नया संस्करण!

From the Authors of the #1 New York Times Bestseller Rich Dad Poor Dad

RICH DAD

बिज़नेस स्कूल

द्वितीय संस्करण

उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते हैं

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

रिच डैड पुअर डैड के लेखक

Hindi translation of *The Business School (Second Edition)*

RICH DAD

बिज़नेस स्कूल

द्वितीय संस्करण

RICH DAD®

बिज़नेस स्कूल

द्वितीय संस्करण

उन लोगों के लिये जो
दूसरों की मदद करते हैं

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

अनुवाद : डॉ. सुधीर दीक्षित, रजनी दीक्षित

MANJUL
मंजुल पब्लिशिंग हाउस

If you purchase this book without a cover you should be aware that this book may have been stolen property and reported as "unsold and destroyed" to the publisher In such case neither the author nor the publisher has received any payment for this stripped book."

This publication is designed to provide competent and reliable information regarding the subject matter covered. However, it is sold with the understanding that the author and publisher are not engaged in rendering legal, financial, or other professional advice. Laws and practices often vary from state to state, and if legal or other expert assistance is required, the services of a professional should be sought The author and publisher specifically disclaim any liability that is incurred from the use or application of the contents of this book.

Although based on a true story, certain events in the book have been fictionalized for educational content and impact.

Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

"CASHFLOW" and Rich Dad are trademarks of Cashflow Technologies, Inc.

Visit our Website at www.richdad.com

First published in India by

Manjul Publishing House Pvt. Ltd.

Corporate Editorial office:

•2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya
Nagar, Bhopal 462 003 -India

Email: manjul@manjulindia.com
Website: www.manjulindia.com

Sales Marketing Office:

•7/32, Ground Floor, Ansari Road,
Daryaganj, New Delhi 110 002

Email: sales@manjulindia.com

Distribution Centres:

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Hindi translation of

*The Busines School-For People Who
Like Helping People*

by *Robert T. Kiyosaki,* Second Edition

This edition first published in 2002

Fifteenth impression 2015

ISBN 978-81-86775-82-0

Translation by Dr. Sudhir Dixit, Rajni Dixit

Designed by Imagesupport.com, llc
Scottsdale, Arizona & Aquarius Inc.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

समर्पण

हम यह पुस्तक–***बिज़नेस स्कूल उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते हैं*** – उन करोड़ों लोगों, दंपतियों और परिवारों को समर्पित करते हैं जिन्होंने नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा अपने बिज़नेस बनाये और अपनी बिज़नेस यात्रा शुरु की । हमने अपना जीवन लोगों को इस बारे में शिक्षित करने में समर्पित किया है कि किस तरह वित्तीय स्वतंत्रता हासिल की जाये । हमें ऐसे उद्योग के साथ जुड़ने में बहुत ख़ुशी हो रही है जो लोगों को अपना ख़ुद का बिज़नेस शुरू करने और बनाने में मदद करने के लिये समर्पित है । हर दिन आप अपने परिवार, मित्रों, पड़ोसियों और सहकर्मियों को शिक्षित करते हैं और उनके सामने अपना बिज़नेस अवसर प्रस्तुत करते हैं। इसके लिये हम आपका सम्मान करते हैं और आपको धन्यवाद देते हैं । आप स्वयं उन लाभों और स्वतंत्रताओं को देख रहे हैं तथा अनुभव कर रहे हैं कि अपना ख़ुद का बिज़नेस करना कैसा लगता है। जैसा हमारी बेस्टसेलिंग पुस्तकों ***रिच डैड पुअर डैड*** और ***रिच डैड्स कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*** में बताया गया है, जब एक बार आदमी इस सच्चाई को जान लेता है कि पैसा किस तरह काम करता है और संपत्ति बनाने की महत्वपूर्ण कुंजियाँ क्या हैं तो फिर यह देखना आसान हो जाता है कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना बहुत से लोगों के लिये “आदर्श बिज़नेस” हो सकता है ।

आभार

हम 2001 में प्रकाशित इस पुस्तक के पहले संस्करण की ज़बर्दस्त लोकप्रियता से अभिभूत हैं । बहरहाल , यह तुलनात्मक रूप से कुछ भी नहीं है जब हम देखते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग ने हमारे कार्य को 1990 के मध्य दशक से कितनी अधिक स्वीकृति दी है । रिच डैड के संदेश के शुरुआती प्रमोटर होने के नाते मैं आपको, आपके अपलाइन, आपके डाउनलाइन, आपके क्रॉसलाइन और आपके साथ जुड़ी हुई कंपनियों को धन्यवाद देना चाहता हुँ। हम एक साझे मिशन पर काम कर रहे हैं ताकि हम आर्थिक जीवन पर नियंत्रण हासिल करने में लोगों की मदद करें । सीखते और सिखाते रहें । हम आपको धन्यवाद देते हैं!

अनुक्रम

प्रस्तावना मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की सलाह क्यों देता हूँ ?

अध्याय 1 कौन सी चीज़ अमीरों को अमीर बनाती है ?

अध्याय 2 अमीर बनने के बहुत से तरीक़े हैं

अध्याय 3 फ़ायदा # 1 : सच्चा समान अवसर

अध्याय 4 फ़ायदा # 2 : ज़िंदगी बदलने वाली बिज़नेस एज्युकेशन

अध्याय 5 फ़ायदा # 3 : दोस्त जो आपको ऊपर उठायेंगे , नीचे नहीं धकेलेंगे

अध्याय 6 फ़ायदा # 4 : नेटवर्क का क्या फ़ायदा है ?

अध्याय 7 फ़ायदा # 5 : आपकी सबसे महत्वपूर्ण बिज़नेस योग्यता विकसित करना

अध्याय 8 फ़ायदा # 6: लीडरशिप

अध्याय 9 फ़ायदा # 7 : पैसे के लिये काम नहीं करना

अध्याय 10 फ़ायदा # 8 : अपने सपनों का जीवन जीना

परिशिष्ट फ़ायदा # 9 : विवाह और बिज़नेस

फ़ायदा # 10 पारिवारिक बिज़नेस

फ़ायदा # 11 : आप किस तरह उन्हीं टैक्स लूपहोल्स का प्रयोग कर सकते हैं जिनका प्रयोग अमीर लोग करते हैं

चुनिंदा कोटेशन

लेखकों के बारे में

मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस की सलाह क्यों देता हूँ?

नीचे एक पत्र दिया गया है। और इस तरह के पत्र मुझे अक्सर मिलते रहते हैं।

प्रिय श्री कियोसाकी,

नमस्कार । आशा है आप सकुशल होंगे ।

मेरा नाम सूज़न है और मैं अपने पति एलन के बारे में लिख रही हूँ । उसने आपकी सारी पुस्तकें पढ़ी हैं और उसमें महान व्यवसायी बनने की प्रतिभा है । मैंने उसे बता दिया है कि मैं आपको पत्र लिखने जा रही हूँ और किसी विषय में आपकी सलाह माँग रही हूँ । व्यक्तिगत रूप से मैंने आपकी कोई पुस्तक नहीं पढ़ी है, इसलिये मैं नहीं जानती कि आपका इस बारे में क्या दृष्टिकोण है , परंतु मेरा पति एक कंपनी में बहुत समय लगा रहा है | जिसका नाम है (कंपनी का नाम हटा दिया गया है) । यह एक पिरामिड– स्कीम कपनी है जो विटामिन और अन्य स्वास्थ्य–संबंधी प्रॉडक्ट बेचती है । सबसे ऊपर बैठा आदमी आपके माध्यम से अपना सामान बिकवाता है और चेन नीचे तक चलती जाती है । मुझे इस बात से कोई तकलीफ़ नहीं है परंतु मुझे लगता है कि वह अपना समय बर्बाद कर रहा है । वह किसी दूसरे के नाम और किसी दूसरे की कंपनी को बनाने में इतनी कोशिशें कर रहा है और ऊपर बैठा

आदमी उसकी कड़ी मेहनत का लाभ उठा रहा है। वे उसे इस विचार से बहलाते हैं कि वह अपना ख़ुद का बिज़नेस शुरू कर रहा है, परंतु मुझे कंपनी में उसका नाम कहीं नज़र नहीं आता । अगर उसका नाम विटामिनों पर न हो तो यह उसका बिज़नेस किस तरह हो सकता है ? इससे भी बड़ी बात यह है कि वह एक साल से ज्यादा समय से इसे पार्ट–टाइम कर रहा है और अब तक उसने ज्यादा पैसा नहीं कमाया है ।

मुझे लगता है असली बात यह है कि वह अपना कीमती समय बर्बाद कर रहा है और मैं चाहूँगी कि वह किसी और के बजाय अपने आप के लिये और अपने नाम के लिये इस समय का उपयोग करें । मैं सोचती हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाने के बजाय उसे अपनी ख़ुद की कंपनी शुरू करना चाहिये । मेरा यह भी विश्वास है कि वह जिन लोगों के लिये प्रॉडक्ट बेच रहा है वे उसका इस्तेमाल कर रहे हैं। चूँकि उसने आपकी पुस्तकें पढ़ी हैं और वह बिज़नेसमैन के रूप में आपके विचारों का बहुत सम्मान करता है, इसलिये शायद वह इस विषय पर आपके विचारों को सुनेगा क्योंकि वह मेरे विचारों को बिलकुल नहीं सुनता । कौन जाने, शायद मैं भी ग़लत हो सकती हूँ। अगर आप इस विषय पर मेरी चिंता दूर करके मुझे राहत प्रदान करें तो मुझे बहुत अच्छा लगेगा ।

अगर आप इस पत्र का जवाब देते हैं। तो मैं आपके समय के लिये आपको अग्रिम रूप से धन्यवाद देती हूँ।

आप
की
सूज़न
एम.

मेरा जवाब

जैसा आपमें से कुछ जानते होंगे , मेरे ऑफ़िस में ढेर सारी चिट्ठियाँ आती हैं । दुर्भाग्य से मेरे पास हर चिट्ठी का जवाब देने का समय नहीं होता।

मैं यह पुस्तक इस पत्र से इसलिये शुरू कर रहा हूँ क्योंकि इस महिला की चिंतायें और सवाल बहुत से लोगों की चिंतायें और सवाल हैं, जिन्हें मैं अक्सर सुनता हूँ। इसके अलावा, मैं उसके खुले दिमाग़ से भी प्रभावित हुआ क्योंकि वह इस विषय पर अपने दिमाग़ के दरवाज़े खुले रखने के लिये तैयार है । आज की तेज़ी से बदलती दुनिया में खुला दिमाग़ होना बेहद महत्वपूर्ण है।

इस पुस्तक को लिखने का फैसला करने का एक प्रमुख कारण यह है कि मुझसे इस तरह के सवाल अक्सर पूछे जाते हैं और मैं इन चिंताओं को अक्सर सुनता हूँ। कई लोग जानना चाहते हैं कि मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की सलाह क्यों देता हूँ, ख़ासकर तब जब मैं किसी एक कंपनी से जुड़ा हुआ नहीं हूँ, न ही मुझे किसी नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से आमदनी होती है । इसलिये , मैंने यह पुस्तक मेरा जवाब देने के लिये लिखी है ताकि सारे सवालों के जवाब हमेशा के लिये दे दिये जायें। जैसा आप इस पुस्तक के पृष्ठों की संख्या से देख सकते हैं, इस पत्र का मेरा जवाब सही या ग़लत का जवाब नहीं है।

अंत में, मैं यह नहीं मानता कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस हर एक के लिये है। मुझे लगता है कि इस पुस्तक को पढ़ने के बाद आपको इस बात का ज़्यादा अच्छा अंदाज़ा हो जायेगा कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस आपके लिये सही है या नहीं। अगर आपका पहले से ही नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस है तो आप पायेंगे कि यह पुस्तक उन बातों पर ज़ोर देती है । जिन्हें आप पहले से ही जानते हैं . . . और महसूस करते हैं । अगर आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू करने के बारे में सोच रहे हैं, तो मेरा विश्वास है कि आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस द्वारा दिये जाने वाले कुछ छुपे अवसरों और लाभों के बारे में जानेंगे जो कई लोगों को अक्सर नज़र नहीं आते । दूसरे शब्दों में, नेटवर्क मार्केटिंग

सिर्फ़ कुछ अतिरिक्त पैसे कमाने की संभावना ही नहीं है, यह इससे बहुत बड़ी संभावना है।

मैं आपको इस पुस्तक को पढ़ने और खुला दिमाग़ रखने के लिये अग्रिम धन्यवाद देता हूँ।

आप
का
रॉबर्ट
टी.
कियो
साकी

अध्याय 1

कौन सी चीज़ अमीरों को अमीर बनाती है ?

एक दिन स्कूल के बाद मैं अपने अमीर डैडी के ऑफ़िस में काम कर रहा था। उस वक़्त मैं 15 साल का था और स्कूल में बहुत ही कुंठित महसूस करता था। मैं अमीर बनना सीखना चाहता था, परंतु "मनी 101" या "ह हाऊ टु बिकम ए मिलियनेअर 202" जैसे विषयों का अध्ययन करने के बजाय मैंने अपने आपको विज्ञान की कक्षा में मेंढकों का डिसेक्शन करते हुये पाया । मैं यह सोचता रहता था कि यह मरा हुआ मेंढक मुझे किस तरह अमीर बनायेगा । स्कूल में कुंठित महसूस करने के बाद मैंने अपने अमीर डैडी से पूछा, "हमें स्कूल में पैसे के बारे में शिक्षा क्यों नहीं दी जाती ?"

अमीर डैडी मुस्कराये, उन्होंने अपने काग़ज़ी काम से निगाह उठायी और कहा, "मैं नहीं जानता । मुझे ख़ुद इस बात पर हैरानी होती है ।" वे कुछ देर के लिये ठहरे और फिर उन्होंने पूछा, "तुम यह क्यों पूछ रहे हो ?"

मैंने धीमे से कहा, "मैं स्कूल में बोर हो चुका हूँ । स्कूल में हमें जो पढ़ाया जाता है और असली दुनिया में जिसकी ज़रूरत है मुझे उन दोनों में कोई तालमेल नहीं दिखता । मैं सिर्फ़ अमीर बनना सीखना चाहता हूँ

। मैं नहीं जानता कि एक मरा हुआ मेंढक किस तरह नयी कार ख़रीदने में मेरी मदद कर सकता है ? अगर टीचर मुझे यह बता दें कि किस तरह मरा हुआ मेंढक मुझे अमीर बना सकता है तो मैं एक क्या, हज़ारों मेंढकों का डिसेक्शन कर दूँ।"

अमीर डैडी ज़ोर से हँसे और उन्होंने पूछा, "जब तुम अपने टीचर से मरे हुये मेंढक और धन के संबंध के बारे में पूछते हो तो तुम्हारे टीचर क्या कहते हैं ?"

"मेरे सभी टीचर एक ही बात कहते हैं," मैंने जवाब दिया । "वे वही बात दोहराते हैं चाहे मैं उनसे कितनी ही बार पूछूँ कि स्कूल किस तरह असली दुनिया के लिये प्रासंगिक है ।"

"और वे क्या कहते हैं ?"

"वे कहते हैं, 'तुम्हें अच्छे नंबर लाने की ज़रूरत है ताकि तुम्हें एक सुरक्षित नौकरी मिल सके,'" मैंने जवाब दिया ।

"ज़्यादातर लोग यही चाहते हैं," अमीर डैडी ने कहा । "ज़्यादातर लोग नौकरी पाने और किसी तरह की आर्थिक सुरक्षा हासिल करने के लिये ही स्कूल जाते हैं।"

"परंतु मैं यह नहीं करना चाहता । मैं किसी और के लिये काम करने वाला कर्मचारी नहीं बनना चाहता । मैं अपनी ज़िंदगी इस तरह से नहीं गुज़ारना चाहता कि कोई दूसरा मुझे बताये कि मैं कितना धन कमा सकता हूँ या मैं कब काम करूँ या मैं कब छुट्टी मनाने जा सकता हूँ। मैं स्वतंत्र रहना चाहता हूँ। मैं अमीर बनना चाहता हूँ । इसीलिये मैं नौकरी नहीं करना चाहता ।"

उन लोगों के लिये जिन्होंने मेरी रिच डैड पुअर डैड पुस्तक न पढ़ी हो, मैं बता दूँ कि मेरे अमीर डैडी मेरे सबसे अच्छे दोस्त के डैडी थे। हालाँकि उन्होंने ज़ीरो से अपना सफ़र शुरू किया था और उनके पास कोई औपचारिक शिक्षा नहीं थी, परंतु वे अंततः हवाई राज्य के सबसे अमीर लोगों में से एक बन गये । मेरे ग़रीब डैडी यानी मेरे असली

डैडी बहुत उच्च शिक्षित थे और एक ऊँची तनख़्वाह वाले सरकारी अधिकारी थे, परंतु उनकी अच्छी तनख़्वाह के बावज़ूद हम लोग हर महीने के आख़िर में दिवालिया हो जाते थे । जब उनका अंत समय आया तो वे दिवालिया ही मरे और उनके पास ज़िंदगी भर की कड़ी मेहनत के एवज में दिखलाने के लिये कुछ भी नहीं था ।

मैं जानता था कि मुझे स्कूल में वह शिक्षा नहीं मिलेगी जिसकी मुझे तलाश थी, इसलिये मैंने स्कूल के बाद और वीकएंड में अपने अमीर डैडी के साथ अपनी पढ़ाई शुरु की । मैं जानता था कि स्कूल के पास वे जवाब नहीं होंगे जिनकी मुझे तलाश थी क्योंकि मेरे असली डैडी यानी मेरे ग़रीब डैडी हवाई राज्य के शिक्षा प्रमुख थे । मैं जानता था कि मेरे असली डैडी, जो मुख्य अध्यापक थे, पैसे के बारे में ज़्यादा नहीं जानते थे। इसलिये मैं जानता था कि स्कूली सिस्टम मुझे वह नहीं सिखा सकता था जो मैं सीखना चाहता था। 15 वर्ष की उम्र में मैं यह नहीं जानना चाहता था कि अमीरों के लिये काम करने वाला कर्मचारी कैसे बना जाये बल्कि मैं यह जानना चाहता था कि अमीर कैसे बना जाये ।

मैं किसी ऐसे वयस्क की तलाश करने लगा जो मुझे पैसे के बारे में सिखा सके, क्योंकि मैंने देखा कि मेरे माता-पिता पैसे की तंगी के कारण अक्सर झगड़ते रहते थे। इसलिये मैं अपने अमीर डैडी के पास पढ़ने के लिये आया । मैंने उनके साथ नौ साल की उम्र से लेकर 38 साल की उम्र तक अध्ययन किया। मैं शिक्षा की तलाश में था । यह मेरा "बिज़नेस स्कूल" था, असली ज़िंदगी का बिज़नेस स्कूल। अपने अमीर डैडी की ट्रेनिंग की बदौलत मैं 47 वर्ष की उम्र में रिटायर हो सका और मैं आर्थिक चिंताओं से जीवन भर के लिये पूरी तरह मुक्त हूँ। अगर मैंने अपने ग़रीब डैडी की सलाह मानी होती, यानी 65 साल की उम्र तक अच्छा कर्मचारी बनने की सलाह, तो मैं आज भी कहीं नौकरी कर रहा होता, अपनी नौकरी की सुरक्षा को लेकर चिंतित होता और अपने पेंशन प्लान को लेकर चिंतित होता जिसमें मीच्युअल फंड होते और जिनका मूल्य लगातार कम हो रहा होता । मेरे अमीर डैडी और मेरे ग़रीब

डैडी की सलाह में अंतर सीधा सा था। मेरे ग़रीब डैडी हमेशा कहते थे, "स्कूल जाओ, अच्छे नंबर लाओ ताकि तुम्हें एक सुरक्षित नौकरी मिल सके जिसमें दूसरे लाभ भी हों ।" मेरे अमीर डैडी की सलाह थी, "अगर तुम अमीर बनना चाहते हो, तो तुम्हें बिज़नेस मालिक और निवेशक बनने की ज़रूरत है ।" मेरी समस्या यह थी कि स्कूल में न तो मुझे बिज़नेस मालिक बनना सिखाया जाता था, न ही निवेशक बनना ।

"अगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको एक बिज़नेस मालिक और निवेशक बनने की ज़रूरत है ।"

थॉमस एडिसन अमीर और प्रसिद्ध क्यों थे

"तो आज तुमने स्कूल में क्या पढ़ा ?" अमीर डैडी ने पूछा।

कुछ देर सोचने के बाद मैंने जवाब दिया, "हमें थॉमस एडिसन के जीवन के बारे में पढ़ाया गया ।"

"वे एक महत्वपूर्ण व्यक्ति थे और उनके जीवन का अध्ययन अवश्य किया जाना चाहिये, "अमीर डैडी ने कहा । "तो, क्या तुम लोगों ने यह चर्चा की कि वे किस तरह अमीर और प्रसिद्ध बने ?"

"नहीं," मैंने जवाब दिया । "हमने केवल उनके आविष्कारों के बारे में चर्चा की, जैसे कि बिजली का बल्ब ।"

अमीर डैडी मुस्कराये और उन्होंने कहा, "अच्छा, मुझे तुम्हारी टीचर के विरोध में बोलते हुये बुरा लग रहा है परंतु थॉमस एडिसन ने बिजली के बल्ब का आविष्कार नहीं किया... हालाँकि उन्होंने इसे आदर्श ज़रूर बनाया ।" अमीर डैडी ने बाद में यह बताया कि थॉमस एडिसन उनके हीरो थे और उन्होंने उनकी जीवनी पढ़ी थी ।

"तो फिर उन्हें इसका आविष्कार करने का श्रेय क्यों दिया जाता है ?" मैंने पूछा।

"उनके बिजली के बल्ब बनाने से पहले कई बिजली के बल्ब बनाये जा चुके थे, परंतु समस्या यह थी कि वे बल्ब प्रैक्टिकल नहीं थे। दूसरों के बल्ब ज़्यादा समय तक जल नहीं पाते थे । इसके अलावा दूसरे आविष्कार करने वाले यह भी नहीं समझा पाते थे कि बिजली के बल्ब से किस तरह व्यावसायिक लाभ हो सकता है ।"

"व्यावसायिक लाभ ?" मैंने आश्चर्य भरे स्वर में पूछा ।

"दूसरे शब्दों में, दूसरे आविष्कार करने वाले यह नहीं जानते थे कि अपने आविष्कार से किस तरह पैसा कमाया जाये . . . और थॉमस एडिसन यह जानते थे," अमीर डैडी ने आगे कहा ।

"तो, उन्होंने बिजली के पहले *उपयोगी* बल्ब का आविष्कार किया और वे यह भी जानते थे कि इस बल्ब को बिज़नेस में कैसे बदला जाये ।"

अमीर डैडी ने सहमति में सिर हिलाया, "और यह उनकी बिज़नेस बुद्धि थी जिस वजह से उनके इतने सारे आविष्कार करोड़ों लोगों के लिये इतने ज़्यादा उपयोगी साबित हुये हैं । थॉमस एडिसन सिर्फ़ एक आविष्कारक ही नहीं थे । वे जनरल इलेक्ट्रिक और कई अन्य प्रमुख कंपनियों के संस्थापक भी थे । क्या तुम्हारे टीचर ने तुम्हें यह बताया ?"

"नहीं," मैंने जवाब दिया । "काश उन्होंने बताया होता! तब मैं इस विषय में ज्यादा रुचि लेता । इसके बजाय मैं उनकी बातों से बोर हो गया और यह सोचता रहा कि थॉमस एडिसन असली ज़िंदगी के लिये किस तरह प्रासंगिक थे । अगर उन्होंने मुझे यह बताया होता कि वे किस तरह अमीर बने, तो मैंने ज़्यादा दिलचस्पी ली होती और ज़्यादा मन लगाकर सुना होता ।"

अमीर डैडी हँसे और उन्होंने मुझे आगे बताया कि थॉमस एडिसन आविष्कारक होने के अलावा एक करोड़पति भी थे और उन्होंने बिलियन डॉलर वाले कॉरपोरेशन की स्थापना भी की थी । अमीर डैडी ने बताया कि एडिसन ने स्कूल छोड़ दिया था क्योंकि उनके टीचर्स यह मानते थे कि उनमें इतनी बुद्धि नहीं है कि वे स्कूल में सफल हो

सकें । उन्होंने अपनी किशोरावस्था में रेल में कैंडी और पत्रिकायें बेचने का काम किया । वहाँ पर उन्होंने अपनी सेल्स योग्यताओं को निखारा । जल्दी ही वे ट्रेन में अपना ख़ुद का अख़बार छापने लगे और फिर उन्होंने किशोर युवकों की एक टीम बनाई जो न सिर्फ़ उनके लिये कैंडी बेचते थे, बल्कि उनका अख़बार भी बेचते थे । किशोरावस्था में ही वे कर्मचारी से बिज़नेस मालिक बन गये और एक साल में उनके नीचे एक दर्जन बच्चे काम करते थे ।"

"तो इस तरह थॉमस एडिसन ने अपना बिज़नेस कैरियर शुरू किया था ?" मैंने पूछा।

अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाया और वे मुस्कराये ।

"तो फिर टीचर ने मुझे यह क्यों नहीं बताया ?" मैंने पूछा । "मुझे यह कहानी सुनना अच्छा लगता ।"

"इससे आगे और भी है," अमीर डैडी ने एडिसन की कहानी को आगे बढ़ाते हुये कहा । उन्होंने यह बताया कि एडिसन ट्रेन के अपने बिज़नेस से जल्दी ही बोर हो गये और उन्होंने यह सीखना शुरू कर दिया कि किस तरह मोर्स कोड को भेजा और समझा जाता है ताकि वे टेलीग्राफ ऑपरेटर का काम कर सकें । जल्दी ही एडिसन दुनिया के सर्वश्रेष्ठ टेलीग्राफ ऑपरेटर्स में से एक बन गये और वे अपनी योग्यताओं का प्रयोग करते हुये इस शहर से उस शहर की यात्रा करते रहे । "यहाँ पर उन्होंने एक युवा व्यवसायी और टेलीग्राफ ऑपरेटर के रुप में जो सीखा उसकी वजह से उन्हें बिजली के बल्ब का आविष्कारक और बिज़नेसमैन बनने में बहुत मदद मिली ।"

"टेलीग्राफ ऑपरेटर बनने से उन्हें बेहतर बिज़नेसमैन बनने में कैसे मदद मिली ?" मैंने आश्चर्य से पूछा । "इसका उनके अमीर बनने से क्या लेना–देना है ?"

"मुझे समझाने के लिये समय दो," अमीर डैडी ने कहा । "देखो, थॉमस एडिसन सिर्फ़ एक आविष्कारक से अधिक थे । बचपन में ही वे बिज़नेस मालिक बन गये थे, इसीलिये वे इतने ज़्यादा अमीर और

प्रसिद्ध बन पाये। स्कूल जाने के बजाय वे असली दुनिया में सफलता के लिये आवश्यक बिज़नेस योग्यताओं को हासिल कर रहे थे। तुमने मुझसे पूछा था कि अमीर लोग अमीर क्यों बनते हैं, है ना ?"

"हाँ," मैंने जवाब दिया और मैं थोड़ा शर्मिंदा था कि मैंने अमीर डैडी की बातों के बीच में टोका था।

"बिजली के बल्ब के संदर्भ में उनके बिज़नेस और टेलीग्राफ ऑपरेटर के अनुभवों की बदौलत वे मशहूर हुए," अमीर डैडी ने कहा। "टेलीग्राफ ऑपरेटर होने के नाते वे जानते थे कि टेलीग्राफ का आविष्कारक इतना सफल इसलिये हुआ क्योंकि यह एक बिज़नेस सिस्टम था–लाइन, खंभों, प्रशिक्षित व्यक्तियों और रिले स्टेशनों का सिस्टम। युवावस्था में ही थॉमस एडिसन ने सिस्टम की शक्ति को समझ लिया था।"

मैं बीच में कूदा, "आपका यह मतलब है कि चूँकि वे एक बिज़नेसमैन थे, इसलिये उन्होंने यह जान लिया कि सिस्टम कितना महत्वपूर्ण था। यानी कि सिस्टम आविष्कार से ज़्यादा महत्वपूर्ण था।"

अमीर डैडी ने सहमति में सिर हिलाया। "देखो, ज़्यादातर लोग यह सीखने के लिये स्कूल जाते हैं कि सिस्टम के कर्मचारी कैसे बना जाये, इसलिये वे बड़ी तस्वीर को नहीं देख पाते। ज़्यादातर लोग केवल अपनी नौकरी के लाभ को देख पाते हैं क्योंकि उन्हें यही देखने का प्रशिक्षण दिया गया है। इसलिये वे पेड़ों को तो देख लेते हैं, परंतु जंगल को नहीं देख पाते।"

"तो, ज़्यादातर लोग अपने सिस्टम का मालिक बनने के बजाय सिस्टम के लिये काम करते हैं," मैंने आगे कहा।

सहमति में सिर हिलाते हुये अमीर डैडी ने कहा, "वे सिर्फ़ आविष्कार या प्रॉडक्ट देखते हैं, सिस्टम को नहीं देखते। ज़्यादातर लोग यह नहीं देख पाते कि कौन सी चीज़ अमीरों को अमीर बनाती है ?"

"इसका थॉमस एडिसन और बिजली के बल्ब से क्या संबंध है ?" मैंने पूछा ।

"बिजली के बल्ब को बिजली के तारों और रिले स्टेशनों के समूह से शक्ति मिलती थी," अमीर डैडी ने कहा । "जिस चीज़ ने थॉमस एडिसन को अमीर और मशहूर बनाया वह यह बात थी कि वे बड़ी तस्वीर देख सकते थे जबकि बाक़ी लोग सिर्फ़ बिजली के बल्ब को ही देख रहे थे।"

"और वे यह बड़ी तस्वीर इसलिये देख सकते थे क्योंकि उनके पास ट्रेन और टेलीग्राफ ऑपरेटर के बिज़नेस का अनुभव था," मैंने जोड़ा ।

अमीर डैडी ने सिर हिलाया । "सिस्टम का एक और नाम 'नेटवर्क' है । अगर तुम अमीर बनने के बारे में सचमुच सीखना चाहते हो, तो तुम्हें नेटवर्क में पायी जाने वाली शक्ति को जानना और समझना शुरू कर देना चाहिये । दुनिया में सबसे अमीर लोग नेटवर्क बनाते हैं । बाक़ी सभी को काम की तलाश करने का प्रशिक्षण दिया जाता है ।"

"दुनिया में सबसे अमीर लोग नेटवर्क बनाते हैं । बाक़ी सभी को काम की तलाश करने का प्रशिक्षण दिया जाता है ।"

"बिजली के नेटवर्क के बिना बिजली का बल्ब लोगों के लिये बहुत कम फ़ायदेमंद होता," मैंने कहा।

"अब यह विचार तुम्हारी समझ में आ रहा है," अमीर डैडी मुस्कराये । "तो अमीरों को जो चीज़ अमीर बनाती है वह यह है कि वे अपना सिस्टम... अपना नेटवर्क बनाते हैं और वे उसके स्वामी होते हैं । नेटवर्क के स्वामी होने के कारण वे अमीर बनते हैं।"

“नेटवर्क ? तो अगर मैं अमीर बनना चाहता हूँ तो मुझे यह सीखना पड़ेगा कि किस तरह बिज़नेस नेटवर्क बनाया जाये ?” मैंने पूछा ।

“अब बात तुम्हारी समझ में आ रही है,” अमीर डैडी ने कहा । “अमीर बनने के और भी बहुत से तरीक़े हैं, परंतु बेहद अमीर लोगों ने हमेशा नेटवर्क बनाये हैं । यह देखो कि जॉन डी. रॉकफेलर किस तरह दुनिया के सबसे अमीर आदमियों में से एक बने। उन्होंने तेल की सिर्फ़ ड्रिलिंग ही नहीं की। जॉन डी . रॉकफेलर दुनिया के सबसे अमीर आदमियों में से एक इसलिये बने क्योंकि उन्होंने पेट्रोल पंपों, डिलिवरी ट्रकों, जहाज़ों और पाइपलाइनों का नेटवर्क बनाया । वे अपने नेटवर्क के द्वारा इतने अमीर और शक्तिशाली बन गये कि अमेरिकी सरकार ने मोनोपॉली कहकर उन्हें अपना नेटवर्क तोड़ने के लिये विवश कर दिया।”

“और, अलैक्ज़ेंडर ग्राहम बेल ने टेलीफोन का आविष्कार किया जो अंततः ए टी एंड टी नाम के टेलीफोन नेटवर्क में बदल गया ।” मैंने कहा ।

अमीर डैडी ने सिर हिलाया । “और बाद में रेडियो नेटवर्क आये और फिर टेलीविज़न नेटवर्क आये । हर बार जब कोई नया आविष्कार आता था तो वही लोग अमीर बनते थे जो उस नये आविष्कार के समर्थन का नेटवर्क बनाते थे और उस नेटवर्क के स्वामी होते थे । कई ऊँची आमदनी वाले स्टार और एथलीट सिर्फ़ इसलिये अमीर हैं क्योंकि रेडियो और टेलीविज़न नेटवर्क उन्हें अमीर और प्रसिद्ध बनाते हैं ।”

“तो फिर हमारा स्कूल सिस्टम नेटवर्क बनाना क्यों नहीं सिखाता ?” मैंने पूछा ।

अमीर डैडी ने अपने कंधे उचकाये । “मैं नहीं जानता,” उनका जवाब था। “मैं सोचता हूँ इसलिये क्योंकि ज़्यादातर लोग किसी बड़े नेटवर्क के कर्मचारी के रूप में नौकरी करने में ही ख़ुश रहते हैं... वह नेटवर्क जो अमीरों को और अधिक अमीर बनाता है । मैं अमीरों

के लिये काम नहीं करना चाहता था । इसलिये मैंने अपना ख़ुद का नेटवर्क बनाया । अपने बिज़नेस जीवन की शुरुआत में मैं ज़्यादा पैसा नहीं कमा पाया, क्योंकि नेटवर्क बनने में समय लगता है । 5 साल तक मेरी कमाई अपने साथियों से बहुत कम थी । बहरहाल, 10 साल बाद मैं अपने ज़्यादातर सहपाठियों से ज़्यादा अमीर था, उनसे भी ज़्यादा जो डॉक्टर और वकील बन गये थे । आज मैं इतना ज़्यादा कमा रहा हूँ जितना कमाने की कल्पना वे सपने में भी नहीं कर सकते । एक अच्छी तरह से डिज़ाइन किया गया और मैनेज किया गया बिज़नेस नेटवर्क हमेशा एक कड़ी मेहनत करने वाले व्यक्ति से बहुत अधिक धन कमा सकता है ।"

अमीर हैडी ने मुझे समझाया कि इतिहास ऐसे अमीर और प्रसिद्ध लोगों की कहानियों से भरा पड़ा है जिन्होंने नेटवर्क बनाये । जब ट्रेनों का आविष्कार हुआ तो कई लोग अमीर बने । यही हवाई जहाज़ों, पानी के जहाज़ों, कारों और वाल्मार्ट, द गैप और रेडियो शैक जैसे रिटेल स्टोर्स के साथ हुआ । आज की दुनिया में सुपर कम्प्यूटर और कम्प्यूटर की शक्ति कई व्यक्तियों को ढ़ेर सारी दौलत कमाने की शक्ति प्रदान करती है बशर्ते वे अपना ख़ुद का नेटवर्क बनाने के लिये मेहनत करें । यह पुस्तक और मेरी कंपनी रिच डैड डॉट कॉम उन लोगों को समर्पित है जो अपना ख़ुद का बिज़नेस नेटवर्क बनाना चाहते हैं।

आज हमारे बीच बिल गेट्स हैं जो दुनिया के सबसे अमीर आदमी हैं । वे आई बी एम के ऑपरेटिंग सिस्टम में प्लग करके अमीर बने । रेडियो, टेलीविज़न और रिकॉर्ड स्टोर के नेटवर्क के कारण बीटल्स दुनिया भर में प्रसिद्ध हुये। टेलीविज़न और रेडियो नेटवर्क की शक्ति के द्वारा खेल जगत के सितारे करोड़ों डॉलर कमाते हैं। इंटरनेट ने, जो दुनिया भर में नवीनतम नेटवर्क है, कई लोगों को मिलियनेअर बना दिया है और कुछ लोगों को तो बिलियनेअर भी बना दिया है । मेरी लेखन योग्यताओं ने करोड़ों डॉलर इसलिये नहीं बनाये क्योकि मैं एक महान लेखक हूँ बल्कि इसलिये बनाये क्योंकि मैं ए ओ एल टाइम वार्नर नेटवर्क का बिज़नेस पार्टनर हूँ। हम रिच डैड डॉट कॉम में टाइम

वार्नर बुक्स और इंटरनेट पर ए ओ एल के साथ सहयोग करते हैं । ये महान कंपनियाँ हैं । ये बहुत अच्छे लोग हैं और उनके साथ काम करना बहुत अच्छा अनुभव है । रिच डैड डॉट कॉम दुनिया में दूसरी कंपनियों के साथ नेटवर्किंग कर रही है जिनमें जापान, चीन, आस्ट्रेलिया, इंग्लैंड, यूरोप, अफ्रीका, दक्षिण अमेरिका, कनाडा, भारत, सिंगापुर मलेशिया, इंडोनेशिया, मेक्सिको, फिलिपीन्स और ताईवान शामिल हैं । जैसा मेरे अमीर डैडी कहते थे, "अमीर लोग नेटवर्क बनाते हैं और बाक़ी सभी काम की तलाश करते हैं ।"

अमीर और ज़्यादा अमीर क्यों बनते हैं

हममें से अधिकांश ने यह कहावत सुनी होगी, "एक जैसे पंख वाले पक्षी इकट्ठे उड़ते हैं।" यह कहावत न सिर्फ़ पक्षियों के बारे में सही है, बल्कि यह अमीर लोगों, ग़रीब लोगों, और मिडिल क्लास लोगों के बारे में भी सही है । दूसरे शब्दों में, अमीर लोग अमीरों के साथ नेटवर्क बनाते हैं, ग़रीब लोग ग़रीबों के साथ नेटवर्क बनाते हैं और मिडिल क्लास लोग मिडिल क्लास लोगों के साथ नेटवर्क बनाते हैं । अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "अगर आप अमीर बनना चाहते हैं तो आपको उन लोगों के साथ नेटवर्क बनाने की ज़रूरत है जो अमीर हैं या जो अमीर बनने में आपकी मदद कर सकते हैं ।" वे यह भी कहते थे, "कई लोग ज़िंदगी भर ऐसे लोगों के साथ रहते हैं या ऐसे लोगों के साथ नेटवर्किंग करते हैं जो उन्हें आर्थिक रूप से पीछे रोके रखते हैं।" यह पुस्तक आपको यह विचार प्रदान करना चाहती है कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस एक ऐसा बिज़नेस है जिसमें ऐसे लोग हैं जो ज़्यादा अमीर बनने में आपकी मदद करते हैं । आप ख़ुद से यह सवाल पूछकर देखें । "जिस कंपनी के लिये मैं काम करता हूँ और जिन लोगों के लिये मैं अपना समय देता हूँ क्या वे मुझे अमीर बनाने के लिये समर्पित हैं ? या, उन लोगों की और मेरी कंपनी की दिलचस्पी मुझसे सिर्फ़ कड़ी मेहनत करवाने तक ही सीमित है ?"

15 साल की उम्र तक मैं यह जान गया था कि अमीर बनने और आर्थिक रूप से चिंतामुक्त होने का एक तरीक़ा यह सीखना था कि किस तरह ऐसे लोगों के साथ नेटवर्क बनाया जाये जो अमीर बनने और आर्थिक रूप से स्वतंत्र होने में मेरी मदद कर सकें। मेरे हिसाब से यह आदर्श समझदारी थी। परंतु मेरे हाई स्कूल के कुछ सहपाठियों को इस बात में समझदारी दिखी कि अच्छे नंबर हासिल किये जायें और सुरक्षित नौकरी कर ली जाये। 15 साल की उम्र में मैंने यह फैसला कर लिया कि मैं उन दोस्तों से दोस्ती करना पसंद करूँगा जो अमीर बनने में मेरी मदद करना चाहते हों, न कि उन दोस्तों से जो मुझे अमीरों का वफ़ादार कर्मचारी बनाये रखना चाहते हों। जब मैं अपने जीवन की तरफ़ पीछे पलटकर देखता हूँ तो मैं पाता हूँ कि 15 साल की उम्र में मैंने जो फैसला किया था, वह जीवन बदलने वाला फैसला था। यह आसान फैसला नहीं था क्योंकि 15 वर्ष की उम्र में मुझे बहुत सावधान रहना पड़ता था कि मैं किनके साथ अपना समय गुज़ारुँ और किन टीचर्स की बात सुनूँ। आपमें से जो लोग अपना बिज़नेस बनाने के बारे में विचार कर रहे हों, उनके लिये इस बारे में जागरूक रहना बहुत महत्वपूर्ण है कि आप अपना समय किसके साथ बिताते हैं और आपके टीचर्स कौन हैं। हाई स्कूल में मैंने अपने मित्रों और टीचर्स को बहुत सावधानी से चुनना शुरू कर दिया था, क्योंकि आपका परिवार, मित्र और टीचर्स आपके नेटवर्क के बहुत, बहुत, बहुत महत्वपूर्ण तत्व हैं।

लोगों के लिये बिज़नेस स्कूल

व्यक्तिगत रूप से मैं बहुत रोमांचित हूँ कि मैं नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग के समर्थन में यह पुस्तक लिख रहा हूँ। इस उद्योग में कई कंपनियाँ करोड़ों लोगों को वही बिज़नेस शिक्षा प्रदान कर रही हैं जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखायी थी। यह कंपनियाँ लोगों को अपना ख़ुद का नेटवर्क बनाने का अवसर दे रही हैं बजाय इसके कि लोग किसी और के नेटवर्क के लिये काम करने में अपनी ज़िंदगी गुज़ार दें।

अपना ख़ुद का बिज़नेस या नेटवर्क बनाने की शक्ति के बारे में लोगों को समझाना आसान काम नहीं है । यह इसलिये आसान नहीं है क्योंकि ज़्यादातर लोगों को वफ़ादार, मेहनती कर्मचारी बनना सिखाया गया है । उन्हें यह नहीं सिखाया गया है कि बिज़नेस मालिक कैसे बना जाये, जो अपना ख़ुद का नेटवर्क बनाते हैं।

जब मैं वियतनाम से लौटा, जहाँ मैं अमेरिकी मैरीन कॉर्प्स में ऑफ़िसर और हेलिकॉप्टर पायलट था तो मैंने एम. बी. ए. की डिग्री के लिये फिर से कॉलेज जाने का विचार किया । मेरे अमीर डैडी ने मुझे ऐसा करने से रोका । उन्होंने कहा, "अगर तुम किसी पारंपरिक कॉलेज से एम. बी. ए. की डिग्री लोगे तो तुम्हें अमीरों के कर्मचारी बनने का प्रशिक्षण मिलेगा । अगर तुम अमीर बनना चाहते हो और अमीरों के अच्छी तनख़्वाह वाले कर्मचारी नहीं बनना चाहते तो तुम्हें ऐसे बिज़नेस स्कूल में जाना चाहिये जहाँ तुम्हें व्यवसायी बनने का प्रशिक्षण मिल सके । मैंने तुम्हें उसी तरह के बिज़नेस स्कूल का प्रशिक्षण दिया है।" अमीर डैडी ने यह भी कहा, "ज़्यादातर बिज़नेस स्कूलों के साथ समस्या यह है कि वे सबसे बुद्धिमान युवकों को लेते हैं और उन्हें कर्मचारियों के एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ बनने के बजाय अमीरों के बिज़नेस एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ बनने का प्रशिक्षण देते हैं।" अगर आपने एनरॉन और वर्ल्डकॉम की ख़बरों को ध्यान से सुना हो तो आप जानते होंगे कि कई उच्च शिक्षित एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ पर स्वार्थी होने के आरोप लगे हैं क्योंकि उन्होंने अपने कर्मचारियों और निवेशकों का ध्यान नहीं रखा जिन्होंने उन पर विश्वास करके अपना जीवन और धन उन्हें सौंपा था । कई उच्च शिक्षित और ऊँची तनख़्वाह वाले एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ अपने कर्मचारियों से कंपनी का अधिक से अधिक स्टॉक ख़रीदने को कह रहे थे जबकि एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ अपना ख़ुद का स्टॉक बेच रहे थे । हालाँकि वर्ल्डकॉम और एनरॉन जैसे मामले कम होते हैं, परंतु इस तरह का स्वार्थपूर्ण व्यवहार बिज़नेस की दुनिया और स्टॉक मार्केट में हर दिन होता है ।

मैं नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग का समर्थन एक और महत्वपूर्ण कारण से करता हूँ। वह कारण यह है कि इस उद्योग में कई कंपनियाँ

लोगों के लिये सचमुच बिज़नेस स्कूल का काम करती हैं । परंतु यहाँ पर स्मार्ट युवकों को लेकर उन्हें अमीरों के कर्मचारी बनने का प्रशिक्षण नहीं दिया जाता । कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ सचमुच ऐसे बिज़नेस स्कूल बन जाती हैं जहाँ ऐसे जीवनमूल्य सिखाये जाते हैं जो पारंपरिक बिज़नेस स्कूलों में नहीं सिखाये जाते... जैसे यह कि अमीर बनने का सबसे अच्छा तरीक़ा ख़ुद को और दूसरे लोगों को बिज़नेस मालिक बनना सिखाना है... बजाय उन्हें यह सिखाने के कि अमीरों के लिये काम करने वाले वफ़ादार कर्मचारी कैसे बना जाये।

अमीर बनने के दूसरे तरीक़े

कई लोगों ने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाकर अथाह दौलत कमायी है । दरअसल, मेरे कई सबसे अमीर दोस्तों ने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से अपनी दौलत कमायी है। परंतु सच कहा जाये तो ढेर सारी दौलत कमाने के और भी तरीक़े हैं। इसलिये अगले अध्याय में यह पुस्तक उन तरीक़ों के बारे में विचार करेगी जिनसे लोग अमीर बन सकते हैं और इससे भी अधिक महत्वपूर्ण बात यह कि आर्थिक रूप से स्वतंत्र बन सकते हैं... जीवनयापन के लिये धन कमाने की चाकरी, नौकरी की सुरक्षा के जाल और एक तनख़्वाह से दूसरी तनख़्वाह तक गुज़ारा करने से मुक्ति हासिल कर सकते हैं। अगले अध्याय को पढ़ने के बाद आपको इस बात का बेहतर अंदाज़ा हो जायेगा कि क्या नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना आपके लिये दौलत कमाने का सर्वश्रेष्ठ तरीक़ा होगा... क्या यह आपके सपनों और इच्छाओं को हासिल करने का माध्यम हो सकता है ?

अध्याय 2

अमीर बनने के बहुत से तरीक़े हैं

"क्या आप मुझे अमीर बनना सिखा सकते हैं ?" मैंने अपने टीचर से पूछा ।

"नहीं," मेरे बायलॉजी के टीचर ने जवाब दिया। "मेरा काम है ग्रैजुएट बनने में तुम्हारी मदद करना ताकि तुम्हें अच्छी नौकरी मिल सके ।"

"परंतु अगर मैं नौकरी न करना चाहूँ ? अगर मैं अमीर बनना चाहूँ ?" मैंने पूछा ।

"तुम अमीर क्यों बनना चाहते हो ?" टीचर ने पूछा ।

"क्योंकि मैं स्वतंत्र होना चाहता हूँ । मैं जो करना चाहता हूँ उसे करने के लिये मैं पर्याप्त धन और समय चाहता हूँ । मैं अपनी सारी ज़िंदगी किसी का कर्मचारी नहीं बनना चाहता । मैं यह नहीं चाहता कि मेरे जीवन के सपने मेरी तनख़्वाह के आकार के हिसाब से तय हों ।"

"यह बकवास है । तुम आलसी अमीरों के जीवन के सपने देख रहे हो । अगर तुम्हारे अच्छे नंबर नहीं आयेंगे और तुम्हें अच्छी तनख़्वाह वाली नौकरी नहीं मिलेगी, तो तुम अमीर नहीं बन सकते," टीचर ने कहा । "अब अपने मेंढक के पास जाओ ।"

अपनी दूसरी पुस्तकों और शैक्षणिक कार्यक्रमों में मैंने अक्सर तीन तरह की शिक्षाओं का उल्लेख किया है जो जीवन में वित्तीय रूप से सफल होने के लिये आवश्यक हैं : स्कॉलेस्टिक या अकादमिक, प्रोफेशनल और फाइनैंशियल शिक्षा ।

स्कॉलेस्टिक या अकादमिक शिक्षा

यह शिक्षा हमें पढ़ना, लिखना और गणित करना सिखाती है । यह बहुत ही महत्वपूर्ण शिक्षा है, ख़ासकर आज की दुनिया में । व्यक्तिगत रूप से मैं इस शिक्षा में बहुत योग्य साबित नहीं हुआ । मैं अपने अधिकांश जीवन में “सी” स्टुडेन्ट रहा क्योंकि मेरी उन बातों में रुचि नहीं थी जो पढ़ाई जाती थीं । मैं बहुत धीमे पढ़ता हूँ और मैं अच्छा नहीं लिखता हूँ । हालाँकि पढ़ने की मेरी गति कम है, परंतु मैं बहुत अधिक पढ़ता हूँ, बस पढ़ने की मेरी गति कम है और मुझे अक्सर एक पुस्तक को दो या तीन बार पढ़ना पड़ता है तब जाकर मैं उसे समझ पाता हूँ । मैं एक खराब लेखक भी हूँ, हालाँकि मैं फिर भी लिखे जाता हूँ।

विषय से हटकर मैं यह बता दूँ कि हालाँकि मैं एक ख़राब लेखक हूँ परंतु सौभाग्य से मेरी छह पुस्तकें द *न्यूयॉर्क टाइम्स*, द *वॉल स्ट्रीट जरनल* और *बिज़नेस वीक* की बेस्टसेलर लिस्ट में आ चुकी हैं । जैसा मैंने रिच डैड पुअर डैड में बताया है मैं बेस्ट-राइटिंग (सबसे अच्छा लिखने वाला)) लेखक नहीं हूँ, मैं एक बेस्ट-सेलिंग लेखक हूँ । इस क्षेत्र में मेरे अमीर डैडी की सेल्स ट्रेनिंग काम आयी हालाँकि यह स्कूल में काम नहीं आयी जहाँ नंबर दिये जाते थे।

प्रोफेशनल शिक्षा

यह शिक्षा आपको सिखाती है कि पैसे के लिये किस तरह काम किया जाये । मेरी जबानी के दिनों में बुद्धिमान बच्चे डॉक्टर, वकील और अकाउंटेंट बनते थे । कई प्रोफेशनल स्कूल लोगों को मेडिकल

असिस्टेंट, प्लंबर, बिल्डर, इलेक्ट्रिशियन और ऑटोमोबाइल मैकेनिक बनना सिखाते हैं। अगर आप अपनी फोन बुक के पीले पृष्ठों में शिक्षा या स्कूल के कॉलम में देखेंगे तो आप पायेंगे कि यह पन्ने ऐसे स्कूलों से भरे पड़े हैं जो लोगों को ऐसे प्रोफेशन सिखाते हैं जिनसे उन्हें रोज़गार पाने के अधिक अवसर उपलब्ध हों।

व्यक्तिगत रूप से चूँकि मैंने शिक्षा के पहले स्तर यानी अकादमिक शिक्षा में अच्छा प्रदर्शन नहीं किया था, इसलिये मुझे डॉक्टर, वकील या अकाउंटेंट बनने के लिये प्रोत्साहित नहीं किया गया । इसके बजाय मैं न्यूयॉर्क के एक स्कूल में गया जहाँ मैं शिप ऑफ़िसर बन गया । मैं शिप बेचा करता था जैसे स्टैंडर्ड ऑइल के टैंकर्स और द लव बोट टेलीविज़न कार्यक्रम में दिखाये जाने वाले जहाज़ों की तरह के पैसेंजर लाइनर्स । ग्रैजुएशन के बाद चूँकि वियतनाम युद्ध चल रहा था इसलिये शिपिंग उद्योग में नौकरी करने के बजाय मैं फ़्लोरिडा के पेन्साकोला में चला गया जहाँ मैंने यू . एस . नैवी फ़्लाइट स्कूल में अध्ययन किया । मैं एक पाइलट बन गया और मैंने वियतनाम में मैरीन कॉर्प्स की तरफ़ से उड़ानें भरीं । मेरे दोनों डैडियों का कहना था कि देश की रक्षा करना एक पुत्र का कर्त्तव्य है, इसलिये मेरे भाई और मैंने वियतनाम जाने के लिये अपने नाम स्वेच्छा से दे दिये । जब मैं 23 साल का हुआ, तो मेरे पास दो प्रोफेशन थे, एक शिप ऑफ़िसर का और दूसरा पाइलट का, परंतु मैंने पैसे कमाने के लिये दरअसल इनमें से किसी का भी इस्तेमाल नहीं किया ।

विषय से हटकर, मैं सोचता हूँ कि यह विसंगति ही है कि मैं जिस प्रोफेशन के लिये आज सबसे अधिक जाना जाता हूँ, यानी लेखक के प्रोफेशन के लिये... वह एक ऐसा विषय है जिसमें मैं हाई स्कूल में दो बार फेल हुआ था ।

फाइनैंशियल शिक्षा

यह वह शिक्षा है जिसमें आप सीखते हैं कि *पैसे के लिये काम करने के बजाय* किस तरह *पैसे से अपने लिये काम करवाया जाता* है । यह तीसरे स्तर की शिक्षा हमारे अधिकांश स्कूलों में नहीं पढ़ायी जाती ।

मेरे ग़रीब डैडी का विचार था कि असली दुनिया में सफल होने के लिये इन्सान को अच्छी अकादमिक और प्रोफेशनल शिक्षाओं की ही ज़रूरत थी । परंतु मेरे अमीर डैडी कहते थे, "अगर तुम्हारी फाइनैंशियल शिक्षा कमज़ोर है, तो तुम हमेशा अमीरों के लिये काम करते रहोगे ।" रिच डैड डॉट कॉम ने अपनी तरफ़ से पूरी कोशिश की है कि ऐसे प्रॉडक्ट बनाये जायें जो वही फाइनैंशियल शिक्षा दे सकें जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखायी थी । हमारे पास बोर्ड गेम्स कैशफ़्लो 101, कैशफ़्लो 202, और कैशफ़्लो फॉर किड्स हैं, जो मजेदार तरीक़े से उसी फाइनैंशियल शिक्षा और फाइनैंशियल मानसिकता को सिखाते हैं जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखायी थी ।

"पैसे के लिये काम करने के बजाय पैसे से अपने लिये काम करवाना सीखें ।"

एक फाइनैंशियल विपत्ति

मेरे विचार से, अमेरिका और कई पश्चिमी देशों में एक फाइनेंशियल विपत्ति आने वाली है... एक फाइनेंशियल विपत्ति, जिसका कारण यह है कि हमारी शिक्षा का सिस्टम विद्यार्थियों को पर्याप्त यथार्थवादी फाइनैंशियल शिक्षा नहीं देता है। जैसा हम सभी दुर्भाग्य से जानते हैं कि हमें स्कूल में ज़्यादा फाइनैंशियल शिक्षा नहीं मिली... और मेरे विचार से यह जीवन की एक बहुत महत्वपूर्ण योग्यता है कि पैसे को किस तरह से संभाला जाये और उसका कैसे निवेश किया जाये ।

हाल ही में हमने करोड़ों लोगों को स्टॉक मार्केट में खरबों डॉलर गँवाते हुये देखा । निकट भविष्य में मैं एक फाइनैंशियल विपत्ति की भविष्यवाणी कर सकता हूँ क्योंकि 1950 के बाद पैदा होने वाले लाखों-करोड़ों लोगों के पास रिटायरमेंट के लिये पर्याप्त धन नहीं होगा । रिटायरमेंट के लिये पैसा नहीं होगा और इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि लोगों के पास मेडिकल केयर के लिये पैसा नहीं होगा । मैं अक्सर फाइनैंशियल सलाहकारों को यह कहते हुये सुनता हूँ, "रिटायरमेंट के बाद आपके जीवन के ख़र्च कम हो जाते हैं।" यह फाइनैंशियल सलाहकार अक्सर आपको यह बताना भूल जाते हैं कि रिटायरमेंट के बाद भले ही आपके जीवन के ख़र्च कम हो जायें, परंतु आपके मेडिकल ख़र्च बढ़ जाते हैं ।

मेरे ग़रीब डैडी सोचते थे कि सरकार को उन लोगों का ध्यान रखना चाहिये जिनके पास पैसा नहीं है । हालाँकि मैं दिल से उनकी बात से सहमत हूँ, परंतु मेरा फाइनैंशियल मस्तिष्क अक्सर सोचता है कि सरकार किस तरह लाखों लोगों की मदद कर पायेगी जिन्हें जीवन के अन्य ख़र्चों के साथ-साथ मेडिकल ख़र्च की जल्द ही ज़रूरत होगी । 2010 तक 83 मिलियन बेबी बूमर्स की पहली खेप रिटायर होना शुरू हो जायेगी । मैं यह सवाल पूछना चाहता हूँ कि जब उनकी नौकरी के दिन समाप्त हो जायेंगे तो इनमें से कितनों के पास शेष जीवन के लिये पर्याप्त धन होगा ? और अगर इन्हें जीवित रहने के लिये अरबों डॉलर की ज़रूरत होगी तो क्या दुनिया के युवा लोग बूढ़ों का ख़र्च उठाने के इच्छुक होंगे ?

मेरे विचार से यह अनिवार्य है कि हमारे स्कूल सिस्टम जितनी जल्दी हो सके फाइनैंशियल शिक्षा पढ़ाना शुरू कर दें । अपने धन को किस तरह संभाला जाये और उसका निवेश किस तरह किया जाये यह जानना निश्चित रूप से उतना ही महत्वपूर्ण है जितना कि यह जानना कि मेंढक का डिसेक्शन किस तरह से किया जाये ।

एक व्यक्तिगत टिप्पणी

मेरी पत्नी और मैं जीवन में जल्दी ही रिटायर हो गये, बिना नौकरी, बिना सरकारी सहायता, बिना स्टॉक, बिना मीच्युअल फंड के । हमने स्टॉक या मीच्युअल फंड क्यों नहीं लिये ? इसका कारण यह है कि हमारे लिये वे बहुत जोखिम भरे निवेश हैं । मेरे विचार से मीच्युअल फंड सबसे जोखिम भरे निवेश होते हैं . . . परंतु अगर आपके पास कोई औपचारिक फाइनैंशियल शिक्षा और अनुभव न हो, तो वे अच्छे निवेश हैं ।

अगर आपने हाल ही में फाइनैंशियल न्यूज़ सुनी हो तो आप जानते होंगे कि मार्च 2000 में शुरू होने वाले स्टॉक मार्केट कैश के पहले फाइनैंशियल सलाहकार कह रहे थे, "लंबे समय के लिये निवेश करो, ख़रीदो और पकड़े रहो और अपने स्टॉक को डायवर्सिफाई कर लो (यानी अलग-अलग क्षेत्रों का कंपनियों के शेयर ख़रीदो ।)" स्टॉक मार्केट कैश के बाद वे सलाह दे रहे हैं, "लंबे समय के लिये निवेश करो, ख़रीदो और पकड़े रहो और अपने स्टॉक को डायवर्सिफाई कर लो ।" क्या आपको दोनों सलाहों में कोई अंतर नज़र आता है ?

