

रोजमर्रा के जीवन में अत्यंत उपयोगी

लोगों के मन जीतने की कला

डॉ. जितेन्द्र अढिया, एम.डी.



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

लोगों के मन जीतने की कला

डॉ. जितेन्द्र अढिया, एम.डी.

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

2nd Edition - October, 2015

₹ 170/-

: Hindi Translation :
Paresh Kumar

: Design & Layout :
Manu Patel
73839 68947

: Printing :
Rudra Publication

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



सस्नेह भेंट

परम स्नेहीश्री

आपको भेंट देने के लिए मुझे
किसी खास चीज की तलाश थी।

क्या दू, क्या न दू इसी उलझन में था,
आखिरकार विकल्प मिल गया।

मैं आपको एक नई कला की भेंट दे रहा हूँ।

मेरी ये भेंट आपको,
लोगों के मन जीतकर
उनका सहयोग पाने में सहायक होगी।

इस उम्मीद और विश्वास के साथ
आपको ये भेंट अर्पण करता हूँ कि
इसका आप उपयोग करेंगे।

शुभकामना

हस्ताक्षर:

तारीख:

इस किताब के लेखक...

अनेक पुरस्कारों से सम्मानित डॉ. जितेन्द्र अढिया, राजकोट-गुजरात के निवासी है। मेडिकल डॉक्टर (एम.डी.) है। तीस सालों (१९७४ से २००४) तक आपने मेडिकल क्षेत्र में विभिन्न पदों पर अपनी सेवाएँ दी हैं। वर्तमान समय में माइन्ड पावर ट्रेनिंग जैसे एक अलग ही क्षेत्रमें कार्यरत है। इस ट्रेनिंग की शुरूआत आपने सन १९९१ से की थी और आज आपका ये क्षेत्र केवल भारत ही नहीं, लेकिन दुनिया के हर देश में फैला हुआ है। आपने अपने ज्ञान का सारे संसार में विस्तार किया है।

आपने माइन्ड पावर के उपरांत, मेमरी, आंतरमानवीय संबंध, एन.एल.पी, मोटीवेशन, लीडरशिप, डिप्रेशन जैसे कई विषयों पर कार्यक्रम और किताबों का खजाना समाज को दिया है। भारत के कइ महत्त्वपूर्ण शहरों के अतिरिक्त आपने बेंगकोक, होंगकॉंग, गोन्झाउ (चीन), एन्टवर्प (बेल्जियम), कंपाला, जोहनीसबर्ग, लंडन, न्युयॉर्क, शिकागो, लोस एन्जलस, डलास, राले, ओरलेन्डो, टेम्पा, सन डियागो, न्यूजर्सी, सान्ता मारिया, जाकार्ता, सिंगापोर, फिलेडेल्फिया, नैरोबी, लुसाका, कुवैत, ह्युस्टन और टोरेन्टो में भी अपने प्रोग्राम किये है।

भारत में आपने रिलायन्स टेलिकॉम, बीरला ग्रुप, जी.एस.एफ.सी, जी.एन.एफ.सी, गुजरात मेरीटाइम बोर्ड, क्रीभको, सूर्या रोशनी लिमिटेड, राष्ट्रीयकृत एवं को-ओपरेटिव बैंक, इन्डियन रेयोन, सुझलोन, हरे क्रिष्णा एक्सपोर्ट, रामकृष्ण एक्सपोर्ट, जे.बी. डायमंड, गोधाणी जेम्स, भवानी जेम्स, रेमन्ड वूलन, एल.आइ.सी ऑफ इन्डिया, इन्द्रप्रस्थ गेस लिमिटेड, गेस ओथोरिटी ओफ इन्डिया लिमिटेड, सुंदरम् मल्टिपेप लिमिटेड जैसी कइ कंपनियां और गुजरात पुलिस डिपार्टमेन्ट, गुजरात एग्रिकल्चर डिपार्टमेन्ट, इन्कमटेक्स डिपार्टमेन्ट, तिहाड जेल, नवसारी जेल, रिजर्व बैंक ऑफ इन्डिया जैसे कइ सरकारी संस्था में भी तालीम-कार्यक्रम किये हैं।

आपकी लिखी कइ किताबें बेस्ट सेलर है। आपकी किताब 'प्रेरणा का झरणा' सन १९९८ से टोप सेलिंग चार्ट में अपनी मजबूत जगह बनाय हुई है। आपकी यह किताब सात भाषाओ में उपबलब्ध है। इसके अलावा आपने कई सारे ऑडियो सी.डी, ऑडियो बुक, डी.वी.डी और चार्ट्स भी लोगों के हित में रखे हैं। आप गुजरात के नंबर १ अखबार 'दिव्य भास्कर' के कॉलमिस्ट रह चुके हैं।

'माइन्ड ट्रेनिंग इन्स्टिट्यूट' अहमदाबाद में शुरू कर आपने अपने सपने को साकार रूप दिया है। इस इन्स्टिट्यूट में माइन्ड ट्रेनिंग से संबंधित सारे प्रोग्राम चल रहे है। 'माइन्ड युनिवर्सिटी' की स्थापना करने का आपका स्वप्न भी जल्द पूरा हो ऐसी सबकी शुभकामना।

अर्पण



इस पुस्तक में लिखित सारे सिद्धांतों का उपयोग कर जिन्होंने अपने जीवन को धन्य बनाया है, ऐसे मेरे परम आदरणीय, मित्रबंधु मेरे जैसे कई लोगों के प्रेरणामूर्ति और श्री रामकृष्ण एक्सपोर्ट के चेरमेन, सुरतरत्न, श्री गोविंदभाई लालजीभाई धोळकिया (गोविंद भगत) को मैं यह पुस्तक अर्पण करता हूँ।

डॉ. जितेन्द्र अढिया

अनुक्रम

- एक अद्भुत कला ७
- यह किताब क्यों ? १०
- इस किताब के अच्छे परिणाम प्राप्त करने के सात सुझाव १७
- १ ऐसा न करनेवाले लोग अपने दुश्मनों की संख्या बढ़ाते हैं १९
- २ मुश्किल लोगों से इस तरह काम लें २७
- ३ ऐसा करने से लोगों का सहयोग मिलेगा ३५
- ४ हमें मूर्ख लोगों जैसा काम नहीं करना है ४३
- ५ लोग जब सीधे तरीके से काम न करें तब इस तरह काम करवायें .. ५१
- ६ अगर इतना करेंगे तो लोग खुद सामने से आपका काम करेंगे ५९
- ७ जोहुकमी करने की सावधान रीत ६७
- ८ सबके दिल में जगह बनानी है, तो इतना कीजिए ७५
- ९ पहली ही मुलाकात में लोगों के मन पर
अपना अच्छा प्रभाव डालने की अद्भुत रीत ८३
- १० दूसरों को उनकी गलतियों का एहसास जरूर कराइये,
लेकिन जरा संभलकर । ९१
- ११ एक ऐसा ब्रह्मास्त्र जो सारे हथियारों की छुट्टी कर दे ९९
- १२ अगर इतना करेंगे तो आपकी अभिव्यक्ति में चार चाँद लग जायेंगे... १०९
- १३ लोगों को कर्णप्रिय और अच्छे लगनेवाले
शब्दों का अधिक उपयोग करें ११७
- १४ भूल करना हमारा जन्मसिद्ध अधिकार हैलेकिन... १२५
- १५ अगर लोग आपकी बात पर ध्यान नहीं देते तो फिर इतना कीजिए १३३
- १६ विवाद जीतने का रामबाण इलाज १४३
- १७ लोगों की सहमती पानी है, तो इस उपाय को आजमाइये..... १५१

