नहीं किया जा सकता, तो वह मित्र आराम से बैठकर प्रतीक्षा करने लगे।

कुछ समय बाद, उनके लिए ट्रे में खाना लाया गया। हालांकि न्यूटन अभी तक ध्यान में ही व्यस्त थे। न्यूटन को बिना परेशान किए, उनके मित्र ने वहीं कुर्सी पर बैठकर शांति से खाना खा लिया।

बाद में जब न्यूटन ध्यान की स्थिति से बाहर आए, तो उन्होंने खाने के खाली बर्तनों को कुछ असमंजस से देखा। वह बोले, 'अगर मेरी आंखों के सामने सबूत नहीं होता, तो मैं कसम खाकर कहता कि मैंने अभी तक खाना नहीं खाया है।'

अधिकांश खुशकिस्मत लोग समझते हैं कि सचेत रहने के लिए दिमाग को शांत करना आवश्यक है। कई साल पहले मैं विपासना मेडिटेशन कैंप में जाने के लिए इगतपुरी (नासिक के पास) गया। उस कोर्स में सहभागियों को दस दिन तक रोज दस घंटों तक, पूरी तरह से शांत अवस्था में ध्यान लगाना होता था। शाम को हम श्री एस.एन.

गोयनका के लैक्चर को वीडियो टेप से सुना करते। वहां रहने के दौरान यही एक इंसानी आवाज थी, जिसे हम सुन पाते थे। उनका एक लैक्चर जंगली हाथी को वश में करने के बारे में था:

प्राचीन समय में जंगली हाथियों को वश में करने के लिए उन्हें एक मोटी रस्सी से, मजबूत खंभे पर बांध दिया जाता था।

नाखुश जानवर जोर से चिल्लाता, हाथ-पैर मारता। ऐसा कई दिनों तक चलता रहता।

धीरे-धीरे हाथी को समझ आ जाता कि उसके पास बचने का कोई चारा नहीं है। उस समय वह अपनी जगह पर व्यवस्थित होने लगता। उसका प्रशिक्षक फिर सुरक्षा का ध्यान रखते हुए उसे कुछ खाना देना भी शुरू कर देता।

कुछ समय बाद, प्रशिक्षक रस्सी और खंभे को पूरी तरह से निकाल देता।

विपासना के प्रस्ताव के अनुसार, मनुष्य मन भी जंगली हाथी की तरह है; सतर्कता रस्सी है; और ध्यान स्थायी स्तंभ है।

ध्यान और सतर्कता मन को नियंत्रित कर सकते हैं, जैसे खंभा और रस्सी जंगली जानवर को करते हैं।

खुशकिस्मत लोग भी अपने मन को नियंत्रित करने का मार्ग ढूंढ लेते हैं। इसी प्रकार से वह अपने जीवन में आने वाले हालातों का सही से सामना कर पाते हैं। विपासना इस बात पर जोर देती है कि अगर किसी ने आपका अपमान किया और आप नाराज हो गए, तो यह उस गाली देने वाले की गलती नहीं है। यह आपकी गलती है क्योंकि आपने प्रतिक्रिया दी। इसी विषय में सेल्फ-हैल्प लेखक वेन डायर का कहना है, 'लोग आपके साथ कैसा व्यवहार करते हैं यह उनका कर्म है; आपकी प्रतिक्रिया आपका।'

तटस्थ रहने के बारे में मैं आपको एक छोटी सी कहानी बताता हूं। जिंदगी के हालातों के बारे में लगभग पूरी तरह ध्यानमग्न:

चीन में एक किसान खेत की जुताई करने में अपने पुराने घोड़े का इस्तेमाल करता था। एक दिन, उसका घोड़ा भागकर पहाड़ों पर चला गया। जब उसके पड़ोसियों ने उसकी बदकिस्मती पर सहानुभूति जताई, तो किसान ने जवाब दिया, 'बदकिस्मती? खुशकिस्मती? कौन जानता है?'

एक सप्ताह बाद, वह घोड़ा जंगली घोड़ों के समूह के साथ लौट आया। इस बार उसके पड़ोसियों ने उसकी खुशकिस्मती पर बधाई दी। उसका जवाब था, 'बदकिस्मती? खुशकिस्मती? कौन जानता है?'

फिर, जब किसान का बेटा जंगली घोड़ों में से एक को नियंत्रित करने की कोशिश कर रहा था, तो वह घोड़े की पीठ पर से गिर गया, और अपना पैर तुड़वा बैठा। सभी ने सोचा कि यह बदकिस्मती है। लेकिन किसान ने नहीं, उसकी प्रतिक्रिया वही थी, 'बदकिस्मती? खुशकिस्मती? कौन जानता है?'

कुछ सप्ताह बाद, सेना ने उनके गांव में प्रवेश किया और हर व्यस्क को जबरन फौज में भर्ती करने ले गए। लेकिन चूंकि किसान के बेटे का पैर टूटा हुआ था, तो उन्होंने उसे छोड़ दिया।

अब वह खुशकिस्मती थी या बदकिस्मती? कौन जानता है?

वो जो चिंता की वजह से अंदरूनी घबराहट को उत्पन्न करते हैं; इस उथल-पुथल की वजह से वह सटीक निर्णय नहीं ले पाते। शांत और सहज रहकर, हालात को अपने अनुकूल करना खुशकिस्मत लोगों की एक अन्य खासियत है। जेन अभिलेखागार की एक कहानी इसे खूबसूरती से बताती है:

धनुर्विद्या में अनेक प्रतियोगिता जीतने के बाद, एक युवा और घमंडी विजेता ने जेन मास्टर को ही चुनौती दे दी, जो अपनी धनुर्विद्या के लिए मशहूर थे।

युवा धनुर्धर ने अपनी कला का कौशल दिखाते हुए एक मुश्किल निशाने पर पहले ही प्रयास में तीर मार दिया, और फिर अपने दूसरे तीर से पहले ही तीर को बीच में से फाड़ दिया। 'देखते हैं कि क्या आप इससे

बेहतर कर सकते हैं,' उसने घमंड से वरिष्ठ जेन मास्टर से कहा।

युवक के घमंड और बदतमीजी से प्रभावित हुए बिना, मास्टर ने उसके निशाने पर कुछ ध्यान नहीं दिया। उन्होंने इशारे से युवक को अपने पीछे आने को कहा।

वरिष्ठ की योजना के प्रति उत्सुक हो वह युवक उनके पीछे-पीछे पहाड़ी रास्ते पर चल दिया। चलते हुए वे एक ऊंचे और हिलते हुए से पुल के पास जा पहुंचे।

शांत कदमों से चलते हुए जेन मास्टर उस खतरनाक पुल के बीच में पहुंच गए। उन्होंने एक दूरस्थ पेड़ को अपने निशाने के रूप में चुना, और तीर निकालकर सटीक जगह मार दिया। 'अब तुम्हारी बारी,' उन्होंने युवा धनुर्धर से कहा, और सहजता से उस खतरनाक पुल से वापस आ गए।

युवक ने डरते हुए उसकी लगभग आधारहीन सतह को देखा। वह उसकी ओर एक कदम तक बढ़ाने की हिम्मत नहीं कर पाया, निशाना लगाना तो दूर की बात थी।

'तुम्हारे पास धनुष की काबिलियत तो काफी है,' जेन मास्टर ने शांति से कहा। 'बदकिस्मती से तुम्हें मन को शांत करना नहीं आता, जिससे जिंदगी का निशान सही बैठता है।'

जेन मास्टर को मन को शांत रखते हुए सचेत रहना आता था। अक्सर यही सचेतता हमें अवसरों को पहचानने में सक्षम बनाती है। दुनिया की सबसे बड़ी फास्ट फूड कंपनी मैकडॉनाल्ड का उदाहरण लेते हैं:

रिचर्ड और मॉरिस मैकडॉनाल्ड भाइयों ने फास्ट फूड रेस्टोरेंट, मैकडॉनाल्ड की स्थापना की। उस रेस्टोरेंट में मिल्कशेक बनाने के लिए कैसल मल्टीमिक्सर का इस्तेमाल होता था। रे क्रॉक मैकडॉनाल्ड को ये मशीन उपलब्ध कराते थे।

रे ने ध्यान दिया कि मैकडॉनाल्ड भाइयों ने बहुत ही कम समय में आठ मल्टीमिक्सर खरीद लिए थे, तो वह उनके सेन बर्नार्डीनो रेस्टोरेंट में पता लगाने गए।

उनका सधा हुआ काम देखकर रे समझ गए कि उनके रेस्टोरेंट में नेशनल फ्रेंचाइसी बनाने का दम है।

उन्होंने तुरंत भाइयों को उनका फ्रेंचाइसी एजेंट बनने का प्रस्ताव दे दिया। और इस प्रकार देस प्लेंस, इलनॉइज में मैकडॉनाल्ड का पहला फ्रेंचाइसी रेस्टोरेंट खुला।

बाद में उन्होंने 1961 में भाइयों से वह कंपनी 2.7 मिलियन डॉलर में खरीद ली। 2012 तक मैकडॉनाल्ड'स कॉर्पोरेशन की सालाना आय 27.5 बिलियन डॉलर थी, जिसमें मुनाफा 5.5 बिलियन डॉलर का था, और दुनिया भर में उनके 34,000 से ज्यादा स्टोर खुल चुके थे।

रे क्रॉक की खुशकिस्मती? हां। लेकिन किस्मत ने उनका दरवाजा तभी खटखटाया, जब उन्होंने अचानक से कैसल मल्टीमिक्सर की बढ़ती मांग पर ध्यान दिया!

कभी-कभी खुशकिस्मती बुरे अनुभवों के साथ आती है। आप इसे 'खुशकिस्मती का भेस बदलकर' आना भी कह सकते हैं। अगर हम सचेत होंगे, तो आवरण के पीछे छिपी खुशकिस्मती को पहचान सकते हैं। क्रिकेट के भगवान सचिन तेंदुलकर का एक उदाहरण लेते हैं, जिस घटना ने उनकी जिंदगी बदल दी:

स्कूली दिनों में, सचिन छुट्टी के बाद अपनी एक आंटी के घर लंच करने जाते थे, और फिर जल्दी से अपने कोच रमाकांत आचरेकर के पास मैदान में मैच खेलने भाग जाते थे।

एक दिन, सचिन ने अपनी ट्रेनिंग छोड़कर अपने दोस्त के साथ वानखेड़े स्टेडियम में मैच देखने जाने का निर्णय लिया। मैच एक इंग्लिश मीडियम स्कूल और उनके मराठी-माध्यम के स्कूल शारदाश्रम के बीच था। संयोग से उनके कोच भी वहां उपस्थित थे।

सचिन अपना टिफिन लेकर आचरेकर का अभिनंदन करने पहुंचे। कोच जानते थे कि सचिन ने अपनी ट्रेनिंग छोड़ी है, लेकिन उन्होंने उस तथ्य को नजरंदाज करने का दिखावा कर, सचिन से पूछा कि उनका प्रदर्शन कैसा था। सचिन ने सच बोला कि आज वह अपना प्रशिक्षण छोड़कर अपनी स्कूल टीम को चीयर करने आए

थे।

अगले ही पल सचिन के हाथों से उनका टिफिन उड़कर दूर जा गिरा। रमाकांत आचरेकर ने उनके मुंह पर जोरदार तमाचा रसीद किया था। 'तुम्हें यहां दूसरों को चीयर करने नहीं आना चाहिए था। ऐसा खेलों कि दूसरे तुम्हें चीयर करें,' कोच ने उन्हें सख्ती से चेताया।

सचिन के अनुसार, वह थप्पड़ उनके लिए जिंदगी बदल देने वाला पल था। उस दिन से उन्होंने अपने प्रशिक्षण को गंभीरता से लेना शुरू कर दिया।

अगर वहां सचिन की जगह कोई और होता, तो उस थप्पड़ की वजह से शायद वह पूरी जिंदगी क्रिकेट के बारे में सोचता तक नहीं, लेकिन सचिन ऐसे नहीं थे। क्या वह थप्पड़ सचिन के लिए गुडलक के वार के अलावा कुछ और था?

थॉमस एडिसन इसे और स्पष्ट तरीके से बताते हैं, 'हम अक्सर मौकों को गवां देते हैं क्योंकि वह मेहनत की शक्ल में हमारे पास आते हैं।' वह थप्पड़ कड़ी मेहनत करने की चेतावनी थी।

फारसी कवि और दार्शनिक रूमी ने एक बार कहा था, 'अगर तुम हर रगड़ से चिढ़ जाओगे, तो तुम पोलिश कैसे होओगे?' कभी-कभी मुश्किलों और मौकों के बीच अंतर को समझ पाना मुश्किल हो जाता है। गुडलक हमारे आसपास ही है, लेकिन अक्सर हम उसे पहचान नहीं पाते, और जब वो भेस बदलकर आता है, तो हम उतने सचेत नहीं होते।

जॉर्ज बर्नार्ड शॉ के मशहूर होने से पहले उनके नाटकों को एक प्रोड्यूसर बार-बार नकार रहे थे। शॉ के सफल होने के बाद, प्रोड्यूसर ने अचानक से उनके अस्वीकृत काम को मंच पर प्रदर्शित करने का प्रस्ताव दे दिया। शॉ ने पलटकर जवाब दिया, 'अब पछताए होत क्या, जब चिड़िया चुग गई खेत।' यकीनन प्रोड्यूसर बिल्कुल भी सचेत नहीं रहा था कि शॉ एक उभरते सितारे थे।

हैनरी मतीस की पेंटिंग 'ल बाटु' 1961 में, न्यूयॉर्क के मॉडर्न आर्ट म्यूजियम में 47 दिनां तक उलटी लटकी रही। तब तक उस पर किसी का ध्यान नहीं गया! गैलरी में आए 116,000 दर्शकों में से अगर 0.01 प्रतिशत लोगों ने भी इस पर ध्यान दिया होता, तो भी इस चूक की शिकायत दर्जन बार हो चुकी होती।

अक्सर वे लोग भी जिनका अस्तित्व ही अवसर पहचानने पर टिका होता है (जैसे उद्यम में पैसा लगाने वाले), सही मौकों को पहचानने में असफल हो जाते हैं।

एक वेंचर कैपिटल कंपनी, बेसेमेर वेंचर पार्टनर्स ने अपनी वेबसाइट पर एक 'एंटी-पोर्टफोलियो' प्रकाशित किया। इसमें उन कंपनियों की सूची है, जिनमें निवेश करने से ये चूक गए। इस लिस्ट में एप्पल, इबे, गूगल, फेडरल एक्सप्रेस, इंटरनेट और पेपैल का नाम है!

यकीनन बेसेमेर इन गलतियों के बारे में इसीलिए सिर उठाकर कह पा रहा था, क्योंकि औसतन उसने मिस से ज्यादा हिट लगाए थे। मतलब मौके छोड़ने के औसत से अच्छा उनका मौके पकड़ने का औसत था। और खुशकिस्मती को आकर्षित करने के लिए इसी चीज की जरूरत होती है-लंबी पारी खेलकर, ज्यादा हिट लगाओ।

दुखद बात यह है कि मौके आते समय से ज्यादा, जाते समय पहचान में आते हैं। मार्क ट्वेन ने मजाक में कहा था, 'मैं मौके को तभी समझ पाता, जब उसे कोई दूसरा लपक चुका होता है।'

एक दूसरा उदाहरण लेते हैं, नेस्ले मिल्क चॉकलेट का। अगर इसके निर्माता इतने चौकस नहीं होते, तो शायद यह कभी नहीं बन पाती। डेनियल पीटर जानते थे कि उनके पड़ोसी को वह चीज पता है, जो खुद उन्हें नहीं पता:

एक कामयाब कन्फेक्शनर, डेनियल पीटर कोई ऐसा तरीका ढूंढ़ रहे थे, जिससे वह अपनी चॉकलेट में दूध मिलाकर उसे और सॉफ्ट व क्रीमी स्वाद दे सकें।

बदकिस्मती से पीटर एक आधारभूत समस्या से गुजर रहे थे: कोई कैसे सारे तत्वों को बचाकर दूध में से

सिर्फ पानी अलग कर सकता था? उन्होंने भरसक कोशिश की, लेकिन वह इसका कोई हल नहीं ढूँढ़ पाए।

पीटर के पड़ोसी और मित्र हैनरी नेस्ले दवाइयां बनाते थे। हैनरी ने 'फरीन लेक्टी' नाम का एक ऐसा फॉर्मूला तैयार किया था, जिससे स्तनपान न कर सकने वाले बच्चों को दूध उपलब्ध करवाया जा सके। वह फॉर्मूला दूध और अन्न को एक खास बेकिंग प्रोसेस से बनाकर तैयार किया गया था।

1875 में, पीटर और नेस्ले ने सफलतापूर्वक अपने उत्पादों (चॉकलेट और कंडेन्सड मिल्क) को संयोजित कर मिल्क चॉकलेट बनाई।

हमेशा तैयार और सचेत रहकर खुशकिस्मती को आकर्षित करने के बारे में लेखिका टीना सीलिंग का कहना है, 'खुशकिस्मत लोग अपने रास्ते में आने वाले मौकों का पकड़ते हैं। बजाय जिंदगी में सबकुछ नियंत्रित करने के, वे ध्यान देते हैं कि उनके आसपास क्या हो रहा है। इसी वजह से वे हर हालात से बेहतरीन को उठा पाने में कामयाब रहते हैं।'

इस बात को मैं विलियम शेक्सपीयर के जीवन की एक दिलचस्प घटना पर खत्म करना चाहूंगा कि जब आप सचेत रहते हैं, तो क्या-क्या हासिल कर सकते हैं।

कलाकार और थियेटर मालिक रिचर्ड बर्बेज शेक्सपीयर के नाटक रिचर्ड तृतीय में मुख्य भूमिका निभा रहे थे।

मंचन से कुछ पल पहले शेक्सपीयर को पता चला कि बर्बेज प्लेहाउस के पास ही एक लड़की से फ्लर्ट कर रहे थे। उन्होंने नाटक के बाद उस लड़की के घर मिलने का प्रोग्राम बनाया था। 'तुम कहना रिचर्ड तृतीय हाजिर है,' लड़की ने शरारत से बर्बेज से कहा।

शेक्सपीयर नाटक खत्म होने से पहले ही थियेटर से बाहर निकल गए और तुरंत उस लड़की के घर जा पहुंचे। खुद को रिचर्ड तृतीय बताकर, वह उसके बेडरूम में घुस गए।

नाटक खत्म होने के बाद, बर्बेज इश्क फरमाने के लिए लड़की के घर पहुंचे और आवाज लगाई 'रिचर्ड तृतीय हाजिर है।'

शेक्सपीयर हंसे। उन्होंने सहायिका के हाथ बर्बेज को संदेश भिजवाया: 'विजेता विलियम रिचर्ड तृतीय से पहले आ पहुंचा।'

सोचो दोस्तों सचेत रहने के क्या-क्या इनाम हो सकते हैं!

7		हालात	नज़रिया	✓
नज़रिया	✓	खुशकिस्मत लोग बदतर में से बेहतर निकालना जानते हैं।	रिक्ॉग्नाइज़	✓
रास्ता	✓		रिस्पान्स	✓

मुझे आईआईएम अहमदाबाद में छात्रों को संबोधित करने के लिए बुलाया गया। वहां मेरे साथ जो दूसरी वक्ता अनु आगा थीं, थर्मैक्स लिमिटेड की भूतपूर्व अध्यक्ष। उन्होंने अपनी बात अपने जीवन के अनुभव को बताते हुए शुरू की। उनकी बात से मैं बिल्कुल स्तब्ध रह गया:

आगा का जन्म 1942 में मुंबई के एक उच्च मध्यवर्गीय परिवार में हुआ था। उन्होंने इकोनॉमिक्स में डिग्री ली, मेडिकल और साइकिएट्रिक सोशल वर्क में पोस्ट ग्रेजुएशन करके, फुलब्राइट स्कॉलरशिप प्राप्त की। उनका

विवाह हार्वर्ड के छात्र रोहिंटन आगा से हुआ। मुश्किल समय उनकी बेटी की शादी के बाद शुरू हुआ।

1996 में अचानक हार्ट फेल हो जाने से रोहिंटन की मृत्यु हो गई और आगा थर्मक्स के अध्यक्ष पद के लिए खुद को तैयार नहीं कर पा रही थीं। थर्मक्स एक इंजीनियरिंग कंपनी थी, जिसकी स्थापना आगा के पिता ए.एस. बथेना ने तीन दशक पहले की थी।

थर्मक्स का संचालन रोहिंटन ने बहुत ही अच्छी तरह संभाल रखा था। अनु मानव संसाधन को संभालने में ही संतुष्ट थीं। अब उनसे पूरी कंपनी संभालने की उम्मीद की जा रही थी, और उन्हें शेयरधारकों के डूबते विश्वास को भी फिर से जगाना था। वह इसी आशा में जैसे-तैसे दिन निकाल रही थीं कि एक दिन उनका बेटा कुरुश यह सब संभालने लायक हो जाएगा।

बदकिस्मती से, उन्हें अभी और कड़े इम्तेहानों से गुजरना था। उनकी सास का देहांत हो गया; फिर थर्मक्स के भविष्य कुरुश (महज पच्चीस साल का) भी एक सड़क दुर्घटना में चल बसा।

तीन दर्दनाक मृत्यु से कोई भी इंसान पूरी तरह से टूट जाता, लेकिन आगा ने थर्मक्स का प्रबंधन संभाला। उनके पास तब और कोई विकल्प नहीं था।

एक समय ऐसा था, जब थर्मक्स की विकास दर नीचे की ओर जा रही थी। उनके शेयरों की कीमत 400 रुपए से घटकर 36 रुपए तक जा पहुंची थी। एक शेयरधारक के आरोप भरे पत्र ने उन्हें हालात संभालने के लिए मजबूर कर दिया।

‘मुझे अहसास था कि मैं बस कंपनी संभालने का दिखावा कर रही थी, मुझमें वह योग्यता नहीं थी,’ उन्होंने कहा। बिना समय गंवाए उन्होंने विदेशी सलाहकार से सलाह लेकर कंपनी को रीडवलप करवाने का प्लान बनाया। इस कदम से थर्मक्स का भविष्य बदल गया।

2013 तक थर्मक्स 75 देशों में सेवाएं मुहैया करा रहा था, और उनकी सालाना आय लगभग 50 बिलियन रुपए थी। जल्द ही आगा का नाम फोर्ब्स के चालीस धनी भारतीयों की सूची में आ गया। थर्मक्स से रिटायर होने के बाद, वह समाज कार्यों में लग गई, और 2010 में भारत सरकार ने उन्हें पद्मश्री से सम्मानित किया। 2012 में उन्हें राज्य सभा के लिए नामांकित किया गया।

अटल बिहारी वाजपेयी (भारत के दसवें प्रधानमंत्री) और नरेंद्र मोदी (भारत के पंद्रहवें प्रधानमंत्री) की कहानियों से आप समझ पाएंगे कि बुरे हालात को बेहतर कैसे बनाया जा सकता है:

1996 में, वाजपेयी प्रधानमंत्री बने लेकिन उनकी सरकार 13 दिनों तक ही चल पाई। 1998 में वह फिर से प्रधानमंत्री बने लेकिन उनकी सरकार 13 महीने ही टिक पाई। बहुत से लोगों ने यह निर्णय निकाल लिया कि 13 नंबर वाजपेयी के लिए अशुभ है। लेकिन सच यह नहीं था। दो छोटे कार्यकाल की सरकार ने वाजपेयी को गठबंधन की महत्ता का अहसास करा दिया। वह 1999 में फिर से प्रधानमंत्री बने और अपने सहयोगियों को साथ लेकर चलते हुए कार्यकाल सफलतापूर्वक पूरा किया।

नरेंद्र मोदी का उनके कुछ राजनैतिक विपक्षी चायवाला कहकर मजाक उड़ाया करते थे। मोदी ने इसी कांटों को अपना तीर बनाकर इस्तेमाल किया। उन्होंने अपनी विनम्र पृष्ठभूमि का इस्तेमाल संभ्रांत विपक्षियों के खिलाफ किया। चुनाव प्रचार के दौरान उनके प्रबंधक चाय के खोखे पर मुलाकात करते, और उसे चाय पर चर्चा नाम देते। इन सत्रों के दौरान मोदी वीडियो कॉन्फ्रेंसिंग के दौरान श्रोताओं को संबोधित करते। एक छोटा सा कांटा मोदी के हाथ में ऐसा शक्तिशाली हथियार बना कि वह भारत के पंद्रहवें प्रधानमंत्री बन गए।

तो खुशकिस्मत लोग वही हैं, जो बुरे हालातों को भी बेहतर तरीके से इस्तेमाल कर लेते हैं। ब्रिटिश भारतीय उपन्यासकार सलमान रुश्दी का उदाहरण भी यही बताता है:

सलमान रुश्दी का चौथा उपन्यास द सेटेनिक वर्सेस 1988 में प्रकाशित हुआ। उपन्यास छपते ही विवाद शुरू हो



गए, कई देशों के मुसलमानों ने इसके खिलाफ प्रदर्शन किया, कुछ जगह हिंसा भी हुई। सलमान को जान से मारने की धमकी मिलने लगी, यहां तक कि 1989 में ईरान के सर्वोच्च नेता, अयातुल्ला खुमैनी ने उनके खिलाफ फतवा भी जारी कर दिया।

ब्रिटिश सरकार द्वारा उपलब्ध कराई चौबीस घंटे की सुरक्षा में रुश्दी अगले दस सालों तक छिपे रहे। उन्हें लगातार धमकियां मिल रही थीं, लेकिन उन मुश्किल दिनों में भी, उन्होंने एक जरनल संभालने का निर्णय लिया, वह अपनी दिनचर्या उसमें लिखने लगे।

2012 में, उन्होंने जोसफ एंटन: ए मेम्वार छापा, जिसमें उनके गुप्त सालों का लेखा-जोखा है। (उन सालों में रुश्दी जोसफ एंटन के नाम से छिपे थे।)

रुश्दी ने अपने उस समय का इस्तेमाल अपनी अगली किताब लिखने में किया!

