



आई बी ओ

फील्ड गाइड

क्यूफोर्ड



आई बी ओ
फील्ड गाइड



क्यूफोर्ड

ब्रेड डी-हेवन करेंसी ऑफ द फ्यूचर के लेखक

Also by Brad DeHaven

- ☞ The Currency of the Future
- ☞ Confident Conversations
- ☞ The Currency of the Future (Pocket Edition)
- ☞ The IBO Field Guide (English, Hindi, Marathi & Punjabi)
- ☞ IBO Field Guide (Audio Book)

पश्चाताप की पीड़ा से अनुशासन का मूल्य हमेशा कम होता है।

- नीडो क्यूबिन

असली विजेता वह होता है जो संघर्ष के लिए तब उठता है जब कोई उठना नहीं चाहता।

- जैक डेम्प्से

सफलता, आनंद और शांति ऐसे ही नहीं मिल जाते हैं, इनकी रचना करनी पड़ती है। अपने प्रयासों की श्रृंखला में लयबद्धता एवं निरंतरता लाएं। सफलता आपके कदमों में होगी।

- डैक्स्टर येगर

अभिनंदन

यह पुस्तक डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय के सैकड़ों कामयाब लीडर्स के अनुभवों का निचोड़ है। हालांकि इस पुस्तक को लिखने का श्रेय किसी व्यक्ति विशेष को नहीं दिया जा सकता, परंतु इसमें डायरेक्ट सेलिंग व्यवसाय के लिए जरूरी उन सभी कौशल एवं तकनीकों को शामिल किया गया है, जिनका इस्तेमाल करके सैकड़ों लोगों ने अविश्वसनीय सफलता हासिल की है। चाहे आप पहले से इस व्यवसाय में हों या फिर एकदम नए, इस पुस्तक में दी गई जानकारी को प्रयोग में लाकर आप अभूतपूर्व एवं असाधारण सफलता प्राप्त कर सकते हैं।

परंतु यह पुस्तक आपकी कार्यप्रणाली एवं परिणामों को सुधारने में आपकी मदद तभी कर पाएगी जब आप इसमें दिए गए विचारों एवं तकनीकों का स्वागत खुले दिमाग से करेंगे। अतः बेहतर यही होगा कि शत प्रतिशत परिणामों की अपेक्षा के साथ इस पुस्तक का अध्ययन जारी रखें, मीटिंग एवं सेमिनारों में निरंतर शामिल होते रहें तथा स्वयं से अधिक अनुभवी अपने टीम लीडर्स से सक्रिय सहयोग एवं सम्पर्क बनाए रखें क्योंकि चैम्पियन बनने का सबसे तेज तरीका यही है कि आप चैम्पियंस के सम्पर्क में रहें।

इस पुस्तक में दी गई तकनीकों का सही ढंग से पालन न करने पर अपेक्षा से विपरीत परिणाम भी प्राप्त हो सकते हैं। याद रखें आप जो कुछ भी करते हैं वह आपसे जुड़े सभी लोगों को प्रभावित करता है, अतः यह बहुत ही जरूरी है कि इस पुस्तक में दी गई सूचना यदि आपकी टीम की विचारधारा से मेल नहीं खाती है तो अपनी कार्यप्रणाली में परिवर्तन लाने से पूर्व अपने सक्रिय टीम लीडर्स से विचार विमर्श अवश्य कर लें।

आपको 'द कराटे किड' फिल्म की कहानी याद होगी, जिसमें कराटे सीखने के इच्छुक नवयुवक 'डैनियल' को एक प्रशिक्षक की तलाश थी। प्रशिक्षक मिल जाने पर उसके प्रशिक्षक 'मियागी' ने उसे कराटे से संबंधित गुरु सिखाने के स्थान पर उससे अपनी कार की वैक्सिंग, डेक की सफाई और बाड़े की रंगाई जैसे मेहनत वाले काम करवाए। तथा डैनियल को काफी समय बाद इस बात का अहसास हुआ कि मियागी के हर कार्यकलाप के पीछे उसे कराटे सिखाने की भावना छिपी थी। मियागी के सिखाने का एक तरीका था। वह डैनियल को कराटे सीखने के योग्य बना रहा था।

ठीक इसी प्रकार हो सकता है शुरुआती दौर में आपको इस व्यवसाय की कार्यप्रणाली अजीबोगरीब या बेतुकी लगे। परंतु मेरा दावा है कि आप

टिके रहे तो सफलता एक दिन आपके कदम अवश्य चूमेगी। याद रखें यहाँ आपका बिजनेस पार्टनर (अपलाइन) आपको मात्र जीतते हुए देखना चाहता है, अतः हो सकता है कि सफलता पाने के लिए जरूरी बहुत सारी बातें वह आपको प्रत्यक्ष (Direct) रूप से न सिखाकर परोक्ष (Indirect) रूप से सिखाए। याद रखें यहाँ आपकी सफलता पूर्णतः सुनिश्चित है। इस पुस्तक का पूरा-पूरा लाभ उठाने के लिए आप इसकी महत्वपूर्ण बातों को अण्डरलाइन कर लें, उन पर निशान लगाएँ, संभव हो तो नोट्स भी बनाएँ। भूलकर भी इनका पालन करना न भूलें। इन्हें बार-बार दोहराएँ। धीरे-धीरे आप प्रशिक्षित होना शुरू हो जाते हैं। आपका यही प्रशिक्षण आपकी कामयाबी को सुनिश्चित करेगा।