एक अद्भुत कला

अक्टूबर १९९३ में भावनगर जिले के पालिताणा के पास हस्तगिरी में युवा बिरादरी नामक संस्था ने युवाओं के लिए लीडरशिप कैम्प का आयोजन किया था। कैम्प में कई विशेषज्ञों के प्रवचन थे।

कार्यक्रम में एक डॉक्टर अपना प्रवचन देकर जैसे ही बाहर जाने लगे कि कई श्रोताओं ने उन्हें घेर लिया। श्रोता उनके प्रवचन से इतने प्रभावित हुए थे कि उनसे दूसरी कई बातें जानना चाहते थे। कार्यक्रम आगे चलाने में कोई अवरोध न हो और श्रोता बने रहे इसलिए आयोजकों ने बिनती करके उस डॉक्टर को फिर से प्रवचन-कक्ष में अपने स्थान पर बिठा दिया।

कौन थे वो डॉक्टर? उन्होंने ऐसी क्या बातें कही थी कि लोग उनसे इतने प्रभावित हुए थे?

वो थे डॉक्टर जितेन्द्र हरिदास अढिया। उन्होंने पहली बार स्टेज से तबीबी क्षेत्र की बातों के बदले 'मन की शक्तियों' के बारे में बातें कि थी। मनुष्य अपने मन की शक्तियों के उपयोग से क्या-क्या कर सकता है, इसका निरूपण किया था।

अर्धजागृत (अचेतन) मन की शक्तियों के बारे में उनका जो अध्ययन और अनुभव था उसके आधार पर उन्होंने एक प्रवचन तैयार किया था। पता नहीं था कि लोगों को वो पसंद आयेगा भी या नहीं? लेकिन लोगों ने उस प्रवचन की अच्छी प्रशंसा की। इसके बाद डॉ. जितेन्द्र अढिया ने कई संस्थाओं में ये प्रवचन देने की शुरुआत कर दी। 'आपके मन की शक्तियाँ' नाम से शुरु किया गया ये प्रवचन छोटी-सी किताब बनी, बाद में उसमें कई सुधार और बदलाव हुए, जो 'प्रेरणा का झरना' नामक सफल किताब बना।

आगे चलकर यही पुस्तक तीन से पाँच घंटे का 'प्रेरणा का झरना' सेमिनार भी बना कई छोटे बड़े शहरों के लोगों ने उसकी अच्छी सराहना भी की।

बाद में प्रेरणा के इस झरने में नहाने के लिए भीड़ लगाकर आनेवाले लोगों का मैं साक्षी रहा हूँ। राजकोट के हेमु गढवी हॉल में हाउसफुल होने के बाद भी अंदर प्रवेश करना चाहते चारसौ-पाँचसौ लोग, भावनगर के यशवंतराय नाट्यगृह में 'प्रेरणा का झरना' सेमिनार का टिकट लेने के लिए सुबह के सात बजे से लाइन लगाकर खड़े हुए लोग, सुरत के सरदार स्मृति हॉल में पैर रखने की भी जगह न हो फिर भी अंदर घूसने के लिए धमाल करते लोग, सुरत के एक प्राइवेट स्टेडियम में १५,००० से ज्यादा लोग समा जाये इतनी भीड़, अहमदाबाद के टागोर हॉल में, हॉल की क्षमता से भी कई गुना ज्यादा लोग, मुंबई के सन्मुखानंद ऑडिटोरियम में विराट मेदनी..

ऐसे कई द्रश्य केवल गुजरात में ही नहीं, किन्तु दिल्ली, हैदराबाद, रायपुर, कोलकाता जैसे शहरों में भी देखने को मिलें। बाद में तो ये कार्यक्रम देश की सीमाएँ लांघता हुआ अमेरिका, युरोप, आफ्रिका और मध्यपूर्व के द्विपों तक पहुँच गया। इस कार्यक्रम में ऐसा क्या था और लोग क्या पाना चाहते थे कि इतनी बड़ी संख्या में इस सेमिनार में आ रहे थे? लोग अपने जीवन में सकारात्मक परिवर्तन चाहते थे, जिसकी शुरुआत यहाँ से होती थी।

डॉ. जितेन्द्र अढिया की सफलता के इस सफर में, मैं उनका साथी रहा हूँ इसलिए अच्छी तरह से जानता हूँ कि उन्हें ये सफलता आकस्मिक या रातोंरात हाथ नहीं लगी। उन्होंने इसके लिए काफी मेहनत की है। वो हंमेशां कुछ न कुछ सिखते रहे हैं और जो कुछ सीखा है उसका उपयोग भी करते रहे हैं। अपने व्यक्तित्व का विकास करने के लिए वो हंमेशां प्रयत्नशील रहे हैं और उन्हें उसमें सफलता भी मिली है।

मेरे द्रष्टिकोण से उनकी इस सफलता का सबसे बड़ा राज है, लोगों के मन जीतने की उनकी कला। लोगों को अपना बना लेने की उनमें अद्भुत कला है, जिसके कई लोग साक्षी रहे हैं। इसीलिए यह किताब लिखने के लिए उनका व्यक्तित्व बिलकुल योग्य है।

इस किताब में उन्होंने, लोगों के मन जीतने की कला के कुछ ऐसे नियमों की बात की है जो स्कूल या कॉलेज में कहीं नहीं सिखाये जाते। इसीलिए इस किताब की उपयोगिता सिद्ध हो जाती है।

कोई भी इन्सान, अपने क्षेत्र में कितना विशेषज्ञ है, इससे कई ज्यादा महत्त्वपूर्ण बात यह है कि, उसने अपने व्यक्तित्व को कैसा आकार दिया है? लोगों के साथ काम करने में वो कुशल है? वो लोगों का सहयोग पा सकता है? क्या वो लोगों का मन जीत सकता है?

अगर आप भी अपने जीवन को एक नया आकार देना चाहते हैं, जिंदगी को अधिक खुशहाल और समृद्ध बनाना चाहते हैं, तो डॉ. जितेन्द्र अढिया की ये किताब आपको ज्यादा उपयोगी साबित होगी।

क्योंकि..

भीतर की दुनिया में परिवर्तन आने के बाद ही,
बाहर की दुनिया में परिवर्तन की शुरुआत होती है।

- राजीव भालाणी

यह किताब क्यों ?

आपको कभी आश्चर्य नहीं होता कि कुछ लोग जहाँ भी जाते हैं वहाँ लोग उनका आदर-सन्मान क्यों करते हैं ? महान इन्सान न होने के बाद भी लोग उन्हें सन्मान क्यों देते हैं ? वो जहाँ भी जाये उनका काम आसान क्यों हो जाता है ?

एक इन्सान की संताने उसकी बात तक सुनने को तैयार नहीं होती, वहीं दूसरे इन्सान की संताने हर बात में अपने पिता से सलाह क्यों लेती है ?

एक औरत का अपने ससुराल में उठते-बैठते अपमान होता रहता है, वहीं दूसरी औरत के ससुराल वाले हर बात में उसकी राय क्यों लेते हैं ?

