

જે વ્યક્તિ આ કળા જાણે છે,
તે જગત પર રાજ કરે છે.

લોકોના મન જીતવાની કળા

ડૉ. જિતેન્દ્ર અઢિયા, એમ.ડી.



RUDRA
PUBLICATION

...publishing positivity...

25/B, Govt. Society, B/h, Municipal Market.
Off. C.G. Road, Navrangpura, Ahmedabad - 380 009.

Ph. : 079-26447393 • Mobile : 098259 25947

email : rudrapublication1@gmail.com

www.rudrapublication.com

Buy online www.clickabooks.com

For Home Delivery : Mobile : +91-99241 43847

લોહોના મન જીતવાની કળા

ડૉ. જિતેન્દ્ર અઢિયા, એમ.ડી.

Copyright @ Dr. Jeetendra Adhia

All Rights reserved. No Part of this publication may be reproduced, stored in 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 copyright owner

ISBN : 978-93-80420-33-2

4th Edition - 26 January, 2016

₹ 170/-

: Design & Layout :
Manu Patel
7383968947

: Printing :
Rudra Publication

: Publisher :
Adhia International
Ahmedabad
www.mindtraininginstitute.net
www.mindtraininginstitute.net
www.drjeetendraadhia.com



સપ્રેમ ભેટ

સ્નેહીશ્રી,

આપને ભેટ આપવા માટે મને

કોઈક વસ્તુની તલાશ હતી.

શું આપું ? શું ન આપુંની મૂંઝવણ હતી.

છેવટે વિકલ્પ મળી ગયો.

હું તમને એક નવી કળાની ભેટ આપું છું.

મારી આ ભેટ તમને લોકોના મન જીતીને

એમનો સુંદર સહકાર મેળવવામાં મદદરૂપ થશે.

ખૂબ આશા અને વિશ્વાસ સાથે આ ભેટ અર્પણ કરું છું.

ઉપયોગ કરજો.

શુભેચ્છાઓ.....

સહી :

તારીખ :

આ પુસ્તકના લેખક...

અનેક એવોર્ડથી સન્માનિત ડૉ. જિતેન્દ્ર અદિયા રાજકોટ ગુજરાતના વતની છે. તેઓ મેડિકલ ડૉક્ટર (એમ.ડી.) છે. ત્રીસ વર્ષ સુધી તેમણે મેડિકલ ક્ષેત્રમાં જુદા જુદા પદ ઉપર તબીબી સેવાઓ આપી છે. હવે તેઓ એક જુદા ફિલ્ડમાં કાર્યરત્ છે. તે ફિલ્ડ છે માઇન્ડ પાવરની ટ્રેનિંગ. આ ટ્રેનિંગની શરૂઆત તેમણે ૧૯૯૧માં શરૂઆત કરી અને ફક્ત ભારતભરમાં જ નહિ પણ દુનિયાના ઘણા બધા દેશોમાં તેમણે આ જ્ઞાનને ફેલાવી દીધું છે.

તેઓએ માઇન્ડ પાવર ઉપરાંત મેમરી, રિલેશનશિપ, એન.એલ.પી, મોટીવેશન, લીડરશિપ, ડિપ્રેશન જેવા બીજા અસંખ્ય વિષયોમાં પણ પ્રોગ્રામો અને પુસ્તકો સમાજને આપ્યા છે. તેઓએ ભારતનાં બધા શહેરો ઉપરાંત બેંગકોક, હૉંગકોંગ, ગોન્ગાઉ (ચીન), એન્ટવર્પ (બેલ્જિયમ), કંપાલા, જહોનીસબર્ગ, લંડન, ન્યૂયોર્ક, શીકાગો, લોસ એન્જલસ, ડલાસ, રાલે, ઓરલેન્ડો, ટેમ્પા, સન ડીયાગો, ન્યૂ જર્સી, સાન્તા મારીઆ, જાકાર્તા, સિંગાપોર, ફીલાડેલ્ફીઆ, નાઇરોબી, હ્યુસ્ટન તથા ટોરેન્ટોમાં પ્રોગ્રામ કરેલ છે.

તેઓએ ભારતમાં રીલાયન્સ ટેલિકોમ, બીરલા ગ્રૂપ, જી.એસ.એફ.સી., જી.એન.એફ.સી., ગુજરાત મેરીટાઇમ બોર્ડ, ક્રીમકો, સૂર્યા રોશની લિમિટેડ, રાષ્ટ્રીયકૃત બેંકો તેમજ કો-ઓપ. બેંકો, ઇન્ડિયન રેયોન, સુઝલોન, હરે ક્રિષ્ના એક્સપોર્ટ, રામકૃષ્ણ એક્સપોર્ટ, જે. બી. ડાયમંડ, ગોદાણી જેમ્સ, ભવાની જેમ્સ, રેમન્ડ વૂલન, એલ.આઈ.સી. ઓફ ઇન્ડિયા, ઇન્ડ્રપ્રસ્થ ગેસ લિમિટેડ, સુન્દરમ્ મલ્ટિકેપ લિમિટેડ આવી અસંખ્ય કંપનીઓ ઉપરાંત ગુજરાત પોલીસ ડિપાર્ટમેન્ટ, ગુજરાત એગ્રીકલ્ચર ડિપાર્ટમેન્ટ, ઇન્કમટેક્સ ડિપાર્ટમેન્ટ, તીહાર જેલ, નવસારી જેલ અને રિઝર્વ બેંક ઓફ ઇન્ડિયા, એવી અસંખ્ય સરકારી સંસ્થાઓમાં કાર્યક્રમો આપેલ છે.

તેઓએ ઘણાં બધાં પુસ્તકો સમાજને અર્પણ કર્યા છે અને જેમાંથી મોટા ભાગનાં પુસ્તકો બેસ્ટ સેલરની યાદીમાં સ્થાન પામ્યા છે. જેમાં “પ્રેરણાનું ઝરણું” પુસ્તક ૨૦૦૦ની સાલથી ટોપ સેલિંગ ચાર્ટમાં રહ્યું છે. જે સાત ભાષામાં ઉપલબ્ધ છે. તે ઉપરાંત તેમણે ઘણી બધી ઓડિયો સીડી, ઓડિયો બુક, ડીવીડી અને ચાર્ટ્સ પણ લોકોના હિતાર્થે મૂકેલા છે. તેઓ ગુજરાતનું નંબર-૧ સમાચાર પત્ર “દિવ્ય ભાસ્કર”ના નિયમિત કોલમીસ્ટ છે.

તેમનું ડ્રીમ, “માઇન્ડ ટ્રેનિંગ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ” અમદાવાદમાં શરૂ થઈ ચૂક્યું છે. જેમાં તેઓના ઉપરના બધા જ વિષયો ઉપર પ્રોગ્રામો ચાલે છે. તેમનું હવે પછીનું સ્વપ્ન છે ‘માઇન્ડ યુનિવર્સિટી’નું સર્જન કરવાનું.

અર્પણ



જેમણે આ પુસ્તકમાં લખેલ દરેક સિદ્ધાંતનો પોતાની કોઠાસૂઝથી ઉપયોગ કરી જીવનને ધન્ય બનાવ્યું છે તેવા મારા વડિલબંધુ અને મારા ઉપરાંત અનેકના પ્રેરણા મુર્તિ, શ્રી રામકૃષ્ણ એક્સપોર્ટના ચેરમેન, સુરત રત્ન, શ્રી ગોવિંદભાઈ લાલજીભાઈ ધોળકીયા (ગોવિંદ ભગત)ને આ પુસ્તક હું અર્પણ કરું છું.

- ડૉ. જિતેન્દ્ર અઢિયા

અનુક્રમણિકા

- એક અદ્ભૂત કળા... ૭
- આ પુસ્તક શા માટે ? ૧૦
- આ પુસ્તકને પરિણામલક્ષી બનાવવાનાં સાત સૂચનો ૧૭
- ૧. આવું ન કરનારાઓ દુશ્મનોની સંખ્યા વધારે છે ૧૯
- ૨. અઘરા માણસો પાસેથી આ રીતે કામ લો ૨૭
- ૩. આમ કરવાથી લોકોનો સહકાર મળશે ૩૫
- ૪. મુખ લોકો જે કરે છે, તે આપણે નથી કરવાનું..... ૪૩
- ૫. સીધી રીતે લોકો કામ ન કરતાં હોય
ત્યારે આ રીતે કામ કરાવો ૫૧
- ૬. આટલું કરો, લોકો સ્વેચ્છાએ તમારું કામ કરશે ૫૯
- ૭. જોહુકમી કરવાની બીજાબીજી રીત ૬૭
- ૮. બસ આ કરો અને સૌના દિલમાં સ્થાન મેળવો ૭૫
- ૯. પહેલી જ મુલાકાતમાં લોકો ઉપર
સારી છાપ પાડવાની અદ્ભૂત રીત ૮૩
- ૧૦. બીજાઓને એમની ભૂલનો અહેસાસ ભલે કરાવો
પણ, - જરા સંભાલ કે... ૯૧
- ૧૧. એવું બ્રહ્મરત્ન, જે કરી દે બીજા હથિયારોની છુટ્ટી !! ૯૯
- ૧૨. જો આટલું કરી શકો તો તમારી રજૂઆતમાં
ચાર ચાંદ લાગી જાય ૧૦૯
- ૧૩. લોકોને સૌથી વધુ કર્ણપ્રિય શબ્દનો
મહત્તમ ઉપયોગ કરો ૧૧૭
- ૧૪. ભૂલ કરવી એ આપણો જન્મસિદ્ધ અધિકાર છે, પણ..... ૧૨૫
- ૧૫. લોકો તમારી વાત સાંભળતા નથી ? આટલું કરો ૧૩૩
- ૧૬. વિવાદ જીતવાનો રામબાણ ઈલાજ ૧૪૩
- ૧૭. આ ઉપાય અજમાવો, લોકોની સહમતી મેળવો ૧૫૧

એક અદ્ભુત કળા...

