

आपका सपना किसने चुराया?



आपका बॉस नहीं चाहता कि आप इस पुस्तक को पढ़ें!

आपका सपना किसने चुराया?

अंतर्राष्ट्रीय बेस्ट-सेलर
हू स्टोल द अमेरिकन ड्रीम का हिंदी अनुवाद

लेखक

बर्क हेजेस
You, Inc. के लेखक

अनुवाद : ए. जे. राजीव



क्यूफोर्ड, भारत द्वारा प्रकाशित

दो शब्द

इस पुस्तक को बाजार में आए हुए पूरे बीस साल बीत चुके हैं और अच्छी खबर तो यह है कि पिछले बीस वर्षों से यह नेटवर्क मार्केटिंग के इतिहास में सबसे ज्यादा बिकने वाली पुस्तक साबित हुई है।

मैंने यह पुस्तक वर्ष 1991 में लिखी थी तथा उसी साल के दिसम्बर महीने में यह प्रकाशित की गई। बीते वर्षों में काफी कुछ बदल चुका है, जैसे . . .

वर्ष 1991 में इंटरनेट जनसाधारण के लिए उपलब्ध नहीं हुआ करता था। उस समय ई-मेल, हाईब्रिड ऑटोमोबाइल्स, जीपीएस नेवीगेशन, डीवीडी प्लेयर्स, कॉलर आईडी, सेटेलाइट रेडियो/टीवी, फ्री कॉल्स, प्लाज्मा/एलसीडी/एलईडी/एचडी टीवी, नोटबुक्स, लैपटॉप, एमपी थ्री प्लेयर्स, आई-पॉड, ब्लैक बेरी, कैम कॉर्डर्स, डिजी कैम, पीडीए, वीडियो गेम्स तथा डेबिट कार्ड आदि नहीं हुआ करते थे। होती थीं तो बस फैक्स मशीनें, वो भी गिने चुने लोगों के पास।

उस समय सेलफोन बहुत महंगे हुआ करते थे। उनमें कैमरे, कैलेंडर, गेम्स, फोन बुक, वाइस रिकॉर्डिंग तथा भाति-भाति की रिंग टोन्स जैसी सुविधाएं भी नहीं हुआ करती थीं।

वर्ष 1991 में अमेरिका ने आयात की तुलना में निर्यात अधिक किया . . . उस समय चीन और भारत तीसरी दुनिया की अर्थव्यवस्थाएं हुआ करती थीं . . . बर्लिन की दीवार उसी समय ढही थी . . . सोवियत संघ पूंजीवाद की ओर बढ़ रहा था . . . पेट्रोल की कीमत 1.04 डॉलर प्रति गैलन थी . . . जनरल मोटर्स उस समय विश्व की सबसे बड़ी एवं अत्यधिक लाभ कमाने वाली कम्पनी थी . . . विमान सेवाएं आम जनता की पहुंच से दूर हुआ करती थीं . . . उन दिनों शिक्षण शुल्क लगभग सभी की पहुंच के भीतर था . . . कर्मचारियों को निकाल बाहर करने

वाली कम्पनियों में लोग निवेश नहीं किया करते थे . . . उस समय वॉल-मार्ट रोजमर्रा की जरूरत का सामान नहीं बेचा करता था . . . फॉक्स टी.वी. एकमात्र टीवी चैनल हुआ करता था . . . तथा कुवैत पर ईराकी हमले ने उसी समय प्रथम खाड़ी युद्ध को जन्म दिया था।

वर्ष 1991 में इस पुस्तक के प्रथम संस्करण में मैंने कहा था - कुछ लोगों के एक बड़े समूह ने हमारे मेहनती हाथों से हमारे सपनों को छीन लिया है।

परंतु दुर्भाग्य की बात है कि वही सब अभी भी घटित हो रहा है। इस पुस्तक का यह पूर्णतः संशोधित संस्करण है जिसमें बताया गया है कि अपने चोरी हुए सपने को पुनः कैसे प्राप्त किया जाए!

विषय-वस्तु

दो शब्द

मैंने यह पुस्तक क्यों लिखी

चोर-चोर, पकड़ो-पकड़ो!

खण्ड एक: सपना महत्वपूर्ण है

1. हमारे सपने 22
2. क्यों? 27

खण्ड दो: आपका सपना किसने और क्यों चुराया?

3. पिरामिड योजनाएं 32
4. अवैध पिरामिड योजनाएं 35
5. वैध पिरामिड योजनाएं 41
6. सुरक्षा अब समाप्त हो चुकी है 56
7. आपके विकल्प 67

खण्ड तीन: क्यों अवरुद्ध होते जा रहे हैं पारंपरिक रास्ते?

8. करोड़ों डॉलर का विचार 71
9. परिवर्तन . . . आखिर क्यों? 79
10. वितरण 87
11. सबसे बड़ा फॉर्मूला 93

खण्ड चार: नेटवर्क मार्केटिंग की सच्चाई

12. यह कैसे काम करता है? 99
13. फिर मुझे इसके बारे में क्यों नहीं पता? 114

खण्ड पांच: नेटवर्किंग और आप

14. वाहन बदलने का समय 130
15. यह हमेशा बढ़ता रहेगा! 137



परिचय चोर-चोर, पकड़ो-पकड़ो!

मैं एक सीधा-सादा व्यक्ति हूँ, क्योंकि मैं
गरीब लोगों को लूटकर अपनी जीविका चलाता हूँ।

- जॉर्ज बर्नार्ड शॉ

आयरिश नाटककार तथा सामाजिक आलोचक

कुछ तो बुरा घटित हुआ था!