क्यों एक सेल्समेन माल बेचने की लाख कोशिश के बावजूद भी कुछ नहीं बेच पाता, वहीं दूसरा सेल्समेन किसीको भी अपना माल बेच सकता है ?

एक इन्सान को छोटी-छोटी बातों में भी अपने जीवनसाथी का सहयोग नहीं मिल पाता, वहीं दूसरा इन्सान हर काम में अपने जीवनसाथी का सहयोग कैसे पा लेता है ?

एक राजनेता अपनी पार्टी में ज्यादातर कार्यकरों को खटकता है, तो कोई दूसरा राजनेता पार्टी के कार्यकरों को साथ रखकर अपना मनचाहा काम कैसे निकलवा लेता है ?

एक डॉक्टर के पास लोग केवल मजबूरी में ही जाना पसंद करते हैं वहीं दूसरे डॉक्टर के क्लिनिक में दर्दियों की हमेशा भीड़ क्यों लगी रहती है ?

क्या इसका मतलब ये हुआ कि जो लोग दूसरों का सहयोग पा सकते हैं वो अच्छे हैं और जो सहयोग नहीं पा सकते वो बुरे हैं ?

अगर ऐसा नहीं है, तो वो लोग दूसरों के पास अपना काम कैसे निकलवा लेते हैं ? उन्हें सबका सहयोग कैसे मिल जाता है ?

इसका केवल एक ही उत्तर है और वो है -

लोगों के मन जीतने की कला ।

कुछ लोगों में ये कला उनकी प्रकृति में ही होती है, जिसे हम कौशल्य कहते हैं । जबकी कुछ लोगों ने 'लोगों के मन जीतने की कला' को अपने आप में विकसित किया होता है ।

आप ऐसे कई लोगों को जानते होंगे जो मन के साफ हैं, नीतिवान हैं, परिश्रमी और सुंदर हैं, संस्कारी हैं, बुद्धिशाली हैं फिर भी हमेशा तकलीफ में ही होते हैं । वे लोगों का सहयोग क्यों नहीं पा सकते हैं ? क्योंकि उनके पास सबकुछ है, लेकिन लोगों के मन जीतने की कला नहीं है ।

यह कला सीखना अनिवार्य है

हम जंगल में रहनेवाले कोई अकेले प्राणी नहीं हैं । मनुष्य होने के नाते हम सब सामाजिक प्राणी हैं । हमारे सुख-दुःख, सफलता-निष्फलता सब कुछ समाज के साथ जुड़ा हुआ है । हम जानते ही हैं कि परिवार और समाज सब एकदूसरे के सहयोग से ही चलते हैं और विकसित होते हैं ।

अगर हम सभी क्षेत्रों में विकास करना चाहते हैं, तो लोगों का सहयोग पाना जरूरी है । लोगों का सहयोग पाने के लिए लोगों के मन जीतने की कला सीखना अनिवार्य है ।

हमें पाँच महत्वपूर्ण क्षेत्रों में विकास करना है :

- | | | |
|----------------|------------|-------------|
| (१) शारीरिक | (२) मानसिक | (३) सामाजिक |
| (४) आध्यात्मिक | (५) आर्थिक | |

हमें इन पाँचों क्षेत्रों में विकास के लिए, लोगों का सहयोग क्यों चाहिए, यह देखते हैं ।

(१) शारीरिक क्षेत्र :

शारीरिक क्षेत्र का अर्थ है हमारा स्वास्थ्य, आरोग्य। हमारे स्वास्थ्य का बड़ा आधार हमारी भावनाएँ हैं। डर, गुस्सा, निराशा, घृणा, नफरत, जैसी नकारात्मक भावनाएँ हमारे स्वास्थ्य पर नकारात्मक असर डालती हैं। जिससे हमारे स्वस्थ शरीर में अस्वस्थताएँ पैदा होती हैं। बीमारियाँ और रोग लगते हैं। जहाँ भावनाओं की बात आती है वहाँ लोगों की हमारे साथ भूमिका क्या है यह बात बहुत महत्वपूर्ण है। अगर हमें लोगों का सहयोग प्राप्त न हो तो ये नकारात्मक भावनाएँ पैदा होने लगती हैं।

जीवनसाथी का सहयोग और प्यार न मिले, बच्चों या मातापिता के साथ मनमुटाव हो, कर्मचारियों से अपेक्षित काम न मिले, हमारे बॉस का सहयोग न मिले, दोस्त हमें नजरअंदाज करें, ग्राहकों की ओर से सकारात्मक प्रतिभाव न मिले तब मन खट्टा हो जाता है और गुस्सा, नफरत, घृणा, निराशा जैसी नकारात्मक भावनाएँ पैदा होने लगती हैं, जो शरीर को अस्वस्थ बनाती हैं।

अगर हम मन जीतने की कला जानते हैं, तो हमारे बहुत से काम आसान हो जाते हैं, जिससे मन में पैदा होनेवाली नकारात्मक भावनाएँ और सोच कम हो जाती हैं। नकारात्मक भावनाएँ और सोच कम होने से शरीर स्वस्थ और निरोगी रहता है। इसलिए लोगों के मन जीतने की कला सीखना अनिवार्य है।

(२) मानसिक क्षेत्र :

मानसिक क्षेत्र का मतलब है मनोविकास का क्षेत्र। हम कुछ नया सिखते रहें, हमारी मनोवृत्ति अधिक से अधिक सकारात्मक बनें यही हमारा मानसिक विकास है। अगर लोगों के साथ हमारे संबंध ठीक न हो, उसमें तनाव और असंतोष बना रहता हो, तो मानसिक विकास कैसे हो सकता है? अगर मानसिक विकास नहीं है, तो फिर मानसिक शांति की तो बात ही कैसे कर सकते हैं? अगर लोगों के मन जीत सकें तो ही इसका विकास हो सकता है, उसे शांति और तृप्ति मिल सकती है। इसीलिए लोगों के मन जीतने की कला सीखना अनिवार्य है।

(३) सामाजिक क्षेत्र :

अगर सामाजिक जीवन को सुंदर बनाना हो तो परिवार, परिजनों और दोस्तों का प्यार, उष्मा और आदर पाना पड़ता है। लेकिन यह सब, तब मिल सकता है जब हम उनका मन जीत पायें, इसीलिए लोगों के मन जीतने की कला सीखना अनिवार्य है।

(४) आध्यात्मिक क्षेत्र :

आध्यात्मिक क्षेत्र आत्मपरिचय का क्षेत्र है। आत्मा की मूल स्थिति आनंद की है। लेकिन जो इन्सान लोगों के मन नहीं जीत सकता, उसकी आत्मा अपने मूल आनंद स्वरूप में कैसे रह सकती है? इसीलिए लोगों के मन जीतने की कला सीखना अनिवार्य है।

(५) आर्थिक क्षेत्र :

हर तरह के व्यवसाय के विकास में ग्राहक और कर्मचारी की भूमिका अत्यंत महत्वपूर्ण है। अगर आपको अपने स्टाफ, कर्मचारी, उपरी अधिकारी का सहयोग न मिले, आपके ग्राहकों की संख्या में बढ़ोतरी न हो तो व्यवसाय का विकास कैसे होगा? व्यवसाय में आप तभी अपना लक्ष्यांक प्राप्त कर सकते हैं, जब आप लोगों के मन जीत सके। अगर आपने लोगों के मन जीतने की कला सीख ली तो सफलता के आकाश में उड़ने के लिए आपको आकाश भी कम पड़ेगा। इसीलिए लोगों के मन जीतने की कला सीखना अनिवार्य है।