या अमेरिका की 'डॉमेस्टिक लाइफस्टाइल क्वीन' मार्था स्टुवर्ट का उदाहरण देख लेते हैं, जो व्यापार नियमों के चलते जेल में बंद रही थीं:

2004 में, मार्था स्टुवर्ट की दुनिया एकदम से भरभराकर गिरने लगी। मीडिया में उठते सवाल और बहुत सी सुनवाईयों के बाद मार्था को षड्यंत्र का दोषी पाया गया। उन्होंने संघीय जांचकर्ताओं से अपनी बिक्री के बारे में झूठ बोला था। इस वजह से उन्हें पांच महीने जेल की सजा काटनी पड़ी और अगले छह महीने घर में नजरबंद कैदी के रूप में।

आज, लगभग हर बुकस्टोर पर उनकी किताब द मार्था रूल्स बिकती है। इसमें दस नियम हैं, जो किसी भी उद्यमी के लिए बिजनेस में सफलता का आधार बन सकते हैं। मार्था ने जेल में अपनी किताब लिखनी शुरू की, साथी कैदियों को सलाह देने के दौरान।

तबसे मार्था स्टुवर्ट के नाम से 7,000 नए उत्पाद बिक रहे हैं, 71 किताबें छप चुकी हैं, चार पत्रिकाएं चला रही हैं और हॉलमार्क चैनल पर चार टीवी शो चल रहे हैं।

द स्मार्ट मैनेजर की मैनेजिंग एडिटर डॉ. गीता पीरामल को एक बार रायबहादुर मोहन सिंह ओबरॉय की ओर से आत्मकथात्मक नोट मिला, जिसमें ओबरॉय होटल के संस्थापक ने अपने शुरुआती दिनों के बारे में बताया था:

'प्लेग उन दिनों में इतनी घातक बीमारी हुआ करती थी, अक्सर पूरे गांव के गांव इसकी चपेट में आकर खत्म हो जाते थे। निराशा के उस हालात में मेरी नजर अखबार में एक विज्ञापन पर पड़ी, जहां सरकारी ऑफिस में जूनियर क्लर्क के लिए एक पोस्ट खाली थी। मां के दिए पच्चीस रुपयों के साथ मैं इम्तेहान देने के लिए शिमला आ गया।

'एक दिन मैं होटल सेसिल के सामने से गुजर रहा था, अचानक लगा कि मुझे अंदर जाकर अपनी किस्मत आजमानी चाहिए। उन दिनों वह भारत के बेहतरीन, उच्चवर्गीय और संभ्रांत होटल में से एक हुआ करता था। उसे एसोसिएटिड होटल ऑफ इंडिया ने खरीदा था। जैसे ही मैं अंदर घुसा मैंने मैनेजर को उपकक्ष में बैठे पाया। मैं नहीं जानता था कि वह कौन था, लेकिन मुश्किल समय में आपको हिम्मत से काम लेना ही होता है। मेरे पास खोने को कुछ नहीं था, तो मैं आगे बढ़ा और अपने लिए होटल में कोई नौकरी मांगी।

'मैनेजर विनम्र अंग्रेज सज्जन थे, उनका नाम डी.डब्ल्यू. ग्रोव था। मुझे चालीस रुपए महीना पगार पर बिलिंग क्लर्क की नौकरी मिली।'

कल्पना करो खाली जेब लिए गली में घूमने से लेकर एक हाई-सोसाइटी वाले होटल में जाकर नौकरी मांगना किसी खाई में गिरने से कम भयानक नहीं होगा! उसी मोड़ से ओबरॉय की कहानी बदल गई: बदतर से बेहतर निकालने का उम्दा उदाहरण।

खुशकिस्मत लोगों के जीवन की कहानियां आपको बताती हैं कि वे किन मुश्किल हालातों से निकलकर आए हैं:

- बीथॉवन ने अपनी बेहतरीन धुन तब बनाई थी, जब वह सुनने में असमर्थ हो गए थे।
- सर वाल्टर रैले ने हिस्ट्री ऑफ द वर्ल्ड तेरह साल जेल में रहने के दौरान लिखी थी।
- अमेरिका की खोज के दौरान कोलम्बस को बेहद कठिन परिस्थितियों का सामना करना पड़ा। हालांकि अगर वह वापस लौट आते, तो कोई उन्हें दोष नहीं देता, लेकिन अगर वह ऐसा करते, तो आज कोई क्रिस्टोफर कोलम्बस का नाम याद नहीं रखता।
- जवाहरलाल नेहरू ने अहमदनगर किले में 1942 से 1946 के कारावास के दौरान द डिस्कवरी ऑफ इंडिया लिखी।
- मार्टिन लूथर ने पवित्र बाइबल का अनुवाद वार्टबर्ग किले में बंद रहने के दौरान किया।
- हेलेन केलर ने बारह किताबें, अनेकों लेख और चालीस से ज्यादा देशों में सैकड़ों व्याख्यान दिए हैं, इस तथ्य के बावजूद कि वह जन्म से ही सुनने और देखने में असक्षम थीं। केलर ने कहा था, 'अपना चेहरा सूरज के सामने रखो और तुम कभी भी अंधकार नहीं देखोगे।'
- मौत की सजा के साये में, बीस साल के कारावास के दौरान दांते ने डिवाइन कॉमेडी लिखी।

ऑस्कर वाइल्ड की एक मशहूर उक्ति थी, 'हम सब गटर में हैं, लेकिन हम में से कुछ तारों को देख रहे हैं।' तारों को देखने की योग्यता बताती है कि कुछ लोग बुरे समय में से भी अच्छाई ढूँढ़ लेते हैं। देखिए:

जेन कॉम, यूक्रेन से आए गरीब अप्रवासी, रोज अपनी मां के साथ खाने की लाइन में खड़े हुआ करते थे। ब्रायन एक्टन की किस्मत डॉटकॉम मंदी के दौरान टूट गई, और उन्हें ट्वीटर और फेसबुक की नौकरी से हाथ धोना पड़ा।

याहू में काम करते हुए वे दोनों करीबी मित्र बन गए! जेन और ब्रायन ने 2007 में कंपनी छोड़ दी और सालभर तक दक्षिण अमेरिका घूमने और फ्रिस्बी खेलने का प्रोग्राम बनाया। यद्यपि वे दोनों बेरोजगार थे।

दो साल बाद उन्होंने एक नई मैसेजिंग सर्विस तैयार की।

पांच साल बाद फेसबुक ने उनकी मैसेजिंग सर्विस, वाट्सअप को 19 बिलियन यूएस डॉलर में खरीद लिया!

वाट्सअप की कहानी 'दलाई लामा फैक्टर' का आदर्श उदाहरण है। अब आप पूछेंगे कि दलाई लामा फैक्टर क्या है? दलाई लामा ने दुनिया को जीने का एक नया नजरिया दिया है। उन्होंने कहा है, 'याद रखो अगर तुम्हें अपनी पसंद की चीज नहीं मिली, तो इसका मतलब है कि किस्मत के पिटारे में आपके लिए उससे भी बेहतर वस्तु रखी गई है।' अगर वाट्सअप के संस्थापकों को स्थिर नौकरी 'आशीर्वाद' मिला होता, तो शायद उन्होंने उद्यमिता की ओर कदम नहीं बढ़ाया होता।

दलाई लामा फैक्टर का एक और उदाहरण है:

अवुल पकिर ने विमानन इंजीनियरिंग में दक्षता हासिल की थी और उनका सपना फाइटर पायलट बनने का था। उन्हें इंटरव्यू के लिए दो फोन आए। देहरादून में इंडियन एयर फोर्स में साक्षात्कार के दौरान उनकी रैंक नौवीं (पच्चीस फाइनल आवेदकों में से) थी। लेकिन उनका चयन नहीं हो सका, क्योंकि वहां सिर्फ आठ पद ही थे।

तो उन्हें दूसरे संगठन में ही भर्ती होना पड़ा: डायरेक्टोरेट ऑफ टैक्निकल डेवलपमेंट एंड प्रोडक्शन (डीटीडीपी), दिल्ली रक्षा मंत्रालय में।

वह आवेदक कौन थे? अवुल पकिर जैनुलाअबदीन अब्दुल कलाम, जिन्हें ए.पी.जे. अब्दुल कलाम के नाम से जाना जाता है। भारत के मिसाइल मैन, और ग्यारहवें राष्ट्रपति।



मनचाहा न पाकर ए.पी.जे. अब्दुल कलाम ऐसे क्षेत्र में पहुंचे, जहां से उन पर खुशकिस्मती की बरसात होने लगी।

एक बार फिर से किताब छपवाने के मेरे प्रयासों की ओर लौटते हैं:

बहुत जगहों से ठुकराए जाने के बाद, मैंने अपनी किताब खुद छापने का निर्णय लिया। ये उदाहरण मेरी प्रेरणा बने: मार्गरेट मिशेल की गॉन विद द विंड को छपने से पहले 38 जगहों से अस्वीकार किया गया था। ऐन फ्रेंक की द डायरी ऑफ ए यंग गर्ल को 15 बार ठुकराया गया। स्टीफन किंग की कैरी को छपने से पहले 30 बार ठुकराया गया। हैरी पॉटर एंड द सोर्सर'स स्टोन को दर्जनों बार लौटाया गया और जे.के. रॉलिंग को तो ताना भी दिया कि वह लेखन के लिए कभी नौकरी छोड़ने का न सोचे। मैंने खुद को समझाया कि मैं भी अग्नि परीक्षा से गुजर रहा हूँ, और यह जीवन का हिस्सा है।

यद्यपि सेल्फ-पब्लिशिंग के माध्यम से आप अपनी किताब बिना प्रकाशक के बाजार में तो ले आते हैं, लेकिन इसमें सफलता के मौके बहुत ही कम हैं। गूगल के आधुनिक आंकड़ों के हिसाब से आधुनिक इतिहास में 129 मिलियन से ज्यादा किताबें प्रकाशित होती हैं। उनमें से एक मिलियन किताबें यूएस में छपती हैं, जिनमें से आधी सेल्फ-पब्लिशड होती हैं। औसतन प्रत्येक स्वप्रकाशित किताब की लगभग 57 प्रतियां बिकती हैं (मैं मानता हूँ उनमें से ज्यादा खरीदार लेखक के परिवार और दोस्त ही होंगे)। सच यह है कि अधिकांश लेखक इतनी जल्दी किताबें लिखते हैं, जितनी जल्दी प्रकाशक चैक साइन नहीं कर पाता। हालांकि अपवाद हर क्षेत्र में हैं।

लेकिन मैं खुशकिस्मत था। स्व-प्रकाशन के मेरे प्रयास ने मेरी किताब को पारंपरिक प्रकाशक की मंजूरी दिलाई, और वह जल्द ही इंडिया की बेस्टसेलर लिस्ट में शामिल हो गई। इसके बाद अगले छह सालों में दो और बेस्टसेलर आए और दुनिया के प्रमुख थ्रिलर लेखकों में से एक, जेम्स पैटरसन के साथ एक किताब की साझेदारी भी।

एक सम्मेलन में अपने प्रकाशक के साथ बात करते हुए मैंने अनगिनत बार ठुकराए जाने पर मजाक किया।

'क्या आपने लैटिन कहावत कोगितो एर्गो सम के बारे में सुना है?' मेरे प्रकाशक गौतम ने पूछा।

'हां। देकार्त ने कहा था, "मैं सोचता हूँ, इसलिए मैं हूँ," ' मैंने जवाब दिया।

'आपके लिए वह कहावत यूं होनी चाहिए, "मैं डूबा हूँ, इसलिए मैं तैर रहा हूँ!" अपनी असफलताओं को बड़ी नेमत मानो। ठोकर खाने के बाद, आधार बनाना आपका ही निर्णय होता है,' उन्होंने समझाते हुए कहा।

पीरामल ग्रुप के अध्यक्ष, अजय पीरामल उस समय महज 29 साल के थे, जब उनके पिता की अचानक न्यूयॉर्क में मृत्यु हो गई। उनके बड़े भाई ने बिजनेस की कमान संभाल ली, लेकिन पांच साल बाद वह भी कैंसर की वजह से चल बसे। उनके पीछे उनकी युवा पत्नी और तीन बच्चे रह गए। उससे पहले ही एक दूसरे भाई ने पारिवारिक बिजनेस छोड़ने का निर्णय ले लिया था। और साथ ही साथ दत्ता सामंत की अगुवाई में पिछले एक साल से चल रही टैक्सटाइल हड़ताल ने पूरी टैक्सटाइल इंडस्ट्री को बर्बाद करके रख दिया था; परिवार के मुख्य आधार मोररजी मिल्स को खासा नुकसान उठाना पड़ा था।

पीरामल याद करते हैं कि उन्होंने वह मुश्किल समय एक खास कहानी को याद रखते हुए बिताया था:

एक रात एक आदमी ने सपना देखा कि वह समुद्र तट पर भगवान के साथ चल रहा था। उसके जीवन की घटनाएं आसमान में चलचित्र की तरह घूम रही थीं। उसने ध्यान दिया कि हर दृश्य के साथ रेत में दो जोड़ी पैरों के निशान बन आते थे (एक उसके और दूसरे भगवान के।)

ध्यान से देखने पर उसने जाना कि जब उसके जीवन में दुखद क्षण आ रहे थे, तो रेत पर एक ही जोड़ी पैरों के निशान बन रहे थे। उसने पूछा: 'भगवान, जब मुझे आपकी सबसे ज्यादा जरूरत थी, तभी आपने मुझे अकेला क्यों छोड़ा?'

भगवान ने कहा, 'मेरे बच्चे, जिंदगी के दुखद पलों में मैं तुम्हें गोद में उठाकर चल रहा था; तो यहां तुम्हारे

कदमों के निशान नहीं हैं।’

खुशकिस्मत लोग विकल्प के रूप में अपना सपोर्ट सिस्टम-आस्था, प्रार्थना, शौक, ध्यान, दोस्त-तैयार रखते हैं, जो बुरे दौर में उन्हें सहारा देकर उनकी योग्यताओं को उभारते हैं।

मैं इस बात को बीबीसी के साक्षात्कारकर्ता जॉन सिंप्सन की नेल्सन मंडेला के बारे में सुनाई कहानी के साथ करूंगा:

मेरी सबसे स्नेही याद मंडेला के हमारे कैम्ब्रिज कॉलेज में आने से जुड़ी है।

मंडेला एक बेहतरीन वक्ता थे, वह अपने श्रोताओं के साथ इतनी आत्मीयता बना लेते थे कि वे उन्हें बार-बार सुनना चाहते थे; फिर से, मुझे लगता है कि यह इसलिए होता था क्योंकि वह हर व्यक्ति से अपनेपन से मिलते थे।

‘यहां बोलते हुए मुझे बहुत घबराहट हो रही है,’ उन्होंने कहा। ‘तीन वजहों से। पहली, मैं एक वृद्ध पेंशनभोगी हूं।’

हॉल में हल्की सी हंसी बिखरी, लेकिन वास्तव में: क्या वह मजाक कर रहे थे? या वह स्व-विरोधी हो रहे थे?

‘दूसरा, क्योंकि मैं बेरोजगार हूं।’ हंसी की आवाज पहले से कुछ तेज हुई, कुछ ज्यादा विश्वस्त; उन्हें प्रेजिडेंट पद से हटे हुए ज्यादा समय नहीं हुआ था।

‘और तीसरा, क्योंकि मेरा बेहद बुरा आपराधिक रिकॉर्ड है।’

हंसी की गुंजाहट अब हॉल की शीशे की खिड़कियों के बाहर सुनी जा सकती थी।

‘बेरोजगार पेंशनभोगी वृद्ध, और वो भी आपराधिक रिकॉर्ड सहित’ जिन्होंने 27 साल जेल में काटकर दक्षिण अफ्रिका से रंगभेद नीति को समाप्त कर दिया था! इसी को कहते हैं बदतर से बेहतर बनाना!

8		आत्मविश्वास खुशकिस्मत लोग अपना आत्मविश्वास विकसित कर आगे बढ़कर बात करते हैं।	नज़रिया	√
नज़रिया	√		रिकॉग्नाइज़	
रास्ता	√		रिस्पान्स	√

किशोरावस्था में मैं बहुत शर्मिला था। बड़े हुए वजन की वजह से मैं किसी से घुलमिल नहीं पाता था। मैं पार्टियों में इस डर से जाने से झिझकता कि मैं किसी को जानता ही नहीं था और मुझे कोने में अकेले बैठकर अपना ड्रिंक पीना पड़ेगा। और अक्सर ऐसा ही होता।

स्कूल में आखरी सालों के दौरान, कुछ शिक्षक मुझे वाद-विवाद और नाटकों में भाग लेने के लिए प्रोत्साहित करते थे। यद्यपि शुरू में तो मैं घबरा रहा था, लेकिन हर प्रतियोगिता के बाद मेरा आत्मविश्वास बढ़ता गया। आखिरकार मैं उस स्थिति में पहुंच गया, जहां मैं चुस्ती से बोलने के मौके ढूंढ करता था (और सौम्यता से मुझे खामोश रहने की याद दिला दी जाती थी)।

तो आत्मविश्वास हासिल करने का क्या तरीका है? आसान है। डर को जीतो।

डर को जीतो-किसी भी तरीके से-और अवसरों को आने का मौका दो। ब्रिटिश दार्शनिक और गणितज्ञ बर्ट्रैंड

रसेल कहते हैं, 'डर को जीतना ही समझदारी की शुरुआत है।'

किताब मैक्सिमाइज योअर पोटेंशल: ग्रो योअर एक्सपर्टिज, टेक बोल्ड रिस्क्स एंड बिल्ड एन इनक्रेडिबल कैरियर, में स्टेनफोर्ड यूनिवर्सिटी के माइकल श्वाल्ब बताते हैं कि कैसे डर किस्मत की राह में आड़े आता है। वह हर दिन जोखिम उठाने और असफलता के डर को मन में पक्का करता रहता है।

मनोवैज्ञानिक डेनियल गिल्बर्ट और टिमथी विल्सन के काम को बारीकी से परखते हुए श्वाल्ब 'पूर्वाग्रह के प्रभाव' के बारे में बताते हैं। पूर्वाग्रह ग्रस्त होना हमारी आधारभूत आदत है, जिससे हमारी प्रतिक्रिया खासतौर पर प्रभावित होती है। पूर्वाग्रह का परिणाम? हम असफलता को उतना दर्दनाक मान लेते हैं, जितना वह वास्तव में नहीं होती, तो हम जरूरत से ज्यादा डरने लगते हैं।

मशहूर निवेशक वारेन बफेट का उदाहरण लीजिए, जिन्हें सार्वजनिक रूप से बात करने में डर लगता था:

अरबपति निवेशक वारेन बफेट पब्लिक में बात करते हुए जड़ हो जाते थे। वह कॉलेज की क्लासों का चयन सावधानी से करते थे, जिसमें उन्हें किसी से बात न करनी पड़े।

बफेट ने एक पब्लिक स्पीकिंग कोर्स में दाखिला लिया लेकिन कभी भी किसी सत्र में नहीं गए। 'मेरी हिम्मत जवाब दे जाती थी,' उन्होंने बाद में किसी साक्षात्कार में बताया।

ऐसे वह अकेले नहीं थे। अनगिनत मशहूर हस्तियों के नाम इस सूची में आते हैं, जैसे ब्रूस विलीज, टाइगर वुड्स, जूलिया रॉबर्ट्स, एंथनी क्विन, जिम्मी स्टुवर्ट (सर आइजैक न्यूटन भी!)।

इक्कीस साल की उम्र में, बफेट ने निवेश में कैरियर शुरू किया और उन्हें अहसास हुआ कि उन्हें अपने डर पर निजात पानी ही होगी। बफेट ने डेल कार्निजी कोर्स में दाखिला लिया, जहां उनके जैसे बहुत सारे लोग थे जो आगे बढ़कर अपना परिचय देने से कतराते थे।

अब आगे बर्कशाइर हाथवे के शेयर धारकों की सालाना मीटिंग का रुख करते हैं। हर साल, 35,000 से ज्यादा शेयरधारक ओमाहा पहुंचते हैं। यकीनन वारेन बफेट उस आयोजन के स्टार हैं। बफेट उनके सामने न सिर्फ अपनी बात रखते हैं, बल्कि गाना गाते हैं, डांस करते हैं और फोटो के लिए पोज भी देते हैं!