परिचय

आर्थिक विशेषज्ञों की राय में आगामी 10 वर्षों में अमीरों की संख्या 1 करोड़ से भी ऊपर पहुँच जाएगी। विश्व प्रसिद्ध अर्थशास्त्री पॉल जेन पिल्जर के अनुसार - “अमीरों की संख्या में यह बढ़ोत्तरी डायरैक्ट सेलिंग व्यवसाय के चलते होगी। आने वाले वर्षों में वर्ष 1990 के मुकाबले हमारी अर्थव्यवस्था में असाधारण उछाल आएगा तथा इंटरनेट लाखों लोगों के लिए घर बैठे रोजगार मुहैया कराने का माध्यम बनेगा।”

आप बनना चाहेंगे अगला करोड़पति?

क्या आप जानते हैं कि भविष्य में अधिकतम व्यवसाय इंटरनेट के माध्यम से ही होने वाला है... क्या आप अपने व्यवसाय की संभावनाओं एवं क्षमताओं से अच्छी तरह परिचित हैं... क्या अपने व्यवसाय की योजना (प्लान) के विषय में दूसरे लोगों को समझाना आपको आता है?

यदि हाँ... तो आपको मनचाहे परिणाम क्यों नहीं प्राप्त हो रहे हैं? आप मनचाही मात्रा में रुपया पैसा क्यों नहीं बना पा रहे हैं? आप अन्य लोगों से अपनी योजना के अनुरूप परिणाम हासिल क्यों नहीं कर पा रहे हैं?

याद रखें अपने व्यवसाय में लोगों को शामिल कराना एक अलग बात है तथा उन्हें अपने साथ जोड़कर उनके सपने साकार करने में उनकी मदद करना पूरी तरह अलग। तथा अच्छी खबर तो यह है कि यह सभी कुछ सीखा जा सकता है।

इस व्यवसाय के लिए दो चीजों की विशेष आवश्यकता होती है।

एक बार मीटिंग के बाद एक व्यक्ति मेरे पास आया और बोला, “अगर हम ईमानदारी से बात करें, तो इस काम को करने के लिए कुछ विशेष किस्म के लोगों की आवश्यकता होती है। जो आपने हासिल किया है, वह हर कोई हासिल नहीं कर सकता।” मैंने उसे जवाब दिया, “आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं। इस काम को कुछ विशेष तरह के लोग ही कर सकते हैं। ऐसे लोग जो सुनने और सीखने के लिए तैयार हों और मेरा यकीन है कि आप इसे कर सकते हैं।”

सर्वप्रथम तो आपके पास इस व्यवसाय को खड़ा करने के लिए कोई न कोई ठोस कारण जरूर होना चाहिए तथा दूसरी है इस व्यवसाय को खड़ा करने की तकनीकों को जानने तथा सीखने की जिज्ञासा, जिसके अभाव में आपको काफी नुकसान उठाना पड़ सकता है। याद रखें हम में से कोई भी सफलता को अपने साथ लेकर पैदा नहीं होता, इसे तो योग्यता एवं प्रशिक्षण के बल पर हासिल करना पड़ता है। हम सभी के अंदर सफलता का एक अजन्मा बीज छिपा है, आवश्यकता है तो बस सही ढंग से उसे पोषण प्रदान करने की।

तुम्हें सफलता को स्वयं ढूँढना होगा,
तुम्हारे पास वह सभी कुछ है जो महान लोगों के पास था,
दो भुजाएँ, दो हाथ, दो पैर,
दो आँखें तथा दौड़ाने के लिए एक दिमाग।
इन सभी साधनों के साथ उन्होंने भी की थी शुरुआत,

“मैं कर सकता हूँ”, कहो और तुम भी जुट जाओ।
 बुद्धिमान तथा महान लोगों पर नजरें दौड़ाओ
 उन्होंने भोजन किया,
 तुम्हारे जैसे ही बर्तनों में,
 जूते बाँधे तुम्हारे जैसे ही फीतों से।
 दुनिया भले ही समझे उन्हें साहसी और स्मार्ट,
 परंतु उन्होंने भी समान साधनों के साथ
 की थी शुरुआत।
 तुम भी जीत सकते हो, अपनी योग्यता के बल पर,
 महानता को प्राप्त कर सकते हो, चाहो तो।
 तुम मनचाहा चुन सकते हो और उसे प्राप्त भी
 तुम्हारे पास हाथ, पैर और दिमाग हैं
 जो लोग ऊपर उठे और महान बने
 उन्होंने भी की थी शुरुआत इन सभी के साथ।
 हर बाधा का स्वयं सामना करो,
 अपनी मंजिल, उसकी राह स्वयं निर्धारित करो।
 यह जान लो कि ईश्वर ने तुम्हें जीवन दिया है,
 किन्तु सफलता पाने का फैसला तुम पर छोड़ा है।
 साहस आत्मा की है आवाज,
 जीतने की इच्छा को स्वयं में करो जाग्रत।
 महान बनने के लिए जरूरी सभी साधन
 जन्म से ही हैं तुम्हारे पास,
 इन्हीं साधनों के साथ उन्होंने भी
 की थी शुरुआत,
 “मैं कर सकता हूँ”, कहो
 और कर दो अपनी भी शुरुआत।

- एडगर ए. गेस्ट

अपने जिन सपनों की पूर्ति के लिए आप प्रयास करने को तैयार हैं,
 उनके लिए ढेरों शुभकामनाएँ।

- लीडर्स ऑफ द फील्ड

क्या आप तैयार हैं?