मुझे कई बार लोग पूछते हैं कि आपकी सफलता का राज क्या है? तब मैं कहता हूँ लोगों के मन जितने की कला। यह कला मेरी प्रकृति में नहीं थी लेकिन मैंने उसे चालीस साल पहले प्रयत्नपूर्वक हाँसिल किया है और तब से उसका हररोज उपयोग करता हूँ।

मेरे अर्धजागृत (अचेतन) मन ने जब जब मेरे विकास के लिए अवसर प्रदान किये हैं तब-तब मैंने मेरे जागृत (चेतन) मन का उपयोग करके लोगों के मन जीतने की कला का प्रयत्नपूर्वक उपयोग किया है। मैंने इस कला

का पूरे दिल से उपयोग किया है और लाखों लोगों का मन जीता है। जिसके फलस्वरूप मैं आज सुखचैन और आराम से भरपूर जिंदगी जी रहा हूँ।

मेरे कार्यक्रम भारत के ज्यादातर राज्यों के बड़े-बड़े शहरों और कस्बों से लेकर गाँव तक आयोजित हो चुके हैं। दुनिया के पाँच द्विपों के मुख्य देशों में भी आयोजित हो चुके हैं। अखबार, टी.वी. और रेडियो जैसे हर प्रसार माध्यम ने मेरी बात को लोगों तक पहुँचाया है। धार्मिक-आध्यात्मिक संस्थाओं से लेकर बड़े-बड़े उद्योगगृहों में भी मेरे कार्यक्रमों का आयोजन हुआ है। स्वविकास के विज्ञान को लाखों लोगों तक पहुँचाने में मुझे अपेक्षित सफलता मिली है।

इस सफ़र में जब पीछे मुड़कर देखता हूँ, तो पता चलता है कि अगर चालीस साल पहले मैं लोगों के मन जीतने की कला न सीखा होता और उसका उपयोग न किया होता तो, शायद मैं आज भी वहाँ खड़ा होता, जहाँ चालीस साल पहले था। इतने सालों में, मैं एक बात अच्छी तरह समझ पाया हूँ कि अगर हम लोगों का मन जीत लें तो लोग हमें सहयोग देने के लिए हमेशा तैयार ही होते हैं।

मैं जब युवान था तब तक मुझे पता नहीं था कि लोगों के साथ कैसा व्यवहार करना चाहिए। हायर सेकन्डरी की पढ़ाई के बाद एम.बी.बी.एस. किया और बाद में एम.डी. भी किया तब तक मैं बहुत शर्मिला इन्सान था। क्योंकि लोकव्यवहार का विज्ञान किसी भी स्कूल या कॉलेज में नहीं सिखाया जाता था। आज भी यही हालात है। जिंदगी में काम लगनेवाली बातें स्कूल और कॉलेज में नहीं सिखायी जाती, ये कितने आश्चर्य की बात है !

लोकव्यवहार की मेरी कमजोरी के कारण ही मैंने उस अरसे में एक ऐसी शिक्षा की खोज शुरू की जो मेरा मनोबल और आत्मविश्वास बढ़ाये, मुझे प्रतिष्ठा दिलाये, जिसके कारण मैं अपने विचार अच्छी तरह से प्रस्तुत कर सकूँ, लोगों से अच्छी तरह काम ले सकूँ।

उस वक्त मैंने लोकव्यवहार सीखने में उपयोगी साबित हो ऐसी कई किताबें ढूँढकर पढ़ी, गुजराती में, उपयोगी हो ऐसी किताबें बहुत कम थी, इसलिए ज्यादातर अंग्रेजी किताबें ही पढ़ीं। उन किताबों से बहुत कुछ सीख

पाया, उसका उपयोग भी किया और उसके अच्छे परिणाम भी मिले। लोगों का सहयोग पाना मेरे लिए बाएँ हाथ का खेल हो गया था।

मेरे व्यवसाय के क्षेत्र - मुंबई की कस्तुरबा हॉस्पिटल, साउदी अरेबिया, अहमदाबाद की वी. एस. हॉस्पिटल और अहमदाबाद म्युनिसिपल कॉर्पोरेशन के हेल्थ विभाग में मुझे जितनी सफलता मेरी डॉक्टरी शिक्षा के कारण नहीं मिली, उससे कहीं अधिक सफलता लोकव्यवहार की शिक्षा के कारण मिली। फिर शुरू हुआ मेरा नया व्यवसाय, मेरा नया करियर। माइन्ड पावर ट्रेनर का व्यवसाय। लोकव्यवहार की कला के कारण मुझे इस व्यवसाय में जल्द ही सफलता मिली। देश-विदेश में लाखों लोगों का प्यार और सन्मान मिला।

मैं पिछले कई सालों से सोच रहा था कि मेरी कामयाबी के पीछे जिसका सबसे बड़ा हाथ है ऐसी इस कला को गुजराती में, किताब के रूप में प्रस्तुत करूँ, क्योंकि इस विषय पर सरल, सहज, सादगीपूर्ण और प्रभावी शैली से कोई किताब गुजराती में उपलब्ध हो ऐसा मुझे ज्ञात नहीं है। गुजराती पाठकों में इस किताब की लोकप्रियता को देखकर और हिन्दी भाषी पाठकों की ओर से हो रही माँग को ध्यान में रखकर, इस किताब का हिन्दी अनुवाद प्रकाशित कर रहा हूँ।

इस किताब में दर्शाए गए नियम, आपको लोगों के मन जीतने में काफी उपयोगी साबित होंगे, क्योंकि यह सारे नियम अनेक लोगों की, सालों की कसौटी से पार हो चुके हैं।

लोग हमारे साथ अपने मन के इशारों के आधार पर बर्ताव या व्यवहार करते हैं। इसीलिए जहाँ पर भी लोगों के साथ काम करने की बात हो या उनका सहयोग पाना हो वहाँ उनका मन जीतना जरूरी हो जाता है। विश्व को जीतने के लिए यहाँ-वहाँ टटोलने की जरूरत नहीं है। विश्व लोगों से ही बना है, इसलिए अगर लोगों के मन को जीत लिया जाय तो मानो पूरा विश्व जीत लिया।

आप भी विभिन्न क्षेत्रों के साथ जुड़े होंगे। पारिवारिक, सामाजिक, धार्मिक, व्यावसायिक जैसे कई क्षेत्रों में आप, लोगों के साथ सीधे संपर्क में आते होंगे।

क्या आप लोगों का सहयोग पाना चाहते हैं ?

क्या आप चाहते हैं कि उनके साथ आसानी से काम निपट जाये ?

क्या आप चाहते हैं कि जिद्दी और अड़ियल प्रकृति के लोग भी आपके साथ सरल व्यवहार करें ?

क्या आप चाहते हैं कि गुस्सैल लोग शांति से आपके अनुकूल हो ?

क्या आप चाहते हैं कि बिलकुल काम न करनेवाले लोग भी खुशीखुशी आपका काम करें ?

क्या आप चाहते हैं कि आपके ग्राहक आपके चाहक बन जाये ?