मेरा मत: डर और शर्म को हराना संभव है। ऐसा करके हम अवसरों को पकड़ने में ज्यादा समर्थ हो सकते हैं। जूलियस सीजर में विलियम शेक्सपीयर ने लिखा:

इंसान का जीवन एक ज्वार भाटा है,

लहर के साथ बढ़कर हम खुशकिस्मती को पाते हैं;

लेकिन अगर हम घबराकर आगे नहीं बढ़ते,

तो जिंदगी दुख और उथलेपन में घिर जाती है।

अक्सर शर्म या डर ही मौके को लपकने से रोकते हैं; बस सही लहर आने का इंतजार करो। और जैसा कि शेक्सपीयर कहते हैं, लहरें किसी का इंतजार नहीं किया करतीं।

डर का एक अन्य कारण 'मोन्टे कार्लो फैलसी' के माध्यम से समझाया जा सकता है। मोन्टे कार्लो फैलसी (या गैम्बलर फैलसी) उस गलत सोच पर आधारित है, जब कोई चीज वर्तमान में बार-बार हो रही हो, तो हम मान लेते हैं कि निकट भविष्य में उसकी आवृत्ति कम हो जाएगी। जैसे अगर कोई सिक्का उछालता है, और शुरुआत में छह बार लगातार हैड आया है, तो कोई बेवकूफी से मान सकता है कि अगली बार टेल ही आएगा। सच तो यह है कि संभावना में कोई बदलाव नहीं आता। अगले टॉस में संभावना 50:50 की ही होती है। मोन्टे कार्लो फैलसी की समस्या यह है कि अगर किसी के साथ खुशकिस्मती का दौर चल रहा हो, तो वह मानने लगेगा कि उसका अगला काम बदकिस्मती ला सकता है, ऐसा ही विपरीत हालातों में भी होता है। दरअसल, मोन्टे कार्लो फैलसी तर्कहीन विचारों को प्रोत्साहन देती है।

आत्मविश्वास बनाने का मतलब डर को हराना भी है। बॉलीवुड के बादशाह शाहरुख खान (या एसआरके) ने अपने डर को जीतने का नायाब तरीका खोज निकाला। वह डर को हटाने से बेहतर उसे खुद पर हावी करने की

बात करते हैं। उद्योगपतियों के एक सम्मेलन को संबोधित करते हुए एसआरके ने कहा:

‘कामयाब लोग अपनी कामयाबी का सटीक कारण नहीं बता सकते। सफलता बस मिल जाती है, सच में। तो, सफल कैसे बना जाए, इस पर बात करना बस समय की बर्बादी है। मैं ईमानदारी से आपको बताता हूँ कि मेरे साथ क्या हुआ। हुआ भी इसलिए कि मैं असफलता से बहुत डर गया था। मैं उतना सफल नहीं होना चाहता था, जितना असफलता से बचना।

‘तो जब भी मुझे फिल्मों में काम करने का मौका मिला, तो किसी क्रिएटिविटी के लिए नहीं, बल्कि असफलता और गरीबी की वजह से मैंने उसमें काम करने को हाँ कहा। उनमें से ज्यादातर दूसरे अभिनेताओं की ठुकराई हुई थीं और निर्माताओं को उनके लिए कोई दूसरा कलाकर नहीं मिल पा रहा था।

‘दीवाना, मेरी पहली हिट अरमान कोहली को ऑफर हुई थी, उन्होंने उसे ठुकरा दिया। बाजीगर को सलमान खान ने ठुकराया था और डर को आमिर खान ने। मैंने वे सब फिल्में इसलिए कीं क्योंकि मैं खाली बैठना नहीं चाहता था। टाइमिंग या कुछ बात सही रही, और मैं उन फिल्मों से बड़ा स्टार बन गया।’

जो बात एसआरके बताना भूल गए वह यह कि वह उस समय मास कम्यूनिकेशन की डिग्री छोड़ने के डर से बाहर आए। नई दिल्ली से मुंबई बसने के डर से बाहर आए। डर को छोड़कर निर्देशक से बात करने गए, जिसने उन्हें पहली फिल्म में साइन किया।

डर को जीतकर और आत्मविश्वास हासिल करके कम्यूनिकेशन स्किल बढ़ाई जा सकती है। फ्रांसीसी लेखक, इतिहासकार और दार्शनिक वोल्तेर खुद को अपने विश्वास और बातचीत की कला से ही बचा पाने में सफल हुए थे:

जब वोल्तेर निर्वासन के दौरान लंदन में रह रहे थे, तो लोगों की आम भावना इंग्लैंड में रह रहे उच्च वर्गीय फ्रांसिसियों के खिलाफ थी।

एक दिन वह सड़क पर चल रहे थे, तभी एक गुस्साई भीड़ ने उन्हें चिल्लाते हुए घेर लिया, ‘मार डालो! फ्रांसीसी को मार डालो!’

भीड़ का सामना करते हुए वोल्तेर ने कहा, ‘इंग्लैंड वासियों! आप मुझे फ्रांसीसी होने के लिए मार देना चाहते हो। क्या अंग्रेज पैदा नहीं होने के लिए मैं काफी सजा नहीं काट चुका?’

इस चतुर और होशियारी भरे भाषण ने भीड़ को तुरंत खुश कर दिया। उन्होंने उनका अभिवादन किया और सुरक्षित उनके घर तक छोड़कर आए।

‘यकीनन, इंसान द्वारा इस्तेमाल की जाने वाली दवाइयों में शब्द सबसे महत्वपूर्ण हैं,’ रुडयार्ड किपलिंग ने एक बार कहा था। और इसी दवाई ने एक बार फील्ड मार्शल सैम मानेकशा (जिन्होंने 1971 में भारत के लिए पाकिस्तान से जंग जीतकर बांग्लादेश को आजाद करवाया था) की जान बचाई थी:

मानेकशा ने फौज में अपना कैरियर 1932 में इंडियन मिलिट्री अकादेमी, देहरादून से शुरू किया था। 1934 में फ्रंटियर फोर्स का हिस्सा बनकर उन्होंने बर्मा में द्वितीय विश्व युद्ध के दौरान बहादुरी की मिसाल पेश की थी।

द्वितीय विश्व युद्ध के दौरान वह बुरी तरह से घायल हो गए थे। अंग्रेज ऑफिसर डी.टी. कोएन जानते थे कि मिलिट्री क्रॉस मरणोपरान्त नहीं दिया जा सकता, तो उन्होंने अपना मिलिट्री क्रॉस उतारकर उसे मानेकशा की कमीज पर लगा दिया। वह समझ गए थे कि इतने घावों के बावजूद अब वह जीवित नहीं रह पाएंगे।

उनकी गंभीर हालत देखकर, उन्हें जांचने आए ऑस्ट्रेलियन सर्जन ने बहस की कि मानेकशा को बचाने की कोशिश करना समझदारी होगी या नहीं। लेकिन तभी एक घटना घटी।

डॉक्टर ने नरमी से मानेकशा से पूछा कि उसके साथ क्या हुआ था। मृत्यु शैया पर पड़े हुए मानेकशा ने मजाक करते हुए कहा, ‘एक गधे ने मुझे लात जमा दी।’

किस बात ने डॉक्टर को गंभीर रूप से जख्मी सिपाही को बचाने के लिए प्रेरित किया? यकीनन उसका विनोदपूर्ण स्वभाव। मरने की हालत में भी हार न मानने की दृढ़ता!

आसान सा परिहास भी बड़ी खाई को पाटने की हिम्मत रखता है। यकीनन मानेकशा के मामले में खुशकिस्मती को ठुकराया नहीं जा सकता। लेकिन उनके विनोदपूर्ण स्वभाव ने ही उसे संभव बनाया।

उद्योगपति और ब्लॉगर क्रिस गिल्बो ने 35 साल की उम्र तक 193 देशों में घूमने का लक्ष्य पूरा कर लिया था। वह द \$ 100 स्टार्टअप के लेखक भी हैं। क्रिस के अनुसार:

‘मुझे लगता है ज्यादातर डर इन्हीं तीन चीजों का होता है: असफलता का डर, सफलता का डर और बदलाव का डर, जो खासतौर पर महत्वपूर्ण है। हर कोई उन बदलावों से नफरत करता है, जिन्हें वे नियंत्रित नहीं कर सकते। वे चाहते हैं कि दूसरे लोग बदलें, लेकिन एक सुरक्षित दूरी से।

‘लेखन और उद्यमिता जगत में, मेरे बहुत सारे डर हैं: परख का डर, गलत समझे जाने का डर, हाशिये पर जाने का डर, दूसरों द्वारा नीचे दिखाए जाने का डर। अगर आपने इन्हें हावी होने दिया, तो ये सभी कमजोर बना देने वाली ताकतें हैं।

‘मुझे मदद मिली सकारात्मक सोच से। मैंने एक फाइल बनाई, जिसमें मेरे लिए कही गई अच्छी बातों को दर्ज किया गया, और बस वही फाइल मेरे लिए मायने रखती है। जब मैं उसे देखना चाहता हूँ देख लेता हूँ। मैं उसे अक्सर नहीं देखता, लेकिन यह अहसास ही अच्छा होता है कि मेरे पास वह है।

‘हालांकि यह सच है कि एक सकारात्मक टिप्पणी आपको इतना लाभ नहीं पहुंचाती, जितना नकारात्मक टिप्पणी आपका नुकसान कर देती है। इसलिए जब भी कोई आपको अच्छी बात कहे, तो उस पर ध्यान दो। यह आपको अपना आधार बनाने में तो मदद करेगा ही, साथ ही नकारात्मक टिप्पणियों के प्रभाव से भी बचाएगा।’

विश्वास सही होने से ही नहीं आता, बल्कि गलत होने का डर छोड़ने से भी आता है। वाइजमैन का अखबार वाला प्रयोग याद है? विश्वस्त, निश्चित व्यक्तियों ने परिणाम की परवाह किए बगैर दूसरे पन्ने पर छपा बड़ा सा विज्ञापन देख लिया था, जबकि दूसरे डरे हुए और बेचैन लोग अपनी नजरें हटाए बिना, जल्द से जल्द काम पूरा करना चाहते थे, और वह जवाब देखने से चूक गए।

बिल कॉस्बी की बात इसे सही तरह से समझाती है, ‘तय करो कि आपको वह वस्तु चाहिए, डर को दरकिनार करके!’ एक बार जब वह हो जाता है, तो खराब बातचीत भी इसकी भरपाई कर देती है। अनिल मणिभाई नाइक का उदाहरण लेते हैं:

एक मैकेनिकल इंजीनियर अनिल मणिभाई नाइक ने लार्सन एंड टूब्रो (एल एंड टी) में एक नौकरी के लिए आवेदन किया। सफलता के उनके मौके कम थे। आखिरकार, उन्होंने आईआईटी से ग्रेजुएशन नहीं किया था, बल्कि बिरला विश्वकर्मा कॉलेज, गुजरात से स्नातक पूरी की थी।

उनकी खराब इंग्लिश ने फॉर्म के पहले पन्ने पर ही आठ गलतियां कर दी थीं, जो उन्होंने एल एंड टी में जमा करवाया था!

नाइक को 1965 में नौकरी मिली, लेकिन कंपनी ने उनको प्रस्तावित आय 760 रुपए से घटाकर 670 रुपए कर दी। एल एंड टी ने उन्हें जिस पद पर रखने के लिए नियुक्त किया था, वह भी कम कर दिया, क्योंकि साक्षात्कारकर्ता (अंग्रेज) को नाइक घमंडी लगा था।

सालों बाद नाइक अपने और अंग्रेज के बीच हुई बातचीत को समझ का फर्क बताते हैं। ‘मैं गुजराती में सोचता हूँ, फिर उसका अंग्रेजी में अनुवाद करता हूँ; जो मैं कहने की कोशिश कर रहा था, उसे शायद अंग्रेज ने गलत समझ लिया।’

इन खामियों पर ध्यान न देते हुए नाइक ने वह नौकरी स्वीकार ली। तब शायद उन्हें भी नहीं पता था कि अड़तीस साल बाद, वह एल एंड टी के चेयरमैन बन जाएंगे।

अपनी किताब मेड इन अमेरिका में वाल्मार्ट के संस्थापक सैम वाल्टन लिखते हैं कि वह कॉलेज में छात्र राजनीति में जाना चाहते थे, जिसके लिए आत्मविश्वास और बातचीत की कला में दक्ष होने के गुण जरूरी थे:

‘मैं शुरुआत में ही समझ गया कि कैम्पस लीडरशिप के लिए सबसे ज्यादा जरूरी था: सामने से आते हुए लोगों से आगे बढ़कर बात करो, इससे पहले कि वो आपसे बात करें। मैंने कॉलेज में यही किया।

‘जब मैं पेपर लेकर जाता तो यही करता। मैं सामने से आते हुए इंसान से आगे बढ़कर बात करता। अगर मैं उन्हें नाम से जानता तो नाम पुकारता, नहीं तो मैं ऐसे ही बात शुरू कर देता।

‘जल्द ही, मैं यूनीवर्सिटी में सबसे ज्यादा छात्रों को जानता था, और वे मुझे पहचानते थे और मुझे अपना दोस्त मानते थे।’

ज्यादा संवाद करो। बेहतर संवाद करो। यही सैम वाल्टन का सुझाव है। बेहतर संवाद न सिर्फ हमें मौकों को ठीक तरह से हैंडल करने में मदद करता है, बल्कि मौकों को बढ़ा भी देता है। इसका बेहतरीन उदाहरण यूनाइटेड स्टेट्स के चालीसवें प्रेजिडेंट रॉनल्ड रीगन हैं:

रॉनल्ड रीगन राजनीति में आने से पहले रेडियो, फिल्म और टीवी कलाकार थे। इसी वजह से संवाद स्थापित करने की उनकी योग्यता कमाल की थी।

1987 में, रीगन बर्लिन की दीवार के सामने खड़े थे। उन्होंने अपने रूसी समकक्ष को चुनौती देते हुए कहा, ‘जनरल सेक्रेटरी गोर्बाचेव, अगर आप शांति चाहते हैं, सोवियत यूनियन और पूर्वी यूरोप की समृद्धि चाहते हैं, उदारीकरण चाहते हैं, तो इस दरवाजे के पास आइए! मि. गोर्बाचेव, इस दरवाजे को खोलिए और ये दीवार गिरा डालिए!’

बाकी तो इतिहास है। 29 महीने बाद, दीवार को ढहा दिया गया, पूर्वी यूरोप की सरकार का पतन हुआ। नवीनीकरण व पारदर्शिता को आधार बनाकर समग्र जर्मनी में राजनीति, व्यवसाय और अंतर्राष्ट्रीय संबंधों के नए दौर की शुरुआत हुई।

आज, हम ‘शॉर्ट अटेंशन’ के दौर में जी रहे हैं। अध्ययन दिखाता है कि एक सामान्य पाठक किताब के अगले कवर पर 8 सैकंड और पिछले कवर पर 15 सैकंड बिताता है। अधिकांश पाठक एक औसत किताब में 18 पन्नों से आगे नहीं जा पाते। एक लेखक इतने कम समय में कैसे अपना प्रभाव छोड़ सकता है? हम मानते हैं कि किताब को उसके कवर के आधार पर नहीं जांचा जाना चाहिए, लेकिन सच यह है कि ऐसा ही होता है। एक अच्छा कवर आपकी किताब के बिल काउंटर तक पहुंचने के मौकों को बढ़ा देता है। कवर डिजाइन भावों को व्यक्त करने का ही जरिया है। इसे सही पकड़कर आप बिक्री को बढ़ा सकते हैं। इस किताब के कवर को भी बीस बार डिजाइन और री-डिजाइन किया गया था।

इसी प्रकार, उद्यम पूंजीवादियों का मानना है कि उद्योगपति की काबिलियत उन्हें पैसा लगाने के लिए प्रेरित करती है।

लैक्चरार और स्क्रीनराइटिंग में जाना-माना नाम रॉबर्ट मैकी के अनुसार, लोगों से जुड़ने का प्रभावशाली तरीका है ‘...विचार को किसी इमोशन के साथ मिलाकर प्रस्तुत करना। ऐसा करने का बेहतरीन तरीका एक असरदार कहानी है। एक कहानी में, आप न सिर्फ कई सारी सूचनाएं समाहित कर सकते हैं, बल्कि आप श्रोता के भावों और ऊर्जा को भी जगा सकते हैं।’ भावनाओं को असंख्य तरीकों से व्यक्त किया जा सकता है। सामान्य बातचीत, पोस्टकार्ड, ईमेल, चेहरे के भाव, हाथ मिलाकर, किताब का कवर, विज्ञापन, वीडियो या गाने के माध्यम से ऐसा किया जा सकता है:



1963 में, चीन से मिली हार के एक साल बाद। भारत के लिए वह हार बेहद शर्मनाक थी: 1,383 लोग मारे गए थे; 1,047 घायल हुए थे; 1,696 गुमशुदा थे और 3,968 सिपाहियों को युद्ध बंदी बना लिया गया था।

जवाहरलाल नेहरू के भोलेपन को इस हार का जिम्मेदार माना जा रहा था। रक्षा मंत्री कृष्ण मेनन को इस्तीफा देना पड़ा था।

विभाजित राजतंत्र के दौर में, भारतीय फौज को तुरंत सशक्ता और बहुत से बदलाव किए जाने की जरूरत थी। भारत का स्थायी दुश्मन पाकिस्तान चीन से मित्रता कर रहा था, और यह जाहिर हो चुका था कि भारतीय नेतृत्व को इस हार का दोषी करार दिया जा रहा था। लेकिन करने से ज्यादा कहना आसान था। उस समय भारत पूरी तरह से टूट चुका था।

27 जनवरी 1963 को, गणतंत्र दिवस के 24 घंटे बाद, नेहरू ने नई दिल्ली, रामलीला मैदान में लोगों की भीड़ को संबोधित किया।

फिर, नेहरू के एक इशारे से लता मंगेशकर ने कवि प्रदीप का गाना गाना शुरू किया (ऐ मेरे वतन के लोगों)। वह गाना और उसकी गायिका अमर हो गईं।

गाना सुनने के बाद, भारत में उस दिन ऐसा कोई नहीं था जिसकी आंखें नम न हो आई हों। हर किसी के मन में बस युद्ध में शहीद होने वालों का ही ख्याल था। जब एक तस्वीर को हजारों शब्द जितना ताकतवर माना जाता है, तो एक गाने का मूल्य क्या होगा?

अगले कुछ सालों तक भारत में मिलिट्री सामान और उनको ताकतवर बनाने के लिए काफी निवेश किया गया। जिसकी वजह से हम बाद में पाकिस्तान से होने वाले सारे युद्ध जीते। उस दिन संचार की कला से विजय पाई गई थी।

येल में एमबीए छात्र के तौर पर अपने पहले सेमेस्टर के दौरान, मुझे केस एनालिसिस के लिए चुना गया। मैंने एक दिन केस पर काम करते हुए बिताया, और फिर अगले दिन अपने टीम मेंबर्स के साथ मिलकर एक लंबी सी पावर पॉइंट प्रेजेंटेशन तैयार की। टीम के सदस्यों में से एक मित्र, जो एडवर्टाइजिंग क्षेत्र में काम करते थे, ने सलाह दी, 'एक भाषण की लंबाई लड़की की स्कर्ट के जितनी होनी चाहिए: इतनी लंबी कि उसमें महत्वपूर्ण विषय समा सके और इतनी छोटी की श्रोताओं की दिलचस्पी पकड़ सके।' मैं अगली रात प्रेजेंटेशन को आधा करने पर काम करता रहा। काफी सालों बाद, जब मैंने पहले उपन्यास का काम पूरा कर लिया, तो मेरे संपादक ने मुझे हॉथोर्न की बात याद दिलाई: 'सुपठनीय लेखन सबसे कठिन है।' यकीन मानिए यह पूरी तरह सही है!

इस भाग को मैं एक छोटी सी कहानी से खत्म करता हूं, जिससे अवसरों को पकड़ने में संचार की शक्ति को मानना ही पड़ेगा:

एक गली के कोने पर नेत्रहीन भिखारी बैठा था। उसके हाथ में एक तख्ती थी, और उसके सामने खाली कटोरा रखा था। तख्ती पर लिखा था: 'मैं नेत्रहीन हूं। कृपया मेरी मदद कीजिए।'

एक युवा लेखक ने देखा कि वहां से गुजरने वाले उस पर बिल्कुल ध्यान नहीं दे रहे थे। कोई एक भी सिक्का उस कटोरे में नहीं डाल रहा था।

लेखक ने उस अंधे आदमी की तख्ती को पलटकर एक नया संदेश उस पर लिख दिया। तो जैसे चमत्कार हो गया, और सब लोग उसके कटोरे में पैसे डालने लगे। जल्दी ही कटोरा लबालब भर गया।

आश्चर्यचकित नेत्रहीन ने एक अजनबी से उसकी तख्ती पर लिखा संदेश पढ़ने को कहा।

नया संदेश था: 'यह खूबसूरत दिन है। आप इसे देख सकते हैं। मैं नहीं।'

यह कहानी हमें क्या बताती है? यही की बहुत से पैसे वाले लोग-अवसर-राह से गुजरते हैं। बस संचार साधन में जरा सा बदलाव करके आप अवसरों को पकड़ने का जरिया जुटा सकते हैं।

9		सूचना खुशकिस्मत लोग हमेशा नई सूचनाओं से नए विचार निकालते रहते हैं।	नज़रिया	✓
नज़रिया			रिक्कोग्नाइज़	✓
रास्ता	✓		रिस्पान्स	✓

सूचना की ताकत को अक्सर कमतर आंक लिया जाता है। सूचनाएं रखने से आप सामने आने वाले अवसरों को बढ़ा सकते हैं। सूचना की कीमत धीरूभाई अंबानी की कहानी से आंकी जा सकती है:

यह सब जानते हैं कि धीरूभाई हर स्रोत से सूचनाएं ग्रहण किया करते थे, फिर वे चाहें सरकार, नीतियों, उत्पादों, प्रतिद्वंद्वियों, कर्मचारियों, राजनीति और या फिर अन्य किसी के बारे में ही क्यों न हो।

रिलायंस में एक सीनियर पोजिशन के लिए एक आवेदक का साक्षात्कार खुद धीरूभाई ले रहे थे। लेकिन उस आवेदक के पास कुछ अन्य प्रस्ताव भी थे, और रिलायंस उसकी पहली पसंद नहीं थी।

साक्षात्कार में धीरूभाई ने ऐसे ही पूछ लिया, 'अब आपके पिता की सेहत कैसी है?'