"अपना ख़ुद का बिज़नेस बनाना अमीर बनने का सबसे अच्छा तरीक़ा हैं । जब आप बिज़नेस बना लें और आपके पास अच्छा कैशफ़्लो आने लगे तो फिर आप दूसरी संपत्तियों में निवेश करना शुरू कर सकते हैं। "

अगर आपके पास अच्छी फाइनैंशियल शिक्षा *नहीं* है तो आप अधिकांश फाइनैंशियल सलाहकारों की बात मान सकते हैं यानी बचत करो, मीच्युअल फंड ख़रीदो, लंबे समय के लिये निवेश करो और डायवर्सिफाई कर लो । परंतु अगर आपके पास सुदृढ़ फाइनैंशियल शिक्षा है तो आप इस जोखिम भरी सलाह पर नहीं चलेंगे । इसके बजाय आप वह कर सकते हैं जिसकी सलाह मेरे अमीर डैडी ने मुझे दी थी यानी पहले अपना बिज़नेस बनाओ । उन्होंने कहा था, "अपना ख़ुद

का बिज़नेस बनाना अमीर बनने का सबसे अच्छा तरीक़ा है ।" अमीर डैडी ने यह भी कहा था, "जब आप अपना बिज़नेस बना लें और आपके पास अच्छा कैशफ़्लो आने लगे तो आप दूसरी संपत्तियों में निवेश कर सकते हैं।"

अमीर बनने के दूसरे तरीक़े

अमीर डैडी कहते थे, "चूँकि बहुत से लोगों के पास पर्याप्त फाइनैंशियल शिक्षा नहीं है, इसलिये वे बिज़नेस नेटवर्क बनाने के बजाय अमीर बनने के कई दूसरे रोचक तरीक़े ढूँढ़ लेते हैं । उदाहरण के लिये, करोड़ों लोग अमीर बनने के लिये लॉटरी खेल रहे हैं या कड़ी मेहनत करके पैसे बचा रहे हैं । और कुछ लोग तो इन तरीक़ों का प्रयोग करके सचमुच अमीर बन जाते हैं।" उन्होंने यह भी कहा, "अगर तुम अमीर बनना चाहते हो, तो तुम्हें वह तरीक़ा खोजना चाहिये जो तुम्हारे लिये सबसे अच्छी तरह से काम कर सके ।" नीचे कुछ तरीक़े दिये गये हैं जिनके द्वारा लोग अमीर बनते हैं ।

1. आप किसी के पैसे के लिये उससे शादी करके अमीर बन सकते हैं । यह अमीर बनने का बहुत लोकप्रिय तरीक़ा है । परंतु मेरे अमीर डैडी कहा करते थे, "तुम *जानते हो* किस तरह के लोग पैसे के लिये शादी करते हैं ।"

2. आप बदमाश बनकर अमीर बन सकते हैं । अमीर डैडी कहते थे, "बदमाश बनने के साथ समस्या यह है कि आपको दूसरे बदमाशों के साथ काम करना पड़ता है । ज़्यादातर बिज़नेस विश्वास पर टिका होता है । परंतु जब आपके पार्टनर बदमाश होंगे तो आप किस तरह से उन पर भरोसा करेंगे।" उन्होंने यह भी कहा, "अगर आप ईमानदार हैं और आप बिज़नेस में कोई ईमानदार ग़लती करते हैं तो ज़्यादातर लोग समझ जायेंगे और आपको दूसरा मौक़ा देंगे । इसके अलावा, अगर आप अपनी ग़लतियों से सीखेंगे तो आप पहले से अच्छे बिज़नेसमैन बन जायेंगे । परंतु अगर आप बदमाश हैं और आप कोई

ग़लती करते हैं तो या तो आप जेल जायेंगे या फिर आपके पार्टनर आपको अपने बेहतरीन तरीक़ों से उस ग़लती की सज़ा देंगे।"

3. आप लालची बनकर अमीर बन सकते हैं । मेरे अमीर डैडी कहते थे, "दुनिया ऐसे लोगों से भरी पड़ी है जो लालची बनकर अमीर होना चाहते हैं । लालची अमीर लोग सबसे अधिक आलोचना के पात्र होते हैं ।"

2000 के स्टॉक मार्केट क्रैश के बाद दुनिया ने उन कंपनियों की कहानियाँ चटखारे लेकर पढ़ी जिन्होंने अपने वित्तीय रिकॉर्ड तोड़-मरोड़कर बताये थे, उन सी ई ओ के क़िस्से पढ़े जिन्होंने निवेशकों से झूठ बोला था, उन अंदर की जानकारी रखने वाले लोगों के बारे में पढ़ा जिन्होंने ग़ैर-कानूनी ढंग से शेयर बेचे थे और कंपनी के अफ़सरों के बारे में भी लेख पढ़े, जिन्होंने अपने कर्मचारियों को कंपनी के शेयर ख़रीदने को कहा था जबकि वे ख़ुद अपने शेयर बेच रहे थे । महीनों तक समाचारों में एनरॉन, वर्ल्डकॉम, आर्थर एन्डरसन और वॉल स्ट्रीट विश्लेषकों के लीडर्स के बारे में कहानियाँ आती रहीं जिन्होंने झूठ बोला था, धोखा दिया था और चोरी की थी । दूसरे शब्दों में इन अमीर लालची लोगों में से कुछ इतने लालची थे कि उन्होंने कानून तोड़ दिया और वे बदमाश बन गये । 21वीं सदी के पहले कुछ सालों ने लालच, भ्रष्टाचार, और नैतिक मार्गदर्शन के अभाव के कुछ सबसे बुरे उदाहरण प्रस्तुत किये और यह सिद्ध किया कि बदमाश लोग सिर्फ़ वही नहीं होते जो मादक द्रव्यों का कारोबार करते हैं, नकाब पहनते हैं और बैंक लूटते हैं।

4 . आप सस्ते बनकर भी अमीर बन सकते हैं । अमीर डैडी कहते थे, "सस्ते बनकर अमीर बनने की कोशिश करना सबसे लोकप्रिय तरीक़ा है ।" इसे आगे स्पष्ट करते हुये उन्होंने कहा, "जो लोग सस्ते बनकर अमीर बनने की कोशिश करते हैं वे अक्सर अपनी आमदनी से कम ख़र्च में गुज़ारा करने की कोशिश करते हैं, बजाय इसके कि वे अपनी आमदनी बढ़ाने के तरीक़े खोजें ।" उन्होंने यह भी कहा, "सस्ते बनकर अमीर बनने के साथ समस्या यह है कि अंत में

आप सस्ते ही बने रहते हैं ।" हम सबने उन लोगों की कहानियाँ सुनी हैं जिन्होंने पूरी ज़िंदगी पैसा इकट्ठा करने में, पाई-पाई बचाने में, सेल में सामान ख़रीदने में गुज़ार दी है, सिर्फ़ इसलिये ताकि उनके पास बहुत सारा पैसा इकट्ठा हो जाये । परंतु हालाँकि उनके पास काफ़ी पैसा होता है, फिर भी वे सचमुच ग़रीब आदमी की तरह ही ग़रीबी में रहते हैं । मेरे अमीर डैडी को इस बात में बहुत कम समझदारी दिखी कि काफ़ी पैसा पास में होने के बावज़ूद कोई आदमी ग़रीबों की तरह रहे ।

अमीर डैडी का एक मित्र था जो जीवन भर सस्ती ज़िंदगी जिया । उसने धीरे-धीरे पैसा जोड़ भी लिया क्योंकि उसने न्यूनतम आवश्यकताओं के अलावा किसी चीज़ पर ख़र्च नहीं किया । दुखद बात यह थी कि उसके तीनों बच्चे जब बड़े हुये तो वे विरासत में धन हासिल करने के लिये लालायित थे और उसके मरने का रास्ता देख रहे थे । उसकी मौत के बाद उसके तीनों बच्चों ने ज़िंदगी भर सस्ते बने रहने की भरपाई की और उसके पूरे पैसे को तीन साल से कम समय में उड़ा डाला । सारा पैसा ख़त्म हो गया और उसके बच्चे आज उतने ही ग़रीब हैं जितने कि उनके डैडी थे, हालाँकि उनके पास कभी बहुत पैसा था । मेरे अमीर डैडी के हिसाब से जो लोग पैसा इकट्ठा करने के बावज़ूद ग़रीबों की तरह रहते हैं वे पैसे की पूजा करते हैं और पैसे को अपना मालिक बना लेते हैं बजाय इसके कि वे पैसे के मालिक बनना सीखें ।

5 . आप कड़ी मेहनत से अमीर बन सकते हैं । अमीर डैडी के अनुसार कड़ी मेहनत से अमीर बनने के साथ दिक़्क़त यह है कि कड़ी मेहनत करने वाले लोगों को अक्सर अपने धन और जीवन का आनंद लेने में मुश्किल आती है । दूसरे शब्दों में, वे सिर्फ़ कड़ी मेहनत ही कर सकते हैं । वे यह नहीं जान पाते कि ज़िंदगी का आनंद कैसे लिया जाता है ।

बुरी आमदनी के लिये कड़ी मेहनत

अमीर डैडी ने अपने पुत्र और मुझे यह भी सिखाया कि कई लोग ग़लत तरह की आमदनी के लिये कड़ी मेहनत करते हैं । उन्होंने कहा, "जो लोग धन के लिये शारीरिक रूप से कड़ी मेहनत करते हैं, वे अक्सर ग़लत तरह की आमदनी के लिये कड़ी मेहनत कर रहे हैं... क्योंकि कड़ी मेहनत से हासिल होने वाली आमदनी पर सबसे ज़्यादा टैक्स लगता है । जो लोग गलत तरह की आमदनी के लिये काम करते हैं वे अक्सर ज़्यादा से ज़्यादा मेहनत करते हैं ताकि उन पर ज़्यादा से ज़्यादा टैक्स लग सके । "मेरे अमीर डैडी के हिसाब से यह फाइनैशियल समझदारी नहीं थी कि ऐसी आमदनी के लिये ज्यादा से ज्यादा मेहनत की जाये जिस पर ज़्यादा से ज़्यादा टैक्स लगे । अधिकांश नौकरीपेशा लोग सबसे ऊँची दर पर टैक्स देते हैं । इसके अलावा, जिन लोगों को सबसे कम मिलता है, वे अक्सर सबसे ज़्यादा प्रतिशत टैक्स देते हैं ।

बचपन में ही मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखा दिया था कि आमदनी एक ही तरह की नहीं होती । उन्होंने कहा, "आमदनी दो तरह की होती है : अच्छी आमदनी और बुरी आमदनी ।" इस पुस्तक में आप यह जानेंगे कि किस तरह की आमदनी के लिये कड़ी मेहनत की जाये... ताकि आप ज़्यादा से ज़्यादा कमायें परंतु उस पर कम से कम टैक्स दें ।

अमीर डैडी ने अपने पुत्र और मुझे यह भी बताया कि कई लोग ज़िदगी भर कड़ी मेहनत करते हैं परंतु अंत में उनके पास अपनी कड़ी मेहनत के बदले में दिखाने के लिये कुछ नहीं होता । इस पुस्तक में आप यह जानेंगे कि आप किस तरह कुछ साल तक कड़ी मेहनत करें, परंतु अंततः आपके पास चुनने के लिये यह विकल्प हो कि अब आप कभी पैसे के लिये काम नहीं करेंगे !

6 . आप अत्यधिक स्मार्ट, प्रतिभाशाली, आकर्षक, या गुणी होकर अमीर बन सकते हैं । टाइगर वुड्स अत्यंत प्रतिभाशाली गोल्फर के एक उदाहरण हैं... एक गोल्फर जिन्होंने अपनी प्रतिभा को विकसित करने में कई साल लगाये । परंतु प्रतिभाशाली, स्मार्ट या गुणी होना अमीर बनने की गारंटी नहीं है । अमीर डैडी कहते थे, "दुनिया ऐसे प्रतिभाशाली लोगों से भरी पड़ी है जो कभी अमीर

नहीं बन पाते । हॉलीवुड में ही देख लो, वहाँ पर आपको कई सुंदर, आकर्षक और प्रतिभाशाली एक्टर मिलेंगे जिनकी आमदनी ज़्यादातर लोगों से कम है।" आँकड़ों से यह भी पता चलता है कि 65 प्रतिशत प्रोफेशनल एथलीट अपना कैरियर समाप्त होने के पाँच साल बाद तक दिवालिया हो जाते हैं । पैसे की दुनिया में अमीर बनने के लिये ईश्वर द्वारा आपको दिये गये दिमाग़, प्रतिभा या सुंदरता ही काफ़ी नहीं हैं, आपको इससे अधिक की आवश्यकता होती है ।

7. आप क़िस्मत के सहारे अमीर बन सकते हैं । क़िस्मत के सहारे अमीर बनने की कोशिश करना लगभग उतना ही लोकप्रिय है जितना कि सस्ते बनकर अमीर बनने की कोशिश करना । जैसा हममें से ज़्यादातर लोग जानते हैं, करोड़ों लोग लॉटरी, रेस के घोड़ों, कैसिनो और खेलों पर अरबों डॉलर, शायद खरबों डॉलर दाँव पर लगाते हैं और सभी यह उम्मीद करते हैं कि क़िस्मत उन पर मेहरबान होकर उन्हें अमीर बना देगी । जैसा हम सभी जानते हैं कि एक ही व्यक्ति ख़ुशक़िस्मत होगा जबकि हज़ारों या लाखों लोग बदक़िस्मत होंगे । अध्ययनों से यह भी पता चलता है कि अधिकांश लॉटरी जीतने वाले ढेर सारी दौलत जीतने के बाद भी दिवालिया हो जाते हैं, हालाँकि जो दौलत उन्होंने जीती थी वह इतनी अधिक थी कि उसे कमाने के लिये उन्हें 5 जन्म लेने पड़ते । इसलिये, एक या दो बार खुशक़िस्मत हो जाने का यह मतलब नहीं है कि आप अपनी संपत्ति को अपने पास रख पायेंगे ।

8. आप पैतृक संपत्ति के मालिक बनकर अमीर बन सकते हैं । जब हम बीस साल के होते हैं तो आम तौर पर हमें यह मालूम हो जाता है कि हमें विरासत में क्या मिलने वाला है । अगर आप यह जानते हों कि आपको ज़्यादा कुछ नहीं मिलने वाला है तो स्पष्ट रूप से आपको अमीर बनने का कोई दूसरा तरीक़ा ढूँढ़ लेना चाहिये ।

9.आप निवेश करके अमीर बन सकते हैं । मुझे अक्सर जो शिकायतें सुनने को मिलती हैं उनमें से एक यह है कि निवेश करने के लिये पहले आपके पास धन होना चाहिये । ज़्यादातर मामलों में यह बात सही है । निवेश के साथ एक और समस्या है। अगर आप वित्तीय

रूप से शिक्षित नहीं हैं और आपके पास निवेश करने का प्रशिक्षण नहीं है तो आप अपने पूरे निवेश को गँवा सकते हैं । जैसा हमने देखा है, स्टॉक मार्केट जोखिम भरा और अविश्वसनीय है, जिसका अर्थ यह है कि एक दिन आप पैसा कमाते हैं और अगले दिन आपका सारा पैसा चला जाता है। रियल एस्टेट में हालाँकि आप निवेश करने के लिये अपने बैंकर का पैसा इस्तेमाल कर सकते हैं, परंतु प्रचुर संपत्ति हासिल करने के लिये फिर भी थोड़े धन और शिक्षा की ज़रूरत होती है । इस पुस्तक में आप यह पायेंगे कि किस तरह निवेश करने के लिये पैसा हासिल किया जाये, परंतु इससे भी महत्वपूर्ण बात आप यह सीखेंगे कि किस तरह अपने पैसे का जोखिम उठाने से पहले निवेशक बना जाये ।

10. आप बिज़नेस बनाकर अमीर बन सकते हैं । बिज़नेस बनाना बह तरीक़ा है जिसके द्वारा ज़्यादातर अमीर लोग बहुत अमीर बने हैं । बिल गेट्स ने माइक्रोसॉफ़्ट बनाया, माइकल डेल ने अपने डॉरमिटरी रूम में डेल कम्प्यूटर्स की स्थापना की । ज़ीरो से बिज़नेस बनाने के साथ समस्या यह है कि यह अमीर बनने के सभी तरीक़ों में सबसे जोखिम भरा है । फ्रैंचाइज़ी ख़रीदना, जो कम जोखिम भरा है, बहुत महँगा हो सकता है । जाने-माने फ्रैंचाइज़ी ख़रीदने की कीमत 1 लाख डॉलर से 15 लाख डॉलर के बीच हो सकती है और इसमें सिर्फ़ फ्रैंचाइज़ी के अधिकार ही शामिल हैं । शुरुआती फीस के बाद ट्रेनिंग, एडवर्टाइज़िंग और समर्थन के लिये आपको हर महीने कपनी हेडक्वार्टर को भुगतान करना होगा । इसके अलावा, यह समर्थन भी इस बात की कोई गारंटी नहीं देता कि आप प्रचुर संपत्ति कमा ही लेंगे । कई बार आदमी को अपने फ्रैंचाइज़र या कंपनी हेडक्वार्टर को भुगतान करना ही होता है, भले ही उसका व्यक्तिगत फ्रैंचाइज़ी घाटे में चल रहा हो । हालाँकि फ्रैंचाइज़ी ख़रीदना जीरो से अपना ख़ुद का बिज़नेस शुरू करने से कम जोखिम भरा है, परंतु आँकड़े बताते हैं कि एक तिहाई फ्रैंचाइज़ी अंततः दिवालिया हो जाते हैं ।

बड़े बिज़नेस मालिकों और छोटे बिज़नेस मालिकों के बीच अंतर

अमीर बनने के 11वें तरीक़े पर आगे बढ़ने से पहले मैं यह बताना चाहता हूँ कि छोटे बिज़नेस मालिक और बड़े बिज़नेस मालिक में क्या अंतर होता है । अंतर यह होता है कि बड़े बिज़नेस मालिक नेटवर्क बनाते हैं । दुनिया छोटे बिज़नेस मालिकों से भरी पड़ी है जो रेस्तराँ बनाते हैं । एक अकेले रेस्तराँ के मालिक और मैक्डॉनल्ड्स के संस्थापक रे क्रॉक में यह अंतर है कि मैक्डॉनल्ड्स हैमबर्गर रेस्तराँओं का नेटवर्क है जिसे फ्रेंचाइज़ी नेटवर्क के नाम से जाना जाता है । इस अंतर का एक और उदाहरण टेलीविज़न रिपेयर शॉप के बिज़नेस मालिक और टेड टर्नर के बीच का अंतर है जिन्होंने सी एन एन यानी केबल न्यूज़ नेटवर्क बनाया । एक बार फिर *नेटवर्क* शब्द पर ध्यान दें । असली बात यह है कि छोटे बिज़नेस मालिक और बड़े बिज़नेस मालिक के बीच अंतर उनके नेटवर्क के आकार का होता है । हालाँकि कई छोटे बिज़नेस मालिक अपने बिज़नेस के मालिक होते हैं, परंतु बहुत कम बिज़नेस मालिक नेटवर्क बनाते हैं । आसान शब्दों में कहा जाये तो बिज़नेस नेटवर्क बनाकर ही दुनिया के सबसे अमीर लोग अमीर बनते हैं ।

अमीर बनने का 11वाँ तरीक़ा

11. आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बना सकते हैं । मैंने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस को 11वें नंबर पर इसलिये रखा और इसे अमीर बनने के बाक़ी तरीक़ों से अलग इसलिये रखा क्योंकि यह संपत्ति हासिल करने का बहुत ही नया और क्रांतिकारी तरीक़ा है । अगर आप अमीर बनने के पहले 10 तरीक़ों पर उड़ती हुई निगाह डालें तो आप पायेंगे कि इनका दृष्टिकोण आत्म-केंद्रित है यानी इन सभी में इंसान ख़ुद अमीर बनता है। दूसरे शब्दों में, यह एक लालची आदमी का दृष्टिकोण है। उदाहरण के तौर पर, वह आदमी जो सस्ते बनकर अमीर

बनने की कोशिश करता है उसका पूरा ध्यान सिर्फ़ ख़ुद के अमीर बनने पर होता है और शायद अपने परिवार और दोस्तों के अमीर बनने पर भी । जो पैसे के लिये शादी करता है वह निश्चित रूप से अपने ख़ुद के लिये पैसा हासिल करने की फिराक में रहता है । बड़ा बिज़नेस भी कुछ चुनिंदा लोगों को ही अमीर बनाने पर अपना ध्यान केंद्रित करता है । जब फ्रैंचाइज़ी आये तो उन्होंने अधिक लोगों के लिये यह संभव बनाया कि वे बिज़नेस मालिक बन सकें और संपत्ति में हिस्सेदारी कर सकें, परंतु ज़्यादातर मामलों में फ्रैंचाइज़ी केवल उन्हीं लोगों को मिल सकते हैं, जिनके पास फ्रैंचाइज़ी खरीदने के लिये पैसा है और जैसा मैंने पहले ही कहा है आज की तारीख़ में मैक्डॉनल्ड्स फ्रैंचाइज़ी की कीमत दस लाख डॉलर है । बहरहाल, मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि यह लोग बुरे या लालची हैं, मैं सिर्फ़ इतना कह रहा हूँ कि अधिकांश मामलों में फोकस बहुत से लोगों के अमीर बनने पर नहीं है... फोकस सिर्फ़ एक व्यक्ति के अमीर बनने पर है ।

"नैटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस संपत्ति हासिल करने का एक नया और क्रांतिकारी तरीक़ा है ।"

मैंने नेटवर्क मार्केटिंग को अमीर बनने के 11वें तरीक़े के रूप में इसलिये रखा, क्योंकि यह एक क्रांतिकारी नया तरीक़ा है जो संपत्ति को हर उस आदमी के साथ बाँटना चाहता है जो सचमुच प्रचुर संपत्ति हासिल करना चाहता है । नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम इस तरह से बनाया गया है कि कोई भी आदमी इस संपत्ति में हिस्सेदारी कर सकता है । नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम, जिसे मैं अक्सर *व्यक्तिगत फ्रैंचाइज़ी* या एक *अदृश्य बड़ा बिज़नेस नेटवर्क* कहता हूँ, मेरे विचार से पैसे कमाने का बहुत ही प्रजातांत्रिक तरीक़ा है । यह सिस्टम हर उस आदमी के लिये खुला है जिसमें आगे बढ़ने की इच्छा है, संकल्प है और लगन है । यह सिस्टम इस बात की सचमुच परवाह नहीं करता कि आप किस कॉलेज में पढ़े हैं या आप कॉलेज में पढ़े भी हैं या नहीं या आप आज कितना

धन कमा रहे हैं, आपकी जाति या लिंग क्या है, आप कितने आकर्षक हैं, आपके माता–पिता क्या हैं या आप कितने लोकप्रिय हैं। ज़्यादातर नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ मूलभूत रूप से सिर्फ़ इस बात की परवाह करती हैं कि आप सीखने के लिये, बदलने और विकास करने के लिये कितने इच्छुक हैं और जब आप बिज़नेस मालिक बनना सीखते हैं तो क्या आपमें वह हौसला है कि आप राह में आने वाली मुश्किलों से नहीं घबरायेंगे।

"नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम, जिसे मैं अक्सर व्यक्तिगत फ्रॉंचाइज़ी कहता हूँ, संपत्ति कमाने का बहुत ही प्रजातांत्रिक तरीक़ा है।"

हाल ही में मैंने एक बहुत प्रसिद्ध और अमीर निवेशक की ऑडियो रिकॉर्डिंग सुनी जो एक प्रसिद्ध बिज़नेस स्कूल में भाषण दे रहे थे। मैं उस स्कूल या उस निवेशक का नाम इसलिये नहीं बता रहा हूँ क्योंकि मैं जो कहने जा रहा हूँ वह उनके लिये बहुत अच्छी बात नहीं है। उन्होंने कहा था, "मैं लोगों को निवेश करना सिखाने में रुचि नहीं लेता। मैं जीवन में आगे बढ़ने में ग़रीब लोगों की मदद करने में रुचि नहीं लेता। मैं सिर्फ़ यह चाहता हूँ कि आप जैसे बुद्धिमान लोगों के साथ इस प्रसिद्ध बिज़नेस स्कूल में समय बिताऊँ।"

हालाँकि मैं व्यक्तिगत रूप से उनकी बातों से सहमत नहीं हूँ, परंतु मैं उनकी ईमानदारी की प्रशंसा करता हूँ। चूँकि मैंने अपना जीवन अपने अमीर डैडी के अमीर दोस्तों के बीच रहते हुये गुज़ारा है इसलिये मैंने अक्सर इस तरह की बातें सुनी हैं, परंतु उन्हें समझदारी से और धीरे से कहा गया था। वे लोग सार्वजनिक चैरिटी कार्यक्रमों में जाते थे और लोकप्रिय परोपकारी कार्यों में दान भी देते थे, परंतु उनमें से कई ऐसा सिर्फ़ इसलिये करते थे ताकि उन्हें सामाजिक सराहना और सम्मान मिले। उनकी निजी बातों में मैंने अक्सर उनके असली विचार सुने हैं,

और वे विचार उस प्रसिद्ध निवेशक के उस प्रसिद्ध बिज़नेस स्कूल में बोले गये विचारों की तरह ही थे।

स्पष्ट रूप से सभी अमीर लोगों का यही नज़रिया नहीं होता। परंतु मुझे लगातार हैरानी होती है कि कितने सारे अमीर और सफल लोग सिर्फ़इसलिये अमीर और सफल हैं क्योंकि वे लालची हैं और उन्हें कम ख़ुशक़िस्मत लोगों की मदद करने में ज़रा भी रुचि नहीं है। एक बार फिर, मैं यह कहना चाहूँगा कि सभी अमीर लोगों का यह नज़रिया नहीं होता, परंतु मैं जानता हूँ ऐसे अमीर लोग काफ़ी संख्या में हैं।

वह मूलभूत कारण जिसकी वजह से मैं नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग का समर्थन करता हूँ यह है कि इसका सिस्टम दौलत हासिल करने के पुराने सिस्टम से अधिक न्यायपूर्ण है। हेनरी फोर्ड, जो दुनिया के महानतम बिज़नेसमैनों में से एक थे, अपनी फोर्ड मोटर कंपनी के मिशन सूत्रवाक्य को पूरा करके अमीर बने। फोर्ड का मिशन सूत्रवाक्य था, "कारों को प्रजातांत्रिक कर दो।" यह सूत्रवाक्य इसलिये क्रांतिकारी था क्योंकि सदी की शुरुआत में कारें सिर्फ़ अमीरों के लिये उपलब्ध थीं। हेनरी फोर्ड का विचार कारों को हर आदमी की पहुँच में लाना था, और यही "कारों को प्रजातांत्रिक कर दो" का अर्थ था। रोचक बात यह है कि हेनरी फोर्ड एडिसन के कर्मचारी थे और अपने ख़ाली समय में उन्होंने अपनी पहली कार बनाई। 1903 में फोर्ड मोटर कंपनी का जन्म हुआ। उत्पादन लागत में कटौती करके, असेम्बली लाइन को अपनाकर और सस्ती औसत कारों का बड़े पैमाने पर उत्पादन करके फोर्ड दुनिया के सबसे बड़े कार उत्पादक बन गये। न सिर्फ़ उन्होंने अपनी कार को सस्ता बनाया, बल्कि उन्होंने उद्योग में सबसे ऊँचे वैतन भी दिये। साथ ही उन्होंने अपने कर्मचारियों को लाभ में हिस्सा देने की योजना भी बनाई और हर साल 3 करोड़ डॉलर से अधिक उनमें बाँट दिये . . . और बीसवीं सदी के शुरुआती दशक में 3 करोड़ डॉलर का मूल्य बहुत ज़्यादा हुआ करता था।

दूसरे शब्दों में, हेनरी फोर्ड एक ऐसे आदमी थे जो इसलिये अमीर बने क्योंकि वे न सिर्फ़ अपने ग्राहकों की परवाह करते थे, बल्कि वे

अपने कर्मचारियों की भी परवाह करते थे। वे लालची व्यक्ति होने के बजाय एक उदार व्यक्ति थे। तथाकथित बौद्धिक समाज ने हेनरी फोर्ड की आलोचना की और उन पर व्यक्तिगत आक्षेप भी लगाये। हेनरी फोर्ड बहुत शिक्षित नहीं थे और थॉमस एडिसन की तरह उनका अक्सर इसलिये मज़ाक़ उड़ाया जाता था क्योंकि उनके पास औपचारिक शिक्षा नहीं थी।

हेनरी फोर्ड के बारे में मेरी फेवरिट कहानियों में से एक वह है जब उनसे तथाकथित बुद्धिमान व्यक्तियों के सामने एक टेस्ट में भाग लेने का आग्रह किया गया। स्मार्ट लोगों का एक समूह मौखिक टेस्ट लेने के लिये आया। वे यह साबित करना चाहते थे कि फोर्ड अज्ञानी थे।

एक बुद्धिजीवी ने उनसे इस तरह का सवाल पूछा कि वे जो रोल्ड स्टील बनाते हैं उसकी टेन्साइल मज़बूती कितनी है ? फोर्ड को जवाब नहीं मालूम था। उन्होंने अपनी मेज़ पर रखे कई फोनों में से एक फोन उठाया और अपने वाइस प्रेसिडेन्ट को बुलाया जिसे जवाब मालूम था। वाइस प्रेसिडेंट आया, फोर्ड ने उससे वह सवाल पूछा और वाइस प्रेसिडेन्ट ने वह जवाब दे दिया जो बुद्धिजीवी लोग चाहते थे। अगले स्मार्ट व्यक्ति ने एक और सवाल पूछा। एक बार फिर फोर्ड को जवाब नहीं मालूम था इसलिये उन्होंने फोन करके स्टाफ के अपने एक आदमी को बुलाया जिसे जवाब मालूम था। यह प्रक्रिया चलती रही जब तक आख़िरकार एक स्मार्ट आदमी ने चिल्लाकर यह नहीं कहा, "देखिये, इससे यह साबित होता है कि आप अज्ञानी हैं। आप हमारे पूछे गये एक भी सवाल का जवाब नहीं दे पाये।"

हेनरी फोर्ड ने इस तरह का जवाब दिया, "मैं जवाब इसलिये नहीं जानता क्योंकि मैं अपने दिमाग़ में उन जवाबों का कचरा नहीं रखना चाहता जो आप चाहते हैं। मैं आपके स्कूलों के स्मार्ट युवा लोगों को नौकरी पर रखता हूँ जिन्होंने वे सारे जवाब रट रखे हैं जो आप मुझसे रटने की उम्मीद करते हैं। मेरा काम उस जानकारी को रटना नहीं है जिसे आप बुद्धिमानी समझते हैं। मेरा काम अपने दिमाग़ को इस तरह के कचरे और छोटे तथ्यों से ख़ाली रखना है ताकि मैं सोच सकूँ।" इस

बिंदु पर उन्होंने बुद्धिजीवियों और स्मार्ट लोगों को वहाँ से विदा लेने के लिये कहा ।

वर्षों तक मैं हेनरी फोर्ड की इस कहावत को याद करता रहा, जो मेरे हिसाब से उनके सबसे महत्वपूर्ण कथनों में से एक है, "सोचना सबसे कठिन काम है । इसीलिये बहुत कम लोग यह काम करते हैं ।"

"सोचना सबसे कठिन काम है । इसीलिये बहुत कम लोग यह काम करते हैं ।"

हर एक के लिये संपत्ति

मेरे विचार से यह नये प्रकार का बिज़नेस–नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस–एक क्रांति है, सिर्फ़ इसलिये क्योंकि इतिहास में पहली बार अब यह हर एक के लिये संभव है कि वह संपत्ति में हिस्सेदार बन सके जबकि अब तक यह चुनिंदा या ख़ुशक़िस्मत लोगों के लिये ही संभव था । मैं जानता हूँ कि इस नये प्रकार के बिज़नेस को लेकर कुछ विवाद हैं और बाक़ी बिज़नेसों की तरह इस बिज़नेस में भी कुछ लालची और बदमाश लोग घुस आये हैं जो इस बिज़नेस के माध्यम से फटाफट अमीर बनना चाहते हैं । परंतु अगर आप पीछे हटकर इस नये प्रकार के बिज़नेस की तरफ़ देखें तो यह सामाजिक रूप से एक बहुत ही ज़िम्मेदार सिस्टम है जो संपत्ति का न्यायोचित बँटवारा करता है । नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस लालची लोगों के लिये अच्छा बिज़नेस नहीं है । इसे इस तरह से बनाया गया है कि यह उन लोगों के लिये आदर्श बिज़नेस साबित हो जो दूसरों की मदद करना पसंद करते हैं । इसे दूसरी तरह से कहा जाये तो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के काम करने का इकलौता तरीक़ा यह है कि जब आप अमीर बनें तो आप अमीर बनने में किसी और की भी मदद करें । मेरे लिये यह क्रांतिकारी है, उतना ही क्रांतिकारी जितने थॉमस एडिसन और हेनरी फोर्ड अपने दिनों में थे ।

अध्याय समाप्त करने से पहले मैं यह बता दूं कि मेरे विचार से ज़्यादातर लोग उदार होते हैं । मैं लालच की निंदा नहीं करता क्योंकि थोड़ा बहुत लालच और व्यक्तिगत आत्म–रुचि हमेशा स्वस्थ होते हैं । परंतु जब लालच या व्यक्तिगत लाभ सीमा से बहुत अधिक बढ़ जाता है, तभी हममें से ज़्यादातर लोग विरोध करते हैं या नफ़रत में अपना सिर हिलाते हैं। चूँकि ज़्यादातर लोग उदार हैं और अपने साथी इंसानों की मदद करना चाहते हैं, इसलिये नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस सिस्टम का यह नया प्रकार अधिक लोगों को यह शक्ति देता है कि वे दूसरों की मदद कर सकें । हालाँकि यह नये प्रकार का बिज़नेस सिस्टम हर एक के लिये नहीं है, परंतु अगर आप ऐसे व्यक्ति हैं जो आर्थिक लक्ष्यों और सपनों तक पहुँचने में ज़्यादा से ज़्यादा लोगों की सचमुच मदद करना चाहते हैं तो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस को टटोलकर देखने में आप अपने समय का सदुपयोग ही करेंगे ।

संक्षेप में

आज व्यक्ति के पास अमीर बनने के कई तरीक़े हैं । अमीर बनने का सबसे अच्छा तरीक़ा वह है जो आपके लिये सबसे अच्छी तरह से काम कर सके । अगर आप ऐसे व्यक्ति हैं जो दूसरों की मदद करना पसंद करते हैं तो मेरा विश्वास है कि यह नये प्रकार का बिज़नेस सिस्टम–नेटवर्क मार्केटिंग–आपके लिये है। इसीलिये मैंने इस पुस्तक का शीर्षक *"बिज़नेस स्कूल : उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते हैं"* रखा है । अगर आप दूसरों की मदद करने में ज़रा भी रुचि नहीं रखते हैं तो आपके पास कम से कम 10 तरीक़े और हैं जिनमें से आप अपना विकल्प चुन सकते हैं।

आगामी अध्यायों में मैं उन मूलभूत लाभों के बारे में चर्चा करूँगा जो मैंने अधिकांश नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में पाये हैं। मेरे हिसाब से आपको इन मूलभूत फ़ायदों पर विचार कर लेना चाहिये और इसके बाद ही यह फैसला करना चाहिये कि आप इस उद्योग का हिस्सा बनना चाहते हैं या नहीं । अमीर डैडी ने अपने पुत्र और मुझे सिखाया

था कि मूलभूत जीवनमूल्य धन से बहुत अधिक महत्वपूर्ण होते हैं। वे अक्सर कहते थे, "आप सस्ते और लालची होकर भी अमीर बन सकते हैं। आप प्रचुर और उदार होकर भी अमीर बन सकते हैं। आप जो तरीक़ा चुनते हैं वह तरीक़ा वही होगा जो आपके अंदर के मूलभूत जीवनमूल्यों के सबसे क़रीब होगा।"

अध्याय 3

फ़यदा # 1 :सच्चा समान अवसर

मुझसे अक्सर पूछा जाता है, “जब आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से अमीर नहीं बने, तो फिर आप दूसरों को यह बिज़नेस करने की सलाह क्यों देते हैं ?” मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस करने की सलाह कई कारणों से देता हूँ, और मैं इस पुस्तक में उन्हीं कारणों को स्पष्ट करूँगा ।

मैंने अपना दिमाग़ बंद कर लिया था

1970 के दशक के बीच किसी समय की बात है । मेरे दोस्त ने मुझसे कहा कि मैं एक मीटिंग में चलूँ, जहाँ एक नये बिज़नेस अवसर के बारे में बताया जाने वाला है । चूँकि मैं इस तरह का व्यक्ति हूँ जो आदतन बिज़नेस और निवेश के नये अवसरों के बारे में जानने में रुचि लेता है, इसलिये मैं बैठक में चलने के लिये तैयार हो गया। हालाँकि मुझे थोड़ा अजीब लग रहा था कि बिज़नेस मीटिंग किसी ऑफ़िस के बजाय किसी के घर पर हो रही थी, फिर भी मैं वहाँ पहुँच गया । उस मीटिंग में नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया से मेरा पहला परिचय हुआ ।

मैं तीन घंटे की प्रस्तुति को शांति से बैठकर सुनता रहा । मैं उन अधिकांश बिंदुओं से सहमत था कि किसी को अपना ख़ुद का बिज़नेस

शुरु क्यों करना चाहिये । जिस हिस्से की तरफ़ मैंने ज़्यादा ध्यान नहीं दिया वह यह था कि किस तरह उनका बिज़नेस उस बिज़नेस से अलग था जो मैं बना रहा था । सीधे से कहा जाये तो मैं अपने आपको अमीर बनाने के लिये अपना बिज़नेस बना रहा था जबकि वे वहाँ पर एक ऐसा बिज़नेस बनाने के बारे में बातें कर रहे थे जो कई लोगों को अमीर बनाता था। अपने जीवन के उस दौर में मेरा दिमाग़ इस तरह के नये क्रांतिकारी विचारों के लिये नहीं खुला था।

शाम को मीटिंग के बाद मेरे दोस्त ने मुझसे पूछा कि मीटिंग में जिस बिज़नेस अवसर के बारे में बताया गया था, उसके बारे में मेरे क्या विचार हैं । मेरा जवाब था, "यह दिलचस्प है, पर यह मेरे मतलब का नहीं है । "जब मेरे दोस्त ने मुझसे पूछा कि यह मेरे मतलब का क्यों नहीं है, तो मैंने कहा, "मैं अपना ख़ुद का बिज़नेस पहले से ही खड़ा कर रहा हूँ। मुझे दूसरे लोगों के साथ बिज़नेस शुरु करने की क्या ज़रुरत है ? मैं दूसरों की मदद क्यों करूँ ?" फिर मैंने कहा, "इसके अलावा, मैंने यह अफ़वाहें भी सुनी हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के नाम पर पिरामिड स्कीमें चलती हैं और यह ग़ैर-कानूनी है ।" इसके पहले कि मेरा दोस्त आगे कुछ कह पाता, मैं रात के अँधेरे में आगे बढ़ गया, अपनी कार में घुसा और वहाँ से चल दिया ।

1970 के दशक के बीच में मैं अपना पहला अंतर्राष्ट्रीय बिज़नेस शुरु कर रहा था । इसलिये मैं बहुत व्यस्त था । मैं अपनी दिन की नौकरी भी करता था और बचे हुये समय में अपने बिज़नेस का काम भी सँभालता था । जो बिज़नेस मैं शुरु कर रहा था वह उत्पादन और मार्केटिंग बिज़नेस था । मैं नायलॉन और वेल्क्रो सर्फर वॉलेट्स मार्केट में पहली बार लाने वाला था । मेरी पहली नेटवर्क मार्केटिंग मीटिंग के ठीक बाद मेरा स्पोर्ट्स वॉलेट (पर्स) का बिज़नेस चमक गया । मेरी दो साल की कड़ी मेहनत अब फल दे रही थी। सफलता, शोहरत और क़िस्मत मुझ पर और मेरे दो साझेदारों पर मेहरबान हो गयी थीं। हमने अपना लक्ष्य हासिल कर लिया था । हमारा लक्ष्य था 30 साल की उम्र से पहले मिलियनेअर बनना और 1970 के दशक में दस लाख

डॉलर बड़ी भारी रक़म हुआ करती थी। मेरी कंपनी और मेरे प्रॉडक्ट्स के बारे में *सर्फर, रनर्स वर्ल्ड* और *जेन्टलमेन्स क्वार्टरली* जैसी पत्रिकाओं में लिखा जा रहा था। हम खेल जगत के गर्मागर्म नये उत्पादों के जनक थे और हमारे पास सारी दुनिया से बिज़नेस आ रहा था। मेरा पहला अंतर्राष्ट्रीय बिज़नेस अब अपने पैरों पर खड़ा हो गया था और सरपट भाग रहा था। इसलिये जब मुझे नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के बिज़नेस अवसर के बारे में बताया गया तो मेरा दिमाग़ बंद था और मैं इस बारे में कुछ भी नहीं सुनना चाहता था। कई साल बाद जाकर मेरा दिमाग़ खुलने के लिये तैयार हुआ। इतना कि इस उद्योग के बारे में कुछ सुनने के लिये और अपने विचार बदलने के लिये तैयार हो। मैंने अगले पंद्रह साल तक नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग के बारे में दुबारा नहीं सोचा।

मेरी मानसिकता बदल गयी

1990 के शुरुआती सालों में मेरी एक दोस्त से चर्चा हुई। उसकी आर्थिक बुद्धि और उसकी बिज़नेस सफलता के कारण मैं उसका सम्मान करता हूँ। उसने मुझे बताया कि वह नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में है। बिल पहले ही अपने रियल एस्टेट निवेश से काफ़ी दौलतमंद था, इसलिये मुझे हैरानी हुई कि उसे नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में आने की क्या ज़रूरत पड़ गयी। मेरी जिज्ञासा जागने पर मैंने उससे पूछा, "आप इस बिज़नेस में क्यों हैं ? आपको पैसों की ज़रूरत तो है नहीं, है ना ?"

ज़ोर से हँसते हुये बिल ने कहा, "आप तो जानते हैं कि मुझे पैसा कमाना अच्छा लगता है, पर मैं इस बिज़नेस में पैसा कमाने के लिये नहीं आया हूँ। मेरी आर्थिक स्थिति बहुत अच्छी है।"

मुझे मालूम था कि बिल ने पिछले दो साल में एक बिलियन डॉलर से भी ज़्यादा के कॉमर्शियल रियल एस्टेट के प्रोजेक्ट्स पूरे किये थे थे, इसलिये मैं यह भी जानता था कि उसकी आर्थिक स्थिति बहुत अच्छी थी। परंतु उसके गोलमोल जवाब ने मेरी जिज्ञासा को और भी

बढ़ा दिया। इसलिये मैंने ज़ोर देकर उससे पूछा, "तो फिर आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में क्यों हैं ?"

बिल ने काफ़ी देर तक सोचा और फिर उसने टैक्सॉस वाले अपने धीमे अंदाज़ में बोलना शुरू किया, "सालों से लोग रियल एस्टेट में निवेश के बारे में मुझसे टिप माँग रहे हैं। लोग जानना चाहते हैं कि रियल एस्टेट में निवेश करके अमीर कैसे बना जाये। कई तो जानना चाहते हैं कि क्या वे मेरे साथ निवेश कर सकते हैं या वे डाउन पेमेंट के बिना तत्काल रियल एस्टेट के मालिक बन सकते हैं।"

सहमति में सिर हिलाते हुये मैंने कहा, "मुझसे भी यही सवाल पूछे जाते हैं।"

"समस्या यह है," बिल ने आगे कहा, "कि ज़्यादातर लोग मेरे साथ निवेश इसलिये नहीं कर सकते क्योंकि उनके पास पर्याप्त धन नहीं होता। मेरे स्तर के रियल एस्टेट निवेश में आने के लिये 50,000 या 1,00,000 डॉलर की ज़रूरत होती है और उनके पास इतने पैसे नहीं होते। इसके अलावा, उनमें से कई लोग डाउन पेमेंट दिये बिना रियल एस्टेट के मालिक सिर्फ़ इसलिये बनना चाहते हैं क्योंकि उनके पास बिलकुल भी पैसा नहीं होता। कुछ लोग तो दिवालिया होने से दो तनख़्वाह दूर होते हैं। इसलिये वे ऐसे सस्ते सौदों की तलाश में रहते हैं जिनमें डाउन पेमेंट न देना पड़े और इस तरह के सौदे अक्सर घाटे के सौदे होते हैं। आप भी जानते हैं और मैं भी, कि सबसे अच्छे रियल एस्टेट के सौदे अमीरों के पास जाते हैं जिनके पास पैसा होता है और उन लोगों के पास नहीं जाते जिनके पास पैसा नहीं होता।"

मैंने अपना सिर सहमति में हिलाते हुये कहा, "मैं समझता हूँ। मुझे याद है मैं इतना ग़रीब था कि कोई बैंकर या रियल एस्टेट एजेंट मुझे गंभीरता से नहीं लेता था। आपका मतलब है कि उनके पास बिलकुल भी पैसा नहीं होता। या फिर होता भी है, तो इतना ज़्यादा नहीं होता कि आप उन्हें कोई अच्छा सौदा बताकर उनकी मदद कर सकें। वे आपके निवेश लायक अमीर नहीं होते ?" मैंने कहा।

बिल ने सिर हिलाया, "और सबसे बड़ी बात यह है कि अगर उनके पास थोड़ा बहुत पैसा होता भी है तो वह उनकी ज़िंदगी भर की बचत होती है। आप जानते हैं कि मैं कभी अपना सब कुछ निवेश करने की सलाह नहीं देता । इससे भी बड़ी बात यह है कि अगर वे अपने जीवन भर की बचत को निवेश में लगाते हैं तो अक्सर वे डरे हुये होते हैं कि उनका पैसा डूब जायेगा । आप भी जानते हैं और मैं भी कि जो आदमी नुकसान से डरता है, उसे अक्सर नुक़सान उठाना पड़ता है।"

बिल के साथ मेरी चर्चा कुछ मिनट तक चली, परंतु मुझे जल्दी ही हवाई अड्डे के लिये भागना पड़ा । मुझे अब भी यह पता नहीं चल पाया था कि वह नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में क्यों था, परंतु मेरा बंद दिमाग़ अब खुलने लगा था। अब मैं इस बारे में ज़्यादा जानना चाहता था कि उस जैसा अमीर आदमी नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में क्यों था । मुझे यह एहसास होने लगा था कि इस बिज़नेस में पैसे के अलावा कुछ और भी था जो महत्वपूर्ण था ।

अगले कुछ महीने तक बिल के साथ मेरी चर्चा जारी रही । मैं धीरे--धीरे इस बिज़नेस में उतरने के उसके कारणों को समझने लगा । उसके मुख्य कारण थे:

1. **वह लोगों की मदद करना चाहता था ।** इस बिज़नेस में आने का यह उसका सबसे प्रमुख कारण था । हालाँकि वह बहुत अमीर था, परंतु वह लालची या घमंडी नहीं था।
2. **वह ख़ुद की मदद करना चाहता था ।** "मेरे साथ निवेश करने के लिये आपको अमीर होना चाहिये । मैंने महसूस किया कि अगर मैं अमीर बनने में ज़्यादा लोगों की मदद करूँगा तो मेरे पास ज़्यादा लोग निवेश कर सकेंगे । " बिल ने आगे कहा, "मैं दूसरों की मदद करता हूँ ताकि वे अपना ख़ुद का बिज़नेस बनाकर अमीर बनें । और मज़े की बात यह है कि मैं दूसरों की जितनी ज़्यादा मदद करता हूँ, मेरा बिज़नेस उतना ही ज़्यादा बढ़ता जाता है... और मैं ज़्यादा अमीर बनता जाता हूँ । अब मेरे पास

एक फैला हुआ कन्ज़्यूमर डिस्ट्रीब्यूशन बिज़नेस है, ज़्यादा निवेशक हैं और ख़ुद निवेश करने के लिये ज़्यादा पैसा है। यह आपकी भी जीत, मेरी भी जीत वाला सिद्धांत है। यही कारण है कि पिछले कुछ सालों से मैंने ज़्यादा बड़े रियल एस्टेट प्रोजेक्ट्स में निवेश करना चालू कर दिया है । आप तो जानते ही हैं, छोटे रियल एस्टेट सौदों में निवेश करके सचमुच अमीर बनना बहुत कठिन है। ऐसा किया जा सकता है, परंतु अगर आपके पास ज़्यादा पैसा नहीं है तो आपको वही रियल एस्टेट सौदे मिलते हैं जो पैसे वाले अमीर लोग नहीं चाहते ।"

3. **उसे सीखना और सिखाना पसंद है ।** "मुझे ऐसे लोगों के साथ काम करने में मज़ा आता है जो सीखना चाहते हैं ।" बाद में हुई एक चर्चा में उसने मुझे बताया, "ऐसे लोगों के साथ काम करना बहुत थकाने वाला होता है जो यह सोचते हैं कि उन्हें सब कुछ पता है । और रियल एस्टेट निवेश की मेरी दुनिया में मैं ऐसे कई लोगों के साथ काम करता हूँ । ऐसे आदमी के साथ काम करना मुश्किल होता है जो सोचता है कि उसे सारे जवाब मालूम हैं । मैं मानता हूँ कि जो लोग नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू करते हैं वे नये जवाबों की तलाश कर रहे हैं और सीखने के लिये तैयार हैं। मुझे सीखना, बिज़नेस सिखाना, और उन लोगों के साथ नये विचार बाँटना अच्छा लगता है जो अपनी निरंतर शिक्षा के बारे में रोमांचित होते हैं। जैसा आप जानते हैं, मेरे पास अकाउंटिंग की डिग्री है और मैंने फायनेंस में एम. बी. ए. भी किया है। यह बिज़नेस मुझे मौक़ा देता है कि मैं दूसरे लोगों को अपने ज्ञान से फ़ायदा पहुँचा सकूँ और उनके साथ रहकर कुछ नया सीखता भी रहूँ। आपको यह जानकर हैरानी होगी कि इस बिज़नेस में बहुत से बेहद स्मार्ट, उच्च-शिक्षित लोग आते हैं जिनकी पृष्ठभूमियाँ भिन्न होती हैं। यहाँ ऐसे लोग भी आते हैं जो अशिक्षित हैं। ये लोग आर्थिक सुरक्षा

संबंधी शिक्षा हासिल करने के लिये इस बिज़नेस में आते हैं क्योंकि आज की दुनिया में नौकरियाँ सुरक्षित नहीं रह गई हैं और दिनोदिन कम सुरक्षित होती जा रही हैं। हम इकट्ठे होकर आपस में यह चर्चा करते हैं कि हमने अपनी ज़िंदगी के अनुभवों से क्या सीखा है और हम अभी क्या सीख रहे हैं । मुझे सिखाना पसंद है, मुझे सीखना भी पसंद है और इसीलिये मुझे यह बिज़नेस भी पसंद है । यह एक बहुत ही बढ़िया बिज़नेस है और यह असली ज़िंदगी का बहुत ही बढ़िया बिज़नेस स्कूल है।"

खुला हुआ दिमाग़

तो 1990 के शुरुआती सालों में मेरा दिमाग़ खुलना चालू हुआ और नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग के बारे में मेरा नज़रिया बदलने लगा । अब मैं वे बातें देख पा रहा था, जो मैं अपने बंद दिमाग़ के कारण पहले नहीं देख पा रहा था । मैं अब इस उद्योग के बारे में अच्छी और सकारात्मक बातें भी देख सकता था, जबकि पहले मुझे इसकी केवल बुरी और नकारात्मक बातें ही दिखती थीं । अब मैं यह भी समझ सकता था कि हर उद्योग की तरह इस उद्योग में भी नकारात्मक बातें थीं, पर नकारात्मक बातें कहाँ नहीं होतीं ?

1994 में रिटायर होने के बाद यानी 47 साल की उम्र में आर्थिक रूप से चिंतामुक्त होने के बाद मैंने नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में अपना ख़ुद का शोध प्रारंभ किया । जब भी कोई मुझे अपनी मीटिंग या प्रस्तुति में बुलाता था, तो मैं सिर्फ़ इसलिये चला जाता था ताकि मैं यह सुन सकूँ कि वह क्या कहना चाहता था । जिन लोगों की बातें मुझे पसंद आती थीं, मैं उनकी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में शामिल भी हो जाता था। बहरहाल उनमें शामिल होने का मेरा लक्ष्य ज़्यादा पैसा कमाना नहीं था । मैं हर कंपनी के अच्छे और बुरे पहलुओं को क़रीब से और बारीक़ी से देखना चाहता था। अपने दिमाग़ को पूरी तरह बंद रखने के बजाय अब मैं अपने ख़ुद के जवाब ढूँढ़ना चाहता था । कई

कंपनियों को देखने के बाद मैंने उन बुरे पहलुओं को देखा जो ज़्यादातर लोगों को पहली नज़र में दिख जाते हैं, ख़ास तौर पर उन अनजान लोगों को जो इस उद्योग में पहली बार आते हैं और इसमें अपना बिज़नेस बनाते हैं। यह सही है कि कई सपने देखने वाले, धक्का देने वाले, बुरे लोग, हारने वाले और फटाफट अमीर बनने वाले कलाकार इस तरह के बिज़नेस की तरफ़ आकर्षित होते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की बहुत सी चुनौतियों में से एक यह है कि वे खुले दरवाज़े की नीति पर काम करते हैं, जिससे हर आदमी इस बिज़नेस में शामिल हो सकता है। यह खुले दरवाज़े की नीति समानता और बराबरी का वह अवसर देती है जिसकी माँग ज़्यादातर समाजवादी चीख़-चीख़कर करते हैं, परंतु इन बिज़नेस मीटिंगों में मुझे कट्टर समाजवादी लोग ज़्यादा नहीं मिले । यह बिज़नेस पूँजीपतियों के लिये है या कम से कम उन लोगों के लिये है जो पूँजीपति बनना चाहते हैं ।

"नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की खुले दरवाज़े की नीति है।"

दिवास्वप्न देखने वाले, धक्का देने वाले और फटाफट अमीर बनने वालों की भीड़ से आगे जाने के बाद मैं आख़िरकार कुछ कंपनियों के लीडर्स से मिला । जिनसे मैं मिला, वे बहुत समझदार, उदार, नैतिक, आध्यात्मिक और व्यावसायिक लोग थे। अपने लंबे बिज़नेस अनुभव में मुझे ऐसे लोग कम ही मिले थे। जब मैं अपने पूर्वाग्रहों से मुक्त हो गया और ऐसे लोगों से मिला जिनका मैं सम्मान करता था और जिन्हें मैं पसंद करता था, तो फिर मैं इस उद्योग के हृदय तक पहुँच गया । अब मैं वह देख सकता था, जो मैं पहले नहीं देख पाया था । अब मैं अच्छे और बुरे दोनों पहलुओं को देख सकता था ।

इसलिये, यह पुस्तक कुछ हद तक इस सवाल का देने के लिये लिखी गयी है, "जब आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से अमीर नहीं बने, तो फिर आप दूसरों को यह बिज़नेस करने की सलाह क्यों देते हैं ?"

चूँकि मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से अमीर नहीं बना हूँ, इसी कारण से मैं इस उद्योग के बारे में थोड़ा अधिक निष्पक्ष हो सकता हूँ । इस पुस्तक में यह बताया गया है कि मेरी नज़र में नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के सच्चे फ़ायदे क्या हैं... वे फ़ायदे जिनमें सिर्फ़ बहुत से पैसे कमाने के आगे की संभावनायें भी छुपी हुई हैं । मुझे आख़िरकार वह बिज़नेस मिल गया जिसमें दिल है और जो लोगों की गहराई से परवाह करता है।"

वह मूल कारण जिसकी वजह से मैं इस उद्योग का समर्थन करता हूँ यह है कि मैंने हमेशा पारंपरिक शिक्षा तंत्र के मूल्यों से नफ़रत की है । मुझे याद है जब मैं सोलह साल की उम्र में हाई स्कूल में था तो एक टीचर ने मार्था नाम की मेरी मित्र से कहा था कि वह जीवन में कभी कुछ नहीं बन पायेगी क्योंकि वह स्कूल में अच्छी पढ़ाई नहीं कर पा रही थी । मार्था एक शर्मीली और संवेदनशील लड़की थी । मैंने देखा कि हमारी टीचर के शब्द सीधे उसके दिल में तीर की तरह लगे । जब हाई स्कूल पास करने में कुछ ही महीने बचे थे तो मार्था ने स्कूल छोड़ दिया ।

स्कूल और कॉरपोरेट जगत के साथ मेरी समस्या यह है कि वे एक जैसे हैं । इनका सिस्टम यह है कि योग्यतम ही बचा रहेगा **(survival of the fittest)** । अगर किसी के साथ कोई समस्या है या कोई कुछ नहीं समझ पाता, तो सिस्टम उन्हें छोड़कर आगे निकल जाता है । ऐसा लगता है जैसे इन सिस्टमों का दिल कहीं खो गया है ।

जब मैं ज़ेरॉक्स में काम कर रहा था, तो मेरे एक दोस्त की सेल्स तीन महीने तक ख़राब रही । रॉन की मदद करने और उसे सिखाने के बजाय सेल्स मैनेजर ने उसे धमकी देना शुरू कर दिया । मैं अब भी सेल्स मैनेजर के शब्दों को सुन सकता हूँ, "अगर तुम जल्दी ही अच्छी सेल नहीं करोगे तो तुम्हें बाहर निकाल दिया जायेगा ।" रॉन ने एक सप्ताह बाद इस्तीफ़ा दे दिया ।

इसलिये, नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग का समर्थन करने का मेरा एक कारण यह है कि अधिकांश प्रकरणों में कंपनियाँ बहुत ही सहानुभूतिपूर्ण होती हैं। अगर आप लगे रहना चाहते हैं, अगर आप अपनी गति से सीखना और अध्ययन करना चाहते हैं तो यह बिज़नेस आपका साथ देता रहेगा। कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ सच्चा समान अवसर देने वाली कंपनियाँ हैं। अगर आप अपने समय और प्रयास का निवेश करने के लिये तैयार हैं तो वे भी इनका निवेश करने के लिये तैयार हैं। हालाँकि मैंने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से अपनी दौलत नहीं कमायी, परंतु मैं हर उस बिज़नेस का समर्थन करूँगा जो मानवीय सहानुभूति और सच्चे समान अवसर की क़द्र करता है।

संक्षेप में

18 से 27 साल की उम्र के बीच में मैं या तो मिलिट्री अकादमी में अपनी कॉलेज शिक्षा हासिल कर रहा था या फिर मैं यू. एस. मैरीन कॉर्प्स में था। इन दोनों संगठनों में सचमुच ***योग्यतम ही बचा रहेगा*** सिस्टम के जीवनमूल्य हैं। अकादमी में अगर आप टीचर को वह जवाब देते थे जो वे सुनना चाहते थे तो आप ग्रेजुएट हो जाते थे। अगर आप यह नहीं करते थे तो आप फ़ेल हो जाते थे। मैरीन कॉर्प्स में अगर आप वह करते थे जिसका आपको प्रशिक्षण दिया गया था तो आप युद्ध में ज़िंदा बच जाते थे। युद्ध में सचमुच योग्यतम ही जीवित बच पाता है।

जब मैं वियतनाम युद्ध से लौटा तो मैंने अपने कुछ जीवनमूल्यों को बदलना चाहा। मैं जीत / हार के.. योग्यतम या सबसे अधिक स्मार्ट व्यक्ति के बचे रहने के उस खेल को नहीं खेलना चाहता था जिसे हमने स्कूल में सीखा था। इसीलिये रिच डैड डॉट कॉम का सूत्रवाक्य है, “मानवता की आर्थिक समृद्धि को ऊपर उठाना।” हमारा विश्वास है कि सिर्फ़ इसलिये कि कोई बच्चा स्कूल में अच्छा प्रदर्शन नहीं कर पाता, या ऊँची आमदनी वाली नौकरी हासिल नहीं कर पाता, इसका यह अर्थ नहीं है कि वह ज़िंदगी भर आर्थिक रूप से कष्ट उठाता रहेगा।

एक और वजह से हम रिच डैड डॉट कॉम के लोग नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग की कई कंपनियों का समर्थन करते हैं । हम यह महसूस करते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग की कई कंपनियाँ (सब कंपनियाँ नहीं) इसी सूत्रवाक्य पर काम करती हैं । आज, परीक्षा में अपने सहपाठियों को हराने के बजाय या युद्ध के मैदान में अपने दुश्मन को मारने के बजाय या बिज़नेस की दुनिया में अपने प्रतियोगी को मटियामेट करने के बजाय मैं उन लोगों के साथ काम करना पसंद करता हूँ जो दूसरों की मदद करना चाहते हैं, जो लोगों के आर्थिक लक्ष्यों और सपनों को हासिल करने में उनकी मदद करना चाहते हैं और इस प्रक्रिया में किसी को नुकसान नहीं होता । मेरे लिये यह एक ऐसा जीवनमूल्य है जिसका समर्थन किया ही जाना चाहिये।

2003 के शुरु में रिच डैड डॉट कॉम *कैशफ़्लो फॉर किड्स* के बोर्डगेम को ऑनलाइन इलेक्ट्रॉनिक गेम के रूप में शुरू कर रही है । यह इलेक्ट्रॉनिक गेम 5 से 12 साल के बच्चों के लिये क्लासरूम के पाठ्यक्रम के रूप में भी आता है । यह इलेक्ट्रॉनिक गेम और पाठ्यक्रम इंटरनेट “नेटवर्क” के माध्यम से *मुफ़्त* और *बिना विज्ञापनों के* प्रदान किया जाता है। हमें बिज़नेस में जो सौभाग्य और दौलत मिली उसके बदले में समाज को कुछ देने का यह हमारा तरीक़ा है। यह ख़ुद को यह याद दिलाने का भी तरीक़ा है कि उदार होना लालची होने से बेहतर है।

यह आनंददायक खेल और पाठ्यक्रम दुनिया भर में छोटे बच्चों को वही मूलभूत आर्थिक शिक्षा और योग्यता प्रदान करेगा जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे बचपन में सिखाई थीं । बरसों पहले बीटल्स ने दुनिया को यह गाना सिखाया, “हम सिर्फ़ इतना कहते हैं कि शांति को एक मौक़ा दो ।” और रिच डैड डॉट कॉम पर हम इतना ही कहते हैं कि “सभी बच्चों को एक मौक़ा दो ।” सभी बच्चों को मज़बूत मूलभूत आर्थिक शिक्षा का समान अवसर दो । हमें विश्वास है कि शांति लाने के सर्वश्रेष्ठ तरीक़ों में से एक यह है कि ग़रीबी को समाप्त करने की पुरज़ोर कोशिश की जाये । हमें यह भी विश्वास है कि ग़रीबी को ख़त्म करने का सबसे बढ़िया तरीक़ा आर्थिक मदद करने के बजाय आर्थिक

शिक्षा प्रदान करना है । जैसा मेरे अमीर डैडी अक्सर कहते थे, “अगर आप किसी ग़रीब आदमी को पैसे देंगे तो आप सिर्फ़ उसे ज़्यादा लंबे समय तक ग़रीब बनायेंगे ।”

आज कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ दुनिया भर में आर्थिक अवसर देकर शांति फैला रही हैं। न सिर्फ़ नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ दुनिया की सभी प्रमुख राजधानियों में विकसित हो रही हैं, बल्कि कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ तीसरी दुनिया में भी काम कर रही हैं और ग़रीब देशों में रहने वाले करोड़ों लोगों के लिये आर्थिक आशा का संदेश फैला रही हैं । अधिकांश पारंपरिक कॉरपोरेशन तभी बचे रह सकते हैं जब लोग अमीर हों और उनके पास ख़र्च करने के लिये पैसा हो । यही समय है कि दुनिया भर में लोगों के पास अमीर और समृद्ध जीवन का आनंद लेने का समान अवसर हो और ऐसा न हो कि वे पूरी ज़िंदगी सिर्फ़ अमीरों को और ज़्यादा अमीर बनाने के लिये कड़ी मेहनत करते रह जायें । अगर अमीरों और ग़रीबों के बीच की खाई और अधिक बढ़ती है तो शांति को मौक़ा देना और ज़्यादा मुश्किल हो जायेगा ।

अगला फायदा

अगला अध्याय ज़िंदगी बदलने वाली शिक्षा के उस जीवनमूल्य के बारे में है, जो कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ प्रदान करती हैं । अगर आप अपने जीवन में आर्थिक परिवर्तन करने के लिये तैयार हैं तो अगला अध्याय और फ़ायदा आप ही के लिये है ।

अध्याय 4

फ़ायदा # 2 : ज़िंदगी बदलने वाली बिज़नेस एज्युकेशन

सवाल सिर्फ़ पैसे का नहीं है

"हमारे पास पैसे कमाने की बहुत अच्छी योजना है ।" जब मैं नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की जाँच कर रहा था तब मुझे यह वाक्य अक्सर सुनने को मिला । अपने बिज़नेस अवसर दिखाने के लिये बेहद उत्सुक लोग मुझे उन लोगों की कहानियाँ बताते थे जिन्होंने इस बिज़नेस के माध्यम से एक महीने में लाखों डॉलर कमाये हैं । मैं उन लोगों से भी मिला हूँ जिन्होंने सचमुच अपने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में एक महीने में लाखों डॉलर कमाये हैं... इसलिये मुझे नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की पैसे कमाने की प्रचुर संभावनाओं पर ज़रा भी संदेह नहीं है ।

यह सच है कि ढेर सारा पैसा कमाने का लालच कई लोगों को इस बिज़नेस में खींच लाता है । परंतु मैं इस बात की सलाह नहीं देता कि आप सिर्फ़ पैसे कमाने के लिये नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में आयें ।

सवाल प्रॉडक्ट्स का भी नहीं है

"हमारे पास सबसे अच्छे प्रॉडक्ट या सामान हैं ।" अलग-अलग नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की जाँच करते समय मुझे इस बिज़नेस का यह दूसरा सबसे ज़्यादा लोकप्रिय फायदा बताया गया । यह जानना रोचक था कि प्रॉडक्ट पर जोर देने वाली कितनी अधिक सेल्स प्रस्तुतियाँ जीवन बदलने वाले प्रमाणों पर आधारित थीं । एक प्रस्तुति में कंपनी की संस्थापक ने मुझे बताया कि किस तरह उसने आयोवा में अपनी मरती हुई माँ को बचाने के लिये अपनी गोपनीय दवा खोजी थी । कुछ जाँच करने के बाद मुझे पता चला कि उसकी माँ कभी आयोवा में नहीं रही थी और जिस प्रॉडक्ट के आविष्कार का वह दावा कर रही थी वह प्रॉडक्ट कैलिफोर्निया की एक प्रयोगशाला से आया था जो कई दूसरी कंपनियों के लिये भी उस प्रॉडक्ट पर प्राइवेट लेबल लगाती थी । जैसा मैंने पहले ही कहा है, किसी भी बिज़नेस या प्रोफेशन में इस तरह के जालसाज़ और धोखेबाज़ लोग होते हैं ।

सच कहा जाये तो मैंने कुछ नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों के प्रॉडक्ट्स को बहुत बढ़िया पाया... जिनमें से कुछ का तो मैं आज भी उपयोग या उपभोग करता हूँ। इस अध्याय का उद्देश्य यह है कि हालाँकि अच्छी भुगतान योजना यानी अच्छा पैसा और अच्छे प्रॉडक्ट महत्वपूर्ण हैं, परंतु वे इस बिज़नेस का सबसे महत्वपूर्ण पहलू नहीं हैं ।

कई तरह के बिज़नेस हैं, जिन्हें आप चुन सकते हैं

नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की मेरी जाँच में मुझे यह जानकर बहुत हैरानी हुई कि नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम के माध्यम से बहुत से प्रॉडक्ट या सेवायें उपलब्ध करायी जाती हैं।

1970 में मैंने जिस पहले नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस अवसर को देखा था, उसमें विटामिन बेचे जाते थे । मैंने उन्हें लेकर देखा और पाया कि वे बहुत अच्छी क्वालिटी के विटामिन थे । मैं आज भी इनमें से कई विटामिन लेता हूँ । जब मेरी खोज आगे बढ़ी, तो मैंने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के प्रॉडक्ट्स को ख़ास तौर पर नीचे दी हुई श्रेणियों में पाया:

1. श्रृंगार, त्वचा की देखरेख और अन्य सौंदर्य प्रॉडक्ट
2. टेलीफोन सर्विसेस
3. रियल एस्टेट सर्विसेस
4. आर्थिक सेवायें/ बीमा/ मीच्युअल फंड/ क्रेडिट कार्ड
5. कानूनी सेवायें
6. इंटरनेट मार्केट डिस्ट्रीब्यूशन, जिसमें कैटेलॉग के प्रॉडक्ट्स को डिस्काउन्ट पर बेचा जाता है (जिसमें वालमार्ट द्वारा बेचा जाने वाला लगभग पूरा सामान आता है ।)
7. हैल्थ केयर प्रॉडक्ट्स, विटामिन्स और स्वास्थ्य संबंधी अन्य सामान व सेवायें
8. आभूषण
9. टैक्स सेवायें
10. शैक्षणिक खिलौने

यह सूची और भी लंबी होती जा रही है । हर महीने मैं किसी नयी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी के बारे में सुनता हूँ जो अपने प्रॉडक्ट्स या भुगतान की योजना में कुछ नयापन लेकर आयी है ।

यह शिक्षा की योजना है

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की अनुशंसा करने का मेरा सबसे बड़ा कारण यह है कि इसका एज्युकेशन सिस्टम बहुत अच्छा होता है । मैं आपको सलाह दूँगा कि आप प्रॉडक्ट्स और भुगतान के आगे जाकर कंपनी के दिल में झाँककर यह देखें कि क्या यह आपको शिक्षित और प्रशिक्षित करने में सचमुच रुचि लेती है । इसमें आपको अपना थोड़ा ज़्यादा समय देना पड़ेगा । इसके लिये सिर्फ़ तीन घंटे का सेल्स लेक्चर सुनना, लोग कितना पैसा कमा रहे हैं यह जानना और सामान से सजे हुये रंगीन कैटेलॉग देखना ही काफ़ी नहीं होगा । आपको इससे ज़्यादा करना होगा । यह पता लगाने के लिये कि उनकी शिक्षा सचमुच कितनी अच्छी है, आपको अपने बिस्तर से उठना पड़ेगा और उनके प्रशिक्षण, शैक्षणिक सेमिनारों व कार्यक्रमों को भी देखना होगा । अगर

आपको शुरुआती प्रस्तुति पसंद आये, तो आप कुछ समय निकालकर उन लोगों से ज़रूर मिलें जो शिक्षण और प्रशिक्षण देते हैं।

ध्यान से देखें, क्योंकि कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ सिर्फ़ कहती हैं कि उनकी शिक्षण योजनायें बहुत बढ़िया हैं। परंतु मैंने पाया है कि कई कंपनियों ने जितने अच्छे शिक्षण और प्रशिक्षण सिस्टम का दावा किया था, हक़ीक़त में वे उतने बढ़िया नहीं थे। कुछ कंपनियों में मैंने यह देखा कि उनका एकमात्र प्रशिक्षण केवल किताबों की एक सूची होती है, जिन्हें पढ़ने की सलाह दी जाती है। इसके बाद वहाँ पर आपको अपने दोस्तों और अपने परिवार के लोगों को इस बिज़नेस में शामिल करने का प्रशिक्षण देने पर ध्यान केंद्रित किया जाता है। इसलिये इत्मीनान से समय लगायें और ध्यान से देखें क्योंकि कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों के पास शिक्षण और प्रशिक्षण की बहुत अच्छी योजनायें होती है... इतनी अच्छी कि मेरे विचार से वहाँ दुनिया की सबसे अच्छी रियल-लाइफ बिज़नेस ट्रेनिंग दी जाती है।

किसी शैक्षणिक योजना में क्या देखना चाहिये ?