अगर आपका जवाब हाँ है, तो ये किताब आपको बहुत ही उपयोगी साबित होगी ।

हमारे स्कूल और युनिवर्सिटी में इस तरह की शिक्षा नहीं मिलती । इन्सान ग्रेज्युएट या पोस्टग्रेज्युएट बन जाता है, लेकिन जो सीखना चाहिए वो ही नहीं सिख पाता ।

इस किताब में ऐसे तमाम रहस्यों का उल्लेख है जिसका मैंने निजी जीवनमें भरपूर उपयोग किया है । आप भी उपयोग करेंगे तो पता चलेगा कि लोगों के मन जीतने की कला कितनी शक्तिशाली और प्रभावशाली है ।

इस किताब से सीखी हुई प्रैक्टिकल बातों को आप अपने जीवन में आदत बनायेंगे तो उसके अच्छे परिणाम मिलेंगे । इस आदत को जीवनभर के लिए बनाये रखना ।

उसके परिणाम अभूतपूर्व और अद्भुत होंगे ।

इस किताब के अच्छे परिणाम प्राप्त करने के सात सुझाव

1. इस किताब को पढ़ने से पहले मनमें यह निश्चय करें कि इसमें दर्शाये गए नियमों का उपयोग करके मैं अपने आसपास के लोगों का मन जरूर जीत लूँगा।
2. पहली बार यह किताब एक ही बार में उपन्यास की तरह पढ़ लें। बाद में हर प्रकरण को ध्यान से अध्ययन के द्रष्टिकोण से पढ़ना।
3. हर प्रकरण को पढ़ते वक्त थोड़ा सा रुक-रुक कर मन से सवाल करें कि मैंने क्या पढ़ा? उसका मैं कैसे उपयोग कर सकता हूँ?
4. पढ़ते वक्त पेन अपने हाथ में रखना। आपको किताब में जो बातें महत्वपूर्ण लगें उसके नीचे अन्डरलाइन या कोई निशानी करें। ज्यादा महत्वपूर्ण लगनेवाले पैरेग्राफ के आसपास बॉक्स भी बना सकते हैं। कहीं पर सही ✓ का निशान तो कहीं पर आइ.एम.पी. तो कहीं पर ★ तो कहीं पर तीन सितारों ★★ ★ का निशान भी कर सकते हैं। जिससे आपका पुनरावर्तन आसान हो सकता है।
5. पढ़ने के बाद कुछ वक्त के पश्चात् कुछ चीजें भूल जाते हैं। इसलिए कभी-कभी किताब का पुनरावर्तन कर लेना आवश्यक है। इस पुनरावर्तन में निशानी वाली बातें ही पढ़ेंगे तो भी चलेगा।
6. मेरी खास सलाह है कि, संभव हो तो परिवार के सारे सदस्यों की उपस्थिति में इस किताब के हर प्रकरण को बारी बारी पढ़ें। परिवार के सदस्य आपस में यह भी तय कर सकते हैं कि इस किताब में दर्शाये गए सुझाव या नियमों का हम सब पालन करेंगे। अगर ऐसा नहीं हुआ तो पालन न करनेवाला सदस्य जुर्माना भरेगा। ऐसा करने से इस किताब में दर्शाए गए सिद्धांतों का आप सही इस्तमाल कर शकें।
7. हर प्रकरण के बाद एक खाली पन्ना भी दिया गया है, जिसमें कौन-से सिद्धांत का उपयोग कब और कहाँ किया है इसका विवरण लिखना है साथ ही उसका क्या परिणाम मिला यह भी अवश्य लिखें।
तो अब राह किसकी देखनी है... शुरूआत कर दीजिए।

नियम : १

ऐसा न करनेवाले लोग अपने दुश्मनों की संख्या बढ़ाते हैं

सप्टेम्बर २००४ में नडियाद के टाउनहॉल में, मैं अपने सेमिनार में 'मन की अगाध शक्तियों' के बारे में प्रवचन दे रहा था।

हमें असंभव लगनेवाले कुछ कार्य अर्धजागृत (अचेतन) मन की शक्ति से कैसे संभव बनते हैं इस बात को मैं कुछ दृष्टांतों के साथ समझा रहा था।

इतने में श्रोताओं में से एक महाशय खड़े होकर मेरी बात का विरोध करने लगे। मैंने उन्हें शांत करने की कोशिश की, लेकिन उनका विरोध बढ़ता गया। वो कहने लगे कि, "आप जैसा कह रहे हैं वैसा कुछ भी नहीं होता..आप ऐसी बातों से लोगों को बेवकूफ बना रहे हैं.. उन्हें बहका रहे हैं.. लोगों में अंधश्रद्धा फैला रहे हैं।"

मैंने उनसे कहा, "देखिये महाशय आप कह रहे हैं कि मैं अंधश्रद्धा फैला रहा हूँ ..ठीक है, आप अपनी जगह सही हो सकते हैं, लेकिन इस ऑडिटोरियम में आपके अलावा ५०० लोग और भी बैठे हैं, वो शायद ऐसा न मानते हो। चलिए हम उन्हीं से पूछ लेते हैं।" ऐसा कहकर मैंने श्रोताओं से पूछा कि, "आपमें से कितने लोगों को लगता है कि मैं अंधश्रद्धा फैला रहा हूँ?"

जवाब में एक भी श्रोता ने अपना हाथ उपर नहीं उठाया। वो महाशय चारों ओर देखने लगे। उन्होंने देखा कि उनकी बात से कोई सहमत नहीं है।

मैंने उनसे कहा, “आपकी जिस बात से लोग सहमत नहीं है उस बात के लिए आप उन ५०० लोगों का कीमती वक्त बिगाड़ रहे हैं, जो मेरी बात से सहमत है। मुझे तो कोई समस्या नहीं है, लेकिन आप ज्यादा बहस करके उनका ज्यादा वक्त बिगड़ेंगे तो वोही लोग आपको बाहर जाने के लिए मजबूर करेंगे, इसलिए शांति से बैठ जाइए।”

मेरी बात सुनकर वो महाशय बैठ गए और कार्यक्रम के आखिर तक शांति से बैठे रहे।

इस घटना में सचमुच क्या हुआ ?

उस महाशय ने गलत तरीके से मेरा विरोध किया। अगर चाहता तो मैं भी उनका जबरदस्त विरोध कर सकता था। उनसे भी ज्यादा गुस्सा कर सकता था। लेकिन मैंने ऐसा कुछ नहीं किया, क्योंकि मैं उनका सहयोग चाहता था।

मान लीजिए कि मैंने उन्हें गलत साबित किया होता तो ? बात करने का उनका तरीका बिलकुल गलत और असहनीय था, इस पर मैंने उन्हें गलत कहा होता तो ? तो वो और ज्यादा विरोध करते हुए अपने आपको सही साबित करने के लिए आक्रामक रुख अपनाते। उनकी वजह से दूसरे श्रोताओं को विक्षेप होता। वो महाशय गलत थे पर फिर भी मैंने उन्हें गलत कहे बिना ही चूप कर दिया। वो शांत होकर बैठ गए।

समझदारी इसी में है कि कभी भी किसीको गलत साबित न करें या उन्हें गलत न कहें। जो सही और सच्चा है, उसे तो गलत कह ही नहीं सकते लेकिन गलत को भी गलत मत कहिये। गलत को गलत कहने से आज तक किसी समस्या का समाधान नहीं हुआ बल्कि समस्या ज्यादा बढ़ी है।

जब हम किसीको गलत कहते हैं तब, उसके सन्मान को ठेस पहुँचती है और वो हमारा ज्यादा से ज्यादा प्रतिकार करने के लिए तैयार हो जाता है। आपके साथ भी ऐसा हुआ ही होगा। याद करिए कि आप जब किसीको उसकी गेरजिम्मेदार हरकत के लिए या उसकी किसी गलत बात के लिए उसे गलत साबित करते हैं तब क्या होता है ?