युवक के पिता एक वरिष्ठ प्रोफेसर और शोधार्थी थे, जिनकी कुछ दिनों पहले हार्टअटैक की वजह से बायपास सर्जरी हुई थी।

धीरूभाई के इंफॉर्मेशन नेटवर्क ने उन्हें इसकी खबर दे दी थी। आवेदक इस सवाल से पूरी तरह हैरान रह गया था।

क्या मुझे बताने की जरूरत है कि उसने रिलायंस का ऑफर स्वीकार किया? सूचना ने इस अवसर को उनकी झोली में डाल दिया।

भारतीय बिजनेस के इतिहास से एक और पुराना उदाहरण उठाते हैं:

1861 में यूएसए में सिविल युद्ध छिड़ा था। तब तक, इंग्लैंड की कॉटन मिलों में महज बीस प्रतिशत कच्चा माल भारत से आयात किया जाता था, जबकि अधिकांश माल अमेरिका से आयातित होता था। युद्ध के परिणामस्वरूप भारतीय कॉटन की मांग आसमान छूने लगी।

उस समय कॉटन पर सट्टा लगाने वालों में सबसे बड़ा नाम प्रेमचंद रॉयचंद का था। उस दौर में जब भारत और यूरोप के बीच कोई टेलीग्राफ लाइन तक नहीं थी, तब वहां से आई खबर ने एक बड़े अवसर को उत्पन्न कर दिया था। ध्यान रहे, वह अवसर सबके लिए उपलब्ध था, लेकिन उसका पूरा लाभ उठाया सिर्फ रॉयचंद ने।

उन दिनों में, मुंबई में कॉटन की स्थानीय कीमत अंतर्राष्ट्रीय कीमतों के हिसाब से तभी प्रभावित हो सकती थी, जब अंग्रेजी जहाजों में बैठे नाविक किनारे पर पहुंचकर सूचना देते।

रॉयचंद ने बोट में बिठाकर अपने एजेंट को मुंबई की तरफ आते अंग्रेजी जहाजों पर भेज दिया। उनका काम था कि नाविकों से लंदन में कॉटन की हालिया कीमतों की जानकारी लेकर, जहाज आने से पहले तटों तक पहुंचाना।

रॉयचंद की एडवांस टीम ने उन्हें दूसरे व्यापारियों के मुकाबले प्रभावशाली बढ़त हासिल करवाई। इस एडवांस सूचना से लैस, रॉयचंद ने मार्केट में अपनी मजबूत स्थिति बना ली, इससे पहले कि कोई कीमतों के बारे में जान भी पाता। यकीनन, रॉयचंद की मेहनत से उन्हें कॉटन क्षेत्र में जबरदस्त फायदा मिला।



खुशकिस्मती? हां, लेकिन यह सूचनाएं एकत्र करने की वजह से ही संभव हो पाया।

अपने आसपास की घटनाओं के प्रति सचेत रहिए, सूचनाएं एकत्र करिए, खबरों की जानकारी रखिए, किताबें पढ़िए-ये सभी अवसरों को पहचानने में खासे मददगार हैं। जमशेदजी टाटा का उदाहरण लेते हैं। जमशेदजी की आत्मकथा में लेखक आर.एम. लाला कहते हैं:

जमशेदजी उन शुरुआती भारतीयों में से एक थे जिन्होंने पाश्चात्य शिक्षा से फायदा उठाया था। उन्होंने कैरियर के रूप में व्यवसाय क्षेत्र को चुना था, लेकिन व्यवसाय ही उनकी पूरी जिंदगी नहीं था।

‘यद्यपि मि. टाटा व्यवसायी थे, लेकिन वह एक अध्येता भी थे... सीखने की चाह उनकी मुख्य खुशी थी,’ एफ.आर. हैरिस ने लिखा था।

वह अध्ययन और रचनात्मक सोच की कीमत जानते थे कि इसी के माध्यम से एक मस्तिष्क अपनी सर्वोच्चता को पा सकता था। अपने जीवन में उन्होंने हर दिन पठन और मनन के लिए समय निकाला। शांति के उन पलों में-ऑफिस जाने से पहले (दोपहर लगभग 1 बजे) और अक्सर रात के खाने के बाद-उन्होंने सर्वश्रेष्ठ योजनाएं बनाईं।

दूसरी ओर, मोहनदास गांधी (जिन्हें बाद में महात्मा गांधी के नाम से जाना गया) बहुत पढ़ाकू नहीं थे। हांलाकि, वह जो भी पढ़ते उसका उन पर गहरा असर होता। एक बार, ऐसी ही घटना ने उनके जीवन की दिशा बदल दी। किताब थी जॉन रस्किन की अनटू दिस लास्ट: फोर ऐसेज ऑन दी फर्स्ट प्रिंसिपल ऑफ पॉलिटिकल इकोनॉमी।

1903 में, जब गांधीजी की उम्र 34 साल थी, वह डरबन के लिए निकल रहे थे। उनके मित्र हैनरी पोलाक जोहानेसबर्ग रेलवे स्टेशन पर उन्हें छोड़ने के लिए आए, और उन्हें सफर में पढ़ने के लिए रस्किन की किताब दी।

गांधीजी ने 24 घंटे के रेल सफर के दौरान वह किताब पूरी पढ़ डाली, और जब वह डरबन रेलवे स्टेशन पर उतरे, तो पूरी तरह बदल चुके थे। गांधीजी ने खुद को जॉन रस्किन के आदर्शों के हिसाब से ढालने का निर्णय लिया।

काफी साल बाद गांधीजी ने लिखा, ‘ग्रेट ब्रिटेन ने मुझे रस्किन दिया, उनकी अनटू दिस लास्ट ... ने मुझे रातोंरात एक वकील से बदलकर ग्रामीण बना दिया, जो डरबन से दूर एक खेत में रहने लगा। जहां से नजदीक का रेलवे स्टेशन भी तीन मील दूर था!’

अगर गांधीजी ने रस्किन को नहीं पढ़ा होता, तो शायद वह उम्र भर एक वकील ही बने रहते और मोहनदास से महात्मा तक का रूपांतरण नहीं हो पाता!

गांधीजी के जीवन में एक किताब से आया बदलाव बताता है कि नए विचार अक्सर सोचने के नए आयाम से भी आते हैं। और कई बार अक्सर खुद को नए आइडिया के रूप में प्रस्तुत करते हैं। हो सकता है कि कोई तुरंत उस विचार पर काम करने को न तैयार हो, लेकिन इससे उसकी महत्ता कम नहीं हो जाती:

हंसमुखभाई पारेख अपने पिता के साथ चॉल में रहते थे। उन्होंने किसी तरह पढ़ाई की, पार्ट-टाइम काम किया और फिर लंदन स्कूल ऑफ इकोनॉमिक्स से डिग्री ली। वह तीन साल तक मुंबई के सेंट जेवियर कॉलेज में लैक्चरार रहे, इससे वह बेहतरीन वक्ता बने।

कुछ साल स्टॉकब्रोकिंग फर्म में काम करने के बाद, वह आईसीआईसीआई से जुड़े। आईसीआईसीआई उन शुरुआती फाइनेंशियल संस्थानों में से था, जिसे वर्ल्ड बैंक ने भारत और अमेरिका के साथ मिलकर शुरू किया था। 1956 में हंसमुखभाई आईसीआईसीआई के डिप्टी जनरल मैनेजर बने, 1978 में वह अध्यक्ष पद से रिटायर हुए।

68 साल के उम्र, जब अधिकांश व्यक्ति रिटायरमेंट का जीवन जीने की तैयारी कर रहे होते हैं, तब

हंसमुखभाई ने कुछ और ही राह चुनी। उन्होंने तत्कालीन वित्त सचिव डॉ. मनमोहन सिंह से मुलाकात की और एक नई कंपनी स्थापित करने में उनका सहयोग मांगा। उसे हाउसिंग डेवलपमेंट फाइनेंस कॉरपोरेशन (एचडीएफसी) नाम दिया गया।

कुछ साल बाद, हंसमुखभाई के मित्र और जाने-माने लेखक आर. एम. लाला ने उनसे पूछा कि एचडीएफसी स्थापित करने के लिए उन्हें किस चीज ने प्रेरित किया था। हंसमुखभाई ने जवाब दिया, 'मैंने इस बारे में इंग्लैंड में सोचा था, जब मैं लंदन स्कूल ऑफ इकोनॉमिक्स में था।'

'यह बात तो शायद चालीस साल पहले की होगी!' हैरानी से लाला ने कहा।

हंसमुखभाई ने सहमति में सिर हिलाया। यह देखकर कि इंग्लैंड में लोग कैसे लोन लेकर घर खरीदते हैं, वह हमेशा चाहते थे कि ऐसी सुविधा भारत में भी लोगों को मिले। चालीस साल तक इस विचार को पालते हुए उन्होंने आईसीआईसीआई से रिटायरमेंट के तुरंत बाद इसे अमल में लाना शुरू किया।

एचडीएफसी हंसमुखभाई के भतीजे दीपक पारेख की देखरेख में अब 3.44 बिलियन डॉलर की कंपनी बन गई है।

स्टारबक्स के अध्यक्ष और सीईओ हावर्ड शुल्त्स का उदाहरण लेते हैं, जिन्हें बिजनेस का बेहतरीन विचार इटली में एक व्यवसायी दौरे के दौरान आया:

ब्रांड स्टारबक्स अब कॉफी का पर्याय है। हावर्ड शुल्त्स ने हैमरप्लास्ट में मैनेजर बनने से पहले कई जगह काम किया था। हैमरप्लास्ट कॉफी मशीन निर्माता स्वीडीश कंपनी है। अपनी किताब पोर योअर हार्ट इनटू इट में वह लिखते हैं:

'1981 में हैमरप्लास्ट में काम करते दौरान, मैंने एक अजीब किस्म की दीवानगी महसूस की। सीएटल में एक छोटा सा खुदरा व्यापारी बड़ी संख्या में खास किस्म के कॉफीमेकर मंगवा रहा था, जिनमें थर्मस पर प्लास्टिक का कोन लगा हुआ था। मैंने पता लगाया। तब स्टारबक्स कॉफी, टी, एंड स्पाइस के चार छोटे-छोटे स्टोर हुआ करते थे, यद्यपि वह मेसी से भी ज्यादा मात्रा में सामान खरीद रहे थे।'

शुल्त्स ने स्टारबक्स का काम देखा और महसूस किया कि सामान्य कॉफी की तुलना में उन्होंने गुणवत्ता का ज्यादा ध्यान रखा है। कुछ महीने बाद, शुल्त्स मार्केटिंग डायरेक्टर के रूप में स्टारबक्स से जुड़े।

कुछ समय बाद, इटली में एक व्यवसायिक दौरे के दौरान शुल्त्स ने लगभग हर गली के कोने पर कॉफी की दुकानें देखीं। उन्होंने देखा कि कॉफी शॉप न सिर्फ लेनदेन के पॉइंट थे, बल्कि वह अनौपचारिक मुलाकातों के स्थल भी थे।

यूएस लौटने पर शुल्त्स ने यह विचार स्टारबक्स के मालिक के सामने रखा। कॉफी विक्रेता न कि रेस्टोरेंट मालिक होने के तौर पर उन्होंने उस प्रस्ताव को ठुकरा दिया।

लेकिन शुल्त्स का यह विचार मरने के लिए नहीं बना था। उन्होंने अपनी इल जोरनाल नाम के कॉफी चैन शुरू करने के लिए स्टारबक्स को छोड़ दिया।

दो साल बाद, उन्होंने स्टारबक्स के अधिकार 3 मिलियन डॉलर में खरीद लिए और अपनी फलती-फूलती कॉफी श्रृंखला को नया नाम दे दिया।

गीता पीरामल की बिजनेस लीजेंड में छपी वाल्चंद हीराचंद दोषी की कहानी किस्मत को प्रभावित करने का बेहतरीन उदाहरण है। दोषी के बारे में पहले पैराग्राफ में 'एक विचार से दूसरे विचार पर जाने' को बताया है; और अगले में समझाया गया है कि अपने जीवन में वह क्या हासिल करने के योग्य थे:

...और चूंकि वाल्चंद एक आइडिया से दूसरे आइडिया पर छलांग मार रहे थे, तो उनके आधे-अधूरे प्रस्ताव पुराने अखबार के ढेर की तरह जमा हो गए। हॉलीवुड में एक दौरे के दौरान वह प्रभावित होकर एक फिल्म स्टूडियो बनाने की सोचने लगे। उन्होंने वी.शांताराम को अपने साथ साझेदारी का प्रस्ताव दिया, लेकिन बात

बन नहीं पाई। उन्होंने पट्टे पर एक खदान ली, जिसने मुनाफे के नाम पर बस उनका खर्चा ही करवाया। उन्होंने एक ढलाईखाना लिया, जिसे वह अच्छी तरह नहीं चला सके। उन्होंने एक आराधर बनवाया, जिसे जल्द ही बंद करना पड़ा।

शिपिंग में अपनी उपलब्धि के अलावा, वाल्चंद ने भारत में कई यादगार स्मारक भी दिए हैं। उनकी कंस्ट्रक्शन फर्म ने भोर घाट टनल बनाई, जिससे मुंबई और पुणे के बीच ट्रेन चल पाई। उन्होंने बड़ी पाइपलाइन बिछाई जिसके माध्यम से तंसा नहर से मुंबई में पानी आता है। देशभर में अनेकों पुलों, बांध और रेलवे लाइनों के निर्माण का श्रेय भी उन्हीं को जाता है। वाल्चंद ने भारत का पहला शिपयार्ड बनाया, और भारत की पहली एयरक्राफ्ट फैक्टरी और पहले कार प्लांट भी उन्हीं ने बनवाया।

खुशकिस्मत लोग हालात पर नजर रखते हैं। वे विचारों पर दृढ़ रहते हैं। सूचनाओं को बटोरते हैं। वे उन चीजों के प्रति जिज्ञासु रहते हैं, जो उनका ध्यान खींचती हैं।

समय बदल गया है। विचार अब हमारे पास सिर्फ किताबों के माध्यम से ही नहीं पहुंचते, बल्कि और भी कई स्रोत हैं: चर्चाएं, सोशल मीडिया, वेब, टीवी यहां तक कि फिल्में भी इसका माध्यम हो सकती हैं। माध्यम महत्वपूर्ण नहीं है, लेकिन सचेत रहकर सूचनाएं ग्रहण करते रहना खुशकिस्मत लोगों का खास गुण होता है।

10		अच्छाई खुशकिस्मत लोग अच्छाई की ताकत को समझते हैं।	नज़रिया	✓
नज़रिया	✓		रिक्ॉग्नाइज़	
रास्ता			रिस्पान्स	✓

कुछ ऐसी मुलाकातें होती हैं, जिन्हें भुलाया नहीं जा सकता:

कॉलेज के दिनों में मैं दोपहर को अपने पिताजी के ऑफिस पहुंच जाया करता था। एक दिन उन्होंने मुझे बताया कि एक खास मेहमान वहां आने वाले थे। वह थे मि. जे.आर.डी. टाटा।

जिस उत्पाद में उनकी दिलचस्पी थी, उसके बारे में कुछ मिनट पता करने के बाद वह मेरे पिताजी के साथ चाय पीने लगे। इस दौरान, मेरे पिता के स्टाफ के कई लोग मि. टाटा के पास फोटोग्राफ व ऑटोग्राफ की गुजारिश करने आते रहे।

जेआरडी ने किसी को भी मना नहीं किया। दरअसल उन्होंने एक ग्रुप फोटो का सुझाव दिया, जिससे वो सदस्य, जो फोटो लेने नहीं आ पाया हो, वह भी उस ग्रुप फोटो में आ जाए। उन्होंने एक बार भी ऐसा नहीं दिखाया कि उन्हें देर हो रही है, या कि उन्हें दूसरी किसी महत्वपूर्ण मीटिंग में पहुंचना है, यद्यपि उनकी परेशान सैक्रेटरी जरूर बार-बार अपनी घड़ी देख रही थी।

उन्होंने सबसे हाथ मिलाया, उनके नाम और ऑफिस में उनके काम के बारे में भी पूछा। उन्होंने यह भी पूछा कि क्या वे मेरे पिता के ऑफिस में काम करके खुश हैं! वो एक पिता की तरह ही पूछ रहे थे कि उनके सब सदस्य खुश हैं न!

उस दिन मैंने एक खास बात सीखी: महत्वपूर्ण होना अच्छा है, लेकिन ज्यादा महत्वपूर्ण है अच्छा होना।

मैंने बाद में मि. टाटा की कही एक बात पढ़ी थी, 'एक नेता बनने के लिए, आपको इंसानों का प्रेम से नेतृत्व

करना आना चाहिए।' उन्हें न पसंद करना बिल्कुल असंभव था। शायद इसी कारण लोग उनकी किसी बात को मना नहीं कर पाते होंगे। शायद इसी कारण वह इतने खुशकिस्मत भी रहे। उनकी स्वाभाविक अच्छाई जहां अवसरों को आकर्षित करती है, वहीं उनके लिए योग्य उम्मीदवारों को अपनी ओर करना बिल्कुल भी मुश्किल नहीं है।

सफल लोगों को देखिए और आप अच्छाई की शक्ति को पूरी तरह समझ जाएंगे। अब्राहम लिंकन की जिंदगी की यह कहानी भी यही बताती है:

अपनी लीगल प्रैक्टिस में अब्राहम लिंकन अनावश्यक मुकद्दमों को खारिज करने की कोशिश करते थे। लिंकन लालची भी नहीं थे।

जब एक केस में कर्जदार पर 2.50 डॉलर के लिए मुकद्दमा ठोकने की बात आई, तो लिंकन ने अपने क्लाइंट को समझाने की काफी कोशिश की कि वह केस न करे, लेकिन वह आदमी दृढ़ था। वह हर कीमत पर कर्जदार से बदला लेना चाहता था।

जब लिंकन ने देखा कि कर्जदाता मानने को तैयार ही नहीं है, तो उन्होंने अपनी लीगल फीस 10 डॉलर मांगी।

उन्होंने फीस के आधे पैसे कर्जदार को दिए, जिसने अपनी देनदारी मानते हुए, कर्जदाता को 2.50 डॉलर लौटा दिए। इस प्रकार शांति से सारा मामला निबट गया और लिंकन का क्लाइंट भी संतुष्ट हो गया!

खुशकिस्मत लोग न सिर्फ अच्छे-विनम्र, सादे और दूरदर्शी-होते हैं, बल्कि कर्म की शक्ति के प्रति भी सचेत होते हैं। वे समझते हैं कि जितने सकारात्मक कार्यों के बीज वे ब्रह्मांड में बोएंगे, उतने ही खुशकिस्मती को अपने पाले में खिंचने के उनके मौके बढ़ जाएंगे।

मेरे मित्र आलोक केजरीवाल, गेम्स2 विन के सीईओ और सह-संस्थापक उस समय को याद करते हैं, जब वह सोलह साल के थे। वह मुंबई से दूर ओएनजीसी के प्लांट पर पानी का टैंक भिजवाने में अपने दादा की मदद किया करते।

एक बार, जब टैंकर खाली हो रहा था, आलोक ने ओएनजीसी के इंस्पेक्टर को बातों-बातों में 'यार' बोल दिया।

इंस्पेक्टर को इसमें अपना अपमान महसूस हुआ कि एक बच्चा कैसे उन्हें 'यार' बुला सकता है। वह नाराज हुए। परिणामस्वरूप ओएनजीसी से मिलने वाला काम खतरे में पड़ गया।

आलोक की मां ने एस्सार के चेयरमैन शशि रुइया से उनकी मुलाकात कराने का बंदोबस्त किया। एस्सार ओएनजीसी के साथ कई डील में जुड़ी थी, और वहां से बोला गया एक भी शब्द मामले को सुलझा सकता था।

शशि रुइया ने आलोक की कहानी सुनी, और तुरंत फोन उठाकर संबंधित इंस्पेक्टर से मजाकिया अंदाज में बात की। कुछ ही घंटों बाद, आलोक को वहां से और काम मिल गया।

26 साल बाद आलोक, दिल से अपने ब्लॉग में बताते हैं कि 'शशि अंकल' ने उनकी काफी मदद की, और उन्हें मामलों से अच्छी तरह निबटने की समझ भी सिखाई।

बदकिस्मती से, कई मामलों में 'अच्छे बने रहने' के कई नुकसान भी हैं। आपको सुनने को मिल सकता है 'पहले आप पहले आप करने वाले पीछे रह जाते हैं' और कि 'अच्छी लड़कियों' के जीवन में कुछ रोमांच नहीं होता। उनकी जिंदगी बोरिंग होती है! दुनिया हमें मनवाना चाहती है कि अच्छे बने रहने में कोई भलाई नहीं है।

यद्यपि वैज्ञानिक नजरिये से यह साबित हो चुका है कि अच्छे बने रहने से डोपामिन (दिमाग के अंदर मौजूद एक हार्मोन) का स्तर स्वाभाविक तरीके से बढ़ जाता है। यह हार्मोन हमें अंदर से खुश रखकर, अवसरों से सही तरीके से निबटने की ऊर्जा देता है। वास्तव में, अच्छे होने से न केवल दूसरे लोग खुश रहते हैं, बल्कि हम भी खुश होते हैं। और जिंदगी के प्रति खुशनुमा और सकारात्मक नजरिया खुशकिस्मती को आकर्षित करने का सबसे महत्वपूर्ण तथ्य है।

लोकपाल बिल को लेकर हुए अन्ना हजारे के आंदोलन के दौरान, आमिर खान ने भी कार्यकर्ता के साथ जुड़ने का निर्णय लिया। उनके साथ हुई बातचीत को याद करते हुए, आमिर खान कहते हैं, 'जब मैं अन्ना से मिला, तो उन्होंने मुझसे कहा "खुशी ही इकलौती ऐसी वस्तु है, जो बांटने से बढ़ती है।" उन शब्दों ने मुझे छुआ, और मैं उनसे पूरी तरह प्रभावित हो गया।'

जिंदगी के समाधान के लिए 'आप जैसे हो, वैसे ही रहो' की सलाह देना आजकल फैशन बन गया है। अभिनेत्री जूडी गार्लैंड सलाह देती हैं, 'हमेशा खुद को बेहतर बनाना, बजाय कि दूसरे की खराब नकल बनने के।' समस्या यह है कि 'आप जैसे हो, वैसे ही रहो' रहना ही पर्याप्त नहीं है। अमेरिकी पत्रकार मिनीयन मैक्लॉफलिन इसे सही रूप में परिभाषित करते हैं, 'आप जैसे हो, वैसे ही मत रहो। थोड़ा और बेहतर बनने की कोशिश करो!'