ઑક્ટોબર, ૧૯૯૩માં ભાવનગર જિલ્લાના પાલિતાણાની બાબુના હસ્તગીરીમાં યુવક બિરાદરી નામની સંસ્થા દ્વારા એક કાર્યક્રમનું આયોજન થયું હતું. કાર્યક્રમ યુવાનોનો લીડરશિપ કેમ્પ હતો. એમાં નિષ્ણતોનાં વક્તવ્ય રાખવામાં આવ્યા હતાં.

એમાં એક ડૉક્ટર પોતાનું નાનકડું પ્રવચન આપીને પછી જેવા ત્યાંથી જવા લાગ્યા એટલે શ્રોતાઓમાંથી અનેક લોકો એમને ઘેરી વળ્યા. લોકો એમનાં વક્તવ્યથી એટલા પ્રભાવિત થયા હતાં કે હજુ પણ કંઈક વધુ જાણવા ઇચ્છતા હતા. કાર્યક્રમ આગળ ચલાવવામાં વધુ વિક્ષેપ ન થાય એટલા માટે આયોજકોએ એ ડૉક્ટરને વિનંતી કરીને ફરીથી પોતાની જગ્યા પર બેસાડી દીધા. જેથી ક્લાસ રૂમમાં શ્રોતાઓની સંખ્યા જળવાઈ રહે.

કોણ હતા એ તબીબ ? એમણે એવી તો શી વાતો કરી હતી કે લોકો આટલાં બધાં પ્રભાવિત થઈ ગયા ?

એ હતા ડૉ જિતેન્દ્ર હરિદાસ અઢિયા. એમણે પહેલી જ વાર તબીબી ક્ષેત્રની વાતો કરવાના બદલે સ્ટેજ ઉપરથી મનની શક્તિઓ વિશે વાતો કરી હતી. માણસ પોતાના મનની શક્તિઓનાં ઉપયોગથી શું શું કરી શકે એનો ચિતાર આપ્યો હતો.

અર્ધજાગ્રત મનની શક્તિઓ વિશેનું એમનું જે વાંચન હતું, અનુભવ હતો એના આધારે એમણે એક પ્રવચન તૈયાર કર્યું હતું. ખબર ન હતી કે લોકોને એ ગમશે કે કેમ ? પણ લોકો તરફથી અદ્ભુત પ્રતિસાદ સાંપડ્યો. પછી તો ડૉ. અઢિયાએ ઘણી સંસ્થાઓમાં આ પ્રવચન આપવાની શરૂઆત કરી દીધી. ‘તમારા મનની શક્તિઓ’ નામથી શરૂ થયેલ એ

પ્રવચન નાનકડી પુસ્તિકામાં ફેરવાયું અને ધીરેધીરે વિકાસ પામીને એણે એક પુસ્તકનું સ્વરૂપ લીધું. એ પુસ્તક એટલે ‘પ્રેરણાનું ઝરણું’. સમય જતાં એ પુસ્તક ત્રણથી પાંચ કલાકના ‘પ્રેરણાનું ઝરણું સેમિનાર’માં બદલાયું અને ગામે ગામ ફેલાવા લાગ્યું.

એ પછી તો પ્રેરણાનાં ઝરણામાં ન્હાવા આવેલાં લોકોની અનેક ભીડનો હું સાક્ષી છું. રાજકોટનાં હેમુ ગઢવી હોલમાં હાઉસફૂલ હોવાં છતાં અંદર પ્રવેશ કરવા ઇચ્છતા ચારસો-પાંચસો માણસો, ભાવનગરના યશવંતરાય નાટ્યગૃહમાં ‘પ્રેરણાનું ઝરણું’ સેમિનારની ટિકિટ મેળવવા સવારના સાત વાગ્યાથી લાઈન લગાવતા લોકો, સુરતમાં સરદાર સ્મૃતિ હોલમાં પગ મૂકવાની જગ્યા ન મળે અને છતાં બહારથી અંદર પ્રવેશવા માટે ધમાલ કરતા લોકો, સુરતમાં જ ૧૫૦૦૦ થી વધુ લોકો સમાઈ શકે તેવા એક પ્રાઇવેટ સ્ટેડિયમમાં હૈયે હૈયું દળાય એટલી ભીડ, અમદાવાદના ટાગોર હોલમાં હોલની ક્ષમતા કરતા વધુ માણસો, મુંબઈના સન્મુખાનંદ ઓડિટોરિયમમાં વિરાટ મેદની...

આવાં જ દૃશ્યો દિલ્લી, હૈદરાબાદ, રાયપુર, કલકત્તા જેવાં શહેરોમાં અને પછી આ કાર્યક્રમ પહોંચ્યો અમેરિકા, યુરોપ, આફ્રિકા અને ઑસ્ટ્રેલિયા ખંડમાં લોકો એવું શું મેળવવા માટે આટલી મોટી સંખ્યામાં આવતા હતાં ? લોકોને જોઈતો હતો (અને જોઈએ છે) પોતાના જીવનમાં સકારાત્મક બદલાવ. - જેની શરૂઆત અહીંથી થતી હતી.

ડૉ. જિતેન્દ્ર અઢિયાની સફળતાની આ યાત્રામાં વર્ષો સુધી એમનો સાથ આપવાનું બન્યું છે એટલે હું સારી રીતે જાણું છું કે એમની આ સફળતા આકસ્મિક નથી. એના માટે એમણે પ્રયત્ન કરેલા છે. પોતે સતત શિખતા રહ્યા છે અને જે કંઈ શીખ્યા છે એનો પ્રયત્નપૂર્વક ઉપયોગ કરતા રહ્યા છે. પોતાનાં વ્યક્તિત્વને વધારે ખિલવવા માટે સતત પ્રયત્નશીલ રહીને વિકસતા ગયા છે.

મારી દૃષ્ટિએ એમની સફળતા પાછળ સૌથી મોટું પરિબળ કામ કરતુ હોય તો એ છે એમની લોકોના મન જીતવાની કળા.

લોકોને પોતાના કરી લેવાની એમનામાં અદ્ભુત આવડત છે. જેનાં લાખો લોકો સાક્ષી છે. અને એટલા માટે એમનું વ્યક્તિત્વ આ પુસ્તક લખવા માટે બિલકુલ યોગ્ય છે.

આ પુસ્તકમાં એમણે લોકોના મન જીતવાની કળાના એવા નિયમોની વાત કરી છે કે જે મોટેભાગે શાળા-કોલેજમાં ક્યાંય શીખવવામાં આવતાં નથી. માટે આ પુસ્તક વધુ પ્રસ્તુત બની જાય છે. ઉપયોગી બની જાય છે.

કોઈ પણ માણસ પોતાના વિષયમાં કેટલો નિષ્ણાત છે એના કરતા અનેકગણી મહત્ત્વની બાબત એ છે કે એણે પોતાના વ્યક્તિત્વને કેવો આકાર આપ્યો છે ? લોકો સાથે કામ પાર પાડવામાં એણે કુશળતા મેળવી છે કે કેમ ? શું એ લોકોનો સહકાર મેળવી શકે છે ? શું એને લોકોનાં મન જીતતા આવડે છે ?

જો તમે પણ તમારી જિંદગીને નવો જ આકાર આપવા ઇચ્છતા હો, જિંદગીને વધુ આનંદદાયી અને ઉપજાઉ બનાવવા ઇચ્છતા હો, તો ડૉ. અદિયાનું આ પુસ્તક આપને ખૂબ જ ઉપયોગી થશે. રોજ ઉપયોગી થશે.

કારણ કે,

અંદરની દુનિયામાં પરિવર્તન આવે, પછી જ

બહારની દુનિયામાં પરિવર્તનની શરૂઆત થાય છે.

- રાજીવ ભલાણી

આ પુસ્તક શા માટે ?

તમને ક્યારેય નવાઈ નથી લાગતી કે અમુક લોકો જ્યાં જાય ત્યાં સૌ એને માન-સન્માન જ કેમ આપે છે ? ભલે એ કોઈ મહાન વ્યક્તિ ન હોય છતાં લોકો કેમ એને આદર આપે છે ? જ્યાં જાય ત્યાં એનું કામ કેમ સરળ થઈ જાય છે ?

કેમ એક વ્યક્તિના સંતાનો એની વાત સાંભળવા પણ તૈયાર નથી હોતાં, જ્યારે બીજી વ્યક્તિનાં સંતાનો સામેથી એની સલાહ માગતા હોય છે ?

કેમ એક સ્ત્રીના સાસરીયામાં એની અવગણના થતી હોય છે જ્યારે બીજી સ્ત્રીને સાસરીયામાં સૌ પૂછી પૂછીને જ કાર્ય કરતા હોય છે ?

કેમ એક સેલ્સપર્સન માલ વેચવાના પ્રયત્નો કરી કરીને થાકી જાય છે છતાં એનો માલ વેચાતો નથી જ્યારે બીજો સેલ્સપર્સન પોતે ઘારે તે વ્યક્તિને પોતાનો માલ વેચી આવે છે ?

કેમ એક વ્યક્તિ નાની નાની બાબતોમાં પણ પોતાના જીવનસાથીનો સહકાર મેળવી શકતી નથી જ્યારે બીજી વ્યક્તિ દરેક કામમાં પોતાના જીવનસાથીનો સહકાર મેળવી લે છે, - અને એ પણ ખુશી ખુશી ?

કેમ એક રાજનેતા પોતાની પાર્ટીનાં મોટાભાગના સભ્યોને ખૂંચતો હોય છે, જ્યારે બીજો રાજનેતા પાર્ટીના સભ્યોને સાથે રાખીને ધાર્યું કામ કઢાવી લે છે ?