जैसे ही मैंने अपने घर के दरवाजे के ताले में चाबी घुमाई, तो मुझे एक अजीब-सा अहसास हुआ। किसी अनहोनी के अहसास ने मेरे शरीर में कंपकंपी पैदा कर दी।

मैंने जल्दी से दरवाजा खोला और हड़बड़ी में अंदर दाखिल हुआ। कमरे में नजर दौड़ाई तो मैं हक्का-बक्का रह गया। क्या मैं अपने ही घर में था? कोई भी सामान अपनी जगह पर नहीं था। सारा सामान बिखरा पड़ा था। मेरे पसीने छूट गए।

तभी मेरी नजर टी.वी. के नीचे की उस खाली जगह पर पड़ी, जहां डी.वी.डी. प्लेयर रखा रहता था। लेकिन अब वह गायब था।

घबराकर मैं चिल्लाया - चोर-चोर, पकड़ो-पकड़ो . . .

किसी ने मेरे घर में चोरी कर ली थी। हमारा बहुत सारा सामान नदारद था, यहां तक कि मेरे बच्चों का भी!

ऐसा यदि कभी आपके साथ हुआ हो तो आप मेरी स्थिति को

बेहतर समझ सकते हैं। उस बुरी घटना को मैं आज तक भुला नहीं पाया हूँ। हालांकि बरसों बीत चुके हैं परंतु आज भी जब कभी उस बारे में सोचता हूँ तो मेरे रोंगटे खड़े हो जाते हैं।

वह पल जितना उस समय डरावना था उतना ही आज भी डरावना है। मैं बहुत डर गया था . . . मेरा दिमाग काम नहीं कर रहा था . . . मेरी तो जैसे जान ही निकल गई थी!

हमें ऐसा ही लगता है, जब कोई हमसे कुछ छीन लेता है।

हमारे भीतर ऐसी ही भावनाएं पैदा होती हैं जब कोई जबरदस्ती घर में घुसकर हमारे सामान को चोरी करता है। हालांकि एक हफ्ते से भी कम समय में मैंने उन सभी चीजों को बाजार जाकर दोबारा खरीद लिया।

परंतु यदि कोई आपका 'सपना' ही चुरा ले जाए, तो ऐसे में आप क्या करेंगे?

तथा आप नहीं जानते कि ऐसा हो चुका है. . .

कुछ लोगों के एक बड़े समूह ने हमारे मेहनती हाथों से हमारा सपना छीन लिया है।

जिसके चलते हमारी आशाएं, सपने तथा हमारा भविष्य आदि सभी कुछ बरबाद हो चुके हैं। संक्षेप में कहा जाए तो वे लोग हमारी कीमत पर अमीर बन बैठे हैं।

सपना बनाम कोरी कल्पना!

हमारा सपना आज परी कथा बना हुआ है—

इसलिए नहीं कि यह वास्तविक नहीं है . . .

इसलिए नहीं कि यह बीते समय की बात है . . .

इसलिए नहीं कि इसे पाना असंभव है . . .

या फिर इसलिए नहीं कि हम इसे पाने के हकदार नहीं हैं . . .

बल्कि इसलिए कि इसे हासिल करने का जो मार्ग अथवा तरीका हमें बताया गया था, वह पूर्णतः विफल साबित रहा है। इससे तो बेहतर है पढ़ाई-लिखाई पूरी करके स्वयं के व्यापार के माध्यम से सपना पूरा करने के विकल्प को चुना जाए। परंतु यह बात हममें से अधिकतर लोगों के गले से नीचे नहीं उतरती। विपरीत इसके हम जाने-अनजाने

अपना बहुमूल्य समय कौड़ियों के दाम बेचकर दूसरे लोगों को अमीर बनाने में लगे हुए हैं।

जब मुझे इस बात का पता चला तो मेरे मन में ठीक वैसी ही भावनाओं ने जन्म लिया जो मेरे घर में चोरी के समय पैदा हुई थीं। परंतु इस बार मैं लाचार अथवा डरा हुआ नहीं था बल्कि मैं अपने सपने को हासिल करने के प्रति आश्वस्त था क्योंकि मैं उसे साकार करने का नया और तेज तरीका ढूँढ चुका था।

हम इस बारे में और अधिक बातें करें, इससे पहले मैं आपसे कुछ सवाल पूछना चाहता हूँ।

क्या है आपका सपना?

क्या बड़ी-बड़ी डिग्रियां हासिल करना हमारा एकमात्र सपना है? क्या आप जानते हैं कि यह फार्मूला मात्र कुछ ही लोगों के लिए काम करता है, परंतु कितनों के लिए? क्या यह सच नहीं है कि डॉक्टरों, वकीलों तथा सरकार एवं कॉर्पोरेट प्रमुखों के लिए आज भविष्य वह नहीं है जो सही मायनों में होना चाहिए था? कितने कॉलेज स्नातकों को मनपसंद क्षेत्र में काम करने का अवसर मिल पाता है? कितने लोग पिछले पांच या दस सालों से एक ही क्षेत्र में काम कर रहे हैं? सौ में से शायद एक भी नहीं।

क्या पढ़-लिखकर नौकरी ढूँढना ही हमारा एकमात्र उद्देश्य है? क्या हम सिर्फ जीविका चलाने के लिए काम करते हैं? क्या आपकी नौकरी में आपको आपकी योग्यता के बराबर या उससे अधिक वेतन दिया जाता है? नौकरी करते-करते आप कब तक आर्थिक रूप से स्वतंत्र अथवा आत्मनिर्भर हो पाएंगे? आप अपना समय कब तक कौड़ियों के भाव बेचते रहेंगे?