दोस्तों सच तो यह है कि हम जिस बात को सही मानते हैं उसे ही कुछ वक्त के बाद गलत और जिसे हम गलत मानते हैं उसे कुछ वक्त के बाद सही मानने लगते हैं। वक्त बीतने पर उस आदमी को भी सही-गलत का पता चलेगा ही। क्या हमने सबको सही या सच क्या है यह समझाने का ठेका ले रखा है ?

ज्ञान का भंडार माने जानेवाले सोक्रेटिस ने भी अपने शिष्यों से कहा था कि, “मैं बस इतना जानता हूँ कि मैं कुछ नहीं जानता।” क्या हम सोक्रेटिस से भी ज्यादा ज्ञानी हैं ? अगर नहीं है, तो हमें दूसरों को गलत कहना छोड़ देना चाहिए।

आप सबने ‘जब वी मेट’ फिल्म देखी होगी। उस फिल्म में शाहीद-कपुर जब वापस आकर अपनी कंपनी का चार्ज संभालता है, तब अपने स्टाफ के सामने बहुत अच्छा और असरदार प्रवचन देता है। उसकी कंपनी का दिवाला फूँकनेवाले वहाँ उपस्थित थे। फिर भी उसने किसीको भी गलत साबित करने का प्रयास नहीं किया। इसका क्या असर होता है, यह देखने के लिए आपको वह फिल्म देखनी चाहिए।

दूसरी बात यह है कि गलत काम करनेवाले इन्सान के सामने अलग तरह से देखने पर, या हमारी बाँडी लेंग्वेज से ही एहसास हो जाता है कि वो गलत है। तो फिर शब्दों से यह बात बताकर उसे नाराज क्यों करें ? उससे दुश्मनी क्यों करें ? पते की बात यह है कि सामने वाले को बिलकुल नहीं लगना चाहिए कि हम उसे गलत साबित कर रहे हैं। समझदारी इसी बात में है कि, लोगों को पता भी न चले उस तरह से हम औरों से ज्यादा समझदार बनें।

कार्ल रोजर्स नाम के मनोविज्ञानी कहते हैं कि, “जब कोई इन्सान किसीके सामने अपनी बात, विचार, या कॉन्सेप्ट प्रस्तुत करता है तब, ज्यादातर लोग उस इन्सान और उसकी बात को सही-गलत तय करने में लग जाते हैं। शायद ही कोई उसकी बातको या उसे समझने की कोशिश करता है। लोग सोचते ही नहीं कि सामने वाले की बात का अर्थ क्या है ?”

किसी भी इन्सान को या उसकी बात को सच्ची या गलत साबित करना बहुत आसान काम है, लेकिन बिना किसी पूर्वग्रह के उसकी बात को या उसके व्यवहार को समझना बहुत कठिन और समझदारी का काम है।

हमारे जिवन के आख़री वक्त तक भगवान हमें नहीं बताता कि हम सही है या गलत? क्या हम भगवान से भी ज्यादा समझदार है कि, लोगों को उसी वक्त सही और गलत साबित करने निकल पडे हैं ?

जब हम किसी इन्सान की बात या उसके विचार को गलत कहते है तब उसे ऐसा लगता है कि हम उसे गलत कह रहे हैं। वो उस बात को व्यक्तिगत रूप में ले लेता है। दुनिया का कोई भी इन्सान अपने आपको गलत नहीं मानता। वो अपने आपको सही और सच्चा साबित करने के लिए दलीलें करने लगता है, गुस्सा भी हो जाता है और झूठ भी बोलने लगता है। उसके विचार, उसकी सोच उसे मुबारक, लेकिन उसे गलत मत कहिए।

अपने आसपास के श्रेष्ठ गुणों वाले लोगों से लेकर महात्मा गाँधी तक देख लीजिए सभी ने इस सिद्धांत को अपने जीवन में अपनाया था और उसका अमल भी किया था। गाँधीजी के आसपास उनकी विचारधारा से बिलकुल विपरीत विचारधारा के लोग भी थे, लेकिन गाँधीजी ने कभी उन्हें गलत नहीं कहा। उल्टा गाँधीजी ने तो कहा है कि वक्त बीतने पर मेरी सोच भी बदलती रहती है, इसलिए मैंने जो सबसे आख़िर में कहा हो, उसे ही सच्चा मानना।

बात बिलकुल सही है, वक्त बीतने पर हमारी समझदारी में बदलाव आता है और फिर हमारी सोच में भी बदलाव आता है। दूसरे लोगों के बारे में भी यही बात लागु होती है, तो फिर उन्हें हम गलत कैसे कह सकते हैं ?

हमारी सोच और धारणाएँ अपने आप बदलती रहती है। लेकिन अगर कोई दूसरा इन्सान हमारी सोच को बदलने की कोशिश करता है, या हमें गलत कहता है, तो हमें कितना दुःख होता है? अगर हमें ऐसा एहसास होता है, तो क्या दूसरों को नहीं होता होगा? एक सत्य आज से जान लो कि, “इन्सान जिसमें यकीन करता है उसीको ही वह सच मानता है।”

क्या आपने कभी इस बात पर ध्यान दिया है कि हम चाहे कितने ही सफल क्यों न हो जाये, लेकिन जिंदगी में हमने ५० प्रतिशत से ज्यादा निर्णय गलत लिए होते हैं।

अगर आप इसी वक्त याद करोगे कि मैंने कौन से निर्णय गलत लिए हैं, तो उनकी संख्या देखकर आप खुद हैरान रह जायेंगे। अगर हमारे ही निर्णय सही साबित न होते हो, तब दूसरों को गलत कहने का क्या हक है हमें ?

हाँ अगर आप सामनेवाले व्यक्ति से सहयोग नहीं चाहते हो तो बात कुछ और है।

हमारे ट्रेनर्स ट्रेनिंग प्रोग्राम में ट्रेनर बनने आनेवाले लोगों को हम सूचित करते हैं कि हम मन का जो विज्ञान यहाँ सिखाते हैं, उससे सभी लोग सहमत हो यह जरूरी नहीं है। हमारा काम केवल अपने सिद्धांतों का पालन करना होना चाहिए दूसरों को गलत साबित करना नहीं।

हर इन्सान को अपनी मान्यताएँ रखने का पूरा अधिकार है हम उसे गलत नहीं कह सकते। फिर चाहे वो हमारा दोस्त हो, परिजन हो या कोई ग्राहक।

अगर आप किसीको भी गलत न कहने का निर्णय करेंगे तो आप खुद समझ जायेंगे कि, उसे गलत न कह कर भी, उससे कैसे सहयोग पा सकते हैं।

किसीको गलत न ठहराने का मतलब यह नहीं कि, वो अगर कुछ गलत कहे तो भी उसे सही मान लें। तो एक स्वाभाविक प्रश्न यह होता है कि अगर सामनेवाले इन्सान की बोलचाल या व्यवहार गलत हो तब हमें क्या करना चाहिए ?