કેમ એક ડૉક્ટરને ત્યાં લોકો નાછૂટકે જ જતાં હોય છે, જ્યારે બીજા ડૉક્ટરને ત્યાં હમેશાં દર્દીઓની ભીડ જ હોય છે ?

આ પુસ્તક શા માટે ?

આમાંના જે લોકો અન્ય માણસોનો સહકાર નથી મેળવી શકતાં એ બધા શું ખરાબ અને સહકાર મેળવી શકનારી તમામ વ્યક્તિઓ સારી જ હોય છે ?

ના. તો પછી એ લોકો બીજા પાસે ધાર્યું કામ કેવી રીતે કઢાવી લે છે ? શા માટે એમને સૌનો સહકાર મળે છે ?

આનો જવાબ એક જ છે,

લોકોનું મન જીતવાની કળા.

અમુક લોકોમાં આ કળા સ્વભાવગત હોય છે, જેને આપણે કોઠાસૂઝ કહીએ છીએ જ્યારે અમુક માણસોએ લોકોનાં મન જીતવાની આ કળા પોતાનામાં વિકસાવી હોય છે, કેળવી હોય છે.

એવા ઘણાં લોકોને તમે ઓળખતા હશો કે જેઓ મનના સારા છે, નિતીવાન છે, મહેનતુ છે, દેખાવડા છે, સંસ્કારી છે, બુદ્ધિશાળી છે છતાં હમેશાં તકલિફમાં જ હોય છે. લોકોનો સહકાર મેળવી શકતાં નથી. શા માટે ? કારણ કે એમની પાસે બીજું બધું છે પણ તેઓ આ કળા શીખ્યા નથી.

આ કળા શીખવી અનિવાર્ય છે.

આપણે વનમાં એકલાં વિચરતા જીવ નથી. માણસ હોવાના નાતે આપણે સૌ સામાજિક પ્રાણી છીએ. આપણાં સુખ અને દુઃખ સમાજનાં લોકો સાથે જોડાયેલાં છે. આપણી સફળતા અને નિષ્ફળતા સમાજનાં લોકો સાથે જોડાયેલી છે. - અને તમે જાણો છો કે કુટુંબ, પરિવાર, સમાજ એકબીજાના સહકારથી જ ચાલે છે. એકબીજાનાં સહકારથી જ વિકસે છે.

જો આપણે તમામ ક્ષેત્રે આપણો વિકાસ કરવો હોય તો લોકોનો સહકાર મેળવવો જરૂરી છે. અને જો લોકોનો સહકાર મેળવવો હોય તો લોકોના મન જીતવાની કળા શીખવી અનિવાર્ય છે.

આપણે કયા કયા ક્ષેત્રોમાં વિકાસ કરવાનો હોય છે ?

મહત્વનાં પાંચ ક્ષેત્રો

આપણે મુખ્યત્વે પાંચ ક્ષેત્રોમાં વિકાસ કરવાનો હોય છે. (૧) શારીરિક (૨) માનસિક (૩) સામાજિક (૪) આધ્યાત્મિક અને (૫) આર્થિક.

આ પાંચેય ક્ષેત્રોમાં લોકોનો સહકાર મેળવવો શા માટે જરૂરી છે તે હવે જોઈએ.

(૧) શારીરિક :

શારીરિક ક્ષેત્ર એટલે આપણાં સ્વાસ્થ્યનું ક્ષેત્ર. આપણાં સ્વાસ્થ્યનો મોટો આધાર આપણાં લાગણીતંત્ર ઉપર છે. ડર, ગુસ્સો, નિરાશા, ઘૃણા, નફરત જેવી નકારાત્મક લાગણીઓની આપણાં સ્વાસ્થ્ય ઉપર સીધી જ અસર થાય છે. આવી લાગણીઓનાં કારણે જ સ્વસ્થ શરીરમાં અસ્વસ્થતા પ્રવેશે છે, બિમારી અને રોગ જન્મ લે છે. જ્યાં લાગણીતંત્રની વાત આવે છે ત્યાં લોકોની ભૂમિકા ખૂબ મહત્વની છે. નકારાત્મક લાગણીઓ જન્મે છે શાથી ?- લોકો તરફથી જોઈતો સહકાર ન મળવાના કારણે.

જ્યારે જીવનસાથીનો સહકાર ન મળે, બાળકો કે માતાપિતા સાથે મનભેદ થાય, કર્મચારીઓ પાસેથી ધાર્યું કામ ન મળે, ઉપરીનો સહકાર ન મળે, મિત્રો અવગણના કરવા લાગે, ગ્રાહકો તરફથી સકારાત્મક પ્રતિભાવ ન મળે ત્યારે મન ખિન્ન થઈ જતું હોય છે અને પછી ગુસ્સો, નફરત, ઘૃણા, નિરાશા જેવી નકારાત્મક લાગણીઓ જન્મ લે છે. જે શરીરને પણ અસ્વસ્થ બનાવે છે.

જો આપણે લોકોનાં મન જીતવાની કળા હસ્તગત કરેલી હોય તો આપણાં ઘણાં કામ સરળ થઈ જાય અને એના કારણે મનમાં જન્મતી નકારાત્મક લાગણીનું પ્રમાણ ખૂબ ઘટી જાય જેથી શરીર સ્વસ્થ અને નિરોગી રહે. માટે લોકોના મન જીતવાની કળા શીખવી અનિવાર્ય છે.

(૨) માનસિક :

માનસિક ક્ષેત્ર એટલે મનોવિકાસનું ક્ષેત્ર. આપણે હમેશાં કંઈક નવું શીખતા રહીએ, આપણી મનોવૃત્તિ વધુ ને વધુ સકારાત્મક બનતી જાય

એ આપણો માનસિક વિકાસ. પણ જો લોકો સાથેના સંબંધોમાં જ ગરબડ હોય, સંબંધોમાં જ અસંતોષ હોય તો માનસિક વિકાસ કેવી રીતે થઈ શકે ? અને તો પછી - માનસિક શાંતિની તો વાત જ ક્યાં કરવી ? જો લોકોનાં મન જીત્યા હોય, તો જ એ વિકસી શકે. અને તો જ એ ઘરપત મેળવી શકે, શાંતિ પામી શકે. માટે લોકોના મન જીતવાની કળા શીખવી અનિવાર્ય છે.

(૩) સામાજિક :

જો સામાજિક જીવન સુંદર બનાવવું હોય તો પરિવાર, સગાસંબંધીઓ, મિત્રો વગેરેનો પ્રેમ, હૂંફ અને આદર મેળવવા પડે. પણ લોકોનો પ્રેમ, હૂંફ અને આદર તો જ મળી શકે જો આપણે એમનું મન જીતી શક્યા હોઈએ. માટે લોકોનાં મન જીતવાની કળા શીખવી અનિવાર્ય છે.

(૪) આધ્યાત્મિક :

આધ્યાત્મિક ક્ષેત્ર એટલે આત્મપરિચયનું ક્ષેત્ર. આત્માની મૂળ સ્થિતિ આનંદની છે. પણ જેણે લોકોનાં મન જીત્યા નથી એ આત્મા પોતાના મૂળ આનંદ સ્વરૂપમાં કેવી રીતે રહી શકે ? માટે લોકોનાં મન જીતવાની કળા શીખવી અનિવાર્ય છે.

(૫) આર્થિક :

દરેક વ્યવસાયના વિકાસમાં ગ્રાહક અને કર્મચારીઓની ભૂમિકા અતિ મહત્વની છે. જો તમારા સ્ટાફનો, સહકર્મચારીઓનો કે ઉપરી અધિકારીનો તમને સહકાર ન મળે, ગ્રાહકો ન બને, ન વધે તો વ્યવસાયનો વિકાસ કેવી રીતે શક્ય બને ? વ્યવસાયમાં તો જો તમે લોકોનાં મન જીતી શકો તો જ ધાર્યા લક્ષ્યાંકો પૂરા કરી શકો અને જો એ કળામાં પાવરદા બની જાયો તો તો પછી સફળતાની ઉડાન માટે આકાશ પણ ઓછું પડે. માટે લોકોનાં મન જીતવાની કળા શીખવી અનિવાર્ય છે.

મને ઘણીવાર લોકો પૂછતાં હોય છે કે, તમારી સફળતા પાછળ કયું પરિબળ કામ કરે છે ત્યારે હું ભારપૂર્વક કહું છું કે - “લોકોનાં મન

જીતવાની કળા” આ કળા મારામાં સ્વભાવગત રીતે ન હતી પણ મેં પચીસ વર્ષ પહેલાં એને પ્રયત્નપૂર્વક કેળવી છે અને ત્રીસ વર્ષથી એનો રોજ સતત ઉપયોગ કરું છું.

મારા અર્ધજાગ્રત મને જ્યારે જ્યારે મારા માટે વિકાસની તકો ઉભી કરી છે ત્યારે મેં મારા જાગ્રત મનનો ઉપયોગ કરીને લોકોના મન જીતવાની કળાનો પ્રયત્નપૂર્વક ઉપયોગ કર્યો છે. છુટ્ટાઠાથે ઉપયોગ કર્યો છે અને લાખો લોકોનાં મન જીત્યા છે જેનાં ફળ સ્વરૂપે સુખ-શાંતિથી ભરપૂર જિંદગી માણી રહ્યો છું.

મારા કાર્યક્રમો ભારતનાં લગભગ તમામ રાજ્યોના મોટા શહેરોમાં યોજાયા છે. તાલુકાઓમાં અને નાના ગામડામાં પણ યોજાયા છે. દુનિયાનાં પાંચેય ખંડોના મુખ્ય દેશોમાં યોજાયા છે. પ્રસારણનાં તમામ માધ્યમો જેવા કે અખબાર, રેડિયો, ટી.વી. વગેરે એ મારી વાતો પ્રસારિત કરી છે. ધાર્મિક-આધ્યાત્મિક સંસ્થાઓથી લઈને મોટા ઉદ્યોગ ગૃહોમાં કાર્યક્રમો યોજાયા છે, અને સ્વવિકાસના વિજ્ઞાનને લાખો લોકો સુધી પહોંચાડવામાં મને ધારી સફળતા મળી છે.