क्या आप जानते हैं - दिल के दौरे पहली बार अधिकतर सोमवार सुबह 8 बजे से लेकर 10 बजे के बीच ही पड़ते हैं, जिससे यह निष्कर्ष निकाला जा सकता है कि लोग सप्ताहांत के बाद दोबारा काम पर जाने के बजाए मरना अधिक पसंद करते हैं।

नौकरियों की सुरक्षा एवं वफादारी पर अब भरोसा नहीं किया जा

सकता क्योंकि जनरल मोटर्स अपने तीस हजार से भी अधिक कर्मचारियों को निकाल बाहर कर चुकी है। फोर्ड कम्पनी ने उत्तरी अमेरिका में अपने एक दर्जन से अधिक कारखानों पर ताला डाल दिया है। स्पेन, फ्रांस तथा जर्मनी में बुरा हाल है। चीन तथा भारत के बाजार भी इसी राह पर हैं।

स्वयं के व्यापार के बारे में आप क्या सोचते हैं . . . क्या आपने इस बारे में कभी सोचा है? मैं ऐसा करके देख चुका हूँ। मैंने खुद के व्यापार में लाखों डॉलर्स कमाए, परंतु इसके लिए मुझे 12 लाख डॉलर लगाने भी पड़े।

क्या आप जानते हैं - लगभग 90 प्रतिशत लघु उद्योग अपना एक वर्ष पूरा करने से पहले ही दम तोड़ देते हैं . . . बाकी बचे हुआओं में से 80 प्रतिशत अगले पांच सालों में बंद हो जाते हैं . . . तथा बाकी के 80 प्रतिशत अगले दस साल भी पूरे नहीं कर पाते? अर्थात् शुरू करते समय आपके सफल होने की संभावनाएं यहां एक प्रतिशत से भी कम होती हैं।

अर्थात् पारंपरिक व्यवसाय के माध्यम से सपने साकार करने का मार्ग भी सभी के लिए खुला नहीं है।

ध्यान दें, ऊपर मैंने बात की पारंपरिक व्यवसाय की।

नई सदी, नया युग

हम नए युग में जी रहे हैं, जहां हर काम को नए और बेहतर ढंग से करने के नए-नए रास्ते खुल रहे हैं।

जो विचार फलने, फूलने और पनपने के लिए पहले पचास साल लिया करते थे, अब वही पांच से भी कम वर्षों का समय लेते हैं। उदाहरण के लिए जहां रेडियो को 5 करोड़ श्रोताओं तक पहुंचने में पूरे 38 साल लगे, वहीं यह काम टी.वी. ने मात्र 13 साल में कर दिखाया। दूसरी ओर इंटरनेट को 5 करोड़ (50 मिलियन) लोगों तक पहुंचने में सिर्फ चार साल का ही समय लगा।

आज सभी कुछ तेजी के साथ बदल रहा है - पुराने कीर्तिमान क्षणों में टूट रहे हैं। पुरानी तकनीक डायनासौर की भांति लुप्त होती

जा रही है।

वी.सी.आर. इसका जीता जागता उदाहरण है।

वर्ष 1980 में अथवा 90 से पहले यदि आप किसी वीडियो कैसेट रिकॉर्डर निर्माता कम्पनी के मालिक होते तो यकीनन आप उस समय के सबसे अधिक धनी व्यक्ति होते, परंतु आज? बिजनेस से बाहर! क्योंकि आज डी.वी.डी. के आ जाने से वी.सी.आर. बाजार से बाहर हो चुके हैं। डी.वी.डी. प्लेयर्स कम जगह घेरते हैं, वी.सी.आर. के मुकाबले ये अधिक गुणवत्ता वाले एवं बेहतर विकल्पों से युक्त होते हैं तथा इस्तेमाल में बहुत ही आसान होते हैं।

जैसा कि मैंने कहा, डी.वी.डी. आज मनोरंजन के क्षेत्र में शिखर पर है, परंतु इलैक्ट्रॉनिक्स के क्षेत्र में परिवर्तन इतनी तेजी के साथ जारी है कि चीन ने तो डी.वी.डी. को भी अलविदा कहने की तैयारी कर ली है, चीन अभूतपूर्व क्षमता युक्त ई.वी.डी. (इनहांस्ट वसेंटाइल डिस्क) पर जोर शोर से प्रयोग कर रहा है। और मैं यकीन के साथ कह सकता हूँ कि भले ही हमें खबर न हो परंतु विश्व की किसी न किसी प्रयोगशाला में मौजूदा तकनीक को अलविदा कहने की तैयारी जरूर चल रही होगी।

आप समझ पा रहे हैं ना . . . ?

अभी नहीं तो कभी नहीं

दोस्तों, भविष्य तेजी के साथ घटित हो रहा है। यदि आज आप इसे देख पाने में सक्षम नहीं हैं तो निश्चित ही आप पिछड़ने वाले हैं, वह भी आठ या दस कदम नहीं बल्कि मीलों पीछे। परिवर्तन की रफ्तार इतनी तेज है कि पिछड़ने पर इसके साथ कदम मिलना असंभव होगा।

याद रखिए, यदि आप अभी भी अपने कैरियर में बुलंदी को छूने में नाकाम रहे हैं अथवा आप अपनी नौकरी में अच्छा खासा वेतन नहीं ले रहे हैं तो वहां अब ऐसा होने की संभावनाएं बहुत ही कम हैं। यकीन कीजिए, यह सच है। अब बची हैं तो सिर्फ घिसी-पिटी सस्ती सरकारी नौकरियां, जिनमें उज्ज्वल भविष्य की कामना करते हुए व्यर्थ अपना समय गंवाना मूर्खता के अतिरिक्त कुछ भी नहीं है।

अपने चारों ओर देखिए, यही सब तो हो रहा है। बड़ी-बड़ी कम्पनियों के मालिक भी परितर्वन से अछूते नहीं रहे हैं। माय स्पेस डॉट कॉम, फेस बुक डॉट कॉम अथवा यू ट्यूब डॉट कॉम इतनी अधिक लोकप्रियता के बावजूद भविष्य में टिके रहने के लिए प्रयास कर रहे हैं। आपकी जानकारी के लिए बता दूँ कि यू ट्यूब के संस्थापक इसकी स्थापना के ठीक एक ही वर्ष बाद 1.65 बिलियन डॉलर में इसे गूगल को बेच चुके हैं।

एक मिनट, कहीं आप यह तो नहीं सोच रहे - कम्प्यूटर क्षेत्र में अच्छा खासा पैसा है . . .