अगर आपने मेरी दूसरी पुस्तकें पढ़ी हैं, तो आप पहले से ही जानते होंगे कि मैं शिक्षकों के परिवार से आया हूँ। मेरे डैडी हवाई राज्य के स्कूल सिस्टम्स के प्रमुख थे हालाँकि मैं शिक्षाविदों के परिवार से आया हूँ, परंतु मुझे पारंपरिक शिक्षा का सिस्टम बिलकुल पसंद नहीं था। हालाँकि मुझे न्यूयॉर्क में एक प्रसिद्ध फेडरल मिलिट्री अकादमी में दाख़िला मिला था और मैंने बी. एस. सी. किया था, परंतु शिक्षा की पारंपरिक दुनिया मुझे बोरियत भरी लगती थी। मैं विद्यार्थी होने का फर्ज़ अदा करता था और इस तरह में स्नातक हो गया, परंतु जो मैं पढ़ रहा था, उसमें न तो मेरी कोई ख़ास दिलचस्पी थी, न ही मुझे उसमें कोई चुनौती नज़र आयी।

स्नातक होने के बाद मैं यू. एस. मैरीन कॉर्प्स में शामिल हो गया और मुझे फ़्लोरिडा के पेन्साकोला में यू. एस. नैवी फ़्लाइट प्रोग्राम

में शामिल कर लिया गया। वियतनाम युद्ध चल रहा था और बहुत से पायलटों को प्रशिक्षित करने की तत्काल ज़रूरत थी। जब मैं पायलट का प्रशिक्षण प्राप्त कर रहा था, तब मैंने उस तरह की शिक्षा पायी जिसमें रोमांच भी था और चुनौती भी। हममें से ज़्यादातर लोगों ने यह घिसी-पिटी कहावत सुनी होगी" इल्लियों को तितलियों में बदलना" (turning catterpillars into butterflies)। फ़्लाइट स्कूल में ठीक यही किया जाता था। जब मैं फ़्लाइट स्कूल में आया, तो मैं पहले से ही एक कमीशन्ड ऑफ़िसर था क्योंकि मेरे पास चार साल का मिलिट्री प्रशिक्षण था। परंतु फ़्लाइट स्कूल में आने वाले कई विद्यार्थी सामान्य कॉलेजों से आये थे और वे इल्लियों के समान थे। वह हिप्पियों का युग था, इसलिये हमारे सामने कई अजीबोग़रीब पात्र अटपटे सिविलियन कपड़ों में खड़े रहते थे, जिनके बाल लंबे थे, जिनकी दाढ़ी और मूँछें थीं, कुछ जूते के बजाय चप्पल पहने थे, परंतु जो ज़िंदगी बदलने वाले शैक्षणिक कार्यक्रम में भाग लेने के लिये तैयार थे। अगर वे प्रशिक्षण काल में बचे रहे, तो दो या तीन साल बाद वे तितलियाँ बनकर निकलेंगे, यानी वे ऐसे पायलट बन जायेंगे जो दुनिया की कठिन से कठिन उड़ान भरने में समर्थ होंगे।

टॉप गन नामक फिल्म, जिसमें टॉम क्रूज़ थे, उन सर्वश्रेष्ठ इल्लियों के बारे में थी जिन्हें यू. एस. नैवी फ़्लाइट स्कूल ने तितलियों में बदला था। वियतनाम जाने के ठीक पहले मुझे भी कैलिफोर्निया के सैन डियेगो में तैनात किया गया, जहाँ पर टॉप गन स्कूल स्थित है। हालाँकि मैं उस प्रसिद्ध स्कूल के लायक अच्छा पायलट नहीं था, फिर भी उस फिल्म में युवा पायलटों द्वारा दिखायी गयी बहादुरी, ऊर्जा और विश्वास हमें इतने पसंद आये कि हममें से ज़्यादातर लोगों ने यह महसूस किया कि लड़ाई पर जाने का यही तरीक़ा होना चाहिये। पहले हम नौसिखिये युवक थे जिन्हें उड़ान भरना नहीं आता था... परंतु अब हम ऐसे युवक बन गये जो प्रशिक्षित थे, अनुशासित थे और शारीरिक, मानसिक और भावनात्मक रूप से चुनौतियों का सामना करने के लिये तैयार थे उन जिनसे अधिकांश लोग बचते थे। मुझमें और मेरे साथी पायलटों में मुझे जो परिवर्तन नज़र आया, उसे ही मैं "ज़िंदगी बदलने

वाली एज्युकेशन" कहता हूँ । एक बार मैंने फ़्लाइट स्कूल ख़त्म किया और मैं वियतनाम पहुँच गया, तो मेरी ज़िंदगी फिर कभी पहले जैसी नहीं रही । मैं वही व्यक्ति नहीं रह गया था, जो फ़्लाइट स्कूल में दाख़िल हुआ था ।

फ़्लाइट स्कूल और युद्ध के वर्षों बाद मेरे कई साथी पायलटों ने बिज़नेस की दुनिया में बहुत सफलता पाई । जब हम इकट्ठे होते हैं और पुरानी युद्ध की कहानियाँ एक-दूसरे के सामने दोहराते हैं तो हम अक्सर यह कहते हैं कि फ़्लाइट स्कूल में हमें जो प्रशिक्षण मिला था, उसका बिज़नेस की हमारी वर्तमान सफलता में बहुत बड़ा योगदान है ।

इसलिये जब मैं ज़िंदगी बदलने वाली बिज़नेस एज्युकेशन की बात करता हूँ तो मैं उतनी सशक्त शिक्षा की बात कर रहा हूँ जो इल्ली को तितली में बदल दे, एक प्रक्रिया जिसे *रूपांतरण या कायापलट* (metamorphosis) कहा जा सकता है| । जब आप किसी नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की शिक्षण योजना को देखें, तो मैं ऐसी शिक्षण योजना की अनुशंसा करता हूँ जिसमें इतनी शक्ति हो कि वह आपके जीवन में इतना क्रांतिकारी परिवर्तन ला सके ।

परंतु मैं आपको सावधान कर दूँ, फ़्लाइट स्कूल की ही तरह हर कोई इस कार्यक्रम को भी सफलतापूर्वक पूरा नहीं कर सकता ।

रियल लाइफ बिज़नेस स्कूल

फ़्लाइट स्कूल के बारे में एक बहुत अच्छी बात यह थी कि वियतनाम से हाल ही में लौटे पायलटों ने हमें प्रशिक्षित किया था । जब वे हमसे बातें करते थे, तो वे असली ज़िंदगी के अनुभव से बात करते थे । पारंपरिक बिज़नेस स्कूल में, जिसमें मैं कुछ समय के लिये रहा था, मुझे यह समस्या दिखती थी कि हमारे कई शिक्षकों के पास असली ज़िंदगी का कोई बिज़नेस अनुभव नहीं था । और अगर शिक्षकों को असली जीवन का बिज़नेस अनुभव था भी तो वह किसी

कंपनी के कर्मचारी के रूप में था, यानी वे सिर्फ़ मध्यम स्तर के मैनेजर के काम का अनुभव रखते थे; वे किसी कंपनी के संस्थापक नहीं थे।

जब मैंने हवाई में पारंपरिक बिज़नेस स्कूल में एम. बी. ए. की पढ़ाई की तो मैंने पाया कि मैं अक्सर किसी मैनेजमेंट *सिद्धांत* या आर्थिक *सिद्धांत* को सीखने का प्रयास कर रहा हूँ जिसे मध्यम स्तर का कोई मैनेजर सिखा रहा है, जो किसी बड़े कॉरपोरेशन के लिये काम करता था । अगर शिक्षक के पास बिज़नेस अनुभव नहीं था तो वह टीचर दरअसल ऐसा व्यक्ति था जिसने कभी स्कूल सिस्टम को छोड़ा ही नहीं । दूसरे शब्दों में ऐसे लोग 5 साल की उम्र में स्कूल सिस्टम में आये, किंडरगार्टन में दाख़िल हुये और वे तब से लेकर अब तक स्कूल सिस्टम में ही थे और मज़े की बात यह है कि वे विद्यार्थियों को असली दुनिया के बारे में ज्ञान देने की कोशिश कर रहे थे । मेरे लिये, इस तरह का सिस्टम एक मज़ाक़ के सिवा कुछ नहीं था ।

मैं एम. बी. ए. करने के लिये बिज़नेस स्कूल में इसलिये गया क्योंकि मैं कर्मचारी के बजाय बिज़नेस मालिक बनना चाहता था । अधिकांश मध्यम स्तर के मैनेजरों या शिक्षकों को यह पता नहीं था कि कुछ नहीं से बिज़नेस शुरू करने के लिये किन चीज़ों की ज़रूरत होती है। ज़्यादातर टीचर बिज़नेस मालिक नहीं थे । ज़्यादातर टीचर कर्मचारी थे । वे यह नहीं जानते थे कि सड़कों पर बचे रहने के लिये किन बिज़नेस योग्यताओं की आवश्यकता होती है क्योंकि उनमें से कई बिज़नेस की असली दुनिया की सड़कों पर कभी रहे ही नहीं। वे स्कूल के दड़बे से बाहर निकलते थे और कॉरपोरेट दुनिया के दड़बे में घुस जाते थे । वे नौकरी की सुरक्षा और स्थायी तनख़्वाह के प्रति बेहद चिंतित रहते थे । दूसरे शब्दों में, ज़्यादातर शिक्षकों के पास बहुत बढ़िया बिज़नेस सिद्धांत थे, परंतु बहुत कम के पास बढ़िया बिज़नेस योग्यतायें थीं, ऐसी योग्यतायें जिनके द्वारा वे शुरुआत से कोई बिज़नेस खड़ा कर पायें और बाद में बिज़नेस की असली दुनिया में ढेर सारी दौलत कमा पायें । उनमें से ज़्यादातर का गुज़ारा बिना तनख़्वाह के नहीं हो सकता था ।

बिज़नेस स्कूल में मैं सिर्फ़ 9 महीने ही टिक पाया और फिर मैं बिना एम. बी. ए. किये ही उससे बाहर निकल आया । मेरे लिये एम. बी. ए. करने के लिये पारंपरिक बिज़नेस स्कूल में वापस आना इल्लियाँ बनाने के स्कूल में वापस लौटने की तरह था । फ़्लाइट स्कूल के बाद मैं एक ऐसा बिज़नेस स्कूल खोजना चाहता था जो मुझे तितली बनना सिखा सके । 1974 में जब मुझे मैरीन कॉर्प्स से मुक्त किया गया तो मैं अपने अमीर डैडी के पास गया और उन्होंने मुझे वह बिज़नेस शिक्षा दी जिसकी मैं तलाश कर रहा था । अमीर डैडी का बिज़नेस स्कूल एक ऐसा बिज़नेस स्कूल था जो *उन योग्यताओं पर ज़्यादा ध्यान देता था जो किसी को अमीर बनाती हैं और उन सिद्धांतों पर उतना ध्यान नहीं देता था जिनसे बिज़नेस बनता है या अर्थव्यवस्था चलती है। अमीर डैडी अक्सर कहा करते थे,* ***"आप योग्यताओं से अमीर बनते हैं, सिद्धांतों से नहीं।"***

"आप योग्यताओं से अमीर बनते हैं, सिद्धांतों से नहीं।"

क्या मुझे बिज़नेस स्कूल छोड़ने का अफ़सोस है ? हाँ, कई बार मुझे अफ़सोस होता है। परंतु मैं स्कूल छोड़ने वाले बहुत अच्छे लोगों के समूह में हैं । बिल गेट्स, माइकल डेल, स्टीव जॉब्स और टेड टर्नर भी स्कूल पूरा नहीं कर पाये थे । थॉमस एडिसन और हेनरी फोर्ड जैसे शुरुआती व्यवसायी भी स्कूल से बाहर निकल गये थे । मुझे विश्वास है कि इन सभी व्यवसायियों ने अपने असली दुनिया का बिज़नेस अनुभव हासिल करने के लिये स्कूल के बजाय असली दुनिया के बिज़नेस को चुना क्योंकि यह अधिक रोमांचक था । यह लोग विराट तितलियाँ बन गये और इन्होंने हमेशा के लिये बिज़नेस की दुनिया को बदलकर रख दिया ।

मुझे ग़लत मत समझिये । मैंने जिस बिज़नेस स्कूल में पढ़ा, वहाँ पर सिखायी जा रही ज़्यादातर जानकारी बिज़नेस में रहने वाले किसी भी व्यक्ति के लिये महत्वपूर्ण जानकारी थी । बहरहाल, यह स्कूल

सड़कों पर काम आने वाली वे योग्यतायें नहीं सिखा रहा था जिनकी मुझे बिज़नेस मालिक बनने के लिये ज़रूरत थी । इसके बजाय पारंपरिक बिज़नेस स्कूल मुझे कर्मचारी बनने की योग्यतायें सिखा रहा था । स्कूल छोड़ने के बाद जल्दी ही मैंने अपना पहला नायलॉन और वेल्क्रो सर्फर वॉलेट बिज़नेस शुरू किया और दुनिया भर में 500 सेल्स प्रतिनिधियों के साथ इसे दुनिया के सामने पेश किया । तीस साल की उम्र तक मैं मिलियनेयर बन गया था, परंतु उसके दो साल बाद कंपनी ही दिवालिया हो गयी । हालाँकि किसी बिज़नेस को खोना सुखद अनुभव नहीं है, परंतु यह एक बहुत बड़ी शिक्षा साबित हुई । मैंने तीन सालों में बहुत कुछ सीखा, न सिर्फ़ बिज़नेस के बारे में, बल्कि अपने बारे में भी ।

विश्वव्यापी बिज़नेस बनाना और विश्वव्यापी बिज़नेस खोना निश्चित रूप से बिज़नेस सिद्धांत पर आधारित शिक्षा नहीं थी । बहरहाल, मेरे लिये यह अमूल्य शिक्षा थी, एक ऐसी शिक्षा जिसने मुझे आख़िरकार अमीर बनाया, परंतु इससे भी अधिक महत्वपूर्ण बात यह है कि यह ऐसी शिक्षा थी जिसने मुझे आज़ाद कर दिया । मैं ऐसी शिक्षा नहीं चाहता था जो मुझे एम. बी ए ए. की डिग्री दिलाकर नौकरी तलाशने वाली इल्ली में बदल दे । उस हादसे के बाद अमीर डैडी ने मुझसे कहा, “धन और सफलता आपको दंभी और मूर्ख बना देते हैं । अब थोड़ी सी ग़रीबी और विनम्रता के साथ आप एक बार फिर से विद्यार्थी बन सकते हैं ।”

मैंने इस पुस्तक का नाम ***बिज़नेस स्कूल: उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते हैं*** इसलिये रखा क्योंकि कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ दरअसल यही हैं । यह कंपनियाँ बिज़नेस स्कूल ही हैं जो उन लोगों को सिखाती हैं जो व्यवसायी की असली दुनिया की योग्यतायें सीखना चाहते हैं और कॉरपोरेट दुनिया में अच्छी तनख़्वाह वाला मध्यम स्तर का मैनेजर नहीं बनना चाहते ।

कुछ नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों के प्रशिक्षण में भाग लेने के बाद मुझे लीडर्स से मिलने का अवसर मिला, जो असली दुनिया के बिज़नेस

मालिक थे और जिन्होंने ज़ीरो से अपना बिज़नेस शुरू किया था। कई महान शिक्षक थे क्योंकि वे अपने अनुभव से सिखा रहे थे, सिद्धांत से नहीं। बिज़नेस सेमिनारों में बैठने के दौरान मैंने अक्सर अपने आपको सीधे दिल से निकली बातों पर सहमति में सिर हिलाते हुये पाया कि बिज़नेस की असली दुनिया में सड़कों पर बचे रहने के लिये आपको किन चीज़ों की ज़रूरत होती है। बहरहाल, असली दुनिया की बिज़नेस योग्यतायें सिखाने से भी ज़्यादा महत्वपूर्ण बात यह थी कि इन लीडर्स ने असली दुनिया के मानसिक और भावनात्मक नज़रिये या दृष्टिकोण सिखाये जो दुनिया में सफल होने के लिये ज़रूरी हैं। कुछ सेमिनारों में मुझे जो शिक्षा मिली वह अमूल्य थी... पूरी तरह अमूल्य, ख़ास तौर पर ऐसे व्यक्ति के लिये जो अपने आपको तितली में बदलना चाहता था।

सेमिनारों के बाद मैं अक्सर प्रशिक्षकों से बातें करता था। मुझे हैरानी होती थी कि वे न सिर्फ़ अपने बिज़नेस से बल्कि अपने निवेशों से भी बहुत ज़्यादा पैसे कमाते थे। कुछ तो कॉरपोरेट अमेरिका के कई अग्रणी सी ई ओ से भी ज़्यादा पैसे कमाते थे। निश्चित रूप से वे उन प्रशिक्षकों से तो अधिक पैसे कमाते थे जो हमें पारंपरिक बिज़नेस स्कूल में पढ़ाते थे।

इन प्रशिक्षकों में कुछ और भी था। हालाँकि वे अमीर थे और उन्हें शिक्षा देने की आवश्यकता नहीं थी, परंतु उनमें सिखाने का जोश था, उनमें अपने साथी इंसानों की मदद करने का उत्साह था। उनके जोश का एक कारण यह है कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस का आधार यह है कि लीडर्स लोगों को ऊपर खींचें, जबकि पारंपरिक कॉरपोरेट या शासकीय बिज़नेस इस बात पर आधारित है कि केवल थोड़े से लोगों को ही प्रमोट किया जाये और बहुसंख्यक कर्मचारियों को स्थायी तनख़्वाह देकर संतुष्ट कर दिया जाये। नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया के प्रशिक्षक यह नहीं कह रहे थे, "अगर तुम अच्छा प्रदर्शन नहीं करोगे, तो तुम्हें नौकरी से निकाल दिया जायेगा। "इसके बजाय वे यह कह रहे थे, "आइये, ज़्यादा बेहतर प्रदर्शन करने में मैं आपकी मदद कर दूँ।

जब तक आप सीखना चाहते हैं, मैं यहाँ पर आपको सिखाने के लिये तैयार हूँ । हम एक ही टीम में हैं ।" मेरे लिये यह उस तरह की बिज़नेस शिक्षा थी जिसे मैं पसंद करता ।

इसलिये जब आप किसी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी की छानबीन करें, तो चोटी के लोगों को खोजें, उन लोगों को खोजें जो इस बिज़नेस में सफल हैं और फिर ख़ुद से पूछें कि क्या आप इन लोगों से कुछ सीखना चाहते हैं ।

नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में जिन असली ज़िंदगी के बिज़नेस विषयों के बारे में सिखाया जाता है, उनमें कुछ महत्वपूर्ण विषय हैं:

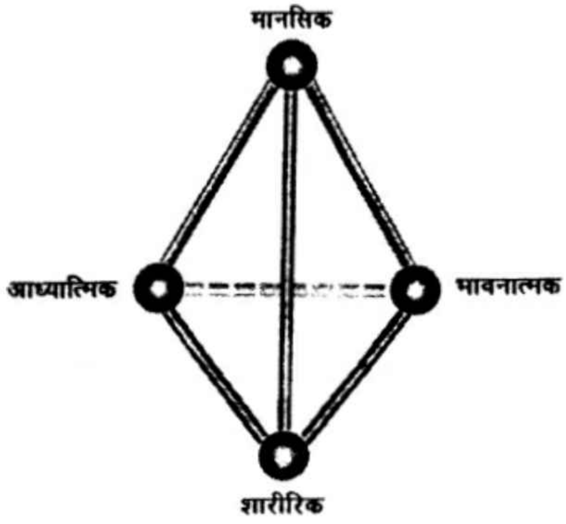
1. सफलता का दृष्टिकोण
2. लीडरशिप की योग्यता
3. बातचीत की कला
4. लोगों के साथ व्यवहार की योग्यता
5. निजी डरों, शंकाओं और आत्मविश्वास की कमी पर विजय पाना
6. नकारे जाने के डर को जीतना
7. धन के मैनेजमेंट की योग्यता
8. निवेश की योग्यता
9. अकाउंटेबिलिटी या जवाबदेही की योग्यता
10. टाइम मैनेजमेंट की योग्यता
11. लक्ष्य निर्धारित करना
12. सफलता के लिये सही पोशाक पहनना

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में मैं जिन सफल लोगों से मिला हूँ उन्होंने इन योग्यताओं को नेटवर्क मार्केटिंग के प्रशिक्षण कार्यक्रमों से ही विकसित किया है । चाहे आप नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम की चोटी पर पहुँच जायें या ज़्यादा पैसा कमा लें, यह प्रशिक्षण ज़िंदगी भर आपके बहुत काम आता है । अगर शैक्षणिक कार्यक्रम अच्छा है, तो यह आपकी ज़िंदगी सँवार सकता है, शायद हमेशा के लिये ।

ज़िंदगी बदलने वाली शिक्षा क्या है ?

ज़िंदगी बदलने वाली शिक्षा से मेरा क्या मतलब है, इसे मैंने नीचे दिये गये डायग्राम से समझाया है । ध्यान दें यह चतुष्फलक है, जिसका अर्थ है चार कोनों वाला बहुफलक, जिसे आम तौर पर पिरामिड के नाम से जाना जाता है... और मिस्त्र के पिरामिड सदियों बाद भी बचे हुये हैं । दूसरे शब्दों में चतुष्फलक या पिरामिड बहुत स्थायी संरचनायें हैं । सदियों से बुद्धिजीवियों का यह विश्वास है कि शाश्वत नियम या प्रकृति चार की संख्या में कार्य करते हैं, इस प्रकरण में चार दिशाओं में । इसीलिये चार मौसम होते हैं : ठंड, वसंत, गर्मी और पतझड़ । ज्योतिष का अध्ययन करने वाले लोग जानते हैं कि चार मुख्य राशियाँ होती हैं. भूमि, वायु, अग्नि और जल । जब मैं ज़िंदगी बदलने वाली शिक्षा के बारे में बात करता हूँ तो उसमें भी परिवर्तन चार की संख्या में पाये जाते हैं । दूसरे शब्दों में, अगर ज़िंदगी बदलने वाली सच्ची शिक्षा को प्रभावी बनना है तो इसे लर्निंग पिरामिड (सीखने के पिरामिड) के सभी चार बिंदुओं–मानसिक, भावनात्मक, शारीरिक और आध्यात्मिक शिक्षा–को प्रभावित करना चाहिये ।

लर्निंग पिरामिड



मानसिक शिक्षा

पारंपरिक शिक्षा मुख्य रूप से मानसिक शिक्षा पर ज़ोर देती है । यह आपको पढ़ने, लिखने, और गणित जैसी योग्यतायें सिखाती है, जो बहुत महत्वपूर्ण योग्यतायें हैं । इन्हें अक्सर संज्ञानात्मक योग्यतायें (cognitive skills) कहा जाता है । पारंपरिक शिक्षा के बारे में मुझे जो बात पसंद नहीं आयी, वह यह थी कि यह शिक्षा के भावनात्मक, शारीरिक और आध्यात्मिक पहलुओं को ग़लत तरीके. से प्रभावित करती थी ।

भावनात्मक शिक्षा

पारंपरिक शिक्षा के बारे में मेरी एक शिकायत यह है कि यह डर की भावना पर टिकी होती है... ज़्यादा स्पष्ट रूप से कहें तो यह ग़लतियाँ करने के डर पर टिकी होती है, जिससे असफलता का डर पैदा होता है । मुझे सीखने के लिये प्रेरित करने के बजाय टीचर मुझे प्रेरित करने के लिये असफलता से डराते थे और इस तरह के वाक्य कहते थे, "अगर तुम्हारे अच्छे नंबर नहीं आयेंगे, तो तुम्हें अच्छी तनख़्वाह वाली नौकरी नहीं मिल पायेगी ।"

इसके अलावा, जब मैं स्कूल में था, तो ग़लतियाँ करने पर मुझे सज़ा मिलती थी । स्कूल में मैंने भावनात्मक रूप से यह सीख लिया कि ग़लतियाँ करने से डरना चाहिये । समस्या यह है कि असली ज़िंदगी में जो लोग सबसे आगे निकल जाते हैं वे ऐसे लोग होते हैं जिन्होंने सबसे ज़्यादा ग़लतियाँ की हैं और अपनी ग़लतियों से सबक़ सीखा है ।

मेरे ग़रीब डैडी यानी मेरे स्कूलटीचर डैडी सोचते थे कि ग़लतियाँ करना पाप है । दूसरी तरफ़, मेरे अमीर डैडी कहा करते थे, "हमारे सीखने की प्रक्रिया इस तरह से बनायी गयी है कि ग़लतियाँ करके ही हम सीख पाते हैं । हम साइकल चलाना तभी सीख पाते हैं, जब हम उससे गिरते हैं और उठकर फिर उस पर सवार होते हैं, फिर गिरते हैं, और फिर सवार होते हैं ।" उनका यह भी कहना था, "यह पाप है कि आप ग़लती करें और उससे कुछ न सीखें ।"

आगे समझाते हुये वे कहते थे, "ज़्यादातर लोग ग़लती करने के बाद इसलिये झूठ बोलते हैं क्योंकि वे अपनी ग़लती मानने के विचार से भावनात्मक रूप से आतंकित होते हैं... इसलिये वे सीखने का और विकास का एक मौक़ा गँवा देते हैं । ग़लती करना, यह मानना कि आपने ग़लती की है और इसके लिये किसी और को दोष न देना, या बहाने न बनाना–यही तो सीखने का तरीक़ा है । ग़लती करना और उसे न मानना या अपनी ग़लतियों के लिये किसी और को दोष देना पाप है ।" हाल ही में हमने एक अमेरिकी प्रेसिडेंट को देखा जिनका व्हाइट हाउस में विवाहेतर सेक्स चर्चा में रहा । मेरे विचार से विवाहेतर सेक्स से भी बुरी चीज़ यह थी कि उन्होंने पकड़े जाने पर इस बारे में झूठ बोला । झूठ बोलना न सिर्फ़ कमज़ोर चरित्र का प्रतीक है, बल्कि यह एक अच्छी ग़लती को बर्बाद करना है, कुछ सीखने के अवसर को गँवाना है ।

पारंपरिक बिज़नेस की दुनिया में भी ग़लती के बारे में इसी तरह का नज़रिया होता है । बिज़नेस की दुनिया में अगर आप ग़लती करते हैं तो अक्सर आपको सज़ा दी जाती है या आपको नौकरी से निकाल दिया जाता है । नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया में आपको अपनी ग़लतियों से सीखने, उन्हें सुधारने और मानसिक तथा भावनात्मक रूप से ज़्यादा स्मार्ट बनने के लिये प्रोत्साहित किया जाता है । जब मैं कॉरपोरेट दुनिया में बेचना सीख रहा था, तो जो सेल्समेन अपना लक्ष्य हासिल नहीं कर पाते थे. उन्हें निकाल दिया जाता था । दूसरे शब्दों में हम असफलता से डरने वाली दुनिया में जी रहे थे, सीखने की दुनिया में नहीं जी रहे थे । इसीलिये कॉरपोरेट दुनिया में इतने सारे लोग इल्लियाँ बने रहते हैं । कोई व्यक्ति किस तरह उड़ सकता है जब वह कॉरपोरेट खोल **(cocoon)** में असफलता के डर के द्वारा कसकर लिपटा रहे ?

नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया में लीडर का मुख्य लक्ष्य उन लोगों के साथ काम करना होता है जो अच्छा प्रदर्शन नहीं कर पा रहे हैं और उन्हें बाहर निकालने के बजाय उन्हें ऊपर उठाने के लिये प्रोत्साहित करना होता है । अगर आपको साइकल से गिरने के लिये सज़ा दी

जाती और साइकल चलाने में फ़ेल कर दिया जाता तो आप शायद कभी साइकल चलाना नहीं सीख पाते

पैसे की दृष्टि से मैं अधिकांश लोगों से ज़्यादा सफल इसलिये नहीं हूँ क्योंकि मैं अधिकांश लोगों से ज़्यादा स्मार्ट हूँ, बल्कि इसलिये हूँ क्योंकि मैं अधिकांश लोगों से ज़्यादा बार असफल हुआ हूँ । दूसरे शब्दों में, मैं इसलिये आगे निकल पाया क्योंकि मैंने ज़्यादा ग़लतियाँ कीं । नेटवर्क मार्केटिंग में आपको ग़लतियाँ करने, उन्हें सुधारने, उनसे सीखने और ख़ुद का विकास करने के लिये प्रोत्साहित किया जाता है । मेरे विचार से यही ज़िंदगी बदलने वाली शिक्षा है । जब आप अपने डर से बाहर निकल जाते हैं तो आप उड़ना शुरू कर सकते हैं।

अगर आप ऐसे व्यक्ति हैं जो ग़लतियाँ करने और असफल होने के डर से आतंकित रहते हैं, तो मेरा विश्वास है कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस और इसका महान शैक्षणिक कार्यक्रम आपके लिये ख़ास तौर पर अच्छा है । मैंने अपनी आँखों से नेटवर्क मार्केटिंग के प्रशिक्षण कार्यक्रमों को देखा है जिनसे लोगों का आत्मविश्वास बढ़ता है.. और अगर एक बार आपमें आत्मविश्वास बढ़ जाये, तो आपकी ज़िंदगी हमेशा के लिये बदल सकती है ।

शारीरिक शिक्षा

आसान शब्दों में कहा जाये तो जो लोग ग़लतियाँ करने से डरते हैं वे ज़्यादा नहीं सीख पाते क्योंकि वे ज़्यादा कुछ करते ही नहीं हैं । ज़्यादातर लोग जानते हैं कि सीखना दरअसल एक मानसिक प्रक्रिया होने के साथ-साथ एक शारीरिक प्रक्रिया भी है । पढ़ना और लिखना शारीरिक प्रक्रियायें हैं, जिस तरह कि टेनिस खेलना सीखना एक शारीरिक प्रक्रिया है । अगर आपको इस तरह ढाल दिया जाये कि आपको सभी सही जवाब मालूम हों और आप ग़लतियाँ न करें तो इस बात की काफ़ी संभावना है कि आपकी शैक्षणिक प्रक्रिया में रुकावट

आ जायेगी । अगर आपको सभी जवाब मालूम हैं परंतु आप किसी भी काम को करने से डरते हैं तो आप किस तरह तरक्की कर सकते हैं ?

मैंने जिन नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों का अध्ययन किया है, वे सभी मानसिक शिक्षा के साथ ही शारीरिक शिक्षा को भी प्रोत्साहित करती हैं । वे आपको प्रोत्साहित करती हैं कि आप बाहर निकलें और एक्शन लेकर यानी आगे कदम बढ़ाकर, ग़लती करके, ग़लती से सीखकर और इस प्रक्रिया में मानसिक, भावनात्मक और शारीरिक रूप से ज़्यादा मज़बूत होकर अपने डर का सामना करें ।

पारंपरिक शिक्षा आपको तथ्यों को सीखने के लिये प्रोत्साहित करती है और फिर भावनात्मक रूप से आपको सिखाती है कि आप ग़लतियाँ करने से डरें, जिससे आप शारीरिक रूप से पीछे रह जाते हैं । डर के माहौल में रहना मानसिक, भावनात्मक, शारीरिक या आर्थिक– किसी भी पहलू से क़तई फ़ायदेमंद नहीं है । जैसा मैंने पहले ही कहा है, मेरे पास ज़्यादा पैसा इसलिये नहीं है क्योंकि मैं शैक्षणिक रूप से ज़्यादा स्मार्ट हूँ बल्कि इसलिये है क्योंकि मैंने दूसरों से ज़्यादा ग़लतियाँ की हैं, अपनी ग़लतियों के लिये ख़ुद को ज़िम्मेदार माना है और उन ग़लतियों से सबक़ सीखा है । इसके बाद मैंने और भी ग़लतियाँ कीं... और मैं भविष्य में और भी ग़लतियाँ करने की उम्मीद करता हूँ... जबकि ज़्यादातर लोग भविष्य में ग़लतियाँ न करने के लिये कड़ी मेहनत करते नज़र आते हैं... इसीलिये तो हमारे भविष्य अलग-अलग हो जाते हैं । आप अपना भविष्य तब तक नहीं सुधार सकते जब तक आप कुछ नया काम न करना चाहें, जिसमें ग़लतियाँ होने का ख़तरा होता है और फिर आप उन ग़लतियों से सबक़ न सीखें ।

सर्वश्रेष्ठ नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ अपने लोगों को प्रोत्साहित करती हैं कि वे मानसिक रूप से कुछ नया सीखते रहें, काम करें, ग़लतियाँ करें, सीखें, सुधारें और इस प्रक्रिया को दोहराते रहें । यही रियल लाइफ एज्युकेशन या असली ज़िंदगी की शिक्षा है ।

अगर आप ग़लतियाँ करने से डरते हैं परंतु आपको लगता है कि आपको अपनी ज़िंदगी में कुछ परिवर्तन लाना है, तो एक अच्छा नेटवर्क मार्केटिंग कार्यक्रम आपके लिये सर्वश्रेष्ठ दीर्घकालीन व्यक्तित्व विकास कार्यक्रम सिद्ध हो सकता है । एक अच्छी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी आपका हाथ पकड़ेगी और आपको एक ऐसी ज़िंदगी का मार्गदर्शन देगी, जहाँ डर और असफलता नाम की चीज़ नहीं होगी । और अगर आप नहीं चाहते कि आपका हाथ पकड़ा जाये, तो वह आपका हाथ नहीं पकड़ेगी ।

यह कहा गया है कि अगर आप किसी आदमी के कार्यों को बदलना चाहते हैं, तो आप उसके सोचने के तरीक़े को बदल दीजिये । हाल ही में बहुत से लोग अब इस विचार को मानते जा रहे हैं कि अगर आप किसी आदमी के सोचने के तरीक़े को बदलना चाहते हैं, तो पहले आप उन कार्यों को बदलिये जो वह कर रहा है। नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के साथ एक अच्छी बात यह है कि यह इस बात पर भी ज़ोर देता है कि आप क्या सोचते हैं और इस पर भी कि आप क्या करते हैं।

पारंपरिक शैक्षणिक सिस्टमों के साथ समस्या यह है कि वे आपको ग़लत काम करने के लिये सज़ा देते हैं, बजाय इसके कि वे आपके काम को सुधारें ।

आध्यात्मिक शिक्षा

सबसे पहले, मुझे यह महत्वपूर्ण लगता है कि मैं इस विवादास्पद और भावनात्मक विषय में जाने से पहले अपने व्यक्तिगत विचार स्पष्ट कर दूँ। मैं आध्यात्मिक बनाम धार्मिक शब्द का प्रयोग एक ख़ास कारण से कर रहा हूँ । जिस तरह कई अच्छी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ हैं और कई बुरी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ हैं, उसी तरह मेरे विचार से कई अच्छे धार्मिक संगठन हैं और कई बुरे धार्मिक संगठन हैं । ज़्यादा स्पष्ट रूप से कहा जाये तो मैंने कई धार्मिक संगठनों को किसी आदमी को आध्यात्मिक रूप से मज़बूत बनाते देखा है

और कई धार्मिक संगठनों को किसी आदमी को आध्यात्मिक रूप से कमज़ोर बनाते देखा है।

इसलिये जब मैं आध्यात्मिक शिक्षा की बात करता हूँ, तो इसमें धार्मिक शिक्षा शामिल हो सकती है या शामिल नहीं हो सकती है । जब मैं आध्यात्मिकता की बात करता हूँ तो मेरा आशय किसी निश्चित धर्म से नहीं है । धर्म के मुद्दे पर मैं *अमेरिका के संविधान* का समर्थन करता हूँ जो धार्मिक चुनाव की स्वतंत्रता प्रदान करता है।

मैं इस विषय पर इतनी ज़्यादा सावधानी इसलिये बरत रहा हूँ क्योंकि मुझे बचपन में ही यह सिखा दिया गया था, "कभी भी धर्म, राजनीति, सेक्स और पैसे पर चर्चा मत करो ।" और मैं इस बात से सिर्फ़ इसलिये सहमत हूँ क्योंकि यह विषय काफ़ी भावनात्मक और विस्फोटक हो सकते हैं । आपकी व्यक्तिगत भावनाओं या विश्वासों को ठेस पहुँचाना मेरा उद्देश्य नहीं है बल्कि मैं आपकी धार्मिक स्वतंत्रता के अधिकार का समर्थन करता हूँ ।

मानवीय सीमाओं से परे

जब मैं किसी व्यक्ति की आत्मा के बारे में बातें करता हूँ, तो मैं उस शक्ति के बारे में बातें करता हूँ, जो हमें अपनी मानसिक, भावनात्मक, और शारीरिक सीमाओं के आगे धकेलती है... वे सीमायें जिनसे हम इंसान होने के कारण बँधे हुये हैं ।

जब मैं वियतनाम में था, तो मैंने बहुत से घायल युवाओं को देखा जिन्हें मालूम था कि वे बच नहीं पायेंगे, परंतु वे लड़ते रहे ताकि दूसरे लोग ज़िंदा रह सकें । वियतनाम में दुश्मनों की सीमा में घुसकर लड़ने वाले मेरे बचपन के सहपाठी ने इसे ज़्यादा अच्छे तरीके से यूँ कहा, "मैं आज सिर्फ़ इसलिये ज़िंदा हूँ क्योंकि मुर्दा लोग लड़ते रहे ।" उसने आगे कहा, "दो बार मैं ऐसी मुठभेड़ों में फँसा, जहाँ से ज़िंदा बचने वाला एकमात्र व्यक्ति मैं ही था । जब आपको एहसास होता है कि आपकी

ज़िंदगी बचाने के लिये आपके दोस्तों ने अपनी जान की कुर्बानी दी है, तो आपकी ज़िंदगी बदल जाती है।"

युद्ध के पहले वाली रातों को मैं एयरक्राफ्ट कैरियर के कोने पर चुपचाप बैठा रहता था, जबकि लहरें नीचे से गुज़र जाती थीं। मौन के उन लंबे क्षणों में मैंने अपनी आत्मा के साथ शांति स्थापित कर ली। मुझे यह मालूम था कि सुबह मैं एक बार फिर मौत का सामना करूँगा। इसी तरह की एक शांत लंबी शाम को मुझे लगा कि अगले दिन मर जाना मुक्ति का एक आसान रास्ता होगा। मैंने महसूस किया कि ज़िंदा रहना कई मायने में मर जाने से ज़्यादा कष्टकारी था। एक बार जब मैं जीवन और मृत्यु की संभावना के बारे में शांत हो गया तो फिर मैं यह चुनाव कर सका कि मैं अगले दिन अपनी ज़िंदगी किस तरह जीना चाहता था। दूसरे शब्दों में, मैं हिम्मत के साथ उड़ान भरुँगा या डर के साथ ? एक बार मैंने विकल्प चुन लिया, तो फिर मैंने अपनी मानवीय आत्मा को पुकारा कि वह अगले दिन मेरा साथ दे ताकि मैं अपनी सर्वश्रेष्ठ योग्यता से उड़ान भर सकूँ और लड़ सकूँ, परिणाम चाहे जो भी हो।

युद्ध एक भयानक घटना है। इसमें लोग दूसरे इंसानों के साथ बहुत बुरा सलूक करते हैं। परंतु युद्ध में ही मैंने इंसानियत का सबसे अच्छा रूप भी देखा। युद्ध में ही मुझे यह आभास हुआ कि मानवीय सीमाओं के परे हमारे पास मानवीय शक्तियाँ भी हैं। और यह शक्तियाँ हम सबमें हैं। मैं जानता हूँ कि यह शक्तियाँ आपमें हैं।

अच्छी ख़बर यह है कि इस शक्ति को पहचानने के लिये आपको युद्ध के मैदान में जाने की कोई ज़रूरत नहीं है। एक दिन शारीरिक रूप से विकलांग बच्चों की एथलेटिक स्पर्धा को देखते समय मुझे इसी मानवीय शक्ति के दर्शन हुये और यह घटना मेरे दिल को छू गयी। जब मैंने इन बच्चों को, जिनमें से किसी के भी पैर नहीं थे, नकली पैरों के सहारे दौड़ते देखा, पूरे जी- जान से दौड़ते देखा तो उनकी आत्मा ने मेरी आत्मा को छू लिया। मेरी आँखों में आँसू आ गये जब मैंने एक बच्ची को पूरे मन से दौड़ते देखा, जिसका केवल एक ही पैर था। मैं

उसके चेहरे पर देख सकता था कि नकली पैर से दौड़ने की वजह से उसे काफ़ी दर्द हो रहा था, परंतु उसके शारीरिक दर्द का उसकी आत्मा की शक्ति पर कोई असर नहीं हो रहा थाI हालाँकि वह दौड़ में नहीं जीत पाई, परंतु उसने मेरा दिल जीत लिया । उसने मेरी मानवीय आत्मा को छुआ और मुझे वह याद दिलाया जो मैं भूल गया था । उस क्षण, मैंने महसूस किया कि यह सभी बच्चे जितना खुद के लिये दौड़ रहे थे, उतना ही हम सबके लिये दौड़ रहे थे।

हमें फिल्मों में आत्मा की शक्ति के बहुत बढ़िया उदाहरण मिलते हैं । ब्रेव *हार्ट* फिल्म में मेल गिब्सन स्कॉटलैंड के फटेहाल किसानों के समूह का नेतृत्व करता है । इन किसानों का मुकाबला शक्तिशाली अँग्रेज़ सेना से है और इसलिये वे बेहद आतंकित हैं। परंतु गिब्सन अपनी आत्मा की आवाज़ से चिल्लाकर कहता है, "वे हमारे शरीर को तो मार सकते हैं, परंतु वे हमारी स्वतंत्रता को नहीं मार सकते ।" उस क्षण, वह अपनी मानवीय आत्मा से उनकी मानवीय आत्मा को संबोधित करते हुये बोल रहा था । उनकी आत्मा को छूकर वह उनके दिल में छुपी डर और शंका की भावनाओं को जीत रहा था, जो प्रशिक्षण की कमी और घटिया हथियारों के कारण उत्पन्न हो रही थीं । उसने उनकी आत्मा की शक्ति को जाग्रत कर दिया और उनमें दुनिया की सबसे शक्तिशाली सेना को हराने का हौसला जगा दिया ।

मैंने यह पाया है कि नेटवर्क मार्केटिंग में सफल लीडर्स के पास मानवीय आत्मा को संबोधित करने की इस तरह की योग्यता का प्रशिक्षण होता है जिसके द्वारा वे इसे विकसित कर लेते हैं। उनमें यह योग्यता होती है कि वे अपने पीछे आने वाले लोगों की आत्मा में छुपी महानता को छू लेते हैं और उन्हें ऊपर उठने के लिये. उनकी मानवीय सीमाओं के ऊपर उठने के लिये, उनकी शंकाओं और डरों से आगे निकल जाने के लिये प्रेरित करते हैं । यह ज़िंदगी बदलने वाली शिक्षा की शक्ति है ।

मेरे अमीर डैडी मुझसे अक्सर कहते थे, ख़ास तौर पर ऐसे समय पर जब मेरे पास पैसा नहीं होता था, आत्मविश्वास नहीं होता था और

जवाब नहीं होते थे, "हम सबके अंदर तीन तरह के लोग होते हैं। एक अमीर आदमी, एक ग़रीब आदमी, और एक मिडिल क्लास आदमी। यह पता लगाना आपका काम है कि कौन सा आदमी बाहर आता है।" अमीर डैडी यह भी कहते थे, "बिज़नेस और निवेश की दुनिया दो भावनाओं से चलती है: लालच और डर। अधिकांश लोग अमीर नहीं बन पाते हैं और इसका कारण लालच नहीं, बल्कि डर होता है। अगर आप अमीर बनना चाहते हैं तो आपको अपने डर को जीतने की और उड़ने की ज़रूरत है।" मेरे विचार से अपने डर को जीतने का सबसे अच्छा तरीका है अपने आपको अपनी आत्मा के संपर्क में लाना और यही कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ करती हैं।

शिक्षा शब्द का अर्थ है बाहर *निकालना*। पारंपरिक शिक्षा के साथ मेरी शिकायत यह थी कि यह डर पर–असफलता के डर पर–आधारित थी, और इसमें सीखने की–अपनी ग़लतियों से सीखने की–चुनौतियाँ नहीं थीं। मेरे विचार से पारंपरिक शिक्षा को इस तरह से तैयार किया गया है कि यह हमारे अंदर से मिडिल क्लास आदमी को बाहर निकाले... उस व्यक्ति को जो असुरक्षित महसूस करता है, जिसे नौकरी की, स्थायी तनख़्वाह की जरूरत है, जो ग़लतियाँ करने से डरता है और जो लीक से हटकर कोई काम करते समय इस बारे में चिंता करता है कि उसके दोस्त उसके बारे में क्या सोचेंगे। मैं अधिकांश नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों का समर्थन इसलिये करता हूँ और मैंने अपनी पुस्तक का नाम बिज़नेस स्कूल : उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते हैं इसलिये रखा क्योंकि जिस प्रकार की शिक्षा मैंने नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में देखी, वह ऐसी शिक्षा थी जो आपके अंदर से अमीर आदमी को बाहर निकालने के लिये तैयार की गयी है। मैं इस तरह की ज़िंदगी बदलने वाली शिक्षा को मूल्यवान समझता हूँ।

वैसे मैं आपको बता दूँ कि फोर्ब्स मैग्ज़ीन के अनुसार अमीर आदमी वह होता है जो हर साल दस लाख डॉलर या इससे ज़्यादा कमाता है। दूसरी ओर, ग़रीब आदमी वह होता है जो हर साल 25, 000

डॉलर से कम कमाता है । सवाल यह नहीं है कि आप आज कितना कमाते हैं... सवाल यह है, "क्या आपका पेशा आपको हर साल दस लाख डॉलर या इससे अधिक कमाने के लिये प्रशिक्षित कर रहा है ?" अगर ऐसा नहीं है, तो शायद आप बेहतर शिक्षा तलाशना चाहेंगे ।

संक्षेप में

जब मेरी पहली कंपनी, नायलॉन और वेल्क्रो सर्फर वॉलेट बिज़नेस डूब गयी तो मेरे अमीर डैडी ने मुझे बधाई दी । उन्होंने कहा, "तुमने हाल ही में मल्टी- मिलियनेयर शिक्षा की फीस दी है । तुम बहुत अमीर बनने की राह पर चल रहे हो ।" उन्होंने यह भी कहा, "अधिकांश लोग इस वजह से अपने भीतर के अमीर आदमी को नहीं जान पाते क्योंकि ग़रीब आदमी अब भी सोचता है कि ग़लतियाँ करना बुरा है।"

मेरे लिये *पारंपरिक* शिक्षा और जीवन बदलने वाली शिक्षा के जीवनमूल्यों में अंतर सिर्फ़ इतना था कि एक में ग़लतियाँ करने के लिये सज़ा दी जाती थी, जबकि दूसरी शिक्षा में अपनी ग़लतियों से सीखने की प्रेरणा दी जाती थी, मानवीय आत्मा पर जोर दिया जाता था, ऐसी आत्मा पर जो इतनी सशक्त है कि वह मानसिक, भावनात्मक या शारीरिक गुणों की किसी भी कमी को पार कर सकती है ।

अगला फायदा

मेरे ग़रीब डैडी नौकरी की सुरक्षा को महत्व देते थे। मेरे अमीर डैडी आर्थिक स्वतंत्रता को महत्व देते थे । अगले अध्याय में हम उस जीवन मूल्य पर चर्चा करेंगे कि नौकरी की सुरक्षा खोजने वाले व्यक्ति से आर्थिक स्वतंत्रता चाहने वाले व्यक्ति में बदलना क्यों फ़ायदेमंद है। यह क्वाड्रैंट बदलने से शुरू होता है । दूसरे शब्दों में आप यह जानेंगे कि सिर्फ़ नौकरियाँ बदलने से ही ज़िंदगी क्यों नहीं बदलती ।

ଖେଳଛଳରେ

अध्याय 5

फ़ायदा # 3 : दोस्त जो आपको ऊपर उठायेंगे, नीचे नहीं धकेलेंगे

"मेरे दोस्त क्या कहेंगे?" यह सवाल या चिंता मैंने कई बार सुनी है जब मैं किसी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी के शैक्षणिक सेमिनार में भाग ले रहा था। "वे सोचेंगे कि मेरा दिमाग चल गया है।'" यह एक और वाक्य है जो अक्सर सुना जाता है।

भले ही बिज़नेस अवसर में उन्हें समझदारी दिखती है और वे अपने आर्थिक जीवन में परिवर्तन लाना चाहते हैं परंतु कई लोगों के लिये सबसे बड़ी बाधाओं में से एक यह है कि यदि उन्होंने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू किया तो उनके दोस्त और परिवार वाले क्या सोचेंगे।

एक शाम को एक महिला तीस अतिथियों के समूह के सामने खड़ी हुई जो नेटवर्क मार्केटिंग के उसके बिज़नेस अवसर के बारे में सुनने के लिये आये थे। यह अकेली माँ हर एक को बता रही थी कि किस तरह उसके पति ने उसे छोड़ दिया था और उसे अपने दम पर चार बच्चों को पालना पड़ा। इस बहादुर युवा माँ ने समूह को बताया कि किस तरह सरकारी दान लेने के बजाय उसने अपना नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू किया और आज वह एक साल में पार्ट टाइम काम करके

60, 000 डॉलर कमा रही है और अपने बच्चों पर फुल-टाइम ध्यान दे रही है । उसने समूह को बताया कि इस बिज़नेस ने उसे सुरक्षा, आशा, जीवन का नियंत्रण और सबसे महत्वपूर्ण बात यह कि अपने बच्चों के साथ बिताने के लिये समय दिया । अंत में उसने कहा, "सबसे बड़ी बात यह है कि 10 साल बाद मैं मिलियनेअर बन जाऊँगी क्योंकि बिज़नेस लगातार बढ़ रहा है । अगर मेरे पास वही पुरानी नौकरी होती तो मैं इतना कुछ नहीं कर सकती थी । इस बिज़नेस के लोगों के समर्थन के बिना मैं इतना कुछ नहीं कर सकती थी ।"

उसके लिये पैसा सबसे महत्वपूर्ण चीज़ नहीं थी । इस बिज़नेस ने उसे उसका जीवन वापस दिया था । वह एक बार फिर से वे सपने देख सकती थी जिन्हें देखने की उसे वर्षों से हिम्मत नहीं हुई थी । सवाल और जवाब के सत्र के दौरान उसने कहा, "मैं अपने बच्चों की कॉलेज की शिक्षा का ख़र्च उठा सकती हूँ और जब मैं बूढ़ी हो जाऊँगी तो उन्हें मेरी चिंता करने की ज़रूरत नहीं होगी। मैं उन लोगों पर बोझ नहीं बनूँगी। यह कितनी बड़ी राहत है! इससे मन को बहुत शांति मिलती है ।"

जब शाम ख़त्म हुई तो मैंने उस व्यक्ति को धन्यवाद दिया जो इस बिज़नेस में था और जिसने मुझे यहाँ आने का आमंत्रण दिया था । दरवाज़े से बाहर निकलते समय मुझसे एक युवा बिज़नेस एक्ज़ीक्यूटिव ने पूछा जो मेरी ही तरह एक अतिथि था, "आपका इस्र बारे में क्या ख़्याल है?"

"मुझे लगता है यह बहुत ही बढ़िया प्रस्तुति थी," मैंने जवाब दिया ।

"हाँ, यह सचमुच बढ़िया थी । परंतु यह इतनी अच्छी थी कि सच नहीं हो सकती," उसने अपने ब्रीफकेस में अपनी चाबियाँ खोजते हुए कहा ।

"आप इसमें अपना कुछ समय क्यों नहीं लगाते और यह जाँच क्यों नहीं करते कि यह सच है या नहीं?" मैंने सुझाव दिया । "हो सकता है कि यही वह अवसर हो जिसकी आप तलाश में हों।"

"नहीं, मैं ऐसा नहीं कर सकता । क्या आप जानते हैं कि ऑफ़िस में मेरे दोस्त क्या सोचेंगे अगर मैं उन्हें यह बताऊँगा कि मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू कर रहा हूँ? वे लोग हँसते- हँसते दोहरे हो जायेंगे । आप तो जानते ही हैं, लोग किस तरह के होते हैं।"

सिर हिलाते हुए मैं मुस्कराया और मैंने जवाब दिया, "हाँ, मैं जानता हूँ लोग किस तरह के होते हैं।" वह अपनी कार में सवार हुआ, मैं अपनी कार में और हम रात के अँधेरे में वहाँ से रवाना हो गये ।

सबसे कठिन काम

1976 में मेरा नायलॉन और वेल्क्रो सर्फर वॉलेट बाज़ार में आया था । मैंने अपने दो दोस्तों के साथ पार्ट टाइम काम करके इसे ज़ीरो से शुरू किया था, जबकि मैं ज़ेरॉक्स के लिये फुलटाइम काम कर रहा था । मैं जानता था कि मैं ज़ेरॉक्स में लंबे समय तक काम नहीं कर पाऊँगा क्योंकि सर्फर वॉलेट बिज़नेस अब फैल रहा था और उसमें ज़्यादा समय लगाना ज़रूरी था । मुझे अब भी याद है कि मैंने अपने ऑफ़िस के कुछ लोगों को यह बताया था कि मुझे जल्दी ही जेरॉक्स की नौकरी छोड़ना पड़ेगी और अपने सर्फर वॉलेट बिज़नेस को फुलटाइम करना होगा ।"

"तुम पागल हो गये हो !" एक सीनियर सेल्समैन ने कहा, "तुम उसमें ज़रूर असफल हो जाओगे ।"

"तुम शायद नहीं जानते कि कितने लोग ज़ेरॉक्स के लिये काम करना चाहते हैं?'" एक और सीनियर सेल्समैन ने कहा, "तुम्हारे पास एक बहुत अच्छी नौकरी है, अच्छी तनख़्वाह है, अच्छी सुविधायें हैं और प्रमोशन के बहुत अच्छे अवसर हैं । अगर तुम नाक की सीध में चलते जाओगे तो तुम किसी दिन सेल्स मैनेजर बन सकते हो । तुम इतनी अच्छी नौकरी छोड़ने का जोखिम क्यों ले रहे हो?"

"तुम वापस लौट आओगे," एक और सेल्समैन ने कहा, "मैंने तुम्हारी तरह के अनगिनत लोगों को देखा है । लोग सोचते हैं कि वे आसमान में हैं । वे कंपनी छोड़ देते हैं, असफल हो जाते हैं और फिर अपने पैरों के बीच में दुम दबाकर वापस लौट आते हैं... बशर्ते दुम सही-सलामत हो ।"

छह सेल्समेन और दो सेल्सविमेन यह सुनकर हँस दिये और उस नये कॉपियर के बारे में बातें करने लगे जो कंपनी जल्दी ही ला रही थी । इसके बाद वे इस बारे में बात करने लगे कि उस रात के बेसबॉल मैच में कौन जीतेगा । मैंने महसूस किया कि मैं अपने बिज़नेस और सपनों के बारे में ग़लत लोगों से बातें कर रहा था । मुझे एहसास हुआ कि मैं उन लोगों से बातें कर रहा था जो मुझे ऊपर की तरफ धकेलने के बजाय नीचे की तरफ खींच रहे थे ।

वर्षों बाद उस नेटवर्क मार्केटिंग मीटिंग के बाद जब उस युवक ने मुझसे कहा, "नहीं, मैं ऐसा नहीं कर सकता । क्या आप जानते हैं कि ऑफ़िस में मेरे दोस्त क्या सोचेंगे अगर मैं उन्हें यह बताऊँगा कि मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरु कर रहा हूँ? वे लोग हँसते- हँसते दोहरे हो जायेंगे । आप तो जानते ही हैं, लोग किस तरह के होते हैं।" मैं अच्छी तरह से जानता था कि वह किस बारे में बात कर रहा था ।

मेरे लिये सुरक्षित नौकरी छोड़ने और बिज़नेस शुरु करने का सबसे कठिन काम इससे निबटना था कि मेरे दोस्त, मेरा परिवार और मेरे सहकर्मी क्या कहेंगे या क्या सोचेंगे । मेरे लिये यह सबसे कठिन काम था ।

क्वाड्रैंट में परिवर्तन, सिर्फ़ नौकरी में नहीं

आपने कितनी बार लोगों को इस तरह के वाक्य कहते सुना है?