मन में उठनेवाले इस प्रश्न का उत्तर हर परिस्थिति में भिन्न हो सकता है। परिस्थिति के अनुसार भिन्न-भिन्न कदम उठाने चाहिए। किसीको गलत न ठहराएँ, इस नियम के कारण, किसीको गलत ठहराने की आदत छूट जाती है।

जब तक ये आदत रहेगी तब तक हमारी सारी उर्जा किसीको गलत ठहराने में ही व्यय हो जायेगी। लेकिन जैसे ही ये आदत छूटती है कि तुरंत ही हमारा दिमाग उस वक्त, उस परिस्थिति से मार्ग निकालने के प्रयास में लग जाता है। उस वक्त वही बुद्धि हमें मार्ग दिखाती है। क्योंकि अब बुद्धि किसीको गलत साबित करने की आदत से मुक्त हो गई है। अब वह जो रास्ता दिखाएगी वो ज्यादा सर्जनात्मक और प्रभावी होगा। उसमें संघर्ष या टकराव नहीं होगा।

आप जब इस सिद्धांत का व्यवहार में उपयोग करेंगे तब पता चलेगा कि वो कितना प्रभावी और असरदार है।

मैंने अपने जीवन में कई बार इस सिद्धांत का उपयोग किया है और उसके कारण ही, मैंने सोचा भी न हो वैसे परिणाम मुझे मिले है।

अपनी बात को सही ठहराने की जिद में हम सामनेवाले को गलत ठहराते रहते हैं, जिससे हम उसका सहयोग भी गँवा देते हैं। किसी बात को साबित करना कोई बड़ी बात नहीं है, लेकिन हकीकत को ढूँढना होता है। विज्ञानी भी तो यही करते हैं।

चालीस साल पहले तक मैं छोटे बड़े अन्यायों के सामने जबरदस्त आक्रामक व्यवहार अपनाता था, लड़ने के लिए तैयार हो जाता था। कोई जरा-सी भी गलत बात करे तो उसे गलत साबित करके ही दम लेता था। इस तरह मैं सालों तक अपने आपको सही साबित करता रहा। लेकिन मुझे लोगों का सहयोग कभी नहीं मिल पाया।

गलत को गलत न कहने से भविष्य में उसकी समझदारी में बदलाव आने का दरवाजा खुला रहता है। अगर उसे गलत कहते हैं तो वो दरवाजा हम बंद कर लेते हैं।

इसीलिए किसीको गलत साबित करने की कोशिश न करें।

आईये हम इस नियम का उपयोग करें

- शांति से बैठकर, याद कीजिए कि आपने अतीत में किसे, किस वक्त, कब और किस बात के लिए गलत साबित करने का प्रयास किया था और उसका नतिजा क्या हुआ था? बाद में उस इन्सान का आपके प्रति क्या व्यवहार रहा था?
- आज से ही नया तरीका अपनायें :
अपने बारे में, अपने विचारों के बारे में, अपनी धार्मिक और सामाजिक मान्यता के बारे में, अपनी कुशलता या समझदारी के बारे में, अपनी कार्यपद्धति के बारे में, जब भी कोई इन्सान बिलकुल विरोधी बात कहें या किसीका व्यवहार आपको पसंद न हो तब, वो गलत होने के बावजूद भी उस इन्सान को गलत साबित न करके, उससे काम लेने कि या सहयोग पाने की कोशिश कीजिए और परिणामों को ध्यान में रख ले।

बंध घड़ी भी
दिन में दो बार सही वक्त दिखाती है ।

नियम : २

मुश्किल लोगों से इस तरह काम लीजिए

जयदेव गुप्ता एक प्रतिष्ठित शैक्षणिक संस्था के मैनेजिंग ट्रस्टी है। कुछ साल पहले उनके इन्स्टिट्यूट की प्रतिष्ठा कम होने लगी थी। जिसका कारण था उनकी स्कूल में गिरता जा रहा शिक्षा का स्तर। पेरेंट्स और मैनेजमेन्ट को ज्यादातर शिकायते शिक्षकों से थी। जैसे कि शिक्षक स्कूल में वक्त पर नहीं आते, छात्रों पर गुस्सा होकर उन्हें कड़ी सजा करते हैं, बार-बार छूटियाँ लेते हैं, पेरेंट्स के साथ अच्छा व्यवहार नहीं करते और स्कूल के आचार्य को भी सहयोग नहीं देते।

अनुभवी मैनेजमेन्ट, बात की गंभीरता को समझ गया। मैनेजमेन्टने निष्कर्ष निकाला कि स्कूल के आचार्य शिक्षकों से अच्छा काम करवाने में और अनुशासन बनाये रखने में नाकाम रहे हैं। मैनेजमेन्टने उस आचार्य का तबादला अन्य स्कूल में कर दिया और दूसरे आचार्य को उनके स्थान पर लाया गया। नये आचार्य श्री पटेल साहब को सभी शिक्षक अच्छी तरह से जानते थे। पटेल साहब के लिए तो ये स्कूल और इसका सारा माहौल बिलकुल नया था। लेकिन उन्होंने यहाँ आने से पहले ही इस स्कूल के बारे में सारा जायजा ले लिया था। पटेल साहब पहले वाले स्कूल में अपने कड़क अनुशासन और व्यवहार के लिए जाने जाते थे। वो जहाँ भी जाते थे वहाँ सारी व्यवस्था बिलकुल ठीक हो जाती थी। पर इस स्कूल में क्या होगा ?

पटेल साहब ने अपने पहले ही दिन, स्कूल के सभी शिक्षकों की मिर्टिंग बुलाकर एक अद्भुत काम किया। उन्होंने सारे शिक्षकों से उनकी समस्याओं के बारे में क्या हल निकाला जा सकता है, यह जानने के लिए ११ शिक्षकों की एक कमिटी का गठन किया। बस उनका यह एक कदम काफी था।

शिक्षकों को एहसास हुआ कि यह आचार्य साहब ही वह इन्सान है जिन्होंने हमारे बारे में सोचा। पटेल साहब ने क्या नया किया ? उन्होंने शिक्षकों के साथ दोस्ती से शुरूआत की। वह एक-एक कर के सभी शिक्षकों से दोस्ती भी निभाते गए और कड़क हाथों से काम भी निकलवाते रहे। थोड़े ही दिनों में स्कूल के शिक्षा के स्तर में काफी सुधार आया। शिकायतों के स्थान पर स्कूल की काफी प्रशंसा होने लगी और उसकी खोयी हुई प्रतिष्ठा सिर्फ वापस ही नहीं मिली, उसमें दोगुनी बढ़ाती हुई।

यह सब कैसे हुआ ? क्योंकि नये आचार्यने दोस्ती से शुरूआत की। और ये दोस्ती सिर्फ दिखाने की नहीं थी। उसमें गहराई और सच्चाई भी थी। पटेल साहब तो आज रिटायर्ड हो चुके हैं पर उनके हाथों तैयार हुए शिक्षक दोस्ती से शुरूआत करने की उनकी परंपरा का आज भी पालन करते हैं।

अगर आचार्य ने गुस्से या विरोध से काम लिया होता तो ? शायद शिक्षकों का विरोध और असहयोग और भी बढ़ जाता। फिर तो आचार्य का काम और भी मुश्किल हो जाता लोहे के चने चबाने जितना। लेकिन आचार्य ने सबसे पहले शिक्षकों के विरोध को जाना और उसे मिटाने के लिए चतुराई से काम लेकर दोस्ती का हाथ बढ़ाया।

क्या हम ऐसा नहीं कर सकते ?