योगी बेर्रा के शब्दों में - भविष्य परिवर्तनों की शृंखला है।

बदलते कार्य क्षेत्र

आपको क्या लगता है - बंद हुए बड़े उद्योग क्या कभी पुनः शुरू हो पाएंगे? त्रुटि रहित स्वचालित यंत्र तथा रोबोट्स (जो बीस-बीस आदमियों का काम अकेले करने की क्षमता रखते हैं) की जगह कौन लेगा?

जरा अमेरिका के डेट्रॉयट, पिट्सबर्ग अथवा क्लीवलैंड में उच्च वेतन वाली नौकरी ढूँढने का प्रयास करके देखिए . . . रोजगार के मामले में हम लोग इसे 'बंजर क्षेत्र' कहकर पुकारते हैं।

क्या आप जानते हैं - नौकरियाँ अब लगभग समाप्त सी होती जा रही हैं। आपको लग रहा होगा कि मैं बड़ी-बड़ी बातें कर रहा हूँ? आपकी जानकारी के लिए बता दूँ कि फोर्ड मोटर कम्पनी 75 हजार नौकरियाँ समाप्त करने की तैयारी कर रही है तथा वे उत्तरी अमेरिका में स्थित अपने एक दर्जन से भी अधिक कारखानों को बंद करने पर विचार कर रहे हैं। और तो और वे अपने तीन प्रतिष्ठित ब्राण्ड्स जगुआर, लैण्ड रोवर तथा लिंकन को भी बंद करने जा रहे हैं। जनरल मोटर्स अमेरिका तथा कनाडा में स्थित अपने 14 संयंत्र बंद कर रहा है तथा तीस हजार से भी अधिक कर्मचारियों को स्थायी रूप से बाहर का रास्ता दिखाने जा रहा है।

उफ़फ . . . यह तो मात्र एक शुरुआत है।

आइए अब प्रथम श्रेणी की नौकरियों के बारे में चर्चा करते

हैं . . .

उन्होंने इसका समाधान ढूँढ निकाला है - आउटसोर्सिंग के द्वारा। आंकड़ों के मुताबिक अमेरिका अगले दशक में 60 लाख आकर्षक वेतन वाली नौकरियां भारत को आउटसोर्स करने जा रहा है। जिनमें कॉल सेंटर्स के अलावा संपूर्ण इंफोटेक विभाग शामिल हैं, जो जल्दी ही भारत को सौंप दिए जाएंगे। इसी के साथ अकाउंटिंग, स्वास्थ्य एवं बैंकिंग सेवाएं, सॉफ्टवेयर तथा फिल्म निर्माण आदि भी लागत घटाकर मुनाफा कमाने के चक्कर में आउटसोर्स किए जा रहे हैं ताकि शीर्ष पर कब्जा जमाए लोग हमेशा पैसा बनाते रहें।

परिणामस्वरूप अमीर और अमीर होंगे तथा गरीब और गरीब. . .

अब समझ आया - कॉलेज डिग्री, कॉरपोरेट कैरियर, मध्यम एवं लघु उद्योग, छोटी तथा बड़ी नौकरियां . . . क्यों हमे बेरोजगारी की ओर धकेले रहे हैं?

अब सवाल यह उठता है कि हमें अपने सपने साकार करने के लिए कौन-सा रास्ता अपनाना पड़ेगा?

मेरे पास इसका एक ही जवाब है - नेटवर्क मार्केटिंग। लोग इसे एम.एल.एम. अर्थात् मल्टी लेवल मार्केटिंग के नाम से भी जानते हैं, उत्पाद एवं सेवाओं को वितरित करने का आज तक का सबसे प्रभावशाली तरीका। परंतु मैं इसे जीवन जीने तथा काम करने का सर्वश्रेष्ठ माध्यम मानता हूँ। व्यापार करने का वह तरीका जिसकी ओर आज हर व्यक्ति खिंचा चला आ रहा है। संक्षेप में कहा जाए तो आम आदमी के सपने साकार करने का सरल व सीधा उपाय।

सही सूचना आपका अधिकार

आने वाले समय में आप निम्न में से किसी एक श्रेणी में शामिल होंगे:

- * या तो आप इसे कर रहे होंगे,
- * अथवा आप इसे औरों को करते हुए देख रहे होंगे,
- * या फिर आप इसे छोड़कर पछता रहे होंगे।

यह समझना बहुत ही आसान है। या तो आप उन हजारों-लाखों

लोगों में शामिल होंगे जो इसके माध्यम से असाधारण जीवन शैली जी रहे होंगे या फिर आप उस भीड़ का हिस्सा होंगे जो उस तरह की जीवन शैली जीने की कामना कर रही होगी।

परंतु मेरा दावा है कि 21वीं सदी के मध्य तक यदि आप इस व्यापार में शामिल नहीं होते हैं तो आप इसमें शामिल लोगों से या तो अपनी जरूरत का सामान खरीद रहे होंगे . . . अथवा उनके लिए उत्पाद निर्माण कर रहे होंगे . . . या फिर किसी न किसी रूप में उन्हें लाभ जरूर पहुंचा रहे होंगे।

बात बहुत कड़वी है - परंतु है सच्ची!