આ સફરમાં જ્યારે થંભીને પાછળ જોઉં છું ત્યારે સ્પષ્ટ ખ્યાલ આવે છે કે જો ત્રીસ વર્ષ પહેલાં હું લોકોનાં મન જીતવાની કળા ન શીખ્યો હોત અને એનો ઉપયોગ ન કર્યો હોત તો હજુ પણ ત્યાંને ત્યાં જ હોત જ્યાં ત્રીસ વર્ષ પહેલાં હતો. મને આ વર્ષોમાં એક વાત બરાબર સમજાઈ ગઈ છે કે લોકો આપણને સહકાર આપવા તૈયાર જ હોય છે, પણ જો આપણે એમનું મન જીત્યું હોય તો.

હું યુવાન થયો ત્યાં સુધી લોકો સાથે કઈ રીતે વ્યવહાર કરવો જોઈએ તેની મને ગતાગમ ન હતી. ઠાયર સેકન્ડરી પછી એમ.બી.બી.એસ. કર્યું, પછી એમ.ડી. થયો ત્યાં સુધી મારામાં શરમાળવૃત્તિ હતી. કારણ કે લોકવ્યવહારનું વિજ્ઞાન ક્યાંયે કોઈ શાળા-કોલેજોમાં શીખવવામાં આવતું ન હતું. હજુ આજે પણ મોટાભાગે એ જ પરિસ્થિતિ છે. જિંદગીમાં ડગલેને પગલે કામ આવે તેવી આ બાબતો શાળા કોલેજમાં શીખવવામાં ન આવતી હોય તે કેવું આશ્ચર્ય કહેવાય !

લોકવ્યવહારની મારી નબળાઈના કારણે મે એ અરસામાં જ એવા શિક્ષણની શોધ આદરી કે જે મને આત્મવિશ્વાસ આપે, મને પ્રતિષ્ઠા અપાવે, હું મારા વિચારોને સરસ રીતે રજૂ કરી શકું. લોકો પાસેથી સારી રીતે કામ લઈ શકું.

એ વખતે લોકવ્યવહાર શીખવામાં ઉપયોગી થાય તેવા અનેક પુસ્તકો શોધ્યાં, વાંચ્યા, ગુજરાતીમાં ઉપયોગી થઈ શકે તેવાં ખાસ પુસ્તકો એ સમયે પ્રાપ્ય ન હતાં એટલે મોટાભાગે અંગ્રેજી સાહિત્ય જ વાંચવાનું થયું. એમાંથી ઘણું શીખવાનું મળ્યું. જે શીખ્યો, તેનો ઉપયોગ કરતો ગયો અને ધીમેધીમે ફાવટ આવી ગઈ. લોકોનો સહકાર મેળવવો એ મારા માટે ડાબા હાથના ખેલ જેવું થઈ ગયું.

મારાં કાર્યસ્થળો જેવા કે મુંબઈની કસ્તુરબા હોસ્પિટલ, સાઉદી અરેબિયા, અમદાવાદની વી. એસ. હોસ્પિટલ તથા અમદાવાદ મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશનનો હેલ્થ વિભાગ વગેરેમાં મારા ડોક્ટર તરીકેનાં શિક્ષણ કરતા પણ લોક વ્યવહારનાં આ શિક્ષણના કારણે જ મને જબરદસ્ત સફળતા મળી. અને પછી શરૂ થઈ મારી એક નવી જ કારકિર્દી. માર્બન્ડ પાવર ટ્રેનર તરીકેની કારકિર્દી. આ ક્ષેત્રમાં તો લોકવ્યવહારની કળાના કારણે હું ખૂબ ઝડપથી આગળ વધી શક્યો. દેશ-વિદેશમાં લાખો લોકોની ચાહના પ્રાપ્ત કરી શક્યો.

ઘણાં વરસથી થતું હતું કે મારી સફળતા પાછળ જેનો સૌથી મોટો હાથ છે તેવી આ કળાને ગુજરાતીમાં જ પુસ્તક સ્વરૂપે રજૂ કરું, કારણ કે આ વિષય પર સાદી, સરળ, સહજ અને શક્તિશાળી શૈલીથી લખાયેલું કોઈ ગુજરાતી પુસ્તક મારી જાણમાં નથી.

આ પુસ્તકમાં જણાવેલ નિયમો તમને લોકોનાં મન જીતવામાં ખૂબ ઉપયોગી નિવડશે કારણ કે એ અનેક લોકોએ વર્ષોથી કરેલ કસોટીમાંથી પાર ઉતરેલાં છે.

લોકોનું આપણી સાથેનું વર્તન એમના મનની દોરવણી મુજબ થતું હોય છે. માટે જ્યાં લોકો સાથે કામ પાર પાડવાની વાત હોય, લોકોનો સહકાર મેળવવાની વાત હોય ત્યારે એમનાં ‘મન’ને જીતવા જ રહ્યાં.

જગતને જીતવા ફાંફા મારવાની જરૂર નથી. જગત લોકોનું જ બનેલું છે. લોકોનાં મન જીતી શકાય તો સમજો કે જગ જીત્યા.

તમે પણ વિવિધ ક્ષેત્રે ઘણાં લોકો સાથે સંકળાયેલાં હશો. કૌટુંબિક ક્ષેત્રે, સામાજિક ક્ષેત્રે, ધાર્મિક ક્ષેત્રે, વ્યાવસાયિક ક્ષેત્રે, આમ ઘણાં ક્ષેત્રે તમારે લોકોનાં સંપર્કમાં આવવાનું બનતું હશે.

શું તમે એ સૌનો સહકાર મેળવવા ઇચ્છો છો ? શું તમે ઇચ્છો છો કે તમે એમની સાથે સરળતાથી કામ પાર પાડી શકો ? જીદી અને અકડુ સ્વભાવના લોકો પણ તમારી સાથે સરળ બની જાય તેમ ઇચ્છો છો ? ગુસ્સાવાળા લોકો શાંતિથી તમને અનુકૂળ થાય તેમ ઇચ્છો છો ? બિલકુલ કામ ન જ કરવાની વૃત્તિવાળા લોકો તમારું કામ ખુશીપૂર્વક કરે એમ ઇચ્છો છો ? શું તમે ઇચ્છો છો કે તમારા ગ્રાહક તમારાં ચાહક બની જાય ? જો તમારો જવાબ ‘હા’ હોય તો આ પુસ્તક તમને ખૂબ જ ઉપયોગી થશે.

આપણી શાળાઓ અને યુનિવર્સિટીઓમાં આ શિક્ષણ મળતું નથી. વ્યક્તિ સ્નાતક કે અનુસ્નાતક થઈ જાય તો પણ જે શીખવાની સૌથી વધુ જરૂર હોય છે તે શીખવા મળતું નથી.

આ પુસ્તકમાં એવાં તમામ રહસ્યોનો સમાવેશ કર્યો છે જેનો મેં ભરપૂર ઉપયોગ કર્યો છે. તમે ઉપયોગ કરશો એટલે તમને પણ ખ્યાલ આવી જશે કે લોકોના મન જીતવાની કળા કેટલી શક્તિશાળી છે.

દરેક પ્રકરણમાંથી શીખેલ તમામ પ્રેક્ટિકલ બાબતોને તમે પ્રયત્નપૂર્વક તમારી આદત બનાવી દેજો અને જીવન પર્યંત એ આદત જાળવી રાખજો.

એના પરિણામ અભૂતપૂર્વ અને અદ્ભુત હશે.

આ પુસ્તકને પરિણામલક્ષી બનાવવાનાં સાત સૂચનો

૧. આ પુસ્તક વાંચતા પહેલાં મનમાં ઊંડી ઘસ્ટા પ્રગટ કરવો કે મારે આ પુસ્તકમાં દર્શાવેલા નિયમોનો ઉપયોગ કરીને મારી આસપાસના લોકોના મન જીતી લેવા છે.
૨. પહેલીવાર આ પુસ્તક સળંગ વાંચી જવો. પછી ફરીવાર દરેક પ્રકરણ ધ્યાનથી અને અભ્યાસવૃત્તિથી વાંચવો.
૩. દરેક પ્રકરણ વાંચતી વખતે થોડી થોડી વારે અટકીને મનમાં એવો સવાલ કરવો કે મેં શું વાંચ્યું ? અને એનો હું કેવી રીતે ઉપયોગ કરી શકું ?
૪. વાંચતી વખતે પેન હાથમાં જ રાખવો તમને જે મહત્ત્વની વાતો લાગે તે લીટી નીચે અન્ડરલાઈનની નિશાની કરતા જવો વધુ અગત્યના ફકરાની આસપાસ પેન વડે ઝોક્સ પણ કરી શકાય. ક્યાંક ખરાની નિશાની (✓), ક્યાંક મહત્ત્વનું (IMP) કોઈક જગ્યા એ સ્ટાર (★) તો કોઈક જગ્યાએ ત્રણ સ્ટાર (★★★) પણ કરવો. જેથી રિવિઝન સહેલું થઈ જાય.
૫. વાંચ્યા પછી અમુક સમય બાદ ઘણી બાબતો ભૂલી જવાય છે. માટે ક્યારેક-ક્યારેક પુસ્તકનું પુનરાવર્તન પણ કરી લેવું જરૂરી છે. જેમાં માત્ર નિશાની કરેલ બાબતો જ વાંચો તો પણ ચાલે.
૬. ખાસ ભલામણ એ છે કે જો શક્ય હોય તો પરિવારમાં સૌને ભેગા કરી, સૌની હાજરીમાં આ પુસ્તકના દરેક પ્રકરણ દરેક વ્યક્તિ વારાફરતી વાંચવો. પરિવારના સભ્યોને એવું પણ કહી શકો કે હું આ પુસ્તકમાં દર્શાવેલ સૂચનનું પાલન કરીશ અને જો ન થઈ શકે તો મારી પાસેથી અમુક નાની રકમનો દંડ વસૂલ કરવો. આના કારણે આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતોનો તમે સારો ઉપયોગ કરી શકશો.
૭. દરેક પ્રકરણ પછી એક કોરું પાનું આપેલ છે. જેમાં તમે જે તે સિદ્ધાંતનો ક્યાં અને ક્યારે ઉપયોગ કર્યો તે લખવો અને પરિણામોની નોંધ કરવો. તો હવે કરી દો શરૂઆત.