एक आई.बी.ओ. (Independent Business Owner) की हैसियत से आपको पता होना चाहिए कि अल्टीकोर नेटवर्किंग की दुनिया में एक ऐसा विशालकाय कार्पोरेशन है जिसकी जिसकी वार्षिक बिक्री 9.2 बिलियन डॉलर से भी अधिक है। यह कार्पोरेशन 4 बिलियन डॉलर से भी अधिक की धनराशि स्वयं से जुड़े लाखों स्वतंत्र व्यवसायियों (IBOs) को बोनस के रूप में बाँट देता है। स्वास्थ्य एवं सौंदर्य उत्पादों की बिक्री के आंकड़े बताते हैं कि 'क्विक स्टार' इंटरनेट पर व्यापार करने वाला पहले नम्बर का पोर्टल है।

इसका कार्पोरेट हैडक्वार्टर 40 लाख वर्ग फुट से भी अधिक भूमि पर फैला है, जिसमें 300 एकड़ जगह में बनी 80 से भी अधिक इमारतों में ग्राहक सेवा एवं संतुष्टि का विशेष ध्यान रखा जाता है। अकेले उत्तरी अमेरिका में ही 15 लाख वर्ग फुट से अधिक जगह में फैले इसके छह वितरण केन्द्रों से प्रतिवर्ष निकले वाले 135 लाख पैकेट्स इस व्यापार में लोगों के रुझान का प्रत्यक्ष प्रमाण है। प्रतिवर्ष की दर से यहाँ औसतन 10 लाख से भी अधिक फोन कॉल आते हैं, जिनका समाधान क्षणिक अवधि में करने के पूरे प्रयास किए जाते हैं। इस व्यापार के माध्यम से उपलब्ध उत्पादों की गुणवत्ता को बनाए रखने के लिए 700 से भी अधिक वैज्ञानिक इन पर प्रतिवर्ष पांच लाख प्रयोग करते हैं।

सवाल यह नहीं कि यह व्यापार आपके लिए फायदेमंद है या नहीं, सवाल तो यह है कि इसमें शामिल होकर आप इसका कितना फायदा उठा पाते हैं?

अच्छी खबर तो यह है कि इससे पैसा बनाने के लिए आपका बहुत अधिक पढ़ा लिखा होना भी जरूरी नहीं है। आप कोई भी व्यापार अथवा नौकरी करते हों, इस व्यापार में शामिल होकर पार्ट टाइम में काम करते हुए आप मनचाही सफलता प्राप्त कर सकते हैं।

यहाँ सफलता की एक ही शर्त है कि आप नई जानकारी सीखने और उसका प्रयोग करने के लिए सदा तैयार रहें। यदि आपको पता होता कि रॉयल्टी इनकम कैसे बनाई जाए तो अपने सपनों को साकार करना आपके लिए सरल एवं संभव हो जाता। यहाँ आपको यही सब तो सीखना है।

इसके अतिरिक्त इंटरनेट पर काम करना, उत्पादों का सही इस्तेमाल तथा उन्हें आगे बढ़ाना, व्यापार योजना (प्लान) को दिखाना, समय एवं धन का

प्रबंधन तथा लोगों की टीम को संभालने के लिए जरूरी कौशल को सीखना भी इस व्यवसाय में सफलता पाने के लिए जरूरी है। हालांकि यहां लोक व्यवहार में कुशलता विषय पर हम अधिक चर्चा करेंगे क्योंकि उत्पाद, डॉट कॉम तथा प्लान जितने जरूरी हैं, उतने ही जरूरी हैं वे लोग जो व्यापार में शामिल होकर इसे आगे बढ़ाने में आपकी तथा स्वयं की मदद करेंगे।

याद रखें इस व्यवसाय में लोग आपके लिए काम नहीं करते हैं। उन्हें आपने नौकरी पर भी नहीं रखा होता, इसलिए आप न तो उन्हें बाहर निकाल सकते हैं और न ही उनकी वेतन वृद्धि कर सकते हैं।

लोगों को अपने साथ जोड़ने, जोड़े रखने तथा उनसे काम कराने के लिए आपका लोक व्यवहार में कुशल होना बहुत ही जरूरी होता है, तथा यही वह चीज है जो यहाँ आपकी सफलता अथवा विफलता को निर्धारित करती है।

सफलता की तैयारी

हम लोक व्यवहार सीखें इससे पहले हमें लोगों की प्रकृति अथवा स्वभाव को समझना होगा। हममें से अधिकतर लोग दिमाग से निर्णय न लेकर दिल से फैसले करने के आदी होते हैं। उदाहरण के लिए यदि मैं आपको एक्स इंच लम्बी, वाई इंच चौड़ी, जेड इंच ऊँची तथा 10-15 किलो वजनी एक बिजनेस किट, जिसकी कीमत मात्र 100 डॉलर है, लेने की सलाह दूँ जो कल 3 बजे तक आपके घर पहुँच जाएगी तो क्या आप इस सौदे को तय करना पसंद करेंगे? इसके अतिरिक्त आपका कोई विश्वसनीय मित्र अगर आपसे कहे कि इस बिजनेस किट की वजह से लाखों लोगों की तरह आपकी भी जिंदगी बदल सकती है, तो संभवतः आप इस विषय में और अधिक जानकारी लेना पसंद करेंगे, है ना?