मेरी कहानी

जैसा कि मैंने बताया, आप ही की तरह मेरा भी सपना चुरा लिया गया था। अपनी उन भावनाओं को मैं आज भी महसूस कर सकता हूँ - खाली जेब, भयभीत, टूटा हुआ, बिल चुकाने में असमर्थ, पारिवारिक जिम्मेदारियां निभाने में विफल, ना कोई छुट्टी, ना ही मनोरंजन, अंधकारमय भविष्य - बस कुंठित, क्रोधी, लाचार एवं विवश।

तब मेरा परिचय हुआ एम.एल.एम. से। किंतु अधिकतर लोगों की तरह शुरू-शुरू में मैं भी इसे शक की नजरों से देखा करता था। मुझे इसकी सारी बातें झूठी लगा करती थीं। मुझे लगा पिरामिड की तरह यह कोई नया घोटाला है।

परंतु इसे एक बार आजमाने के लिए मुझे इसमें लगभग शून्य के बराबर निवेश करना था और क्या पता यह सच ही हो . . .कौन जाने मेरे खोए हुए सपने पुनः हासिल करने का मात्र यही एक उपाय साबित हो . . . ऐसा सोचकर मैं इसमें शामिल होने से खुद को रोक नहीं पाया।

उन्होंने कहा - इंसानी दिमाग एक पैराशूट की भांति होता है, जो खुले बगैर काम नहीं करता। इसीलिए मैंने अपनी शंका एवं आपत्तियों को बाजू में रखकर खुले दिमाग से उनकी कार्य योजना को जानने समझने का प्रयास किया।

सच कहूँ तो नेटवर्क मार्केटिंग को मैंने पूर्णतः अपने योग्य पाया।

मैं नावों का व्यापारी था, बीमा एजेंट बनने की परीक्षा में मैं अनेक बार अनुत्तीर्ण हो चुका था, परंतु फिर भी मैं इसे कर सकता था। मैंने पाया - यह एक अत्यंत सरल व्यवसाय है, जिसे बहुत ही कम निवेश के साथ कोई भी व्यक्ति हंसते-खेलते, आनंद के साथ कर सकता है। और तो और कामयाबी पाने में लोग यहां मेरी मदद करने को तैयार थे। मुझे सैकड़ों-हजारों लोगों के जीवन में सकारात्मक परिवर्तन लाने का सुनहरा मौका तो मिला ही, साथ ही साथ मैंने इसमें अपनी उम्मीद से काफी अधिक पैसा भी बनाया।

परंतु मैंने क्या किया या फिर मैं इस बारे में क्या सोचता हूँ, इससे आपको क्या फर्क पड़ता है?

सारा फर्क तो इस बात से पड़ता है कि इस बारे में आपकी निजी राय क्या है?

एकमात्र आपका मत महत्त्वपूर्ण है

क्या यह व्यवसाय आपके लिए है? क्या आप इसमें कामयाब हो सकते हैं, अथवा होंगे?

मैं इन सवालों के जवाब नहीं दे सकता क्योंकि यह आपके इसे सीखने की क्षमता पर निर्भर करता है कि आप इसमें कामयाब होंगे या नहीं।

मेरा मतलब है - अगर ऐसा हुआ तो . . . ?

अगर आप इस व्यवसाय की सच्चाई जानने को लेकर उत्सुक हैं तो अब बस आपको अपने कीमती समय में से कुछ घंटे इस पुस्तक का अध्ययन करने में व्यतीत करने होंगे।

यह आपके समय एवं धन का बेहतर सदुपयोग होगा, यह मेरा वादा है।

कोई मुझसे पूछे तो मैं कहूँगा - नेटवर्क मार्केटिंग हम सभी का भविष्य है। मैं इसे “पर्सनल फ्रेंचाइज” कहना अधिक पसंद करता हूँ। यही एकमात्र व्यवसाय है जो हम सभी को समय एवं धन की आजादी दिलाने की क्षमता रखता है। संक्षेप में कहूँ तो यही वह एकमात्र रास्ता है जो एक साधारण आदमी की असाधारण जीवन शैली तक पहुंचने में

मदद कर सकता है।

परंतु यह सिर्फ मेरी राय है।

फार्दर्स एंड संस नामक रूसी उपन्यास के लेखक इवान तुर्गनेव के शब्दों में:

“औरों की मैं कहता नहीं, मैं तो सिर्फ अपने बारे में जानता हूँ।”

इसीलिए मैंने कहा - यहाँ आपका मत ही इस बात का फैसला करेगा कि आप इस व्यवसाय में कामयाब होंगे अथवा नहीं।

संक्षेप में कहा जाए तो इस विषय पर मेरी जानकारी आपके लिए महत्व नहीं रखती बल्कि आपकी स्वयं की जानकारी का यहां विशेष महत्व है, जिसके आधार पर आप यह जान पाएंगे कि नेटवर्क मार्केटिंग नाम के इस अनोखे पिटारे में आपके लिए क्या-क्या छिपा है!

परंतु मैं आपको आश्वासन देता हूँ - इस पुस्तक के अध्ययन के पश्चात् आपके लिए यह जानना एवं समझना बहुत ही आसान हो जाएगा कि क्यों नेटवर्क मार्केटिंग आपके लिए पैसा कमाने का सर्वश्रेष्ठ माध्यम है।

बहानेबाजी नहीं चलेगी

मुझे पता है अभी भी कुछ लोग इसमें शामिल होने से बचने के लिए बहाने ढूँढ रहे हैं। जैसे कि समय किसके पास है . . .अथवा यह मेरे मतलब की चीज नहीं . . .या अब मैं कोई नई चीज आजमाना नहीं चाहता . . . आदि-आदि।

इस प्रकार की फालतू की बातें मुझे उस युवक की याद दिलाती हैं जो अपने बागीचे की घास तो काटना चाहता था परंतु उसकी घास काटने की मशीन टूटी पड़ी थी। अतः वह अपने पड़ोसी के पास गया और बोला कि क्या वह उसकी घास काटने की मशीन इस्तेमाल कर सकता है?

“क्षमा करें,” पड़ोसी बोला। “मैं आपको अपनी मशीन नहीं दे सकता क्योंकि मेरी पत्नी खाना पका रही है।”

पड़ोसी के उत्तर से हैरान युवा ने पूछा, “आपकी पत्नी के खाना पकाने तथा घास काटने की मशीन का आपस में क्या संबंध है?”

पड़ोसी ने उसे घूरकर देखा और कहा, “कोई जबरदस्ती है क्या? ना देने के लिए मैं कोई भी बहाना बनाऊँ, तुम्हें क्या?”