1. "काश मैं नौकरी छोड़ सकता ।"
2. "मैं नौकरियाँ बदल-बदलकर परेशान हो गया हूँ ।"

3. “काश मैं और ज़्यादा कमा सकता, परंतु अब मैं सब कुछ छोड़–छाड़कर नयी कंपनी शुरू नहीं कर सकता । और मैं फिर से किसी कॉलेज में जाकर कोई नया प्रोफेशन नहीं सीखना चाहता ।”

4. “हर बार जब मेरी तनख्वाह बढ़ती है, तो उसका एक बड़ा हिस्सा टैक्स में चला जाता है ।”

5. ‘‘मैं कड़ी मेहनत कर रहा हूँ, परंतु मेरी मेहनत से केवल कंपनी के मालिक ही अमीर बन रहे है।"

6. ‘‘मैं बहुत मेहनत करता हूँ हूँ, परंतु मेरी माली हालत नहीं सुधर पा रही है । मुझे अपने रिटायरमेंट की चिंता भी होने लगी है ।”

7. ‘‘मुझे डर है कि कहीं टैक्नोलॉजी या कोई कम उम्र का कर्मचारी मेरी नौकरी न छीन ले । ’’

8. ‘‘मैं इस तरह की कड़ी मेहनत आगे नहीं कर सकता । अब मेरी उम्र बढ़ती जा रही है ।’’

9. ‘‘दाँतों का डॉक्टर बनने के लिये मैंने डेन्टल कॉलेज में एडमीशन लिया था, परंतु अब मैं दाँतों का डॉक्टर नहीं बने रहना चाहता ।"

10. ‘‘मैं कुछ अलग हटकर करना चाहता हूँ और नये लोगों से मिलना चाहता हूँ । मैं अपना समय बर्बाद करते-करते थक चुका हूँ और ऐसे लोगों के बीच रहते-रहते ऊब चुका हूँ जिनमें ज़्यादा महत्वाकांक्षा नहीं है और जो आगे नहीं बढ़ पा रहे हैं । मैं ऐसे लोगों के साथ समय गुज़ारते-गुज़ारते–गुज़ारते थक गया हूँ जो सिर्फ़ इतनी मेहनत करते हैं... कि उन्हें नौकरी से न निकाला जाये और मैं ऐसी कंपनी के लिये काम करते हुये भी थक चुका हूँ जो हमें सिर्फ़ इतना वेतन देती है...कि हम नौकरी छोड़कर न चले जायें ।”

इस तरह के वाक्य अक्सर वे लोग बोलते हैं जो कैशफ़्लो क्वाड्रैंट के किसी क्वाड्रैंट में फँसे हुये हैं । इस तरह की बातें अक्सर वे

लोग करते हैं जो क्वाड्रैंट बदलने के लिये तैयार होते हैं । दुर्भाग्य से क्वाड्रैंट बदलने के बजाय ये लोग सिर्फ़ नौकरियाँ बदल लेते हैं ।

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट क्या है?

रिच डैड सीरीज़ में मेरी दूसरी पुस्तक *रिच डैड्स कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* है । कई लोग कहते हैं कि यह मेरी सबसे महत्वपूर्ण पुस्तक है, ख़ास तौर पर उन लोगों के लिये जो अपने जीवन में परिवर्तन करने के लिये तैयार है... एक ऐसा परिवर्तन जो सिर्फ़ नौकरी बदलने से ज़्यादा बड़ा है ।

नीचे दिया गया डायग्राम मेरे अमीर डैडी का कैशफ़्लो क्वाड्रैंट है ।

ई यानी "कर्मचारी" (employee) ।

एस यानी "स्व-रोज़गार वाले" (self-employeed) या "छोटे बिज़नेस मालिक" (small business owner) ।

बी यानी "बिज़नेस मालिक" (business owner) ।

आई यानी "निवेशक" (investor) ।

किस तरह जानें कि आप किस क्वाड्रैंट में हैं?

आप किस क्वाड्रैंट मैं है, यह जानने का सीधा सा तरीका यह है कि आपके पास पैसा किस क्वाड्रैंट से आता है । दूसरे शब्दों में, अगर आपकी आय नौकरी से होती है और आपको किसी कंपनी या बिज़नेस से नियमित रूप से तनख़्वाह मिलती है, *जिसके आप मालिक नहीं हैं*, तो आपका कैश ई क्वाड्रैंट से आता है । अगर आपकी ज़्यादातर आमदनी आपके निवेशों से होती है तो आप एक निवेशक हैं यानी आई क्वाड्रैंट में आते हैं । अगर आप छोटे बिज़नेस के मालिक हैं, डॉक्टर या वकील की तरह कोई विशेषज्ञ हैं, रियल एस्टेट एजेंट की तरह के कमीशन पर काम करने वाले व्यक्ति हैं तो आप शायद एस क्वाड्रैंट में हैं । और, अगर आप किसी बड़े बिज़नेस या कंपनी के स्वामी हैं जिसमें 500 से अधिक लोग काम करते हैं तो आप बी क्वाड्रैंट में आते हैं ।

आलग-अलग क्वाड्रैंट, अलग-अलग जीवनमूल्य

वर्षों पहले अमीर डैडी ने मुझे बताया था कि अलग-अलग क्वाड्रैंटों के जीवनमूल्य अलग-अलग होते हैं। उदाहरण के तौर पर ई क्वाड्रैंट का व्यक्ति चाहे कंपनी में गेटकीपर हो या कंपनी का प्रेसिडेन्ट, वे एक समान मूलभूत जीवनमूल्यों के द्वारा एक सूत्र में बँधे होते हैं। ई क्वाड्रैंट का व्यक्ति, चाहे वह गेटकीपर हो या प्रेसिडेंट, अक्सर इस तरह की बातें करता या सोचता है, ''मैं बहुत से फ़ायदों वाली किसी सुरक्षित नौकरी की तलाश में हूँ।" या, "हमें ओवरटाइम के लिये कितना पैसा मिलेगा ?" या, "हमें कितनी छुट्टियाँ मिलेंगी ?" दूसरे शब्दों में, ई क्वाड्रैंट के व्यक्ति के लिये *सुरक्षा* एक बेहद महत्वपूर्ण मूलभूत जीवनमूल्य है ।

एस क्वाड्रैंट के जीवनमूल्य

एस क्वाड्रैंट के लोगों का मूलभूत जीवनमूल्य *स्वतंत्रता* है । वे अपनी स्वतंत्रता चाहते हैं और वे जो चाहते हैं करते हैं । जब कोई व्यक्ति कहता है, "मैं अपनी नौकरी छोड़ रहा हूँ और अपना खुद का

काम–धंधा शुरू कर रहा हूँ," तो वह अक्सर ई क्वाड्रैंट से निकलकर एस क्वाड्रैंट में जा रहा है ।

एस क्वाड्रैंट के व्यक्ति छोटे बिज़नेस के मालिक होते हैं, माता–पिता के बिज़नेस के उत्तराधिकारी होते हैं, विशेषज्ञ और परामर्शदाता होते हैं । उदाहरण के तौर पर मेरा एक दोस्त है जो अमीरों के घर में बड़ी स्क्रीन के टेलीविज़न, फोन सिस्टम और सिक्युरिटी सिस्टम लगाता है । उसके पास तीन लोगों का स्टाफ है और वह सिर्फ़ तीन लोगों का बॉस बनकर खुश है । वह पूरी तरह एस क्वाड्रैंट में आता है और वह कड़ी मेहनत करता है । कमीशन लेने वाले सेल्समैन जैसे रियल एस्टेट और बीमा ब्रोकर भी एस क्वाड्रैंट में आते हैं । एस क्वाड्रैंट डॉक्टरों, वकीलों और अकाउंटेंट्स जैसे प्रोफेशनल लोगों से भरा हुआ है जो किसी बड़ी मेडिकल, लीगल या अकाउंटेंसी फ़र्म के लिये काम नहीं करते हैं।

आप शब्दों से एस क्वाड्रैंट के आदमी को पहचान सकते हैं । एस क्वाड्रैंट का व्यक्ति अक्सर यह कहेगा, "अगर आप चाहते हैं कि कोई काम ठीक तरह से हो, तो उसे खुद करें ।" या "मेरे पास सबसे अच्छे प्रॉडक्ट्स हैं ।" अगर उनका कोई सूत्रवाक्य होता है तो वह यह है, "इसे और कोई बेहतर तरीके. से नहीं करता ।" एस क्वाड्रैंट के मूल में, स्वतंत्रता के दिखावे के पीछे, अक्सर दूसरे लोगों में विश्वास का अभाव होता है... यह विश्वास कि कोई दूसरा किसी काम को उनसे बेहतर तरीक़े से कर सकता है ।

एस क्वाड्रैंट के व्यक्ति को पैसा अक्सर कमीशन के रूप में मिलता है या घंटे के हिसाब से मिलता है । उदाहरण के तौर पर, एस क्वाड्रैंट के व्यक्ति के मुँह से आप इस तरह के शब्द सुन सकते हैं, "मैं आम तौर पर बेचने की कुल क़ीमत का 6 प्रतिशत कमीशन लेता हूँ ।" या, "मैं हर घंटे के हिसाब से 100 डॉलर लेता हूँ ।" या, "मेरी फीस लागत और उसका 10 प्रतिशत है।"

एस क्वाड्रैंट के लोग बिज़नेस के जॉन वेन होते हैंI आप उन्हें यह कहते हुये सुन सकते हैं, ''मै इसे अपने दम पर करने जा रहा हूँ।"

बी क्वाड्रैंट के जीवनमूल्य

जो लोग ज़ीरो से शुरू करते हैं और बी क्वाड्रैंट के बड़े बिज़नेस बनाते हैं वे अक्सर ऐसे लोग होते हैं जिनके जीवन के सशक्त लक्ष्य होते हैं, जो अच्छी टीम को महत्व देते हैं, जो प्रभावी टीमभावना के साथ करते हैं और जो ज़्यादा से ज़्यादा लोगों के साथ काम करना चाहते हैं और उनकी सेवा करना चाहते हैं। इस पुस्तक की शुरुआत में मैंने जनरल इलेक्ट्रिक के संस्थापक थॉमस एडिसन, फोर्ड मोटर के संस्थापक हेनरी फोर्ड और माइक्रोसॉफ्ट के संस्थापक बिल गेट्स का ज़िक्र किया था।

जहाँ एस क्वाड्रैंट का व्यक्ति अपने क्षेत्र में सर्वश्रेष्ठ बनना चाहता है, वहीं बी क्वाड्रैंट का व्यक्ति अक्सर ऐसे दूसरे लोगों की तलाश में रहता है जो उनके क्षेत्र में सर्वश्रेष्ठ हों और वह ऐसे लोगों को अपनी टीम में शामिल कर लेता है। हेनरी फोर्ड के उदाहरण में, फोर्ड ने अपने चारों तरफ अपने से ज़्यादा स्मार्ट लोगों को काम पर रखा। एस क्वाड्रैंट का बिज़नेसमैन अक्सर अपनी छोटी टीम का सबसे स्मार्ट आदमी होता है, उदाहरण के तौर पर कोई डॉक्टर या कंसल्टेंट।

जब बात आमदनी की आती है तो एक सच्चा बी क्वाड्रैंट का आदमी अपने बिज़नेस को छोड़कर जा सकता है और इसके बावजूद उसे आमदनी होती रहेगी। ज़्यादातर मामलों में अगर एस क्वाड्रैंट का कोई आदमी काम करना बंद कर देता है तो उसकी आमदनी भी रुक जाती है। इसलिये आपको ख़ुद से अब यह सवाल पूछना चाहिये, "अगर मैं आज काम करना बंद कर देता हूँ तो मुझे कितनी आमदनी होती रहेगी?" अगर आपकी आमदनी छह महीने या इससे कम में बंद हो जाती है तो इस बात की काफ़ी संभावना है कि आप ई या एस क्वाड्रैंट में हैं। बी या आई क्वाड्रेट का कोई व्यक्ति बरसों तक काम करना बंद कर सकता है और उसके पास फिर भी पैसा लगातार आता रहेगा।

आई क्वाड्रैंट के जीवनमूल्य

आई क्वाड्रैंट में *आर्थिक स्वतंत्रता* पर ज़ोर दिया जाता है । निवेशक इस विचार को पसंद करता है कि पैसे के लिये काम करने के बजाय पैसे से अपने लिये काम करवाया जाये ।

निवेशक कई चीज़ों में निवेश करते हैं । वे सोने के सिक्कों, रियल एस्टेट, बिज़नेस, या काग़ज़ की संपत्ति जैसे स्टॉक, बॉन्ड और मीच्युअल फंड में निवेश कर सकते हैं।

अगर आपकी आय कपनी या सरकार के रिटायरमेंट प्लान से होती है न कि आपके खुद के व्यक्तिगत निवेश ज्ञान से, तो आपकी आमदनी ई क्वाड्रैंट से आती हैI दूसरे शब्दों में आपकी कंपनी या सरकार अब भी आपके सेवा के वर्षों का भुगतान कर रही है।

आप एक निवेशक को यह शब्द कहते हुए सुन सकते हैं, ''मैं अपनी पूँजी पर 20 प्रतिशत ब्याज हासिल कर रहा हूँ।'' या "मुझे कंपनी के आर्थिक आँकड़े दिखाइये।" या, ''प्रॉपर्टी पर कितना मेन्टेनेंस बकाया है।''

अलग–अलग क्वाड्रैंट, अलग–अलग निवेशक

आज की दुनिया में हम सबके लिये निवेशक बनना ज़रूरी है । बहरहाल, हमारे स्कूल सिस्टम हमें निवेश के बारे में ज़्यादा कुछ नहीं सिखाते। मैं जानता हूँ कि कुछ स्कूलों में शेयर चुनना सिखाया जाता है परंतु मेरे हिसाब से यह निवेश करना नहीं है । शेयर चुनना जुआ है, निवेश नहीं ।

वर्षों पहले अमीर डैडी ने मुझे बताया था कि ज़्यादातर कर्मचारी मीच्युअल फंड या बचत में निवेश करते हैं । उन्होंने यह भी कहा, ''डॉक्टर अक्सर सबसे बुरे निवेशक होते हैं ।'' उन्होंने यह भी कहा, ''सिर्फ़ इसलिये क्योंकि आप एक क्वाड्रैंट में सफल हो जाते हैं, यानी

कि ई, एस या बी क्वाड्रैंट में, तो इसका मतलब यह नहीं है कि आप आई क्वाड्रैंट में भी सफल होंगे ।"

अमीर डैडी ने मुझे यह भी बताया कि अलग–अलग क्वाड्रैंट के लोग अलग-अलग तरीक़े से निवेश करते हैं । उदाहरण के लिये एस क्वाड्रैंट के व्यक्ति को यह कहते हुये सुना जा सकता है, ''मैं रियल एस्टेट में इसलिये निवेश नहीं करता क्योंकि मैं टॉयलेट ठीक नहीं करना चाहता ।'' बी क्वाड्रैंट का व्यक्ति जब उसी निवेश की चुनौती का सामना करता है तो वह कहता है, "मैं रात को अपने टॉयलेट ठीक करने के लिये किसी प्रॉपर्टी मैनेजमेंट कंपनी को ठेका दे सकता हूँ।" दूसरे शब्दों में एस क्वाड्रैंट का निवेशक यह सोचता है कि उसे खुद ही अपनी प्रॉपर्टी का मेन्टेनेंस करना है, जबकि बी क्वाड्रैंट का निवेशक अपनी प्रॉपर्टी के मेन्टेनेंस का ज़िम्मा दूसरी कंपनी को दे देता है । अलग–अलग लोग, लोग, अलग-अलग नज़रिये ; अलग-अलग क्वाड्रैंट, अलग-अलग जीवनमूल्य ।

अगर आप उन अलग–अलग लोगों के बारे में ज़्यादा जानना चाहते हैं जो अलग-अलग क्वाड्रैंटों की तरफ़ आकर्षित होते हैं तो शायद आपको रिच डैड सीरीज़ की दूसरी पुस्तक *रिच डैड्स कैशफ़लो क्वाड्रैंट* पढ़ना चाहिये, ताकि आपको इसकी बेहतर समझ मिल सके । जैसा मैंने पहले ही कहा है, कई लोग कहते हैं *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* उन लोगों के लिये सबसे महत्वपूर्ण पुस्तक है जो अपनी ज़िंदगी में परिवर्तन करना चाहते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बी क्वाड्रैंट का बिज़नेस है

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस उन लोगों के लिये है जो बी क्वाड्रैंट के संसार में दाखिल होना चाहते हैं । यह बी क्वाड्रैंट का बिजनेस क्यों है? इसलिये क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस सिस्टम इस तरह बनाया गया है कि यह ५०० से अधिक लोगों में फैल सके । यही नहीं,

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में आमदनी की संभावना भी सैद्धांतिक रूप से असीमित होती है, जबकि ई और एस क्वाड्रैंटों में आमदनी की संभावना अक्सर सीमित होती है और इसकी सीमा यह होती है कि एक व्यक्ति कितना पैसा कमा सकता है । नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में आप उतना ही कमा सकते हैं जितना आपका नेटवर्क कमा सकता हैं । अगर आप बड़ा नेटवर्क बना लेते हैं तो आप बहुत सारा पैसा कमा सकते हैं ।

एक बड़ा नेटवर्क बिज़नेस बनाने के बाद आपका अगला कदम होगा बी क्वाड्रैंट से आगे बढ़कर आई क्वाड्रैंट में जाना । कम से कम मेरे अमीर डैडी ने मुझे यही करने की सलाह दी थी और यही मैंने किया था । मेरे साथी सेल्समैन जो मेरे ज़ेरॉक्स छोड़ने और अपना खुद का बिज़नेस शुरु करने का मज़ाक़ उड़ा रहे थे आज भी सेल्समैन हैं । उन्होंने अपना नज़रिया कभी नहीं बदला, उन्होंने अपने मूलभूत जीवनमूल्य कभी नहीं बदले और इसलिये उन्होंने अपने क्वाड्रैंट कभी नहीं बदले । आज मैं जानता हूँ कि उनमें से कई अपनी नौकरियों के छूटने को लेकर चिंतित हैं और उनमें से कुछ के पास रिटायरमेंट के लिये पर्याप्त पैसा नहीं है । दूसरे शब्दों में उन्होंने ई और एस क्वाड्रैंटों में अपना बहुत ज़्यादा समय बर्बाद कर दिया है ।

बड़े होकर आप क्या बनना चाहते हैं ?

जब मैं छोटा बच्चा था, तो मेरे ग़रीब डैडी अक्सर कहते थे, “स्कूल जाओ, अच्छे नंबर लाओ ताकि तुम्हें कोई सुरक्षित और बढ़िया नौकरी मिल सके ।” वे मुझे ई क्वाड्रैंट में भेजने के लिये तैयार कर रहे थे।

मेरी माँ अक्सर कहती थीं, “अगर तुम अमीर बनना चाहते हो, तो तुम्हें डॉक्टर या वकील बनना चाहिये । इस तरह तुम्हारे पास एक प्रोफेशन होगा जो हमेशा तुम्हारी मदद के लिये मौजूद रहेगा ।” वे मुझे एस क्वाड्रैंट में भेजने के लिये तैयार कर रही थीं ।

मेरे अमीर डैडी कहते थे, ''अगर तुम अमीर बनना चाहते हो...तो तुम्हें अपने बिज़नेस पर ध्यान देना चाहिये।" अमीर डैडी ने यह सुझाव दिया कि मैं बिज़नेस मालिक और निवेशक बनना सीखूँ।

जब मैं वियतनाम से लौटा तो मुझे यह फैसला करना था कि मैं किस डैडी की बात पानूँगा। कैशफ़्लो क्वाड्रैंट की तरफ़ देखते हये,

मुझे खुद से यह सवाल करना था, "मेरे लिये किस क्वाड्रैंट में आर्थिक सफलता की सबसे ज़्यादा संभावना है?" मैं यह जानता था कि मैं सारी ज़िंदगी कर्मचारी नहीं बने रहना चाहता था, न ही मैं एस क्वाड्रैंट में डॉक्टर या वकील बनने के लिये कॉलेज जाना चाहता था। मैं जानता था कि मेरे लिये सबसे अच्छे अवसर बी और आई क्वाड्रैंट में थे। मैं जानता था कि बी और आई क्वाड्रैंट मेरे लिये इसलिये सर्वश्रेष्ठ थे क्योंकि मैं करोड़पति बनना चाहता था और पैसा कमाने के लिये मैं किसी के आदेशों का पालन नहीं करना चाहता था या सारी ज़िंदगी कड़ी मेहनत नहीं करना चाहता था। आज मैं हर साल लाखों डॉलर कमाता हूँ और इसके लिये मुझे काम करने की या कड़ी मेहनत करने की ज़रूरत नहीं होती। मैं कम से कम काम करके अधिक से अधिक कमाता हूँ क्योंकि मैं नेटवर्क की शक्ति का प्रयोग करता हूँ।

अब क्वाड्रैंटों की तरफ देखने की *आपकी बारी* है। आपको ख़ुद से यह सवाल पूछना होगा, "कौन सा क्वाड्रैंट मेरे लिये सबसे अच्छा है?"

कई लोग इस वजह से अपने जीवन में सफल नहीं हो पाते क्योंकि वे अपने क्वाड्रैंट नहीं बदलते. ज़्यादातर लोग सिर्फ़ नौकरियाँ बदलते हैं। इसीलिये आप अक्सर सुनते हैं कि लोग नौकरियाँ बदल रहे हैं या लोग कह रहे हैं, "मैंने आदर्श नौकरी ढूँढ़ ली है।" चाहे उन्हें आदर्श नौकरी मिल गयी हो, परंतु उनके जीवन में ज़्यादा कुछ नहीं बदला है क्योंकि उन्होंने क्वाड्रैंट नहीं बदला है।

क्वाड्रैंट बदलने का अर्थ है जीवनमूल्यों और दोस्तों में बदलाव

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस का एक लाभ यह है कि यह बिज़नेस नये लोगों से भरा हुआ है, जिनमें से कई आपके नये और अच्छे दोस्त बन सकते हैं । मेरे लिये जेरॉक्स छोड़ने का सबसे कठिन हिस्सा ई क्वाड्रैंट में रह रहे मेरे ज़्यादातर दोस्त औरपरिवार थे। उनके जीवनमूल्य मेरे जीवनमूल्यों से अलग थे। वे सुरक्षा और स्थायी तनख़्वाह को महत्व देते थे, जबकि मैं स्वतंत्रता, आर्थिक स्वतंत्रता को महत्व देता था।

अगर आप क्वाड्रैंट बदलने के बारे में सोच रहे हैं और नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरु करने के बारे में विचार कर रहे हैं तो आप मुझसे बहुत लाभदायक स्थिति में हैं। कम से कम नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में एक ही तरह की मानसिकता वाले लोगों का बहुत बड़ा समर्थन समूह होता है जिनके एक से मूलभूत जीवनमूल्य होते हैं, जो बी क्वाड्रैंट के जीवनमूल्य होते हैं और जो बदलने की प्रक्रिया में आपकी सहायता करते हैं । मेरे पास तो उत्साह बढ़ाने के लिये सिर्फ़ मेरे अमीर डैडी और उनका पुत्र था । बाकी हर व्यक्ति सोच रहा था कि मैं पागल हो गया था और शायद ऐसा था भी । बहरहाल, ज़ेरॉक्स कॉरपोरेशन में सिर्फ़ इसलिये रुकना क्योंकि मुझे नौकरी की सुरक्षा और स्थायी तनख़्वाह की ज़रूरत थी मेरे लिये इतना बड़ा कारण नहीं था कि उसके लिये वहाँ रुका जाये।

मैंने ज़ेरॉक्स में जिन दोस्तों को छोड़ा वे अब भी बहुत अच्छे दोस्त हैं। वे हमेशा बहुत अच्छे दोस्त रहेंगे क्योंकि मेरे जीवन में परिवर्तन के दौर में वे मेरे साथ थे। बहरहाल, मेरे लिये यह आगे बढ़ने का समय था । अगर यह आपके लिये आगे बढ़ने का समय हो और बी क्वाड्रैंट आपको बुला रहा हो तो शायद आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में शामिल होना चाहें और नये दोस्तों से मिलना चाहें ।

आपके दोस्त किस क्वाड्रैंट में हैं

आज मेरे दोस्त चारों क्वाड्रैंटों में हैं। परंतु मेरे सबसे मूलभूत मित्र बी और आई क्वाड्रैंटों में हैं। लोगों के साथ संवाद की एक बड़ी चुनौती यह है कि मैं हमेशा उनके जीवनमूल्यों और उनके क्वाड्रैंटों के बारे में सचेत रहता हूँ। मैंने पाया है कि जब मैं ई क्वाड्रैंट के किसी व्यक्ति से बिज़नेस या निवेश के बारे में बात करता हूँ तो वे मेरी बात को पूरी तरह से नहीं समझते या फिर वे मेरी बातों से घबरा जाते हैं । उदाहरण के तौर पर, अगर मैं ई क्वाड्रैंट के किसी व्यक्ति से कहता हूँ, "मैं अपना खुद का बिज़नेस शुरू करना पसंद करता हूँ। '' तो वह जवाब दे सकता है, "क्या यह जोखिम भरा नहीं है?" मैं सिर्फ़ यह कहना चाहता हूँ कि हम भिन्न मूलभूत जीवनमूल्यों के दृष्टिकोण से चर्चा कर रहे हैं। जो मेरे लिये रोमांचक है वह किसी और के लिये डरावना है । इसलिये ई और एस क्वाड्रैंट के लोगों को डराने के बजाय मैं उनसे मौसम, खेलों और टी. वी. के बारे में बात करता हूँ ।

कई लोग जो पहले से ही नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में हैं अपने बिज़नेस को समझाने के लिये मेरे रिच डैड्स कैशफ़्लो क्वाड्रैंट का इस्तेमाल करते हैंI वे क्वाड्रैंट को उस तरह से खींचते हैं जैसा मैंने नीचे दिया है।

जो व्यक्ति उनके नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में शामिल होने में रुचि रखता है, वे उसे जीवनमूल्यों में अंतर के बारे में समझाते हैं। उनमें से कई यह बताते हैं कि इस डायग्राम के प्रयोग से संभावित नये बिज़नेस का मालिक इसे ज़्यादा अच्छी तरह समझ जाता है और उसे यह ज़्यादा आरामदेह लगता है । इस तरह नया व्यक्ति जान जाता है कि वह अपने मूलभूत जीवनमूल्यों में परिवर्तन कर रहा है और वह इस बिज़नेस में यह सीखने के लिये दाखिल हो रहा है कि कर्मचारी के बजाय बिज़नेस मालिक कैसे बना जाये ।

हालाँकि सभी लोग बिज़नेस शुरू नहीं कर सकते, परंतु कई लोग क्वाड्रैंट के प्रयोग की सराहना करेंगे जो उनके जीवनमूल्यों को स्पष्ट करता है और उन्हें अपनी मानसिकता बनाने का समय देता है बजाय इसके कि बिज़नेस शुरू करने के लिये उन पर सेल्स दबाव बनाया जाये । अगर आप क्वाड्रेट की तरफ देखने का समय निकालें और इसके लाभ और हानियों को तौलें तो मैं सोचता हूँ कि आप जान जायेंगे कि एक क्वाड्रैंट से बदलकर दूसरे क्वाड्रैंट में पहुँचना सिर्फ़ मानसिकता बदलने से अधिक है... दरअसल यह मूलभूत जीवनमूल्यों का परिवर्तन है और जीवनमूल्यों को बदलने में अक्सर समय लगता है।

"एक क्वाड्रैंट से दूसरे क्वाड्रैंट में परिवर्तन मूलभूत जीवनमूल्यों का परिवर्तन है।"

मेरा विश्वास है कि नेटवर्क मार्केटिंग को समझाना इस कारण इतना कठिन है क्योंकि बी क्वाड्रैंट में बहुत कम लोग सफल हो पाते हैं । अधिकांश लोग स्कूलों और पारिवारिक जीवनमूल्यों के कारण या तो ई या फिर एस क्वाड्रैंट में हैं । दरअसल मेरा अनुमान है कि 80 प्रतिशत जनसंख्या ई या एस क्वाड्रैंट में है। लगभग 15 प्रतिशत लोग आई क्वाड्रैंट में हैं जबकि बी क्वाड्रैंट में 5 प्रतिशत से भी कम लोग हैं । दूसरे शब्दों में इस धरती पर थॉमस एडिसन और बिल गेट्स जैसे लोग बहुत कम हैं । कई प्रसिद्धसी ई ओ भी ई क्वाड्रैंट में हैं, बी क्वाड्रैंट में नहीं। उदाहरण के लिये जनरल इलेक्ट्रिक के प्रसिद्ध भूतपूर्व सी ई ओ जैक वेल्च जनरल इलेक्ट्रिक के कर्मचारी ही थे। यह माना कि वे अद्भुत लीडर थे, परंतु बिज़नेस का मालिक, जी ई का संस्थापक स्कूल में असफल होकर निकला था जिसका नाम थॉमस एडिसन था। एडिसन इतने भविष्यदृष्टा थे और उनमें इतनी ऊर्जा थी कि वे कुछ नहीं से अपने बिज़नेस को शुरू करके इसे बुलंदियों तक ले गये ।

मैं अपनी पहले कही हुई बात दोहरा दूँ, बहुत कम लोग सच्चे बी क्वाड्रैंट लीडर के आसपास होते हैं। इसलिये जब लोग किसी नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस लीडर से बिज़नेस अवसर के बारे में सुनते हैं तो वे अक्सर यह समझ ही नहीं पाते कि वे कितने बड़े अवसर को देख रहे हैं। अपनी ज़्यादातर ज़िंदगी ई और एस क्वाड्रैंट के आसपास रहने के कारण उन्हें इतना बड़ा सोचने की आदत नहीं होती इसलिये कई लोग उस अवसर के सच्चे आकार को देखने में असफल हो जाते हैं जो उन्हें दिया जा रहा हैI मैं इतना खुशकिस्मत था कि मेरे अमीर डैडी ने बचपन में ही मेरे मस्तिष्क में बी क्वाड्रैंट के बिजनेस की शक्ति के विचार भर दिये । इसीलिये मैंने अपने जीवन में सिर्फ़ चार साल ही नौकरी की । जब मैं बड़ा हुआ तो ई या एस क्वाड्रैंट में काम करने की मेरी कोई योजना नहीं थी। मैं जानता था कि मैं जिन क्वाड्रैंटों में रहना चाहूँगा वे बी और आई क्वाड्रैंट थे।

अगर आप नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस शुरू करने का फैसला करते हैं और अपने किसी दोस्त से चर्चा कर रहे हैं तो उन्हें क्वाड्रैंटों के बारे में

समझाने का समय निकालें और उन्हें यह भी बतायें कि आपने अपना व्यक्तिगत क्वाड्रैंट क्यों बदला । अगर आप उनके सामने क्वाड्रैंटों को स्पष्ट करने का समय निकालेंगे, तो वे आपको अधिक समर्थन देंगे बजाय इसके कि आप मुँह खोलकर सिर्फ़ इतना कह दें, दे, "मैं नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में पार्ट–टाइम बिज़नेस करने जा रहा हूँ ।'' जैसा मैंने कहा, इस बिज़नेस को समझाना इतना मुश्किल इसलिये होता है क्योंकि बहुत कम लोग बी क्वाड्रैंट के किसी व्यक्ति को जानते हैंI अधिकांश लोगों के आसपास सिर्फ़ ई और एस क्वाड्रैंट के मित्र होते हैं और परिवार होता है । इसलिये धैर्य रखें और जीवन के बारे में अपने नये दृष्टिकोण को समझाने के लिये क्वाड्रैंटों का प्रयोग करें। इसके अलावा, कौन जाने, अगर आप धैर्य रखें और उन परिवर्तनों को समझाने में सफल हो जायें जो आप करने जा रहे हैं, हैं, तो वे आपकी यात्रा में आपके साथ ही चल दें। सिर्फ़ उन्हें यह जान लेने दें कि यह यात्रा एक प्रक्रिया है, फटाफट अमीर बनने की योजना नहीं है और इस यात्रा में कई वर्ष का समय लग सकता हैI अगर आप गंभीर हैं तो मैं पाँच वर्ष की योजना की सलाह देता हूँ ।

पाँच साल की योजना

मुझसे अक्सर पूछा जाता है, "पाँच साल की योजना क्यों? नीचे इसके कारण दिये गये हैंI

कारण # 1: स्टारबक्स बनने में कई वर्ष लगे। मैक्डॉनल्ड बनने में कई वर्ष लगे । सोनी को मनोरंजन का दिग्गज बनने में कई साल लग गये । दूसरे शब्दों में, बड़ी कंपनियाँ बनाने में और बड़े बिज़नेस लीडर बनने में कई साल लग जाते हैं । ज़्यादातर लोग वर्षों के संदर्भ में नहीं सोचते हैं । ज़्यादातर लोग तत्काल संतुष्टि और फटाफट अमीर बनने के संदर्भ में सोचते हैं। इसीलिये बी क्वाड्रैंट में इतने कम लोग होते हैं। ज़्यादातर लोग पैसा चाहते हैं परंतु अपने समय का निवेश नहीं करना चाहते ।

जैसा पहले बताया जा चुका है, सीखना एक शारीरिक प्रक्रिया है... और कई बार शारीरिक ज्ञान हासिल करने में मानसिक ज्ञान हासिल करने से ज़्यादा समय लगता हैI उदाहरण के तौर पर, आप साइकल चलाना सीखने का फैसला कर सकते हैं परंतु आपको शारीरिक रूप से साइकल चलाना सीखने में ज़्यादा समय लगेगा और मानसिक रूप से फैसला करने में कम समय लगेगा। अच्छी ख़बर यह है कि अगर आप एक बार कोई चीज़ शारीरिक रूप से सीख लेते हैं, तो आम तौर पर वह हमेशा के लिये सीख लेते हैं।

कारण # 2: दूसरी तरफ़, सीखे हुये को भुलाना भी एक शारीरिक प्रक्रिया है। एक कहावत है, "आप आप बूढ़े कुत्ते को नयी कलायें नहीं सिखा सकते।'' सौभाग्य से, से, हम लोग कुत्ते नहीं हैं, आदमी हैं। हालाँकि इस विचार में कुछ सच्चाई तो है कि हमारी उम्र जितनी ज़्यादा होती जाती है, कई बार हमारे लिये अपने वर्षों तक सीखे हुये ज्ञान को मिटाना या भुलाना उतना ही मुश्किल होता जाता है। ई और एस क्वाड्रैंट में ज़्यादातर लोगों के आराम से रहने का एक कारण यह भी होता है कि वे वहाँ आरामदेह और सुरक्षित स्थिति में रहते हैं.... आख़िर, उन्होंने वर्षों तक सीखा है कि वहाँ कैसे रहा जाये । इसी कारण, कई लोग वहाँ लौट जाते हैं, क्योंकि वह आरामदेह स्थिति है, हालाँकि लंबे समय में यह आरामदेह स्थिति उनके लिये अच्छी नहीं होती।

सीखने और भूलने–दोनों ही प्रक्रियाओं–के लिये पर्याप्त समय दें। कई लोगों के लिये क्वाड्रैंट के बाँयी तरफ से दाँयी तरफ़ के परिवर्तन में सबसे ज़्यादा मुश्किल इसी बात से आती है क्योंकि उन्हें ई या एस क्वाड्रैंट का अपना नज़रिया भूलना होता है । एक बार आप अपने सीखे हुये को भुला देते हैं, तो मैं समझता हूँ कि यह परिवर्तन ज़्यादा तेज़ी से और आसानी से हो जायेगा।

कारण # 3: सभी कैटरपिलर्स (caterpillars) तितलियाँ बनने से पहले एक कोकून (cocoon) बना लेते हैंI फ़्लाइट स्कूल मेरा कोकून था। मैं एक कॉलेज ग्रैजुएट cocoon के रूप में फ़्लाइट

स्कूल में घुसा था और फ़्लाइट स्कूल से बाहर निकलते समय मैं एक पायलट बन चुका था जो वियतनाम जाने के लिये तैयार था। अगर मैं किसी सिविलियन फ़्लाइट स्कूल में गया होता तो मुझे संदेह है कि मैं कभी युद्ध पर जाने के लिये तैयार होता, हालाँकि मैं तब भी पायलट ही होता । मिलिट्री पायलट के रूप में हमें जो सीखना था, वह उससे अलग था जो सिविलियन पायलट के रूप में सीखा जाता है । हमारी योग्यतायें अलग-अलग थीं, प्रशिक्षण की गहनता अलग अलग-अलग थी, और प्रशिक्षण के अंत में युद्ध पर जाने की हकीकत भी हमें अलग कर देती थी।

फ़्लोरिडा में मूलभूत फ़्लाइट स्कूल को पूरा करने में मुझे लगभग दो साल का समय लगा । मैं पायलट बन गया था और इसके बाद मुझे कैलिफोर्निया के कैंप पैंडलटन में उच्च फ़्लाइट प्रशिक्षण के लिये भेजा गया । वहाँ हमें उड़ने से ज़्यादा लड़ने का प्रशिक्षण दिया गया । मैं आपको विस्तार से बताकर बोर नहीं करूँगा, परंतु कैंप पैंडलटन में प्रशिक्षण की गहनता बहुत ज़्यादा थी।

अब जब हमने फ़्लाइट स्कूल का प्रशिक्षण ले लिया था और हम पायलट बन गये थे, तो हमारे पास वियतनाम जाने की तैयारी के लिये एक साल का समय था । तैयारी के लिये हमने लगातार उड़ानें भरीं, ऐसी परिस्थितियों में उड़ानें भरी जो हमारा मानसिक, भावनात्मक, शारीरिक और आध्यात्मिक इम्तहान लेती थीं... एक बार फिर, लर्निंग पिरामिड यानी सीखने के पिरामिड के सभी चार बिंदुओं पर ।

कैंप पैडलटन के प्रशिक्षण कार्यक्रम में लगभग आठ महीने रहने के बाद मेरे भीतर कुछ बदल गया। एक प्रशिक्षण उड़ान के दौरान मैं अंततः एक ऐसा पायलट बन गया जो युद्ध पर जाने के लिये तैयार था। उस समय तक मैं मानसिक, भावनात्मक और शारीरिक रूप से उड़ान भर रहा था । कई लोग इसे “यांत्रिक रूप से उड़ान भरना” भी कह सकते हैं। परंतु एक प्रशिक्षण मिशन में मैं आध्यात्मिक रूप से बदल गया । मिशन इतना बड़ा और डरावना था कि अचानक मेरी सारी शंकायें और मेरे सारे डर ग़ायब हो गये और मेरी मानवीय आत्मा जाग्रत हो गयी ।

उड़ान भरना मेरे जीवन का हिस्सा बन गया। मैं हवाई जहाज़ के अंदर घरेलू और शांतिदायक माहौल अनुभव करने लगा। हवाई जहाज़ मेरा हिस्सा बन गया था। अब मैं वियतनाम जाने के लिये तैयार था ।

ऐसा नहीं था कि मुझे डर नहीं लगता था... क्योंकि मैं डरता तो था । अब भी युद्ध पर जाने के बारे में सोचकर मुझे डर लगता था । मौत का डर या, इससे भी बुरा, विकलांग हो जाने का डर अब भी मौजूद था। फ़र्क़ यह था कि अब मैं युद्ध पर जाने के लिये तैयार था। मेरा आत्मविश्वास मेरे डर से ज़्यादा था। और इसी तरह की ज़िंदगी बदलने वाली शिक्षा मुझे कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में देखने को मिली ।

बिजनेसमैन और निवेशक बनने की मेरी प्रक्रिया भी लगभग वैसी ही थी, जैसी युद्ध पर जाने वाले पायलट बनने के समय थी। बिज़नेस में मैं दो बार असफल हुआ, तब कहीं जाकर मुझमें वह भावना जागी... वह भावना जिसे बिज़नेस की समझ कहते हैं। इसी भावना के कारण मैं हमेशा बी और आई पहलू की तरफ रहता हूँ, चाहे मेरी राह में कितनी ही कठिनाइयाँ आयें । मैं ई तथा एस पहलुओं के आराम और सुरक्षा के जाल में फँसने से बचा रहता हूँ और बी तथा आई पहलुओं की तरफ़ बना रहता हूँI मैं तो यह कहूँगा कि बी क्वाड्रैंट में आरामदेह स्थिति में रहने का विश्वास हासिल करने में मुझे पंद्रह साल का समय लगा ।

मैं अब भी पाँच साल की योजना बनाता हूँ

मैं जब भी कोई नयी चीज़ सीखने का फैसला करता हूँ, उदाहरण के तौर पर रियल एस्टेट में निवेश, तो मैं उस प्रक्रिया को सीखने के लिये ख़ुद को पाँच साल का समय देता हूँ। जब मैं यह सीखना चाह रहा था कि स्टॉक मार्केट में निवेश कैसे किया जाये, उस वक्त भी मैंने खुद को सीखने के लिये पाँच साल का समय दिया था। कई लोग एक बार निवेश करते हैं, कुछ डॉलर गँवा देते हैं और फिर निवेश करना छोड़ देते हैं । वे पहली ग़लती करने के बाद हार मान लेते हैं, इसी कारण वे सीखने में असफल रहते हैं और कुछ भी नहीं सीख पाते । मेरे अमीर

डैडी कहा करते थे, "सच्चा विजेता जानता है कि हारना जीतने की प्रक्रिया का एक हिस्सा है । ज़िंदगी में सिर्फ़ हारने वाले लोग ही यह सोचते हैं कि विजेता कभी नहीं हारते । हारने वाला आदमी वह होता है जो जीतने के सपने तो देखता है, पर ग़लतियाँ करने से डरता है।"

मैं आज भी ख़ुद को ज़्यादा से ज़्यादा ग़लतियाँ करने के लिये पाँच साल का समय देता हूँ। मैं ऐसा इसलिये करता हूँ क्योंकि मैं जानता हूँ कि पाँच साल में मैं जितनी ज़्यादा ग़लतियाँ करूँगा और अपनी ग़लतियों से जितना ज़्यादा सीखूँगा...पाँच साल बाद मैं उतना ही ज़्यादा स्मार्ट बन जाऊँगा । अगर मैं पाँच साल तक कोई ग़लती नहीं करूँगा, तो मैं पाँच साल बाद भी उतना ही स्मार्ट रहूँगा जितना मैं आज हूँ। मैं केवल पाँच साल ज़्यादा बूढ़ा हो जाऊँगा ।

बी और आई क्वाड्रैंटों की मेरी यात्रा अभी ख़त्म नहीं हुई है ।

व्यक्तिगत रूप से मैं कई वर्षों से यह यात्रा कर रहा हूँ और मुझे अब भी बहुत कुछ सीखना है । शायद यह यात्रा जीवन भर चलेगी । अच्छी चीज़ यह है कि मैं जितना ज़्यादा सीखता हूँ मैं उतना ज़्यादा कमाता हूँ और मुझे उतना ही कम काम करना पड़ता है । अगर आप या आपके दोस्त सोचते हैं कि आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरु कर सकते हैं और आप तत्काल पैसा कमाने की उम्मीद लगाये हुये हैं तो आप अब भी ई या एस क्वाड्रैंट के लोगों की तरह सोच रहे हैं । ई और एस क्वाड्रैंट के लोग अक्सर फटाफट अमीर बनने वाली स्कीमों या धोखेबाज़ कंपनियों के चक्कर में फँस जाते हैं ।अगर आप अपनी यात्रा शुरु करने के बारे में गंभीर हैं तो मैं आपको कम से कम पाँच साल तक सीखने, बढ़ने, अपने मूलभूत जीवनमूल्य बदलने और नये दोस्तों से मिलने की सलाह दूँगा। मेरे लिये यह परिवर्तन सिर्फ़ थोड़े अतिरिक्त धन से ज़्यादा महत्वपूर्ण है ।

संक्षेप में

संक्षेप में, नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस का लाभ यह है कि यह बिज़नेस न सिर्फ़ बहुत बढ़िया बिज़नेस शिक्षा देता है, बल्कि यह बिज़नेस अक्सर दोस्तों का एक नया संसार देता है, ऐसे दोस्त जो उसी दिशा में जा रहे हैं जिस दिशा में आप जा रहे हैं और जिनके वही मूलभूत जीवनमूल्य हैं जो आपके हैं । इसके अलावा, मेरे लिये, इस तरह की दोस्ती अमूल्य है । मैं जानता हूँ कि मैं इस यात्रा में सफल नहीं हुआ होता अगर मुझे रास्ते में कुछ बहुत अच्छे दोस्त न मिले होते।

पुनःश्च । अगर आप अपनी प्रस्तुति में कैशफ़्लो क्वाड्रैंट का प्रयोग करना चाहें, तो मेरा अनुरोध है कि आप मेरे अमीर डैडी को इस बात का श्रेय दें कि उन्होंने धन, बिज़नेस और जीवन के संसार में पाये जाने वाले चार तरह के लोगों का इतना आसान स्पष्टीकरण सोचा। वर्षों पहले मेरे अमीर डैडी के क्वाड्रैंट ने मुझे उस दुनिया की राह दिखाई थी जिसके अस्तित्व के बारे में मेरे ग़रीब डैडी पूरी तरह से अनजान थे । मुझे आशा है कि क्वाड्रैंट आपके लिये भी यही करेगा।

आप, आपके दोस्त और आपका परिवार किन क्वाड्रैंटों में हैं?

अगले अध्याय में प्रवेश करने से पहले आप एक मिनट ठहरकर इस बात की जाँच कर लें कि आपके करीबी लोग किन क्वाड्रैंटों में आते हैं।

व्यक्ति	क्वाड्रैंट (ई, एस, बी या आई)
पिता	____________
माता	____________
पत्नी/पति	____________
भाई *(नामों की सूची बनायें)*	
____________	____________
____________	____________

बहनें *(नामों की सूची बनायें)*

______________ ______________

______________ ______________

दोस्त *(नामों की सूची बनायें)*

______________ ______________

______________ ______________

______________ ______________

______________ ______________

______________ ______________

______________ ______________

आप आज किस क्वाड्रैंट में हैं और आप कल किस क्वाड्रैंट में रहना चाहते हैं ?

	ई	एस	बी	आई
आज आपका क्वाड्रैंट	_____	_____	_____	_____
कल आपका क्वाड्रैंट	_____	_____	_____	_____

क्वाड्रैंट बदलने की आपकी क्या योजना है... किस तरह आपने शिक्षा, अनुभव और मूलभूत जीवनमूल्यों में बदलाव हासिल करने की योजना बनायी है ?

____

____

____

____

____

____

अगला फ़ायदा

अगले अध्याय में दोस्तों का नेटवर्क बनाने का फायदा दिया गया है, दोस्त जो बिज़नेस मालिक बन जाते हैं।

अध्याय 6

फ़ायदा # 4 : नेटवर्क का क्या फ़ायदा है?

1974 में, जब मैं हवाई में ज़ेरॉक्स कॉरपोरेशन में काम करता था, मुझे एक प्रॉडक्ट बेचने में मुश्किल आ रही थी जिसका नाम ज़ेरॉक्स टेलीकॉपियर था। मुझे टेलीकॉपियर बेचने में मुश्किल इसलिये आ रही थी क्योंकि यह एक नया आविष्कार था। न सिर्फ़ यह तुलनात्मक रूप से एक नया प्रॉडक्ट था, बल्कि आम तौर पर पूछा जाने वाला पहला सवाल यह होता था, "अच्छा, यह और किस - किस के पास है?" दूसरे शब्दों में, टेलीकॉपियर का तब तक कोई मूल्य नहीं था जब तक टेलीकॉपियर दूसरे लोगों के पास न हो... यानी दूसरे टेलीकॉपियर्स का नेटवर्क। आज ज़्यादातर लोगों ने टेलीकॉपियर का नाम नहीं सुना होगा, परंतु अधिकांश लोगों ने "फैक्स मशीन" का नाम ज़रूर सुना होगा।

जब ज़्यादा लोगों ने इन नयी फैक्स मशीनों का इस्तेमाल करना शुरु कर दिया, तो टेलीकॉपियर का लाभ बढ़ गया... और इन्हें बेचना काफ़ी आसान हो गया। मैंने इन नयी मशीनों को बेचने में चार सालों तक संघर्ष किया और यह समझाने में बहुत समय लगाया कि यह क्या था और कोई कंपनी इसका प्रयोग किस तरह कर सकती थी।

आज यह मशीन हर बिज़नेस और बहुत से घरों में है । आज घंटों तक टेलीकॉपियर के लाभ समझाने या समझने की कोशिश करने के बजाय लोग सिर्फ़ अपनी पसंद का मॉडल चुनते हैं । बहुत कम स्पष्टीकरण की आवश्यकता होती है, सिर्फ़ इतना बताना पड़ता है कि मशीन का प्रयोग किस तरह किया जाता है । इस चर्चा का सार यह है कि टेलीकॉपियर या फैक्स मशीन का मूल्य तब बढ़ा जब टेलीकॉपियर्स का नेटवर्क बन गया । इसीलिये यह अध्याय नेटवर्क की शक्ति या उसके लाभ के बारे में है ।

मेटकॉफ का नियम

रॉबर्ट मेटकॉफ उन लोगों में से एक हैं जिन्हें ईथरनेट की रचना का श्रेय दिया जाता है । उन्होंने हाल में प्रौद्योगिकी कंपनी *3 Com Corp* की स्थापना की है । उन्हें मेटकॉफ के नियम को परिभाषित करने का श्रेय भी दिया जाता है, जो इस तरह है :

किसी नेटवर्क का आर्थिक मूल्य = प्रयोग करने वालों की संख्या^{2}

सामान्य शब्दों में मेटकॉफ के नियम को हम इस तरह स्पष्ट कर सकते हैं:

अगर दुनिया में केवल एक ही टेलीफोन हो, तो इस अकेले फोन का दरअसल कोई आर्थिक मूल्य नहीं होगा । जिस क्षण दो टेलीफोन होंगे, मेटकॉफ के नियम के अनुसार टेलीफोन - नेटवर्क के आर्थिक मूल्य का वर्ग हो जायेगा । अब नेटवर्क का आर्थिक मूल्य 0 से 4 हो जायेगा । तीसरा फोन आ जाने पर, नेटवर्क का आर्थिक मूल्य बढ़कर 9 हो जायेगा । दूसरे शब्दों में, किसी नेटवर्क का आर्थिक मूल्य अंकगणित के हिसाब से नहीं, बल्कि घातांकों में बढ़ता है ।

"नेटवर्क का आर्थिक मूल्य अंकगणित के हिसाब से नहीं, बल्कि घातांकों में बढ़ता है ।"

जॉन वेन टाइप का बिज़नेसमैन

मेरे पिताजी की पीढ़ी में जॉन वेन सफलता का रोल मॉडल था । जॉन वेन उस कठोर व्यक्ति का प्रतिनिधित्व करता था जिसे काम करने के लिये किसी के सहयोग की आवश्यकता नहीं थी । यहाँ तक कि जॉन वेन महिलाओं के साथ भी "मैं टारजन... तुम जेन" जैसा व्यवहार करता था, जो उनके संबंधों का प्रतिबिंब था । इस दौर के टेलीविज़न कार्यक्रमों में लीव इट टु बीवर जैसे कार्यक्रम आया करते थे, जिसमें वार्ड क्लीवर (बीवर के पिता) काम पर जाते हैं और जून क्लीवर (बीवर की माँ) घर पर कर्त्तव्यनिष्ठ पत्नी की तरह उसका इंतज़ार करती है, खाना बनाती है और सफ़ाई करती है जब तक कि *उसके सपनों का शहजादा* यानी उसका पति तनख़्वाह लेकर घर नहीं लौटता ।

हालाँकि 1950 के दशक की फिल्मों और टेलीविज़न कार्यक्रमों की कई चीज़ें बदल गयी हैं, परंतु उस युग के कई पुराने बिज़नेस विचार आज भी मौज़ूद हैं । अब भी मैं लोगों को यह कहते सुनता हूँ, "मैं बिज़नेस करने जा रहा हूँ और मैं इसे अकेले अपने दम पर करूँगा ।" मेरी राय में, *अपने दम पर काम करने का विचार* जॉन वेन की तरह बिज़नेस करने का विचार है । मैंने पहले ही उल्लेख कर दिया है कि जब अधिकांश लोग कहते हैं कि *वे अपने दम पर* बिज़नेस करने जा रहे हैं तो वे अक्सर ई क्वाड्रैंट से बी क्वाड्रैंट में जाने के बजाय एस क्वाड्रैंट में पहुँच जाते हैं । आज एस क्वाड्रैंट जॉन वेन जैसे अपरिष्कृत लोगों से भरा पड़ा है ।

फ्रेंचाइज़ी एक नेटवर्क है

1950 के दशक में एक नये क़िस्म का बिज़नेस मॉडल उभरने लगा, जिसे *फ्रैंचाइज़ी* के नाम से जाना जाता है । फ्रैंचाइज़िंग की दुनिया में अधिक प्रसिद्ध नामों में मैक्डॉनल्ड, वेन्डी इत्यादि हैं । आज फ्रैंचाइज़ी लोकप्रिय हैं । परंतु 1950 में कई पुरानी विचारधारा के बिज़नेसमैन, जो जॉन वेन टाइप के बिज़नेसमैन थे, फ्रैंचाइज़ी की आलोचना करते थे, कुछ तो उन्हें ग़ैर - कानूनी भी कहते थे । आज मैं दुनिया में जहाँ भी जाता हूँ मैक्डॉनल्ड्स जैसे प्रसिद्ध फ्रैंचाइज़ी मुझे बीजिंग, दक्षिण अफ्रीका और भी बहुत से सुदूर स्थानों पर दिख जाते हैं । आज दुनिया ने फ्रैंचाइज़ी को गले लगा लिया है ।

सीधे - सीधे कहा जाये तो फ्रैंचाइज़ी एक तरह का बिज़नेस नेटवर्क है, एक ऐसा नेटवर्क जिसमें बहुत से मालिक होते हैं, परंतु वे इकट्ठे काम करते हैं । आज हम सभी जानते हैं कि मैक्डॉनल्ड्स के फ्रैंचाइज़ी के मालिक के पास उस अपरिष्कृत व्यक्ति की तुलना में अधिक शक्ति होती है जो अपना ख़ुद का हैमबर्गर स्टैंड शुरू करता है । अगर मैक्डॉनल्ड्स उस अपरिष्कृत व्यक्ति के स्वतंत्र हैमबर्गर स्टैंड के आस - पास हो, तो इस बात की संभावना है कि अपरिष्कृत आदमी का बिज़नेस जल्दी ही चौपट हो जायेगा भले ही जॉन वेन बेहतर हैमबर्गर बना सकता हो ।

जैसा किसी भी नये बिज़नेस के साथ शुरुआत में होता है, नया फ्रैंचाइज़ी तब तक बहुत लाभदायक नहीं होता, जब तक इसकी तरह के बहुत से फ्रैंचाइज़ी न हों । मुझे पहले मेल बॉक्सेस एटसेटरा याद हैं और मुझे हैरत होती थी कि यह क्या बला है । अचानक कंपनी ने बहुत सारे फ्रैंचाइज़ी खोलकर विस्फोटक विकास दर हासिल कर ली । यही स्टारबक्स के बारे में सही है । वर्षों पहले मैंने इस अजीब से नाम वाली छोटी सी कॉफी कंपनी के बारे में सुना, जो सियेटल में कॉफी की गाड़ियाँ चलाती थी । आज मैं जहाँ भी जाता हूँ मुझे स्टारबक्स दिख जाता है । न्यूयॉर्क में तो ऐसा लगता है जैसे स्टारबक्स हर चौराहे पर है । हालाँकि यह अविश्वसनीय वृद्धि मूल रूप से कंपनी के स्वामित्व के

स्टोर्स के द्वारा संभव हुई है, फ्रैंचाइज़ी के द्वारा नहीं, परंतु मेटकॉफ के नियम के काम करने का यह एक और उदाहरण है ।

मेरे पड़ोस में एक छोटी पैकेजिंग और मेल शॉप है जो सालों से बिज़नेस में थी, परंतु जब मेल बॉक्सेस एटसेटर का फ्रैंचाइज़ी उसी शॉपिंग सेन्टर में खुला तो उसका धंधा चौपट हो गया । कॉफी की छोटी दुकान चलाने वाले के साथ भी यही हुआ । कॉफी की छोटी दुकान बिज़नेस से बाहर हो गयी और स्टारबक्स से हार गयी, हालाँकि कॉफीकी छोटी दुकान पर बहुत बढ़िया कॉफी मिलती थी । एक बार फिर मैंने यह पाया कि अपरिष्कृत व्यक्ति नेटवर्कर से हार जाता है ।

दूसरे क़िस्म का नेटवर्क्ड बिज़नेस

1970 के दशक में एक नये क़िस्म का नेटवर्क्ड बिज़नेस विकसित होना शुरु हुआ । यह वही बिज़नेस है जिसके बारे में यह पुस्तक है, वह नेटवर्क्ड बिज़नेस जिसे आज नेटवर्क मार्केटिंग के नाम से जाना जाता है । बिज़नेसों के फ्रैंचाइज़ी नेटवर्क के बजाय यहाँ पर व्यक्तियों का फ्रैंचाइज़ी नेटवर्क काम करता है । दूसरे शब्दों में, एक व्यक्तिगत फ्रेंचाइज़ी । इस नये क़िस्म के नेटवर्क बिज़नेस की तब काफ़ी आलोचना हुई जब यह लोकप्रिय हो रहा था और लाखों - करोड़ों लोग इस बिज़नेस में दाख़िल हो रहे थे । इस बिज़नेस की आज भी आलोचना हो रही है । परंतु इस आलोचना के बावज़ूद नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग फ्रैंचाइज़ी और पारंपरिक बड़े उद्योगों की तुलना में ज़्यादा तेज़ी से बढ़ रहा है ।

अधिकांश लोग नेटवर्क मार्केटिंग के तीव्र विकास को इसलिये नहीं देख पाते क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग ज़्यादातर मामलों में एक अदृश्य बिज़नेस है । मैक्डॉनल्ड्स या स्टारबक्स के विज्ञापन चिल्ला - चिल्लाकर अपना नाम बताते हैं, जबकि ज़्यादातर नेटवर्क मार्केटिंग फ्रैंचाइज़ी घर या छोटे ऑफ़िस से अपना काम करते हैं । इससे भी

बड़ी बात यह है कि कई सफल नेटवर्क मार्केटिंग फ्रैंचाइज़ी अधिकांश फ्रैंचाइज़ों से बहुत ज़्यादा पैसे कमाते हैं ।

अब बड़ा बिज़नेस नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में है

इस पुस्तक की शुरुआत में मैंने कुछ प्रॉडक्ट या सेवाओं की सूची बतायी थी जो नेटवर्क मार्केटिंग के वितरण तंत्र द्वारा प्रदान किये जाते हैं । इस सूची में कानूनी सेवायें, टैक्स सेवायें, टेलीफोन सेवायें, सौंदर्य प्रसाधन, विटामिन, कपड़े और यहाँ तक कि रियल एस्टेट भी शामिल हैं । जब से मैंने अपने दिमाग़ के बंद दरवाज़े को खोला तब से मुझे सिटीबैंक, ए ओ एल टाइम वार्नर और बर्कशायर हैथअवे जैसे कई बड़े कॉरपोरेशनों के बारे में मालूम चला जिनके नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस चल रहे हैं । एक बार मैंने अपना दिमाग़ खोला तो मैंने यह महसूस किया कि मैं नेटवर्क मार्केटिंग की आलोचना उन लोगों के मुँह से सुन रहा था जो लोग इस बिज़नेस में ही नहीं थे । मैं इस बिज़नेस को देख नहीं सकता था क्योंकि यह दरअसल एक व्यावहारिक बिज़नेस है, जिसका मतलब है कि यह अदृश्य है, मैं इस उद्योग के विकास को नहीं देख सकता था । मैं पुरानी शैली के बिज़नेसमैनों या जॉन वेन टाइप के बिज़नेसमैनों की शिकायतें ही सुन सकता था । यह उद्योग मेटकॉफ के नियम में निहित शक्ति की वजह से लगातार बढ़ता जा रहा है ।

मेटकॉफ के नियम की शक्ति का दोहन करें

नेटवर्क मार्केटिंग के साथ बढ़िया बात यह है कि इसने मेटकॉफ के नियम की शक्ति को आम लोगों यानी आपके और मेरे जैसे लोगों के लिये उपलब्ध करा दिया है... परंतु आपको इस नियम का पालन करना होगा । अगर आप नियम के सिद्धांत का अनुसरण करेंगे, तो नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में शामिल होने से ही एक अच्छी शुरुआत हो जायेगी, परंतु सिर्फ़ शामिल होने से ही आप इसकी शक्ति का दोहन करने में समर्थ नहीं हो जायेंगे । यह वैसी ही बात है कि आप एक

टेलीफोन ख़रीद लें, परंतु पूरी दुनिया में सिर्फ़ आपके ही पास टेलीफोन हो ।

"शक्ति के दोहन के लिये आपको अपने डुप्लीकेट यानी अपनी ही तरह के किसी व्यक्ति को खोजना होगा ।"

शक्ति के दोहन के लिये आपको अपने डुप्लीकेट यानी अपनी ही तरह के किसी व्यक्ति को खोजना होगा । जिस पल आप एक से दो हो जाते हैं, आपका आर्थिक मूल्य घात के हिसाब से बढ़ जाता है । अब आपके नेटवर्क का मूल्य 0 से बढ़कर 4 हो चुका है । जिस पल आप तीन हो जाते हैं, आपके नेटवर्क का आर्थिक मूल्य 4 से बढ़कर 9 हो जाता है । अगर आपके द्वारा लाये गये दोनों लोग दो - दो और लोगों को नेटवर्क में शामिल कर लेते हैं, तो आपके नेटवर्क का आर्थिक मूल्य ऐसे रॉकेट की तरह दिखने लगेगा, जो चाँद की तरफ़ उड़ने वाला हो । अंकगणित के मान से कड़ी मेहनत करने के बजाय आपका आर्थिक मूल्य धातांकों में बढ़ता है । यही नेटवर्क बिज़नेस की शक्ति और लाभ है ।