सच तो यह है कि विश्वास, संबंध एवं दिल से जुड़ी अन्य भावनाएँ हमारे निर्णयों पर अच्छा खासा प्रभाव डालती हैं। तार्किक दृष्टिकोण से देखा जाए तो बहुत कम समय एवं धन के निवेश से आरंभ किए जा सकने वाले इस व्यापार में हर किसी को अविलम्ब शामिल हो जाना चाहिए, परंतु फिर भी ऐसा नहीं होगा। कभी-कभी तो आपके द्वारा दिखाई गई व्यवसायिक योजना (प्लान) की सफलता इस बात पर निर्भर करती है कि वे लोग आपके बारे में कैसा महसूस करते हैं।

इसका अर्थ यह बिल्कुल नहीं कि वे आपके बारे में आपसे अधिक जानते हैं। इसका एक ही कारण है, वह यह कि लोग आपके बारे में

जैसा सोचते हैं वे आपको वैसा ही समझने लगते हैं, फिर चाहे यह उनकी गलतफहमी ही क्यों न हो।

क्या यह आदमी भरोसे के लायक है? क्या यह वाकई में हमारी मदद कर पाएगा? कोई हमारे बारे में इतना कैसे सोच सकता है? क्या यह व्यक्ति वास्तव में हमारा हित चाहता है? हमें सफल होते हुए देखना इसे अच्छा क्यों लगेगा? कहीं यह हमें मूर्ख तो नहीं बना रहा? लोग हमारे बारे में क्या सोचेंगे? क्या यह योजना हमारे लिए काम करेगी? आदि हमारे कल्पित विचारों के उदाहरण हैं।

आपको मेरी बातों पर विश्वास नहीं हो रहा है तो चिंता न करें। मेरा दावा है कि यहाँ आप सही संगत में हैं। यकीन करें इस व्यवसाय में चोटी पर पहुँचे लोगों को भी अनेक चुनौतियों का सामना करना पड़ा था। उनमें और आप में एक ही अंतर है, वह यह कि उन्होंने पार पाना सीखा और चोटी तक की अपनी यात्रा को पूरा किया।

चोटी के एक लीडर डैक्स्टर येगर के शब्दों में - मेरे दिखाए गए प्लानों की श्रृंखला ने आज मुझे इस काबिल बनाया है कि मैं अपने लिए एक अच्छा दिन तैयार कर सकूँ और उसे आपके साथ बाँट सकूँ।

फिर भी कुछ लोग इसे किस्मत का खेल कह सकते हैं। आईए चोटी के एक युगल की कहानी पर गौर करते हैं, तथा पता लगाने की कोशिश करते हैं कि क्या वास्तव में उनकी सफलता में 'भाग्य' का योगदान था।

लैन और उसकी पत्नी कैथी ने लैन को उसके कैरियर में मिली विफलता के बाद फैसला किया कि वे अपने व्यापार को मजबूत बनाएँगे। व्यापार के पहले वर्ष में उन्होंने लगभग हर रात प्लान दिखाए और वर्ष के अंत में उनका व्यापार 1000 पी.वी. पर था। शायद आप इसे 'निराशाजनक' स्थिति कहें।

किंतु लैन और कैथी ने हिम्मत नहीं हारी। वे प्लान दिखाते रहे और अगले वर्ष की समाप्ति तक वे 4000 पी.वी. पर थे। यदि आपके पास ऐसे परिणाम होते तो क्या आप छोड़ देते?

लैन और कैथी ने प्लान दिखाना जारी रखा और तीसरे वर्ष के अंत में वे 10 हजार पी.वी. पर पहुँच गए।

सफलता की एक और कहानी पर गौर करते हैं। यह कहानी है रॉबर्ट और सिंडी की। व्यापार में शामिल होने के दो साल के अंदर ही रॉबर्ट और सिंडी 10 हजार पी.वी. तक पहुँच गए, किन्तु इसके बाद इसमें गिरावट आनी

शुरु हो गई। रॉबर्ट के अनुसार वे तनावग्रस्त महसूस करने लगे थे।

हम 15 प्लान दिखाते थे, परिणामों की तरफ देखते थे और मैं सोचता था, “मैं क्या गलत कर रहा हूँ?” उसके बाद हम फिर 15 प्लान दिखाते थे और पुनः परिणामों पर नजर डालते थे। हमें एक मिलता, हम दो को खो देते, दो अंदर आते, तीन बाहर निकल जाते, और लगता ये भी शामिल न होता तो अच्छा होता। मैं सोचता रहता, “मेरे साथ आखिर समस्या क्या है?”

तब एक सेमीनार में रॉबर्ट ने शीर्ष के किसी लीडर से सुना कि अगर बिना रुके 300 प्लान दिखा लिए जाएं तो डायमंड पिन पर पहुँचा जा सकता है। अपने परिणामों से तंग आकर रॉबर्ट ने लगातार 300 प्लान दिखाने का फैसला किया। पूरे 100 प्लान दिखाने के बाद उसके व्यापार में एक भी व्यक्ति शेष नहीं बचा था। दो सौ प्लान दिखाने तक उसके साथ 20 लोग बचे थे। रॉबर्ट ने अपनी वचनबद्धता के चलते पूरे विश्वास के साथ प्लान दिखाना जारी रखा, उसने हार नहीं मानी और 300 प्लान पूरे होने तक रॉबर्ट और सिंडी डायमंड क्वालिफिकेशन के दूसरे माह में पहुँच चुके थे।

अब अपनी बात पर वापस लौटते हैं। मेरा आपसे सवाल है कि क्या उनके आत्मविश्वास में वृद्धि उनके परिणामों के चलते हुई? क्या डायमंड बनना उनकी किस्मत में पहले से ही लिखा था?