और क्या चाहिए

क्या आप उन लोगों में से एक हैं जो एम.एल.एम. से बचने के बहाने ढूँढते फिरते हैं? यदि आपके पास आजीवन समाप्त न होने जितना धन तथा उसका उपभोग करने के लिए समय एवं स्वतंत्रता है तो मुझे नहीं लगता कि आपको इस व्यवसाय में शामिल होने की आवश्यकता है।

परंतु यदि आप मेरी तरह यह सोच रहे हैं कि यहां पाने के लिए बहुत कुछ है तथा खोने के लिए कुछ भी नहीं तो इसमें शामिल होने के लिए आज से बेहतर समय आपके जीवन में फिर कभी नहीं आएगा!

और यदि आप इस व्यापार में शामिल होने का निर्णय ले चुके हैं तो भविष्य आपके इस निर्णय की बुद्धिमत्ता की गवाही देगा।

आप आज ही से बल्कि अभी से अपने जीवन का संपूर्ण नियंत्रण अपने हाथों में ले सकते हैं . . . यही वह पल हो सकता है जब आप सुरक्षा, स्वतंत्रता तथा आनंद का मार्ग अपने लिए सुनिश्चित करें।

आप सभी को ढेर सारी शुभकामनाएं!

- बर्क हेजेस



अध्याय - 01

हमारे सपने

छोटे सपनों के लिए अमेरिका बहुत बड़ा है।

- राष्ट्रपति रोनाल्ड रीगन

आ पका सपना क्या है?

जाहिर-सी बात है हम सभी के जवाब भी अलग-अलग ही होंगे। अगर दस लाख लोगों से यही एक सवाल किया जाए तो आपको दस लाख अलग-अलग जवाब मिलेंगे। यद्यपि उनमें बहुत सारे जवाब एक से हो सकते हैं, परंतु इससे कोई फर्क नहीं पड़ता क्योंकि हम सभी अलग, विशेष तथा महत्त्वपूर्ण हैं।

हम सभी को अपने तथा अपने परिवार के लिए स्वतंत्रता एवं सुरक्षा चाहिए। हम सभी को आवश्यकता से अधिक समय एवं धन की अपेक्षा है। हम सभी को भरपूर स्वास्थ्य एवं खुशियां चाहिए। उत्साहजनक, मनोरंजक एवं महत्त्वपूर्ण कार्य करने में हम सभी की दिलचस्पी है। स्वयं की मदद करते हुए हम दूसरे लोगों की भी मदद करना चाहते हैं।

संक्षेप में कहा जाए तो हमें वह सब चाहिए जो हमारे पास नहीं है। हम उन सभी वस्तुओं का आनंद उठाना चाहते हैं, जिन्हें रुपए-पैसे से खरीदा जा सकता है।

क्या आपके विषय में यह बात सही नहीं है?

सच तो यह है कि हममें से अधिकतर लोग अपनी पसंद के स्थान अथवा घर में नहीं रहते हैं . . .क्यों? क्योंकि हमारी सीमित आय ऐसा करने की हमें अनुमति नहीं देती है।

आज करोड़ों लोग अपना सपना पूरा होने की आशा खो चुके हैं
. . . आपको क्या लगता है?

आपके सपने का सच

हमें आखिर क्या चाहिए? बच्चों के लिए अच्छी शिक्षा . . . पुराने दोस्तों के साथ बिताने के लिए समय . . . नए मित्र बनाना . . . घूमना-फिरना और छुट्टियां मनाना . . . मनोरंजन . . . रचनात्मक गतिविधियों में व्यस्त रहना . . . रात्रि भोज के लिए बाहर जाना . . . नए-नए कपड़े खरीदना . . . तथा जी खोलकर वह सब करना, जिसे करने से हमें खुशी मिलती है।

परंतु होता क्या है? जैसे-तैसे करके हम अपनी पसंदीदा कार तो लेते हैं परंतु वह हमेशा घर पर ही खड़ी रहती है क्योंकि कार में घूमना हमारी सामर्थ्य से बाहर होता है। दुर्भाग्यवश, सीमित आमदनी के चलते हम अपने सपनों के साथ समझौता करना शुरू कर देते हैं।

गौर किया जाए तो आज हममें से अधिकतर लोग स्वयं को थोड़े में ही जीने के लिए प्रशिक्षित कर चुके हैं।

आज हम लोग वह काम नहीं कर रहे हैं जिसे करना हमें अच्छा लगता है अथवा जिसे करने में हम निपुण हैं। लोग उन नौकरियों पर रोजाना जा रहे हैं, जिन्हें वे पसंद नहीं करते। अपनी जीविका छिन जाने के डर से लोग इन उबाऊ नौकरियों से चिपके हुए हैं।

मुझे यह सब कैसे पता? क्योंकि मैं भी नौकरी किया करता था। मैं हर समय व्यस्त रहा करता था, जबकि मुझे दोस्तों के साथ मौज-मस्ती करना पसंद था परंतु इसके लिए मेरे पास समय ही नहीं बचता था।

मैं स्वयं से पूछा करता था, “क्या जीना इसी का नाम है?” यही नहीं सपने में भी मैं स्वयं से यही सवाल किया करता था।

मेरा जीवन गर्त में जा रहा था, परंतु फिर भी मैं नौकरी छोड़कर कुछ नया करने का साहस नहीं जुटा पा रहा था। मैं जानता था कि मेरा वेतन मेरी योग्यता के अनुरूप नहीं है, परंतु फिर भी मैं दो कौड़ी के वेतन चेकों पर निर्भर था।

कहीं मेरी कहानी आपकी कहानी से मेल तो नहीं खाती है?