मुंबई एयरपोर्ट के डोमेस्टिक टर्मिनल पर अक्सर जाने वाले एक यात्री का उदाहरण लेते हैं:

देर रात को टॉप एग्जीक्यूटिव का एक समूह आगमन लाउंज में पहुंचा। अधिकांश ने अपने ड्राइवरों को सामान उठाने के आदेश दिए, और उन्हें देर से आने के लिए फटकारा। लेकिन एक लंबे से सज्जन ने मुस्कराते हुए कहा: 'तुम्हें मेरा सामान उठाने का पैसा नहीं दिया जा रहा है, बल्कि तुम्हारा काम है मुझे घर तक पहुंचाना; प्लीज कार ले आओ।' उन्होंने खुद अपना सारा सामान कार में रखा।

कुछ समय बाद, मुझे महसूस हुआ कि वह लंबे व्यक्ति कोई और नहीं, बल्कि खुद रतन टाटा थे। खुद-ब-खुद मेरा हाथ उन्हें सलाम करने के लिए उठ गया। मैं हैरान था कि वहां मौजूद दूसरे लोगों ने उनकी विनम्रता पर जरा ध्यान नहीं दिया, और बस चले गए।

लोगों के साथ हमारी रोज की बातचीत में एक मुस्कान देने के कोई पैसे नहीं लगते। किसी का नाम याद रखना कितना मुश्किल होगा? क्या किसी को शुक्रिया कहना वाकई में मुश्किल काम है? अमेरिकी कवि माया एंजलू के अनुसार, 'लोग भूल जाते हैं कि आपने क्या कहा, क्या किया, लेकिन वह कभी नहीं भूलते कि आपने उन्हें कैसा महसूस करवाया।'

द सीक्रेट हमें बताती है कि सकारात्मक विचार कैसे हमारे जीवन में सकारात्मक बदलाव लाते हैं, हमें याद रखना चाहिए कि सकारात्मक कार्यों का भी कार्मिक प्रभाव होता है:

एक बार मोहनदास गांधी जब रेल में सफर कर रहे थे, तो उनकी एक चप्पल फिसलकर रेलवेलाइन पर जा गिरी। वह उसे उठा नहीं सकते थे, क्योंकि तब तक रेल ने चलना शुरू कर दिया था।

गांधीजी ने अपनी दूसरी चप्पल उतारी और सावधानी से उसे ऐसे पीछे फेंका कि वह पहली चप्पल के ही नजदीक जाकर गिरे। उनके सहयात्री इस हरकत से हैरान रह गए।

जब किसी ने पूछा कि उन्होंने ऐसा क्यों किया, गांधीजी ने मुस्कराकर जवाब दिया। 'जिस बेचारे को रेलवे लाइन पर पड़ी हुई एक चप्पल मिलेगी, उसे वही दूसरी भी दिख जाएगी। कम से कम चप्पल की जोड़ी किसी के तो काम आ जाएगी।'

अक्सर अच्छाई इसमें नहीं है कि आप क्या करते हैं, बल्कि आपने क्या नहीं किया है। एक पुरानी कहावत है: 'दुनिया में सबसे विनम्र शब्द वे कठोर शब्द हैं, जो अनकहे रह गए।' इसके लिए दो उदाहरण दिए जा सकते हैं:

जुबिन मेहता से जब पूछा गया कि उन्हें किस ऑर्केस्ट्रा के साथ गाने में सबसे ज्यादा मजा आया, तो उन्होंने जवाब दिया: 'एक पक्के मुसलमान का क्या जवाब होगा, जब उससे पूछा जाए कि वह अपनी किस बेगम को ज्यादा पसंद करता है?'

जब एक अखबार (जो उन्होंने सब्सक्राइब किया हुआ था) में गलती से रुडयार्ड किपलिंग की मौत की खबर छपी, तो उन्होंने तुरंत अखबार के संपादक को लिखा, 'मैंने अभी पढ़ा कि मेरी मृत्यु हो गई है। तो मेरा

नाम अपनी सब्सक्राइबर लिस्ट में से काटना मत भूलिएगा।’

पसंदीदा ऑर्केस्ट्रा का नाम न बताकर, जहां मेहता ने यह सुनिश्चित कर लिया कि वह आगे भी अपने सारे ऑर्केस्ट्रा के साथ काम करने वाले हैं। वहीं अपनी मौत का मजाक बनाते हुए, किपलिंग ने बेकार की सफाइयां और गलती ढूंढने की प्रक्रिया से निजात पा ली।

हार्वर्ड यूनिवर्सिटी के मनोवैज्ञानिक विलियम जेम्स इस बात को खूबसूरती से समझाते हैं। ‘बुद्धिमान बनने की कला यह जानने में निहित है कि किस बात को नजरंदाज करना है।’ इसके लिए हमें सावधानी से नकारात्मक विचारों और चर्चाओं से दूर रहना चाहिए। इसे पढ़िए:

यूनान के महान दार्शनिक सुकरात को ज्ञान का स्रोत माना गया। एक बार एक परिचित दार्शनिक के पास गया और बोला, ‘आपको पता है कि मैंने आपके मित्र के बारे में क्या सुना है?’

‘एक मिनट ठहरो,’ सुकरात ने उसकी बात बीच में काट दी। ‘मुझे कुछ भी बताने से पहले, तुम्हें एक छोटा सा इम्तेहान देना होगा। उसे तीन कसौटियों पर परखना कहा जाता है।’

‘तीन कसौटियों पर परखना?’ परिचित ने पूछा।

‘हां,’ सुकरात ने कहा। ‘इससे पहले कि तुम मुझे मेरे मित्र के बारे में कुछ बताओ, मैं तुम्हारी बात को तीन कसौटियों पर परखना चाहता हूं। पहली कसौटी है सचाई। क्या तुम्हें विश्वास है कि जो तुम मुझे बताना चाहते हो, वह पूरी तरह सत्य है?’

‘नहीं,’ परिचित ने जवाब दिया। ‘मैंने बस इस बारे में सुना और इसलिए तुमसे साझा करना चाहा...’

‘ठीक है,’ सुकरात ने कहा। ‘तो तुम निश्चित नहीं हो कि वह खबर सच है या नहीं। चलो दूसरी कसौटी पर परखते हैं। दूसरी कसौटी है अच्छाई। जो तुम मेरे दोस्त के बारे में कहना चाहते हो, क्या वह अच्छा है?’

‘नहीं, दरअसल...’

‘तो तुम उसके बारे में कुछ बुरी बात कहना चाहते हो। लेकिन तुम्हें यकीन नहीं है कि वह सच है। तुम अभी भी टेस्ट में पास हो सकते हो, क्योंकि हमारे पास तीसरी कसौटी अभी बाकी है। वह है: उपयोगिता। जो तुम मुझे बताने वाले हो, क्या वह मेरे लिए उपयोगी है?’

‘नहीं, मुझे नहीं लगता...’ परिचित ने कहा।

‘तो,’ सुकरात ने जानना चाहा। ‘जो बात तुम मुझे कहना चाहते हो, न तो वह सत्य है, न अच्छी, और मेरे लिए उपयोगी भी नहीं। तो तुम मुझे बताना ही क्यों चाहते हो?’

संभव है सुकरात की इस कहानी ने रोटेरियन की चार कसौटियों को प्रेरित किया हो। एक: क्या वह सच है? दो: क्या उसका बताना सबके हित में है? तीन: क्या उससे दोस्ती और अच्छी हो जाएगी? चार: क्या वह सबके लिए उपयोगी है?

सैंकड़ों छोटे-छोटे कामों से अच्छाई को बढ़ाया जा सकता है। किसी फोन कॉल का जवाब देकर; अपने सहकर्मी और अधीनस्थ से सही बर्ताव करके; किसी का जन्मदिन याद रखकर; अधीनस्थ के प्रयास की प्रशंसा करके; छोटी कमियों को अनदेखा करके... लिस्ट वाकई में काफी लंबी है। कई बार क्या ‘सही’ है करना चाहिए, न कि क्या ‘जरूरी’ है। रजनीकांत के जीवन की एक घटना पर नजर डालते हैं:

रजनीकांत भारत के संभवतः सबसे चहेते सितारे हैं। गरीबी में पैदा हुए और पले-बढ़े रजनीकांत ने थियेटर में अभिनय करना शुरू किया, जबकि वह बंगलोर मेट्रोपॉलिटन ट्रांसपोर्ट कॉरपोरेशन में बस कंडक्टर का काम कर रहे थे। बस कंडक्टर से फिल्म आदर्श बनने की कहानी तो काफी मशहूर है।

जो बात भुला दी गई, वह है: 2002 में रजनीकांत ने बाबा फिल्म में काम किया और उसका स्क्रीनप्ले भी लिखा था। मीडिया के प्रचार के बावजूद फिल्म बॉक्स ऑफिस पर कमाल नहीं दिखा पाई। परिणामस्वरूप फिल्म वितरकों को खासा नुकसान झेलना पड़ा।



रजनीकांत ने व्यक्तिगत रूप से अधिकांश वितरकों की नुकसान भरपाई की, हालांकि वह इसके लिए कानूनी रूप से बाध्य नहीं थे।

पांच साल बाद, उनकी अगली फिल्म चंद्रमुखी रिलीज हुई। जबरदस्त हिट फिल्म। इसने तमिल में सबसे ज्यादा चलने वाली फिल्म का रिकॉर्ड भी बनाया। क्यों? क्योंकि रजनीकांत की मदद के चलते वितरक समुदाय खुशी-खुशी उनके सम्मान में आगे आया।

अच्छाई समझदारी भरे फैसलों की ओर भी ले जाती है। उदाहरण के लिए, अब्राहम लिंकन ने 1830 के दशक में सीनेट की रेस से खुद अपने को बाहर कर लिया, लेकिन उस वजह से वह अपने प्रतिद्वंद्वी से अगला चुनाव जीत पाए।

उद्यम पूंजीवादी डेविड हॉर्निक, जिन्हें अपने प्रतिद्वंद्वियों के साथ अच्छे व्यवहार के लिए जाना जाता, हमेशा बेस्ट स्टार्ट-अप को अपनी ओर करने में कामयाब रहते। यकीनन अच्छाई और खुशनसीबी में करीबी रिश्ता है। दूसरा उदाहरण लेते हैं, विज्ञापन जगत की दुनिया से:

लिंगा कैप्लान थेलर, पब्लिसिस कैप्लान थेलर एड एजेंसी की चेयरमैन और द पावर ऑफ नाइस: हाउ टू कॉन्कर द बिजनेस वर्ल्ड विद काइंडनेस की सहलेखिका लिखती हैं: 'मेरा जन्म ब्रॉन्क्स में हुआ और मैंने चार अक्षरों वाले बहुत से अपशब्द सुने, लेकिन उनमें से कोई भी एन-आई-सी-ई (नाइस) जितना ताकतवर नहीं था।'

1999 में, एक बड़ी इंश्योरेंस कंपनी उनके पास विज्ञापन के सिलसिले में आई। जब थेलर ने उनसे पूछा कि उन्हें इस एजेंसी के बारे में कैसे पता चला, तो वह जानकर हैरान रह गईं कि उन दो लोगों ने उनकी सिफारिश की, जिनकी अतीत में उन्होंने कुछ मदद की थी।

'बहुत से लोग नहीं समझ पाते कि ज्यादा बिजनेस सकारात्मक कार्यों और सोच से ही आता है,' थेलर कहती हैं।

महत्वपूर्ण बात? आपकी अच्छाई आपके नेटवर्क के माध्यम से आने वाले मौकों को बढ़ा देती है। अच्छे होने से न सिर्फ लोग आपकी तारीफ करते हैं; बल्कि भविष्य में किसी के दरवाजे भी आपके लिए खुले रहने की उम्मीद होती है। और कौन नहीं चाहेगा कि खुशकिस्मती खुले दरवाजे से उनके पास आए?

विंस्टन चर्चिल के जीवन की एक खास कहानी अच्छाई की ताकत का बेमिसाल उदाहरण है:

1941 की गर्मियों में, सारजेंट जेम्स एलन वार्ड को विक्टोरिया क्रॉस सम्मान से सम्मानित किया गया। उन्होंने 13,000 फीट के ऊंचाई पर विलिंग्टन बॉम्बर के पंख पर जाकर स्टारबोर्ड इंजन की आग को बुझाया था। कमर पर रस्सी बांधे हुए उन्होंने न केवल इंजन की आग बुझाई, बल्कि सकुशल वापस एयरक्राफ्ट के केबिन में भी पहुंच गए।

चर्चिल, जो न सिर्फ साहसिक कार्यों के प्रशंसक हैं, बल्कि खुद भी साहसिक कार्य करने वालों में जाने जाते हैं। उन्होंने शर्मिले न्यूजीलैंड वासी को 10 , डाउनिंग स्ट्रीट आने का न्योता भेजा।

वार्ड, चर्चिल की उपस्थिति में बिल्कुल सुन्न हो गए थे। वह पीएम के सवाल के जवाब तक नहीं दे पा रहे थे। चर्चिल उस बहादुर नायक की स्थिति समझ गए।

'आपको यकीनन मेरे सामने कुछ अजीब, कुछ झिझक सी महसूस हो रही होगी,' चर्चिल ने कहा।

'जी, सर,' वार्ड ने झिझकते हुए कहा।

'फिर आप कल्पना कर सकते हैं कि आपके सामने मैं कितना नर्वस हो रहा होऊंगा,' चर्चिल ने जवाब दिया।

मैं कल्पना भी नहीं कर सकता कि आधुनिक राजनेता फौज के किसी अधिकारी के सामने इस कदर नम्रता

दिखाएंगे। चर्चिल के इसी स्वभाव ने उन्हें अपने लोगों में हीरो बना दिया था, और उन्होंने अनेकों परेशानियों के बावजूद जर्मनी पर जीत हासिल की। विनम्रता वह कुंजी है जिसके माध्यम से कुछ लोग रिश्ते संभालने में दूसरों से बेहतर होते हैं।

थॉमस कार्लाइल कहते हैं, 'एक महान आदमी की महानता, छोटे लोगों के प्रति उसके व्यवहार से देखी जा सकती है।' ऐसी ही बात शिरडी साई बाबा ने भी कही थी, 'अगर आप संपन्न हैं, तो विनम्र रहिए। फलदार वृक्ष हमेशा झुके रहते हैं।'

अहंकार को नियंत्रित कर, और कदमों को मजबूती से जमाकर ही आप विकास के पथ पर आगे बढ़ सकते हैं। अगर कोई पहले से ही किसी दूसरे के बारे में राय बना लेगा, तो वह कैसे अन्य राय या विचार को स्वीकार कर पाएगा? हाउ टू अट्रेक्ट गुडलक के लेखक ए.एच.जेड.कार के अनुसार:

'संभवतः अतिशय तारीफ की चाह के अलावा इंसान की कोई दूसरी ऐसी कमजोरी नहीं है, जो बदकिस्मती को आकर्षित करती हो। दिमाग की यह स्थिति अक्सर असुरक्षा की भावना की वजह से उत्पन्न होती है, जो पीड़ित को अपनी महत्वपूर्णता दिखाने के लिए मजबूर करती है। वह चाहता है कि यह व्यस्त दुनिया उस पर ध्यान दे। अप्रत्यक्ष रूप से वह अपने हित में आने वाले मौकों को भी गवां देता है, जो अक्सर दूसरों की झोली में जा गिरते हैं। अहंकारी बेखबर होने लगता है, जबकि दूसरे लोग बात कर रहे होते हैं। वह अपने परिचितों को इतने हल्के में लेता है, और उनके विचारों और सूचनाओं पर ध्यान नहीं देता, जो शायद उसके लिए उपयोगी हो सकते थे।'

अक्सर बढ़ा हुआ अहंकार हमें वे सवाल पूछने से रोकता है, जिन्हें हम 'बेहूदा' समझते हैं। समस्या यह है कि उन सवालों को न पूछकर हम संभावी मौकों के दरवाजे बंद रख रहे हैं। प्रबंधक गुरु टॉम पीटर का कहना है, 'बेवकूफी भरे सवाल पूछो: कीबोर्ड से कंप्यूटर को सारे कमांड कैसे दिए जाते हैं? किसी ने यह सवाल पूछा था। तभी तो माउस आया!'

पुरानी कहावत 'जो जाता है, वही लौटकर आता है' उस कार्मिक सिद्धांत पर आधारित है, जिसमें कहा जाता है कि जितना आप दोगे, उतना आपको मिलेगा। कर्म की कीमत को कम नहीं आंकना चाहिए। विस्कॉन्सिन यूनिवर्सिटी की घटना इसे बखूबी प्रस्तुत करती है:

कई साल पहले विस्कॉन्सिन यूनिवर्सिटी में बौद्धिजीवी पुरुषों का एक समूह था। सभी अंग्रेजी भाषा को बड़ी रचनात्मकता से इस्तेमाल कर रहे थे। कोई कवि था, कोई उपन्यासकार और कोई नाटककार। वे प्रत्येक सप्ताह किसी निश्चित जगह मिलते और एक-दूसरे का लिखा हुआ पढ़कर आलोचना करते। उनके समूह का नाम स्ट्रेंग्लर था।

उनके चलते, विस्कॉन्सिन की उभरती महिला लेखकों ने भी वहां एक क्लब शुरू किया, और उसका नाम रेंग्लर्स रखा। वे भी नियमित रूप से मिला करतीं और दूसरे के काम की आलोचना करने के बजाय उसकी प्रशंसा कर, एक-दूसरे को प्रोत्साहित करतीं।

दो दशक बाद, जब एक भूतपूर्व छात्र ने अपने सहपाठियों के कैरियर पर शोध करना शुरू किया, तो उसे स्ट्रेंग्लर और रेंग्लर्स की बीच का मुख्य फर्क समझ आया। स्ट्रेंग्लर समूह का कोई भी सदस्य साहित्य जगत में पहचान नहीं बना पाया था, जबकि रेंग्लर्स समूह से छह लेखिकाएं राष्ट्रीय और अंतर्राष्ट्रीय जगत में अपनी पहचान बना चुकी थीं।

इससे हमें क्या पता चलता है? पहला, जीवन में सकारात्मक प्रोत्साहन और अच्छाई की खास अहमियत है। लेकिन ज्यादा महत्वपूर्ण है कि अगर हम दूसरे के काम में अच्छाई नहीं देख सकते, तो दूसरों से इसकी उम्मीद कैसे कर सकते हैं? सोच और कार्यों में विनम्रता अवसरों के आगमन में आवश्यक तत्व है। कुछ उदाहरण हैं:



सर जमशेदजी जीजीभाई 19 वीं शताब्दी में भारत के पहले सामंत और बॉम्बे के सबसे धनी व्यक्ति थे। उन्होंने अपने कैरियर की शुरुआत बोटल बेचकर की थी। उन्होंने अपनी अपार संपदा का इस्तेमाल कई अस्पताल और जेजे स्कूल ऑफ आर्ट्स बनाने में किया। उस समय के लोग बताते हैं कि जब सर जीजीभाई अपनी घोड़ागाड़ी में गुजरा करते, तो वह सिक्कों से भरे दो थैले अपनी दोनों ओर रखा करते थे, जिसे वह रास्ते में आने वाले भिखारियों को बांटते हुए चलते थे।

2013 में, अजीम प्रेमजी गिविंग प्लैज (परोपकार प्रतिज्ञा) में भाग लेने वाले पहले भारतीय बने। इसके तहत धनी व्यक्ति अपनी संपदा का कुछ प्रतिशत परोपकार के लिए दान करते हैं। प्रतिज्ञा लेते समय प्रेमजी ने नौ हजार करोड़ रुपए शिक्षा के लिए दिए।

वारेन बफेट, दुनिया के चौथे सबसे धनी व्यक्ति ने अपनी संपत्ति में से 99 प्रतिशत दान दिया, और दुनिया के दूसरे सबसे धनी व्यक्ति गेट्स ने इसके तहत 50 प्रतिशत दान दिया।

बॉलीवुड सुपरस्टार सलमान खान का नाम सौ करोड़ की फिल्में देने वाले सितारों की फेहरिस्त में आता है। लेकिन जो बात सब नहीं जानते वह है उनके 'बीग ह्यूमन' ब्रांड की 179 करोड़ रुपए की सालाना बिक्री। इसके मुनाफे को सलमान खान फाउंडेशन द्वारा चलाए जा रहे शिक्षा और स्वास्थ्य कार्यक्रमों पर खर्च किया जाता है।

पैसे कमाने की सोच ही क्यों जब उन्हें दान ही कर देना है तो? चीन की एक पुरानी कहावत है: 'गुलाब देने वाले हाथों में कुछ खुशबू रह ही जाती है।' हममें से अधिकांश करोड़पति नहीं हैं, लेकिन इससे हमें दूसरों के लिए कुछ अच्छा करने से पीछे नहीं हटना चाहिए।

कई साल पहले जब मैं अपनी पहली किताब के लिए प्रकाशक ढूंढने का संघर्ष कर रहा था, तब मेरे कॉलेज के एक प्रोफेसर ने अपनी स्पीच लिखने में मेरी मदद मांगी। यद्यपि इस काम में ज्यादा समय लगने वाला था, लेकिन मैंने पूरे मन से उनकी मदद की। वह परिणाम से काफी खुश थे।

कुछ महीने बाद, जब मेरा उपन्यास बुकस्टोर तक पहुंच गया, तो उन्होंने मुझसे पूछा कि बिक्री कैसी चल रही है। मैंने जवाब दिया कि बिक्री तो ठीक-ठाक है, लेकिन मुझे समझ नहीं आ रहा कि इसकी पब्लिसिटी कैसे संभालू। उन्होंने तुरंत मुझे अपने दोस्त का नंबर दिया। 'उन्हें फोन करो,' उन्होंने कहा। 'मुझे पूरा यकीन है कि वह तुम्हारी मदद जरूर करेंगे।'

बाद में मुझे पता चला कि उनके मित्र एक बड़े अखबार के संपादक थे। दो सप्ताह बाद, पहले बड़े अखबार में मेरा इंटरव्यू छपा।

खुशकिस्मती? यकीनन। लेकिन उसके लिए पहले निवेश भी तो करना पड़ा।

यद्यपि इसमें एक विरोध है। कुछ पाने की संभावना से दिया गया दान रास नहीं आता। प्रेरक वक्ता ब्रायन ट्रेसी कहते हैं, 'बिना याद रखे दो, और बिना भूले लो।'

और फिर, सब किस्मत की देवी के भरोसे छोड़ दो!

11		जुनून खुशकिस्मत लोग अपने जुनून का खर्च उठाने का जरिया तलाश लेते हैं।	रेज़	
नज़रिया	√		रिक्ॉग्नाइज़	√
रास्ता	√		रिस्पान्स	√

लेखक बनने से पहले मुझे एक ही चीज में प्रशिक्षित किया गया था, व्यवसाय में।

जब मैं बारह साल का था, मेरे पिता मुझे गर्मियों की छुट्टियों में हिसाब किताब सिखाने के लिए हमारे पारिवारिक अकाउंटेंट के पास भेजा करते थे। मैं वहां हर सप्ताह नई किताब लेकर पहुंच जाया करता, जो मेरे नाना मुझे पढ़ने के लिए भेजा करते। वह लेखक और कवि थे।

जब अकाउंटेंट को मेरे हिसाब में बहुत सी खामियां नजर आतीं, तो वह मुझे डांटते हुए कहते, 'अगर तुम किताब पढ़ने से ज्यादा समय बही संभालने में लगाओ, तो तुम्हारे काम में इतनी गलतियां तो न निकलें!'