इस बात की काफ़ी संभावना है कि समय के साथ एक सफल नेटवर्कर डॉक्टरों, वकीलों, अकाउंटेटों जैसे प्रोफेशनल लोगों और अन्य अपरिष्कृत लोगों की तुलना में ज़्यादा पैसे कमा सके । इस अंतर और शक्ति को मेटकॉफ के नियम द्वारा समझाया गया है... जो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस का एक बहुत महत्वपूर्ण लाभ है ।

पूर्व के अध्याय में मैंने नये दोस्तों के लाभ के बारे में चर्चा की थी । आप थोड़े समय का निवेश करें और उन्हें पहले कैशफ्लो क्वाड्रैंट के बारे में समझायें और उनसे पूछे कि वे किस क्वाड्रैंट में अपने समय का निवेश करना चाहेंगे । इसके बाद अगर आप उन्हें मेटकॉफ के नियम की शक्ति समझायें तो मेरा विश्वास है कि सामने वाला व्यक्ति आपके द्वारा प्रस्तुत बिज़नेस अवसर के बारे में ज़्यादा सकारात्मक होगा । आप

इस तथ्य को भी स्पष्ट कर सकते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग आज दुनिया में सबसे तेज़ी से बढ़ रहा बिज़नेस मॉडल है, हालाँकि वे इसे इसलिये नहीं देख सकते क्योंकि यह व्यावहारिक या अदृश्य है ।

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना बस पुराने और नये दोस्तों की तलाश करना है, जो उसी दिशा में जाना चाहते हैं जिस दिशा में आप जाना चाहते हैं । इसे इस तरह देखें जैसे आप गणित का कोई सवाल हल कर रहे हों । हम मान लेते हैं कि आप 10 लोगों को, 10 नये दोस्तों को इस बिज़नेस में लाते हैं । आपके नेटवर्क का मूल्य अब 10 नहीं, बल्कि 100 हो गया है । अगर उन 10 लोगों में से हर व्यक्ति भी 10 लोगों को इस बिज़नेस में लाता है... तो आपके बिज़नेस का मूल्य आसमान छू लेता है । जैसा मैंने इस पुस्तक की शुरुआत में कहा था, जब मैं पहली बार 1970 के दशक में बिज़नेस अवसर की मीटिंग में गया था तो मैंने नेटवर्क मार्केटिंग की तरफ़ से अपने दिमाग़ का दरवाज़ा बंद कर लिया था । मैंने अपने दिमाग़ का दरवाज़ा बंद कर लिया था, मेरी आँखें देख नहीं सकती थीं, इसलिये मैंने उस बिज़नेस अवसर की शक्ति को महसूस नहीं किया जो मेरे सामने खड़ा था । आज मैंने रोशनी देख ली है । अगर मुझे एक बार फिर से शुरू करने का मौक़ा मिले, तो पुरानी शैली का बिज़नेस बनाने के बजाय मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना शुरू करूँगा ।

कम लागत का एक बेहतर विचार

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाने के बजाय पुरानी शैली के बिज़नेस बनाने में मैंने लाखों डॉलर ख़र्च किये और कई बार लाखों डॉलर गँवाये । हालाँकि मुझे अपनी यात्रा पर अफ़सोस नहीं है, क्योंकि मैंने ज़ीरो से पुरानी दुनिया का बिज़नेस बनाना सीखा परंतु मैं आपसे विश्वासपूर्वक कह सकता हूँ कि अधिकांश लोगों के लिये नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना ज़्यादा समझदारी का काम होगा... ख़ास तौर पर यदि आपके पास पुरानी शैली का बिज़नेस बनाने के लिये या किसी प्रसिद्ध फ्रैंचाइज़ी ख़रीदने के लिये लाखों डॉलर न हों । सीधे

कहा जाये तो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस, जिसमें प्रवेश करने की लागत कम है और जिसके प्रशिक्षण कार्यक्रम अद्‌भुत हैं, एक बेहतरीन विचार है... यह एक ऐसा विचार है जिसका समय आ चुका है । नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस का विस्फोट पूरी दुनिया में हो रहा है । आपको सिर्फ़ इतना करना है कि आप अपने दिमाग का दरवाज़ा खोल दें और इसके बाद आप इसे देख पायेंगे । आप इसे अपनी आँखों से नहीं देख सकते क्योंकि देखने के लिये बहुत कम है । सुनहरे मेहराब या हरी जलपरियाँ आपको अपने बिज़नेस की तरफ़ नहीं बुला रही हैं । नेटवर्क माकैंटिंग बिज़नेस का दुनिया भर में विस्फोट हो चुका है और बहुत थोड़े लोग ही इसे देख सकते हैं ।

नेटवर्किंग का भविष्य

हालाँकि बिज़नेस बहुत ज़्यादा फैल गया है, परंतु आज नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में प्रवेश करने का सही समय आ गया है । मैं ऐसा क्यों कह रहा हूँ? मैं ऐसा इसलिये कह रहा हूँ क्योंकि दुनिया अब इस विचार को मानने लगी है कि औद्योगिक युग समाप्त हो चुका है और अब हम आधिकारिक रूप से सूचना के युग **(information age)** में प्रवेश कर रहे हैं । जनरल इलेक्ट्रिक और फोर्ड मोटर कंपनी जैसे बड़े बिज़नेस औद्योगिक युग के बिज़नेस हैं । मैक्डॉनल्ड जैसे फ्रैंचाइज़ी संक्रमण काल के बिज़नेस हैं, जो औद्योगिक युग और सूचना युग के संक्रमण काल में उभरे । नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस वास्तव में सूचना युग के फ्रैंचाइज़ी हैं सिर्फ़ इसलिये क्योंकि अधिकांश नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस भूमि, फैक्ट्रियों और कर्मचारियों के बजाय सिर्फ़ सूचना या जानकारी के आधार पर चलते हैं ।

जब मैं बच्चा था तो मेरे माता - पिता हमेशा कहते थे, “स्कूल जाओ, अच्छे नंबर लाओ, ताकि तुम्हें अच्छी तनख़्वाह वाली नौकरी मिल सके जिसमें तुम्हें सारी सुख - सुविधायें मिलें ।” यह औद्योगिक युग का सोच था । मेरे माता - पिता सचमुच नौकरी की सुरक्षा, कंपनी पेंशन, मेडिकल केयर और सरकारी सामाजिक सुरक्षा इत्यादि में

विश्वास करते थे । यह सब विचार औद्योगिक युग के पुराने विचार हैं । आज हममें से अधिकांश जानते हैं कि नौकरी की सुरक्षा एक मज़ाक़ है और एक ही कंपनी में ज़िंदगी भर नौकरी करना ज़्यादातर लोगों के लिये संभव नहीं है । फिर आप 401K जैसे रिटायरमेंट प्लान जोड़ देते हैं, जो जोखिम भरे स्टॉक और मीच्यु अल फंड से भरे हैं तो रिटायरमेंट की सुरक्षा भी एक मज़ाक़ बन जाती है । आज लोगों को नये विचारों और नये सिस्टम की ज़रूरत है जिनके द्वारा वे उस आर्थिक सुरक्षा को पा सकें जो कभी हमारे माता - पिता के पास थी । एक जवाब है नेटवर्क मार्केटिंग । जितने ज़्यादा लोग जागेंगे, और बहुत से लोग 11 सितंबर के आतंकवादी हमले के बाद स्टॉक मार्केट में हुई मंदी के बाद जाग रहे हैं, उतने ही ज़्यादा लोगों को यह महसूस होगा कि नेटवर्क मार्केटिंग उस दुनिया के लिये एक नया जवाब है जिसमें सुरक्षा दिनोदिन कम होती जा रही है । नेटवर्क मार्केटिंग दुनिया भर में करोड़ों लोगों को अपने जीवन और आर्थिक भविष्य पर नियंत्रण करने का अवसर देती है । इसीलिये नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग का विकास जारी रहेगा चाहे पुराने विश्व के चिंतक इसके विकास को देखने में असफल हो जायें ।

संक्षेप में

वर्षों पहले जब मैं एक युवा सेल्समैन के रूप में पहले टेलीकॉपियर बेचने की कोशिश कर रहा था, जिन्हें आज फैक्स मशीनों के रूप में जाना जाता है, तो मुझे उन मशीनों को बेचने में बहुत मुश्किल आयी और इसका कारण सिर्फ़ यह था कि बहुत कम लोगों के पास यह मशीन थी । जब संख्या बढ़ी तो बेचना आसान और आसान होता चला गया । जितनी ज़्यादा फैक्स मशीनें हुई, मशीन उतनी ही ज़्यादा लाभदायक बन गयी । यह मेटकॉफ के नियम की शक्ति है ।

आज नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में भी यही सच है, जहाँ यह विचार बेचने में इसी तरह का संघर्ष करना पड़ रहा है । वर्षों पहले कई लोग नेटवर्क मार्केटिंग पर हँसा करते थे, कई ने उद्योग की आलोचना करते

हुये इसे बदनाम किया । मैं जानता हूँ मैंने ऐसा किया था । आज दुनिया में इतने बदलाव के बाद नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग का भविष्य दिनोदिन उज्जवल होता जा रहा है । जैसा पहले बताया जा चुका है, आज कई बड़े कॉरपोरेशनों में एक नेटवर्क मार्केटिंग डिवीज़न होता है । नेटवर्क मार्केटिंग अंतत : मुख्य धारा का बिज़नेस है हालाँकि बहुत कम लोगों को... अभी इस बात का एहसास है । हालाँकि आपके दोस्त या सहकर्मी इस अवसर को नहीं देख सकते, परंतु आपको सिर्फ़ इतना करना है कि आप अपने मस्तिष्क को खोल दें और ऐसा करने पर आप मेटकॉफ के नियम की शक्ति को देख पायेंगे... आप नेटवर्क की शक्ति को देख पायेंगे... वह शक्ति जो अभी आपके ठीक सामने है । आपको सिर्फ़ इतना कहना है, "मैं अपने लिये नेटवर्क की शक्ति का प्रयोग करना चाहता हूँ ।"

अगला फ़ायदा

अगले अध्याय में मैं बिज़नेस की असली दुनिया में सफल होने के लिये किसी इंसान की पहले नंबर की बिज़नेस योग्यता के बारे में चर्चा करूँगा । नेटवर्क मार्केटिंग के साथ बढ़िया बात यह है कि यह आपको यह अत्यंत महत्वपूर्ण योग्यता सिखाती है, एक ऐसी योग्यता जिसका प्रयोग करके आप अपनी दौलत को जिंदगी भर बढ़ा सकते हैं।

अध्याय 7

फ़ायदा # 5 : आपकी सबसे महत्वपूर्ण बिज़नेस योग्यता विकसित करना

1974 मेरे जीवन में परिवर्तन का वर्ष था। मुझे यू. एस. मैरीन कॉर्प्स से छुट्टी दी जा रही थी और मैं असली दुनिया में प्रवेश करने वाला था। मेरी समस्या यह थी कि मैं किस दुनिया में प्रवेश करूँ? क्या मैं अपने ग़रीब डैडी की दुनिया में प्रवेश करूँ और ई क्वाड्रैंट का कर्मचारी बन जाऊँ या मैं अपने अमीर डैडी की दुनिया में प्रवेश करूँ और बी क्वाड्रैंट की दुनिया में दाख़िल हो जाऊँ?

जैसा पहले ही बताया जा चुका है, मेरे पास दो प्रोफेशन थे जिनके द्वारा मैं आसानी से ई क्वाड्रैंट में प्रवेश कर सकता था। मैं शिपिंग उद्योग में वापस जा सकता था और शिप ऑफ़िसर बन सकता था, स्टैंडर्ड ऑइल के लिये ऑइल टैंकर बेच सकता था या मैं व्यावसायिक एयरलाइन पायलट बन सकता था जैसा मेरे कई सहपाठियों ने किया। दोनों ही प्रोफेशन आकर्षक थे, परंतु मैं जानता था कि मैं अपनी बची हुई ज़िंदगी शिप ऑफ़िसर या पायलट बनकर नहीं गुज़ारना चाहता था। वे दिन अब गुज़र चुके थे। हालाँकि इसमें

जोखिम ज़्यादा थे और गारंटियाँ कम थीं, परंतु मैंने अपने ग़रीब डैडी के बजाय अपने अमीर डैडी का अनुसरण करने का फैसला किया ।

1974 की शुरुआत में, मैरीन कॉर्प्स से मुक्त होने से पहले, मैं अपने अमीर डैडी के पास गया और उनसे कहा कि वे मुझे बी क्वाड्रैंट की दुनिया का प्रशिक्षण दें । मुझे अब भी याद है कि मैं वायकिकी में उनके ऑफ़िस में गया और उनसे अपने जीवन के अगले दौर के बारे में सलाह माँगी । मैं 26 साल का था और मैं जानता था कि मुझे उस दुनिया में मार्गदर्शन की ज़रूरत थी जहाँ बहुत थोड़े लोग गये थे, यानी बी क्वाड्रैंट की दुनिया । ''मुझे क्या करना चाहिये?" मैंने उनसे पूछा । ''मुझे किस तरह के प्रशिक्षण की ज़रूरत है?"

अपनी डेस्क से ऊपर की तरफ़ देखते हुये बिना किसी हिचकिचाहट के अमीर डैडी ने कहा, ''जाओ और सेल्स का कोई काम करो ।"

"सेल्स?" मैं उस कुत्ते की तरह चिल्लाया जिसे लात मार दी गयी हो । "मैं बी क्वाड्रैंट में जाना चाहता हूँ । मैं सेल्स में नहीं जाना चाहता ।"

अमीर डैडी जो कर रहे थे उन्होंने वह बंद कर दिया, अपना चश्मा उतारा और अपनी ऊपर उठी आँखों से मुझे घूरते हुये कहा, "तुमने मुझसे पूछा था कि तुम्हें इसके आगे क्या करना चाहिये । मैंने सिर्फ़ तुम्हें बताया है कि इसके बाद क्या करना चाहिये । अगर तुम मेरी बात नहीं मानना चाहते, तो मेरे ऑफ़िस से बाहर निकल जाओ ।"

"परंतु मैं बिज़नेस मालिक बनना चाहता हूँ । मैं सेल्समैन नहीं बनना चाहता ।" मैंने बहस करते हुये कहा ।

"देखो'", अमीर डैडी ने कहा । "कितनी बार मुझे तुम्हें बताना पड़ेगा कि अगर तुम सलाह लेने के लिये आओ, तो कम से कम मेरी सलाह सुनने का शिष्टाचार तो तुममें होना चाहिये? अगर तुम मेरी सलाह नहीं सुनना चाहते तो फिर सलाह माँगना छोड़ दो । समझे?"

‘‘तो फिर मुझे यह समझाइये, सेल्स ही क्यों?” मैंने अधिक विनम्र स्वर में जवाब दिया । मेरे दोनों ही डैडी कठोर थे और मैं जानता था कि अगर मुझे कुछ सीखना था तो सम्मान के साथ सुनना मेरे लिये बेहतर था । “मुझे बताइये कि बेचना सीखना इतना महत्वपूर्ण क्यों है?”

“बेचने की योग्यता बिज़नेस में नंबर वन योग्यता है ।”

“बेचने की योग्यता बिज़नेस में नंबर वन योग्यता है,” अमीर डैडी ने कहा । “बेचने की योग्यता बी क्वाड्रैंट की सबसे महत्वपूर्ण योग्यता है । अगर आप बेच नहीं सकते तो फिर बिज़नेस मालिक बनने के बारे में सोचने का कष्ट भी मत उठाओ ।”

“नंबर वन योग्यता?” मैंने अमीर डैडी की बात को दोहराते हुये कहा ।

“सबसे अच्छे सेल्समैन सबसे अच्छे लीडर होते हैं,” अमीर डैडी ने कहा । “प्रेसिडेंट कैनेडी को ही देख लो । वे महानतम वक्ताओं में से एक थे । जब वे बोलते थे तो लोग प्रेरित हो जाते थे । ऐसा इसलिये होता था क्योंकि उनमें लोगों की आत्माओं को संबोधित करने की शक्ति थी ।’’

“आपका मतलब है कि जब आप स्टेज या टेलीविज़न पर बोलते हैं तब भी आप बेच रहे होते हैं?” मैंने पूछा ।

“बिलकुल,” अमीर डैडी ने कहा । “और जब आप लिखते हैं या आमने-सामने की चर्चा में बोलते हैं या अपने बच्चे से बात करते हैं या बच्चों से उनके खिलौने उठाने को कहते हैं तो यह सभी चीज़ें बेचने की श्रेणी में आती हैं। आपके हाई स्कूल के टीचर्स हर दिन बेचने की कोशिश कर रहे थे ।”

"कुछ ने यह काम बहुत अच्छे तरीक़े से नहीं किया," मैंने व्यंग्य से मुस्कराते हुये कहा।

"यही कारण है कि वे महान टीचर्स नहीं बन सके। सभी महान टीचर्स महान सेल्समैन रहे हैं। ईसा मसीह, बुद्ध, मदर टेरेसा, गाँधी, मुहम्मद की तरफ़ देखो। वे सभी महान टीचर्स थे, जिसका अर्थ है कि वे सभी महान सेल्समैन थे।"

"तो मैं बेचने में जितना बेहतर बन जाऊँगा, मैं ज़िंदगी में ही सफल बन उतना जाऊँगा? '' मैंने पूछा।

"इसे दूसरे तरीक़े से देखो, '' अमीर डैडी ने जवाब दिया। "उन लोगों को देखो जो जीवन में सबसे कम सफल हैं। वे ऐसे लोग हैं जिनकी बात कोई नहीं सुनना चाहता।

"क्या कोई भी बेचने में निपुण हो सकता है?" मैंने पूछा।

"बिलकुल। हम सब पैदाइशी सेल्समैन होते हैं। किसी बच्चे को देखो। अगर उसे भूख लगे और अगर उसकी इच्छा पूरी न हो, तो वह क्या करता है? ''

"हम सब पैदाइशी सेल्समैन होते हैं।"

"वह रोने लगता है," मैंने जवाब दिया। "वह चिल्लाता है। वह बेचना शुरू करता है।"

"सही है," अमीर डैडी ने कहा। '' क्या तुमने कभी किसी बच्चे को यह बताने की कोशिश की है कि उसे कोई चीज़ नहीं मिल सकती? अगर पिता उसे वह चीज़ नहीं देता जिसकी उसे ज़रूरत है तो वह अपनी माँ के पास जायेगा। अगर माँ भी उसे वह नहीं देती जो उसे चाहिये, तो वह फोन पर अपने दादा - दादी से बात करेगा। बहरहाल, जब हम बड़े होते हैं, तो हममें से कई 'मैं अपनी हर मनचाही चीज़ हासिल कर सकता हूँ' का नज़रिया खो देते हैं। जब हम बड़े होते हैं तो

हमसे चीज़ें माँगना बंद करने के लिये कहा जाता है । हमें कहा जाता है कि हम शिकायत करना बंद कर दें और तंग करना छोड़ दें । इसलिये हम बेचना बंद करना सीख लेते हैं ।"

"तो वयस्कों के रूप में हमें दुबारा वह सीखना होता है जो हम पहले जानते थे," मैंने कहा ।

"अगर हम जीवन में जो चाहते हैं उसे पाना चाहते हैं तो हमें निश्चित रूप से ऐसा करना होगा," अमीर डैडी ने कहा । "जब मैं 30 साल का था तो मैंने महसूस किया कि मैं जीवन की दौड़ में पिछड़ रहा था। मुझमें किसी चीज़ की कमी थी । मैं कड़ी मेहनत कर रहा था, परंतु मुझे मेरी इच्छा के अनुसार परिणाम नहीं मिल रहे थे । जल्दी ही मैंने महसूस किया कि कड़ी मेहनत और सिर्फ़ कड़ी मेहनत से काम नहीं चलेगा । मैंने आख़िरकार यह स्वीकार किया कि अगर मैंने ख़ुद को नहीं बदला, तो मेरी ज़िदगी का प्याला ख़ाली रह जायेगा । इसलिये, मैं जानता था कि मुझे ख़ुद को बदलना था । यह मुझे धीमे - धीमे समझ आया कि मैं यह नहीं जानता था कि लोगों के साथ संप्रेषण किस तरह किया जाये । मेरे कर्मचारी मेरी बात नहीं सुनते थे । मैं उनसे कुछ करने के लिये कहता था और वे या तो कुछ और कर देते थे या फिर कुछ भी नहीं करते थे । मेरे ग्राहक भी मेरी बात नहीं समझते थे । मैं उन्हें बताता था कि मेरे प्रॉडक्ट क्यों बेहतर थे और वे जाकर किसी और के प्रॉडक्ट ख़रीद लेते थे । मुझे अजनबियों के साथ बातचीत करने में संकोच होता था । पार्टियों में मैं बहुत ही बोरिंग व्यक्ति था । जो मैं कहना चाहता था, वह मैं कह नहीं पाता था । मेरी संप्रेषण कला ख़राब थी । मुझे यह जल्दी ही समझ में आ गया कि अगर मैं बिज़नेस में सफल होना चाहता हूँ तो मुझे बेचना सीखना होगा । मुझे बेहतर वक्ता बनना सीखने की ज़रूरत थी । मुझे अपने खोल से बाहर आने की ज़रूरत थी । मुझे लोगों से डरना बंद करना सीखने की ज़रूरत थी । मुझे वह दुबारा सीखना था जो मैं बचपन में कभी जानता था ।" अमीर डैडी थोड़ी देर के लिये ठहरे, जैसे उनका मस्तिष्क अतीत की यादों को टटोल रहा हो । आखिरकार उन्होंने ऊपर की तरफ़ देखा और कहा, ''क्या तुम्हें

याद है कई साल पहले, जब तुम और माइक दोनों ही एलिमेन्ट्री स्कूल में थे, तो मैं एक सप्ताह के सेल्स कोर्स के लिये होनोलूलू गया था?"

"मुझे याद है, '' मैंने कहा। "मेरे डैडी का विचार था कि आप सेलिंग के कोर्स में भाग लेकर मूर्खता का परिचय दे रहे थे।"

"अच्छा?" अमीर डैडी ने पूछा। "उन्होंने क्या कहा?"

"उन्होंने कहा था, 'कोई आदमी इतना अधिक धन एक ऐसे कोर्स के लिये क्यों ख़र्च कर रहा है जिसमें उसे कॉलेज का सर्टिफिकेट नहीं मिलेगा?'"

इस बात पर अमीर डैडी ठहाके मारकर हँसने लगे। ''मैंने अपने आख़िरी 200 डॉलर उस कोर्स में शामिल होने के लिये लगा दिये थे। बहरहाल, उस कोर्स ने मुझे लाखों - करोड़ों डॉलर कमाकर दिये। और तुम्हारे डैडी सिर्फ़ कॉलेज के सर्टिफिकेट की बात सोच रहे थे?"

"बिलकुल सही," मैंने थोड़ा पीछे हटते हुये कहा। ''अलग - अलग जीवनमूल्य। मेरे डैडी कॉलेज की ज़्यादा डिग्रियाँ चाहते हैं और आप ज़्यादा आर्थिक सफलता चाहते है।"

अब भी मुस्कराते हुये मेरे अमीर डैडी ने अपनी पीली कानूनी तख्ती पर यह शब्द लिख दिये,

ख़रीदो / बेचो

इन शब्दों की तरफ़ इशारा करते हुये अमीर डैडी ने कहा, ''बिज़नेस में यह दो बेहद महत्वपूर्ण शब्द हैं। स्टॉक मार्केट और रियल एस्टेट में लोग हमेशा *बेचने/ख़रीदने के समझौतों* के बारे में बातें करते हैं। मार्केट और बिज़नेस ख़रीदारों और विक्रेताओं की बदौलत चलता है। अगर मेरे पास ख़रीदार न हों, तो मैं बिज़नेस से बाहर हो जाऊँगा। इसका अर्थ यह है कि मुझे लगातार बेचना ज़रुरी है।" मैं अपने कर्मचारियों व निवेशकों को टी . वी . तथा अख़बार में विज्ञापनों के

माध्यम से अपनी छवि बेचता हूँ । मैं अपने पत्रों में, अपने अकाउंटेंट्स और वकीलों को अपनी छवि बेचता हूँ । सारा दिन मैं बेच रहा हूँ । मुझे अपनी टीम को आगे बढ़ाते रहना है और मुझे यह देखना है कि ख़ुशी - खुशी ग्राहक आये और ज़्यादा ख़ुश होकर यहाँ से जाये । इसलिये बेचना किसी से कुछ पैसे झटकने की कोशिश करने से बड़ी चीज़ है ।"

"मैं समझ गया," मैंने जवाब दिया । "परंतु बेचना सीखना इतना महत्वपूर्ण क्यों है । यह योग्यता बी क्वाड्रैंट की नंबर वन योग्यता क्यों है?"

"बहुत ही बढ़िया सवाल," अमीर डैडी ने कहा । "ज़्यादातर लोगों को यह महसूस ही नहीं होता कि आप जितना अधिक बेच सकते हैं, आप उतना ही अधिक ख़रीद सकते हैं ।"

"क्या?" मैंने पूछा । मैं इस बात को अधिक स्पष्टता से समझना चाहता था क्योंकि मैं जानता था कि मैंने कोई बहुत महत्वपूर्ण बात सुनी है । ''मैं जितना अधिक बेच सकता हूँ । मैं उतना ही अधिक ख़रीद सकता हूँ । ''

अगर आप ख़रीदना चाहते हैं तो आपको पहले कुछ बेचना होगा

अमीर डैडी ने सिर हिलाया और मुझे इस बारे में सोचने और सीखने दिया । "आप सिर्फ़ उतना ही ख़रीद सकते हैं, जितंना आप बेच सकते हैं," अमीर डैडी ने कहा । "अगर आप कुछ ख़रीदना चाहते हैं, तो आपको पहले कुछ बेचना होगा । इसलिये बेचने की योग्यता नंबर वन योग्यता है । पहले आपको कुछ बेचना पड़ेगा तभी आप कुछ ख़रीद सकते हैं । ''

"अगर मैं बेच नहीं सकता, तो मैं ख़रीद भी नहीं सकता, '' मैंने पूछा ।

सिर हिलाते हुये अमीर डैडी ने कहा, ''ग़रीब लोग इसलिये ग़रीब होते हैं क्योंकि वे बेच नहीं सकते... या फिर उनके पास बेचने के लिये कुछ नहीं होता । यही ग़रीब देशों के बारे में सही है । ग़रीब देश एक ऐसा देश होता है जिसके पास बेचने के लिये कुछ नहीं होता या जो कुछ उसके पास है वह उसे बेच नहीं सकता । यही लोगों के बारे में सही है । कई व्यक्ति बहुत योग्य होते हैं, परंतु वे अपने गुणों को बेच नहीं सकते । वह कंपनी जो बेच नहीं सकती बिज़नेस से बाहर हो जायेगी चाहे गोदाम में उसके पास टनों सामान भरा पड़ा हो । जब मुझे कोई बिज़नेस आर्थिक रुप से संघर्ष करता मिलता है तो ऐसा अक्सर इसलिये होता है क्योंकि उस बिज़नेस का लीडर बेच नहीं सकता । वे स्मार्ट हो सकते हैं, परंतु वे ख़राब संप्रेषक होते हैं । मैं कई मध्य - स्तरीय मैनेजरों से मिला हूँ जो कॉरपोरेट सीढ़ी पर इसलिये ऊपर नहीं चढ़ पाये क्योंकि वे बेच नहीं सकते थे । आप ऐसे बहुत से अकेले लोगों से मिले होंगे जिन्हें अपने सपनों का पुरुष या महिला न मिल पाया हो... सिर्फ़ इसलिये क्योंकि वे यह बताने में असफल रहे कि वे कितने अच्छे व्यक्ति हैं !"

"आपका अर्थ है कि जब मैं किसी लड़की को डेटिंग पर ले जाता हूँ, तो आप उसे भी सेलिंग कहते हैं?"

"बहुत महत्वपूर्ण सेलिंग," अमीर डैडी ने कहा । ''दुनिया कई अकेले और ग़रीब लोगों से भरी हुई है, सिर्फ़ इसलिये क्योंकि उन्हें यह कभी नहीं सिखाया गया कि किस तरह बेचा जाये... किस तरह संप्रेषण किया जाये... किस तरह रिजेक्शन के डर को जीता जाये... किस तरह रिजेक्ट कर दिये जाने के बाद फिर से उठ खड़ा हुआ जाये ।''

"तो सेलिंग जीवन के हर पहलू को प्रभावित करती है," मैंने कहा ।

"बिलकुल सही । इसीलिये मैंने कई साल पहले अपना आख़िरी डॉलर उस कोर्स में लगा दिया था जिसने मुझे सिखाया कि बेचा किस

तरह जाये । आज मेरे पास तुम्हारे डैडी से अधिक पैसा इसलिये है क्योंकि उनके पास कॉलेज की डिग्रियाँ ज़्यादा हैं, जबकि मेरे पास सेलिंग की बेहतर योग्यता है । इसीलिये मैं तुमसे कह रहा हूँ कि अगर तुम बिज़नेसमैन बनना चाहते हो तो जाओ और बेचना सीखो और बेचने की अपनी योग्यता सुधारो । बेचने में आप जितने बेहतर होंगे, आप उतने ही ज़्यादा अमीर बन जायेंगे । ''

अमीर डैडी ने बाद में यह भी समझाया कि उनका अकाउंटेंट एक स्थायी तनख़्वाह के बदले में अपनी प्रोफेशनल योग्यतायें बेचता है । उन्होंने कहा, "जब कोई व्यक्ति किसी पद के लिये आवेदन देता है, तो वह दरअसल अपनी प्रोफेशनल सेवायें बेच रहा है ।" फिर उन्होंने आगे कहा, ''हर आदमी कुछ न कुछ बेच रहा है । जब आप अपने घर जाते हैं, तो वहाँ की हर चीज़, स्टोव, रेफ्रिजरेटर, सोफ़ा, टेलीविज़न सेट, बिस्तर, हर चीज़ ... किसी न किसी ने आपको बेची है । जब आप सड़क पर जाते हैं तो आप जितनी भी चीज़ों को देखते हैं वे भी किसी न किसी ने बेची हैं । हर चीज़ जो आपके पास है वह या तो आपको किसी ने बेची है या फिर आपने उसे चुराया है । अगर आपने उसे चुराया है तो मेरे ऑफ़िस से बाहर निकल जाओ क्योंकि मैं चोरों के साथ बिज़नेस नहीं करता, मैं उन लोगों के साथ बिज़नेस करता हूँ जो बेचते हैं ।"

"मुझे यह एहसास नहीं था कि बेचना बिज़नेस में इतना महत्वपूर्ण था," मैंने कहा । "मुझे यह एहसास नहीं था कि अगर मैं अमीर बनना चाहता हूँ तो मुझे यह सीखने की ज़रूरत पड़ेगी कि किस तरह बेचा जाये ।"

"अगर आप जीवन में सफल होना चाहते हैं तो आपको यह सीखने की ज़रूरत है कि किस तरह बेचा जाये," अमीर डैडी ने कहा । "असली दुनिया को देखो । जो राजनेता चुनाव जीतते हैं वे महान सेल्समैन होते हैं । सबसे सफल धार्मिक लीडर महान सेल्समैन होते हैं । सर्वश्रेष्ठ टीचर सर्वश्रेष्ठ सेल्समैन होते हैं । बच्चे जन्मजात महान सेल्समैन होते हैं । मेरी बात तुम्हें समझ में आयी?"

"बिलकुल आयी," मैंने कहा। "परंतु मैं बेचने के विचार से आतंकित हो जाता हूँ।"

इस सच्चे वाक्य पर अमीर डैडी ने सहमति में सिर हिलाया और एक मिनट तक चुप रहकर विचार किया। "तुम्हारी ईमानदारी तारीफ़ के क़ाबिल है," उन्होंने आख़िरकार कहा। "ज़्यादातर लोग बेचने से घबराते हैं। ज़्यादातर लोग रिजेक्शन से आतंकित रहते हैं। परंतु अपने डर को स्वीकार करने के बजाय वे सेल्समैनों के बारे में बुरी बातें करते हैं जैसे, 'मैं सेल्समैन नहीं हूँ, मैं तो एक शिक्षित प्रोफेशनल हूँ'।"

"आपका मतलब है कि ज़्यादातर लोग अपने डर के बारे में झूठ बोलते हैं," मैंने कहा। "वे यह नाटक करते हैं कि बेचने का काम घटिया स्तर का काम है।"

"बिलकुल सही। जो लोग बेचने से डरते हैं, उनमें से अधिकांश यह बात नहीं मानेंगे। इसलिये वे सेल्स प्रोफेशन का या उन लोगों का तिरस्कार करते हैं जो बेचते हैं," अमीर डैडी ने कहा। "और जो लोग ऐसा करते हैं वे अक्सर ग़रीब लोग होते हैं, जीवन के एक या दो क्षेत्रों में वे ग़रीब होते हैं। अक्सर वे व्यक्तिगत सफलता के किसी क्षेत्र में या प्रेम में ग़रीब होते हैं। अधिकांश लोग जो बेच नहीं सकते ऐसे लोग होते हैं जिन्हें अपने साधनों से नीचे रहना पड़ता है, सस्ते सामानों की सेल में सामान ख़रीदना पड़ता है और सिर्फ़ इसलिये कंजूसी से रहना पड़ता है क्योंकि वे बेचने से डरते हैं। उनके डर और बेचने की उनकी अयोग्यता की वजह से ही वे ग़रीब बने रहते हैं।"

"परंतु क्या ज़्यादातर लोग रिजेक्शन से नहीं डरते?" मैंने पूछा।

"अपने डर से हारकर जीवन बिताने के बजाय यहाँ लोग अपने डरों को जीतना सीखते हैं।"

"हाँ, बिलकुल," अमीर डैडी ने कहा। "इसीलिये सफल लोग अपने डर को जीतना सीख जाते हैं और वे अपने डर को ख़ुद के जीवन पर हावी नहीं होने देते। इसीलिये मैं सेल्स कोर्स करने के लिये अपने आख़िरी डॉलर लेकर होनोलूलू गया था। इसके अलावा, मैं तुम्हें वही सलाह दे रहा हूँ जो मैंने ख़ुद को दी थी। मेरी सलाह है कि जाओ और बेचना सीखो। मैं इसे दुबारा कहूँगा, जब कोई ग़रीब, असफल या अकेला होता है तो ऐसा इसलिये होता है क्योंकि वह कुछ न कुछ बेचने में असफल हो गया है। अगर आप अपनी मनचाही चीज़ हासिल करना चाहते हैं तो आपको पहले कुछ बेचना होगा।"

''तो मैं अपनी मनचाही कोई भी चीज़ ख़रीद सकता हूँ... बशर्ते मैं बेच सकूँ?" मैंने पूछा।

अमीर डैडी ने सिर हिलाया, "इसलिये सेलिंग तुम्हारी सबसे महत्वपूर्ण योग्यता है। क्या तुम यह सीखने के लिये तैयार हो कि किस तरह बेचा जाता है?"

मेरी सेल्स शिक्षा शुरु हुई

उस चर्चा के बाद मैंने अपने अमीर डैडी की सलाह मानी और मैंने जल्दी ही आई बी एम और ज़ेरॉक्स दोनों ही कंपनियों में नौकरी के लिये आवेदन दे दिया। मैंने इन दोनों कंपनियों में इनकी भुगतान योजना की वजह से आवेदन नहीं दिया था, बल्कि इनकी सेल्स ट्रेनिंग की वजह से दिया था। कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ भी अपने लोगों के लिये उत्कृष्ट ट्रेनिंग प्रोग्राम उपलब्ध कराती हैं। मेरे लिये बेचना सीखना, रिजेक्शन के अपने डर को जीतना सीखना और अपनी बात को सामने वाले के दिल तक पहुँचाना सीखना वह सर्वश्रेष्ठ शिक्षा है जो मुझे कभी मिली थी। बेचना सीखने से मेरी ज़िंदगी बदल गयी। बेचना सीखने से मेरा भविष्य बदल गया।

अपने अंदर से विजेता को बाहर निकालना

सेल्स ट्रेनिंग में बेचना सीखने से भी ज़्यादा महत्वपूर्ण बातें सीखने को मिलती हैं। जब मैंने पहली बार ज़ेरॉक्स के साथ शुरुआत की, तो मैं बहुत ही संकोची था। हालाँकि मुझे ज़ेरॉक्स में बहुत अच्छी ट्रेनिंग दी गयी थी, परंतु मेरे डर अब भी मुझे दरवाज़ा खटखटाने या फोन पर कॉल करने से रोक रहे थे। मुझे आज भी यही डर सताते हैं। फ़र्क़ यह है कि मैंने आआख़िरकार अपने डर को जीतकर आत्मविश्वास हासिल कर लिया और फोन कॉल करने या दरवाजे पर खटखटाने का साहस जुटा लिया। अगर मैंने अपने व्यक्तिगत डरों को जीतना नहीं सीखा होता, तो मेरे अंदर का पराजित आदमी जीत गया होता। अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "हममें से हर एक के भीतर एक अमीर आदमी और एक ग़रीब आदमी छुपा हुआ है। हममें से हर एक के भीतर एक विजेता और एक पराजित आदमी भी छुपा हुआ है। हर बार जब हम अपने डरों, अपनी शंकाओं और अपने आत्मविश्वास के अभाव को जीतने देते हैं, तो हमारे अंदर का पराजित आदमी जीत जाता है। बेचना सीखना अपने अंदर के इस पराजित आदमी को जीतना है। बेचना सीखना अपने अंदर के विजेता को बाहर निकालना भी है।"

नेटवर्क मार्केटिंग के साथ एक बढ़िया बात यह है कि यह आपको अपने डरों का सामना करने, अपने डरों से निबटने, अपने डरों को परास्त करने का अवसर प्रदान करती है और यह आपके अंदर के विजेता को जीतने का मौक़ा देती है। नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की एक बढ़िया बात यह है कि जब आप सीखते हैं, तो संगठन के लीडर्स में आपके साथ काम करने का धैर्य होता है। बिज़नेस की असली दुनिया में अगर आप तीन से छह महीने में नहीं बेच पायेंगे, तो आपको निकाल दिया जायेगा। ज़ेरॉक्स थोड़ा ज़्यादा उदार था। उन्होंने मुझे सीखने के लिये एक साल दिया और एक साल प्रोबेशन पर दिया। अगर मुझे दो साल का समय नहीं मिला होता, तो मैं जानता हूँ कि मुझे निकाल बाहर कर दिया जाता। आख़िरकार, बाहर निकाले जाने से ठीक पहले मेरा आत्मविश्वास बढ़ने लगा, मेरी सेल्स सुधर गयी और दो साल बाद मैं अपने ऑफ़िस में लगातार नंबर वन या नंबर टू पर रहने लगा। मेरी तनख़्वाह से ज़्यादा महत्वपूर्ण बात यह थी कि मेरा आत्म - स्वाभिमान

बढ़ गया । अपने आत्मविश्वास और आत्म - स्वाभिमान को दुबारा हासिल करना मेरे लिये अमूल्य साबित हुआ... और इसने लाखों डॉलर कमाने में मेरी मदद की । इसके लिये मैं हमेशा ज़ेरॉक्स कॉरपोरेशन और उनके स्टाफ का आभारी रहूँगा जिन्होंने मुझे सिखाया कि कैसे बेचा जाये, और उससे भी महत्वपूर्ण बात यह कि किस तरह मेरे अंदर के राक्षसों - शंका और डर - को जीता जाये । आज मैं नेटवर्क मार्केटिंग की प्रबल अनुशंसा करता हूँ क्योंकि यह उद्योग आपके आत्मविश्वास को प्रबल करने का वही अवसर प्रदान करता है जो ज़ेरॉक्स कॉरपोरेशन ने मुझे प्रदान किया था ।

सेल्स ट्रेनिंग ने मेरे सपनों की राजकुमारी से मिलने में मेरी मदद की

विषय से हटकर मैं यह कहना चाहूँगा कि मेरी सेल्स योग्यताओं के बिना और उससे भी अधिक महत्वपूर्ण अपने आत्मविश्वास के बिना मुझे संदेह है कि मैं कभी अपने सपनों की राजकुमारी से मिल पाया होता और उससे मेरी शादी हुई होती । जब मैं पहली बार अपनी पत्नी किम से मिला तो मैंने सोचा कि वह दुनिया की सबसे सुंदर महिला है । आज मैं उसे पहले से भी ज़्यादा सुंदर मानता हूँ क्योंकि वह बाहर से जितनी सुंदर है, अंदर से वह उससे भी ज़्यादा सुंदर है।

जब मैंने उसे पहली बार देखा तो मैं अवाक रह गया । मुझे उसके पास जाने में डर लग रहा था। बहरहाल, अपने डरों को जीतने की मेरी सेल्स ट्रेनिंग यहाँ पर मेरे काम आयी । कमरे में पीछे छुपने, अपने चेहरे को टेबल में छुपाने, उसकी तरफ़ दूर से ताकने और उससे बात करने से डरने के बजाय (जो मैं पहले किया करता था जब भी मैं किसी महिला के प्रति आकर्षित होता था) मैं हिम्मत से आगे बढ़ा और मैंने कहा, "ह हाय ।" मेरी सेल्स ट्रेनिंग अब काम आ रही थी।

किम पलटी और उसके चेहरे पर एक सुंदर मुस्कान थी और मुझे उससे प्रेम हो गया । वह दोस्ताना थी, आकर्षक थी और हम किसी भी

विषय पर बात कर सकते थे। हमारी पटरी बैठ गयी थी । वह मेरे सपनों से सीधे ज़मीन पर उतरकर आयी थी। बहरहाल, जब मैंने उससे डेटिंग पर चलने के लिये कहा तो उसने कहा, “नहीं ।” एक अच्छा सेल्समैन होने के नाते मैंने उससे बार- बार डेटिंग के लिये पूछा, परंतु हर बार उसने कहा, “नहीं ।” हालाँकि मेरे आत्मविश्वास को चोट पहुँची और मेरे पुरुष अहम् को धक्का लगा, परंतु मैंने उससे दुबारा पूछा । एक बार फिर जवाब मिला, “नहीं ।'' यह सिलसिला छह महीने तक चलता रहा । छह महीने तक उसने कहा, "नहीं ।'' अगर मैंने अपने बारे में शंकाओं को नहीं जीता होता तो मैं उससे छह महीनों तक लगातार नहीं पूछता। मैं अंदर से लहूलुहान था। हर बार जब वह ''नहीं'' कहती थी, तो मैं अपने आहत अहम् को सहलाने के लिये अपने दड़बे में छुप जाता था। छह महीने तक रिजेक्ट होने के बाद मेरा नाज़ुक पुरुष अहम् पूरी तरह पिचक गया था, परंतु मैं फिर भी लगातार पूछता रहा। आख़िरकार एक दिन उसने कहा, “हाँ'' और हम तब से एक साथ हैं।

जब हम डेटिंग कर रहे थे, तो मेरे कई पुरुष मित्र मुझसे कहते रहे, ''मुझे'' विश्वास नहीं होता कि वह तुम्हारे साथ डेटिंग पर जा रही है । वह एक लोमड़ी है और तुम एक डॉग की तरह हो । तुम लोगों का जोड़ा सुंदरी और जानवर का जोड़। लगता है” चुपचाप मैं अपने अमीर डैडी को यह कहते हुये सुन सकता था, ''बेचना बिज़नेस में सबसे महत्वपूर्ण योग्यता है । यह जीवन में आपकी सबसे महत्वपूर्ण योग्यता भी है।''

आप *रिटायर यंग एंड रिटायर रिच* पुस्तक के पीछे मेरी और किम की तस्वीर देख सकते हैं । यह फिजी में एक टापू पर घोड़े की पीठ पर ली गयी तस्वीर है । हम दोनों इस कान से उस कान तक चौड़ी, मुस्कान लिये हैं क्योंकि उस दिन हम आर्थिक रूप से आज़ाद होने का जश्न मना रहे थे । अपने दिल में मैं जानता हूँ कि मैं जीवन में किम के बिना सफल नहीं हो पाया होता । वह मेरे सपनों की राजकुमारी है और उसने मेरे जीवन को पूर्ण बनाया है । 2003 में इस साल हम अपनी शादी की 17वीं सालगिरह मना रहे हैं ।

रिजेक्शन पर एक शब्द

कुछ दिन पहले मैंने रेडियो पर एक विज्ञापन सुना, ''यह एक बहुत बढ़िया बिज़नेस है। इसमें बेचने की कोई ज़रूरत नहीं है।" मैंने अपने आपसे पूछा, "कौन व्यक्ति इस तरह के काम या बिज़नेस की तरफ़ आकर्षित होगा, जिसमें बेचने की कोई ज़रूरत न हो?" इस बारे में सोचने पर मुझे यह एहसास हुआ कि ज़्यादातर लोग उस काम की तरफ़ आकर्षित होते हैं जिसमें बेचना न पड़े... हालाँकि हम सभी कुछ न कुछ बेचते हैं। मैंने इस बारे में जितना अधिक सोचा, मुझे उतना ही एहसास हुआ कि ज़्यादातर लोग बेचने के खिलाफ नहीं हैं। ज़्यादातर लोग सिर्फ़ रिजेक्शन को नापसंद करते हैं। मैं जानता हूँ कि मैं इसे नापसंद करता हूँ। मुझे रिजेक्ट किये जाने से नफ़रत है। चूँकि ज़्यादातर लोग रिजेक्शन से नफरत करते हैं, इसलिये मैंने सोचा कि मैं इस विचार को जोड़ दूँ, जो *रिजेक्शन* शब्द पर एक अलग दृष्टिकोण होगा।

बीस साल पहले जब मैं ज़ेरॉक्स कंपनी का संघर्षरत सेल्स प्रतिनिधि था तो मैं अपने अमीर डैडी के पास गया और उन्हें बताया कि मैं रिजेक्शन से नफरत करता था। मैंने कहा, ''मैं रिजेक्शन से जितनी नफरत करता हूँ, उससे कहीं ज़्यादा मैं उससे डरता हूँ। मैं अपने आपको हर उस स्थिति से बचाने की कोशिश करता हूँ जिसमें रिजेक्शन का ख़तरा हो। मैं कई बार सोचता हूँ कि रिजेक्ट होने से तो बेहतर है मर जाना। हर बार जब मैं दरवाज़ा खटखटाता हूँ और सेक्रेटरी कहती है, ' हमारे पास पहले से ही कॉपियर हैं' या, 'हमें नये कॉपियर में कोई दिलचस्पी नहीं है, ख़ासकर ज़ेरॉक्स के कॉपियर में। या, 'बॉस सेल्समैनों से चर्चा नहीं करते।' या, 'हमें आपका प्रस्ताव पसंद आया, परंतु हम आपकी प्रतियोगी कंपनी आई बी एम का कॉपियर ख़रीदने वाले हैं। ऐसे समय मेरी इच्छा होती थी कि ज़मीन के अंदर किसी बिल में घुस जाऊँ और अपने आपको दफ़न कर लूं। मैं रिजेक्ट होने के बारे में जितना सोचता रहा, सेलिंग छोड़ने और भाग जाने की मेरी उतनी ही ज़्यादा इच्छा होने लगी। मैं रिजेक्शन से जितना ज़्यादा दूर

भागता था, ज़ेरॉक्स में मेरा बॉस उतनी ज़्यादा बार कहता था कि वह मुझे नौकरी से निकालने वाला है ।'

रिजेक्शन = सफलता

मेरे लिये, रिजेक्शन का मेरा डर तथा आत्म-स्वाभिमान - स्वाभिमान व आत्मविश्वास की मेरी कमी मेरा जीवन बर्बाद कर रही थी । ऊपर से तो मैं आत्मविश्वासी और बहिर्मुखी दिखता था । बाहर से तो मैं यू . एस . मैरीन का जॉन वेन नज़र आता था, परंतु सच कहा जाये तो भीतर से मैं पी. वी. हरमैन था । मेरी ज़िंदगी के इस कष्टकारी समय में जब मुझे नौकरी से बस निकाला ही जाने वाला था, अमीर डैडी ने मुझे कुछ ज्ञान के मोती प्रदान किये जो उनके द्वारा कहे गये सर्वश्रेष्ठ शब्द थे । जिस दिन मुझे ज़ेरॉक्स में मेरे सेल्स मैनेजर ने प्रोबेशन पर रखा, उस दिन अमीर डैडी ने मुझसे कहा, "दुनिया में सबसे सफल लोग दुनिया में सबसे रिजेक्टेड लोग भी होते हैं ।''

"क्या?" मैंने दुबारा पूछा क्योंकि मुझे विश्वास नहीं था कि मैंने उनकी बातें ठीक तरह से सुनी हैं । "दुनिया के सबसे सफल लोग सबसे रिजेक्टेड लोग होते हैं?"

"तुमने ठीक सुना," अमीर डैडी ने कहा । "और दूसरी तरफ़ जिन लोगों को सबसे कम रिजेक्ट किया जाता है वे सबसे कम सफल होते हैं ।"

"तो अगर मैं जीवन में सफल होना चाहता हूँ तो मुझे ज़्यादा रिजेक्ट होना चाहिये," मैंने कहा ।

"तुम मेरा मतलब समझ गये," अमीर डैडी मुस्कराये ।

"मैं नहीं समझ पाया । कृपया समझाकर कहिये," मैंने पूछा ।

"अमेरिका के प्रेसिडेंट को ही देख लो। 49 प्रतिशत मतदाताओं यानी करोड़ों लोगों ने उनके ख़िलाफ़ वोट दिया । उन्होंने उन्हें रिजेक्ट कर दिया । क्या तुम्हें कभी करोड़ों लोगों ने रिजेक्ट किया है?"

‘‘नहीं,” मैंने कहा ।

“ठीक है, जब ऐसा होगा, तब तुम प्रसिद्ध और सफल बन जाओगे ।”

“परंतु उन्हें करोड़ों लोगों ने स्वीकार भी तो किया है,” मैंने कहा ।

“यह सच है,” अमीर डैडी ने कहा । “परंतु अगर वे रिजेक्शन से डर जाते, तो क्या वे कभी अमेरिका के प्रेसिडेंट बन सकते थे?”

‘‘नहीं, मुझे नहीं लगता । मैं जानता हूँ कि कई लोग ऐसे हैं जो उन्हें रिजेक्ट ही नहीं करते, बल्कि इससे ज़्यादा बुरी निगाह से देखते हैं। कई लोग उनसे नफ़रत करते हैं। उनके चारों तरफ़ सुरक्षा गार्ड रहते हैं क्योंकि कई लोग उन्हें मारना चाहते हैं । मैं नहीं सोचता कि मैं उस तरह के दबाव को झेल सकता हूँ।”

“और शायद इसीलिये तुम उस तरह की सफलता हासिल नहीं कर सकते हो जो तुम चाहते हो या जिसे पाने में तुम सक्षम हो । मुद्दे की बात यह है कि कोई भी रिजेक्ट होना पसंद नहीं करता । परंतु सबक़ यह है कि जो लोग रिजेक्शन से भाग रहे हैं वे इस धरती पर सबसे कम सफल लोग हैं। इसका यह अर्थ नहीं है कि वे अच्छे लोग नहीं हैं, इसका सिर्फ़ यह अर्थ है कि वे लोग उतने सफल नहीं हैं जितने कि वे लोग जिन्हें बहुत बार रिजेक्ट किया जाता है... वे लोग जो रिजेक्शन से भागते नहीं हैं।”

“इसलिये अगर मैं जीवन में सफल होना चाहता हूँ, तो मुझे अधिक से अधिक रिजेक्ट होने का ख़तरा उठाना चाहिये ।”

“बिलकुल सही,” अमीर डैडी ने कहा । “पोप की तरफ़ देखो । वे एक महान व्यक्ति हैं, महान धार्मिक लीडर हैं, फिर भी उन्हें इतना अधिक रिजेक्ट किया जाता है। करोड़ों लोग उनकी बातों या उनके सिद्धांतों को पसंद नहीं करते ।"

“इसका अर्थ है कि दब्बू व्यक्ति की तरह काम करने और सेल्स मैनेजर द्वारा नौकरी से निकाल दिये जाने के बजाय मुझे बाहर जाना चाहिये और रिजेक्ट होना शुरू कर देना चाहिये ।”

“बहरहाल बहरहाल अगर तुम रिजेक्ट होना शुरू नहीं करते हो हो, तो तुम्हें निश्चित रुप से नौकरी से निकाल दिया जायेगा,” अमीर डैडी ने मुस्कराते हुये कहा। “देखो, मूर्खता मत करो, दुनिया में भागते मत फिरो और अपने चेहरे को जिंदगी की दीवारों से छुपाते मत फिरो । हाँ, तुम्हें रिजेक्ट होने का जोखिम लेना चाहिये, परंतु तुम्हें अपने रिजेक्शन से सीखना भी चाहिये और यही सुधार का अर्थ है।’’

"रिजेक्शन और सुधार ।” मैंने कहा।

सिर हिलाते हुये, अमीर डैडी ने वह फ़ॉर्मूला लिख दिया जो उन्होंने वर्षों पहले होनोलूलू में अपनी सेल्स ट्रेनिंग में सीखा था, वह ट्रेनिंग जिसके लिये उन्होंने 200 डॉलर ख़र्च किये थे ।

रिजेक्शन और सुधार = शिक्षा और प्रगति

“मैं इस फ़ॉर्मूले का कई वर्षों तक अनुसरण किया है। हर बार जब भी मुझे रिजेक्ट किया जाता है, मैं ख़ुद से पूछता हूँ, ‘मैंने क्या ग़लती की है? मैं इससे बेहतर क्या कर सकता था? अगर मैं किसी अच्छे जवाब को नहीं ढूँढ़ पाता तो मैं किसी दूसरे व्यक्ति से उस सेल्स कॉल के बारे में बात करता हूँ और उस घटना पर दुबारा विचार करता हूँ, हूँ, शायद रोल प्ले करता हूँ स्थिति को दोहराता हूँ जहाँ मेरा मित्र ख़रीदार बन जाता है और मैं विक्रेता । मुद्दे की बात यह है कि मैं रिजेक्ट करने वाले व्यक्ति को “मुर्ख’’, “बदमाश’’, “घटिया आदमी’’ या “पराजित व्यक्ति’’ व्यक्ति नहीं कहता । मैं इस तरह की मूर्खता नहीं करता और मानसिक रूप से उस व्यक्ति को धन्यवाद देता हूँ कि उसने मुझे सीखने, सुधार करने और ख़ुद को सुधारने का मौक़ा दिया ।’

'मैं ख़ुद से पूछता हूँ, 'अगली बार मैं किस तरह से इस स्थिति का बेहतर और अलग तरीक़े से सामना कर सकता हूँ?'''