क्या आप जानते हैं कि अमेरिका में एक प्रतिशत से भी कम लोग एक लाख डॉलर प्रतिवर्ष कमा पाते हैं। अर्थात् मात्र एक प्रतिशत लोग भी यहां अपने सपने साकार करने लायक पैसा नहीं बनाते हैं।

महत्त्वपूर्ण बात

हमारे सपने का मुख्य आधार हमेशा से ही आर्थिक स्वतंत्रता रही है - अर्थात् आवश्यकता से अधिक धन जिसे जब चाहे, जितना चाहे, जहां चाहे खर्च किया जा सके।

मेरे कहने का यह अर्थ नहीं है कि पैसा ही एकमात्र हमारी जरूरत है, हम सभी यह जानते हैं। परंतु फिर भी हम सभी को पैसा चाहिए। प्रसिद्ध रेस्तरां व्यवसायी टूट्स शोर के शब्दों में, “मुझे धन नहीं चाहिए बल्कि मैं तो धनी लोगों के जैसी जीवन शैली जीना चाहता हूँ।” तथा हमारे समाज में जो चीज पैसे से खरीदी जा सकती है वह है - स्वतंत्रता।

पैसों से धार्मिक स्थलों तथा स्कूल-कॉलेजों का निर्माण होता है तथा इसी से तन ढकने के लिए हमें कपड़ा भी मिलता है।

और तो और आज पैसे से आप अच्छी सेहत भी खरीद सकते हैं।

अमेरिका में स्वास्थ्य सेवाओं की बढ़ती कीमतों ने आम आदमी तक इसकी पहुंच को असंभव बना दिया है, दूसरे शब्दों में कहा जाए तो आम आदमी के लिए बीमार पड़ना अब महंगा साबित होगा।

बीमा के आंकड़ों पर नजर दौड़ाएं तो आपको पता चलेगा कि पांच करोड़ अमेरिकी नागरिकों के पास स्वास्थ्य बीमा नहीं है अर्थात् विश्व के सर्वाधिक धनी देश में 65 वर्ष से कम के 17 प्रतिशत लोगों को दीवालिया बनाने के लिए एक बीमारी अथवा दुर्घटना ही काफी है।

अच्छे चिकित्सक से पूछें तो वह आपको बताएगा कि आवश्यकता से अधिक क्रोध, चिंता एवं तनाव तमाम बीमारियों की जड़ है, तथा क्रोध, चिंता अथवा तनाव रुपए-पैसे की तंगी के चलते ही उत्पन्न होता है।

शोधों से यह साबित हो चुका है कि साधारण व्यक्ति की तुलना में साधन सम्पन्न व्यक्ति का स्वास्थ्य अधिक बेहतर होता है। अर्थात् रुपयों-पैसों से खरीदी जा सकने वाली चीजों में स्वास्थ्य भी शामिल

हो चुका है।

खुशियों के विषय में आपका क्या विचार है? लोग कहते हैं कि यही एक चीज है जिसे पैसे से खरीदना असंभव है।

हम सभी जानते हैं कि ये आधी-अधूरी बातें हैं। अगर यकीन न हो तो त्यौहार के दिन गरीब तथा अमीर के बच्चों की खुशियों की तुलना करके देखें।

संक्षेप में कहूँ तो स्वतंत्रता, सुरक्षा, धन-दौलत, स्वास्थ्य अथवा आनंद ये वे चीजें नहीं हैं जिनमें से हमें मात्र एक या दो चीजें ही मिलती हैं बल्कि हम इन सभी चीजों के लिए बराबर के हकदार हैं।

कीमत अदा करना

पीटर पैन के लेखक जेम्स बेरी के अनुसार - सपने सच होते हैं . . . आप कुछ भी पा सकते हैं बशर्ते आप इन पर अपना सब कुछ न्यौछावर करने को तैयार हों।

क्या आप इस बात पर भरोसा करते हैं? क्या अपनी छोटी-छोटी जरूरतों के लिए अब हमें अपना सब कुछ त्यागना होगा?

आपको क्या लगता है यदि आप मासिक किशतों के जंजाल में फंसे हैं तो क्या आप आजाद हैं?

यदि आप स्वयं को असुरक्षित महसूस करते हैं तो आप कितने सुखी हैं?

क्या आप अपनी सेहत के साथ सिर्फ इसलिए समझौता करते हैं क्योंकि महंगी चिकित्सा सेवाओं का खर्च वहन करना आपके वश से बाहर है?

. . .अथवा सिर्फ भारी कर अदा करने के लिए ही आप जी तोड़ मेहनत करते हैं?

यदि थोड़े से के लिए इतना सब कुछ खोना पड़े तो इसका क्या फायदा?

नहीं, पूरी जिंदगी घुट-घुट कर जीना निश्चित तौर पर कभी भी हमारा सपना नहीं था, यह मैं दावे के साथ कह सकता हूँ।

परंतु दुःखद बात तो यह है कि आज अधिकतर लोग अपने सपने

को पाने की दिशा में आगे बढ़कर प्रयास करने का साहस ही नहीं जुटा पा रहे हैं, परिणामस्वरूप उनका सपना एक परीकथा का रूप धारण कर चुका है।

दूसरे शब्दों में कहूँ तो आज अधिकतर लोग साकार करने के लिए सपना देखना ही भूल चुके हैं।

BURKE HEDGES



A world-renowned author, speaker and trainer, Burke Hedges travels the globe teaching sold-out audiences the art of entrepreneurship and how to transform their lives using his You, Inc. Life Development System. Although Burke has enjoyed tremendous success in recent years, he is no stranger to adversity. At age 22, Burke was earning \$5.50 an hour building boats for a living. He was overweight and under employed, living paycheck to paycheck in a tiny one-bedroom apartment with his wife and baby son, and going nowhere

fast. After reading *The Greatest Salesman in the World*, Burke decided that if he wanted his life to change, then he needed to change. And change he did! By dedicating himself to personal growth and positive thinking, Burke changed the direction of his life 180 degrees. Within a year of resigning his job as a boat builder, Burke opened his first business, setting the stage for a lifelong commitment to seizing business opportunities in fast-growing industries. Since 1985, Burke has founded numerous companies, written seven best-selling books, and inspired millions of people around the globe with his penetrating insights and inspirational words.