નિયમ : ૧

આવું ન કરનારાઓ દુશ્મનોની સંખ્યા વધારે છે

સપ્ટેમ્બર, ૨૦૦૪માં નડિયાદના ટાઉન હોલમાં મારા એક સેમિનાર દરમ્યાન હું માનવ મનની અગાધ શક્તિઓ વિશે વાત કરી રહ્યો હતો. આપણને અસંભવ લાગતાં કેટલાંક કાર્યો અર્ધજાગ્રત મનની શક્તિથી કેવી રીતે સંભવ બને છે એની વાત ચાલી રહી હતી. હું અમુક ઉદાહરણોથી શ્રોતાઓને આ વાત સમજાવી રહ્યો હતો.

એટલામાં શ્રોતાઓમાંથી એક ભાઈ ઊભા થઈને મારી વાતનો વિરોધ કરવા લાગ્યા. મેં એમને શાંત પાડવા કોશિશ કરી. પણ એમનો વિરોધ ઉગ્ર થવા લાગ્યો. એ કહેવા લાગ્યા કે “તમે જે કહો છો એવું કશું હોતું નથી... તમે લોકોને ભરમાવી રહ્યા છો... લોકોમાં અંધશ્રદ્ધા ફેલાવી રહ્યા છો...”

પછી મેં એમને કહ્યું કે, - “જુઓ ભાઈ, તમે જે કહી રહ્યા છો કે હું અંધશ્રદ્ધા ફેલાવી રહ્યો છું, - એ બાબતે તમે તમારી રીતે સાચા હોઈ શકો. પણ અત્યારે આ ઓડિટોરિયમમાં તમારા સિવાય બીજા ૫૦૦ શ્રોતાઓ બેઠા છે. એ કદાચ એવું ન પણ માનતા હોય. ચાલો આપણે એમને જ પૂછી જોઈએ.” એમ કહીને મેં શ્રોતાઓને પૂછ્યું કે તમારામાંથી કોને એવું લાગે છે કે હું અંધશ્રદ્ધા ફેલાવી રહ્યો છું ?

જવાબમાં એક પણ વ્યક્તિએ પોતાનો હાથ ઉપર ન કર્યો. પેલા ભાઈ પણ ચારે બાજુ જોવા લાગ્યાં. એમણે જોયું કે કોઈ એમની સાથે સહમત નથી.

પછી મેં એમને કહ્યું, “તમારી જે વાતમાં કોઈ સહમત નથી એવી વાત માટે તમે અત્યારે એવા ૫૦૦ લોકોનો સમય બગાડી રહ્યા છો જે

મારી વાતમાં સહમત છે. મને તો વાંધો નથી પણ એમનો વધુ સમય બગડશે તો એ લોકો જ તમને બહાર જવા મજબૂર કરશે - માટે બેસી જાઓ.”

અને એ ભાઈ બેસી ગયા. છેક સુધી શાંત રહ્યા.

ખરેખર ઘટના શું બની ?

એ ભાઈએ મારી વાતનો વિરોધ કર્યો. ખોટી પદ્ધતિથી વિરોધ કર્યો મેં ધાર્યું હોત તો હું પણ જબરદસ્ત વિરોધ કરી શક્યો હોત. એમના ગુસ્સા કરતા વધુ ગુસ્સાથી પણ કામ લઈ શક્યો હોત. પરંતુ મારે એમનો સહકાર જોઈતો હતો. એટલા માટે મેં આ રીતે કામ લીધું.

હવે ધારો કે મેં એમને ખોટા પાડ્યા હોત તો ? એમની વાત કરવાની પદ્ધતિ બિલકુલ ખોટી હતી અને ચલાવી ન લેવાય તેવી હતી છતાં જો એમને મેં ખોટા કહ્યા હોત તો ? તો એમનો વિરોધ વધી જાત. એણે વધુ આક્રમક રીતે પોતાને સાચો ઠેરવવા માટે પ્રયત્નો કરવા માંડ્યા હોત. અને એના કારણે બીજા શ્રોતાઓને લાંબા સમય સુધી ખલેલ પહોંચી હોત. એ ખોટા હોવા છતાં એમને ‘ખોટા’ કહ્યા વગર મેં એમનો વિરોધ અટકાવી દીધો. એ શાંત થઈ ગયા, બેસી ગયા.

શાણપણ એ વાતમાં છે કે કોઈને ક્યારેય પણ ‘ખોટા’ ન પાડવા અથવા ‘ખોટા’ ન કહેવા. સાચાને તો ખોટો ન જ કહેવાય પરંતુ ખોટાને પણ ‘ખોટો’ ન કહેવાય. ખોટાને ખોટો કહેવાથી હજુ સુધી ક્યારેય સમસ્યાઓ હલ થઈ નથી. ઉલટાની વધતી હોય છે.

જ્યારે આપણે કોઈને ખોટા કહીએ છીએ ત્યારે એનું સ્વમાન ઘવાય છે અને એ આપણો વધુને વધુ પ્રતિકાર કરવા તૈયાર થઈ જાય છે. તમારી સાથે પણ વ્યવહારમાં આવું ક્યારેક બન્યું જ હશે. યાદ કરો કે જ્યારે તમે કોઈ વ્યક્તિના ગેરવ્યાજબી વર્તન માટે અથવા એની કોઈ વાત માટે એને ખોટા પાડો છો ત્યારે શું બને છે ?

હકિકત એ છે મિત્રો કે આપણે જે વાતને સાચી માનતા હોઈએ એને અમુક સમય પછી આપણે જ ખોટી માનવા લાગીએ છીએ અને જે

વાતને ખોટી માનતા હોઈએ છીએ એને ક્યારેક અમુક સમય પછી સારી પણ માનવા લાગતા હોઈએ છીએ. સમય જતાં એ વ્યક્તિને પણ સારું શું છે એનો ખ્યાલ આવવાનો જ છે. આપણે શું સત્ય સમજાવવાનો ઠેકો લીધો છે ?

જ્ઞાનનો ભંડાર ગણાતા સૉફ્ટીસે પણ એના શિષ્યો ને કહેલું કે “હું માત્ર એટલું જ જાણું છું કે હું કંઈ જ જાણતો નથી.” શું આપણે સૉફ્ટીસથી વધુ જ્ઞાની છીએ ? ના. તો પછી બીજાઓને ખોટા કહેવાનું છોડી જ દેવું જોઈએ.

થોડા સમય પહેલાં રિલીઝ થયેલી ‘જબ વી મેટ’ ફિલ્મ તમે જોઈ હશે. એમાં શાહિદ કપૂર જ્યારે પાછો આવીને પોતાની કંપનીનો ચાર્જ સંભાળે છે ત્યારે સૌની સામે એક ખૂબ અસરકારક વક્તવ્ય આપે છે. એની કંપનીને ડુબાડનારા લોકો એ વખતે હાજર હોવા છતાં એ એમાંની એક પણ વ્યક્તિને ‘ખોટો’ સાબિત કરવાનો પ્રયાસ સુદ્ધાં નથી કરતો. પછી એની અસર શું થાય છે તે સમજવા માટે એ ફિલ્મ જોવી જ રહી.

બીજી વાત એ છે કે ખોટું કરનાર વ્યક્તિની સામે અમુક રીતે જોવાથી, અથવા તમારી ખોટી લેંગ્વેજ (એટલે કે હાવભાવ અને શરીરની અદા) દ્વારા એને પોતે ખોટા હોવાનો અહેસાસ થઈ જ જાય છે તો પછી શબ્દો દ્વારા જાણ કરીને એનો અસહકાર કે ખોફગી વહોરી લેવાની શી જરૂર છે ? અહીં મૂળ મુદ્દો એ છે કે સામેની વ્યક્તિને બિલકુલ એવું ન જ લાગવું જોઈએ કે ‘તમે’ એને ખોટા પાડી રહ્યા છો. ડહાપણ એ વાતમાં છે કે આપણામાં બીજા કરતા વધુ શાણપણ વિકસાવવું પણ લોકોને એનો લગીરે ખ્યાલ ન આવવા દેવો કે તમે એના કરતા વધુ ‘શાણ’ છો.

કાર્લ રૉજર્સ નામના મનોવિજ્ઞાની કહે છે કે મોટા ભાગના લોકો જ્યારે એની સામે કોઈ વ્યક્તિ અમુક વાત, વિચાર, કન્સેપ્ટ કે માન્યતા રજૂ કરે ત્યારે તરત જ એ માણસ કે એની વાત સારી છે કે ખોટી એ નક્કી કરવામાં લાગી જાય છે. ભાગ્યે જ વ્યક્તિ સામેવાળાને કે એની વાતને સમજવાની કોશિશ કરે છે. લોકો વિચારતા જ નથી કે સામેવાળાની વાતનો અર્થ શો છે ?

કોઈ માણસ અથવા એની વાતની ખરાઈ-ખોટાઈ નક્કી કરી નાખવી તે સાવ સહેલું કામ છે. પણ પૂર્વગ્રહથી મુક્ત રહીને એની વાત કે વ્યવહારને સમજવો એ વિરલાઓનું કામ છે.