मैंने विरोध किया। मैंने तर्क दिया कि किताबें पढ़ना मेरा जुनून है। व्यंग्य से मुस्कुराते हुए उन वृद्ध ने कहा, 'अगर तुम्हें अपने जुनून का आनंद लेना है, तो बैलेंस शीट पढ़ने की कोशिश करो! कम से कम इससे तुम कुछ उपयोगी तो कर पाओगे।'

कुछ सप्ताह बाद, मैंने अपने नाना को इस बातचीत के बारे में बताया।

उन्होंने एक पल सोचकर जवाब दिया, 'सरस्वती के बिना लक्ष्मी हमेशा समस्या उत्पन्न करती है। शुभ के प्रतीक गणेश को हमेशा लक्ष्मी और सरस्वती के बीच बैठा दिखाया जाता है। उन दोनों की उपस्थिति से ही सौभाग्य का प्रवेश होता है।'

वह सोचने के लिए रुके।

'सच यह है कि पैसा सिर्फ आपको पैसे की चिंता से आजादी देता है। संतुलन के लिए अपने जीवन में लक्ष्मी और सरस्वती को बराबर की जगह देना जरूरी है।'

उनकी सिखाई वह बात आज तक मेरे साथ है। ब्रिटिश लेखक और स्कोलर रॉबर्ट ग्रेव्स ने कहा था, 'काव्य में पैसा नहीं है, लेकिन पैसे में भी तो काव्य नहीं है।' पैसे और काव्य की यह जंग-जरूरत और शौक-हमेशा मेरे जीवन का अभिन्न अंग रही।

आप यह मत सोचिएगा कि मैं पैसे की अहमियत कम आंक रहा हूं। किसी को भी आरामदायक जीवन जीने के लिए पैसे की आवश्यकता होती है; जीवन की अनिश्चितताओं के लिए; परिवार के साथ बाहर खाना खाने के लिए, घूमना, फिल्म देखने के लिए। लेकिन इसके अलावा, बहुत से लोगों के लिए पैसा बस सफलता का जरिया है। पैसा उन्हें 'आगे बढ़ने' के लिए प्रेरित करता है।

रिलायंस इंडस्ट्री के संस्थापक धीरूभाई अंबानी यकीनन जर्ज से आफताब तक पहुंचने वाली शख्सियत रहे हैं। वह कहा करते थे, 'क्या पैसा बनाने से मुझमें ऊर्जा आती है? नहीं, लेकिन मैं अपने शेरधारकों के लिए पैसा बनाता हूं। मेरी खुशी तो मेरी उपलब्धियों में है, कुछ मुश्किल करते रहने में।'

हम यह भी देखते हैं कि अधिकांश सफल व्यक्तियों को प्रोत्साहित करने में पैसा मुख्य नहीं रहा:

पी.वी. नरसिम्हा राव, भारत के नौवें प्रधानमंत्री, जिन्हें भारतीय अर्थनीति में बदलाव और भारत से 'लाइसेंस राज' का खात्मा करने वाले के रूप में जाना जाता है। उन्हें 'भारतीय अर्थव्यवस्था सुधार के जनक' के रूप में

भी जाना जाता है। उन्होंने यह सब सुधार अल्पमत की सरकार में रहते हुए करवाए।

यह भी विडंबना है कि जिस स्वप्रदर्शी ने भारत को वित्तीय संकट से बचाया, वह निजी जीवन में वित्त की भयंकर कमी से गुजरे थे। उनके एक बेटे की पढ़ाई में राव के दामाद को मदद करनी पड़ी थी। यहां तक कि राव अपनी बेटी की मेडिसिन पढ़ाई की ट्यूशन फीस मुश्किल से जुटा पा रहे थे।

कहा जाता है कि राव ने अपने कर्ज उतारने के लिए बंजारा हिल्स (हैदराबाद में) का अपना घर तक बेच दिया था। कहीं न कहीं राव को डर था कि वह अपना कर्ज उतारे बिना ही न मर जाएं।

अपने जीवन को मुड़कर देखने पर मैं सोचता हूं; अगर मैं सिर्फ पैसे के पीछे भाग रहा होता, तो क्या कभी भी अपनी पहली किताब लिख पाता। अगर लेखकों की आय ही मेरे ध्यान में होती, तो खड़े-खड़े ही रचनात्मकता के विचार को त्याग चुका होता।

दूसरा उदाहरण देखते हैं;

दुनिया में सबसे ज्यादा पैसा कमाने वाली कंपनियों में गूगल सर्च इंजन का नाम आता है। आखरी गणना के अनुसार वह प्रति घंटा 7,129,629 डॉलर कमा रहे थे। किसी को याद भी नहीं है कि गूगल की शुरुआत महज 1996 में हुई थी। स्टेनफोर्ड यूनिवर्सिटी में पीएच. डी. के छात्र लैरी पेज और सेरजि ब्रिन ने शोध प्रोजेक्ट के रूप में इसकी शुरुआत की थी।

गूगल पर हम विज्ञापन देखने के इतने आदी हो चुके हैं कि हमें यह भी याद नहीं कि साल 2000 तक उस पर कोई भी विज्ञापन नहीं था। मतलब पहले पांच साल में कंपनी की कोई सलाना आय नहीं थी, कोई बिजनेस मॉडल भी नहीं था!

संस्थापकों के मन में बस दुनिया का बेस्ट सर्च इंजन बनाने की चाह थी। पैसा प्रमुख नहीं था। क्या यह नजरिया गूगल दीवानगी के लिए खुशकिस्मती नहीं लाया?

हैनरी फोर्ड का कहना था: 'एक व्यवसाय जो पैसे के अतिरिक्त कुछ न बनाए वह सबसे निर्धन व्यवसाय है।' इस नजरिए ने मेरे मन में दृढ़ कर दिया कि हर किसी को आरामदायक जीवन के लिए धन की आवश्यकता है, लेकिन एक हद के बाद, वह उतना प्रासंगिक नहीं रहता। क्या यह संभव नहीं है कि सोने की चमक के पीछे भागने में हम चांदी को अनदेखा कर जाएं? क्या ऐसा नहीं हो सकता कि आंखों पर धन का चश्मा लगे होने की वजह से हम अच्छे मौकों को गवां जाएं?

मेरी दुविधा का अंत आखिरकार मुंबई से न्यूयॉर्क की लाइट में हुआ। उस लाइट में मेरे बगल की सीट पर एक कलाकार बैठे थे।

उन्होंने बताया कि वे अपनी पेंटिंग बड़े होटलों और मल्टीनेशनल कंपनियों को बेचते हैं। उन्होंने कहा, 'उन्हें गेस्ट रूम, एग्जीक्यूटिव केबिन और पब्लिक स्पेस में लगाने के लिए चाहिए। मैं उन्हें बढ़िया दाम पर अपनी पेंटिंग्स बेच देता हूं।'

मुझे उसकी सोच कमाल की लगी। मैं हमेशा सोचा करता था कि कलाकार लोगों में व्यवसाय की कम समझ होती है। वह हंसे।

'जीवन जीने का बेहतरीन तरीका? अपने जुनून का खर्च उठाने का जरिया ढूंढ़ लो,' उन्होंने कहा। 'यही मैंने किया।'

उनके शब्दों से मुझे जाने-माने कलाकार एम.एफ. हुसैन की याद हो आई, जो अपने कैरियर के शुरुआती दिनों में मुंबई में सिनेमा पोस्टर बनाया करते थे।

दुनिया के प्रसिद्ध चित्रकार पिकासो से किसी ने पूछा था कि क्या वह पेंटिंग के दौरान कैनवास के सामने तीन-चार घंटे खड़े रहकर थक नहीं जाते। उन्होंने जवाब दिया, 'नहीं। यही कारण है कि चित्रकार लंबे समय तक जीते हैं।'

जब मैं काम करने आता हूँ, तो अपने शरीर को दरवाजे के बाहर छोड़ आता हूँ। ठीक वैसे ही जैसे मुसलमान मस्जिद में जाने से पहले जूते उतार देते हैं।' जुनून के चलते आप भूल जाते हैं कि आप काम कर रहे थे।

वर्जिन के संस्थापक, रिचर्ड ब्रानसन कहते हैं:

'हमारे लगभग सभी नए उपक्रम ऐसे उत्पाद या सर्विस को ध्यान में रखकर तैयार किए जाते हैं, जो हमें लगता है, लोगों को वाकई में चाहिए। आप ध्यान देंगे कि मुनाफा कमाना इसका ध्येय नहीं होता। ऐसा विरला ही होगा कि हमने—मैंने या मेरी टीम ने—कोई उत्पाद पैसे को ध्यान में रखकर बनाया हो। मैं ऐसे सवालियों को मन में रखकर कोई काम नहीं करना चाहता, "मैं ज्यादा पैसे कैसे कमा सकता हूँ?" जब समय फैसले लेने का आता है, तो अपने दिल की सुनना चाहिए। अगर आप अपने जुनून पर जोर देते हैं, तो आपके विचारों के सफल होने की उम्मीद ज्यादा होती है।'

वास्तव में, अगर आपका जुनून का संयोग उपलब्ध मौके से हो जाए, तो उसके कामयाब होने की संभावना ज्यादा होती है। इसीलिए जुनून के सफल होने के अवसर महज सफल होने से ज्यादा हैं। ग्रीक दार्शनिक सुकरात की यह कहानी हमें यही समझाती है:

जब एक युवक बुद्धिमानी की तलाश में सुकरात के पास गया, तो वह हैरान रह गया कि सुकरात ने उसे झील के पास ले जाकर उसका सिर पानी के अंदर डाल दिया।

जब आदमी सिर बाहर निकालने के लिए संघर्ष करने लगा, तो सुकरात ने और मजबूती से पकड़कर उसका सिर पानी के अंदर कर दिया।

बाद में, होश आने पर जब युवक ने सुकरात से पूछा कि उन्होंने उसे पानी में क्यों डूबो दिया था, तो सुकरात ने जवाब दिया, 'जब तुम पानी के अंदर थे, तो तुम सबसे ज्यादा क्या चाहते थे?'

'हवा,' युवक ने जवाब दिया।

सुकरात ने कहा, 'जब बुद्धिमानी की तुम्हारी इच्छा सांस लेने की इच्छा जितनी ही प्रबल हो, तब तुम उसकी तलाश में निकलना।'

जुनून सांस के समान ही है। जब कोई किसी चीज के लिए दृढ़ होता है, तो वह उसे संभव बनाने के लिए कुछ भी कर गुजरता है। कनफ्यूशियस इसे यूँ समझाते हैं, 'अपनी पसंद का काम चुनो, और तुम्हें जीवन में एक भी दिन काम नहीं करना पड़ेगा।'

सुकरात की कहानी आर्सेलरमित्तल के सीईओ और अध्यक्ष लक्ष्मी मित्तल के जीवन में भी देखने को मिलती है। आर्सेलरमित्तल स्टील उत्पादन में दुनिया की सबसे बड़ी कंपनी मानी जाती है:

वर्ष 2005 के आखिर में, स्टील मैग्नेट लक्ष्मी मित्तल के बेटे, आदित्य मित्तल ने आर्सेलर के वरिष्ठ वाइस प्रेजिडेंट अलेन डेवजैक से मुलाकात की। अलेन इंटरनेशनल बिजनेस डेवलपमेंट संभालते थे, और वह मुलाकात दोनों कंपनियों के संभावी मिलन के सिलसिले में हुई थी।

यह सुनिश्चित था कि उनके बॉस गाइ डॉल और लक्ष्मी मित्तल को भी मिलना चाहिए। एक डिनर का अयोजन भी हो चुका था और मिटिंग में मित्तल स्टील के आर्सेलर के साथ मिलन की शर्तों पर बातचीत होनी थी। आर्सेलर के सीईओ गाइ डॉल ने कंपनी भिन्नता का हवाला देते हुए उस मुलाकात को रद्द कर दिया।

डॉल ने सोचा था कि मामला वहीं खत्म हो गया, लेकिन तेरह दिन बाद आए लक्ष्मी मित्तल के टेलीफोन से वह बिल्कुल हैरान रह गए। मित्तल के फोन का मकसद उन्हें यह बताना था कि वह आर्सेलर के खिलाफ शत्रुतापूर्ण अधिग्रहण की बोली लगाने वाले थे।

हैरान एलेन ने तुरंत भारत में अपने मित्रों को फोन लगाकर मित्तल के ऐसा करने का कारण जानना चाहा। उनका जवाब था, 'उनकी पृष्ठभूमि देखिए। उनमें वह भूख है, जिसे यूरोपियन कभी समझ नहीं पाएंगे।'

12		भूलाना खुशकिस्मत लोग अपने पुराने नजरिए और सोच को भुलाकर आगे बढ़ते हैं।	रेज़	✓
नज़रिया	✓		रिक्ॉग्नाइज़	✓
रास्ता			रिस्पान्स	✓

ए टाइम टू किल लिखने के दौरान जॉन ग्रीशम बिल्कुल भूल ही गए थे कि वह वकील थे। द विंसी कोड लिखते समय डेन ब्राउन को भूलना पड़ा था कि वह अकादमिक थे। द रोजाबाल लाइन, चाणक्या'स चैंट और द कृष्ण की लिखते समय मुझे व्यवसायी का आवरण उतारना पड़ा था।

अपने बिजनेस अवतार को भूलने के प्रयास में मैंने अपना नाम अश्विन सांघी तक का त्याग करके अपना पहला उपन्यास शॉन हैगिंग्स नाम से लिखा। मैं परेशान था कि कहीं मेरे लेखन (जिसमें हल्की-फुल्की कामुकता भी थी) से बिजनेस समुदाय में हड़कंप न हो जाए! मुझे यह भी लग रहा था कि अपने नाम से मैं खुलकर नहीं लिख पाऊंगा।

ये उदाहरण मेरी सोच को सैद्धांतिक रूपरेखा की ओर ले गए, जहां से मेरी किस्मत ने बदलना शुरू किया। इस उदाहरण से यह बात और स्पष्ट हो जाएगी:

जापान में, मेजी एरा के दौरान, एक महान जेन मास्टर हुआ करते थे नन-इन। एक दिन, एक सम्मानित प्रोफेसर उनके पास जेन दर्शन का ज्ञान लेने के लिए आए।

मेजबान के तौर पर, नन-इन ने केतली में से प्रोफेसर के कप में चाय उड़ेलनी शुरू की। वह लगातार कप में चाय डाले जा रहे थे।

प्रोफेसर ने देखा कि चाय कप में से छलक रही थी। जब वह खुद को रोक नहीं पाए, तो बोले, 'रुक जाइए! चाय बह रही है। कप में और चाय नहीं आ सकती!'

नन-इन मुस्कुराए।

'कप की क्षमता सीमित है,' नन-इन ने कहा। 'आप भी कप की तरह हैं। आप विचारों, मान्यताओं, धारणाओं और नजरिए से भरे पड़े हैं। जब तक आप अपना प्याला खाली नहीं करेंगे, तो मैं कैसे जेन सिद्धांत के बारे में आपको बता पाऊंगा?'

इसका मतलब है: कुछ सीखने से पहले आपको अपना दिमाग खाली रखना होता है। ब्रह्मांड से कुछ लेने में सक्षम होने के लिए पहले खुद को व्यवस्थित करना होता है।

बहुत से लोगों के लिए भूलने के सिद्धांत का कोई महत्व नहीं है, संभवतः वह इसका मतलब ज्ञान को भूलने से लगा रहे हों। यह एक भ्रांति है। भूलने का मतलब है नकारात्मक व्यवहार को हटाना। आखिरकार, आपका व्यवहार ही तो अवसरों पर प्रतिक्रिया देने में सहायक बनता है।

रोजमर्रा के जीवन में खराब व्यवहार के कुछ उदाहरण हैं:

- नौकरी ढूंढने वाला: 'यह इंटरव्यू दिखावा है। वो पहले ही किसी को नौकरी पर रख चुके होंगे। समय बर्बाद करके मुझे कुछ नहीं मिलेगा।'
- निवेशक: 'मैंने पहले भी ऐसे ऑफर देखे हैं। इस सेक्टर की कंपनियों में निवेश करने में कोई फायदा नहीं है।'

- संगीतकार: 'मैं यहां पहले भी कई बार शो कर चुका हूं। मैं बिना रिहर्सल या साउंड चैक के मंच पर जा सकता हूं।'

नौकरी ढूंढने वाले का अतीत उसे सामने आए अवसर की ओर हाथ बढ़ाने से रोकता है। निवेशक का अतीत उसे नए मौके पहचानने नहीं देता। संगीतकार के अतीत ने उसे और बेहतर प्रदर्शन करने से रोका। समाधान क्या है? शायद मेरे जीवन की यह घटना इसे कुछ परिभाषित कर पाए:

एक साल पहले, मेरी पत्नी ने हमारे लिविंग रूम को पेंट करवाने का निर्णय लिया। चूंकि हम एक सप्ताह के लिए गोवा जा रहे थे, तो उन्होंने पेंटर से कहा कि वह हमारी अनुपस्थिति में काम निबटा दे।

वापसी पर हम आधा काम देखकर हैरान रह गए। हमारी वापसी के दिन ही पेंटर ने कलर की पहली परत करनी शुरू की थी। स्वाभाविक है कि लिविंग रूम बहुत बुरी हालत में था।

लिविंग रूम की ऐसी हालत पर चिढ़कर मेरी पत्नी ने देरी का कारण पूछा।

सुपरवाइजर ने बताया कि हमारी दीवारों पर पुराना रंग चढ़े हुए काफी साल हो गए थे। 'जब तक मैं पुराना रंग नहीं हटाऊंगा, तब तक भला नया रंग कैसे कर देता? पुराने रंग को हटाना ही 70 प्रतिशत काम था। अब तो बस 30 प्रतिशत काम करना बाकी बचा है!'

बात तो बहुत पते की है, है न? पुरानी परत को हटाए बिना, नया रंग चढ़ाना बेमानी है। यह नियम हमारे लगभग हर काम पर लागू होता है।

फ्यूचर ग्रुप के सीईओ और भारत के रिटेल किंग किशोर बियानी ने अपने एक इंटरव्यू में कहा था:

'ज्यादातर लोगों को संरक्षक के रूप में प्रशिक्षित किया जाता है। संरक्षक होना अच्छा है। लेकिन हमारे लिए, जिसका सृजन हुआ है, उसका विनाश भी होगा। बिना विनाश के आप नया सृजन कर ही नहीं सकते। यह प्रकृति का नियम है। मौसमों को देखो। कुछ नये के स्वागत में पहले सब खत्म होता है। लेकिन बदकिस्मती से, व्यवसाय प्रकृति से कोई सबक नहीं लेते। कोई भी बिजनेस स्कूल प्रकृति से कुछ नहीं सीखता। कोई भी प्रकृति के खिलाफ नहीं जा सकता। हमारे ग्रुप में, हम बिजनेस नियमों का पालन नहीं करते। हम प्रकृति के नियमों पर चलते हैं।'

भूलने की प्रक्रिया से किसी का क्या मतलब है? किसी चीज को बिना पूर्व शर्तों के अपनाना। टेलीविजन दुनिया का एक उदाहरण बताएगा कि पूर्व निर्धारित शर्तों की अनुपस्थिति ने कैसे किसी की किस्मत बदल दी:

1990 में वह सीएनएन पर खाड़ी युद्ध की खबर देख रहे थे। जबकि दूसरे लोग परेशान हो रहे थे कि युद्ध कब खत्म होगा, उनकी चिंता का सबब था कि भारत में सीएनएन जैसा प्राइवेट सैटेलाइट चैनल क्यों नहीं था।

एक मित्र के माध्यम से उन्होंने दूरदर्शन के चीफ इंजीनियर से मुलाकाल का बंदोबस्त किया, जिन्होंने बताया कि कानून निजी क्षेत्र में ब्रॉडकास्टिंग की इजाजत नहीं देता।

वह सोच रहे थे कि अगर नेपाल में एक चैनल शुरू किया जाए, तो भारत में प्रवेश किया जा सकता है, लेकिन जल्द ही उन्हें अहसास हुआ कि इससे वह भारत के हर शहर तक नहीं पहुंच पाएंगे।

फिर उन्हें विडियो वैन का विचार आया, जो देशभर में घूमते हुए, गांववासियों को फिल्म दिखा सके। लेकिन फिर इस निर्णय पर पहुंचे कि खाली विज्ञापन से होने वाली आय इसका खर्च नहीं उठा पाएगी।

फिर उन्होंने एशियासैट के बारे में सुना, एक सैटेलाइट जो भारत में ब्रॉडकास्ट हो सकती थी। उन्होंने एशियासैट के सीईओ से मिलना चाहा, जिन्होंने उनको बताया कि एशियासैट के सारे ट्रांसपॉंडर्स सैटेलाइट टेलीविजन ऑफ एशियन रिजन (स्टार) को लीज किए जा चुके हैं।

कई महीने कोशिश करने के बाद, उन्हें आखिरकार ली का शिंग (स्टार के मालिक) के बेटे रिचर्ड ली से



मिलने का मौका मिला, लेकिन 5 मिलियन डॉलर के उनके प्रस्ताव को ठुकरा दिया गया।

स्टार फिर दूसरी भारतीय कंपनियों के पास गया, जो उनकी सर्विस में दिलचस्पी लेतीं, लेकिन कोई भी 5 मिलियन डॉलर के प्रस्ताव से मैच नहीं कर पाया। स्टार को मजबूरन उनका प्रस्ताव मानना पड़ा।

दिलचस्प तो यह था कि जिस आदमी ने 5 मिलियन डॉलर की बोली लगाई थी, उसके पास उस समय उतना पैसा नहीं था। सुभाष चंद्रा ने बाद में जीटीवी के लिए हॉन्ग कॉन्ग की एक कंपनी से पैसे लिए थे।

‘पहले से उपस्थित मीडिया कंपनियों का मानना था कि सैटेलाइट टीवी भारत में सफल नहीं हो पाएगा। चूंकि मुझे मीडिया बिजनेस की कोई जानकारी नहीं थी, तो मुझे कोई डर भी नहीं था,’ सुभाष चंद्रा ने कई साल बाद यह बात बताई।

दरअसल, अगर वह भी धारणाएं लेकर चल रहे होते, तो उन्होंने कभी भी 5 मिलियन डॉलर की बोली नहीं लगाई होती। धारणा की कमी के कारण उन्होंने आक्रामकता से बोली लगा दी।

हैनरी फॉर्ड नकारात्मकता पर बताते हैं, ‘मैं ऐसे आदमियों को ढूंढ रहा हूं, जो नहीं जानते कि क्या नहीं किया जा सकता!’ हैनरी फॉर्ड यकीनन जानते हैं। चालीस साल की उम्र में दिवालिया होने के बावजूद उन्होंने दुनिया की ऑटोमोबाइल इंडस्ट्री खड़ी की!