अधिकतर लोग इसलिए अमीर नहीं बन पाते क्योंकि जिंदगी भर वे दूसरों के लक्ष्यों पर काम करते हैं।

—जे. पॉल गेट्टी

YOU, INC. TEST

1) What would be your primary reason for being the C.E.O. of You, Inc.?

- Extra Income
- Financial Freedom
- Have Own Business
- More Spare Time
- Personal Development
- Helping Others
- Meeting New People
- Retirement
- Leave a Legacy
- Travel
- None of the above

2) How would you rate your Responsibility Factor?

- Irresponsible. I let everyone else take care of what needs to be done. If it's important enough, someone will take care of it.
- Somewhat responsible. I'm only responsible when I absolutely have to be.
- I need to work on taking more responsibility for my spiritual, physical, relational, financial, and/or family related affairs.
- Responsible. I consider myself responsible, but there's room for improvement.
- Very responsible. I'm a stickler about taking responsibility for all my affairs.

3) How would you rate your Tolerance Factor for Change?

- Very Low. I don't like change, and avoid change.
- Below Average. I have a hard time with change. It throws my whole life out of balance.
- Average. I prefer to stick to a routine, but I'll change it if I have to.
- Above Average. I don't mind change, as long as it's positive. It depends on the circumstances.
- Very High. I love it! I welcome and embrace change. I believe it's necessary if you want to Live Life to the Fullest.

4) How would you rate your Ambition Factor?

- None. I get a kick out of watching paint dry.
- Low. My ambition only comes out when it's time to pick a TV channel or go on vacation.
- Average. I have just enough ambition to do what I have to do, no more.
- Above Average. When I want something I put effort into getting it, but sometimes I quit before achieving my goal.
- Excellent. When I want something, I won't stop until I get it. Quitting is not an option.

5) How would you rate your Financial Risk Tolerance Factor?

- Never. I'm not a risk taker of any kind.
- Seldom. Every once in a while I'll take a risk, if I know it's working for other people.
- Sometimes. I'll take a risk but the circumstances need to be weighed heavily in my favor.

- Often. I don't mind taking calculated risks, depending on the circumstances. I'll take a risk to earn a high reward.
- Off the Charts! I like to take calculated risks; my philosophy is - if nothing ventured then nothing gained.

6) What is your Optimism Factor?

- Very Low. Things never ever work out for me, so why look at the bright side of life.
- Below Average. Every time things start going my way, something or someone rains on my parade. I'm cautious about being hopeful.
- Average. I'm hopeful and skittish at the same time. I waiver on the fence of getting my hopes up or being disappointed.
- Above Average. I prefer to see life as what it can be.
- Unstoppable. I see challenges as opportunities in work clothes. I look for the good in people and challenges.

7) Do you believe your potential equals your current income?

- Absolutely
- Not Sure
- No

8) What is your Procrastination Factor?

- Always. I'm always procrastinating. It's my middle name.
- Usually. I only procrastinate when I don't want to do something.
- Sometimes. I know I need to get important tasks or chores done in a timely matter and on a consistent basis, but I have a habit of putting the off until the last minute.
- Hardly ever. I do my best to not procrastinate. When I do, I like to think it's for a good reason.
- Never. I make it a point to not procrastinate. I pride myself on getting things done ahead of schedule.

9) Do you have HABITS that are LIMITING your success, either in life or with your Career?

- Absolutely
- Not Sure
- No

10) What would you rather do?

- Lead a Team
- Follow a Leader
- Neither

11) How do you feel about setting goals?

- Goals are worthless. I don't believe in setting goals. So few people ever achieve them, so why bother?
- Occasionally. I set goals but I don't write them down or talk about them. If I achieve the goal, then great I'll make sure someone knows. If I don't, then I won't tell a soul.
- Regularly. I set goals. They are mostly small goals and I don't write them down. Some of them I achieve, and some of them I don't.
- Often. I write my goals down and I achieve most of them, but I don't set my goals too high, so I don't feel like a failure.

- Goals are absolutely necessary for success. Goals are the legs of my Dreams. I have a clear vision of what I want my life to be, and a plan on how to achieve my dreams.

12) How important is structure to you?

- Not at all important. I dislike being accountable to anyone or anything. I detest structure!
- Slightly important. I could take it or leave it, but I know I should have a lot more structure in my life.
- Fairly important. I try to stick to a routine, but I tend to get off track from the direction of my goals or what I know I should be doing.
- Important. Structure is important to me because it holds me accountable and I get more accomplished. However, it's hard for me to stay consistent.
- Essential. Structure is a must. If I don't have structure I feel like a fish out of water. With structure, I can be accountable and others can count on me.

13) How would you rate your Time Management Skills?

- Poor. I have no idea how to manage my time.
- Below Average. It seems like I have more to do at the end of the day, than when I started the day.
- Average. I manage my time pretty well, but I need to be more efficient by being less distracted.
- Above Average. I like to stay organized, and get a lot out of my day.
- Outstanding. I'm a stickler on how I use my time. I don't waste time because I can't get it back. I measure my time in minutes and hours, not days and weeks.

14) How would you rate your People Skills?

- Poor. I don't like people; therefore I don't care if I offend people.
- Below Average. I'm somewhat thoughtful on dealing with people, but it's generally when there is something in it for me.
- Average. I like to treat people the way I like to be treated. It's sometimes frustrating when people don't see my point of view, and therefore limits my influence factor.
- Above Average. I like to study and work on my people skills. Communication is important to me because I want to better understand how to interact with others.
- Outstanding. I've been a stickler about studying what makes people tick. Understanding human behavior is essential for reaching my potential. I consider my people skills one of my most important assets!

15) What would you like best about being your own Boss?

- Calling the shots
- Influencing people to reach their potential
- Controlling my work environment
- Ruling over people
- Earning what I'm worth

Qford

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