છેક મૃત્યુ સુધી ઈશ્વર આપણને કહેતો નથી કે આપણે સાચા છીએ કે ખોટા ?! શું આપણે ભગવાન કરતા પણ વધુ શાણા છીએ કે લોકોને ખોટા પાડતા ફરીએ ?

જ્યારે તમે કોઈ વ્યક્તિની વાતને અથવા એની માન્યતાને ખોટી કહો છો ત્યારે એને એવું લાગે છે કે તમે એને ખોટા કહી રહ્યા છો. વાતને એ વ્યક્તિગત રીતે લે છે, અને દુનિયાની કોઈ વ્યક્તિ ‘પોતાને’ ખોટી નથી માનતી, માટે પછી એ પોતાને સાચો ઠેરવવા દલીલ કરે છે, ઉગ્ર બને છે અને વધુ ખોટું બોલે છે. એની માન્યતા એને મુબારક, પણ એને ખોટો ન કહો.

તમારી આસપાસના ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળા લોકોથી માંડી મહાત્મા ગાંધી સુધીના માણસોને તપાસી જુઓ. સૌએ આ સિદ્ધાંતનો અમલ કર્યો જ છે. ગાંધીજી જે કંઈ માનતા હતાં એનાથી બિલકુલ વિપરીત માનવાવાળા લોકો પણ એમની આસપાસ હતાં જ છતાં એમણે ક્યારેય કોઈને ખોટા નથી કહ્યાં. ઊલટાનું એમણે તો નિખાલસતાથી કબૂલ કરેલું કે સમય જતાં મારી માન્યતાઓ બદલાતી રહે છે માટે મેં છેલ્લે જે કહ્યું હોય તેને જ સાચું માનવું અને સાચી વાત છે, આપણી સમજણ બદલાતાં આપણાં ‘મત’ બદલાતા રહે છે. આવું જ બીજાઓનું છે તો પછી એને ખોટા શા માટે કહેવાં ?

આપણી માન્યતાઓ એની જાતે જ બદલાયા કરતી હોય છે પણ જો બીજી કોઈ વ્યક્તિ આપણી માન્યતાને બદલવાની કોશિશ કરે, આપણને ખોટો કહે તો આપણને કેટલું દુઃખ થાય છે ? તો શું આવું સૌને ન થતું હોય ? એક સત્ય આજથી જ સમજી લો કે - “માણસ પોતે જે માને છે તેને જ સાચું માને છે.”

શું તમે ક્યારેય એ બાબતની નોંધ લીધી છે કે આપણે ગમે એટલાં સફળ હોઈએ છતાં વિંદગીમાં આપણે ૫૦% થી વધુ નિર્ણયો ખોટા લીધેલા

હોય છે ? અત્યારે જ તમે યાદ કરવા બેસશો કે મેં ક્યા નિર્ણયો ખોટા લીધેલાં તો તમે પણ એની સંખ્યાથી ખુદ આશ્ચર્યચકિત થઈ જશો. જો આપણાં પણ બધાં નિર્ણયો ખરા ન પડતા હોય તો પછી બીજાને ખોટો કહેવાનો શું મતલબ છે ?

હા, સામેની વ્યક્તિનો સહકાર તમને ન જ જોઈતો હોય તો વાત જુદી છે.

અમારા ટ્રેનર્સ ટ્રેનિંગ પ્રોગ્રામમાં ટ્રેનર બનવા માટે આવતા લોકોને પણ અમે ખાસ તાકીદ કરીએ છીએ કે યાદ રાખજો કે આપણે જે ‘મન’નું વિજ્ઞાન શીખવીએ છીએ તેની સાથે સૌ કોઈ સહમત થાય એ જરૂરી નથી, આપણું કામ આપણાં સિદ્ધાંતને વળગી રહેવાનું છે, - સામેવાળાને ખોટા પાડવાનું નહીં.”

જે વ્યક્તિ જે માને છે તેને તે માનવાનો અબાધિત અધિકાર છે, - માટે એને ખોટા ન કહો. પછી એ કોઈ પણ હોય - પરિવારજન, મિત્ર કે પછી ગ્રાહક.

જો તમે કોઈ વ્યક્તિને ખોટા ન કહેવાનો નિર્ણય કરી લેશો, તો તમને જ ખ્યાલ આપવા માંડશે કે એને ખોટા ન કહીને પણ એની પાસેથી કેવી રીતે સહકાર લઈ શકાય.

કોઈને ખોટા ન પાડવા એનો અર્થ એવો નથી કે સામેની વ્યક્તિ ખોટું કહે તો પણ એમને સાચા કહેવા. - પણ તો પછી એક સ્વાભાવિક પ્રશ્ન એ થાય છે કે જો સામેની વ્યક્તિની વાણી-વર્તન અથવા વ્યવહાર ખોટા હોય તો એ વખતે આપણે શું કરવું ?

મનમાં ઉઠેલ આ પ્રશ્નનો ઉત્તર દરેક પરિસ્થિતિમાં જુદો હોઈ શકે. જે તે પરિસ્થિતિ પ્રમાણે જુદા જુદા પગલાં લેવાના રહે.

‘કોઈને ખોટા ન પાડવા’એ નિયમનું હાર્દ એ છે આ ટેવના કારણે કોઈને ખોટા પાડવાની ‘વૃત્તિ’ અટકે છે. જ્યાં સુધી આ વૃત્તિ મનમાં હોય ત્યાં સુધી આપણી તમામ શક્તિ એ વ્યક્તિને ખોટી પાડવામાં જ વપરાયા કરે છે. પણ જેવી આ વૃત્તિ અટકે એટલે તરત આપણી બુદ્ધિ એ વખતની

પરિસ્થિતિમાંથી માર્ગ કાઢવાના પ્રયત્નોમાં લાગી જાય છે. અને એ બુદ્ધિ જ એ સમયે આપણને સુઝાડે છે કે હવે આમ કર અથવા તેમ કર. કારણ કે બુદ્ધિ હવે કોઈને ખોટા સાબિત કરવાની વૃત્તિમાંથી મુક્ત થઈ ગઈ છે. હવે એ જે રસ્તો ખતાવશે એ વધુ સર્વનાત્મક હશે, વધુ પ્રભાવી હશે. એમાં અથડામણ નહીં હોય, સંઘર્ષ નહીં હોય.

પરંતુ ખરેખર તો જ્યારે તમે આ સિદ્ધાંતનો વ્યવહારમાં ઉપયોગ કરશો, ત્યારે જ તમને એનો સાચો ખ્યાલ આવશે કે એ કેટલો બધો અસરકારક અને પ્રભાવી છે !

મેં તો મારી જિંદગીમાં અનેકવાર આ સિદ્ધાંતનો ઉપયોગ કર્યો છે અને એના કારણે એ જ વખતે ન ધારેલા પરિણામો મળ્યા છે.

આપણી વાતને સાચી ઠેરવવાની લાહ્યમાં આપણે ઘણીવાર સામાવાળાને ખોટો કહ્યા કરતા હોઈએ છીએ અને એ વ્યક્તિનો સહકાર ગુમાવી બેસીએ છીએ. કોઈ વાત સાબિત કરી નાંખવી એ બહુ અગત્યનું કામ નથી, માત્ર હકિકત શોધી કાઢવાની હોય છે - વિજ્ઞાનીઓ આ જ કરે છે.

ત્રીસ વર્ષ પહેલાં સુધી હું નાના મોટા અન્યાય સામે જબરદસ્ત આક્રમક વલણ ધરાવતો હતો. તરત જંગે ચડી જવા તૈયાર થઈ જતો. કોઈ જરા પણ ખોટી વાત કરે તો એને ખોટો સાબિત કરીને જ રહેતો. આ રીતે હું વર્ષો સુધી મારી જાતને સાચી ઠેરવતો રહ્યો પણ એ લોકોનો સહકાર ક્યારેય ન મેળવી શક્યો.

ખોટાને ખોટો ન કહેવાથી ભવિષ્યમાં એની સમજણમાં બદલાવ આવવાનો દરવાજો ખુલ્લો રહે છે. અને જો આપણે એને ખોટો કહીએ, તો એ દરવાજો આપણે જ બંધ કરી દેતા હોઈએ છીએ.

માટે કોઈને ખોટા પાડવાનો પ્રયત્ન ન કરો.

ચાલો આ નિયમનો ઉપયોગ કરીએ :

- શાંતિથી બેસીને યાદ કરો કે ભૂતકાળમાં તમે કોને, ક્યારે અને કઈ વ્યક્તિને, કઈ બાબતમાં ખોટી સાબિત કરવાનો પ્રયત્ન કર્યો હતો અને એનું શું પરિણામ આવ્યું હતું. પછી એ વ્યક્તિનું તમારા તરફનું વલણ કેવું રહ્યું હતું ?
- આજથી જ નવી પદ્ધતિ અપનાવો :
તમારા વિશે, તમારા આઈડિયા વિશે, તમારી ધાર્મિક કે સામાજિક માન્યતા વિશે, તમારી આવડત કે સમજણ વિશે, તમારી કાર્ય પદ્ધતિ વિશે જ્યારે પણ કોઈ વ્યક્તિ ખિલકુલ વિરોધી વાત કહે અથવા કોઈનું વર્તન કે વ્યવહાર તમને ન ગમે ત્યારે એ વ્યક્તિ ખોટી હોવા છતાં એને 'ખોટી' સાબિત કર્યા વગર કામ લેવાની કોશિશ કરજો અને પરિણામોની નોંધ લેજો.