नहीं, क्योंकि अनुशासन में रहकर निरंतर प्रयास करने से आत्मविश्वास में वृद्धि होती है। दूसरे शब्दों में कहा जाए तो यदि आपको पता है कि आप क्या हैं तथा आपको जाना कहाँ है तो इसका सीधा सा अर्थ यह है कि आपमें भरपूर आत्मविश्वास है, विशेष रूप से विफलता की स्थिति में अगर ऐसा हो।

आप क्या हैं, यह जानना अधिकांश लोगों के लिए एक धार्मिक विषय हो सकता है, परंतु हमारे लीडर्स जानते हैं कि उन्हें किसी विशेष उद्देश्य के लिए जन्म दिया गया है, तथा किसी भी प्रकार का भय, प्रतिकूल परिस्थिति, निराशा अथवा विफलता उनके मार्ग की बाधा नहीं बन सकती।

और एक अवस्था ऐसी आती है जब उनमें आंतरिक बदलाव आना शुरु हो जाता है। “मेरे साथ आखिर समस्या क्या है?” यह पूछना छोड़कर वे पूछना शुरु कर देते हैं, “आखिर उनके साथ समस्या क्या है? वे इसे समझ नहीं पा रहे हैं अथवा वे समझना ही नहीं चाहते?” वे पूरे आत्मविश्वास के साथ कहते हैं, “नेक्स्ट!”

टैरी और पैम ने अपने नेटवर्किंग व्यापार को बड़े स्तर तक पहुँचाने के

लिए साढ़े पाँच साल तक कड़ा संघर्ष किया। इसके एक वर्ष बाद वे एमरल्ड बने तथा अगले ही साल डायमंड। व्यापार में छह वर्षों बाद स्टीव और मैरी 2000 पी.वी. पर थे, तथा अगले तीन साल बाद डायमंड।

इस प्रकार हर नई कहानी में आप पाएँगे कि प्रत्येक लीडर अनुशासन का पालन करते हुए एक ऐसे बिन्दु पर जा पहुँचता है जहाँ पर उसका सफल होना पूर्णतः सुनिश्चित हो जाता है।

आपको क्या लगता है परिणाम रहित वर्ष व्यर्थ अथवा निरर्थक थे? जी नहीं! यही वह समय था जिसमें इन लीडर्स ने बाधाओं से पार पाना सीखा।

नीचे कुछ और ऐसी बातें बताई जा रही हैं जिनका इस्तेमाल करके लैन, कैथी, रॉबर्ट, सिंडी तथा फील्ड के अन्य लीडर्स ने सफलता को स्वयं के लिए घटित होने पर बाध्य कर दिया।

सपने देखिए

किसी भी कार्य की शुरुआत सपने से ही होती है। इसे किसी काम को करने का हमारा कारण भी कहा जा सकता है। जैसे आपका इस पुस्तक को पढ़ने के पीछे भी एक कारण छिपा है। अपने सपने को लेकर हम जितने अधिक जिद्दी होंगे, उसके साकार होने की संभावनाएँ भी उतनी ही अधिक बढ़ जाती हैं। क्या आप आँखें बंद करके अपने भविष्य में झाँक सकते हैं? आने वाले कल में आप किस ब्रांड की गाड़ी चला रहे होंगे... आप किस तरह के घर में रह रहे होंगे... आपका लाइफ़ स्टाइल क्या होगा... क्या आप वित्तीय रूप से स्वतंत्र होंगे?

सच बताएँ क्या आप अपने भविष्य को लेकर उत्साहित हैं? याद रखें सपने हमें ईश्वर की ओर से दिया गया बहुमूल्य उपहार हैं। अतः इन्हें साकार करना हमारा कर्तव्य भी है और अधिकार भी।

हमारे विचार हमारी कार्यप्रणाली पर गहरा असर डालते हैं। जो करना हमें अच्छा लगता है, हम उसी के बारे में अधिक सोचते हैं। ठीक इसी प्रकार जो करना हमें अच्छा नहीं लगता, अगर हम उसके बारे में सोचते हैं तो हम खराब महसूस करते हैं। बार-बार ऐसा करने से जो हम नहीं चाहते हैं वही हमारे साथ घटित होना शुरू हो जाता है।

अपने पहनावे पर ध्यान दें

यह जरूरी नहीं कि व्यापार में आते ही आप अपनी चाल ढाल पूरी

तरह बदल डालें (सिवाए तब जब यह बहुत फूहड़, बेतुकी तथा बेढंगी हो) परंतु जहाँ तक संभव हो अपने टीम लीडर्स को कॉपी करने का प्रयास करें। पहनावे से आपका बिजनेसमैन दिखाई देना बहुत ही जरूरी है। सही कपड़ों का चुनाव कैसे करें, हेयर स्टाइल कैसा रखें, शेव कब-कब करें आदि बातों को लेकर यदि कोई शंका है तो अपने अपलाइन से सलाह लें।