पूर्वधारणा न होने का महत्व इस उदाहरण से समझा जा सकता है:

हर उपन्यास लिखने के बाद, मैं अपने संपादक के सुझावों पर काफी समय बिताता हूं।

एक दिन, अपने हालिया काम पर चर्चा करते समय, उन्होंने मुझे बताया कि उन्हें मेरा काम इसलिए पसंद है, क्योंकि वह उनके पास आए पिछले कामों से अलग है।

‘शायद इसलिए कि मुझे तो आइडिया ही नहीं था कि मैं क्या करने वाला था,’ मैंने मजाक किया। सच तो यह है कि मैंने हमेशा महसूस किया कि लेखन और साहित्य में प्रशिक्षण की कमी ही इसका कारण था। मैं हमेशा अपनी कमियों के प्रति शर्मिंदा रहा।

उन्होंने तुरंत मुझे जवाब नहीं दिया, लेकिन कुछ समय बाद मुझे ईमेल भेजा। उन्होंने अंग्रेजी नाटककार और उपन्यासकार सॉमरसेट मॉम को उद्धरित किया था: ‘उपन्यास लिखने के तीन नियम हैं। बदकिस्मती से कोई नहीं जानता कि वो क्या हैं।’

अक्सर प्रशिक्षण और पूर्वधारणा नहीं होने का सबसे बड़ा फायदा है कि इस वजह से आप स्वच्छ और आविष्कारक होते हो। भुला देना पूर्व धारणाओं से मुक्त होने का सबसे आसान तरीका है।

हार्वर्ड बिजनेस स्कूल के प्रोफेसर गौतम मुकुंदा ने राजनीतिक, व्यवसाय और फौज जगत के कई नेताओं पर शोध किया और उन्हें दो श्रेणियों में बांट दिया: फिल्टर्ड लीडर्स, ऐसे लोग जिनका कैरियर निश्चित नियमों पर चलते हुए आगे बढ़ा; और दूसरा अनफिल्टर्ड लीडर्स, ऐसे लोग जो या तो बाहरी थे, जिन्हें उस क्षेत्र का कोई अनुभव नहीं था, या किसी मजबूरी से उस क्षेत्र में आ गए थे। आप जानते हो कि ज्यादा प्रभावशाली कौन थे? आपने सही अंदाजा लगाया। अनफिल्टर्ड ग्रुप!

आइंसटाइन ने कहा था कि उनके सीखने की प्रक्रिया में सिर्फ उनकी शिक्षा ने ही बाधा पहुंचाई! पूर्वधारणा नहीं होने से—उनके मामले में शिक्षा—कोई सहजता से नए विचारों पर काम कर सकता है। ऐसे सफल लोगों की लंबी सूची है, जिन्होंने स्कूली पढ़ाई या कॉलेज को बीच में छोड़कर अपनी अलग राह बनाई: थॉमस एडिसन, बेंजामिन फ्रैंकलिन, धीरूभाई अंबानी, बिल गेट्स, रिचर्ड ब्रांसन, जॉन डी. रॉकफेलर, वाल्ट डिज्नी, चार्ल्स डिकंस... सूची वास्तव में लंबी है।

यकीनन मैं यह नहीं कह रहा हूं कि किसी को अपनी पढ़ाई बीच में छोड़कर सफल होने का प्रयास करना चाहिए! शिक्षा से आपको दोस्तों का साथ मिलता है, इससे आपको मिलने वाले मौके भी बढ़ जाते हैं। इससे अवसर आने पर आपको पहला कदम उठाने में भी मदद मिलती है।

लेकिन यद्यपि नेटवर्क मौके दिलवाने में आपकी मदद करता है, वहीं शिक्षा द्वारा पनपी पूर्वधारणा आपको

अवसर पहचानने से रोकती है। हमारे स्कूल और विश्वविद्यालयी शिक्षा अक्सर हमें लकीर का फकीर बनाती है। इससे बाहर निकलकर ही आप अपनी शिक्षा और प्रशिक्षण का इस्तेमाल किस्मत को आकर्षित करने में कर सकते हैं।

13		भूलाना खुशकिस्मत लोग अपने पुराने नजरिए और सोच को भुलाकर आगे बढ़ते हैं।	रेज़	✓
नज़रिया			रिक्ॉग्नाइज़	✓
रास्ता	✓		रिस्पान्स	✓

रोम के दार्शनिक सेनेका बताते हैं, 'जब प्रशिक्षण की मुलाकात अवसर से होती है, तो खुशकिस्मती का जन्म होता है।'

जब कभी हम किसी समारोह, मीटिंग या बातचीत के लिए पूरी तरह तैयार नहीं होते, तो हम उसका पूरी तरह फायदा नहीं उठा पाते। इसे मैं अपने निजी उदाहरण से समझाता हूँ:

मेरी आदत है कि जब मुझे साहित्योत्सवों में मंच पर अपने विचार साझा करने का मौका मिलता है, तो मैं अपना आईपैड अपने साथ रखता हूँ।

मेरी एक साथी वक्ता सत्र शुरू होने से पहले मुझे आईपैड पर अपने पॉइंट को दोहराते देख हैरान रह गई। 'आप क्या कर रहे हो?' उन्होंने पूछा।

'प्लाइट में बैठने से पहले मैंने कुछ पॉइंट लिखे थे, उन्हें ही दोहरा रहा हूँ,' मैंने जवाब दिया। (मैंने देखा है कि सत्र में चर्चाओं के दौरान, खासकर साहित्योत्सव में विषय मुख्य बिंदु से हटकर कहीं दूर खो जाता है। मैं अपने कुछ मुख्य पॉइंट तैयार करके जाता हूँ, ताकि मैं मुख्य विषय से भटक न जाऊँ।)

साथी वक्ता ने अपना सिर झटका, यकीनन वह मुझे किसी दूसरे ग्रह का प्राणी मान रही थीं। उन्होंने कभी किसी लेखक को चर्चा से पहले नोट्स बनाते नहीं देखा था! यकीनन मेरा दिमाग कुछ खराब था!

अक्सर कहा जाता है कि ये दुनिया एक रंगमंच है और हममें से अधिकांश लोग बिना तैयारी के उपस्थित होते हैं। कल्पना करो कि अगर आपने पूरी तैयारी कर ली है, तो सफल होने के आपके मौके कितना बढ़ जाएंगे? संयुक्त राज्य अमेरिका के संस्थापक जनकों में से एक, बेंजामिन फ्रैंकलिन ने कहा था, 'तैयारी में असफल रहकर, आप असफल होने की तैयारी कर रहे हैं।' इसी विषय में लुइस पास्चर ने कहा था, 'मौके भी प्रशिक्षित दिमागों पर ही मेहरबान होते हैं।'

वास्तव में कुछ लोग होते हैं जो हाजिरजवाब होते हैं। लेकिन उनकी संख्या बहुत कम होती है। अधिकांश लोगों के लिए पूरी तैयारी से आगे बढ़ना ही समाधान है। इस कहानी को देखिए:

एक तालाब में तीन मछलियां रहती थीं: परियोजित, स्फूर्ति और भगवान भरोसे। एक दिन उन्होंने एक मछुआरे को कहते हुए सुना कि वह अगले दिन आकर तालाब में जाल डालेगा।

परियोजित ने कहा, 'मैं आज ही रात तालाब की गहराई में चली जाऊंगी।'

स्फूर्ति ने कहा, 'मुझे यकीन है कि मैं बचने की कोई योजना बना लूंगी।'

भगवान भरोसे ने कहा, 'मैं अभी इसके बारे में नहीं सोच सकती। मैं थक गई हूँ।'



जब अगले दिन आकर मछुआरे ने जाल फैलाया, तो परियोजित पहले ही गहराई में जा चुकी थी, इसीलिए वह बच गई।

बदकिस्मती से स्फूर्ति और भगवान भरोसे मछुआरे के जाल में फंस गई।

स्फूर्ति ने तुरंत खुद को उलटकर मरने का दिखावा किया। 'ओह, यह तो सही मछली नहीं है,' कहते हुए मछुआरे ने उसे जाल से निकालकर फेंक दिया, और वह सुरक्षित लौट गई।

बदकिस्मती से भगवान भरोसे की कहानी मछली बाजार में ही खत्म हुई।

इसीलिए तो लोग कहते हैं कि खतरे के समय या तो पहले से योजना बना लो, या तुरंत कुछ समाधान निकालो।

अठाहरवीं सदी के ब्रिटिश राजनेता जॉन विल्क्स के पास हर सवाल का जवाब हुआ करता था। एक बार किसी प्रतिद्वंद्वी ने विल्क्स पर चिल्लाते हुए कहा कि वह या तो फांसी चढ़ेगा या किसी भयंकर बीमारी से तड़प-तड़पकर मरेगा। इस पर विल्क्स का जवाब था, 'सर, वह तो इस पर निर्भर करेगा कि मैंने आपके उसूलों को गले लगाया है या आपकी प्रेमिका को।' सारा मसला ही हाजिरजवाबी का है बॉस!

लेकिन विंस्टन चर्चिल कहा करते थे, 'करारी हाजिरजवाबी का राज है कि उसे कई दिनों पहले ही तैयार कर लिया जाए।' एक बार तैयार हो जाने पर उसे दिमाग की किसी फाइल में दर्ज करके रख लो, और फिर मौका आने पर, सतर्कता से उसका इस्तेमाल करो। इसी को कहते हैं, कदम उठाने से पहले थाह ले लेना।

प्रेजिडेंट बिल क्लिंटन बिना तैयारी के भाषण देने के लिए प्रसिद्ध थे, लेकिन वह हमेशा उनकी तैयारी पहले किया करते थे। उनके भाषण पर आई सीएनएन की रिपोर्ट का अंश इसकी पुष्टि करता है:

'पिछली रात डेमोक्रेटिक नेशनल कन्वेंशन में दिए भाषण में भी क्लिंटन ने वही किया, जैसा वह हमेशा से करते आए हैं। उन्होंने अपने पहले से तैयार भाषण में जैज संगीत की तरह अपनी अमिट छाप छोड़ दी।

'एक अन्य अवसर पर भूतपूर्व प्रेजिडेंट ने 48 मिनट का भाषण दिया था, जिसमें उन्होंने 5,895 शब्दों का इस्तेमाल किया था। लेकिन भाषण की जो प्रति मीडिया को दी गई थी, उसमें केवल 3,136 शब्द थे। उसकी समीक्षा करने के बाद पता चलता है कि दोनों भाषण एक ही व्यक्ति ने लिखे थे।'

तैयारी के अतिरिक्त खुशकिस्मती के लिए जो अन्य चीज आवश्यक है, वह है योजना और प्राथमिकता:

मेरे मित्र और सफल लेखक अमीश त्रिपाठी ने अपनी कामयाब श्रृंखला शिव रचना त्रय का पहला भाग लिखा, और उन्हें भी (मेरी तरह) कोई प्रकाशक नहीं मिला। वह प्रकाशन जगत में बहुत से लोगों से मिले, उनमें से कुछ ने उन्हें उनकी पांडुलिपि में कुछ बदलाव के सुझाव दिए, जिसे उन्होंने ठुकरा दिया। उन्हें भरोसा था कि उनकी कहानी अच्छी है।

उनके साहित्यिक एजेंट अनुज बाहरी ने उनकी किताब छपवाने में मदद की और अमीश ने खुद किताब के कवर और मार्केटिंग पर पूरा ध्यान दिया। आज उनकी श्रृंखला की कई लाख प्रतियां बिक चुकी हैं और उन पर फिल्म निर्माण का भी काम चल रहा है।

एक दिन, मैंने अमीश से पूछा कि उन्होंने अपनी पहली किताब लिखने का समय कैसे निकाला। आखिरकार, वह बहुत व्यस्त बैकर थे। उन्होंने काम की व्यस्तता के साथ मेलूहा के मृत्युंजय लिखने का समय कैसे निकाला?

अमीश ने बताया कि घर से ऑफिस और फिर वापसी के सफर में कार से रोज दो घंटे लगा करते थे। उन्होंने तय किया कि गाड़ी में बैठने में जो समय उनका यूं ही जाया हो रहा है, उसका इस्तेमाल वह लेखन में करेंगे।

इसे कहते हैं योजना और इससे वास्तव में बड़ा फर्क पड़ता है। बहुत से लोग जिंदगी की अस्त-व्यस्तता और

अप्रबंध में फंसकर रह जाते हैं, और कुछ करने का सामने आया मौका भी गवां देते हैं। सफल लोगों के जीवन को परखो और आप उसमें प्राथमिकता और योजना का बेहतरीन समावेश देख पाएंगे:

कहा जाता है कि घनश्यामदास बिरला को लिस्ट बनाने का बहुत शौक था। वह हर काम की लिस्ट बनाते थे, यहां तक कि अपने मैनेजरों से क्या काम लेना है इसकी भी।

उन्हें आज का काम कल पर छोड़ना बहुत अखरता था। उनके एक लैडर बैग में रोज की मेल और पन्ने रखे रहते थे, जिन्हें वह दिन में कई बार देखते थे। वह हर पत्र का उसी दिन जवाब देते थे, जब वह उन्हें मिलता था।

अगर आप मि. बिरला को मुस्कराते हुए देखें, तो इसका मतलब होगा कि उनका लैडर बैग खाली हो चुका है, और वह दिन के सारे काम निबटा चुके हैं।

मेरे मामले में, मुझे एक उपन्यास लिखने में लगभग अठारह महीने का समय लगता है, जिसमें से नौ महीने तो लगभग शोध काम पर ही जाते हैं। मैं रोज मैटिरियल संभाला करता (किताबों में पेज नंबर नोट करना, जरूरी पैराग्राफ हाईलाइट करना, वेब लिंक्स, फोटोग्राफ या रिकॉर्ड किया हुआ इंटरव्यू), जब तक कि मैंने तय नहीं कर लिया कि ये सारा मैटिरियल मेरे इलैक्ट्रॉनिक डाटा बेस में होना चाहिए, चाहे स्कैन कॉपी के रूप में या इंडेक्स बनाकर, इससे वह आसानी से मेरी पकड़ में होंगे। मैंने एक युवा तकनीशियन की डाटा ड्वलप करने में मदद ली। उस एक निर्णय ने मेरे शोध को और शक्तिशाली बना दिया और मुझे लेखन और मार्केटिंग पर ध्यान देने के लिए ज्यादा समय भी मिल पाया।

सही कहा गया है कि योजना कभी भी शुरुआत या सही फैसले का विकल्प नहीं हो सकती। लेकिन शुरुआत और निर्णय के लिए समय चाहिए, जो आपको योजना बनाकर ही प्राप्त हो सकता है। इसमें वित्त, लक्ष्य और समय की योजना शामिल है।

मुझे याद है 1994 में, मारग्रेट थेचर मुंबई आई थीं। सिटीबैंक में कार्यरत मेरे एक मित्र ने मुझे उनका भाषण सुनने के लिए आमंत्रित किया था। 'ठीक समय पर आना', मेजबान ने विनती की। 'क्यों?' मैंने पूछा। 'भारत में कुछ भी समय पर शुरू नहीं होता!'

'वह थेचर हैं,' मेजबान ने जवाब दिया। 'यहां तक भगवान भी उन्हें देखकर अपनी घड़ी मिलाते हैं!'

सिटी बैंक के लोग बिल्कुल सही थे। 1983 से 1990 के दौरान रहे मारग्रेट थेचर के निजी सचिव लॉर्ड पॉवेल ने उनकी 'समय पर पाबंदी' के बारे में गार्जियन को दिए एक इंटरव्यू में बताया था:

'उनकी औपचारिक कार को अक्सर शहर के बाहरी ओर साइड में खड़े देखा जा सकता था, क्योंकि कई बार तो हम समारोहों में सिक्योरिटी आने से भी पहले पहुंच जाया करते थे। स्थानीय लोग प्रधानमंत्री की कार को देखकर चौंक जाया करते थे।

'रिकॉर्ड तो प्राहा में बन गया, जब वह प्रेजिडेंट पैलेस में इतनी जल्दी पहुंच गईं। उन्हें देखकर हड़बड़ाहट में बैंड ने गार्ड ऑफ ऑनर बजाना शुरू कर दिया, और नेशनल एंथम बजा दी। मिसेज थेचर ने ही गार्ड ऑफ ऑनर का निरीक्षण किया।

'प्रेजिडेंट हेवेल वहां तब मौजूद नहीं थे। वह कुछ मिनट बाद वहां पहुंचे, हड़बड़ाहट में अपनी जैकेट को सीधा करते हुए।'

खुशकिस्मत लोगों की एक खासियत यह भी होती है कि वे न सिर्फ तैयारी और योजना पर ध्यान देते हैं, बल्कि अपनी क्षमता—ताकत पर भी। वे अवसरों की पहचान 'कनेक्टिंग द डॉट' (बिंदु दर बिंदु खाका खींचते हुए) के माध्यम से करते हैं। आगे के उदाहरण बताएंगे कि कैसे खुशकिस्मत लोग अपनी क्षमता को बढ़ाने की दिशा में लगे रहते हैं।

हारलैंड सेंडर्स का उदाहरण लेते हैं। देखा जा सकता है कि अपनी क्षमता को बढ़ाकर कोई कैसे खुशकिस्मत बन सकता है:

हारलैंड सेंडर्स कॉर्बिन में सफल रेस्टोरेंट और मोटल यूएस25 चलाते थे, लेकिन जब सेंडर्स के रेस्टोरेंट से सात मील दूर इंटरस्टेट-75 खुला, तो उनकी सालाना आय कम हो गई। खाना पकाने के अपने ज्ञान को बढ़ाते हुए, उन्होंने तुरंत तैयार होने वाले व्यंजनों पर प्रयोग करना शुरू किया और इस प्रकार फ्राइड चिकन की तकनीक तक पहुंचे। फिर उन्होंने शहर में जाकर अपनी नई चैन की फ्रेंचाइस बेचना शुरू किया। 1964 में जब तक उन्होंने बिजनेस बेचा, केंटकी फ्राइड चिकन (या केएफसी) के 900 रेस्टोरेंट खुल चुके थे!

विज्ञान और तकनीक जगत का उदाहरण भी यही बात साबित करता है:

जैक कवर ने अपने कैरियर का अधिकांश समय न्यूक्लियर भौतिक विज्ञानी के तौर पर बिताया। विज्ञान और तकनीक के अपने ज्ञान को बढ़ाते हुए उन्होंने 1970 में एक नई कंपनी शुरू की। उन्होंने एक ऐसा हथियार डिजाइन किया जो आदमी को मारे बिना उसे अक्षम बना सकता था, और 1974 में इसे पेटेंट कराया। जल्द ही इसका इस्तेमाल लॉस एंजलेस पुलिस विभाग में हिंसा के संदेहियों को पकड़ने में किया जाने लगा। जब 88 साल की उम्र में जैक कवर का निधन हुआ, उनकी डिवाइस—द टेजर—का इस्तेमाल 45 देशों में किया जा रहा था।

भारतीय व्यवसाय में क्षमता बढ़ाने का उदाहरण भारती के सुनील मित्तल के मामले में देखा जा सकता है:

सुनील भारती मित्तल को ताइवान दौरे के दौरान नंबर दबाने वाले फोन भा गए, और जल्द ही वह भारत में इस्तेमाल हो रहे नंबर घुमाने वाले फोन की जगह इस्तेमाल करने के लिए आयात करने लगे। फोन उपकरण के बिजनेस को समझकर उन्होंने सीमंस कंपनी के साथ मिलकर बटन दबाने वाले फोन का उत्पादन शुरू किया। उत्पादन को और गहराई से समझकर उन्होंने 1990 के दशक में फैक्स मशीन और कोर्डलैस फोन का भी निर्माण शुरू किया। 1992 में भारत सरकार ने मोबाइल फोन सर्विस के क्षेत्र में लाइसेंस देने का काम शुरू किया। टेलीकॉम स्पेस में दक्षताओं के चलते मित्तल लाइसेंस लेने में सफल रहे, और जल्द ही भारत में बड़े ऑपरेटर बन गए।

हालिया उदाहरण फ्लिपकार्ट के बेमिसाल विकास में देखा जा सकता है:

सचिन बंसल और बिन्नी बंसल दोनों आईआईटी दिल्ली से प्रशिक्षित, एमेजॉन.कॉम के साथ काम कर रहे थे। तब उन्हें अहसास हुआ कि आज के समय में एक तुलनात्मक ऑनलाइन साइट की जरूरत थी। इस साइट ने उन्हें भारत में ई-कॉमर्स व्यवसाय की संभावनाओं और आकार से परिचित करवाया। चार लाख रुपए की शुरुआती पूंजी से काम की शुरुआत करते हुए (जिसमें से आधी रकम तो कंप्यूटर और फर्नीचर खरीदने में निवेश की थी) उन्होंने अपनी नई कंपनी फ्लिपकार्ट शुरू की, जो शुरुआत में सिर्फ ऑनलाइन किताबें बेच रही थी, लेकिन आज उस पर कपड़ों से लेकर, ग्राहक की जरूरत का हर सामान उपलब्ध है।

ये सभी उदाहरण अपनी क्षमता को बढ़ाने के हैं। यही तो जॉन एफ. कैनेडी ने फ्रांस के दौरे के दौरान किया था:

जब जेएफके और उनकी पत्नी जैक्लीन 1962 में फ्रांस के दौरे पर पहुंचे, अपनी धाराप्रवाह फ्रेंच की बंदौलत जैक्लीन ने सबका दिल जीत लिया था। उन्होंने राष्ट्रपति दि गॉल समेत सभी को प्रभावित किया था। जाने से पहले, जेएफके ने प्रेस कॉन्फ्रेंस को संबोधित करते हुए कहा, 'मैं सोचता हूँ कि यह कहना गलत नहीं होगा कि मैं वह शख्स हूँ, जो जैक्लीन कैनेडी के साथ पैरिस आया हूँ और यकीन मानिए मुझे इसमें बड़ा मजा आया!' पहचानकर कि फ्रांस में जैक्लीन उनकी ताकत थीं, जेएफके ने समझदारी का परिचय देते हुए उनकी उपस्थिति का ज्यादा फायदा उठाया।

खुशकिस्मत लोग तैयारी, योजना, प्राथमिकता और क्षमता पर काम करते हैं। ऐसा करके, वे अवसरों की संभावना बढ़ा लेते हैं और बढ़िया तरीके से प्रतिक्रिया दे पाते हैं।

## IV

### कॉजिंग रिपल

स्कूल में हम महत्वपूर्ण सवाल याद रखने के लिए संक्षिप्ताक्षरों का इस्तेमाल करते थे। संक्षिप्ताक्षर याददाश्त बढ़ाने का तरीका है, जिसमें आप किसी धुन या शब्दों के पहले अक्षर को ध्यान में रखकर पूरी बात याद कर पाते हैं।

रेनवाटर-हार्वैस्टिंग के अपने उदाहरण पर वापस चलते हैं, जरा कल्पना कीजिए कि भारी बरसात हो रही है। आपने अपनी छत पर बारिश का पानी जमा करने के लिए टब रख दिया। बारिश की हर बूंद—या अवसर—आपके टब में गिरता है, और कॉजिंग रिपल (causing ripple ) आपके पानी की सतह है।

गुडलक के सभी तरह सिद्धांतों को याद रखने के लिए हम संक्षिप्ताक्षर के रूप में कॉजिंग रिपल को ध्यान में रखेंगे। हर अक्षर से बने शब्द हमें खुशकिस्मती के मुख्य तत्वों की याद दिलाते रहेंगे:

C	Confidence	(आत्मविश्वास) खुशकिस्मत लोग अपना आत्मविश्वास बढ़ाकर बातचीत शुरू करते हैं।
A	Alertness	(सतर्कता) खुशकिस्मत लोग शांत रहने का तरीका ढूंढकर सतर्क रहते हैं।
U	Unlearn	(भुलाना) खुशकिस्मत लोग पुराने नजरिए और सोच को भुला देते हैं।
S	Situations	(हालात) खुशकिस्मत लोग बदतर हालात में से बेहतर निकाल लेते हैं।
I	Intuition	(अंतर्चेतना) खुशकिस्मत लोग अंतर्चेतना की आवाज सुनकर उसे विकसित करते हैं।
N	Network	(नेटवर्क) खुशकिस्मत लोग अपने नेटवर्क को बढ़ाते और विकसित करते रहते हैं।
G	Goodness	(अच्छाई) खुशकिस्मत लोग अच्छाई की ताकत को जानते हैं।

R	Risks	(जोखिम) खुशकिस्मत लोग जोखिम की गणना कर, नुकसान को कम करते हैं, और गलतियों से सबक लेते हैं।
I	Information	(सूचना) खुशकिस्मत लोग सूचनाएं ग्रहण करके उनमें से नए आइडिया निकालते हैं।
P	Positivity	(सकारात्मकता) खुशकिस्मत लोग सकारात्मक रहते हुए, अपनी चमड़ी को मोटा कर नकारात्मकता से अप्रभावित रहते हैं।
P	Passion	(जुनून) खुशकिस्मत लोग अपने जुनून का खर्च उठाने का तरीका ढूंढ ही लेते हैं।
L	Leverage	(सक्षमता) खुशकिस्मत लोग तैयारी, योजना और क्षमता को और बढ़ाते रहते हैं।
E	Experiment	(प्रयोग) खुशकिस्मत लोग नई चीजें करने के लिए तैयार रहते हैं।

इन तरह नजरिए और रास्तों को अपना पाना ही काफी नहीं है। हालांकि मैं मानता हूँ कि जो लोग सफलता के मामले में खुशकिस्मत होते हैं, उनमें ये खूबियां मिलती ही हैं।

जब हम सफल लोगों के जीवन का निरीक्षण करते हैं, तो हमें उनके व्यवहार में एक या अधिक बिंदुओं का अभाव मिल सकता है। हम कह सकते हैं, 'वह अच्छा इंसान नहीं है। फिर वह खुशकिस्मत कैसे हो गया?' या 'वह बिल्कुल भी व्यवस्थित नहीं है। वह कुछ भी कैसे कर पाती होगी?'