**ખોટી ઘડિયાળ પણ
દિવસમાં બે વાર સાચો સમય બતાવે છે**

નિયમ : ૨

અધરા માણસો પાસેથી આ રીતે કામ લો

જયદેવ ગુપ્તા એક પ્રતિષ્ઠિત શૈક્ષણિક સંસ્થાના મેનેજિંગ ટ્રસ્ટી છે. થોડા વર્ષ પહેલાં એમની સંસ્થાની પ્રતિષ્ઠા ઓછી થવા લાગી હતી. કારણ હતું એમની શાળામાં કથળતું જતું શિક્ષણનું સ્તર. વાલીઓ અને મેનેજમેન્ટની મુખ્ય ફરિયાદ શિક્ષકો માટે હતી. ફરિયાદ એ હતી કે શિક્ષકો શાળામાં સમયસર આવતાં નથી, સ્ટાફ રૂમમાં બેસીને ટોળટપ્પાં કરે છે, વિદ્યાર્થીઓ ઉપર વારંવાર ગુસ્સે થઈને આકરી સજાઓ કરે છે, વધુ પડતી રજાઓ પાડે છે, વાલીઓ સાથે અયોગ્ય વર્તન કરે છે અને આચાર્યને સહકાર આપતા નથી.

અનુભવી ટ્રસ્ટીમંડળને વાતની ગંભીરતાનો ખ્યાલ આવી ગયો. એમણે તારણ કાઢ્યું કે શાળાના આચાર્ય અન્ય શિક્ષકો પાસેથી કામ લેવામાં અને શિસ્તપાલનમાં નિષ્ફળ ગયા છે. માટે તાત્કાલિક જ એ આચાર્યને બીજી સંસ્થામાં ખસેડીને આ શાળામાં નવા આચાર્યની નિમણૂક કરી. નવા આચાર્ય શ્રી પટેલ સાહેબને કોઈ શિક્ષકો જાણતા ન હતાં. પટેલ સાહેબ માટે પણ આ શાળા અને એનું વાતાવરણ નવું હતું. એમણે શાળામાં પ્રવેશતા પહેલાં જ સમગ્ર પરિસ્થિતિનો તાગ મેળવી લીધો હતો. બીજી જગ્યાએ પટેલ સાહેબ પોતાના કડક વલણ માટે પંકાયેલા હતા. એ જ્યાં જાય ત્યાં બધું જ વ્યવસ્થિત થઈ જતું. અહીં આ શાળામાં શું થશે ?

પટેલ સાહેબે પહેલાં જ દિવસે તમામ શિક્ષકોની મીટિંગ બોલાવી અને એ મીટિંગમાં એક અદ્ભુત કાર્ય કરી નાંખ્યું. શિક્ષક મિત્રોને કઈ કઈ બાબતની મુશ્કેલીઓ પડે છે અને એ મુશ્કેલીઓ નિવારવા માટે શું થઈ શકે એનો અભ્યાસ કરવા માટે અગિયાર શિક્ષકોની એક કમિટીની

રચના કરી નાખી. બસ આ એક જ પગલું અને કામ થઈ ગયું.

શિક્ષકોને લાગ્યું કે આ એક જ વ્યક્તિ છે જેને આપણો વિચાર આવ્યો. પટેલ સાહેબે શું કર્યું ? મિત્રતાથી શરૂઆત કરી. એ પછી એક એક શિક્ષકનો વારો લીધો. મિત્રતા નિભાવતા જાય અને કડક હાથે કામ લેતા જાય. થોડાં જ સમયમાં શાળામાં શિક્ષણનું ધોરણ ખૂબજ ઊંચું આવ્યું. ફરિયાદોનું સ્થાન પ્રશંસાએ લઈ લીધું અને શાળાની ખોવાયેલી પ્રતિષ્ઠા ફક્ત પાછી જ ન આવી પણ બમણી થઈ ગઈ.

આવું શાથી થયું ? કારણ કે નવા આચાર્યે મિત્રતાથી શરૂઆત કરી હતી. અને એ મિત્રભાવ ઉપર છલ્લો ન હતો, એ માત્ર દેખાવ પૂરતો ન હતો. એમાં ઊંડાઈ હતી. પટેલ સાહેબતો આજે નિવૃત્ત થઈ ચૂક્યા છે પણ એમના હાથ નીચે તેયાર થયેલ શિક્ષકોએ એમની એ પરંપરા આજે પણ જાળવી રાખી છે. - મિત્રતાથી જ શરૂઆત કરવાની પરંપરા....

જો એ આચાર્યે ઉગ્રતાથી અથવા વિરોધની ભાવના સાથે જ કામની શરૂઆત કરી હોત તો ? તો ઊલટાનો શિક્ષકોનો વિરોધ વધી જાત, અસહકાર વધી જાત. અને પછી આચાર્યનું કામ લોઢાના ચણા ચાવવા જેવું થઈ જાત. આચાર્યે પહેલાં શિક્ષકોનો વિરોધ જાણ્યો, વિરોધના વંટોળમાં મુત્સદીગીરી વાપરી, મિત્રતાથી શરૂઆત કરી.

શું આપણે આ ન કરી શકીએ ?

હું તો આજ રીતે કામ કરતા શીખી ગયો છું અને ખૂબ મજા આવે છે.

આ સિદ્ધાંત બધી જગ્યાએ કામ કરે છે.

દેશ અને વિદેશોમાં સેમિનાર અને ટ્રેનિંગ કાર્યક્રમો આપવા સતત ફરતા રહેવાનું થતું હોવાથી મારે સતત નવા નવા લોકો સાથે કામ પાર પાડવાના પ્રસંગો બનતા હોય છે. એમાં દરેક જગ્યાએ સામેથી વ્યક્તિ મને અનુકૂળ હોય જ એવું નથી હોતું. પણ હું શરૂઆત જ મિત્રતાભર્યા વ્યવહારથી કરું છું પછી એ અરેપોર્ટ હોય, રેલવેસ્ટેશન હોય, હોટલ હોય, મારા કાર્યક્રમના નવા આયોજકો હોય કે સરકારી અમલદારો હોય અને દર વખતે મેં અનુભવ્યું છે કે મારાં કામ સરળતાથી થઈ જાય છે.

ક્યારેક એરપોર્ટ પર ચેકઈન ટાઈમ કરતા મોડા પહોંચવાનું બન્યું હોય, ક્યારેક કાર્યક્રમની તારીખ બદલવા બાબતે આયોજકનો વિરોધ હોય, ક્યારેક હોટેલમાં સર્વિસ બાબતે ફરિયાદ કરવાની થાય, આ તમામ જગ્યાએ મેં મિત્રતાથી જ શરૂઆત કરીને હમેશાં પરિસ્થિતિને મારા પક્ષમાં લઈ લીધી છે.

માટે એક કામ હમેશાં કરતા રહો. જેની પાસેથી કામ લેવાનું હોય એ વ્યક્તિને અહેસાસ કરાવતા રહો, ખાત્રી કરાવતા રહો કે તમે એના મિત્ર છો.

પારિવારિક સમસ્યાઓમાં પણ સગપણનાં “હોદ્દા” કરતા મિત્રતાનું વલણ વધુ સારા પરિણામ આપે છે. તમે જાણો જ છો કે એક મિત્ર તરીકેના અધિકારનું ક્ષેત્ર કેટલું વિશાળ હોય છે ?

મિત્ર સલાહ આપી શકે છે.

મિત્ર સહકાર મેળવી શકે છે.

મિત્ર ઠપકો આપી શકે છે.

મિત્ર સારી વાત મોટામોટ કહી શકે છે. (જે સગા-વહાલા ક્યારેય નથી કહી શકતા)

મિત્ર લપડાક પણ મારી શકે છે.

માટે,

મિત્ર બની જાઓ (લપડાક મારવા માટે નહીં, સહકાર મેળવવા માટે.)

આનાથી શા માટે ફરક પડે છે ? કારણ કે જ્યારે તમારી શરૂઆત મિત્રતા ભરી હોય ત્યારે સામેની વ્યક્તિ પોતાને વધુ સુરક્ષિત અનુભવે છે. એક પ્રકારની ઘરપત અનુભવે છે. તેથી એ ખુલ્લા મને વાતચિત કરી શકે છે. એને શું વાઘો છે કે શી સમસ્યા છે તે ખુલ્લા મને કહી શકે છે. અને વાંધો અથવા સમસ્યા કહેવાઈ જતાં એ જાતે જ સહકાર આપવા તૈયાર થઈ જાય છે કારણ કે એને લાગે છે કે તમે એના મિત્ર છો, શુભેચ્છક છો, દુશ્મન નથી.

આપણા દેશમાં આતંકવાદ પંજાબ અને કાશ્મીરમાં વર્ષો સુધી વકરેલો રહ્યો. જુદી જુદી સરકારોએ ત્રાસવાદ ડામવા માટે પોતપોતાની રીતે પગલાઓ લીધાં. છુપાયેલા ત્રાસવાદીઓને શહેરમાંથી શોધી કાઢવા માટે જ્યારે જ્યારે કોમ્બિંગ ઓપરેશન હાથ ધરાયા હતા ત્યારે સ્થાનિક રહીશોમાં એનો પ્રચંડ વિરોધ થયેલો અને ખુનામરકીમાં વધારો થયો હતો પણ જ્યારે કોમ્બિંગ ઓપરેશન હાથ ધરાતા પહેલાં સ્થાનિક રહીશો સાથે તંત્રે મૈત્રીપૂર્ણ વ્યવહારો કરી, મિત્રતાથી શરૂઆત કરી હતી ત્યારે એજ લોકોએ જબરદસ્ત પ્રતિસાદ આપ્યો હતો અને ખાસ્સી સંખ્યામાં ત્રાસવાદીઓ ઝડપાયા હતાં. જ્યારે તમે મિત્રતાથી શરૂઆત કરો છો ત્યારે સામેની વ્યક્તિને એક પ્રકારની સલામતીનો અહેસાસ થાય છે.