"और यह आपको जीवन में ***शिक्षा*** और ***प्रगति*** की ओर ले जाता है,'' मैंने कहा ।

"मेरे विचार से, यह जीवन के किसी भी क्षेत्र में सफलता का फ़ॉर्मूला है," अमीर डैडी ने कहा।

"परंतु अगर मैं रिजेक्शन से बचता हूँ तो यह प्रक्रिया कभी शुरु ही नहीं होगी?'' मैंने पूछा । "रिजेक्शन रिजेक्शन शिक्षा की शुरुआत है ।''

सहमति में सिर हिलाते हुये अमीर डैडी मुस्कराये और उन्होंने कहा, ''अब जाकर तुम समझे हो । इसी कारण जो लोग रिजेक्शन से बचते हैं, वे लंबे समय में जीवन में कम सफल होते हैं और जो लोग रिजेक्शन का सामना करते हैं वे जीवन में ज़्यादा सफल होते हैं। ज़्यादातर लोग इसलिये सफल नहीं हैं क्योंकि वे पर्याप्त रिजेक्ट नहीं होते।''

"मै रिजेक्ट होने का जितना ज़्यादा जोखिम उठाऊँगा, स्वीकार किये जाने के मेरे अवसर उतने ही बेहतर हो जायेंगे।''

"मै समझ गया,'' मैंने अमीर डैडी की तरफ़ मुस्कराते हुये देखा और कहा । कुछ दिनों बाद मैंने एक नॉन-प्रॉफिट चैरिटी डायलिंग संस्था के लिये फोन करने का काम ले लिया । मैं यह काम पैसों के लिये नहीं कर रहा था। मैं इसे इसलिये कर रहा था ताकि मैं एक अच्छे काम में मदद कर सकूँ और पर्याप्त रिजेक्ट हो सकूँ। मैंने महसूस किया कि ज़ेरॉक्स के लिये काम करने में मैं हर दिन बहुत कम बार रिजेक्ट हो रहा था । रात को डॉलर्स के लिये डायल करके मैं अपने

रिजेक्शन्स की संख्या बढ़ा रहा था। मैं जानता था कि मैं जितना ज़्यादा रिजेक्ट होऊँगा उतना ही मुझमें सुधार होगा। मुझमें जितना ज़्यादा सुधार होगा, मैं उतना ही ज़्यादा शिक्षित बनूँगा। और मैं जितना ज़्यादा शिक्षित बनूँगा, मैं उतना ही सफल बनूँगा। ज़ेरॉक्स में काम करने के बाद हर सप्ताह तीन रात मैं इस चैरिटी के ऑफ़िस में काम करता था। एक साल तक मैंने मुफ़्त में डॉलर्स के लिये नंबर डायल किये । उस साल के शुरू में मुझे ज़ेरॉक्स से बस निकाला ही जाने वाला था, और उसके दो साल बाद मैं उनका नंबर वन सेल्समैन बन गया। एक बार मैंने ज़ेरॉक्स में सेल्स सफलता हासिल कर ली, तो फिर मैंने इस्तीफ़ा दे दिया और अपने पार्ट-टाइम नायलॉन एंड वेल्क्रो सर्फर वॉलेट बिज़नेस को फुल टाइम बिज़नेस बना लिया । मैं बी क्वाड्रेंट में अपनी यात्रा शुरू कर रहा था। मैंने यह सबक़ सीख लिया था कि मैं *रिजेक्ट* होने का जितना ज़्यादा जोखिम उठाऊँगा, *स्वीकार* किये जाने के मेरे अवसर उतने ही बेहतर हो जायेंगे।

98% रिजेक्शन

रिजेक्शन के विषय से आगे बढ़ने से पहले मुझे लगता है कि मैं इस विषय पर आपको असली जीवन की कुछ सच्चाइयाँ बता दूँ। जब मैं अस्थायी तौर पर बिज़नेस स्कूल में था तो एक प्रोफ़ेसर ने कहा था, ''बिज़नेस में सफल होने के लिये आपको कम से कम 51 प्रतिशत बार सही होने की ज़रूरत है ।" मेरे विचार से यह ग़लत जानकारी है । वास्तव में इंसान सफलता के इससे बहुत कम प्रतिशत के साथ बहुत सफल हो सकता है ।

उदाहरण के तौर पर, डायरेक्ट मेल बिज़नेस में अगर कोई कंपनी दस लाख मेल भेजती है और उसे दो प्रतिशत जवाब मिलते हैं तो इसे अक्सर बहुत सफल प्रदर्शन समझा जाता है । इसका दरअसल यह अर्थ है कि 98 प्रतिशत लोगों ने कहा, ''नहीं ।'' 98 प्रतिशत ने मेल को रिजेक्ट कर दिया और इसके बावजूद इसे सफल माना जाता

है। दरअसल ज़्यादातर मास-मार्केट - मार्केट अभियानों में 98 प्रतिशत रिजेक्शन सफलता की निशानी माना जायेगा ।

इसमें आपके लिये यह सबक़ है: अगर आप जीवन में अधिक सफल बनना चाहते हैं, तो सिर्फ़ अधिक रिजेक्शन की तलाश करें और फिर अपने आप में सुधार करें। नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के साथ बढ़िया बात यह है कि लीडर्स आपको बाहर जाने और कुछ रिजेक्शन हासिल करने के लिये प्रोत्साहित करते हैं । क्या अवसर है! अगर आप सचमुच जीवन में ज़्यादा बड़ी सफलता की इच्छा रखते हैं तो किसी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में शामिल हो जायें और रिजेक्शन के अपने डर को जीतना सीख लें । अगर आप इसे करने में 5 साल लगायेंगे तो मैं दावे से कहता हूँ कि आपकी बची हुई ज़िंदगी बहुत अधिक सफल होगी। कम से कम मेरे साथ ऐसा हुआ था। दरअसल मैं रिजेक्शन के अधिक से अधिक अवसर लगातार तलाशता रहता हूँ। इसीलिये मैंने सार्वजनिक वक्ता होना सीखा और मैं अपने इन्फोमर्शियल्स के साथ टेलीविज़न पर भी इसीलिये आता हूँ । आज दुनिया भर में करोड़ों लोग मुझे रिजेक्ट कर रहे हैं । इसीलिये मैं ज़्यादा अमीर बनता जा रहा हूँ ।

शिक्षा बनाम सेलिंग

ज़ेरॉक्स ने मेरे सामने जो चुनौतियाँ रखीं, नेटवर्क मार्केटिंग में उनसे बड़ी चुनौतियाँ मिलती हैं । मैं यह इस कारण से कह रहा हूँ क्योंकि ज़ेरॉक्स में मुझे सिर्फ़ बेचना सीखना था । नेटवर्क मार्केटिंग में आपको न सिर्फ़ बेचना सीखना है बल्कि आपको यह भी सीखना है कि दूसरों को बेचना कैसे सिखाया जाये । अगर आप बेच सकते हैं, परंतु आप दूसरों को बेचना नहीं सिखा सकते, तो आप नेटवर्क मार्केटिंग में सफल नहीं हो सकते। इसका अर्थ है कि नेटवर्क मार्केटिंग की ख़ासियत यह है कि अगर आपको सफल होना है तो आपको बहुत बढ़िया टीचर भी होना चाहिये। अगर आपको दूसरों को सिखाना अच्छा लगता है, तो आप नेटवर्क मार्केटिंग में अच्छी प्रगति कर पायेंगे।

व्यक्तिगत रूप से से, सिखाना सिर्फ़ बेचने से अधिक लाभदायक है । मेरी राय में नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की बढ़िया बात यह है कि यह बिज़नेस आपको सिर्फ़ सेल्समैन बनने का प्रशिक्षण नहीं देता, बल्कि आपको टीचर बनने का प्रशिक्षण भी देता है । अगर आप सीखना और सिखाना पसंद करते हैं तो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस आपके शामिल होने के लिये बहुत बढ़िया बिज़नेस है । इसीलिये मैंने इस पुस्तक का शीर्षक ***"बिज़नेस स्कूल उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते हैं"*** **रखा ।**

सेल्स मैनेजर बेचते नहीं हैं, वे सिखाते हैं

जब मैं विभिन्न नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों पर अपनी मार्केट रिसर्च कर रहा था तो मैंने कई सफल लोगों को पाया जो कड़ी मेहनत कर रहे थे और बेच सकते थे परंतु वे अपने बिज़नेस में उतने सफल नहीं थे। उनके सफल न होने का कारण यह था कि वे उन लोगों के लिये बेच रहे थे जो ख़ुद नहीं बेच पाते थे । उदाहरण के तौर पर मैं इस मीटिंग में गया जहाँ एक नये बिज़नेस मालिक ने अपने कुछ दोस्तों और परिवार के सदस्यों को बिज़नेस अवसर के बारे में जानने के लिये बुलाया था । जब मैं प्रस्तुति को सुनने के लिये कमरे में बैठा तो मैंने यह देखा कि नये बिज़नेस मालिक के *अपलाइन स्पॉन्सर* ने ही पूरी प्रस्तुति दी । नये बिज़नेस मालिक ने कुछ नहीं कहा ।

मीटिंग के बाद मैंने नये बिज़नेस मालिक से पूछा कि क्या उसका अपलाइन लीडर उसे सेलिंग के गुर सिखाने के लिये समय देता है । उसने कहा, "नहीं नहीं । मेरा अपलाइन बस हमसे यह चाहता है कि हम लोगों को मीटिंग में बुला लें। वह अकेला व्यक्ति है जो सेलिंग करता है क्योंकि वह सर्वश्रेष्ठ सेल्समैन है ।"

वहीं पर मैं समझ गया कि इस नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी के शिक्षा तंत्र में दोष है। पहली बात तो यह कि ट्रेनिंग एक मज़ाक़ थी। इस कंपनी की एक रीडिंग लिस्ट थी, परंतु किसी ने भी कभी कोई पुस्तक

नहीं पढ़ी थी । दूसरी बात, यह सिर्फ़ इतना चाहती थी कि बिज़नेस शुरू करने वाले लोग अपने दोस्तों और परिवार के लोगों को बुला लें ताकि बेहतर सेल्समैन उन्हें बेच सकें। यह बिज़नेस स्कूल नहीं था। यह तो सेल्स स्कूल था।

जब मैं ज़ेरॉक्स में था तो मेरे सेल्स मैनेजर चार्ली रॉबिन्सन मेरे द्वारा देखे गये सबसे अच्छे टीचर्स में से एक थे। मैं अपॉइंटमेंट लेता था और चार्ली मेरे साथ सेल्स कॉल पर चल देता था । कॉल के दौरान वह बहुत कम बोलता था । कॉल के बाद हम उसके ऑफ़िस में जाते थे और सेल्स प्रस्तुति का विश्लेषण करते थे। मेरे कमज़ोर और सशक्त बिंदुओं पर हम चर्चा करते थे। सुधारों और सबक़ सीखने के बाद चार्ली कई सेल्स ट्रेनिंग ड्रिल और अभ्यास करवाता था ताकि मेरी सेल्स योग्यतायें विकसित हो सके, ख़ासकर रिजेक्शन को जीतने की योग्यता । इस तरह से मैं सेल्समैन बना । मैं एक सफल सेल्समैन इसलिये बना क्योंकि मेरे पास एक बहुत बढ़िया टीचर था। हालाँकि वह ख़ुद एक महान सेल्समैन है, परंतु एक बार सेल्स मैनेजर बनने के बाद चार्ली को टीचर बनना पड़ा... और वह एक महान टीचर था । इसीलिये वह मेरी अधिकांश सेल कॉल्स में चुपचाप बैठा रहता था । कभी-कभार वह मुझे बताता था कि क्या करना चाहिये परंतु ज़्यादातर समय वह चुपचाप बैठा रहता था और मुझे अपनी ग़लतियाँ करने देता था। संदेश यह है : नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने के लिये आपको चार्ली रॉबिन्सन की तरह होना चाहिये... महान सेल्समैन और महान टीचर । एक बार आप ऐसा करना सीख लें तो यह बिज़नेस आपके सपनों को सच कर देगा।

सेल्स डॉग्स

ब्लेयर सिंगर रिच डैड के सलाहकार और *सेल्स डॉग्स* के लेखक हैं और 20 वर्ष से मेरे प्रिय मित्र हैं। वह और मैं सेलिंग बिज़नेस में रहे हैं। हम दोनों ने हवाई में जूनियर सेल्स प्रतिनिधि के रूप में शुरुआत की। वह बरोज़ कॉरपोरेशन में चला गया, जिसे आज युनिसिस के नाम से

जाना जाता था और मैं ज़ेरॉक्स कॉरपोरेशन में आ गया । हम कॉरपोरेट सेल्स ट्रेनिंग की दुनिया से गुज़रे । ब्लेयर और मैंने एक चीज़ देखी कि कई नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस मालिक बेचना तो सीख सकते हैं, परंतु वे इसलिये असफल हो जाते हैं क्योंकि वे महान सेल्स मैनेजर बनने में असफल हो जाते हैं। कॉरपोरेट अमेरिका की दुनिया में सेल्स मैनेजर्स टीचर होते हैं, वे सिर्फ़ सेल्समैन नहीं होते।

अपनी पुस्तक *सेल्स डॉग्स* में ब्लेयर किसी सेल्स संगठन में पाये जाने वाले अलग- अलग तरह के सेल्समैनों की चर्चा करते हैं और यह कहते हैं कि हर डॉग को अलग तरीक़े की ट्रेनिंग की ज़रूरत होती है । ब्लेयर कहते हैं, “नेटवर्क मार्केटिंग में सेल्स ट्रेनिंग इतनी ज़्यादा महत्वपूर्ण इसलिये है क्योंकि यहाँ न केवल आपको यह सीखना है कि बेचा किस तरह जाये, बल्कि आपको यह भी सीखना है कि किस तरह दूसरों को बेचना सिखाया जाये । अगर आप दूसरों को बेचना नहीं सिखा पाते, तो आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में सफल नहीं हो सकते ।”

क्रेडिट कार्ड ऋण

बहुत सारे लोग आज क्रेडिट कार्ड ऋण में फँसे हुये हैं और इसका एक कारण यह है कि वे बेच नहीं सकते । जब लोग उधार पर चीज़ें ख़रीदते हैं तो दरअसल वे अपने भविष्य को बेच रहे हैं, अपने भविष्य के श्रम को बेच रहे हैं। कई मामलों में जब क्रेडिट कार्ड का प्रयोग किया जाता है तो लोग *आज* कुछ ख़रीदने के लिये अपने आने वाले कल को बेच देते हैं। ज़्यादातर लोग क्रेडिट कार्ड ऋण में इसलिये फँस जाते हैं क्योंकि उन्हें अच्छा ख़रीदार बनना तो सिखाया गया है, परंतु अच्छा बेचने वाला बनना नहीं सिखाया गया।

अपने आने वाले *कल* को बेचने के बजाय मैं आपको नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में शामिल होने की सलाह दूँगा ताकि आप यह सीख सकें कि किस तरह बेचा जाये । अगर आप बेचना सीख लेते

हैं और सफल नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना सीख लेते हैं तो आप अपने क्रेडिट कार्ड का प्रयोग करके जो चाहे ख़रीद सकते हैं और क्रेडिट कार्ड के बिल का भुगतान हर महीने के आख़िर में कर सकते हैं। मेरे लिये यह अपने *कल* को बेचने से ज़्यादा समझदारी का सौदा है । आप और मैं जानते हैं कि जब आप अपने आने वाले कल को बेच देते हैं तो आपके पास बहुत सुनहरा भविष्य नहीं रह जाता ।

संक्षेप में

बेचने की योग्यता हर एक के लिये बेहद महत्वपूर्ण जीवन-योग्यता है । यहाँ तक कि मेरी बिल्ली भी बेचती है। दरअसल मेरी बिल्ली अधिकांश लोगों से ज़्यादा अच्छी तरह बेच लेती है । हर सुबह, अगर मैं उसे भूख लगने पर कुछ खाने को नहीं देता हूँ तो मेरी छोटी बिल्ली मुझे बता देती है कि वह क्या चाहती है और कब चाहती है । इंसानों को इस तरह की ट्रेनिंग नहीं दी जाती। नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस आपकी प्राकृतिक योग्यता को एक बार फिर वापस लौटा सकता है ताकि आप जीवन में जो चाहें, हासिल कर सकें सकें... और यह आपको यह सिखा सकता है कि किस तरह बेचा जाये और आपको यह भी सिखा सकता है कि दूसरों को बेचने का तरीक़ा कैसे सिखाया जाये।

अगला फ़ायदा

अगले अध्याय में हम इस विषय पर बात करेंगे कि किस तरह नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस लीडरशिप योग्यतायें विकसित करने में आपकी मदद करता है। मेरे अमीर डैडी ने कहा था, “बी क्वाड्रैंट में लीडरशिप की योग्यता वैकल्पिक नहीं होती ।”

अध्याय 8

फ़ायदा # 6 : लीडरशिप

मेरे अमीर डैडी और मेरे ग़रीब डैडी दोनों ही बहुत अच्छे लीडर थे। मेरे असली डैडी हवाई राज्य के शिक्षा प्रमुख थे। वे एक अच्छे वक्ता थे और अपने राज्य में बच्चों की शिक्षा की गुणवत्ता सुधारने के लिये मेहनत से काम करते थे। मेरे अमीर डैडी भी बहुत अच्छे लीडर थे। वे अपने कर्मचारियों और निवेशकों को प्रेरित करते थे ताकि उनकी मदद से वे एक बड़ा बिज़नेस साम्राज्य बना सकें। जब मैं वियतनाम से लौटा तो मेरे अमीर डैडी ने मुझे एक बार फिर याद दिलाया कि लीडरशिप की योग्यता विकसित करना बहुत महत्वपूर्ण हैं। उन्होंने कहा, "लीडर्स करते हैं जिसे करने से वह काम अधिकांश लोग डरते हैं।" शायद यही कारण है कि बी क्वाड्रैंट में इतने कम लीडर्स होते हैं। इस अध्याय में मैं लीडरशिप योग्यताओं के उन जीवनमूल्यों की चर्चा करूँगा जिनकी आवश्यकता नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस विकसित करने वाले व्यक्ति को होती है।

मेरे अमीर डैडी ने मुझे मैरीन कॉर्प्स और फिर वियतनाम भेजने के लिये प्रोत्साहित किया था। उसके पीछे एक कारण मेरी लीडरशिप की योग्यताओं को विकसित करना भी था । वियतनाम में मैंने पाया कि महान लीडर्स कठोर व्यक्ति नहीं होते जो चीख़ते-चिल्लाते चिल्लाते हैं या शारीरिक रुप से सज़ा देते हैं। युद्ध के मैदान में मैंने पाया कि

महान लीडर्स अक्सर शांत और साहसी होते हैं और जब वे बोलते हैं तो वे हमारी आत्माओं को संबोधित करते हैं। किसी नेटवर्क बिज़नेस का एक बड़ा लाभ यह है कि यह अपने लीडर्स में इसी तरह की लीडरशिप योग्यता विकसित करने में मदद करता है।

लीडरशिप योग्यतायें वैकल्पिक नहीं होती

मेरे अमीर डैडी हमेशा कहा करते थे, "हर क्वाड्रैंट में लीडर होते हैं। परंतु हर बिज़नेस स्कूल उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते हैं क्वाड्रैंट में सफल होने के लिये लीडर होना ज़रूरी नहीं होता . . . सिवाय बी क्वाड्रैंट के । बी क्वाड्रैंट में लीडरशिप योग्यतायें वैकल्पिक नहीं होतीं।" वे आगे कहते थे, ''बिज़नेस में पैसा हमेशा सर्वश्रेष्ठ प्रॉडक्ट्स या सेवा देने वाले के पास नहीं आता । बिज़नेस में पैसा सर्वश्रेष्ठ लीडर्स और सर्वश्रेष्ठ मैनेजमेंट टीम के पास आता है।"

अगर आप कैशफ़्लो क्वाड्रैंट की तरफ़ देखें, तो आप पायेंगे कि हर क्वाड्रैंट में लीडर होते हैं ।

उदाहरण के तौर पर, मेरे ग़रीब डैडी ई क्वाड्रैंट के कर्मठ लीडर थे, जबकि मेरे अमीर डैडी बी और आई क्वाड्रैंट के लीडर थे। बहुत कम उम्र में ही मेरे दोनों डैडियों ने मुझे यह बता दिया था कि लीडरशिप की योग्यताओं को विकसित करना मेरे लिये कितना महत्वपूर्ण है। इसीलिये दोनों ही डैडियों ने मुझे यह सलाह दी कि मैं बॉय स्काउट्स

में शामिल हो जाऊँ, खेलकूद में भाग लूँ और मिलिट्री में जाऊँ । जब मैं पीछे मुड़कर देखता हूँ कि मेरी व्यावसायिक और आर्थिक सफलता में मुझे किस तरह के प्रशिक्षण से लाभ हुआ, तो मैं पाता हूँ कि मुझे अपने स्कूल के विषयों के अध्ययन से उतना लाभ नहीं हुआ, जितना उस प्रशिक्षण से हुआ जो मुझे स्काउटिंग, खेलकूद और मिलिट्री में मिला था।

1974 में जब मैं मैरीन कॉर्प्स एयर स्टेशन से आख़िरी बार निकला और मिलिट्री की दुनिया को छोड़कर बिज़नेस की दुनिया में आया तो मैंने ख़ुद से कहा, "मुझे नहीं लगता कि मेरी लीडरशिप की योग्यतायें पर्याप्त अच्छी होंगी।'' आपमें से जिन लोगों को मालूम है कि मेरे साथ मिलिट्री छोड़ने के बाद क्या हुआ वे पहले से ही जानते हैं कि जो लीडरशिप ट्रेनिंग मुझे स्काउट्स, स्पोर्ट्स और मिलिट्री में मिली थी वह उन चुनौतियों के लिये पर्याप्त नहीं थी थी, जो बी क्वाड्रैंट के बिज़नेस जगत में मेरा इंतज़ार कर रही थीं । मुझे अभी बहुत कुछ सीखना था।

मेरी मिलिट्री लीडरशिप योग्यतायें इसलिये पर्याप्त नहीं थीं क्योंकि सेना और बिज़नेस की दुनिया के नियम, पृष्ठभूमि और माहौल अलग-अलग थे । युद्ध की तैयारी करते समय हम जानते थे कि अगर हम ख़राब लीडर होंगे तो लोगों को जान से हाथ धोना पड़ेगा । बिज़नेस की दुनिया में अगर आप ख़राब लीडर हैं तो आप पर कोई केस कर देगा या कर्मचारी अपनी यूनियन में आपकी शिकायत कर देंगे । सेना में हमें मौत के डर, हमारी टीम के जीवनमूल्यों और हमारे मिशन के महत्व से प्रेरणा मिलती थी । सिविलियन दुनिया में मैंने अक्सर यह पाया कि यहाँ पर लोग विपरीत जीवनमूल्यों से प्रेरित होते हैं । बिज़नेस की दुनिया में *स्वतंत्रता* नहीं बल्कि *सुरक्षा* से लोगों को प्रेरणा मिलती है, *मिशन* नहीं बल्कि *पैसे* से मिलती है; *टीम* नहीं, *व्यक्ति* से मिलती है; *लीडरशिप* नहीं, *मैनेजमेंट* से मिलती है। इन जीवन मूल्यों में अंतर होने के कारण मुझे बिज़नेस की दुनिया में मुश्किल समय का सामना करना पड़ा और मैं आज भी इन भिन्नताओं से जूझ रहा हूँ ।

अरे हाँ, मैं जानता हूँ कि जब कोई कर्मचारी कंपनी की रैली में जाता है तो उस कंपनी के मैनेजर कर्मचारियों के सामने कंपनी के मिशन, टीम भावना के महत्व और इसी तरह के उच्च आदर्शों की बातें करते हैं । परंतु आज की अधिकांश कंपनियों में मैंने पाया है कि धन, लाभ और सुरक्षा ही असली गोंद हैं । जब मैंने विभिन्न नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों को देखना शुरू किया तो मुझे कई लीडर्स में (हालाँकी सबमें नहीं) वही मूलभूत जीवनमूल्य मिले जो मुझे मिलिट्री लीडर्स में मिले थे । वे मिशन, टीम और स्वतंत्रता को महत्व देते थे । नेटवर्क मार्केटिंग में मैं जिन लीडर्स से मिला उनमें से अधिकांश, चाहे वे युवा हों या अधिक उम्र के हों, सचमुच प्रेरणादायी थे । वे अधिकांश मैनेजरों की तरह नहीं थे जो मुझे कॉरपोरेट दुनिया में मिले, ऐसे मैनेजर जो ख़ुद को लीडर समझते थे।

मैनेजर लीडर नहीं होते

मेरे लिये नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के सबसे बड़े फायदों में से एक यह है कि यहाँ पर आपको लीडरशिप की ट्रेनिंग मिलती है... एक ऐसी ट्रेनिंग जो आपको अपनी सबसे महत्वपूर्ण बिज़नेस योग्यताओं में से एक को विकसित करने के लिये शिक्षा, समय और अवसर प्रदान करती है... लीडरशिप योग्यतायें बी क्वाड्रैंट में सफलता के लिये अनिवार्य हैं । यह लीडरशिप योग्यतायें उन मैनेजमेंट योग्यताओं से बहुत अलग होती हैं जिनकी आवश्यकता ई और एस क्वाड्रैंटों में होती है । आप मुझे ग़लत मत समझिये। मैनेजमेंट योग्यतायें बहुत महत्वपूर्ण योग्यतायें हैं... परंतु आपको मैनेजमेंट योग्यताओं और लीडरशिप योग्यताओं में अंतर मालूम होना चाहिये... और अगर आपने उन्हें विकसित कर लिया है, तो आपको यह भी मालूम होना चाहिये कि उनका प्रयोग कब करना है। जैसा मेरे अमीर डैडी कहा करते थे, "यह ज़रूरी नहीं है कि मैनेजर्स लीडर्स हों और लीडर्स मैनेजर्स हों।"

जब भी मैं ई या एस क्वाड्रैंट के किसी व्यक्ति से मिलता हूँ जिसे बी क्वाड्रैंट में आने के दौरान कठिनाइयों का सामना करना पड़ रहा है

तो मैं अक्सर ऐसे व्यक्ति को पाता हूँ जिसमें बहुत अच्छी तकनीकी योग्यतायें या मैनेजमेंट योग्यतायें होती हैं , परंतु उसमें बहुत कम लीडरशिप योग्यता होती है । उदाहरण के तौर पर पर, मेरे एक मित्र का मित्र मेरे पास आया क्योंकि वह अपना ख़ुद का रेस्तराँ शुरू करने के लिये कुछ पैसे चाहता था। वह एक बढ़िया और अच्छी तरह प्रशिक्षित शेफ़ था और उसके पास कई सालों का बेहतरीन कुकिंग अनुभव था। अपने रेस्तराँ के बारे में उसकी नयी योजना भी अद्भुत थी, उसका बिज़नेस प्लान अच्छी तरह लिखा हुआ था, उसकी आर्थिक संभावनायें काफ़ी अच्छी थीं, उसने एक अच्छी जगह पहले से ही चुन ली थी, और उसने उन ग्राहकों की सूची भी बना ली थी, जो उसके नये रेस्तराँ में उसके पीछे-पीछे पीछे आयेंगे बशर्ते उसे कोई ऐसा आदमी मिल जाये जो उसकी इस योजना में पाँच लाख डॉलर का निवेश कर सके।

पाँच साल पहले उसने अपना बिज़नेस प्लान लिखा था... और वह बहुत बढ़िया प्लान है , परंतु उसने इस बिज़नेस प्लान में निवेश करने का आग्रह जिससे भी किया, जिसमें मैं भी शामिल हूँ, उसने इसमें निवेश करने से इन्कार कर दिया । वह अब भी उसी रेस्तराँ में एक कर्मचारी की हैसियत से काम कर रहा है, वह आज भी बहुत बढ़िया शेफ़ है और वह अब भी शुरुआती पूँजी के रूप में पाँच लाख डॉलर की तलाश कर रहा है। मुझे यह तो नहीं पता कि बाक़ी निवेशकों ने उसकी योजना में निवेश क्यों नहीं किया, परंतु मैं आपको बता सकता हूँ कि मैंने निवेश क्यों नहीं किया। मेरे निवेश न करने के कारण ये हैं।

कारण # 1 : हालाँकि उसके पास अनुभव, आकर्षण और कुशलता है, परंतु उसमें विश्वास प्रेरित करने वाली नेतृत्व क्षमता का अभाव है। हालाँकि वह रेस्तराँ शुरू कर सकता है और इसे सफलता से चला सकता है, परंतु मुझे संदेह है कि वह इसे बड़ी रेस्तराँ चेन में बदल पायेगा। उसकी आत्मविश्वास की कमी बता रही थी, "मैं सफल तो हो जाऊँगा, परंतु मैं हमेशा छोटा ही रहूँगा ।" दूसरे शब्दों में में, उसके पास बढ़िया *मैनेजमेंट* योग्यतायें हैं, परंतु मुझे उसकी *लीडरशिप* योग्यताओं पर संदेह है जो उसके प्लान को सफल बनाने के लिये

आवश्यक हैं । मुझे इस बात में कोई शक नहीं है कि वह 10 रेस्तराँओं को मैनेज कर सकता था, परंतु मुझे इस बात में संदेह है कि उसमें वह लीडरशिप योग्यता है जिसके द्वारा वह एक ऐसा बिज़नेस बना पायेगा जो एक रेस्तराँ से दस रेस्तराँ बना ले । उसे दरअसल लीडरशिप योग्यता और बिज़नेस योग्यता वाले किसी बिज़नेस पार्टनर की ज़रूरत है परंतु ई क्वाड्रैंट से एस क्वाड्रैंट में आने वाले आम आदमी की तरह वह भी पार्टनरशिप को पसंद नहीं करता। वह अपने सपनों के बिज़नेस को अपने दम पर बनाना चाहता है।

कारण # 2 : जब आप कैशफ़्लो क्वाड्रैंट की तरफ़ देखते हैं, तो आप पाते हैं कि एस और बी क्वाड्रैंट के बीच सिर्फ़ आकार का अंतर होता है। उदाहरण के तौर पर, अगर आप किसी को यह कहते सुने, ''मैं छठवीं सड़क और वाइन स्ट्रीट के नुक्कड़ पर अपना हैमबर्गर स्टैंड खोलना चाहता हूँ।" तो आप समझ जायेंगे कि इस आदमी के लंबे समय तक एस क्वाड्रैंट में फंसे रहने की संभावना है। परंतु अगर आप किसी को यह कहते सुनें, "मैं दुनिया के हर बड़े शहर में हर बड़ी सड़क के नुक्कड़ पर हैमबर्गर स्टैंड खोलना चाहता हूँ और मैं इस बिज़नेस को मैक्डॉनल्ड्स का नाम देना चाहता हूँ," तो आप तत्काल समझ जायेंगे कि हालाँकि इस आदमी की योजना भी हैमबर्गर स्टैंड खोलने की है, परंतु यह व्यक्ति उसे बी क्वाड्रैंट के माध्यम से करना चाहता है। दूसरे शब्दों में में, यह रहता तो हैमबर्गर बिज़नेस ही है, बस उसके क्वाड्रैंट बदल जाते हैं। मेरे अमीर डैडी ने इस पर यह कहा होता, " सड़क के नुक्कड़ों की संख्या का अंतर ही लीडरशिप का अंतर है।"

मैंने इसलिये निवेश नहीं किया क्योंकि मुझे संदेह था कि मुझे अपना निवेश कभी वापस मिल पायेगा । इसलिये नहीं क्योंकि बिज़नेस असफल हो जाता, बल्कि इसलिये क्योंकि बिज़नेस सफल होने के बाद भी वह एक छोटे पैमाने का रेस्तराँ मालिक ही बना रहता। और अगर वह मेरे पैसे वापस लौटा भी देता, तो उसे इसमें बहुत लंबा समय लग जाता। अगर आप अधिकांश प्रोफेशनल निवेशकों से पूछें

तो वे यह नहीं जानना चाहते कि रेस्तराँ कितना अच्छा है बल्कि वे यह जानना चाहते हैं कि रेस्तराँ चेन कितनी बड़ी बनेगी।

कारण # 3 : वह तीसरा कारण जिसकी वजह से मैंने निवेश नहीं किया यह था कि अगर उसे छोटे पैमाने का बिज़नेस ही करते रहना है, तो मैं निवेश क्यों करूँ ? अगर वह कोई बड़ा काम शुरू करता और मेरे पाँच लाख डॉलरों के करोड़ों डॉलर में बदलने की संभावना होती तो मुझे निवेश करने में रोमांच होता । परंतु चूँकि उसमें बड़े पैमाने पर रेस्तराँ बिज़नेस करने की लीडरशिप योग्यता नहीं थी, इसलिये मुझे संदेह था कि वह मेरे पाँच लाख डॉलर को करोड़ों डॉलर में बदल सकता था। एस क्वाड्रैंट के बिज़नेस को बी क्वाड्रैंट के बिज़नेस में बदलने के लिये लीडरशिप योग्यता अनिवार्य है और अगर आपमें यह नहीं है, तो आपको इसकी कीमत चुकानी पड़ती है। जैसा मेरे अमीर डैडी कहा करते थे, "बिज़नेस में पैसा हमेशा सर्वश्रेष्ठ प्रॉडक्ट्स या सेवायें देने वाले व्यक्ति के पास नहीं आता। बिज़नेस में पैसा सर्वश्रेष्ठ लीडर्स और सर्वश्रेष्ठ मैनेजमेंट टीमों के पास आता है।"

कारण # 4 : उसकी योजना में निवेश न करने का मेरा चौथा कारण यह था कि वह अपनी टीम का सबसे स्मार्ट व्यक्ति होना चाहता था। उसके साथ ईगो की समस्या थी। जैसा मेरे अमीर डैडी कहा करते थे, "अगर आप टीम के लीडर हैं और आप टीम के सबसे स्मार्ट व्यक्ति भी हैं, तो आपकी टीम संकट में है।'' मेरे अमीर डैडी का यह मतलब था कि कई एस क्वाड्रैंट के बिज़नेसों में बिज़नेस का मुखिया अक्सर सबसे स्मार्ट व्यक्ति होता है। उदाहरण के तौर पर, जब आप बीमार होते हैं तो आप बीमारी और दाँतों के इलाज के लिये डॉक्टर या डेंटिस्ट के पास जाते हैं, रिसेप्शनिस्ट के पास नहीं जाते।

बी क्वाड्रैंट बिज़नेस में लीडरशिप की योग्यता इसलिये महत्वपूर्ण है क्योंकि बी क्वाड्रैंट के व्यक्ति को ऐसे लोगों के साथ काम करना होता है जो उससे ज़्यादा स्मार्ट, अनुभवी और काबिल होते हैं । उदाहरण के तौर पर मेरे अमीर डैडी के पास कोई औपचारिक शिक्षा नहीं थी, परंतु अपने बिज़नेस में उनका काम बैंकरों,

वकीलों, अकांउटेंट्स, निवेश सलाहकारों इत्यादि से पड़ता था। उनमें से ज़्यादातर के पास मास्टर डिग्री थी और कुछ के पास तो डॉक्टरेट भी थी। दूसरे शब्दों में, अपना काम करने के लिये उन्हें ऐसे लोगों का नेतृत्व करना होता था और उन्हें दिशा देनी होती थी जो उनसे ज़्यादा शिक्षित थे और कई अलग-अलग व्यावसायिक क्षेत्रों में ज़्यादा शिक्षित थे। अपने बिज़नेस के लिये पैसा जुटाने के सिलसिले में उन्हें अक्सर ऐसे लोगों से भी काम पड़ता था जो उनसे बहुत ज़्यादा अमीर थे।

"ए'' स्टुडेन्ट्स "सी'' स्टुडेन्ट्स के लिये काम करते हैं

कई मामलों में एस क्वाड्रैंट के व्यक्ति का संबंध अपने ग्राहकों या समकक्षों जैसे दूसरे डॉक्टरों या वकीलों से होता है या फिर अपने अधीनस्थों से। बी क्वाड्रैंट की छलाँग लगाने के लिये, तकनीकी योग्यताओं के बजाय लीडरशिप योग्यता में छलाँग लगाना अक्सर ज़रूरी होता है। दूसरे शब्दों में, अगर आपके पास बढ़िया लीडरशिप योग्यतायें हैं तो आप स्मार्ट तकनीकी लोगों को नौकरी पर रख सकते हैं जिनकी मदद से आप बिज़नेस को बढ़ा सकते हैं जैसे वकील, अकाउंटेंट, सी ई ओ, प्रेसिडेंट, वाइस-प्रेसिडेंट प्रेसिडेंट इंजीनियर्स और मैनेजर्स । जैसा मैंने अपनी पहले की पुस्तकों में कहा है, ''ए'' स्टुडेन्ट्स "सी'' स्टुडेन्ट्स के लिये काम करते हैं और "बि'' स्टुडेन्ट्स सरकार के लिये काम करते हैं । अगर आप "सी'' स्टुडेन्ट हैं तो "सी'' का अर्थ *कम्युनिकेटर* या संप्रेषक है और अगर आपके पास बढ़िया लीडरशिप योग्यतायें हैं तो आप "ए'' स्टुडेन्ट्स को नौकरी पर रख सकते हैं जिनमें बहुत अच्छी तकनीकी योग्यतायें होती हैं।

लीडरशिप वैकल्पिक नहीं होती

एक दिन मेरे दोस्त का वही दोस्त मुझसे यह पूछने आया कि मैंने उसकी योजना में निवेश क्यों नहीं किया। मैंने उसे कमोबेश ऊपर बताये गये चारों कारण बता दिये। वह काफ़ी आहत और रक्षात्मक अंदाज़ में बोला, ''परंतु मेरे पास दुनिया का सबसे अच्छा प्रशिक्षण है । दुनिया भर के शेफ़ उस पाक विद्यालय में प्रशिक्षण हासिल करने के सपने देखते हैं जहाँ मैंने प्रशिक्षण पाया है । मेरे पास वर्षों का अनुभव है , न सिर्फ़ किचन में बल्कि रेस्तराँ के मैनेजमेंट में भी। आप यह कैसे कह सकते हैं कि मेरे पास लीडरशिप की योग्यता नहीं है ?"

"बिज़नेस को विकास में लीडरशिप की योग्यतायें अनिवार्य हैं।''

धैर्य से समझाते हुये मैंने उसे यह बताया कि पैसा, विश्वास और लीडरशिप साथ-साथ चलते हैं । जब मैंने उसे समझाया तो वह मेरी बातों का कुछ-कुछ मतलब समझने लगा . . . परंतु मुझे लगा जैसे वह मेरी बातों का बहुत सा मतलब नहीं समझ पाया था। अंत में उसने कहा, "परंतु जब मेरे पास इतनी अच्छी शिक्षा और वर्षों का अनुभव है, तो मुझे लीडरशिप की योग्यता की ज़रूरत ही क्यों है ?" जब मैंने उसे सलाह दी कि वह किसी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी से जुड़ जाये जो उसे बिज़नेस एज्युकेशन के साथ-साथ साथ लीडरशिप की योग्यता भी सिखायेगी तो वह नाराज़ हो गया और उसने कहा, "मै मैं रेस्तराँ बिज़नेस में हूँ। मुझे और ज़्यादा बिज़नेस एज्युकेशन या लीडरशिप योग्यता विकसित करने की ज़रूरत नहीं है ।" मुझे यह महसूस हुआ कि उसके लिये जिंदगी भर काम आने वाली बिज़नेस एज्युकेशन और लीडरशिप की योग्यता विकसित करना वैकल्पिक थे। मेरे अमीर डैडी के लिये यह अनिवार्य था कि बिज़नेस लीडरशिप योग्यतायें जिंदगी भर विकसित होती रहें। उनके अनुसार बी क्वाड्रैंट में लीडरशिप योग्यतायें वैकल्पिक नहीं थीं।

दुनिया का सर्वश्रेष्ठ प्रशिक्षण

जैसा मैंने इस पुस्तक की शुरुआत में कहा है, नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों का एक बहुत महत्वपूर्ण फ़ायदा उनके द्वारा दी जाने वाली जिंदगी बदलने वाली बिज़नेस एज्युकेशन है। मैंने यह भी पाया कि उनके पास दुनिया में सबसे अच्छे बिज़नेस और लीडरशिप डेवलपमेंट प्रोग्राम्स हैं। मेरे विचार से उन लोगों के लिये इन कार्यक्रमों का लाभ अनमोल है जो ई और एस क्वाड्रैंट से बी क्वाड्रैंट में जाना चाहते हैं।

अपने शोध के बाद और इस उद्योग के प्रति अपने पूर्वाग्रहों से मुक्त होने के बाद मैं कई सफल बिज़नेसमैनों से मिल चुका हूँ जिन्होंने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में अपनी बिज़नेस एज्युकेशन हासिल की है। हाल ही में मैं एक ऐसे आदमी से मिला जिसने अपने कंप्यूटर बिज़नेस से करोड़ों डॉलर कमाये। उसने मुझे बताया, "मैं सालों तक एक कप्यूटर प्रोग्रामर था । एक दिन मेरा एक दोस्त मुझे एक मीटिंग में ले गया और मैं उसके नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में शामिल हो गया। छह साल तक मैं उनकी मीटिंग्स में जाता रहा, रैलियों में भाग लेता रहा, पुस्तकें पढ़ता रहा और टेप सुनता रहा । आज मेरे पास अपनी लायब्रेरी में उनके सैकड़ों टेप और पुस्तकें हैं । न सिर्फ़ मैं अंततः नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में सफल हुआ, बल्कि मुझे उनके द्वारा दी जाने वाली शिक्षा से भी सफलता मिली । जब मुझे अपने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से पर्याप्त अतिरिक्त आमदनी होने लगी तो मैंने अपनी प्रोग्रामिंग वाली नौकरी छोड़ दी और अपना ख़ुद का कम्प्यूटर बिज़नेस चालू कर दिया । तीन साल पहले मैंने अपने कम्प्यूटर बिज़नेस को सार्वजनिक कर दिया और इससे मुझे टैक्स लाभ के बाद 48 मिलियन डॉलर की कमाई हुई। नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी के प्रशिक्षण के बिना मैं यह नहीं कर पाता। यह दुनिया में सर्वश्रेष्ठ बिज़नेस और लीडरशिप डेवलपमेंट ट्रेनिंग है ।"

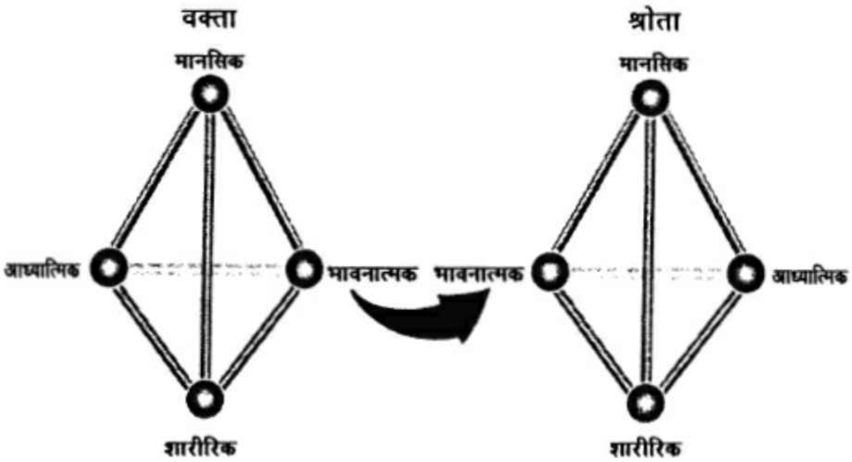
लीडर्स आपकी आत्मा से बात करते हैं

अपने शोध के दौरान मैंने कई बैठकों और रैलियों में भाग लिया। इन जगहों पर मैंने कई सर्वश्रेष्ठ बिज़नेस लीडर्स को बोलते हुये सुना... ताकि वे दूसरों को भी अपनी व्यक्तिगत महानता खोजने के लिये प्रेरित कर सकें । जब मैंने इन लोगों को यह कहते सुना कि किस तरह उन्होंने जीरो से अपना सफर शुरू किया था और आज वे अपनी आशा से अधिक अमीर हैं तो मैंने यह महसूस किया कि यह बिज़नेस वही सिखा रहा था जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखाया था... लीडर बनना । हालाँकि वे लोग पैसे के बारे में ज़्यादा बात करते लग रहे थे, परंतु दरअसल वे लोगों को अपने खोल से बाहर आने के लिये, अपने डरों को जीतने के लिये, अपने सपनों को पूरा करने के लिये प्रेरित कर रहे थे... उन सपनों को जो जिंदगी को जीने क़ाबिल बनाते हैं। ऐसा करने के लिये वक्ता को लीडरशिप योग्यताओं की ज़रूरत होती है । लीडरशिप की ज़रूरत इसलिये होती है क्योंकि कई लोग उसी तरह के शब्दों का प्रयोग करते हैं : *सपने, परिवार के साथ अधिक समय, स्वतत्रता।* परंतु बहुत कम लोग ही इतना अधिक प्रेरित कर पाते हैं कि श्रोता बोलने वाले के कहे इन शब्दों पर विश्वास कर लें और उसका अनुसरण करें।

अपनी आत्मा को मारना

इस पुस्तक में पहले मैंने इस डायग्राम का प्रयोग जिंदगी बदलने वाली बिज़नेस एज्युकेशन के अध्याय में किया था। उस अध्याय में उस शिक्षा की शक्ति के बारे में बताया गया है जो आपके विचारों से अधिक आगे तक जाकर आपके जीवन को प्रभावित करेगी। जिंदगी बदलने वाली शिक्षा आपको मानसिक, भावनात्मक, आध्यात्मिक और शारीरिक रूप से प्रभावित करती है। नीचे उस व्यक्ति का डायग्राम है जो भावनाओं का प्रयोग करके किसी व्यक्ति को शारीरिक रूप से प्रेरित करना चाहता है ।

भावना-से-भावना का संप्रेषण



स्कूल ने मुझे मेहनत से पढ़ने और अच्छे नंबर लाने के लिये भावनात्मक रुप से डराने के लिये कई मानसिक युक्तियों का प्रयोग किया था। जब मैं बड़ा हुआ तो मैंने पाया कि कई लोग आपको तरह-तरह की भावनात्मक युक्तियों के द्वारा प्रेरित करते हैं ताकि वे आपसे वह करवा सकें जो वे चाहते हैं ।

नीचे उस व्यक्ति के उदाहरण दिये गये हैं जो अपने संप्रेषण में किसी तरह की भावनात्मक युक्ति का प्रयोग करता है :

1. ‘‘अगर तुम्हें अच्छे नंबर नहीं मिलेंगे, तो तुम्हें अच्छी नौकरी नहीं मिलेगी।”
2. “अगर तुम समय पर नहीं आओगे, तो तुम्हें नौकरी से निकाल दिया जायेगा।”
3. “अगर आप मुझे चुनते हैं, तो मैं यह वादा करता हूँ कि आपके सोशल सिक्युरिटी के लाभ समाप्त नहीं होंगे ।”
4. “सुरक्षित तरीक़े से खेलो । अनावश्यक जोखिम मत लो ।”
5. “मेरे बिज़नेस में शामिल हो जाओ । इसमें बहुत कमाई है ।”
6. “मैं आपको बता दूँ कि फटाफट अमीर कैसे बना जा सकता है ।”
7. “जेसा मैं बताता हूँ वैसा ही करो।”

8. “आप तो जानते ही हैं, अभी कंपनी के बुरे दिन चल रहे हैं। अगर आप यह नहीं चाहते कि आपको नौकरी से निकाल दिया जाये तो बेहतर यही होगा कि आप तनख़्वाह बढ़ाने की बात न करें।”

9. “आप यह नौकरी छोड़ने का साहस नहीं कर सकते। आपको इतनी तनख़्वाह और कौन देगा ?”

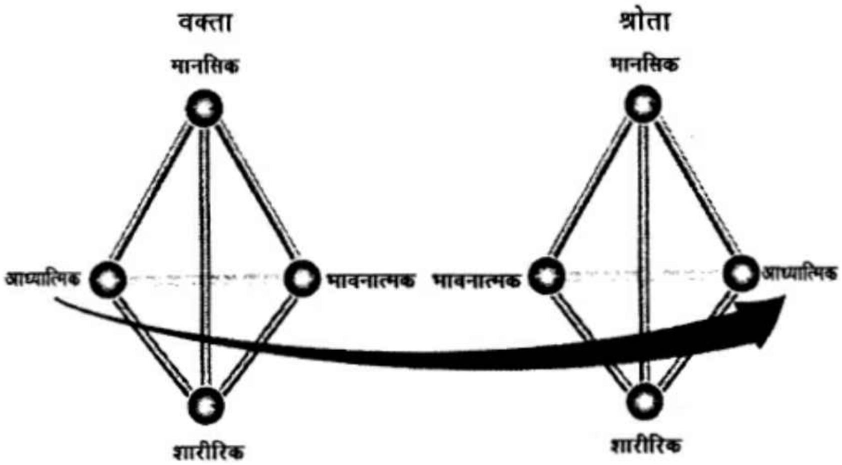
10. “आपके रिटायरमेंट में सिर्फ़ आठ साल बचे हैं। इसलिये आप बिना हल्ला मचाये चुपचाप काम करते रहें।”

मेरे विचार से आज अधिकांश संप्रेषण डर या लालच का प्रयोग करता है ताकि लोगों को किसी काम के लिये प्रेरित किया जा सके। जब डर और लालच की भावनायें मूलभूत प्रेरकों का काम करती हैं, तो इससे हमारी आत्मायें मर जाती हैं।

सच्चे लीडर्स आत्मा को प्रेरित करते हैं

जब मैं वियतनाम में था तो वहाँ पर बहुत अधिक भावनात्मक संप्रेषण होता था। बहरहाल हमारे कुछ लीडर्स इसलिये महान बन पाये क्योंकि वे हमारी आत्माओं से संवाद कर सकते थे। वे हमारी मौत के डर से आगे बोल सकते थे और सीधे हमारी आत्माओं से बोल सकते थे, हमारा वह हिस्सा जो शक्तिशाली और अजेय था। नीचे महान लीडर्स द्वारा बोले गये कुछ शब्द दिये गये हैं, ऐसे शब्द जो हमारी शंकाओं और डरों के पार जाते हैं और हमारी आत्माओं से बात करते हैं, जैसा इस डायग्राम में नीचे बताया गया है :

भावना-से-भावना का संप्रेषण



आपको इनमें से कुछ शब्द याद होंगे जिन्होंने हमारी आत्माओं को छुआ था और कई तो इतिहास में दर्ज हो चुके हैं।

1. "वह समय अब करीब है जब यह तय होगा कि अमेरिकी अब आज़ाद होंगे या गुलाम बने रहेंगे।"–***जॉर्ज वॉशिंगटन***
2. "मुझे आज़ादी दो या फिर मुझे मौत दे दो।"–***पैट्रिक हेनरी***
3. "अलेमो को याद करो।" – ***टैक्सॉस की रणभरी***
4. "चार विंशक और सत्तर साल पहले ।" और यह भी, "जब मैं अपने दुश्मनों को दोस्त बनाता हूँ तो क्या मैं उन्हें नष्ट नहीं कर रहा हूँ?" – ***अब्राहम लिंकन***
5. "आप बिना ख़ुद नीचे झुके किसी आदमी को नीचे नहीं झुकाये रह सकते ।"– ***बुकर टी.वाशिंगटन***
6. "यह मत पूछो कि आपके देश ने आपके लिये क्या किया है..."–***जॉन कैनेडी***
7. "मेरा एक सपना है..."–***मार्टिन लूथर किंग***
8. "जीतना एक आदत है। दुर्भाग्य से, हारना भी एक आदत है।" - ***विंस लॉम्बार्डी***
9. "स्वतंत्रता में हमारी निष्ठा ही हमें स्वतंत्र रख सकती है।"– ***ड्वाइट आइज़नहॉवर***

10. “कायर कभी नैतिक नहीं हो सकते।”–***गाँधी***

11. “विनम्र न बनें। आप अभी इतने महान नहीं हुये हैं।” -***गोल्डा मायर***

12. “शक्तिशाली होना एक संभ्रांत महिला होने की तरह है। अगर आपको लोगों को यह बताना पड़े कि आप यह हैं, तो आप यह नहीं होते।’’–***मार्गरेट थैचर***

13. “आप जो नहीं कर सकते, उसे उस बात में बाधा न पहुँचाने दें जो आप कर सकते हैं।”–***जॉन वुडन***

14. “मेरा सबसे अच्छा दोस्त वह है जो मेरे सर्वश्रेष्ठ पहलू को सामने लाता है।” –***हेनरी फोर्ड***

15. “सफल आदमी बनने की कोशिश मत करो बल्कि उपयोगी आदमी बनने की कोशिश करो।”–***अल्बर्ट आइंस्टीन***

संक्षेप में : तीन भिन्न प्रकार के लीडर्स

नेटवर्क मार्केटिंग लीडरशिप प्रोग्राम के साथ एक बढ़िया बात यह है कि यह एक अलग तरह के लीडर को बाहर निकालता है । मिलिट्री ने उस तरह के लीडर को विकसित किया है जो लोगों को अपने देश की रक्षा के लिये प्रेरित कर सकता है । बिज़नेस की दुनिया उस तरह के लीडर को विकसित करती है जो प्रतियोगिता को परास्त करने के लिये टीम बना सकता हैं । नेटवर्क मार्केटिंग जगत में इस तरह के लीडर को विकसित किया जाता है जो दूसरों को अच्छा शिक्षक बनने के लिये प्रभावित करता है , जो दूसरों को यह सिखाता है कि वे दूसरों को अपने सपनों को पूरा करने के लिये प्रेरित करके अपने सपनों को कैसे सच करें। दुश्मन को हराने के बजाय या प्रतियोगियों को परास्त करने के बजाय अधिकांश नेटवर्क मार्केटिंग लीडर्स दूसरों को प्रेरित करते हैं और उन्हें सिखाते हैं कि इस दुनिया में जो प्रचुर दौलत है, उसे दूसरों को नुकसान पहुँचाये बिना कैसे हासिल किया जा सकता है।

संक्षेप में में, तीनों तरह की लीडरशिप मानवीय आत्मा को संबोधित करती हैं, परंतु अलग-अलग लीडरशिप शैलियाँ अलग-अलग तरह के लीडर को बाहर निकालती हैं। अगर आप सिखाकर नेतृत्व करना पसंद करते हैं, दूसरों को प्रभावित करके और उन्हें प्रेरित करके नेतृत्व करना पसंद करते हैं जिसमें प्रतियोगियों को परास्त किये बिना आर्थिक समृद्धि हासिल की जाये तो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस आपके लिये सही बिज़नेस हो सकता है ।

अगला फ़ायदा

अगला अध्याय *धन* और *संपत्ति* के बीच के अंतर के बारे में है । दुर्भाग्य से से, अधिकांश व्यक्तियों को धन के लिये काम करने की ट्रेनिंग दी जाती है जबकि इसके बजाय उन्हें संपत्ति बनाने के लिये काम करना चाहिये । कई लोगों के नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में सफल नहीं हो पाने का एक कारण यह भी है कि वे इस बिज़नेस में धन की तलाश में आते हैं, जबकि उन्हें संपत्ति बनाने के अवसर की तलाश करना चाहिये। जैसा मेरे अमीर डैडी कहते थे थे, "अमीर लोग पैसे के लिये काम नहीं करते। गरीब और मिडिल क्लास लोग ऐसा करते हैं।''

अध्याय 9

फ़ायदा # 7 : पैसे के लिये काम नहीं करना

2002 में एक टॉक रेडियो प्रोग्राम में मुझसे एक श्रोता ने यह सवाल पूछाः

"मैं एक इलेक्ट्रिकल इंजीनियर हूँ जो एक बड़ी सिलिकॉन वैली कम्प्यूटर कंपनी में काम करता हूँ। जैसा आप जानते हैं, यह उद्योग बुरी तरह ध्वस्त हो गया है, ख़ास तौर पर यहाँ कैलिफोर्निया में। मुझे नौकरी से नहीं निकाला गया है परंतु मुझसे अपनी तनख़्वाह कम करने के लिये और कम घंटे काम करने के लिये कहा गया हैं। आप जानते हैं यहाँ पर बे एरिया में रियल एस्टेट कितनी महँगी है। मेरे मॉर्टगेज का पेमेंट लगभग उतना ही होगा जितनी कि कटौती के बाद मिलने वाली मेरी तनख़्वाह। मुझे डर है कि अगर मेरी तनख़्वाह में मुझे एक कटौती और करनी पड़ी तो शायद मैं घर से हाथ धो बैठूँगा। इसके अलावा मेरा रिटायरमेंट प्लान, मेरा 401K लगभग मिट्टी में मिल चुका है। मुझे क्या करना चाहिये?"

"क्या आपने अपना घर बेचने की कोशिश की?" मेरा पहला सवाल था।

"हाँ," श्रोता ने कहा। "समस्या यह है कि घर की क़ीमत इतनी घट गयी है कि घर का जितना मूल्य है उससे ज़्यादा उस पर कर्ज़ है। अगर मुझे उसे बेचना पड़ा, तो मुझे ख़रीदार से पैसे मिलने के बजाय उसे कुछ पैसे देने पड़ेंगे। फिर मेरे पास यह समस्या रहेगी कि मैं कहाँ रहूँ। मकान किराया उतना ही तगड़ा है जितनी कि मॉर्टगेज की पेमेंट।''

"आपकी पत्नी क्या करती है?" मैंने पूछा।

"वह एक झूलाघर में काम करती है। झूलाघर में भी समस्यायें आ रही हैं क्योंकि बहुत से परिवार उस इलाक़े से बाहर चले गये हैं। उसकी नौकरी सुरक्षित है परंतु वे उसे अधिक पैसे नहीं देते।''

"वे ज़्यादा तनख़्वाह वाली नौकरी की तलाश क्यों नहीं कर रही हैं?" मैंने पूछा।

"उसकी तो इच्छा है, परंतु झूलाघर में काम करने का एक लाभ यह है कि हमारे दो बच्चे वहाँ पर मुफ़्त में रह लेते हैं। अगर उसे बच्चों को सँभालने के लिये इंतज़ाम करना पड़े तो उसमें लगभग उतना ही ख़र्च आयेगा जितनी कि उसे दूसरी कंपनी में तनख़्वाह मिलेगी।"

"क्या आपने कोई पार्ट-टाइम बिज़नेस करने के बारे में सोचा है जिसे घर पर ही शुरू किया जा सके?"

"मैंने आपको बताया है कि हमारे पास बिलकुल भी पैसा नहीं है। बिना पैसे के हम बिज़नेस किस तरह शुरू कर सकते हैं?"

"क्या आपने और आपकी पत्नी ने घर पर नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू करने के बारे में विचार किया है? वहाँ पर शुरू करने के लिये ज़्यादा पैसे की ज़रूरत नहीं होती और वे आपको प्रशिक्षित भी करेंगे।" मैंने पूछा।

"अरे हाँ, हमने उन स्कैम्स पर विचार किया है। वे कुछ पैसे नहीं देते । वे हमसे यह उम्मीद करते हैं कि हम बिना पैसे कमाये दो या तीन साल तक काम करते रहें। हमें पैसा आज चाहिये, आज से दो या तीन साल बाद नहीं।"

रेडियो प्रोग्राम के मेज़बान ने बीच में हस्तक्षेप करते हुये हमें बताया कि उसके कार्यक्रम का समय समाप्त हो चुका है । उस श्रोता और मेरे बीच का संवाद अधूरा ही रह गया, वह कभी पूरा नहीं हो पाया।

मैं इस रेडियो इंटरव्यू का ज़िक्र इसलिये कर रहा हूँ क्योंकि यह मूलभूत जीवनमूल्यों के अंतर को स्पष्ट रूप से चित्रित करता है। श्रोता को स्पष्ट रूप से धन की आवश्यकता है और मुझे उससे पूरी सहानुभूति है । जैसा आपमें से कुछ जानते हैं, मेरी पत्नी और मैं दिवालिया रह चुके हैं, कुछ सप्ताह तक तो हम बेघर भी हो गये थे... इसलिये मैं जानता हूँ कि पैसे की ज़रूरत कैसी होती है।

परंतु अगर 10 साल से भी कम समय में किम और मैं आर्थिक रूप से आज़ाद हो गये तो इसका कारण सिर्फ़ यह था कि हम धन और संपत्ति के अंतर को जानते थे। अगर आप इस बारे में ज़्यादा जानना चाहें कि किम और मैंने किस तरह दिवालियेपन से आर्थिक आज़ादी के सफ़र को 10 साल से कम अवधि में पूरा किया तो यह कहानी रिच डैड सीरीज़ की पुस्तक ***रिच डैड्स रिटायर यंग रिटायर रिच*** में बतायी गयी है । इसके अलावा, रिच डैड सीरीज़ की पुस्तक ***रिच डैड्स कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*** शुरु ही वहाँ से होती है जब 1985 में किम और मैं बेघर थे जो हमारा सबसे बुरा वर्ष था । मैं इन दो पुस्तकों का ज़िक्र आपमें से उन लोगों के लिये कर रहा हूँ जिन्हें इस बात में संदेह हो कि दिवालियेपन और धन के अभाव की मुझे पर्याप्त समझ है। दोनों ही पुस्तकें यह बताती हैं कि हम अपने आर्थिक दलदल से कैसे बाहर निकले । मैं आपको आश्वस्त कर दूँ कि किम और मैं जानते हैं कि पैसे का अभाव क्या होता है और इसीलिये हम अमीर बनना तथा आर्थिक रूप से स्वतंत्र होना अधिक पसंद करते हैं। हमारे लिये पर्याप्त धन के बिना ज़िंदा रहना जीने का एक भयानक तरीक़ा था । इसने हमें आर्थिक दृष्टि से नुक़सान पहुँचाने के अलावा भी और कई तरह से चोट पहुँचाई । पैसे की कमी ने हमारे विवाह, आत्मविश्वास और आत्मस्वाभिमान का भी इम्तहान लिया ।

जीने के तीन तरीक़े

रेडियो कार्यक्रम ख़त्म होने के काफ़ी समय बाद भी मेरे मन में उस फोन करने वाले युवा पिता का सवाल घुमड़ता रहा । जैसा पिछले अध्याय में बताया गया है, हम एक-दूसरे से आत्मा-से-आत्मा या भावना-से-भावना की बात कर सकते थे। इस प्रकरण में हमारे संप्रेषण की वेवलैंग्थ डर का भाव था । मैं उसके डर को महसूस कर सकता था और यह महसूस करते समय मुझे इससे कष्ट हो रहा था। मैं निश्चित रूप से जानता था कि यह डर कैसा होता है।

इस अध्याय में जिस फ़ायदे का वर्णन है दरअसल वह भावनाओं के बारे में है । किम और मैं व्यक्तिगत रूप से जानते हैं कि जब पैसे की बात आती है तो तीन भावनायें होती हैं और उन भावनाओं के साथ जीने के तीन अलग-अलग तरीक़े होते हैं। वे भावनायें हैं:

1. **डर की भावना।** जब किम और मैं बेघर तथा ग़रीब थे, तो डर की भावना के कारण हमें लक़वा मार गया था... यह भावना इतनी गहन थी कि इसने हमारे पूरे शरीर को सुन्न कर दिया। यही वह भावना थी जो मुझे उस युवा पिता से फोन पर बात करते समय महसूस हुई। यही वह भावना थी जो मुझे बचपन में अपने परिवार के बीच बड़े होते समय महसूस हुई थी। मेरे माता-पिता ग़रीब थे और अधिकांश मौकों पर उनके पास बिलकुल पैसा नहीं होता था । पर्याप्त पैसा न होने की भावना मेरे बचपन में अधिकांश समय हमारे परिवार के सिर पर तलवार की तरह लटकी रहती थी।
2. **क्रोध और कुंठा की भावना।** जीने का दूसरा तरीक़ा क्रोध या कुंठा के भाव के साथ उठना और काम पर जाना है... ख़ास तौर पर तब जब आप किसी दूसरे के लिये काम कर रहे हों । जो व्यक्ति इस भावना के साथ रहता है उसके पास एक अच्छी नौकरी और अच्छी तनख़्वाह हो सकती है, परंतु वह काम करना बंद नहीं कर सकता... और यहाँ से कुंठा शुरू होती है । वे जानते हैं कि अगर वे थम गये तो जिस दुनिया में वे रहते हैं वह ढह जायेगी। इस तरह

के लोग यह कह सकते हैं, "मैं छोड़ नहीं सकता। अगर मैं छोड़ूँगा तो बैंक मेरे यहाँ धावा बोल देगी और मेरी हर चीज़ ले जायेगी।" ये लोग अक्सर कहते हैं, "मैं नहीं कर सकता, अगली छुट्टियों तक इंतज़ार करो।" या, "रिटायरमेंट में केवल 10 साल बचे हैं।"

3. **ख़ुशी, शांति और संतुष्टि की भावना।** जीने का तीसरा तरीक़ा है मन की शांति के साथ जीना, यह जानते हुये कि चाहे आप काम करें या नहीं, आपके पास काफ़ी पैसा आता रहेगा। 1994 में जब किम और मैंने अपना बिज़नेस बेचा और हम रिटायर हुये, तब से हम इसी भावना के साथ जी रहे हैं। तब किम 37 वर्ष की थी और मैं 47 वर्ष का। मेरे लिये यह एक ऐसी भावना है, जीने का ऐसा तरीक़ा है जो इतना मूल्यवान है कि इसे हासिल करने की कोशिश की जाना चाहिये। हालाँकि हम आज भी काम करते हैं, परंतु हम मजबूरी में काम नहीं करते। हम जानते हैं कि हमें काम करने की ज़रूरत नहीं है, हम किसी भी समय काम करना बंद कर सकते हैं और इसके बाद भी हमारे पास जीवन भर पर्याप्त से अधिक पैसा आता रहेगा। यह बहुत ही सुखद भावना है।

धन और संपत्ति के बीच का अंतर

रेडियो इंटरव्यू के दौरान मैं उस युवा पिता से यह कहना चाहता था कि अगर बह धन के लिये काम करना जारी रखेगा तो उसकी समस्यायें कभी ख़त्म नहीं होंगी। जब मैंने उसे यह सुझाव दिया कि वह अपनी पत्नी के साथ पार्टटाइम नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू करे तो इसके पीछे यह कारण था कि वे सिर्फ़ अधिक तनख़्वाह पाने की कोशिश करने के बजाय संपत्ति हासिल करने के लिये मेहनत करें। जब उसने कहा, "अरे हाँ, हमने उन स्कैम्स पर विचार किया है। वे कुछ पैसे नहीं देते। वे हमसे यह उम्मीद करते हैं कि हम बिना पैसे कमाये दो या तीन साल तक काम करते रहें। हमें पैसा आज चाहिये, आज से दो या तीन साल बाद नहीं।" तो मैं यह जानता था कि अगर उसे अपने जीवन की क्वालिटी को सुधारना था तो उसे अपने जीवनमूल्य

बदलने की ज़रूरत थी । दूसरे शब्दों में, मेरे मन में कोई शंका नहीं थी कि अगर वह और उसकी पत्नी अंततः अधिक धन हासिल कर लेंगे तो वे एक नया जीवन शुरू कर सकेंगे। मुझे संदेह है कि अगर उन्होंने अपने मूलभूत जीवनमूल्य नहीं बदले तो वे हमेशा जीवन # 2 में अपनी बची हुई ज़िंदगी गुज़ार देंगे और वे जीवन भर गुस्से और कुंठा से भरे रहेंगे, सिर्फ़ इसलिये क्योंकि उन्होंने संपत्ति के बजाय धन के लिये काम करने का विकल्प चुना था ।

संपत्ति क्या है?

मेरी पिछली पुस्तकों और दूसरे रिच डैड प्रॉडक्ट्स में मैंने ज़िक्र किया था कि संपत्ति धन में नहीं नापी जाती, बल्कि समय में नापी जाती है। हमारी परिभाषा है:

संपत्ति किसी आदमी की वह योग्यता है जिसके सहारे वह आगे आने वाले इतने दिनों तक ज़िंदा रह सकता है।

जैसा मैंने कहा, संपत्ति समय में नापी जाती है। उदाहरण के लिये, अगर मेरे नाम पर कुल जमा एक हज़ार डॉलर की बचत हो और मेरे जीवन- यापन का ख़र्च प्रतिदिन 100 डॉलर हो तो मेरी संपत्ति 10 दिन है । अगर मेरे ख़र्च 50 डॉलर प्रतिदिन हैं तो मेरी संपत्ति 20 दिन होगी। संपत्ति की परिभाषा को समझाने के लिये यह एक अति सरलीकृत उदाहरण है। और संपत्ति धन के बजाय समय में नापी जाती है। स्वास्थ्य और संपत्ति एक जैसे हैं क्योंकि दोनों समय में मापा जाता है हम सभी को ही ने इस तरह की कहानियाँ सुनी हैं कि डॉक्टर किसी से कहता है, "तुम्हारे पास ज़िंदा रहने के लिये छह महीने बचे हैं।" डॉक्टर मरीज़ को उसके स्वास्थ्य का अनुमान समय के पैमाने पर दे रहा है। मैं एक व्यक्ति को जानता हूँ जो आर्थिक रूप से इतना पीछे है कि वह अपनी संपत्ति को यह कहकर नापता है, "मैं माइनस दो महीने की संपत्ति का स्वामी हूँ।" दूसरे शब्दों में वह सचमुच उधार लिये हुये समय और उधार लिये हुये धन पर जी रहा है।

यह कहा गया है कि औसत अमेरिकी परिवार आर्थिक विनाश से तीन तनख़्वाह से भी कम दूर रहता है। अगर औसत तनख़्वाह की अवधि दो सप्ताह या चौदह दिन है तो इसका अर्थ है कि औसत अमेरिकी परिवार 44 दिन की संपत्ति का स्वामी होता है। उसके बाद उनका जीवनस्तर घट जाता है। संपत्ति के बजाय धन के लिये काम करते समय यह समस्या आती है!