मुस्कुराइए

मुस्कुराहट मित्रता का मूलमंत्र है। जिनके चेहरे पर मुस्कुराहट रहती है लोग उन्हें अपना मित्र बनाना पसंद करते हैं। मित्र बनाने का यह सबसे कम खर्चीला तरीका है। बनावटी हँसी अथवा मुस्कुराहट से बचने का प्रयास करें तथा सर्वश्रेष्ठ बनने की दिशा में निरंतर प्रयास करते रहें।

सुव्यवस्थित बनिए

अपने मस्तिष्क को कूड़ेदान बनने से रोकें। जरूरी बातों को पॉकेट कैलेण्डर, नोटबुक अथवा प्लानर पर नोट कर लें। जरूरी वस्तुओं की सूची, आपके सपने, महत्त्वपूर्ण तारीखें, काम, लक्ष्य, विचार आदि सभी को लिख डालने की आदत का विकास करें। थोड़े ही समय बाद आप पाएँगे कि आपके दिमाग में अन्य महत्त्वपूर्ण बातों के लिए अधिक जगह बन जाएगी।

प्लान से पूर्व की तैयारी

हर वह चीज जो प्लान दिखाने के लिए जरूरी है, आपके पास होनी चाहिए। फॉलोअप के लिए जरूरी टेप्स, सी.डी., ब्रोशर, सक्सेस प्रोफाइल तथा पुस्तकें भी अपने साथ रखें। अनावश्यक सामान बटोरने के चक्कर में आवश्यक सामान रखना भूलकर भी न भूलें।

अपने उत्पादों के बारे में जानिए

उत्पाद किसी भी व्यवसाय की नींव होते हैं। यह प्लान भी तब तक कार्य नहीं करेगा जब तक कि उत्पादों की खरीद, फरोख्त तथा खपत नहीं होगी। इनके बारे में जानने के लिए कम्पनी द्वारा आयोजित ट्रेनिंग सत्रों में अवश्य भाग लें। उत्पादों के बारे में बेहतर तरीके से जानने के लिए इन्हें स्वयं इस्तेमाल करके देखना उचित रहता है।

सीखने की शुरुआत करें

आपको चुनौती का सामना करना पड़े इससे पहले प्रशिक्षण के लिए स्वयं को एक सप्ताह का समय दें, ताकि दूसरे लोगों को व्यापार के बारे में बताए जाते समय आप सही उत्तरों का प्रयोग कर सकें। प्लान, व्यवहार तथा सही हाव भाव आदि के बारे में जानने के लिए अपने अपलाइन द्वारा प्रमोट की गई सी.डी., टेप्स तथा पुस्तकों का अध्ययन करें। आप स्मार्ट हों या न भी हों, किन्तु यहाँ उपलब्ध प्रशिक्षण सामग्री स्वयं में एक जानकार व्यवसायी की छवि विकसित करने में आपकी मदद करती है। इन टेप तथा पुस्तकों को अनुभवी व्यवसायियों द्वारा चुना तथा तैयार किया जाता है, इनकी सहायता से आप अपने ग्रुप की सही निर्णय लेने में मदद कर सकते हैं।

लक्ष्य निर्धारित करें

आरंभ में मैं आपको ऐसे लक्ष्य निर्धारित करने की सलाह दूंगा जिन्हें हासिल करना आपके लिए बहुत अधिक कठिन न हो। यदि आपको ऐसा कोई लक्ष्य सूझ नहीं रहा हो तो मेरी सलाह है कि पुस्तक को पढ़ना बंद करें, स्वयं को थोड़ा समय दें और इसे ढूँढ निकालें। इसे प्राप्त करने की एक कार्य योजना तैयार करें। इस कार्य में आप अपने अपलाइन से सहायता भी ले सकते हैं।

छोटी अवधि के लक्ष्य आपको तुरंत सक्रिय बनाने में आपकी मदद करते हैं, ये आपका आत्मविश्वास भी बढ़ाते हैं।

संपर्क बनाए रखें

जो लोग इस व्यापार में जल्दी सफल होना चाहते हैं उन्हें मैं यह बताना चाहूँगा कि वे अपने अपलाइन के सीधे संपर्क में रहें, ताकि व्यापार को विकसित करने में वह आपकी सही प्रकार से मदद कर सकें। एक छोटी सी सलाह आपका बहुत सा समय बरबाद होने से बचा सकती है। उनसे नियमित संपर्क बनाए रखें और लगातार सीखते हुए आगे बढ़ते रहें।

हम न केवल अपना आत्मविश्वास बढ़ाना चाहते हैं बल्कि हम यह भी चाहते हैं कि लोगों का विश्वास हम पर बना रहे। अपनी पुस्तक हाऊ द बेस्ट गेट बेटर, में डेन सुलिवन स्वयं में निम्न चार आदतों को विकसित करने का सुझाव देते हैं:

1. समय की पाबंदगी

समय हमारे जीवन की सर्वाधिक मूल्यवान वस्तु है। अतः किसी से निर्धारित समय पर पहुँचने का वायदा करके यदि आप वहाँ देर से पहुँचते हैं या फिर पहुँचते ही नहीं तो उस व्यक्ति पर इसका अच्छा असर नहीं पड़ता। अतः हमेशा निर्धारित समय से पहले ही पहुँचने का प्रयास करें। यदि किसी कारणवश वहाँ पहुँचने में आपको देर हो रही हो अथवा आपका वहाँ पहुँच पाना संभव नहीं हो पा रहा हो तो समय रहते उन्हें इस विषय में सूचित करना न भूलें।