‘લગો રહો મુન્નાભાઈ’ ફિલ્મમાં આ નિયમનું ખૂબ જ સુંદર રીતે નિરૂપણ કરવામાં આવ્યું છે. કોઈ એક પ્રસંગ નહીં પણ અનેક પ્રસંગે મુખ્ય પાત્ર ‘મુન્નાભાઈ’એ આ સિદ્ધાંતનો ઉપયોગ કર્યો છે. જ્યાં વિરોધ નોંધાવવાનો હોય ત્યાં પણ એણે આ જ શસ્ત્ર વાપર્યું છે અને એને નામ પણ કેટલું સુંદર આપ્યું ? - “ગાંધીગીરી”. એ ફિલ્મ રિલીઝ થયા પછી અસહકાર અથવા વિરોધમાં પણ જો કોઈ મિત્રતાપૂર્ણ વ્યવહાર કરે તો એને ‘ગાંધીગીરી’ નું નામ અપાવા લાગ્યું. જો એ ફિલ્મ ન જોઈ હોય તો ખાસ જોઈ લેજો.

મારી પાસે ઘણા વાલીઓ એવી ફરિયાદ લઈને આવતાં હોય છે કે એમના યુવાન પુત્ર-પુત્રીઓના સંસ્કાર બગડતા જાય છે, એમણે ભવિષ્યમાં શું કરવું તેની એમને ખબર જ નથી, પરિવાર-કુટુંબમાં કોઈની સાથે કંઈ વાત કરતા નથી, બસ ફેસબુકમાં રચ્યાપચ્યા રહે છે. આખો દિવસ મિત્રો સાથે ફર્યા કરે છે અને ઘેર હોય તો મોબાઈલ ફોનમાં મિત્રો સાથે લાંબી લાંબી વાતો કર્યા કરે છે. એમને ગમે એટલું કહીએ તો પણ એમને કોઈ અસર જ નથી થતી. તમારી પાસે કાઉન્સેલિંગ માટે લઈને આવીએ ??

ત્યારે હું કહેતો હોઉં છું કે કાઉન્સેલિંગની જરૂરિયાત તમારા સંતાનને નહીં પણ તમને છે, તમારી વાત સાંભળવા એ એટલા માટે નથી તેયાર થતાં કારણ કે તમે મિત્રતાથી શરૂઆત નથી કરતા. એ કોલેજના

મિત્રોમાં એટલા માટે રચ્યાપચ્યા રહે છે કારણ કે તમે એમના મિત્ર નથી બની શક્યા. અને કદાચ મિત્ર બન્યા છો તો માત્ર કામ કઢાવવા પૂરતા અથવા સલાહ આપવા પૂરતા જ બન્યા છો. એ મિત્રતામાં કોઈ ઉંડાઈ નથી. જો ખરેખર મિત્રભાવે જ સંતાનોનાં મિત્ર બની જાઓ તો એમના તરફથી સહકાર સામે ચાલીને આવે. સહકાર માંગવાની જરૂર જ ન રહે.

બાળકોની અયોગ્ય આદત માટે એમના પર ગુસ્સો કર્યા કરવાથી અથવા આખો દિવસ ઘરનું વાતાવરણ તંગ રાખવાથી કશો ફરક નથી પડતો. શેફાલી આ વાત બરાબર સમજી ગઈ હતી. એના પુત્રની સતત ટી.વી. જોવાની આદતથી એ ખૂબ કંટાળી ગઈ હતી. એણે પુત્ર ધ્રુવને વારંવાર આ આદત છોડી દેવા કહ્યું હતું, ધમકાવ્યો હતો, ગુસ્સો કર્યો હતો. પણ પરિણામ શૂન્ય. હવે એણે જુદી રીતે શરૂઆત કરી. મિત્રતાથી શરૂઆત કરી.

એણે ધ્રુવ સાથે એવી વાતો કરવાનું ચાલુ કર્યું કે જેવી વાતો એના મિત્ર કરતા હોય. વાતોના વિષય બદલી નાંખ્યા. પોતાના વર્તનમાં જે મમ્મીપણું હતું એને રજા આપી દીધી. સલાહો બંધ કરી દીધી. ગુસ્સાના બદલે મસ્તી મજાક ચાલુ કર્યા. ધ્રુવને કઈ કઈ બાબતોની તકલિફ પડે છે એની તપાસ કરી એને એમાં મિત્રભાવે મદદ કરવા માંડી, ઉંમરના તફાવતની બાદબાકી કરી નાખી. ચાર પાંચ મહિના આ રીતે વર્તન કર્યા પછી એક દિવસ જ્યારે ધ્રુવે ફરિયાદ કરી કે “મમ્મી, હમણાં હમણાંથી એટલું બધું હોમવર્ક હોય છે કે પૂરું જ નથી થતું.” ત્યારે તરત જ શેફાલી એ કહ્યું, “હોમવર્ક તો બેટા વધતું જ જવાનું છે પણ તું થોડું ટાઈમ મેનેજમેન્ટ કરી લે તો તારું હોમવર્ક પણ થઈ જાય અને છતાં સમય વધે. તું વિચારી જોજે કે કઈ બાબત તારો સૌથી વધુ સમય ખાઈ જાય છે ?”

બસ એ વખતે ધ્રુવને ખરેખર સમજાઈ ગયું કે ટી.વી. જોયા કરવાનો કોઈ અર્થ નથી. અને પછી ટી.વી. જોવાનું બહુ ઓછું થઈ ગયું. પણ જો મમ્મી મિત્ર ન બની હોય તો શું આ શક્ય હતું ?

મમ્મીએ ગુસ્સો જ ચાલુ રાખ્યો હોત તો ધ્રુવે ટી.વી. જોવાનું બંધ કર્યું હોત ! કદાચ કર્યું હોત તો પણ મમ્મી તરફનું એનું વલણ કેવું રહેત ?

આપણે ત્યાં એક કહેવત છે, જે ખાસ યાદ રાખવા જેવી છે. “એંઠવાડના આખા ઢગલાં કરતા એક ચપટી ગોળ વધારે માખીઓને આકર્ષે છે.” - માટે આપણી અંદર જે મીઠાશ હોય તો આપણે પણ અનેક લોકોને આપણાં બનાવી શકીએ. એમનો સહકાર મેળવી શકીએ. લોકો તો સહકાર આપવા તૈયાર જ હોય છે, આપણી મીઠાશ ઓછી પડતી હોય છે.

ધારો કે તમે કોઈ કાર્ય કરવા ઇચ્છો છો પણ એમાં તમારા વડીલ તરફથી પરવાનગી નથી મળી રહી અને પરવાનગી જરૂરી છે, - તો પહેલાં એમની સાથે મિત્રતાભર્યો વ્યવહાર શરૂ કરો. પરવાનગી મળવાની શક્યતા અનેકગણી થઈ જશે. વેચાણ વધારવા માટે પણ આ નિયમ એટલો જ ઉપયોગી છે.

ગ્રાહકને પોતાની પ્રોડક્ટથી કન્વિન્સ કરાવવા માટે સેલ્સમેન ક્યારેક ખૂબ બોલી બોલીને વધુ પડતા પ્રયત્નો કરે છે. છેવટે માલ ન વેચાતા કંટાળી જાય છે. પછી ફરિયાદ કરે છે કે માર્કેટમાં મંદી છે. જે તમે તમારી પ્રોડક્ટ કે સર્વિસનું વેચાણ વધારવા માંગતા હો તો આજથી આ પદ્ધતિ અપનાવો. તમારા સંભવિત ગ્રાહક સાથે હમેશાં મૈત્રીપૂર્ણ શરૂઆત કરો. અને ખરેખર મિત્ર ભાવ જ રાખો. એની સાથે મિત્રતા નિભાવ્યા કરો. આ મિત્રતાની બાય પ્રોડક્ટ તરીકે બિઝનેસમાં વધારો થશે જ. હું એવા કેટલાંયે વિમા એજન્ટોને ઓળખું છું કે જેઓ ક્યારેય પોતાનો વિમો વેચવાની વાતો નથી કરતા પણ જેને મળે તેની સાથે મિત્રતાભર્યું વર્તન જ રાખે છે. જેથી એનો વ્યવસાય પૂર જોશમાં ચાલ્યા કરે છે.

મિત્રો, સામાન્ય સંજોગોમાં તો આ સિદ્ધાંત કામ કરે જ છે પણ જ્યારે લોકોનો આપણા માટેનો વિરોધ હદ વટાવી ગયો હોય ત્યારે પણ સુંદર રીતે કામ કરે છે. મિત્રતાના બ્રહ્મસ્ત્ર સામે તમામ હથિયારો હેઠા પડી જાય છે. - બસ એટલું યાદ રહે કે મિત્રતાનો ડોળ નથી કરવાનો, ખરેખર મિત્ર બનવાનું છે.

**એટલે જ ફરીથી યાદ દેવડાવું છું કે
કામની શરૂઆત મિત્રતાથી કરો.**

ચાલો આ નિયમનો ઉપયોગ કરીએ :

- એક લિસ્ટ બનાવો. તેમાં એ વ્યક્તિઓનાં નામ લખો કે જેઓની સામે તમારી વાત રજૂ કરવામાં તમને સંકોચ અથવા ડર લાગે છે. અથવા જેઓ તમારી વાતનો વિરોધ કરશે એવું તમને લાગે છે અથવા જેઓ ક્યારેય તમારી વાત સ્વીકારતા નથી.
- હવે આ અઠવાડિયામાં એમની સાથે વાતની શરૂઆત મિત્રતા ભરી રીતે કરો. બરાબર તૈયારી કરો અને પરિણામોની નોંધ કરો.
- એક નવી વ્યક્તિને તમારો ગ્રાહક બનાવવાનું નક્કી કરો. મિત્રતાથી શરૂઆત કરો. થોડા સમયનો ભોગ આપો. સાચા દિલથી મિત્રતા વિકસાવો. થોડા સમય પછી તમારા વ્યવસાય કે પ્રોડક્ટ વિશે એને વાત કરો. પરિણામની નોંધ કરો.

મિત્રતાનું જળ
વિરોધના દાવાનળને પણ ઠારી શકે છે