आगे बढ़ने से पहले शायद आप खुद से यह सवाल पूछना चाहें। "अगर मैं (और अगर आप शादी-शूदा हों, तो आपका जीवनसाथी और आप) आज काम करना बंद कर दूँ तो मैं कितने दिनों तक आर्थिक रूप से जीवित रह सकूँगा?" आपका जो जवाब होगा, वह आपकी संपत्ति होगी। अच्छी ख़बर यह है कि चाहे आप आज अधिक धन न भी कमाते हों, तो भी आपकी दौलत बहुत बढ़ सकती है।

नेटवर्क मार्केटिंग आपको संपत्ति के लिये काम करना सिखाती है

विभिन्न नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों के शोध के दौरान मैंने पाया कि वक्ताओं को जीवनमूल्य के जिस बिंदु को स्पष्ट करने में सबसे ज़्यादा मुश्किल आती थी वह था संपत्ति के लिये काम करने और धन के लिये काम करने का अंतर।

एक बार मैं जिस मीटिंग में गया, वहाँ पर एक अतिथि ने अपना हाथ उठाया और पूछा, "मैं कितना धन कमा लूँगा?'' दुर्भाग्य से, मीटिंग में प्रस्तुति दे रहे व्यक्ति ने अच्छी तरह से इस बात को स्पष्ट नहीं किया कि बिज़नेस बनाने और नौकरी करने में कितना फ़र्क़ होता है और इससे भी महत्वपूर्ण बात यह कि धन और संपत्ति के बीच के अंतर को उसने ठीक से नहीं समझाया। मुझे ऐसा लगा कि ज़्यादातर लोगों को जो जवाब सुनने को मिला उससे वे चकरा गये और कुंठित हुये।

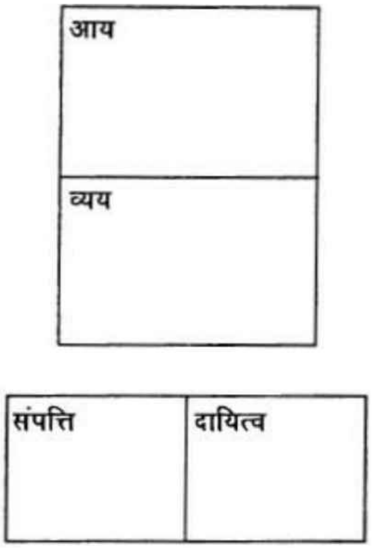
वक्ता ने एक जवाब यह दिया, "आपकी आमदनी असीमित होगी।" इस जवाब के साथ समस्या यह है कि मीटिंग में भाग ले रहे

ज़्यादातर लोग असीमित आमदनी की तलाश नहीं कर रहे थे, बल्कि हर महीने 1000 डॉलर से लेकर 3000 डॉलर की अतिरिक्त कमाई के अवसर के बारे में सोच रहे थे। मेरे विचार से, वे अब भी संपत्ति के बजाय धन के संदर्भ में सोच रहे हैं। दूसरे शब्दों में, धन दो प्रकार का होता है। एक वह धन जो श्रम से आता है और दूसरा वह धन जो आपकी संपत्तियों (assets) से आता है। अगर आप जीवन भर कड़ी मेहनत करना चाहें तो धन के लिये काम करते रहें, जैसा अधिकांश लोग करते हैं।

दुविधा का अगला बिंदु तब आया जब वक्ता ने कहा, "अच्छा, अगर आप सभी लोग हर महीने 3000 डॉलर की अतिरिक्त कमाई करना चाहते हैं, तो क्या आप कल्पना कर सकते हैं कि यह आपको ज़िंदगी भर मिलती रहेगी, चाहे आप काम करें या न करें?" हालाँकि ज़्यादातर श्रोताओं ने इस विचार पर सकारात्मक प्रतिक्रिया की, परंतु मुझे दिख रहा था कि ज़्यादातर लोगों को यह संभव नहीं लग रहा था। और इसके अलावा, ज़्यादातर लोग यह चाहते थे कि 3000 डॉलर महीने की यह अतिरिक्त कमाई उन्हें सिर्फ़ अगले महीने हो जाये। वे कुछ साल तक मुफ़्त काम करने और बिज़नेस बनाने के लिये तैयार नहीं थे, जिससे उनकी आमदनी हमेशा के लिये सुनिश्चित हो जायेगी। यह मेरा अनुमान है कि वहाँ पर बैठे ज़्यादातर लोग अब भी सेल्फ़-एम्प्लॉयड लोगों या कर्मचारियों की तरह सोच रहे थे, जो धन के लिये काम करते हैं, न कि बिज़नेस मालिकों और निवेशकों की तरह जो अपने एसेट्स से संपत्ति हासिल करने के लिये काम करते हैं।

एक अलग तरह का धन

अमीर लोगों के ज़्यादा अमीर बनने का सीधा सा एक कारण यह है कि अमीर लोग एक अलग तरह के धन के लिये काम करते हैं। एक फाइनैंशियल स्टेटमेंट का नीचे दिया गया डायग्राम इस अंतर को स्पष्ट करने में मदद करेगा।

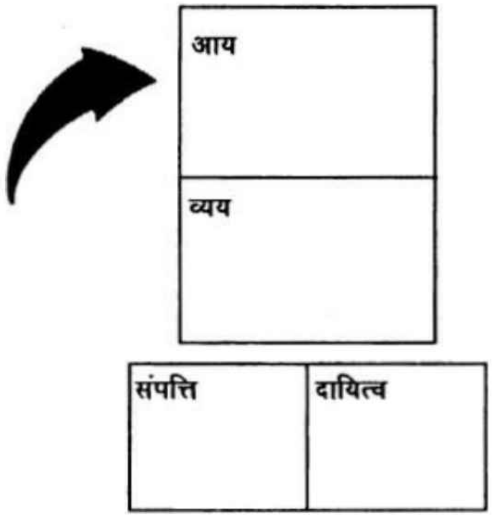


अगर आप इस डायग्राम से परिचित नहीं हैं, जो एक फाइनैंशियल स्टेटमेंट का डायग्राम है या आप इसके बारे में अधिक स्पष्टीकरण चाहते हैं तो मैं आपको सुझाव दूँगा कि या तो आप *रिच डैड पुअर डैड* पढ़ लें या फिर अपने उस मित्र से बात करें जिसने यह पुस्तक पढ़ी हो और उससे इसे समझाने के लिये कहें। इस डायग्राम को समझना बहुत ही महत्वपूर्ण है और मेरे अमीर डैडी के कई सबक़ समझने के लिये इसे समझना लगभग अनिवार्य है । जैसा मेरे अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "मेरे बैंकर ने मुझसे कभी मेरा रिपोर्ट कार्ड नहीं माँगा । मेरा बैंकर मुझसे मेरा फाइनैंशियल स्टेटमेंट माँगता है ।" अमीर डैडी यह भी कहते थे, "जब आप स्कूल छोड़ देते हैं तो आपका फाइनैंशियल स्टेटमेंट आपका रिपोर्ट कार्ड है। आपका फाइनैंशियल स्टेटमेंट आपके फाइनैंशियल आई क्यू का पैमाना है ।" इससे आप यह समझ जायेंगे कि यह डायग्राम हर उस व्यक्ति के लिये इतना महत्वपूर्ण क्यों है जो आर्थिक स्वतंत्रता या प्रचुर संपत्ति हासिल करना चाहता है।

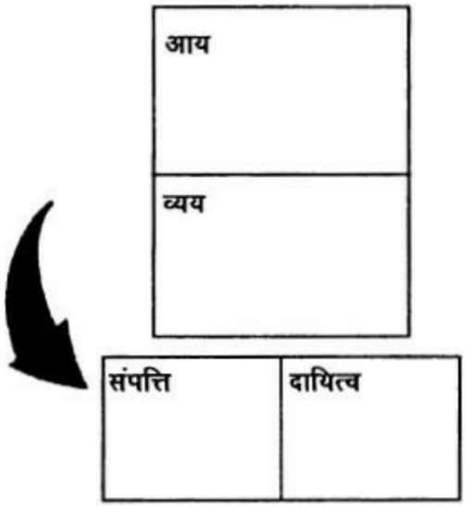
फोकस का अंतर

ई और एस तथा बी और आई के बीच के अंतर को बेहतर तरीक़े से समझाने का एक तरीक़ा फाइनैंशियल स्टेटमेंट का प्रयोग है। क्वाड्रैंट के दाँये और क्वाड्रैंट के बाँये हिस्से के बीच का अंतर फोकस का अंतर है। नीचे यह समझाया गया है कि मेरा क्या अर्थ है:

सीधे-सीधे कहा जाये तो ई और एस क्वाड्रैंट के लोगों का ध्यान यहाँ लगा रहता है:



और बी और आई क्वाड्रैंट के लोगों का ध्यान यहाँ लगा रहता है:

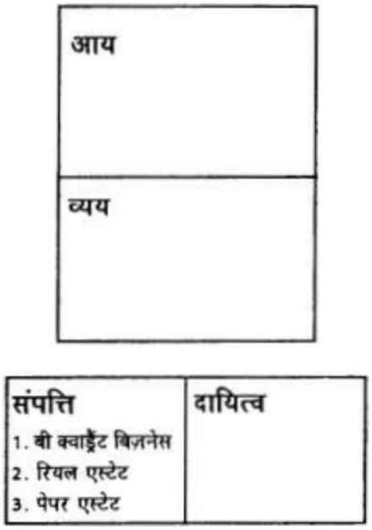


क्या आप अब भी धन के लिये काम कर रहे हैं?

फाइनैंशियल स्टेटमेंट के द्वारा दिखाया गया मूलभूत अंतर यह है कि ई और एस क्वाड्रैंट के लोग धन के लिये काम कर रहे हैं। बी और आई क्वाड्रैंट के लोगों का ध्यान धन के लिये काम करने में नहीं, बल्कि संपत्ति बनाने या एसेट्स हासिल करने में लगा रहता है। इसी कारण बी और आई क्वाड्रैंट के व्यक्ति की संपत्ति ई या एस क्वाड्रैंट के व्यक्ति की संपत्ति से अधिक होती है। अगर बी या आई क्वाड्रैंट का व्यक्ति काम करना बंद कर देता है तब भी उसकी संपत्तियाँ काम करती हैं और उसके लिये धन कमाती हैं ।

तीन तरह की संपत्तियाँ

संपत्ति वाले कॉलम में मुख्य रूप से तीन तरह की संपत्तियाँ पायी जाती हैं ।



आर्थिक स्वतंत्रता की आसान योजना

मैंने और मेरी पत्नी ने युवावस्था में ही अमीर बनकर रिटायर होने के लिये जिस आसान योजना का पालन किया वह यह थी कि पहले बिज़नेस बनाओ और फिर रियल एस्टेट में निवेश करो। जैसा मैंने कहा, इसमें हमें 1985 से 1994 तक का समय लगा और हमने जब शुरू किया था तब हमारे पास कुछ भी नहीं था । और जब हम आर्थिक रूप से

स्वतंत्र होकर रिटायर हुये तो हमारे पास एक भी शेयर या मीच्युअल फंड नहीं था। यह हमारी आसान योजना थी और हमने अपनी योजना का पालन किया।

कई लोगों ने मुझसे यह पूछा, "आपने अपना बिज़नेस पहले क्यों बनाया?" इस सवाल के तीन जवाब हैं। *पहला जवाब* यह है कि बिज़नेस बनाने से हमें बहुत अधिक धन मिलना संभव हुआ । इस पुस्तक की शुरुआत में मैंने उन 11 तरीक़ों की सूची दी है जिनके द्वारा कोई आदमी अमीर बन सकता है जैसे धन के लिये किसी से विवाह करना । किम और मेरे लिये अमीर बनने का सबसे अच्छा तरीक़ा बिज़नेस बनाना था । *दूसरा जवाब* यह है कि अमेरिका के टैक्स कानून उन लोगों के लिये बहुत लाभदायक हैं जो बी क्वाड्रैंट से धन कमाते हैं और उन लोगों को सज़ा देते हैं जो ई क्वाड्रैंट से धन कमाते हैं। सबसे अंत में, *तीसरा जवाब* है बिज़नेस बनाना और रियल एस्टेट में निवेश करना । ज़्यादातर अमीर लोग इसी योजना पर चलते हैं।

मैं किस तरह रियल एस्टेट ख़रीद पाया?

2000 के स्टॉक मार्केट कैश के बाद कई लोग अब जागने लगे हैं। उन्हें यह एहसास होने लगा है कि स्टॉक और मीच्युअल फंड जोखिम भरे हैं। स्टॉक मार्केट के क्रेश के बाद कई लोगों के मन में रियल एस्टेट में निवेश करने का ख़्याल आया । समस्या यह थी कि कई लोगों के पास रियल एस्टेट में निवेश करने के लिये या उन जगहों पर रहने के लिये जहाँ रियल एस्टेट महँगी थी, पर्याप्त धन नहीं था। मुझसे अक्सर यह सवाल पूछा जाता है, "मै किस तरह रियल एस्टेट ख़रीद सकता हूँ जबकि मेरे पास किराया चुकाने के बाद मुश्किल से पैसे बचते हैं?"

मेरा जवाब हमेशा वही रहता है। मैं हमेशा कहता हूँ, "अपनी दिन की नौकरी करते रहो और पार्ट-टाइम बिज़नेस बनाना शुरू कर दो।" एक बार आपका बिज़नेस धन कमाने लगे तो आपका दूसरा

क़दम होगा अपनी दिन की नौकरी करते रहना और बिज़नेस से होने वाली अतिरिक्त आमदनी से रियल एस्टेट में निवेश ख़रीदना। इस तरह आप धन के लिये ज़िंदगी भर काम करते रहने के बजाय पूँजी की दो श्रेणियाँ बनाना शुरु कर देते हैं ।

तीन प्रकार की बुद्धि

वित्तीय सफलता के लिये जिस तरह तीन अलग-अलग प्रकार की शिक्षा शैक्षणिक, प्रोफेशनल और वित्तीय शिक्षा–ज़रूरी हैं, उसी तरह असली दुनिया में वित्तीय सफलता के लिये तीन प्रकार की बुद्धि की आवश्यकता होती है । ये हैं :

1. **मानसिक बुद्धि :** आम तौर पर वह जिससे स्कूल में आई क्यू नापा जाता है ।
2. **भावनात्मक बुद्धि :** यह कहा गया है कि भावनात्मक बुद्धि मानसिक बुद्धि से 25 गुना अधिक शक्तिशाली होती है। भावनात्मक बुद्धि के उदाहरण हैं : बहस करने के बाद भी ठंडे बने रहना; किसी ऐसे व्यक्ति से शादी नहीं करना जिसके बारे में आप जानते हैं कि लंबे समय में वह अच्छा जीवनसाथी नहीं होगा; और विलंब से संतुष्टि के लिये तैयार रहने की आदत, जो तत्काल संतुष्टि चाहने के विपरीत है, और तत्काल संतुष्टि की आशा करना कई वर्तमान वित्तीय समस्याओं का कारण है।
3. **वित्तीय बुद्धि :** मेरे अमीर डैडी कहते थे, “आपकी वित्तीय बुद्धि आपके व्यक्तिगत फाइनैंशियल स्टेटमेंट से नापी जाती है। आपकी वित्तीय बुद्धि इस बात से नापी जाती है कि आप कितना धन कमाते हैं, आप कितना धन रख पाते हैं, आपका धन आपके लिये कितनी कड़ी मेहनत करता है और आप उस धन को कितनी पीढ़ियों तक हस्तांतरित कर पाते हैं ।”

स्मार्ट लोग अमीर बनने में असफल क्यों रहते हैं

कई स्मार्ट लौग, जैसे मेरे ग़रीब डैडी, अमीर बनने में असफल रहते हैं हालाँकि उनका आई क्यू बहुत अच्छा रहता है और स्कूल में उनका प्रदर्शन भी बहुत अच्छा रहता है । इसका कारण यह है कि उनमें वित्तीय सफलता और संपत्ति के संग्रह के लिये आवश्यक *भावनात्मक* बुद्धि का अभाव होता है। कम फाइनैंशियल आई क्यू के चार आम लक्षण हैं:

1. **वे बहुत धीमे-धीमे अमीर बनते हैं क्योंकि वे धन के खेल को बहुत सावधानी से खेलते हैं:** चूँकि वे ई क्वाड्रैंट में नौकरी करते हैं, इसलिये वे अपनी आमदनी का अधिक प्रतिशत हिस्सा टैक्स में दे देते हैं और इस वजह से वे बुद्धिमानी से निवेश करने में असफल रहते हैं और अपने धन को बैंक में रखते हैं, बहुत कम ब्याज कमाते हैं और उन्हें ब्याज से जो थोड़ी-बहुत रक़म मिलती है उस पर और भी ऊँची दर से टैक्स लगता है।
2. **बहुत जल्दी अमीर बनने की कोशिश करना ।** इस व्यक्ति में धैर्य नाम की भावनात्मक बुद्धि का अभाव होता है। यह व्यक्ति अक्सर नौकरियाँ बदलता रहता है या एक ज़बर्दस्त विचार से दूसरे ज़बर्दस्त विचार पर कूदता रहता है । यह लोग कुछ शुरू करते हैं, फिर उससे ऊब जाते हैं और छोड़ देते हैं ।
3. **भावावेग में ख़र्च करना ।** इस व्यक्ति की व्यायाम करने की प्रिय आदत शॉपिंग करना है । ऐसे लोग तब तक ख़रीदारी करते हैं जब तक कि वे गिर न जायें । अगर उनके पास धन है तो वे उसे किसी भी सनक पर ख़र्च कर देते हैं। ऐसे लोग कहते हैं, "धन मेरी उँगलियों से फिसल जाता है । ”
4. **किसी मूल्यवान वस्तु का स्वामी बन पाने की अयोग्यता ।** दूसरे शब्दों में इस व्यक्ति के पास वही वस्तुयें होती हैं या वह उन चीज़ों के लिये काम करता है जो उसे ग़रीब बनाती हैं। उदाहरण के लिये मैं कई ऐसे लोगों से मिला हूँ जिन्होंने रियल एस्टेट में निवेश किया है । जैसे ही वे इसके मालिक बनते हैं, वे इसे बेच देते हैं, कमाई को लेते हैं और उससे क्रेडिट कार्ड बिल या स्टुडेन्ट लोन का भुगतान कर देते हैं या एक नयी नाव ख़रीद लेते हैं या

फिर छुट्टियाँ मनाने कहीं चले जाते हैं । दूसरे शब्दों में वे उन चीज़ों को कसकर पकड़े रहते हैं जिनका बहुत कम मूल्य है और उन चीज़ों को बेच देते हैं जिनका असली मूल्य हैं।

इन्हीं लोगों में से कई बिज़नेस बनाने के बजाय किसी और के लिये काम करना बेहतर समझते हैं और वे किसी ऐसी चीज़ में कड़ी मेहनत करते हैं जो कभी उनके स्वामित्व में नहीं हो पायेगी । डर की भावना इतनी प्रबल होती है कि वे स्वतंत्रता के लिये काम करने के बजाय सुरक्षा के लिये काम करना पसंद करते हैं।

भावनात्मक बुद्धि फाइनैंशियल बुद्धि के लिये अनिवार्य है

यह अध्याय मेरे रेडियो इंटरव्यू से शुरू हुआ था । मैंने इंटरव्यू से शुरू इसलिये किया क्योंकि वह युवक भावनात्मक रुप से अनियंत्रित था । स्पष्ट रुप से वह मानसिक रुप से बहुत प्रतिभाशाली था, परंतु उसकी भावनायें उसे अतार्किक रुप से सोचने पर मजबूर कर रही थीं । अगर आप भावनात्मक रुप से अनियंत्रित हैं तो फाइनैंशियल चुनौतियों को सुलझाने के आपके अवसर बहुत कम हो जाते हैं।

अगर आप अमीर बनना चाहते हैं तो असली दुनिया में भावनात्मक बुद्धि मानसिक बुद्धि से अधिक महत्वपूर्ण है। *ऊँचे फाइनैंशियल आई क्यू के लिये ऊँचा भावनात्मक आई* क्यू होना अनिवार्य है । अमेरिका के सबसे अमीर निवेशक वारेन बफे का कहना है, “जो व्यक्ति अपनी भावनाओं पर नियंत्रण नहीं रख सकता, वह अपने धन पर नियंत्रण नहीं रख सकता ।”

जब मैं अधिक युवा था तो मैं भावनात्मक रुप से बहुत पिछड़ा हुआ था... मैं "आज के लिये जीने" में विश्वास रखता था । यह भी एक कारण है कि मुझे 47 वर्ष से पहले वित्तीय स्वतंत्रता नहीं मिली, हालाँकि मैं जानता था कि इसे कैसे प्राप्त किया जा सकता था । जब भी मैं ज़्यादा ऊपर उड़ता था या अनियंत्रित हो जाता था, यानी या तो

फटाफट अमीर बनना चाहता था या कुंठा की वजह से छोड़ना चाहता था तो अमीर डैडी अक्सर कहा करते थे, "जब तुम बड़े हो जाओ तो वापस लौट आना । तब मैं तुम्हें आगे सिखाऊँगा कि अमीर कैसे बना जाता है ।''

क्या आप अपना भावनात्मक आई क्यू सुधारना चाहते हैं?

मेरा व्यक्तिगत अनुभव है कि मेरा भावनात्मक आई क्यू जितना ज़्यादा बढ़ता है, मेरी ज़िंदगी उतनी ही बेहतर बन जाती है । मैरीन कॉर्प्स में रहने के बाद मैं न सिर्फ़ आवेगशील हो गया, बल्कि मैं बहुत हिंसक और तुनकमिज़ाज भी हो गया। जब मैं वियतनाम से लौटा तो मेरे अमीर डैडी ने कहा, "तुम्हारे गर्म स्वभाव और तत्काल प्रतिक्रिया ने तुम्हें वियतनाम में ज़िंदा रखा, परंतु तुम्हारी यही भावनायें तुम्हें बिज़नेस की दुनिया में मार डालेंगी।"" अमीर डैडी ने ज़ोर देकर यह सुझाव दिया कि अगर मैं अपना फाइनैंशियल आई क्यू सुधारना चाहता था तो उसके लिये मुझे अपना भावनात्मक आई क्यू सुधारने की मेहनत करनी होगी । जब अपनी भावनाओं पर मेरा नियंत्रण ठीक हुआ तो मेरा विवाह सुधर गया, मेरी बिज़नेस योग्यताओं में सुधार हुआ और इसी तरह मेरी निवेश योग्यताओं में भी सुधार हुआ । अपने ग़ुस्से को दूर रखने से मेरी सेहत भी सुधर गयी... हालाँकि कई बार यह अब भी मुझ पर नियंत्रण कर लेता है । अपनी भावनात्मक बुद्धि को बढ़ाने की दिशा में पहला क़दम यह स्वीकार करना था कि मुझे इसे सुधारने की ज़रूरत है।

अगर आप मेरे जैसे हैं यानी आप हमेशा थोड़ी अधिक भावनात्मक परिपक्वता का परिचय दे सकते हैं, तो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस आपके लिये सर्वश्रेष्ठ प्रशिक्षण स्थल हो सकता है। मेरे लिये नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के सर्वश्रेष्ठ फ़ायदों में से एक यह है कि यह आपके भावनात्मक आई क्यू को विकसित करता है। हर बार जब भी आपका सामना ऐसे लोगों से होता है जो छोड़ देते हैं या जो

झूठ बोलते हैं, हर बार जब आप अपने डरों, अपनी निराशाओं, अपनी कुंठाओं और अपनी धैर्यहीनता को एक बेहतर व्यक्ति बनने के लिये जीतते हैं तो आप अपने भावनात्मक आई क्यू को बढ़ा लेते हैं । दूसरे शब्दों में नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस एक बढ़िया जगह है जहाँ आप खुद को बेहतर तरीक़े से जान पाते हैं और अपने आपको सुधारने में मेहनत कर सकते हैं ।

अपने आपसे यह सवाल पूछें। "मेरी भावनायें किस तरह मेरे जीवन में हस्तक्षेप कर रही हैं? क्या मेरी भावनाओं के कारण मेरे व्यक्तित्व में यह कमियाँ हैं?

1. अधिक संकोच
2. रिजेक्शन का डर
3. सुरक्षा की आवश्यकता
4. धैर्य की कमी
5. बहुत चिड़चिड़ाना
6. कोई बुरी लत
7. भावावेग में काम करना
8. बहुत गुस्सा
9. बहुत धीमे-धीमे बदलना
10. आलस
11. .... (आपका विकल्प)

एक बार फिर, नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस का एक बड़ा लाभ यह है कि यह आपकी भावनात्मक बुद्धि की जाँच करेगा और कई प्रकरणों में इसमें भारी सुधार करेगा। एक बार आप अपने भावनात्मक आई क्यू को सुधारना शुरू करते हैं तो आप शायद यह पायेंगे कि आपके जीवन के दूसरे क्षेत्रों में भी सुधार हो रहा है। आप यह पायेंगे कि अब लोगों से बात करना अधिक आसान हो गया है, आप अधिक स्पष्ट रूप से अपनी बात को कह पाते हैं, आप अपनी भावनाओं को अधिक प्रभावी ढंग से नियंत्रित कर पाते हैं और जब आप यह सारी चीज़ें बेहतर तरीक़े से करते हैं तो आपका बिज़नेस ज़्यादा तेज़ी से बढ़ेगा। अधिक धैर्य

होने से आपके पास बेहतर निवेशक बनने का बेहतर अवसर होगा। अपनी भावनात्मक बुद्धि को विकसित करने से आपका विवाह सुधर सकता है (यदि आप विवाहित हैं या विवाह करना चाहते हैं) और हम सभी जानते हैं कि विवाह का विषय कितना भावनात्मक हो सकता है। आप बेहतर अभिभावक भी बन सकते हैं और अपने बच्चों की बेहतर तरीक़े से परवरिश कर सकते हैं । इसलिये मैं तो यही कहूँगा कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस को बनाने में कुछ साल का निवेश करने से आपको जीवन के कई क्षेत्रों में लाभ मिलेंगे। क्यों? क्योंकि जीवन एक बहुत भावनात्मक विषय है।

एक बेहतर विवाह

किम और मेरे लिये आर्थिक रूप से स्वतंत्र होने की हमारी योजना विवाह के लिये बहुत बढ़िया साबित हुई । ज़ीरो से शुरू करते हुये हमारे पास एक ऐसा प्रोजेक्ट था जिस पर हम दोनों इकट्ठे काम कर सके। मैं यह कहूँगा कि बिज़नेस बनाने के उतार-चढ़ाव का सामना करने की वजह से हमारे विवाह में कई चुनौतियाँ आयीं, परंतु अंत में इनकी वजह से हमारा विवाह ज़्यादा मज़बूत हुआ । हमने इकट्ठे जोखिम लिये, घाटे को इकट्ठे सहन किया और अपनी जीत का जश्न इकट्ठे मनाया ।

जैसा पहले ही कहा जा चुका है, हमारी योजना आसान थी। 1985 में किम और मैंने अपना बिज़नेस बनाना शुरू किया। तब हमारे पास कुछ भी नहीं था। जब हमारा बिज़नेस बहुत फ़ायदेमंद साबित हुआ तो 1991 में हमने रियल एस्टेट में पहला निवेश किया। 1994 में हमने अपना बिज़नेस बेच दिया, अधिक रियल एस्टेट ख़रीदी और बाक़ी ज़िंदगी के लिये आर्थिक रूप से चिंतामुक्त होकर रिटायर हो गये। यह एक आसान योजना थी और इसने हमारे जीवन को अधिक आसान और सुखी बना दिया। जैसा हममें से ज़्यादातर लोग जानते हैं, धन पारिवारिक कलह का एक प्रमुख कारण है । आज हमारा विवाह बेहतर है, न सिर्फ़ इसलिये क्योंकि हमारे पास धन है, बल्कि इसलिये

भी क्योंकि हमने बिज़नेस को इकट्ठे बनाया। जब हम भावनात्मक रूप से अधिक परिपक्व हुये तो अलग-अलग रास्तों पर जाने के बजाय, हम लोग एक ही रास्ते पर चलते- चलते क़रीब आ गये। मैं कई लोगों को यह कहते सुनता हूँ, "अरे, मैं अपने पति के साथ कभी काम नहीं कर सकती। मैं उसको इतने लंबे समय तक नहीं झेल सकती।" मैं ईमानदारी से कह सकता हूँ कि मैं किम के बिना इतना सफल नहीं हुआ होता और अगर हम लोग अलग-अलग कंपनियों के लिये अलग-अलग नौकरियाँ कर रहे होते, तो हमारी वैवाहिक ज़िंदगी इतनी सुखद नहीं होती । अगर हम अलग-अलग काम करते, तो हम आगे चलकर एक-दूसरे से बहुत दूर हो जाते। बिज़नेस को इकट्ठे बनाने और इकट्ठे निवेश करने की वजह से हमारा विवाह सुदृढ़ हुआ क्योंकि हमारे पास अपने मतभेदों को सुलझाने का समय था, हम इकट्ठे क़रीब आये, एक-दूसरे को बेहतर तरीक़े से जानने लगे, एक-दूसरे का अधिक सम्मान करने लगे, भावनात्मक रूप से इकट्ठे परिपक्व हुये और अंत में एक-दूसरे के साथ ज़्यादा सुखी हुये... और मेरे लिये यह अमूल्य रहा है। हालाँकि अब भी हमारे बीच मतभेद हैं, परंतु आज हम जानते हैं कि एक-दूसरे के प्रति हमारा प्रेम उन मतभेदों से ज़्यादा प्रबल है। दो लोगों के बीच सुखी विवाह निश्चित रूप से भावनात्मक बुद्धि के कारण होता है, न कि अच्छे नंबर लाने वाले दो लोगों के बीच हुआ विवाह, जो अच्छी नौकरियाँ करके काफ़ी पैसे कमा रहे हों।

कुछ सफल नेटवर्क मार्केटर्स असफल क्यों होते हैं

इतने वर्षों में मैं कई सफल नेटवर्क मार्केटर्स से मिला हूँ जिन्होंने अपने बिज़नेस से ढेर सारी दौलत कमायी है । मैं कुछ ऐसे भी नेटवर्क मार्केटर्स से मिला हूँ जिन्होंने एक बड़ा बिज़नेस बनाया और फिर सब कुछ गँवा दिया । क्यों? एक बार फिर, इसका जवाब आपको भावनात्मक बुद्धि में मिलेगा ।

रे नाम का व्यक्ति उस सफल नेटवर्क मार्केटर का एक उदाहरण है जो बाद में असफल हुआ । रे दक्षिण कैलिफ़ोर्निया में रहता है । वह

कॉलेज से निकलने के तुरंत बाद एक हैल्थ फूड स्टोर चेन के लिये काम करने लगा और उसे जल्दी ही इसका स्टोर मैनेजर बना दिया गया । रे के पास चूँकि बायोकेमिस्ट्री की डिग्री थी, इसलिये उसकी स्वास्थ्य में बेहद रुचि थी । एक दिन एक ग्राहक अंदर आया और उसने रे को हैल्थ प्रॉडक्ट्स की नयी श्रृंखला दिखायी । रे ने उन प्रॉडक्ट्स का प्रयोग किया और पाया कि वे बहुत अच्छे हैं । रे तत्काल अपने बॉस के पास गया और उनसे पूछा कि क्या वह उन्हें अपने स्टोर में रख सकता है । बॉस ने कहा, "नहीं ।" धैर्यहीन और आवेगपूर्ण स्वभाव का होने के कारण रे ने तत्काल अपनी नौकरी छोड़ दी और इस नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस अवसर में शामिल हो गया ।

तीन साल तक रे ने बिज़नेस का अध्ययन किया और इसे सीखा । वह कुछ वर्षों तक आर्थिक रूप से संघर्ष करता रहा और तभी अचानक बत्तियाँ जल गयीं । रे ने ई क्वाड्रैंट की मानसिकता को छोड़कर बी क्वाड्रैंट की मानसिकता हासिल कर ली । उसकाबिज़नेस धमाके के साथ बढ़ गया और जल्दी ही वह एक सप्ताह में उससे अधिक धन कमा रहा था जितना वह हैल्थ फूड स्टोर में अपनी एक साल की नौकरी में कमा पाता ।

जल्दी ही रे मंच पर इस बिज़नेस में आने वाले सभी नये लोगों से बातें करने लगा। वह नया स्टार था । समस्या यह थी कि स्टेज और स्टार बनना उसके दिमाग़ पर चढ़ गया । वह घमंडी और अति-आत्मविशावासी हो गया जो कम भावनात्मक बुद्धि का परिचायक है। वह उन लोगों से बहस करने लगा जिन्होंने उसे यह बिज़नेस करना सिखाया था । उसे लगता था कि वह उन लोगों से ज़्यादा स्मार्ट था क्योंकि उसके पास ज़्यादा अच्छी कार थी, ज़्यादा अच्छा घर था और उसके पास ज़्यादा पैसा आ रहा था । पैसे ने दरअसल उसके दिमाग़ को बौरा दिया ।

एक नया नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू हो रहा था । उनके पास भी एक उत्कृष्ट हैल्थ प्रॉडक्ट लाइन थी और वे रे जैसे सितारों की तलाश में थे जो अपनी पुरानी कंपनी से दलबदल करके उनकी कंपनी

में आ जायें । रे को इस बात के लिये राज़ी करने में नये बिज़नेस मालिकों को ज़्यादा समय नहीं लगा कि वह पुरानी स्थापित कंपनी को छोड़कर उनकी नयी कंपनी में आ जाये। रे ने यह छलाँग इसलिये लगायी क्योंकि वह सबसे नीचे की सीढ़ी से शुरू करना चाहता था, जल्दी शुरू करना चाहता था और ज़्यादा बड़े बिज़नेस को अधिक जल्दी बनाना चाहता था । रे ने अपनी टीम के कुछ सदस्यों को भी अपने साथ मिला लिया ।

तीन साल बाद रे दिवालिया हो चुका था । क्यों? मेरी समझ से इसके दो कारण थे । एक तो यह कि नयी कंपनी के मालिक भी रे जैसे ही थे । उनमें भी धैर्य नहीं था और वे भावावेग में काम करते थे । वे भी बहुत जल्दी अमीर बनना चाहते थे। दूसरा कारण यह कि रे की ही तरह नये कंपनी मालिक भी धन के ख़राब मैनेजर थे जो चमक-दमक और दिखावे में विश्वास करते थे, जो पैसे उछालते थे और अर्थहीन बातें करते थे । अपने बिज़नेस में दुबारा निवेश करने के बजाय और रियल एस्टेट में दुबारा निवेश करने के बजाय यानी असली संपत्ति हासिल करने के बजाय उन्होंने संपत्ति के प्रतीकों को ख़रीदा । क्या आपको याद है कि इस अध्याय के शुरू में मैंने यह ज़िक्र किया था कि ग़रीब लोग अक्सर असली मूल्यवान चीज़ों के साथ असहज अनुभव करते हैं? रे और नये बिज़नेस के संस्थापक इसी श्रेणी में आते हैं, ऐसा मेरा विश्वास है । इसीलिये रे और नयी कंपनी के मालिक असली संपत्ति ख़रीदने में असफल हुये । इसके बजाय, उन्होंने तेज़ कारें ख़रीदीं, तेज़ महिलायें पसंद कीं और तेज़ गति से वे बिज़नेस से बाहर चले गये और दिवालिया हो गये। एक जैसे पंख वाले पक्षी एक साथ उड़ते हैं ।

आज रे एक नये नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से दूसरे नये नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में छलाँग लगाता फिर रहा है। हर बार जब मैं उसे देखता हूँ उसके पास एक *नया* बिज़नेस अवसर होता है और प्रमोट करने के लिये एक नयी प्रॉडक्ट लाइन होती है। रे ने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना सीख लिया परंतु वह इस बिज़नेस में सफल नहीं

हो पाया। वह इसलिये असफल हुआ क्योंकि उसकी भावनायें उसके विचारों पर हावी हो गयीं।

मेंढक न बनें

मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ बदलना ग़लत है। मैं जानता हूँ कि ऐसा होता है। मैं सिर्फ़ इतना कह रहा हूँ कि कई लोग रे की तरह होते हैं, जो आदर्श बिज़नेस, आदर्श प्रॉडक्ट लाइन और आसान पैसे की तलाश में इस कंपनी से उस कंपनी की तरफ़ छलाँगें लगाते रहते हैं । कई लोग ऐसा इसलिये करते हैं क्योंकि वे अपनी भावनात्मक बुद्धि को विकसित करने में असफल रहते हैं, जो मेरी राय में इस बिज़नेस में उतरने के प्रमुख कारणों में से एक है । दूसरे शब्दों में किसी कंपनी को छोड़ने में कोई बुराई नहीं है, बशर्ते आपके पास भावनात्मक कारणों के बजाय ठोस और सही कारण हों । एक पत्थर से दूसरे पत्थर पर छलाँग लगाना मेंढकों के लिये अच्छा हो सकता है, परंतु यह बिज़नेस मालिकों के लिये अच्छा नहीं होता । जैसा मेरे दोस्त ने कहा है, "मेंढक होने के साथ एक समस्या यह है कि न सिर्फ़ आपको अपना पूरा दिन कीड़ों का पीछा करने में बिताना होता है, बल्कि आपको उन कीड़ों को खाना भी होता है जिन्हें आपने पकड़ा है।" संदेश यह है, एक बार आपको कोई ऐसा नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस मिल जाये जो आपके लिये सही हो तो उस बिज़नेस को और अपने आपको इकट्ठे विकसित होने का समय दें। कीड़ों का पीछा करने वाले मेंढक की तरह न बनें।

सफल नेटवर्क मार्केटर्स अधिक सफल क्यों बनते हैं

यह मेरा सौभाग्य है कि मेरी मुलाक़ात कुछ बेहद सफल नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस मालिकों से हुई... कई मुझसे और यहाँ तक कि मेरे अमीर डैडी से भी बहुत अधिक सफल थे। मुझे यह जानकर खुशी हुई

कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में सफलता का फ़ॉर्मूला भी वही था जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखाया था। फ़ॉर्मूला यह है ।

1. **बिज़नेस बनाओ ।** ज़मीन से बिज़नेस को ऊपर उठाने में आम तौर पर 5 साल का समय लगता है। मैं जानता हूँ कि इसमें कम समय भी लग सकता है और इसमें इससे ज़्यादा समय भी लग सकता है। बहरहाल, कोई भी बिज़नेस एक बच्चे की तरह होता है, उसे बढ़ने के लिये समय चाहिये।
2. **बिज़नेस में दुबारा निवेश करें।** यह क़दम इसलिये महत्वपूर्ण है क्योंकि रे और कई दूसरे लोग इसे करना पसंद नहीं करते । अपनी पूँजी का दुबारा निवेश करने के बजाय उन्हें जितना पैसा मिलता है वे उतनी ही तेज़ी से उसे ख़र्च कर देते हैं । वे जल्दी ही क्रेडिट पर ख़रीदते हैं, नयी कारें, नये घर, नये कपड़े और अच्छी छुट्टियाँ इत्यादि। अपने बच्चे को बढ़ने में मदद करने के बजाय वे उस बच्चे के लंच मनी को चुरा लेते हैं और बच्चा भूख से मरने लगता है।

दुर्भाग्य से, रे जैसे लोगों की कहानियाँ हर बिज़नेस में बहुत आम हैं। अमेरिका में इतने कम लोगों के अमीर होने का, चाहे बाक़ी बहुत सा पैसा कमा लें, एक प्रमुख कारण यह है कि वे अपने बच्चे के लंच मनी को खिलौनों पर और उन चीज़ों पर ख़र्च कर देते हैं जिससे उनके अहम् को तुष्टि मिलती है।

किस तरह बिज़नेस में दुबारा निवेश किया जाता है

एक पारंपरिक बिज़नेस के रूप में रिच डैड डॉट कॉम दुबारा निवेश कर रही है। हमारी वेबसाइट सुधारने, लाइव वेब गेम ***कैशफ़्लो 101* और *कैशफ़्लो फॉर किड्स*** बनाने, स्कूलों को मुफ़्त दिये जाने वाले गेम्स और स्कूल पाठ्यक्रम बनाने में लाखों डॉलर ख़र्च किये जा रहे हैं। यह इस बात के उदाहरण हैं कि पारंपरिक बिज़नेस किस तरह बिज़नेस में दुबारा निवेश करता है। कुछ और उदाहरण हो सकते हैं

वेयरहाउस बनाना, कुछ और ट्रक ख़रीदना या राष्ट्रीय विज्ञापन में पैसे ख़र्च करना इत्यादि ।

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में दुबारा निवेश करने का यह अर्थ हो सकता है कि आप अपने बिज़नेस को 10 लोगों से फैलाकर 20 लोगों तक ले जायें । इसका यह अर्थ भी हो सकता है कि आप अपनी डाउनलाइन को ज़्यादा गहराई तक जाने में मदद करें और इसके लिये अपना कुछ समय दें। अधिकांश नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों के साथ एक बढ़िया बात यह है कि इनमें आपको अपने बिज़नेस में दुबारा निवेश करने के लिये बहुत पैसे की ज़रूरत नहीं होती।

आख़िरी बिंदु यह है कि सच्चा बिज़नेस मालिक बिज़नेस बनाने के लिये निवेश करना और दुबारा निवेश करना कभी बंद नहीं करता। किसी भी बिज़नेस में बहुत से लोग इसीलिये प्रचुर संपत्ति हासिल नहीं कर पाते क्योंकि वे अपने बिज़नेस में लगातार दुबारा निवेश नहीं करते ।

3. **रियल एस्टेट में निवेश ।** रियल एस्टेट क्यों? दो कारण हैं । एक तो यह कि टैक्स कानून उन बिज़नेस मालिकों के पक्ष में बनाये गये हैं जो रियल एस्टेट में निवेश करते हैं। परिशिष्ट वाले अध्याय में मेरी टैक्स सलाहकार डियान कैनेडी यह बताती हैं कि किस तरह रियल एस्टेट और नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस एक-दूसरे के लिये बने हैं । दूसरा कारण यह है कि आपका बैंकर आपको रियल एस्टेट के लिये हँसते-हँसते लोन दे देगा । आप अपने बैंकर से ज़रा पूछकर देखें कि क्या वह आपको मीच्युअल फंड या स्टॉक पर 6.5 प्रतिशत की दर से 30 साल का लोन देगा। वे लोग आपको अपनी बैंक से हँसते- हँसते हँसते भगा देंगे।

एक चेतावनी। मैं आपको पहले बिज़नेस बनाने का सुझाव इसलिये दे रहा हूँ क्योंकि रियल एस्टेट में निवेश करने में समय, शिक्षा, अनुभव और धन लगता है । अगर आपके पास अतिरिक्त स्थायी आय और टैक्स लाभ नहीं हैं जो बी क्वाड्रैंट बिज़नेस के साथ आते

हैं तो रियल एस्टेट या तो बहुत जोखिम भरा या फिर बहुत धीमा है। यह बहुत जोखिम भरा इसलिये है क्योंकि रियल एस्टेट में ग़लतियाँ, ख़ासकर प्रॉपर्टी मैनेजमेंट में की गयी ग़लतियाँ, बहुत महँगी साबित हो सकती हैं। बहुत से लोग रियल एस्टेट में अमीर बनने में इसलिये असफल रहते हैं या वे बहुत धीमे अमीर इसलिये बन पाते हैं क्योंकि उनके पास वह अतिरिक्त कैश नहीं होता जो बिज़नेस मालिकों के पास अक्सर होता है। यथार्थ में, सर्वश्रेष्ठ रियल एस्टेट सौदे आम तौर पर बहुत महँगे होते हैं। अगर आपके पास धन नहीं है, तो आपको रियल एस्टेट के वही सौदे मिलेंगे जिनमें पैसे वाले लोगों की कोई रुचि नहीं है। आज मैं कई लोगों से मिलता हूँ जो "डाउनपेमेंट किये बिना" रियल एस्टेट निवेशों की तलाश में हैं। हालाँकि ऐसे सौदे मौजूद हैं, परंतु वे ऐसे सौदों की सिर्फ़ इसलिये तलाश करते हैं क्योंकि उनके पास "डाउनपेमेंट में देने के लिये कुछ नहीं है ।" अगर आपमें रियल एस्टेट की शिक्षा, अनुभव और धन का अभाव है तो डाउनपेमेंट के बिना किया गया निवेश आपके जीवन का सबसे महँगा निवेश साबित हो सकता है। इसलिये पहले बिज़नेस बनाइये, फिर बिज़नेस में दुबारा निवेश कीजिये और तीसरे नंबर पर रियल एस्टेट ख़रीदिये।"

"पहले बिज़नेस बनाइये, फिर बिज़नेस में दुबारा निवेश कीजिये और तीसरे नंबर पर रियल एस्टेट ख़रीदिये।"

---

4. **विलासिता की वस्तुयें ख़रीदिये ।** हमारी विवाहित ज़िंदगी में ज़्यादातर समय किम और मैं बड़े घर में नहीं रहे या बहुत शानदार कारों में नहीं घूमे । वर्षों तक हम एक छोटे से घर में रहे, जिसकी मॉर्टगेज पेमेंट में हमें 400 डॉलर प्रति माह की लागत आती थी । हालाँकि हम उस छोटे से घर में रहते थे और सामान्य कारें चलाते थे, परंतु हम उस समय अपना बिज़नेस बना रहे थे और रियल एस्टेट में निवेश कर रहे थे । आज हम एक ज़्यादा बड़े घर में रहते हैं और हम दोनों के पास कुल मिलाकर छह कारें हैं...

परंतु हमारे पास अपनी संपत्तियों जैसे बिज़नेसों और रियल एस्टेट से बहुत अधिक धन भी आ रहा है। मेरे अमीर डैडी का मार्गदर्शक सिद्धांत था, बिज़नेस बनाओ, अपने बिज़नेस में दुबारा निवेश करो ताकि वह बढ़ता रहे, रियल एस्टेट में निवेश करो और फिर अपने बिज़नेस और रियल एस्टेट की मदद से अपने लिये विलासिता की वस्तुयें ख़रीदो। दूसरे शब्दों में पहले अपनी संपत्तियों को बनाने या ख़रीदने में मेहनत 126 बिज़नेस स्कूल उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते है करो और फिर अपनी संपत्तियों को अपने लिये विलासिता की वस्तुयें ख़रीदने दो ।

आज किम और मेरे पास एक बड़ा घर है और छह कारें हैं । परंतु हमें बाक़ी ज़िंदगी काम करने की इसलिये ज़रूरत नहीं है क्योंकि हमारे पास नौकरियाँ नहीं, संपत्तियाँ हैं । आज हम इसलिये काम करते हैं क्योंकि काम करना हमें अच्छा लगता हैं। यही नहीं, हम इसलिये ज़्यादा अमीर बनते गये क्योंकि हम अमीर डैडी के असली संपत्ति और लगातार बढ़ती संपत्ति के आसान चार क़दमों के फ़ॉर्मूले पर चले थे। हमने बिज़नेस बनाया, बिज़नेस में दुबारा निवेश किया, रियल एस्टेट में निवेश किया और फिर हमारी संपत्तियों ने हमारे लिये विलासिता की वस्तुयें ख़रीदीं।

अधिकांश लोग अमीर क्यों नहीं बन पाते?

अधिकांश लोग इस योजना पर क्यों नहीं चलते, जबकि यह एक आसान योजना है। अधिकांश प्रकरणों में इसका जवाब भावनात्मक बुद्धि में मिलता है। ज़्यादातर लोगों में इस योजना का पालन करने के लिये आवश्यक धैर्य, अनुशासन और संतुष्टि में विलंब की इच्छा का अभाव होता है। अधिकांश लोग पैसा कमाते हैं और उसे ख़र्च कर देते हैं। इसलिये यह मानसिक आई क्यू या फाइनैंशियल आई क्यू का मामला नहीं है। यह भावनात्मक आई क्यू का मामला है। वास्तव में, तीनों आई क्यू में फाइनैंशियल आई क्यू सबसे आसान है, जिससे यह स्पष्ट होता है कि बहुत सारे लोग जो स्कूल में अच्छा

प्रदर्शन नहीं कर पाते, अमीर क्यों बन जाते हैं। इसलिये, मेरे विचार से, फाइनैंशियल आई क्यू को भावनात्मक आई क्यू से जोड़ देना चाहिये और नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस इस बुद्धि को विकसित करने में किसी की भी मदद कर सकता है।

आप पेपर एसेट्स (assets) क्यों ख़रीदते हैं?

कई लोग मुझसे पूछते हैं, “आपने स्टॉक, बॉन्ड और मीच्युअल फंड जैसे पेपर एसेट्स कब ख़रीदे?” मेरा जवाब मेरे अमीर डैडी का जवाब है। बरसों पहले अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, "सबले अच्छा एसेट होता है बिज़नेस । मैं बिज़नेस को नंबर वन पर सिर्फ़ इसलिये रखता हूँ क्योंकि यह वह सबसे अच्छा एसेट है जिसके आप स्वामी होते हैं... बशर्ते आप इसके स्वामी होने लायक स्मार्ट हों। दूसरा है रियल एस्टेट और तीसरे हैं पेपर एसेटस। पेपर एसेट्स के आख़िरी होने का कारण यह है कि वे ख़रीदने में सबसे आसान हैं परंतु उनका स्वामी होना सबसे जोखिम भरा है। अगर आप पेपर एसेट्स के जोखिम भरे होने में विश्वास नहीं करते तो जाइये और अपने बैंकर से उन्हें ख़रीदने के लिये तीस साल का मॉर्टगेज लोन देने की बात करके देखिये।”

इसलिये, आज लोगों को मैं जो जवाब देता हूँ वह मेरे अमीर डैडी का जवाब है। पेपर एसेट्स सबसे आख़िर में इसलिये आते हैं क्योंकि उन्हें ख़रीदना सबसे आसान है परंतु उनका स्वामी बनना सबसे जोखिम भरा है। एक और कारण यह है कि मैं किसी बिज़नेस या रियल एस्टेट में ज़बर्दस्त घाटे का बीमा करा सकता हूँ। बहुत कम लोग जानते हैं कि स्टॉक मार्केट के शेयरों का बीमा कैसे कराया जाता है और मीच्युअल फंड पर बीमा होता है, यह मैंने आज तक कभी नहीं सुना... पर ऐसा हो सकता है।

लोग अपनी नौकरी में खुश क्यों नहीं होते

मेरा एक दोस्त प्रशिक्षित और अनुभवी मानसिक स्वास्थ्यकर्मी है। उसने मुझसे कहा कि सुख का एक कारण नियंत्रण है। आपका जितना नियंत्रण होगा, आप उतने ज़्यादा सुखी होंगे। दूसरी और, अगर आप नियंत्रण से बाहर हैं या आप नियंत्रण खो देते हैं तो आप अक्सर दुखी हो जाते हैं है।" उसने एक ऐसे व्यक्ति का उदाहरण दिया जो हवाई अड्डे की तरफ़ कार में तेज़ी से जा रहा है और अचानक वह एक मील लंबे ट्रैफ़िक जाम में फँस जाता है। निकलने का कोई रास्ता नहीं दिखाई देता और वह ट्रैफ़िक में रेंगता रहता है । उसे एहसास होता है कि उसका हवाई जहाज़ छूट जायेगा और उसका ख़ुशनुमा मूड काफ़ूर हो जाता है । यह आदमी सिर्फ़ इसलिये दुखी बन जाता है क्योंकि उसका ट्रैफ़िक जाम पर कोई नियंत्रण नहीं है। इसका सबक़ संक्षेप में यह है, "नियंत्रण और सुख क़रीबी रुप से जुड़े होते हैं।"

इस अध्याय के शुरु में दिये गये रेडियो इंटरव्यू में फोन करने वाले व्यक्ति की तरफ़ लौटते हुये मैं यही कहूँगा कि वह सुखी नहीं था। मुझे लगता है कि वह दुखी इसलिये है क्योंकि उसने अपने जीवन पर नियंत्रण खो दिया है । हालाँकि उसे लगता है कि उसके पास एक सुरक्षित नौकरी है, परंतु उसकी आर्थिक स्थिति पर उसका कोई नियंत्रण नहीं है । उसने स्टॉक और मीच्युअल फंड में निवेशों पर भी नियंत्रण खो दिया है। आज दुनिया में, ख़ासकर स्टॉक मार्केट क्रैश के बाद और अर्थव्यवस्था के कमज़ोर होने के बाद और 11 सितंबर के आतंकवादी हमले के बाद, कई लोग यह महसूस करते हैं कि उन्होंने नियंत्रण खो दिया है और इस वजह से वे दुखी हो जाते हैं । नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाने और फिर रियल एस्टेट में निवेश करने का एक बहुत बड़ा लाभ यह है कि यह दोनों कार्य आपको अपने जीवन पर दुबारा नियंत्रण प्रदान करते है... और आपका जितना अधिक नियंत्रण होगा आपके पास उतना ही अधिक सुख होगा... और सुख आपके जीवन में एक बहुमूल्य भावना है।

संक्षेप में

तो सवाल यह है, "क्या आप धन के लिये काम कर रहे हैं या संपत्ति के लिये काम कर रहे हैं?" अगर आप संपत्ति के लिये काम करना शुरू करना चाहते हैं तो मेरे पास दो सुझाव हैं। नीचे दिये हुये कैशफ़्लो क्वाड्रैंट को देखते हुये मैं यह सुझाव देना चाहूँगा :

अपने ख़ाली समय में, अगर आप अगले 3 से 5 सालों तक यह दोनों करेंगे तो मेरा विश्वास है कि आपका आर्थिक भविष्य उससे अधिक उज्जवल होगा जो उस स्थिति में होता जब आप वही करते जो अधिकांश लोग कर रहे हैं यानी नौकरी की सुरक्षा को कसकर पकड़े रहते और मीच्युअल फंड में अपने धन का निवेश करते। जब कोई व्यक्ति अपने फाइनैंशियल या वित्तीय जीवन का नियंत्रण किसी और के हाथ में दे देता है तो वह सुखी कैसे रह सकता है? इसके अलावा, कुछ सालों में अगर आप बी और आई क्वाड्रैंट में सफल हो जाते हैं तो आप धन के लिये काम करने के बजाय संपत्ति के लिये काम करेंगे।

अगला फ़ायदा

अगले अध्याय में यह पुस्तक बतायेगी कि आपके सपनों के सच होने का मूल्य क्या है। जिन्होंने ***कैशफ़्लो 101*** खेला है, उन्हें यह याद होगा कि यह खेल शुरू करने से पहले हर एक को अपना सपना चुनना होता है। अमीर डैडी हमेशा कहते थे, "अपने सपनों से शुरू करो और फिर पीछे की तरफ़ काम करो।" मैंने सबसे अच्छी बात को सबसे आख़िर में इसलिये कहा है क्योंकि अब आप जानते हैं कि आप अपने

जीवन में प्रचुर संपत्ति हासिल कर सकते हैं इसलिये शायद आप ज़्यादा बड़े सपने देखना चाहें।

अध्याय 10

फ़ायदा # 8 : अपने सपनों का जीवन जीना

"कई लोगों के पास सपने नहीं होते," मेरे अमीर डैडी ने कहा ।

"क्यों ?" मैंने पूछा ।

"क्योंकि सपनों में पैसे ख़र्च होते हैं।''

सपने को फिर से जगाते हुये

मेरी पत्नी किम और मैं एक सभा में गये, जहाँ एक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी का अग्रणी लीडर अपने 17000 वर्ग फुट पर बने महल, आठ कारों के गैरेज और उसमें खड़ी होने वाली आठ कारों, उसकी लिमोसिन और इसी तरह के दूसरे विलासिता के सामानों का प्रदर्शन कर रहा था । घर और आलीशान वस्तुयें प्रभावित करने वाली थीं, परंतु मुझ पर इससे भी ज़्यादा प्रभाव इस बात का पड़ा कि जिस घर में वह रहता था, उस सड़क का नाम उस आदमी के नाम पर रखा गया था। जब मैंने उससे पूछा कि उसने किस तरह सरकार को इस बात के लिये राज़ी किया, तो उसका जवाब था, "यह आसान था। मैंने एक नये स्कूल और लायब्रेरी बनाने के लिये दान दिया । जब मैंने ऐसा किया,

तो सरकार ने मुझे इस बात की इजाज़त दे दी कि इस सड़क का नाम मेरे परिवार के नाम पर रखा जाये ।" इस बिंदु पर मुझे यह एहसास हुआ कि उसका सपना मेरे सपने से बहुत ज़्यादा बड़ा था । मैंने कभी यह सपना नहीं देखा कि मेरे नाम पर किसी सड़क का नाम रखा जाये या मैं कभी स्कूल और लायब्रेरी बनवाने के लिये दान दूँ। उस रात को उसके घर से लौटते समय मैंने यह महसूस किया कि मुझे अपने सपनों का आकार बढ़ाना चाहिये।

अच्छी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में मैंने यह महत्वपूर्ण फ़ायदा देखा है कि वे सपनों के लिये काम करने के महत्व पर ज़ोर देती हैं और उन्हें पूरा करने में आपकी मदद करती हैं। हम जिस आदमी के आलीशान घर को देखने गये थे, वह केवल दिखावे के लिये अपने घर की नुमाइश नहीं कर रहा था वह और उसकी पत्नी लोगों को अपनी जीवनशैली के बारे में इसलिये बता रहे थे ताकि दूसरे लोग अपने सपनों को जीने के लिये प्रेरित हो सकें । बात बड़े घर या कारों की या उनकी क़ीमत की नहीं थी। बात तो अपने सपनों को सच करने के लिये मेहनत करने की प्रेरणा देने की थी ।

सपनों की हत्या कर देना

रिच डैड पुअर डैड में मैंने लिखा है कि मेरे ग़रीब डैडी अक्सर कहते थे, "हम इसे नहीं ख़रीद सकते।" मैंने यह भी लिखा है कि मेरे अमीर डैडी ने अपने पुत्र और मुझे इस तरह की बातें करने से मना किया था। इसके बजाय, वे हमसे यह कहने की उम्मीद करते थे, "मैं इसे किस तरह ख़रीद सकता हुँ?" हालाँकि दोनों ही वाक्य साधारण हैं, परंतु मेरे अमीर डैडी की नज़र में दोनों में बहुत बड़ा और बहुत ही महत्वपूर्ण फ़र्क़ है । उनका कहना था, "ऐसे खुद से यह पूछने से कि 'मैं इसे किस तरह से ख़रीद सकता हूँ ?' आपको बड़े सपने देखने की अनुमति मिल जाती है।"

अमीर डैडी यह भी कहते थे, "ऐसे लोगों से सावधान रहें जो आपके सपने की हत्या करना चाहते हों। इससे बुरा कुछ भी नहीं है कि आपका कोई दोस्त या प्रियजन आपके सपने की हत्या कर दे।'' ऐसे लोग हैं जो अनजाने में या जान-बुझकर इस तरह की बातें कह देते हैं:

1. “तुम यह नहीं कर सकते।"
2. “यह बहुत जोखिम भरा है। क्या तुम्हें पता है कि कितने सारे लोग इसमें असफल हो जाते हैं?”
3. “बेवकूफ़ी की बातें मत करो। तुम्हारे दिमाग़ में इस तरह के विचार कहाँ से आ जाते हैं?”
4. “अगर यह इतना बढ़िया विचार है, तो इसके पहले किसी और ने ऐसा क्यों नहीं कर दिया?”
5. “अरे, मैंने सालों पहले ऐसा करके देखा है। मैं तुम्हें बता दूँ कि यह कभी सफल नहीं होगा।”

मैंने यह देखा है कि जो लोग दूसरों के सपनों की हत्या करते हैं, वे लोग वही होते हैं जिन्होंने पहले अपने सपनों की हत्या कर दी है।

सपने क्यों महत्वपूर्ण हैं

मेरे अमीर डैडी ने सपनों के महत्व को इस तरह से समझाया था, "अमीर होना और बड़े घर में रह पाना उतना महत्वपूर्ण नहीं है । महत्वपूर्ण तो यह है कि आप लक्ष्य का पीछा करें, सीखें, बड़े घर को हासिल करने के लिये अपनी व्यक्तिगत शक्ति को विकसित करने का प्रयास करें । बड़े घर को हासिल करने की प्रक्रिया में आपके साथ क्या होता है यह महत्वपूर्ण है। जो लोग छोटे सपने देखते हैं, वे छोटे लोगों की तरह ही ज़िंदगी बिताते हैं।"

“जो लोग छोटे सपने देखते हैं, वे छोटे लोगों की तरह ही ज़िंदगी बिताते हैं।"

जैसा मेरे अमीर डैडी का कहना था, घर महत्वपूर्ण नहीं था । मेरी पत्नी किम और मैं दो बहुत बड़े घरों के मालिक रह चुके हैं... और मैं मानता हूँ कि घर का आकांर या अमीर होना महत्वपूर्ण नहीं था । सपने का आकार महत्वपूर्ण था। जब मेरी पत्नी और मैं दिवालिया हो गये, तब हमने यह लक्ष्य बनाया कि जब हमारे पास दस लाख डॉलर से ज़्यादा हो जायेंगे, तब हम एक बड़ा घर ख़रीद लेंगे। जब हमारे बिज़नेस से हमें दस लाख डॉलर से ज़्यादा की कमाई हुई तो हमने अपना पहला बड़ा घर ख़रीदा और फिर इसे जल्दी ही बेच दिया । हमने इसे बेच दिया क्योंकि हम एक नये सपने को हासिल करने के लिये आगे बढ़ गये थे। दूसरे शब्दों में, घर ख़रीदना और दस लाख डॉलर कमाना हमारा सपना नहीं था। घर और पैसा तो इस बात के प्रतीक थे कि अब हम अपने सपनों को हासिल कर सकते हैं। आज, हमारे पास एक बार फिर एक बड़ा घर है और एक बार फिर हमारा घर उस सपने का प्रतीक है जिसे हमने हासिल कर लिया है । हमारा बड़ा घर हमारा सपना नहीं है; हमारा सपना तो ख़ुद को उस प्रक्रिया से ले जाना है जो हमें अपनी मंज़िल तक पहुँचायेगी ।

अमीर डैडी इसे इस तरह से कहा करते थे, "बड़े लोग बड़े सपने देखते हैं, और छोटे लोग छोटे सपने देखते हैं । अगर आप अपनी स्थिति को बदलना चाहते हैं, तो आपको अपने सपने का आकार बदलने से शुरुआत करनी होगी ।" जब मैं कंगाल हुआ और मैंने अपनी ज़्यादातर संपत्ति गँवा दी तो मेरे अमीर डैडी ने कहा, "इस अस्थायी आर्थिक झटके के कारण अपने सपने का आकार कम मत होने देना । तुम्हारे सपने की झलक ही तुम्हें ज़िंदगी के इस कठिन दौर से बाहर निकालकर ले जायेगी ।" उन्होंने यह भी कहा, "कंगाली अस्थायी होती है, जबकि ग़रीबी स्थायी होती है। चाहे आप कंगाल हों, पर अमीर बनने के सपने देखने में आपका एक भी पैसा ख़र्च नहीं होता। कई ग़रीब लोग सिर्फ़ इसलिये ग़रीब हैं क्योंकि उन्होंने सपने देखना छोड़ दिया है ।"

अलग-अलग अलग क़िस्म के स्वप्नदर्शी

जब मैं हाई स्कूल में था, तब मेरे अमीर डैडी ने मुझे समझाया कि सपने देखने वाले लोग पाँच क़िस्म के होते हैं:

1. **स्वप्नदर्शी जो अतीत के सपने देखते हैं ।** अमीर डैडी ने कहा कि कई लोग ऐसे होते हैं जिनकी महानतम उपलब्धियाँ अतीत में होती हैं। टी. वी. पर आने वाले सीरियल ***मैरीड विथ चिल्ड्रन*** का अल बन्डी ऐसे व्यक्ति का एक बढ़िया उदाहरण है जिसके सपने अतीत में छूट गये हैं। जिन लोगों ने यह सीरियल नहीं देखा, उन्हें मैं बता दूँ कि अल बन्डी एक ऐसा आदमी है जो अपने हाई स्कूल के दिनों को याद करता है, जब वह एक फुटबॉल स्टार हुआ करता था और उसने एक महत्वपूर्ण खेल में चार गोल किये थे। यह एक ऐसे आदमी का उदाहरण है जो अपने अतीत के सपने देखता है।

   अमीर डैडी कहते थे, "जो आदमी अतीत के सपने देखता है वह एक ऐसा व्यक्ति होता है जिसकी ज़िंदगी ख़त्म हो चुकी है। फिर से ज़िंदा होने के लिये उस आदमी को अपने भविष्य का कोई सपना देखना पड़ेगा।"

   ऐसा नहीं है कि केवल भूतपूर्व फुटबॉल खिलाड़ी ही अपने अतीत के सपने देखते हैं या सिर्फ़ उन्हीं की ज़िंदगी ख़त्म हो गयी है । इस तरह के और भी लोग होते हैं जैसे वे लोग जो अब भी स्कूल में अच्छे नंबर लाने की, अच्छी युनिवर्सिटी से स्नातक होने की, सेना में रहने की बात याद कर-करके खुश होते रहते हैं। दूसरे शब्दों में, उनका सर्वश्रेष्ठ समय निकल चुका है।

2. **स्वप्नदर्शी जो केवल छोटे सपने देखते हैं।** अमीर डैडी ने कहा था, “इस तरह के स्वप्नदर्शी केवल छोटे सपने देखते हैं क्योंकि वे विश्वास करना चाहते हैं कि वे उन्हें हासिल कर सकते हैं। समस्या यह है कि हालाँकि वे जानते हैं कि वे उन्हें हासिल कर सकते हैं, परंतु दरअसल वे उन्हें कभी हासिल नहीं कर पाते।’’

   इस तरह के स्वप्नदर्शी होने का मतलब मुझे तब तक समझ में नहीं आया जब तक मैंने एक आदमी से एक दिन यह नहीं पूछा,

"अगर आपके पास दुनिया की सारी दौलत हो, तो आप कहाँ जाना चाहेंगे ?"