2. वायदे के पक्के रहें

आपको उस लड़के की कहानी याद होगी जो रोजाना, “भेड़िया आया... भेड़िया आया...” का शोर मचाकर गाँव वालों को इकट्ठा कर लिया करता था। अंततः लोगों ने उस पर विश्वास करना बंद कर दिया और एक दिन भेड़िया उसे खा गया। इस व्यापार में भी लोग ऐसे ही लोगों के साथ जुड़ना पसंद करते हैं जो जुबान के पक्के होते हैं। याद रखें वायदा करके उससे मुकर जाना लोगों को धोखा देने के समान है। अतः भूलकर भी उनसे ऐसा वायदा न करें जिसे पूरा करना आपके लिए संभव न हो।

3. कार्य समाप्त करने की आदत डालें

यदि आपने डायमंड बनने का फैसला किया है तो डायमंड जरूर बनें। किसी को मदद करने का आश्वासन देकर पीछे न हटें। जो लोग सरल काम करने के आदी होते हैं अक्सर उन पर निर्भर होना अन्य लोगों के लिए बहुत ही कठिन हो जाता है। सिर्फ आसान काम ही न करें बल्कि प्रत्येक जरूरी काम को सही ढंग से निबटाने की आदत डालें।

4. विनम्र बनें

‘कृपया’ तथा ‘धन्यवाद’ जैसे शब्दों का यथासंभव प्रयोग करने की आदत डालें। लोगों के साथ जब आप नम्रता से पेश आते हैं तो वे आपको स्वयं के निकट महसूस करने लगते हैं। शिष्टाचार ही वह आदत है जो लोगों की नजरों में आपको विशिष्ट बना देती है।

लोक व्यवहार पर लिखी अपनी लोकप्रिय पुस्तक में लेस गिबलिन लिखते हैं - लोक व्यवहार सर्वाधिक महत्त्वपूर्ण मानवीय गुण है, जो आपके व्यवसायिक जीवन की सफलता को सुनिश्चित बनाता है। श्री गिबलिन के अनुसार लोगों को अपना बनाने के सुनहरी नियम हैं:

लोग अधिकतर अपने बारे में ही सोचते हैं, न कि आपके बारे में। अतः उनसे उन्हीं के फायदे की बात करें।

जैसे - मुझे लगता है आप अधिक पैसा कमाने में अवश्य ही दिलचस्पी लेंगे।

लोग स्वयं से सबसे ज्यादा प्यार करते हैं। अतः उन्हें अपना बनाने के लिए उनसे उन्हीं के बारे में बात करें तथा उनके प्रयासों की प्रशंसा करें।

जैसे - आप कमाल के हैं, आखिर आपने यह सब कैसे किया?

उनके काम की निंदा करें, उनकी नहीं।

जैसे - मुझे पता है आप एक अच्छे इंसान हैं परंतु यदि आप सिस्टम के अनुसार काम करते तो मेरा दावा है कि आपको अच्छे परिणाम प्राप्त होते।

लोगों से एकमत होना सीखें, भूलकर भी उनकी निंदा न करें, सच्चे मन से अपनी गलती स्वीकार करना सीखें और बहस से हमेशा दूर रहें।

जैसे - मुझे क्षमा करें यदि आपको बुरा लगा हो तो... अथवा जी हां, मैं आपकी बात से पूरी तरह सहमत हूँ।

उन्हें ध्यान से सुनें, यह साबित करता है कि आपकी उनमें दिलचस्पी है।

जैसे - जी हां, आपकी भावनाओं को समझ सकता हूँ..

अपनी बात का यकीन दिलाने के लिए उन्हें किसी तीसरे व्यक्ति का हवाला दें।

जैसे - मेरे मित्र राजन भी इन उत्पादों को बहुत पसंद करते हैं।

उनसे 'हां' उत्तर वाले प्रश्न पूछें।

जैसे - मुझे यकीन है आप भी अच्छे उत्पाद प्रयोग करना पसंद करते होंगे...

उन्हें दो 'हां' वाले विकल्पों में से एक को चुनने की आजादी दें।

जैसे - मीटिंग के लिए सोमवार शाम उचित रहेगी या गुरुवार शाम?

लोगों से उत्साह के साथ मुस्कराकर मिलें। उनका अभिवादन करें, यह साबित करता है कि आप उनके मित्र हैं।

जैसे - हैलो राजन, आप कैसे हैं?

दिल में न रखें, कह डालें, भावनाएं व्यक्त करें।

जैसे - राजन, मैं दिल से आपको धन्यवाद कहना चाहता हूँ।

घमण्ड से बचें तथा अच्छे कामों का श्रेय औरों को दें।

जैसे - सब आपकी/भगवान की कृपा है।

व्यर्थ की बातें न करें, मुद्दे की बात करें। यह इस बात का सूचक है कि आप उनके तथा अपने समय की कीमत जानते हैं।

मुझे सोचने का समय दीजिए।

सवाल: “आपको कितना समय चाहिए?”

अथवा “वह कौन सी चीज है जो आपको निर्णय लेने से रोक रही है?”

क्या मुझे हर महीने प्रोडक्ट खरीदने होंगे?

सवाल: “क्या आप हर महीने बोनस चेक चाहते हैं?”