जिस प्रकार एक छात्र अपने कमजोर विषय की भरपाई, अपने मजबूत विषय में नंबर लाकर करता है, वही किस्मत के मामले में भी होता है। अगले अध्याय में आप जानेंगे कि कैसे विभिन्न विशेषताएं आपके हित में जाकर आपको सफल बनाती है, इसे मैं 'लक कोशेंट या एलक्यू' (किस्मत अनुपात) कहता हूँ।

## V

### आईक्यू, ईक्यू और एलक्यू

यह कहना अतार्किक नहीं है कि इस प्रतिस्पर्धी दुनिया में सफलता के लिए होशियार होना भी जरूरी होता है। इंसानों की बुद्धिमत्ता (या होशियारी) नापने के लिए बौद्धिक अनुपात या आईक्यू (इंटेलिजेंस कोशेंट) का इस्तेमाल किया जाता है।

आईक्यू का आंकलन मानकीय बौद्धिक परीक्षण के जरिए किया जाता है। नंबर को व्यक्ति की मानसिक आयु को शारीरिक आयु से विभाजित करके और फिर 100 में गुणा करके हासिल किया जाता है। तो अगर एक बच्चा जिसकी मानसिक आयु 15 है और शारीरिक आयु 10 तो उसका आईक्यू लेवल हुआ 150। दरअसल आईक्यू आपकी मानसिक आयु और शारीरिक आयु की गुणा है।

आईक्यू स्तर जीवन भर स्थिर रहता है, तो ऐसा नहीं हो सकता कि कोई किशोर जिसका आईक्यू लेवल औसत हो और वह बाद के सालों में आइंसटाइन बन जाए।

बदकिस्मती से हम आईक्यू को सफलता से जोड़कर देखते हैं। यह पूरी तरह से बकवास है।

इंसान के शुरुआती सालों में आईक्यू अपेक्षाकृत महत्वपूर्ण होता है। स्कूल या कॉलेज में अच्छे नंबर लाने के लिए, मर्किंसी एंड कंपनी में ऊंची पगार की नौकरी पाने के लिए, गूगल में कॉम्प्लेक्स प्रोग्रामिंग को क्रैक करने के लिए, गोल्डमैन सैक्स में नौकरी के लिए। लेकिन जब आप जीवन में आगे बढ़ते हैं, तो आईक्यू की महत्ता कम होने लगती है।

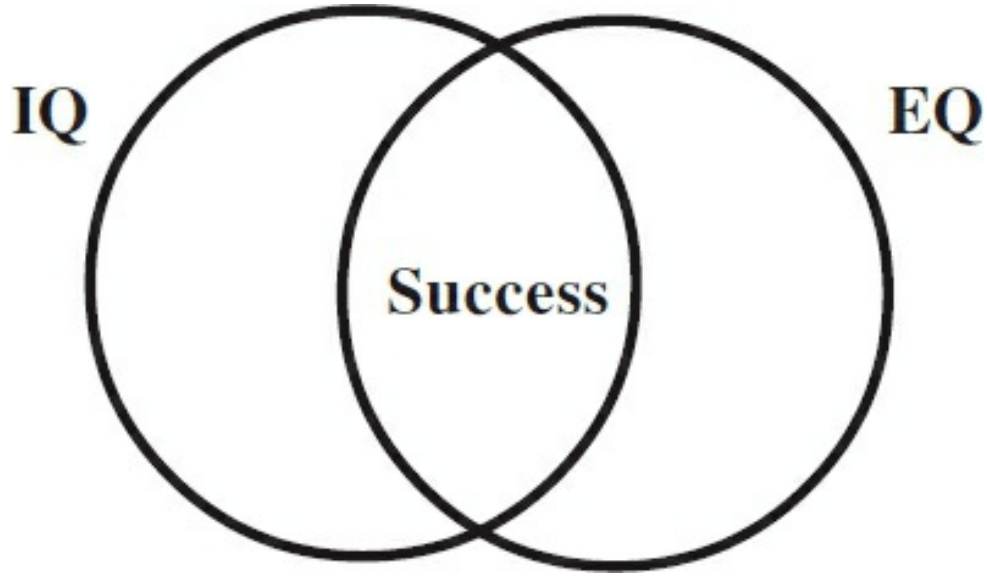
साथ ही लोगों, हालातों या संबंधों को संभालने में आईक्यू का उतना महत्व नहीं रह जाता। इस मायने में, सफलता के नजरिए से आईक्यू अच्छा भविष्यसूचक नहीं है। इसे जानकर सिद्धांतकार दूसरे विचार पर आए: इमोशनल इंटेलिजेंस या भावनात्मक समझदारी। इमोशनल कोशेंट (या ईक्यू) इसे नापता है।

ईक्यू आईक्यू से अलग है। आपका सामान्य ज्ञान नापने के अलावा, यह आपका भावनात्मक ज्ञान नापता है। ईक्यू में किसी की भावों की योग्यता और समझ को आधार बनाते हुए उच्च स्तर पर उनके सहयोग और उत्पादकता को नापा जाता है।

ईक्यू के पांच मुख्य तत्व हैं आत्म-जागरूकता, आत्म-नियमन, प्रेरणा, दृढ़ता और सामाजिक दक्षता। यह समझना मुश्किल नहीं है कि जीवन में ईक्यू की भूमिका आईक्यू के मुकाबले इतनी महत्वपूर्ण क्यों है।

आईक्यू, जिसे विकसित नहीं किया जा सकता, से भिन्न ईक्यू को विकसित किया जा सकता है। एक योजना के तहत कमजोर भागों पर काम करके ईक्यू को बढ़ाया जा सकता है। उतरोत्तर, प्रबंध विशेषज्ञ मानने लगे हैं कि सफल लोग वही हैं, जिनमें आईक्यू और ईक्यू दोनों ऊंचे स्तर पर हों।





यद्यपि समस्या यह है कि सफलता में कोई आईक्यू और ईक्यू के सहसंबंध या अनुपात को व्यक्त नहीं कर पाया। ऐसे भी उदाहरण हैं, जब कम स्तर के आईक्यू और ईक्यू वाले लोगों ने सफलता हासिल की, और ऊंचे आईक्यू व ईक्यू वाले लोग सफल नहीं हो पाए। इसे क्या नाम दोगे?

मेरे विचार में जो अनजाना तथ्य है वह है किस्मत का पत्ता या लक कोशेंट (एलक्यू)। इस किताब को लिखते दौरान, मैं मान गया कि नेपोलियन बोनापार्ट सही थे। खुशकिस्मती को जन्मत में तय नहीं किया जाता, बल्कि मौकों को पहचानने की हमारी क्षमता और उन पर दी गई प्रतिक्रिया ही उन्हें मुमकिन बनाती है।

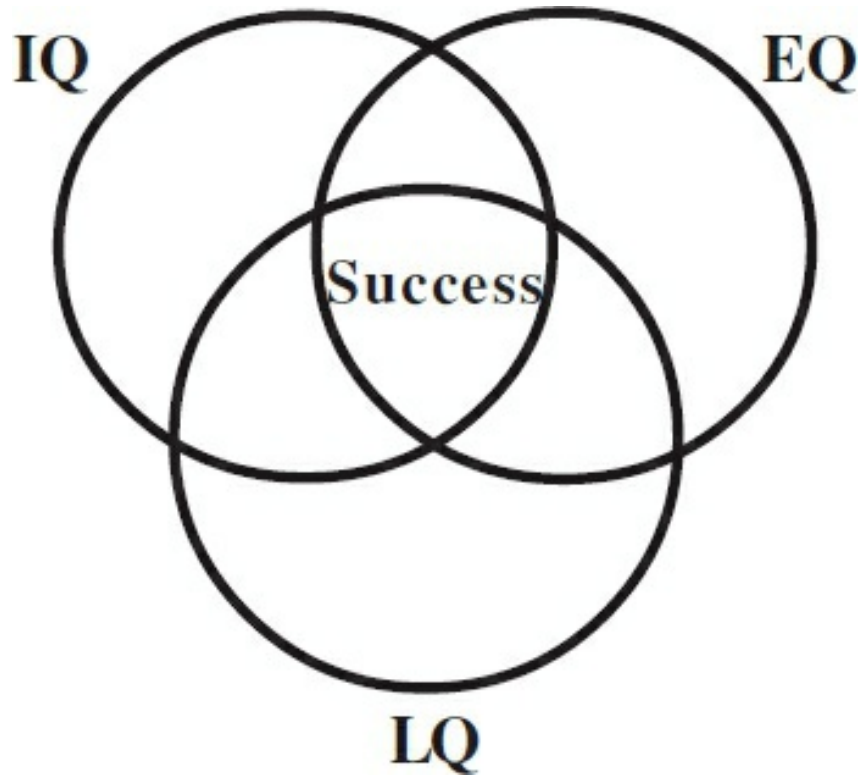
एक पल ठहरकर खुद से सवाल कीजिए:

- क्या मुझे खुद पर भरोसा है?
- क्या मैं लोगों से प्रभावी तरीके से बात कर पाता हूँ?
- क्या मैं तनावपूर्ण स्थिति में भी शांत रह पाता हूँ?
- क्या मैं अपने पास आने वाले अवसरों और उनकी संभावनाओं के प्रति सचेत हूँ?
- क्या मैं पुराने व्यवहार और तरीकों को भूलने की कोशिश करता हूँ?
- क्या मैं बदतर में से बेहतर निकाल पाता हूँ?
- क्या मैं अपने दिल की सुनता हूँ?
- क्या मैं अपनी सहज चेतना को विकसित करने की कोशिश करता हूँ?
- क्या मैं अपने मित्रों और परिचितों के नेटवर्क को बढ़ाता और विकसित करता हूँ?
- क्या मैं दूसरों से अच्छा व्यवहार करने की कोशिश करता हूँ?
- क्या मैं दूसरों के साथ विनम्र हूँ?
- क्या मुझमें जोखिम लेने की हिम्मत है?
- जरूरत पड़ने पर क्या मैं नुकसान को कम कर सकता हूँ?
- क्या मैं अपनी गलतियों से सबक लेता हूँ?
- क्या मैं सचेत हूँ?
- क्या मैं विचारों को भविष्य में शकल देने की कोशिश करता हूँ?
- जीवन के प्रति क्या मेरा नजरिया सकारात्मक है?
- क्या असफलता के दौर में मैं खुद को सहेज पाता हूँ?
- आलोचना के समय क्या मैं खुद को प्रभावित होने से बचा पाता हूँ?
- क्या मैं अपने शौक के लिए अवसर निकाल पाता हूँ?

- हालात का सामना करने के लिए क्या मैं पहले से ही तैयार रहता हूँ?
- क्या मैं सामान्यतः पहले से ही योजना बना लेता हूँ?
- क्या मैं अपनी संभावनाएं बढ़ाने की कोशिश करता हूँ?
- क्या मैं नए काम करने के लिए तैयार रहता हूँ?

अगर आपके अधिकांश जवाब 'हां' हैं, तो आपका एलक्यू लेवल ऊंचा होने की ज्यादा संभावना है। एलक्यू का लेवल ऊंचा होने से आप खुशकिस्मती को आकर्षित करने में ज्यादा सक्षम होते हैं। अगर आपका एलक्यू ज्यादा बेहतर नहीं है, तो निराशा मत होइए। आप अपनी कमजोरियों पर काम करके समय के साथ अपने एलक्यू को बढ़ा सकते हैं।

संभवतः एलक्यू ही वो अनजाना तत्व है जो बताता है कि कुछ लोग क्यों सफल होते हैं, और कुछ क्यों नहीं। यकीनन इसमें ऊंचे आईक्यू या ईक्यू का कुछ लेना देना नहीं है।



वास्तव में कोई भी खुशकिस्मत हो सकता है। अमेरिकी राजनेता विलियम जेनिंग्स ब्रायन का कहना है, 'नियती मौके की बात नहीं है; वह पसंद का मामला है। नियती इंतजार करने की चीज नहीं है, उसे हासिल किया जाना चाहिए।'

इसी बारे में शेक्सपीयर (अपने नाटक जूलियस सीजर में) ने कहा था, 'कभी-कभी आदमी ही अपनी किस्मत का मालिक होता है; प्यारे ब्रुटस कमी हमारे सितारों में नहीं, बल्कि हममें है...'

## VI

### नंबर चौदह

शुरू में मैंने कहा था कि खुशकिस्मती के तेरह तरीके होते हैं। मैंने झूठ कहा था। वास्तव में चौदह तरीके होते हैं।

चौदहवां तरीका कौन सा है, जिसे समझाने के लिए अलग चैप्टर बनाया गया?

चैप्टर 5 में मैंने बताया कि सफल व्यक्तियों में आईक्यू, ईक्यू और एलक्यू का संयोजन होता है। छठे और आखरी अध्याय में मैं सफल और खुश लोगों के बीच का फर्क बताने की कोशिश करूंगा।

मोटे स्तर पर सभी लोगों की जरूरतों को (या इच्छाओं को) इन नौ श्रेणियों में बांटा जा सकता है:

1. निर्वाह, जैसे, रोटी, कपड़ा और मकान।
2. सुरक्षा, जैसे, सामाजिक सुरक्षा या स्वास्थ्य इंश्योरेंस।
3. स्नेह, जैसे, दोस्ती, पारिवारिक संबंध, विवाह।
4. समझ, जैसे, शिक्षा, तर्क, ध्यान।
5. भागीदारी, जैसे, सहयोग, समुदाय, पड़ोस, चर्च या मंदिर।
6. विलासिता, जैसे, अवकाश, पार्टियां, खेल।
7. सृजन, जैसे, व्यवसाय वृद्धि, लेखन, संगीत निर्माण, कला।
8. पहचान, जैसे, आत्म-सम्मान, सामाजिक प्रतिष्ठा
9. आजादी, जैसे, मतभेद, स्वशासन।

आदमी हमेशा से खुशकिस्मती को इच्छाओं की पूर्ति से जोड़कर देखते हैं।

हालांकि समस्या यह है कि बहुत से लोग अपनी कुछ इच्छाओं को पूरा करके भी दुखी रहते हैं। क्या उन लोगों को खुशकिस्मत माना जा सकता है?

कहा जाता है कि सफलता अपनी चाहत को हासिल करना है, और खुशी अपने हासिल को चाहना। दरअसल खुशकिस्मती का चौदहवां कदम यही है:

खुशकिस्मत लोग वही हैं, जो देख पाएं कि वे कितने खुशकिस्मत हैं।

वास्तव में, खुशकिस्मत लोग खुद को मिले आशीर्षों की सराहना करते हैं। यह अहसास ही खुशकिस्मती का सबसे महत्वपूर्ण तत्व है! हो सकता है आपका काम उतना अच्छा नहीं चल रहा हो, लेकिन आपके पास प्यारा सा परिवार और अच्छी सेहत हो सकती है। क्या उसे आपको आशीर्ष नहीं मानना चाहिए? हो सकता है आप सड़क पर

गिर गए हों, और आपका घुटना छिल गया हो, लेकिन उस समय सड़क पर ट्रेफिक नहीं था। क्या आपको खुश नहीं होना चाहिए कि आपका जीवन खतरे में नहीं पड़ा?

खुशकिस्मत लोग गुडलक के लिए सिर्फ उन तेरह तरीकों को ही लागू नहीं करते। वे अपने पास जो है, उसकी सरहाना भी करते हैं।

इसे मैं किताब की आखरी कहानी के साथ समझाने की कोशिश करूंगा:

न्यूयॉर्क शहर का एक उच्च स्तरीय सीईओ गुजरात के एक छोटे से गांव में टूरिस्ट बनकर पहुंचा। हाथ से बनी गुड़ियां बेचने की एक छोटी सी दुकान से उसने अपनी बेटी के लिए गुड़िया लेने का निर्णय लिया।

दुकान में बाहर की तरफ बहुत सी ब्रास की घंटियां लटक रही थीं, और बमुश्किल ही मुख्य खिड़की नजर आ रही थी। दुकान में किसी सहायक को न देखकर, अमेरिकी ने घंटी बजा दी।

कुछ पल बाद, उर्नीदा सा दुकानदार दुकान के पीछे बने अपने कमरे से निकलकर बाहर आया।

‘जी साहब, मैं आपकी क्या मदद कर सकता हूँ?’ उसने अपनी आंखें मलते हुए पूछा।

उसके ऐसे लापरवाह अंदाज से कुछ चिढ़ते हुए अमेरिकी ने कहा, ‘ऐसे दुकान खोलने का क्या फायदा जब तुम अपने ग्राहक को सामान देने के लिए मौजूद ही न हो?’

‘माफ कीजिएगा, साहब,’ दुकानदार ने कहा। ‘यह एक छोटा सा गांव है। मैं देर तक सोता हूँ, थोड़ी सी खेतीबाड़ी करता हूँ, बच्चों के साथ खेलता हूँ, दोपहर में बीवी के साथ खाना खाता हूँ और हर शाम बरगद के पेड़ के नीचे बैठकर मीठी चाय पीता हुआ अपने दोस्तों के साथ गाना गाता हूँ। दुकान तो मेरे जीवन का छोटा सा भाग है।’

अमेरिकी व्यवसायी ने कुछ गुड़िया खरीदीं, लेकिन उसे कुछ सलाह देने से खुद को रोक नहीं पाया।

‘मैं स्टनेफोर्ड से एक इंजीनियर हूँ, और हार्वर्ड से एमबीए किया है। मैं फॉर्चून 500 कंपनी का सीईओ हूँ। मेरी सलाह आपके लिए यही है कि तुम्हें अपनी दुकान के बाहर खड़े होकर पर्यटकों को सामान खरीदने के लिए बुलाना चाहिए।’

‘साहब, उससे मेरी क्या मदद होगी?’ दुकानदार ने गुड़ियों को अखबार में लपेटते हुए पूछा।

‘तुम्हें ज्यादा काम मिलेगा। तुम्हारी कमाई दोगुनी हो जाएगी,’ अमेरिकी ने जवाब दिया।

‘और साहब, उससे मेरी क्या मदद होगी?’ दुकानदार ने अखबार को डोरी से सावधानी से बांधते हुए पूछा।

‘तुम और लोगों को काम पर रख सकोगे। तुम्हारी सालाना आय बढ़ जाएगी, तुम अपनी ऑटोमेटिड फैक्टरी खोल पाओगे, बजाय की हाथ से गुड़िया बनाने के।’

‘और साहब, उससे मेरी क्या मदद होगी?’ दुकानदार ने सावधानी से अमेरिकी को खुले पैसे लौटाते हुए पूछा।

‘तुम दुनिया में अपनी गुड़ियाएं बेच पाओगे। तुम कॉर्पोरेट बन जाओगे, जिसके मातहत सैंकड़ों लोग काम कर रहे होंगे। दुनिया में तुम्हारा बिजनेस फैलेगा,’ अमेरिकी ने उत्साहित होकर कहा।

‘और उससे मेरी क्या मदद होगी, साहब?’ दुकानदार ने वो पैकेट अमेरिकी को थमाते हुए पूछा।

‘जब सही समय आएगा, तुम आईपीओ की घोषणा कर, अपनी कंपनी के शेयर पब्लिक में बेचकर बहुत अमीर बन जाओगे। तुम लाखों में खेलोगे!’ अमेरिकी ने कहा।

‘और साहब, उससे मेरी क्या मदद होगी?’ दुकानदार ने जम्हाई लेते हुए पूछा।

‘फिर तुम रिटायरमेंट लेना और अपने सपनों के छोटे से गांव में रहना। तुम देर तक सो पाओगे, थोड़ी बहुत खेती करना, अपने बच्चों के साथ खेलना, बीवी के साथ दोपहर में खाना खाना, और हर शाम बरगद के नीचे बैठकर, मीठी चाय पीते हुए अपने दोस्तों के साथ गाना गाना।’

‘लेकिन यही तो मैं अभी कर रहा हूँ न?’ दुकानदार पूछते हुए अपनी दोपहर की नींद पूरी करने अंदर चला गया।

## आभार

मेरे प्रकाशक गौतम पद्मनाभन को तहे दिल से आभार।

मेरे संपादक: अशोक एल. रजनी।

थिंक वाय नॉट टीम, संग्राम सुर्वे और शेष्ठा मदानी को कवर डिजाइन के लिए।

विपिन विजय को इसके इंसाइड लेआउट के माध्यम से पठनीय बनाने के लिए।

कृष्ण कुमार, सतीश सुंदरम और वेस्टलैंड की पूरी टीम को।

मेरे करीबी मित्र: अपूर्व दीवानजी, सुनील दलाल और राजेश जग्गी, जिन्होंने संबंधित सामग्री उपलब्ध करवाई।

मेरी पत्नी और बेटा: अनुषिका और रघुवीर, हमेशा मेरा साथ देने के लिए।

मेरा परिवार: मंजू, वैभव और विधि, जिनके विचारों ने कई मौकों पर मुझे मदद दी।

राजेंद्र और वीना मल्होत्रा इस किताब के लिए प्रेरणा बनने के लिए।

अनिल अंबानी और अमिताभ झुनझुनवाला के उदार सहयोग के लिए।

प्रकाश इडनानी का उनके व्यक्तिगत प्रोत्साहन और सहयोग के लिए।

रामप्रसाद गुप्ता और रामगोपाल गुप्ता, मेरा मार्गदर्शन करने के लिए।