उसका जवाब था, "मैं अपनी बहन से मिलने के लिये कैलिफोर्निया जाना चाहूँगा। मैंने उसे 14 साल से नहीं देखा है और मेरी उससे मिलने की बहुत इच्छा है, ख़ासकर तब, जब उसके बच्चे अभी छोटे हैं। यह यात्रा मेरे लिये एक सपना है।"

इस पर मैंने कहा, "परंतु उसमें तो केवल 500 डॉलर का ख़र्च आयेगा। आप आज ही उस यात्रा पर जा सकते हैं।"

"मैं जाऊँगा, पर आज नहीं। अभी तो मेरे पास वक़्त ही नहीं हैं।"

इस आदमी से मिलने के बाद मैंने महसूस किया कि इस तरह के स्वप्नदर्शी मेरे अनुमान से कहीं संख्या में होते हैं। ये लोग ऐसे सपनों के साथ जीते हैं ज़्यादा जो वे जानते हैं कि वे हासिल कर सकते हैं परंतु इसके बाद भी वे अपने सपने को हासिल नहीं करते । बाद में आप इन लोगों को यह कहते हुये सुन सकते हैं, "मूझे यह वर्षों पहले कर देना चाहिये था, परंतु मैं यह कभी नहीं कर पाया ।"

मेरे अमीर डैडी कहा करते थे, "इस तरह के स्वप्नदर्शी प्रायः सबसे ख़तरनाक होते हैं । वे कछुओं की तरह ज़िंदगी बिताते हैं और ज़रा सी समस्या आने पर अपने आरामदेह खोल में घुस जाते हैं। अगर आप उनके कवच पर प्रहार करके उसमें झाँककर देखें तो वे प्राय: अपना मुँह बाहर निकालकर आपको काट लेंगे।" यानी इसकी शिक्षा यह है कि आप इस तरह के स्वप्नदर्शी कछुओं को उनकी पसंद के सपने देखने दें। ज़्यादातर लोग वैसे भी कहीं नहीं जा रहे हैं और उन्हें इससे कोई ख़ास परेशानी भी नहीं है।

3. **स्वप्नदर्शी जिन्होंने अपने सपने हासिल कर लिये हैं और नया सपना नहीं बनाया है ।** मेरे एक दोस्त ने एक बार मुझसे कहा था, "बीस साल पहले, मैंने डॉक्टर बनने का सपना देखा था। मैं डॉक्टर बन गया, पर अब मैं ज़िंदगी से बोर हो चुका हूँ। मुझे

डॉक्टर बनने में आनंद तो आता है, परंतु कोई चीज़ है जिसकी कमी मुझे खलती है।"

यह एक ऐसे आदमी का उदाहरण है जिसने सफलतापूर्वक अपने सपने को हासिल कर लिया है और इसके बाद भी वह अपने उसी सपने में जीवन बिता रहा है। बोरियत आम तौर पर इस बात की निशानी होती है कि अब एक नया सपना देखने का वक़्त आ गया है। मेरे अमीर डैडी कहते थे, "कई लोग उन प्रोफेशनों में हैं, जिनके वे हाई स्कूल में सपने देखा करते थे। समस्या यह है कि हाई स्कूल से निकले हुये उन्हें कई साल गुज़र चुके हैं। अब एक नया सपना देखने और नये रोमांच का वक़्त आ गया है ।"

4. **स्वप्नदर्शी जो बड़े सपने तो देखते हैं परंतु उन्हें हासिल करने की योजना नहीं बनाते... इसलिये अंत में वे कुछ भी हासिल नहीं कर पाते।** मुझे लगता है कि इस तरह के किसी न किसी आदमी को हम सभी लोग जानते होंगे । ये लोग इस तरह की बातें करते हैं, “मेरे दिमाग़ में एक बढ़िया योजना आयी है। मैं आपको अपनी नयी योजना बताना चाहता हूँ।” या "इस बार मैं चीज़ों को अलग तरह से करूँगा।" या "अब मैं बदलने जा रहा हूँ। या "अब मैं ज़्यादा कड़ी मेहनत करूँगा, अपने बिल चुका दूँगा और निवेश करूँगा ।" या "मैंने अभी-अभी सुना है कि एक नयी कंपनी शहर में आ रही है और उन्हें किसी ऐसे आदमी की ज़रूरत है जिसकी योग्यतायें मेरी तरह हों । यह मेरे लिये बहुत बढ़िया मौक़ा साबित हो सकता है।”

मेरे अमीर डैडी कहते थे, “बहुत थोड़े लोग अपने दम पर अपने सपनों को हासिल कर पाते हैं। इस तरह के लोग अक्सर बहुत ज़्यादा हासिल करने की कोशिश करते हैं, परंतु वे अपने दम पर ऐसा करने की कोशिश करते हैं। ऐसे लोगों को बड़े सपने तो देखते रहना चाहिये, परंतु एक ऐसी योजना और एक ऐसी टीम बना लेना चाहिये जो उनके सपनों को सच करने में उनकी मदद कर सके।"

5. **स्वप्नदर्शी जो बड़े सपने देखते हैं, उन सपनों को हासिल कर लेते हैं और फिर और बड़े सपने देखने लगते हैं।** मैं समझता हूँ कि हममें से ज़्यादातर इस तरह के व्यक्ति बनना चाहेंगे। मैं जानता हूँ कि मैं तो ऐसा बनना चाहूँगा ।

जब मैं नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों का अपना सर्वेक्षण कर रहा था, तो मेरे साथ एक बढ़िया चीज़ यह हुई कि मैं और बड़े सपने देखने लगा। यह बिज़नेस लोगों को बड़े सपने देखने के लिये और उन बड़े सपनों को हासिल करने के लिये प्रोत्साहित करता है, जबकि कई परंपरागत कंपनियाँ यह नहीं चाहतीं कि उनके कर्मचारी निजी सपने देखें ।

कई बार मैं ऐसे लोगों से मिलता हूँ जिनका दोस्त या जिस कंपनी के लिये वे काम कर रहे हैं वह कंपनी उस व्यक्ति के सपनों की जान-बूझकर हत्या कर देती है। मैं नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग का समर्थन इसलिये करता हूँ क्योंकि यह उद्योग ऐसे लोगों से मिलकर बना है जो सचमुच चाहते हैं कि लोग बड़े सपने देखें, और फिर यह बिज़नेस योजना बनाने, प्रशिक्षण देने, अनुशासित करने और समर्थन देने में उन लोगों की सहायता करता है ताकि वे अपने सपनों को सच कर सकें।

संक्षेप में

अगर आप ऐसे व्यक्ति हैं जिसने बड़े सपने देखे हैं और अगर आप ऐसे व्यक्ति हैं जो बड़े सपने देखने वाले दूसरे लोगों की मदद करना चाहते हैं तो निश्चित रूप से नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस आपके लिये ही बना है। आप शुरुआत में तो इस बिज़नेस को पार्ट-टाइम कर सकते हैं, फिर जब आपका बिज़नेस बढ़ जाये तो आप पार्ट-टाइम बिज़नेस शुरू करने में दूसरों की मदद कर सकते हैं। यह एक ऐसा फ़ायदा है जो हर एक को मिलना ही चाहिये

- एक बिज़नेस और इस बिज़नेस के वे लोग जो दूसरे लोगों के सपनों को सच करने में उनकी मदद करते हैं।

आपके बड़े सपने क्या हैं ?

इस समय यह महत्वपूर्ण है कि आप सोचने, सपने देखने और अपने सपनों को लिखने के लिये एक मिनट ठहर जायें । नीचे दी जगह में आप खुद की गहराई में झाँकें और अपने सपनों को काग़ज़ पर लिख लें। जब आप अपने सपनों को लिख लें तो आप शायद अपने सपनों के बारे में किसी से चर्चा करना चाहेंगे जो आपकी मनचाही चीज़ें हासिल करने में आपको सहयोग देगा। यह व्यक्ति वह हो सकता है जिसने आपको यह पुस्तक दी है ।

कुछ जोड़े गये फ़ायदे

यहाँ पर मेरे व्यक्तिगत अध्याय ख़त्म होते हैं जो मेरे हिसाब से नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के आठ छुपे हुये फ़ायदे हैं । पीछे तीन अतिरिक्त "छुपे हुये फायदे" दिये गये हैं। मेरे जीवन की तीन बहुत

महत्वपूर्ण महिलायें इन अतिरिक्त "छुपे हुये फ़ायदों " के बारे में बता रही हैं, ऐसे फ़ायदे जो बिज़नेस बनाने में उनके हिसाब से महत्वपूर्ण हैं।

पहली हैं मेरी पत्नी किम। किम ने विवाह और बिज़नेस के लाभ के बारे में लिखा है ।

दूसरी हैं मेरी बिज़नेस पार्टनर और रिच डैड पुस्तकों की सह-लेखिका, शेरॉन एल. लेक्टर । शेरॉन ने पारिवारिक बिज़नेस बनाने के प्रभाव के बारे में लिखा है। उनका पुत्र फिलिप रिच डैड डॉट कॉम के बिज़नेस में काम करता है और वह इस बिज़नेस के लिये बहुत ही लाभदायक सिद्ध हुआ है। इस तरह से शेरॉन को जो एक प्रतिभाशाली बिज़नेसवुमैन हैं, अपने पुत्र को बिज़नेस की दुनिया में शिक्षित करने और उसका मार्गदर्शन करने में अधिक समय देने का लाभ मिल रहा है।

तीसरी हैं मेरी टैक्स सलाहकार डियान कैनेडी। डियान कानूनी टैक्स लूपहोल्स के छुपे हुये लाभ बतायेंगी जो पार्ट-टाइम नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में मिल सकते हैं। जैसा हम सभी जानते हैं, टैक्स हमारी ज़िंदगी का सबसे बड़ा ख़र्च होता है और अगर हम टैक्स में कुछ पैसा बचा लेते हैं तो इसका अर्थ यह है कि हमारे पास हमारे बिज़नेस, हमारे निवेशों, हमारे जीवन और खुद हमारे लिये अधिक धन होगा।

फ़ायदा # 9 : विवाह और बिज़नेजेस

किम कियोसाकी

रॉबर्ट और मेरी डेटिंग फरवरी 1984 में होनोलूलू, हवाई में शुरू हुई थी। उस शाम पहली डेट पर उसने मुझसे पूछा था, "आप जीवन में क्या करना चाहती हैं ?" मैंने कहा था, "में अपना खुद का बिज़नेस करना चाहती हूँ।" उस वक़्त मैं होनोलूलू में एक मैग्ज़ीन सँभाल रही थी। रॉबर्ट ने कहा, "अगर आप चाहें तो मैं आपको वह सिखा सकता हूँ जो मैं जानता हूँ और जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखाया है।" उसी महीने हमने एक नया (मेरा पहला) बिज़नेस इकट्ठे शुरु किया ।

हमने एक अनोखा लोगो डिज़ाइन किया, इसे शर्ट और जैकेट पर लगवाया और हमने पूरे अमेरिका में अपने प्रॉडक्ट बेचते हुये यात्रा की। इस बिज़नेस का असली लक्ष्य एक साल की हमारी शिक्षा का ख़र्च निकालना था (बिज़नेस सेमिनार, मीटिंग और देश भर में होने वाली कॉन्फ्रेंस इत्यादि में भाग लेने का ख़र्च) और हम अपने अगले बिज़नेस की तैयारी कर रहे थे जो हम बनाने जा रहे थे। हमने अपना एक साल का लक्ष्य पूरा कर लिया और अपना शर्ट और जैकेट का बिज़नेस बंद कर दिया ।

हवाई में जो कुछ भी था वह सब हमने दिसंबर 1984 में बेच दिया। हम दक्षिणी कैलिफोर्निया चले आये और यहाँ हमारा नया बिज़नेस बनाना शुरु किया । दो महीने में ही हमारी सारी बचत ख़त्म

हो गयी। हम दिवालिया हो चुके थे। हमने एक दोस्त के दरवाज़े खटखटाये और रात भर जगह देने का आग्रह किया। हम समुद्र किनारे सोये । कई रातों को तो हम एक पुरानी उधार ली हुई खटारा टोयोटा में भी सोये। मेरे परिवार वालों ने सोचा कि हम लोग पागल हो चुके थे। हमारे दोस्तों ने सोचा कि हम पागल हो चुके थे। यही नहीं, कई बार तो हमने भी सोचा कि हम पागल हो चुके थे।

सच कहूँ तो मैं नहीं जानती कि हम इस मुश्किल से सफलतापूर्वक उबर पाये होते अगर हम दोनों इकट्ठे नहीं होते । ऐसी रातें थीं जब हम एक-दूसरे को थामा करते थे- तूफ़ान में थोड़ा सा सहारा हासिल करने के लिये। क्या मैं डरी हुई थी ? हाँ। क्या मेरा विश्वास डगमगा रहा था ? हाँ । क्या मैंने कभी सोचा कि हम लोग यह नहीं कर पायेंगे ? बिलकुल बहरहाल, हमने संकल्प कर लिया था कि हम लोग चलते रहेंगे । और हम चलते रहे ।

जिस चीज़ ने हमें आगे बढ़ने के लिये प्रेरित किया वह था बिज़नेस बनाने का हमारा संकल्प और इससे भी ज़्यादा महत्वपूर्ण था तनख़्वाह के लिये दुबारा काम न करने का संकल्प। उस बिंदु पर नौकरी हासिल करना बहुत आसान चीज़ होती। बहरहाल, हमारे लिये यह पीछे लौट जाने की तरह होता । हम जानते थे कि हम क्या चाहते थे, हमें बस उस समय तक इस बात का पूरा पता नहीं था कि वहाँ कैसे पहुँचा जाये । (यह हमारे जीवन में अक्सर होता है।)

कुल मिलाकर, मुद्दे की बात यह है कि हम पीछे नहीं लौटे। हम अपने सपने पर लगे रहे । हमने अपना बिज़नेस बनाया–एक अंतर्राष्ट्रीय शिक्षा बिज़नेस जो सात देशों में काम कर रहा है । हमने 1994 में उस बिज़नेस को बेच दिया और आज हमारा समय मुख्य रुप से निवेश करने और रिच डैड बिज़नेस में लगता है।

मैं सचमुच क्या चाहती थी

एक बात थी जो मैंने रॉबर्ट को डेटिंग वाली पहली रात को नहीं बतायी थी । अपने खुद के बिज़नेस के साथ मैं एक ऐसा जीवनसाथी चाहती थी जो मेरा बिज़नेस पार्टनर भी हो । बिज़नेस बनाना पूरा समय ले लेता है । मैं चाहती थी कि मैं अपने पार्टनर से दूर होने के बजाय उसके क़रीब रहूँ क्योंकि अगर हमारे फोकस अलग-अलग होंगे तो हम एक-दूसरे को कभी ठीक से नहीं समझ पायेंगे और हम अलग-अलग दिशाओं में चलते रहेंगे । मैं उन बहुत से विवाहित दंपतियों की तरह नहीं होना चाहती थी जिन्हें मैं रेस्तराँओं में देखती थी जो बस चुपचाप बैठे रहते थे क्योंकि उनके पास बातचीत करने के लिये कुछ नहीं होता था । रॉबर्ट और मेरी चर्चायें आनंददायक होती थीं, कुंठाजनक होती थीं, प्रेमपूर्ण होती थीं और झगड़े वाली भी होती थीं... परंतु हमारे पास चर्चा करने के लिये बहुत सी बातें होती थीं... और मेरे लिये सबसे बड़ा पुरस्कार यह था कि अपने बिज़नेस को बढ़ाते समय मुझे अपने व्यक्तित्व में जो विकास नज़र आता था उसे मैं रॉबर्ट के साथ बाँट सकती थी।

व्यक्तिगत विकास

जब मैं हमारे बिज़नेस के पहले वर्ष की तरफ़ मुड़कर देखती हूँ तो मैं कहूँगी कि वह हमारी ज़िंदगी का सबसे बुरा साल था । तनाव चरम सीमा पर था, मेरा आत्म- स्वाभिमान आहत हो चुका था और हमारे संबंध हमेशा शांतिपूर्ण नहीं थे । बहरहाल, अब मुझे लगता है कि शायद यह हमारे साथ होने वाली सर्वश्रेष्ठ चीज़ थी । इस कठिन समय से गुज़रने से हमें वह बनने में मदद मिली जो हम आज हैं । इसके परिणामस्वरूप रॉबर्ट और मैं आाज अधिक मज़बूत, अधिक आत्मविश्वासी और निश्चित रुप से अधिक स्मार्ट हैं क्योंकि हमने बहुत कुछ सीखा । इसके अलावा, हमारे विवाह का प्रेम, सम्मान और ख़ुशी मेरे सपनों से भी बढ़कर है।

इकट्ठे काम करना

मैं नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में कई दंपतियों को इकट्ठे बिज़नेस बनाते हुये देखती हूँ। मेरे हिसाब से यह उन दंपतियों के लिये आदर्श बिज़नेस है जो इकट्ठे बिज़नेस करना चाहते हैं और इसके कई कारण हैं :

1. यह एक ऐसा बिज़नेस है जिसे आप दोनों पार्ट-टाइम कर सकते हैं
2. आप अपनी दिनचर्या के हिसाब से घंटे निर्धारित कर सकते हैं
3. यह उद्योग परिवारों को इकट्ठे बिज़नेस करने के लिये प्रोत्साहित करता है
4. इस बिज़नेस में सबसे सफल कई लोग दंपति हैं
5. कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ जो शिक्षा प्रदान करती हैं वह दंपतियों को इकट्ठे सीखने और विकास करने का अवसर देती है

दंपतियों के लिये यह कुछ बहुत अच्छे लाभ हैं । ईमानदारी से कहा जाये तो अपने जीवनसाथी के साथ बिज़नेस करना हमेशा दुनिया की सबसे आसान चीज़ नहीं होती । हाँ, रॉबर्ट और मेरे बीच भी कुछ मुश्किलें आयीं, परंतु मैं कहूँगी कि यह हम दोनों के लिये ही फ़ायदेमंद साबित हुआ । हमने बहुत से बिज़नेस इकट्ठे बनाये । बरसों पहले हमने चर्चा की थी और विचार किया था कि यह बेहतर होगा कि हम भिन्न-भिन्न क्षेत्रों में अपने-अपने अलग मूलभूत बिज़नेस बनायेंगे। बहरहाल, जब हमने अपने विकल्पों को तौला तो यह स्पष्ट हो गया कि हम अलग-अलग बिज़नेस बनाने के बजाय इकट्ठे बिज़नेस बनाना चाहते थे ।

मेरे लिये यह महत्वपूर्ण है कि रॉबर्ट और मेरे साझे जीवनमूल्य हों, साझे लक्ष्य हों और अंतत: साझा मिशन हो । चूँकि हम लोग हमेशा इकट्ठे सीख रहे हैं, इसलिये हम इकट्ठे विकसित हो रहे हैं । हमारी तो यह नीति भी है कि अगर हममें से एक किसी शैक्षणिक सेमिनार या कॉन्फ्रेंस में भाग लेता है तो हम दोनों ही उसमें भाग लेते हैं । हमारे लिये यह बहुत आनंददायक है कि हम हमेशा अपने बिज़नेस के बारे में बातें करते हैं - ऐसे तरीक़े खोजते हैं जिनसे बिज़नेस को

बेहतर बनाया जा सके, नये लोगों से मिलते हैं और नये विचारों को आज़माते हैं ।

अपने जीवनसाथी के साथ काम करना शायद हर एक के लिये आदर्श न हो । मैं इस बात को समझती हुँ। बहरहाल, मेरे लिये तो मैं इसके अलावा किसी दूसरे विकल्प को पसंद नहीं करती ।

शुभकामनाओं सहित,

❖ ***किम कियोसाकी***

फ़ायदा # 10 : पारिवारिक बिज़नेस

शेरॉन एल . लेक्टर, सी .पी.ए

"बिज़नेस स्कूल: उन लोगों के लिये जो दूसरों की मदद करते हैं" में रॉबर्ट और मैंने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू करने के कुछ मूलभूत फ़ायदों का ज़िक्र किया है ।

1. नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू करने में बहुत कम लागत आती है।
2. अधिकांश कंपनियों में किसी औपचारिक शिक्षा या डिग्री की ज़रूरत नहीं होती ।
3. यह उद्योग हर एक के लिये खुला है, चाहे उसका लिंग , उम्र या जाति कुछ भी हो ।
4. कंपनियाँ स्थापित सिस्टम प्रदान करती हैं जो सफल सिद्ध हो चुके हैं और वे आपका बिज़नेस बनाने में आपको उनका प्रयोग करने देती हैं ।
5. कई कंपनियाँ सफल बनने में आपकी मदद करने के लिये अच्छी शिक्षा और प्रशिक्षण कार्यक्रम उपलब्ध कराती हैं ।
6. कुछ मार्गदर्शक , जो बिज़नेस में सफल हो चुके हैं , आपकी यात्रा में आपकी सहायता के लिये तत्पर रहते हैं ।
7. आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस को पार्ट - टाइम शुरू कर सकते हैं और अपनी नौकरी के साथ - साथ इसे कर सकते हैं।

8. बिज़नेस मालिक के रूप में आपको कई टैक्स लाभ मिलते हैं जो आपको कर्मचारी के रूप में नहीं मिलते ।

नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस का एक और महत्वपूर्ण लाभ है। सफल नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में यह लाभ परिवार को होता है। रॉबर्ट ने मुझसे मेरे व्यक्तिगत अनुभव की रोशनी में परिवार के लाभ के बारे में अपने व्यक्तिगत विचार बताने के लिये कहा है।

मेरा परिवार

परिवार मेरे लिये सबसे महत्वपूर्ण चीज़ है । मेरे पति माइकल और हमारे बच्चे फिलिप, शेली और रिक मेरे जीवन के केंद्र में हैं । हमारी शादी की शुरुआत में जब माइकल और मैं अपने व्यवसाय में अधिक सफल होने लगे तो हमने पाया कि अपने बिज़नेस की माँगों के कारण हम अपने बच्चों के साथ बहुत कम समय बिता रहे थे । हम दोनों को ही काम का नशा था और हम जानते थे कि इस स्थिति में बदलाव होना चाहिये ।

माइकल ने ज़्यादा घंटों तक काम करना जारी रखा , परंतु मैंने घर से ही काम करने के तरीक़े ढूँढ़ लिये ताकि मैं यह सुनिश्चित कर सकूँ कि मैं अपने बच्चों के साथ ज़्यादा समय रहूँ । मैं बहुत सौभाग्यशाली हूँ कि मैं अपने व्यावसायिक लक्ष्यों के साथ-साथ मातृत्व की चिंताओं को भी संतुलित कर सकी । उदाहरण के तौर पर, जब मेरे बच्चे छोटे थे तो मैं पढ़ने में उनकी रुचि के अभाव को लेकर चिंतित थी इसलिये मैं एक दोस्त के साथ जुड़ गयी जिसने बच्चों के लिये बोलने वाली पुस्तकों की खोज की भी ।

जब हमारा सबसे बड़ा पुत्र फिलिप कॉलेज गया और अपने पहले ही साल में दिसंबर से पहले वह क्रेडिट कार्ड कर्ज़ में फँस गया तो मैं टूट गयी। सी.पी.ए. के रूप में मुझे लगता था कि मैंने अपने बच्चों को पैसे के बारे में सिखा दिया था , परंतु मेरे पुत्र के अनुभव ने यह साबित कर दिया कि मैंने पर्याप्त अच्छी तरह से नहीं सिखाया था ।

मैंने अपना ध्यान इस तरफ़ लगाया कि स्कूल सिस्टम में फाइनैंशियल शिक्षा या वित्तीय शिक्षा प्रदान की जाना चाहिये।

हालाँकि मैं उनके पास थी , परंतु मेरे बच्चे अपने डैडी के साथ समय न बिताने पर अफ़सोस किया करते थे...और मेरे पति को भी उनके साथ ज़्यादा समय न बिताने का एहसास होता था । हमने कभी - कभार ही पारिवारिक छुट्टियों का समय निकाला । हम बहुत सफल थे और सामान्य मानदंडों के अनुसार अमीर भी थे, परंतु इसके बदले में हमें परिवार को समय न दे पाने की क़ीमत चुकानी पड़ी । हमारे कई मित्रों ने भी खुद को इसी स्थिति में पाया । वे अपने व्यवसाय में जितने ज़्यादा सफल होते थे, उनके पास अपने परिवार को देने के लिये उतना ही कम समय होता था । हम सभी ने सोचा कि इस तरह का पारिवारिक जीवन आम था ।

तीन साल बाद माइकल ने मेरा परिचय रॉबर्ट से कराया और सब कुछ बदल गया ।

रिच डैड और लेक्टर्स

रॉबर्ट के साथ रिच डैड पुस्तकों , खेलों और अन्य सामग्री को विकसित करने के दौरान माइकल और मैंने अपने बच्चों को भी शामिल करने का अवसर निकाल लिया और हमने देखा कि इस प्रक्रिया में उनका जीवन नाटकीय रूप से बदल गया । न सिर्फ़ उन्होंने अपने जीवन में मदद करने वाले रिच डैड के सबक़ सीखे , बल्कि हमारे बच्चों के साथ हमारे संबंध भी सुदृढ़ हुये क्योंकि हम इकट्ठे काम कर रहे थे और सीख रहे थे । हमें गर्व भी है और ख़ुशी भी कि फिलिप रिच डैड टीम का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। फिल के साथ काम करना और उसे हमारी कंपनी में आगे बढ़ते हुये देखना बहुत ही अच्छा अनुभव है । कमाने के लिये नहीं, बल्कि सीखने के लिये काम करने का रिच डैड का सबक़ फिलिप ने सीख लिया है । और फिलिप ने वह अनुभव तथा ज्ञान भी विकसित कर लिया है जिससे वह कंपनी को इसके अगले स्तर तक ले

जाने में मदद कर सकता है । बहरहाल , अधिक व्यक्तिगत लाभ यह है कि हमारा पारिवारिक बंधन अधिक मज़बूत होता है जब हम इकट्ठे सीखते हैं और एक साझा लक्ष्य की तरफ़ इकट्ठे काम करते हुये बढ़ते हैं ।

रिच डैड के संदेश को अपने बच्चों के साथ बाँटने का अनुभव अविश्वसनीय रहा है । यह हमारा पारिवारिक बिज़नेस बन गया है।

अपना ख़ुद का पारिवारिक बिज़नेस विकसित करें

इसका नेटवर्क मार्केटिंग से क्या संबंध है ? पिछले कुछ सालों में मुझे उन कई अद्भुत व सफल लोगों और परिवारों को जानने का अवसर मिला जो नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में हैं और मैंने पाया कि उन सभी में यह गुण एक जैसे थे:

1. सभी का मूल ध्यान परिवार पर था ।
2. सभी को सफलता के कारण हासिल उस अतिरिक्त समय के मूल्य का एहसास था जिसके कारण वे अपने परिवार के साथ ज़्यादा समय बिता पाते थे ।
3. अपने माता - पिता के साथ अनुभव करके बच्चे नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के लाभों को सीखते थे ।
4. हमने जितनी छुट्टियाँ मनायी हैं , वे उससे अधिक पारिवारिक छुट्टियों और पारिवारिक बिज़नेस ट्रिप का आनंद लेते थे ।
5. बच्चे निष्क्रिय आमदनी और वित्तीय शिक्षा के लाभ को कम उम्र में ही सीख लेते हैं ।
6. बच्चे अक्सर अपने आप बिज़नेस में शामिल होने का विकल्प चुनते हैं ।
7. कई लोग पारिवारिक लक्ष्य बना लेते हैं और फिर इकट्ठे उस साझा लक्ष्य के लिये काम करते हैं ।
8. अक्सर एक अभिभावक फुलटाइम नौकरी करता रहता है जबकि दूसरा अभिभावक नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना शुरू कर देता है ।

9. इस उद्योग की प्रकृति ही पारिवारिक एकता और संबंधों को मज़बूत करना है ।

सच्ची संपत्ति धन में नहीं , समय में नापी जाती है

जब मेरे बच्चे बड़े हो रहे थे तो मेरे पास उनके साथ बिताने के लिये पर्याप्त समय नहीं था और अब जब वे बड़े हो चुके हैं तो मैं नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में सफल लोगों के परिवार - केंद्रित फोकस के लाभ को सचमुच समझ सकती हूँ। यह कितना बड़ा तोहफ़ा है कि आप अपने परिवार के लिये नहीं, बल्कि अपने परिवार के साथ अपना बिज़नेस बना पाते हैं ।

रिच डैड संपत्ति को धन में नहीं, बल्कि समय में नापते हैं । आप जितने अधिक सफल होते हैं, आपके पास उतना ही अधिक समय होना चाहिये और आपके पास अपने परिवार के साथ बिताने के लिये उतनी ही अधिक स्वतंत्रता होना चाहिये ।

परिवार-केंद्रित बिज़नेस चुनने के लिये बधाइयाँ । आशा करती हूँ कि आपके परिवार को आपकी सफलता से प्रेम और इकट्ठे समय बिताने का तोहफ़ा मिले ।

शुभकामनाओं सहित ,

❖ शोरॉन लेक्टर

फ़ायदा # 11 : आप किस तरह उन्हीं टैक्स लूपहोल्स का प्रयोग कर सकते हैं जिनका प्रयोग अमीर लोग कटते हैं

डियान कैनेडी , सी.पी.ए.

क्या ऐसा लगता है कि टैक्स कानूनों के मामले में अमीरों को कुछ ज़्यादा ही लाभ मिलता है जो अनुचित है? शायद ऐसा इसलिये लगता है क्योंकि उन्हें यह लाभ सचमुच मिलता है । टैक्स कानून दो मुख्य गतिविधियों को विकसित करने के लिये बनाये गये हैं - बिज़नेस स्वामित्व और रियल एस्टेट में निवेश । इन टैक्स कानूनों का लाभ लेने का सबसे अच्छा तरीक़ा यह है कि आप वह करें जो सरकार आपसे चाहती है - आप बिज़नेस के मालिक बन जायें और रियल एस्टेट में निवेश करें ।

पार्ट - टाइम बिज़नेस शुरु करें

हर आदमी फुल टाइम बिज़नेस शुरु करने के लिये अपनी नौकरी नहीं छोड़ सकता । कई लोगों ने पाया है कि आमदनी बनाने की कुंजी नेटवर्क मार्केटिंग की तरह का पार्ट टाइम बिज़नेस करना है । एक बार जब आप अपना बिज़नेस स्थापित कर लेते हैं (सरकारी नीतियों के अनुसार) तो आप उन्हीं छुपी हुई बिज़नेस कटौतियों का प्रयोग करना

शुरु कर सकते हैं क्योंकि आप अपने व्यक्तिगत ख़र्च को बिज़नेस कटौतियों के रूप में दर्शा सकते हैं ।

सबसे पहले , आपको यह साबित करना होगा कि आपके पास एक असली बिज़नेस है । आई आर एस (इन्कम टैक्स विभाग) यह देखना चाहता है कि आपके पास एक वैध बिज़नेस हो और आप सिर्फ़ व्यक्तिगत ख़र्च कम करने के किसी तरीक़े की तलाश न कर रहे हों। दूसरे शब्दों में वे यह जानना चाहते हैं कि आपके बिज़नेस का मक़सद क्या है।

यह साबित करने के लिये कि आपके पास बिज़नेस है , इन्कम टैक्स विभाग आपके पास यह देखना चाहता है :

1. इसे बिज़नेस की तरह से चलाया जा रहा हो।
2. आप इसे लाभदायक बनाने के लिये अपना समय , प्रयास और इरादा रखते हों ।
3. आमदनी हो या उसकी संभावना हो ।
4. (अगर आपको घाटा होता है) तो वह घाटा या तो सामान्य हो या आपके नियंत्रण से बाहर हो ।
5. लाभ कमाने के प्रयास से परिवर्तन करें ।
6. इस क्षेत्र में आपके पास (या आपके सलाहकारों के पास) ज्ञान हो ।
7. इस प्रकार के बिज़नेस में लाभ का अनुभव हो या भविष्य में लाभ की तार्किक संभावना हो ।

जब आपका विज़नेस बढ़ता है तो आप कई सालों तक घाटा उठा सकते हैं बशर्तें आप यह साबित कर दें कि आप बिज़नेस को सफल बनाने के लिये कटिबद्ध हैं। आपके शुरुआती बिज़नेस से होने वाले टैक्स घाटे को आप अपनी दूसरी आमदनी में दिये जाने वाले टैक्स में से कम कर सकते हैं ।

आपकी छुपी हुई बिज़नेस कटौतियों को किस तरह खोजें

पार्ट टाइम बिज़नेस होने का असली टैक्स लाभ तब मिलता है जब आपको छुपी हुई बिज़नेस कटौतियों का ज्ञान होता है । एक नियम यह है कि सिर्फ़ कटौती के लिये कुछ न ख़रीदें । अगर आप 40 प्रतिशत की कटौती के लिये कुछ ख़रीदते हैं जिसे आपने आम तौर पर नहीं ख़रीदा होता तो आप अपने 60 प्रतिशत धन को बर्बाद कर रहे हैं । यह टैक्स की अच्छी समझ नहीं है ।

इसके बजाय उन मदों को देखें जिनमें आपका अभी ख़र्च हो रहा है और जिन्हें बिज़नेस ख़र्च माना जा सकता है । आई आर एस इन्टरनल रेवेन्यू कोड अनुच्छेद 162 (ए) में सिर्फ़ 27 शब्दों में बताता है कि आप अपने बिज़नेस के लिये छूट कहाँ ले सकते हैं :

''कटौती वहाँ प्रदान की जायेगी, जहाँ किसी व्यवसाय या बिज़नेस में टैक्सेबल वर्ष में सभी *साधारण और आवश्यक ख़र्च* का भुगतान किया जाये।''

टैक्स कानूनों में शोध से निम्न परिभाषायें मिलती हैं:

साधारण ख़र्च : ख़र्च जिन्हें बिज़नेस समुदाय द्वारा सामान्य, आम और साधारण के रूप में स्वीकार किया जाये।

आवश्यक ख़र्च : ख़र्च जो उचित और मददगार हों ।

आपकी छुपी हुई बिज़नेस छूटों को खोजने की कुंजी उन सभी ख़र्चों का पता लगाना है जो इन परिभाषाओं में फिट हो सकते हैं । कुछ सामान्य उदाहरण हैं:

होम ऑफ़िस: जब तक आपके पास एक कमरा हो जिसमें पूरी तरह बिज़नेस का उद्देश्य हो और किसी तरह की नियमित बिज़नेस गतिविधि हो तब तक आप यह छूट ले सकते हैं । घर संबंधी सभी लागतों के प्रतिशत के रूप में (पूरे वर्ग फुट क्षेत्रफल की तुलना में

बिज़नेस प्रयोग का वर्ग फुट) आप छूट की मात्रा की गणना कर सकते हैं ।

कम्प्यूटर और सॉफ्टवेयर : आपके कम्प्यूटर और सॉफ्टवेयर जिसका आप बिज़नेस में प्रयोग करते हैं, टैक्स में छूट के दायरे में आते हैं । अगर आपने शुरुआत में अपना व्यक्तिगत कम्प्यूटर बिज़नेस को दिया है, तो याद रखें कि आपका बिज़नेस इसे वापस लौटा दे ।

यात्रा - आपके बिज़नेस से संबंधित यात्रा भी छूट की श्रेणी में आती है । इसमें अपने मार्गदर्शकों, संभावित ग्राहकों, परामर्शदाताओं या ट्रेनिंग कोर्स और कार्यक्रमों में भाग लेने के लिये मीटिंग शामिल हैं ।

बच्चे - अपने बच्चों को काम पर लगा दे! उन्हें जेबख़र्च देने के बजाय आप अपने बच्चों को उस काम के बदले में तनख़्वाह भी दे सकते हैं जो वे वैध रूप से कर सकते हैं । शायद सबसे अच्छा उपाय यह है कि आपके बच्चे रॉथ आई आर ए जैसा पेंशन प्लान शुरु कर सकते हैं जो उनके निवेशों को टैक्स- मुक्त रूप से बढ़ने देता है । यह सुनिश्चित करने के लिये कि यह कटौती वैध है :

1. काम का वर्णन लिखा हो,
2. उनके काम के घंटे निश्चित हो, और
3. उनके द्वारा किये जाने वाले काम का उचित पारिश्रमिक हो ।

अब, रियल एस्टेट ख़रीदें

जब बिज़नेस अतिरिक्त कैशफ्लो प्रदान करने लगे तो रियल एस्टेट में इसका निवेश शुरू कर दें । अब टैक्स के लूपहोल्स के पूरे लाभ स्पष्ट हैं! रियल एस्टेट निवेशों से आप निष्क्रिय कैशफ्लो बना सकते हैं । यह कैशफ़्लो हर महीने आपकी जेब में जाता है, परंतु यह डिप्रिसियेशन नामक ''मायावी ख़र्च'' के खाते में डाल दिया जाता है । इसका अर्थ यह है कि आप अपने को मिलने वाली आमदनी पर बहुत थोड़ा टैक्स देते हैं या बिलकुल भी टैक्स नहीं देते हैं । सबसे अच्छी

बात यह है कि आपकी संपत्ति रियल एस्टेट और आपके बिज़नेस के माध्यम से बढ़ती है ।

यह आपके बिज़नेस से शुरू होता है । यह टैक्स लाभ कर्मचारियों के लिये उपलब्ध नहीं हैं। अगर आप अपने द्वारा चुकाये जा रहे टैक्स की राशि में बदलाव करना चाहते हैं तो आप अपने पैसे कमाने के तरीक़े में बदलाव करें।

इसे कर दिखायें!

❖ ***डियान कैनेडी***

बिज़नेस स्कूल के चुनिंदा कोटेशन

- ''अगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको बिज़नेस मालिक और निवेशक बनने की ज़रूरत है।''
- '' 'जब आप नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से अमीर नहीं बने, तो फिर आप दूसरों को यह बिज़नेस करने की सलाह क्यों देते हैं ? ' चूँकि मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस से अमीर नहीं बना हूँ, इसी कारण मैं इस उद्योग के बारे में थोड़ा अधिक निष्पक्ष हो सकता हूँ। इस पुस्तक में यह बताया गया है कि मेरी नज़र में नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस के सच्चे फायदे क्या हैं . वे फायदे जिनमें सिर्फ बहुत सा पैसा कमाने के आगे की संभावनायें भी छुपी हुई हैं । मुझे आख़िरकार वह बिज़नेस मिल गया जिसमें दिल है और जो लोगों की गहराई से परवाह करता है।"
- ''अगर मुझे एक बार फिर से शुरू करने का मौका मिले, तो पुरानी शैली का बिज़नेस बनाने के बजाय मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाना शुरू करूँगा ।''
- ''नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस संपत्ति हासिल करने का एक नया और क्रांतिकारी तरीका है ।''
- ''दुनिया में सबसे अमीर लोग नेटवर्क बनाते हैं । बाकी सभी को काम की तलाश करने का प्रशिक्षण दिया जाता है।''
- ''नेटवर्क मार्केटिंग दुनिया भर में करोड़ों लोगों को अपने जीवन पर और अपने आर्थिक भविष्य पर नियंत्रण करने का अवसर देता है।''
- ''नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस ऐसे लोगों का बिज़नेस है जो अधिक में आपकी मदद करने के लिये तैयार हैं।''
- ''नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम दौलत हासिल करने के पुराने सिस्टम से अधिक न्यायपूर्ण है।''
- ''नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम, जिसे मैं अक्सर *व्यक्तिगत फ्रैंचाइज़ी* या एक *अदृश्य बड़ा बिज़नेस नेटवर्क*

कहता हूँ, मेरे विचार से संपत्ति कमाने का बहुत ही प्रजातांत्रिक तरीका है। यह सिस्टम हर उस आदमी के लिये खुला है जिसमें आगे बढ़ने की इच्छा है, संकल्प है और लगन है।''

❖ ''नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में कई कंपनियाँ करोड़ों लोगों को वही बिज़नेस शिक्षा प्रदान कर रही हैं जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखायी थी, अपना ख़ुद का नेटवर्क बनाने का अवसर बजाय इसके कि किसी और के नेटवर्क के लिये काम करके अपना जीवन गुज़ार दिया जाये।''

❖ ''नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग फ्रैंचाइज़ी और पारंपरिक बड़े उद्योगों की तुलना में ज़्यादा तेज़ी से बढ़ रहा है ।"

❖ ''नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस उन लोगों के लिये है जो बी क्वाड्रैंट की दुनिया में प्रवेश करना चाहते हैं, या तो पार्ट- टाइम या फिर फुल टाइम।''

❖ ''आम भाषा में कहें तो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस, जिसमें प्रवेश करने की लागत कम है और जिसके प्रशिक्षण कार्यक्रम अद्भुत हैं, एक ऐसा विचार है जिसका समय आ चुका है।''

❖ ''नेटवर्क मार्केटिंग सिर्फ़ कुछ अतिरिक्त पैसा कमाने की संभावना ही नहीं है , यह इससे बहुत बड़ी संभावना है।''

❖ ''नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस उन लोगों के लिये आदर्श बिज़नेस है जो दूसरे लोगों की मदद करना पसंद करते हैं।''

❖ ''मैं जीवन बदलने वाली शिक्षा के सिस्टम के लिये नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस की अनुशंसा करता हूँ।''

❖ ''नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में कई कंपनियाँ आम लोगों के लिये सचमुच बिज़नेस स्कूल हैं; उस तरह के बिज़नेस स्कूल नहीं जिनमें स्मार्ट बच्चों को लिया जाता है और उन्हें अमीरों के कर्मचारी बनने का प्रशिक्षण दिया जाता है।''

❖ ''कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ सचमुच बिज़नेस स्कूल हैं जो ऐसे जीवनमूल्य सिखाती हैं जो पारंपरिक बिज़नेस स्कूलों में नहीं पाये जाते . . . जैसे यह कि अमीर बनने का सर्वश्रेष्ठ तरीका ख़ुद को और दूसरे लोगों को बिज़नेस मालिक बनना सिखाना है . . .

बजाय उन्हें यह सिखाने के कि अमीरों के लिये काम करने वाले वफ़ादार कर्मचारी कैसे बना जाये।''

- ''नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ बिज़नेस स्कूल ही हैं जो उन लोगों को सिखाती हैं जो व्यवसायी की असली दुनिया की योग्यतायें सीखना चाहते हैं और कर्मचारी की योग्यतायें सीखकर कॉरपोरेट दुनिया में अच्छी तनख़्वाह वाला मध्यम स्तर का मैनेजर नहीं बनना चाहते।''
- नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस का आधार यह है कि लीडर्स लोगों को ऊपर खींचें, जबकि पारंपरिक कॉरपोरेट या शासकीय बिज़नेस इस बात पर आधारित है कि केवल थोड़े से लोगों को ही प्रमोट किया जाये और बहुसंख्यक कर्मचारियों को स्थायी तनख़्वाह देकर संतुष्ट कर दिया जाये।''
- "जिस प्रकार की शिक्षा मैंने नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में देखी, वह ऐसी शिक्षा थी जो आपके अंदर से अमीर आदमी को बाहर निकालने के लिये तैयार की गयी है।''
- ''नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया में आपको अपनी ग़लतियों से सीखने, उन्हें सुधारने और मानसिक तथा भावनात्मक रूप से ज़्यादा स्मार्ट बनने के लिये प्रोत्साहित किया जाता है।''
- ''अगर आप सिखाकर नेतृत्व करना पसंद करते हैं, दूसरों को प्रभावित करके और उन्हें प्रेरित करके नेतृत्व करना पसंद करते हैं जिसमें प्रतियोगिता को परास्त किये बिना आर्थिक समृद्धि हासिल की जाये तो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस आपके लिये सही बिज़नेस हो सकता है।''
- ''अगर आप ऐसे व्यक्ति हैं जो ग़लतियाँ करने और असफल होने के डर से आतंकित रहते है, तो मेरा विश्वास है कि नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस और इसका ज़बर्दस्त शैक्षणिक कार्यक्रम आपके लिये ख़ास तौर पर अच्छा है।''
- ''नेटवर्क मार्केटिंग के साथ एक बढ़िया बात यह है कि यह आपको अपने डरों का सामना करने, उनसे निबटने, और उन्हें

परास्त करने का अवसर प्रदान करता है और यह आपके अंदर के विजेता को जीतने का मौका देता है।''

- ''नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस लोगों को बड़े सपने देखने के लिये और उन बड़े सपनों को हासिल करने के लिये प्रोत्साहित करता है।''
- ''नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में एक ही तरह की मानसिकता वाले लोगों का बहुत बड़ा समर्थन समूह होता है जिनके एक से मूलभूत जीवनमूल्य - बी क्वाड्रैंट के जीवनमूल्य - होते हैं और जो बदलने की प्रक्रिया में आपकी सहायता करते हैं।''
- ''जब आप अपना बिज़नेस बना लें और आपके पास अच्छा कैशफ्लो आने लगे तो आप दूसरी संपत्तियों में निवेश कर सकते हैं।''

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

हवाई में पैदा हुये और पले- बढ़े रॉबर्ट टी. कियोसाकी चौथी पीढ़ी के जापानी- अमेरिकी हैं। न्यूयॉर्क में कॉलेज से ग्रैजुएट होने के बाद रॉबर्ट मैरीन कॉपर्स में शामिल हो गये और उन्होंने वियतनाम में ऑफ़िसर और हेलिकॉप्टर गनशिप पायलट के रूप में सेवायें दीं । युद्ध के बाद रॉबर्ट ने ज़ेरॉक्स कॉरपोरेशन के लिये सेल्स का काम किया। 1977 में उन्होंने एक कंपनी शुरू की जिसने बाज़ार में पहले नायलॉन बेलक्रो ''सर्फर वॉलेटस'' उतारे । इसके अलावा, 1985 में उन्होंने एक अंतर्राष्ट्रीय शिक्षा कंपनी भी स्थापित की जिसने लाखों विद्यार्थियों को दुनिया भर में बिज़नेस करना और निवेश करना सिखाया।

1994 में रॉबर्ट ने अपना बिज़नेस बेच दिया और वे 47 वर्ष की उम्र में रिटायर हो गये।

अपने संक्षिप्त रिटायरमेंट के दौरान रॉबर्ट ने अपनी सहलेखक और बिज़नेस पार्टनर शेरॉन एल , लेक्टर के साथ रिच डैड पुअर डैड पुस्तक लिखी । जल्दी ही उन्होंने ***रिच डैड्स कैशफ़्लो क्वाड्रैंट , रिच डैड्स गाइड टु इन्वेस्टिंग, रिच डैड्स रिच किड स्मार्ट किड, रिच डैड्स रिटायर यंग रिटायर रिच और रिच डैड्स प्रोफेसी लिखीं - जिन्होंने द वॉल स्ट्रीट जरनल, बिज़नेस वीक, द न्यूयॉर्क टाइम्स, यू एस ए टुडे, ई - ट्रेड डॉट कॉम, अमेज़ॉन डॉट कॉम*** और अन्य की बेस्टसेलर्स लिस्ट में स्थान पाया।

बेस्टसेलिंग लेखक बनने से पहले रॉबर्ट ने एक शैक्षणिक बोर्डगेम - ***कैशफ़्लो 101*** - की रचना की जो लोगों को वही वित्तीय रणनीतियाँ सिखाता है जो अमीर डैडी ने उन्हें बरसों तक सिखायी थीं। इन्हीं वित्तीय रणनीतियों की वजह से रॉबर्ट 47 वर्ष की उम्र में रिटायर हो सके।

2001 में रिच डैड्स एडवाइज़र्स पुस्तकों की श्रृंखला की पहली पुस्तक प्रकाशित हुई। प्रोफेशनल्स की टीम रॉबर्ट के इस विश्वास का समर्थन करती है कि ''बिज़नेस और निवेश टीम - स्पोर्ट हैं।'' रॉबर्ट के शब्दों में, ''हम पैसे के लिये कड़ी मेहनत करना सीखने के लिये स्कूल जाते हैं। मैं ऐसी पुस्तकें लिखता हूँ और ऐसे प्रॉडक्ट बनाता हूँ, जो लोगों को यह सिखाते हैं कि पैसे से अपने लिये कड़ी मेहनत कैसे करवायी जाये। फिर वे इस महान दुनिया की विलासिताओं का आनंद उठा सकते हैं।''

किम कियोसाकी

किम कियोसाकी ने बिज़नेस की दुनिया में होनोलूलू की प्रतिष्ठित एडवर्टाइज़िंग एजेंसी के माध्यम से कदम रखा और 25 साल की उम्र में वे होनोलूलू की एक पत्रिका चला रही थीं जो शहर के बिज़नेस समुदाय की सेवा कर रही थी। किम की व्यावसायिक प्रतिभा को बाहर आने में ज़्यादा समय नहीं लगा और दो साल बाद उन्होंने अपना पहला बिज़नेस शुरू किया: एक कपड़े की कंपनी जिसका राष्ट्रीय वितरण था।

उस कंपनी को शुरू करने के बाद जल्दी ही किम रॉबर्ट टी. कियोसाकी के साथ एक कंपनी में पार्टनर बन गयीं जो दुनिया भर में व्यवसाय करने का प्रशिक्षण देती थी। यह बिज़नेस सात देशों में 11 ऑफ़िसों के माध्यम से आगे बढ़ा और लाखों भाग लेने वालों के लिये बिज़नेस सेमिनार आयोजित किये गये।

1989 में किम ने पोर्टलैंड, ओरेगॉन में छोटे से दो बेडरूम्स और एक बाथ के किराये के घर को खरीदकर अपना रियल एस्टेट निवेश का कैरियर शुरू किया। आज किम की रियल एस्टेट निवेश कंपनी करोड़ों डॉलर मूल्य की प्रॉपर्टी ख़रीदती, बेचती और मैनेज करती है । किम महिलाओं को निवेश की दुनिया में उतरने के लिये बहुत प्रोत्साहित करती हैं । किम के अनुसार, निवेश से महिलाओं को अंततः स्वतंत्रता, मिल सकती है - वह स्वतंत्रता , जब किसी दूसरे पर आर्थिक संपन्नता के लिये निर्भर रहने की ज़रूरत नहीं होगी ।''

किम और रॉबर्ट ने 1984 में विवाह किया और 1994 में अपने शिक्षा सेमिनार के बिज़नेस को बेच दिया तथा ''रिटायर'' हो गये। 1997 में किम और रॉबर्ट ने अपनी पार्टनर और रिच डैड की सहलेखिका शेरॉन एल . लेक्टर के साथ - एक कंपनी की स्थापना की, जो रिच डैड के संदेश और वित्तीय साक्षरता के मिशन को - पुस्तकों, गेम्स और शैक्षणिक उत्पादों के ज़रिये–अंतर्राष्ट्रीय प्रतिष्ठा दिलवा रही है ।

ब्लेयर सिंगर

संदेश स्पष्ट है। अमीर बनने और व्यवसाय में सफल होने के लिए आपको बेचने में सक्षम होना चाहिए . . . और दूसरों को यह सिखाने में भी, कि बेचा कैसे जाता है । दूसरी बात, सफल व्यवसाय के लिए आपको एक ऐसी चैंपियनशिप टीम बनाने का तरीक़ा भी सीखना होता है, जो किसी भी तरह की परिस्थिति में जीत सके । ब्लेयर सिंगर ने इन्हीं दोनों के क्रियान्वयन से पूरे संसार के लोगों और कंपनियों की आमदनी बढ़ाई है ।

यदि किसी संगठन का मालिक या लीडर अपनी कंपनी की संस्कृति में स्वामित्व, जवाबदेही और टीम भावना भर सकता है, तो आमदनी आसमान छूने लगती है । यदि नहीं कर सकता, तो कंपनी नाकाम हो जाती है। ब्लेयर की मदद से हज़ारों व्यक्तियों और संगठनों का अनुपम विकास हुआ, उनका मुनाफ़ा बढ़ा और वित्तीय स्वतंत्रता मिली।

वे व्यक्तिगत और संगठनात्मक परिवर्तन के समन्वयक, प्रशिक्षक एवं ओजस्वी वक्ता हैं। ब्लेयर उच्च ऊर्जा, गहन और सटीक व्यक्तिगत विकास व प्रेरणा की नीति पर चलते हैं। इसी उच्च प्रभाव नीति की अनूठी योग्यता की बदौलत संगठनात्मक व्यवहार बहुत कम समय में और बहुत तेज़ी से बदलता है तथ संगठन शिखर प्रदर्शन की मंज़िल तक पहुँच जाता है ।

ब्लेयर ने रिच डैड्स सीरीज़ एडवाइज़र्स सीरीज़ में कुछ पुस्तकें लिखी हैं : सेल्सडॉग्स : यू डू नॉट हैव टु बी एन अटैक डॉग टु बी सक्सेसफुल इन सेल्स और एबीसीज़ ऑफ़ हाउ टु बिल्ड अ बिज़नेस टीम दैट विन्स । उन्होंने एक अंतरराष्ट्रीय प्रशिक्षण कंपनी स्थापित की है, जो ज़िंदगी बदलने वाली सफलता की रणनीतियाँ प्रदान करती है। इन रणनीतियों की बदौलत जो चैंपियनशिप सेल्स टीमें बनीं, उन्होंने आमदनी बढ़ाने में हज़ारों लोगों की मदद की है ।

1987 से ब्लेयर लाखों लोगों और संगठनों के साथ काम कर चुके हैं, जिनमें फ़ॉर्च्यून 500 कंपनियों से लेकर स्वतंत्र सेल्स एजेंट्स के समूह, डायरेक्ट सेलर्स और छोटे व्यवसायी शामिल हैं । उन्होंने बिक्री,

प्रदर्शन उत्पादकता और कैशफ़्लो के असाधारण स्तर हासिल करने में उनकी मदद की है । वे ऐसे रिच डैड एडवाइज़र हैं, जो व्यवसाय में सफलता के लिए आवश्यक दो अति महत्त्वपूर्ण योग्यताएँ सिखाते हैं : बिक्री और चैंपियन टीमें बनाने के रहस्य ।

ब्लेयर पूर्व में **यूनिसिस** के शीर्षस्थ सेल्समैन थे और बाद में सॉफ़्टवेयर बिक्री , ऑटोमेटेड अकाउंटिंग सेल्स और एयर फ्रेट और लॉजिस्टिक्स बिक्री में शिखर पर पहुँचे - कंपनी जगत में भी और उद्यमी / व्यवसायी के रूप में भी । पिछले 15 वर्षों में उन्होंने हज़ारों सार्वजनिक एवं निजी सेमिनार आयोजित किए हैं , जिनका लाभ 3 से लेकर 10, 000 तक श्रोताओं ने लिया । उनके ग्राहक कुछ ही महीनों के दौरान आम तौर पर बिक्री और आमदनी में 34 प्रतिशत से 260 प्रतिशत तक का विकास अनुभव करते हैं, जो उनके उद्योग पर निर्भर करता है । ब्लेयर 20 देशों और पाँच महाद्वीपों में सक्रिय हैं । विदेश में वे सिंगापुर, हॉन्ग कॉन्ग, दक्षिण-पूर्व एशिया, आस्ट्रेलिया और पैसिफ़िक क्षेत्र के आस - पास विशेष रुप से सक्रिय हैं ।

रिच डैड्स ऑरगेनाइज़ेशन रॉबर्ट और किम कियोसाकी तथा शेरॉन लेक्टर का संयुक्त प्रयास है जिन्होंने 1996 में एक ऐसा सफर शुरू किया जिसके द्वारा उन्हें दुनिया भर में वित्तीय शिक्षा प्रदान करने का अवसर मिला और दुनिया के हर कोने में रिच डैड मिशन ले जाने का अवसर मिला ।

रिच डैड्स ऑरगेनाइज़ेशन रॉबर्ट और किम कियोसाकी तथा शेरॉन लेक्टर का संयुक्त प्रयास है जिन्होंने 1996 में एक ऐसा सफर शुरू किया जिसके द्वारा उन्हें दुनिया भर में वित्तीय शिक्षा प्रदान करने का अवसर मिला और दुनिया के हर कोने में रिच डैड मिशन ले जाने का अवसर मिला।

प्रदर्शन उत्पादकता और कैशफ़्लो के असाधारण स्तर हासिल करने में उनकी मदद की है । वे ऐसे रिच डैड एडवाइज़र हैं, जो व्यवसाय में सफलता के लिए आवश्यक दो अति महत्त्वपूर्ण योग्यताएँ सिखाते हैं : बिक्री और चैंपियन टीमें बनाने के रहस्य ।

ब्लेयर पूर्व में **यूनिसिस** के शीर्षस्थ सेल्समैन थे और बाद में सॉफ़्टवेयर बिक्री , ऑटोमेटेड अकाउंटिंग सेल्स और एयर फ़्रेट और लॉजिस्टिक्स बिक्री में शिखर पर पहुँचे - कंपनी जगत में भी और उद्यमी / व्यवसायी के रूप में भी । पिछले 15 वर्षों में उन्होंने हज़ारों सार्वजनिक एवं निजी सेमिनार आयोजित किए हैं , जिनका लाभ 3 से लेकर 10, 000 तक श्रोताओं ने लिया । उनके ग्राहक कुछ ही महीनों के दौरान आम तौर पर बिक्री और आमदनी में 34 प्रतिशत से 260 प्रतिशत तक का विकास अनुभव करते हैं, जो उनके उद्योग पर निर्भर करता है । ब्लेयर 20 देशों और पाँच महाद्वीपों में सक्रिय हैं । विदेश में वे सिंगापुर, हॉन्ग कॉन्ग, दक्षिण-पूर्व एशिया, आस्ट्रेलिया और पैसिफ़िक क्षेत्र के आस - पास विशेष रुप से सक्रिय हैं ।

रिच डैड्स ऑरगेनाइज़ेशन रॉबर्ट और किम कियोसाकी तथा शेरॉन लेक्टर का संयुक्त प्रयास है जिन्होंने 1996 में एक ऐसा सफर शुरू किया जिसके द्वारा उन्हें दुनिया भर में वित्तीय शिक्षा प्रदान करने का अवसर मिला और दुनिया के हर कोने में रिच डैड मिशन ले जाने का अवसर मिला ।

रिच डैड्स ऑरगेनाइज़ेशन रॉबर्ट और किम कियोसाकी तथा शेरॉन लेक्टर का संयुक्त प्रयास है जिन्होंने 1996 में एक ऐसा सफर शुरू किया जिसके द्वारा उन्हें दुनिया भर में वित्तीय शिक्षा प्रदान करने का अवसर मिला और दुनिया के हर कोने में रिच डैड मिशन ले जाने का अवसर मिला।