जवाब: “जरूरी तो नहीं है, परंतु अगर आप ऐसा नहीं करते हैं तो आपकी टीम भी वह सब नहीं करेगी। परिणामस्वरूप आपको बोनस चेक भी नहीं आएंगे।”

विशेष: इस सवाल को पूछने वाले व्यक्ति को चिंता है कि शायद उसे अनावश्यक उत्पादों की खरीद के लिए बाध्य किया जाए। या हो सकता है वह बिजनेस तो करना चाहता है, परंतु उत्पाद उसे महंगे लग रहे हों। ऐसे में उन्हें उत्पाद प्रशिक्षण सत्रों में शामिल होने की सलाह दें, साथ ही उन्हें मनी बैक गारंटी के बारे में भी बताएं।

परंतु मैं तो हमेशा सुपर मार्केट स्टोर से खरीदारी करता हूँ, वे मुझे अच्छा डिस्काउंट भी देते हैं।

सवाल: “क्या वे आपसे अपना मुनाफा शेयर करते हैं?”

अथवा “क्या वे आपको पैसा कमाने का अवसर प्रदान करते हैं?”

जवाब: “जॉन, अलग-अलग उद्योगों की दो कम्पनियों की तुलना नहीं की जा सकती है। उनकी कार्यप्रणाली एवं उद्देश्य भी अलग होते हैं।”

मैंने मीडिया से इसके बारे में निगेटिव ही सुना है।

सवाल: “आपका अनुभव क्या कहता है?”

अथवा “इस बारे में आपकी क्या राय है?”

जवाब: “यह शुरूआती दौर की बात हो सकती है। मैंने बड़े-बड़े आर्थिक विशेषज्ञों को सुना एवं पढ़ा है। उनकी राय इस बारे में पूरी तरह सकारात्मक है। मेरे अपलाइन डायमंड इस व्यवसाय में पिछले आठ वर्षों से पैसा बना रहे हैं।”

विशेष: उन्हें बताईए कि मीडिया की खबरें सच्चाई पर कम और सनसनी पर अधिक आधारित होती हैं। उनसे पूछिए कि मीडिया ने आज तक

किसकी प्रशंसा की है। मीडिया का पूरा ध्यान ऊपरी सतह की जानकारी देने तथा विज्ञापन बटोरने पर लगा रहता है। उन्हें ठोस जानकारी से युक्त विशेषज्ञों का सीडी अथवा डीवीडी देना भी मददगार साबित हो सकता है।

मैंने सुना है कि लीडर्स बी.एस.एम. के जरिए काफी पैसा बनाते हैं।

सवाल: “जॉन, क्या आपने बोनस तथा इंसेंटिव चार्ट्स पर गौर किया है?”

जवाब: “ऐसा हो सकता है, परंतु ऐसे मामले अपवाद मात्र ही हैं। आपने बोनस तथा इंसेंटिव चार्ट्स पर गौर किया होगा, इनसे स्पष्ट है कि यहां आपको आपके तथा आपकी टीम के प्रदर्शन के अनुसार भुगतान किया जाता है। बिजनेस सपोर्ट मटेरियल्स का उद्देश्य आपको बिजनेस के बारे में प्रशिक्षण उपलब्ध कराना मात्र है।”

विशेष: जानने का प्रयास करें कि प्रश्नकर्ता की मूल समस्या क्या है। हो सकता है वे सोच रहे हों कि बिजनेस में असली कमाई बी. एस. एम. के जरिए आती है। उन्हें इंसेंटिव ब्रोशर दिखाएं, मीटिंग और सेमिनार में बुलाएं, तथा उनकी शंका से संबंधित सीडी आदि दिखाएं। उन्हें यह भी बताएं कि बी. एस. एम. की खरीदारी ऐच्छिक है, अनिवार्य नहीं।

आप बहुत अच्छा समझाते हैं, परंतु मैं लोगों को कनवेंस नहीं कर सकता।

सवाल: “क्या मैंने आपको कनवेंस किया?”

अथवा “आपको ऐसा क्यों लगता है?”

अथवा “शुरू-शुरू में मुझे भी ऐसा ही लगता था. . .”

जवाब: “हम लोगों को इस शानदार बिजनेस प्लान की जानकारी देकर इससे जुड़ने या न जुड़ने का फैसला उन पर छोड़ देते हैं। इसमें किसी को कनवेंस करने का प्रश्न ही पैदा नहीं होता। मजे की बात तो यह है कि आप भी इस बिजनेस प्लान को दिखाना सीख सकते हैं।”

इस प्रोजेक्ट में मुझे कब तक काम करना पड़ेगा?

सवाल: “आपको क्या लगता है?”

जवाब: “दो से पांच साल।”

अथवा “अपने सपने साकार करने तक।”

सवाल-जवाब के इस सिलसिले को चाहे आप जितनी भी अच्छी तरह समाप्त करने का प्रयास करें, फिर भी यह जरूरी नहीं है कि हर कोई व्यक्ति आपके व्यापार में शामिल होगा ही। डायमंड बनने के लिए आपको मात्र छह अच्छे लोगों की जरूरत है। आगे बढ़िए और उन्हें ढूंढ निकालिए।

उपयोग के बिना संसार की सर्वाधिक महत्वपूर्ण जानकारी भी व्यर्थ है।

- थॉमस एडीसन

NOTES

Qford

**Your Personal Growth
Is
Our Personal Mission
www.QFORD.org**