मैं तो इसी तरीके से काम करना सीख गया हूँ और मुझे ये दोस्ती वाले अंदाज में ही मजा आता है।

दोस्ती का ये सिद्धांत हर जगह काम आता है।

देश-विदेश में सेमिनार और ट्रेनिंग के कार्यक्रमों के लिए मैं घूमता रहता हूँ। इसलिए नये-नये लोगों के साथ काम करना पड़ता है। हर जगह सामनेवाला ही मेरे अनुकूल हो जाये यह संभव नहीं है। मैं हमेशा दोस्ती से ही शुरूआत करता हूँ फिर वह चाहे एरपोर्ट हो, रेल्वे स्टेशन हो या होटल हो, मेरे कार्यक्रम के आयोजक या फिर सरकारी अप्सर हो। हर जगह दोस्ती के सिद्धांत से मेरे सारे काम आसान हो जाते हैं।

कभी एरपोर्ट पर चेक-इन टाइम से थोड़ा लेइट हो जाऊँ, या कभी कार्यक्रम की तारीख बदलने के लिए आयोजकों का विरोध हो, या कभी होटेल में सेवा संबंधित शिकायत हो, इन सारे कामों में मैंने दोस्ती से शुरूआत करके, हालात को अपने पक्ष में किया है।

इसीलिए कहता हूँ कि, एक काम हमेशा करें। जिससे काम निकलवाना हो उसे दोस्ती का एहसास करवाएं, उसे महसूस करवाइए कि आप उसके दोस्त हैं।

हमारी पारिवारिक समस्याओं में भी, रिश्तों के अभिमान से ज्यादा दोस्ती का व्यवहार अच्छे परिणाम देता है। आप जानते ही हैं कि दोस्त के अधिकारों फलक कितना बड़ा होता है।

- दोस्त सूझाव दे सकता है।
- दोस्त मदद कर सकता है-ले सकता है।
- दोस्त डाँट सकता है।
- दोस्त सच्ची बात हमारे मूँह पर कह सकता है जो शायद हमारे रिश्तेदार भी नहीं कह पाते।
- दोस्त थप्पड़ भी लगा सकता है।

इसीलिए

दोस्त बन जाइए थप्पड़ लगाने के लिए नहीं पर सबका सहयोग पाने के लिए।

दोस्ती से क्यों फर्क पड़ता है? क्योंकि आपकी शुरूआत दोस्ती से होगी तो सामनेवाला खुद को सुरक्षित महसूस करता है। वो शांति और चैन से आपके साथ अपनी समस्या के बारे में खुलकर बात कर सकता है। अपनी समस्या के बारे में आपसे बात कर लेने के बाद वो आपको सहयोग देने के लिए रजामंद हो जाता है, क्योंकि उसे लगता है कि आप उसके दोस्त हो, शुभेच्छक हो, दुश्मन नहीं।

हमारे देश में पंजाब और कश्मीर में सालों तक आतंकवाद पनपता रहा। अलग-अलग सरकारों ने आतंकवाद को खत्म करने के लिए अपने

अपने तरीके से कदम उठाये। घरों में छूपकर बैठे आतंकवादियों को शहर में ढूँढने के लिए जब भी कॉम्बिंग ऑपरेशन किया गया, तब तब स्थानीय लोगों ने उसका कड़ा विरोध किया था और खून-खराबा भी काफी बढ़ गया था। लेकिन कॉम्बिंग ऑपरेशन से पहले तंत्र ने स्थानीय लोगों के साथ मैत्रीपूर्ण व्यवहार किया और दोस्ती से शुरुआत की थी। लोगोंने भी इस दोस्ती को निभाते हुए आतंकवादियों को पकड़ने में काफी मदद की थी। उनकी मदद से कई सारे आतंकवादी पकड़े गए थे। जब हम दोस्ती से शुरुआत करते हैं तो सामनेवाले इन्सान को एक तरह की सलामती का एहसास होता है।

‘लगे रहो मुन्नाभाई’ फिल्म में इस नियम का बहुत सुंदर और मार्मिक रूप से फिल्मांकन किया गया है। कोई एक नहीं लेकिन कई सारे प्रसंगों में मुन्नाभाई इस सिद्धांत का उपयोग करता है। विरोध के लिए भी उसने इस शस्त्र का अच्छा उपयोग किया है और उसे नाम भी कितना सुंदर दिया है, ‘गांधीगोरी’। फिल्म रिलीज़ होने के बाद कहीं पर भी कोई असहयोग या विरोध के रूप में मित्रतापूर्ण व्यवहार करता था तो उसे भी ‘गांधीगोरी’ कहा जाने लगा था। अगर आपने वो फिल्म न देखी हो तो एक बार जरूर देखिये।

मेरे पास कई माता-पिता ऐसी शिकायत लेकर आते हैं कि उनके जवान बेटे-बेटियों के संस्कार बिगड़ रहे हैं। भविष्य में क्या करना है इसका उन्हें पता ही नहीं है। परिवार में किसीके साथ कुछ बात ही नहीं करते, बस फेसबुक में ही लगे रहते हैं। पूरा दिन दोस्तों के साथ घूमते रहते हैं। और घर पर हो तो मोबाइल पर दोस्तों के साथ देर तक बातें करते रहते हैं। कितना ही कह लो, उन पर हमारी बात का कोई असर ही नहीं होता। क्या हम आपके पास सलाह मशवरा (काउन्सेलिंग) के लिए उन्हें लेकर आ सकते हैं ?

मैं उन माता-पिता को कहता हूँ कि काउन्सेलिंग की जरूरत आपके बच्चों को नहीं लेकिन आपको है। आपके बच्चें आपकी बात इसलिए नहीं सुनते क्योंकि आप दोस्ती से बात नहीं करते। वो अपने दोस्तों के साथ ही इसलिए लगे रहते हैं क्योंकि आप उनके दोस्त नहीं बन पाए। अगर कभी दोस्त बने भी हैं तो सिर्फ अपना काम निकलवाने के लिए या उन्हें सलाह देने के लिए। उस दोस्ती में कोई गहराई नहीं होती। अगर आप सचमुच

उनके दोस्त बनेंगे, तो वो खुद सामने से आपको सहयोग देंगे, आपको उनसे कुछ कहना नहीं पड़ेगा।

बच्चों की गलत आदतों के लिए उन पर गुस्सा करने से या पूरे दिन घर का माहौल तंग रखने से कुछ फर्क नहीं पड़ेगा। शेफाली इस बात को अच्छी तरह से समझ गई थी। वो अपने बेटे की हमेशा टी.वी. देखते रहने की आदत से परेशान हो गई थी। उसने अपने बेटे ध्रुव को कई बार टी.वी. देखने की आदत छोड़ने के लिए कहा, उसे धमकाया, उस पर गुस्सा किया, लेकिन नतीजा कुछ न हुआ। अब उसने अलग तरीके से बात शुरू की। उसने दोस्ती की राह अपनायी।

उसने ध्रुव के साथ ऐसी बातें करना शुरू किया जैसी बातें उसके दोस्त करते थे। उसने बातों का विषय बदल दिया। वो मम्मी के बदले दोस्त बनकर ध्रुव से बातें करती थी। उसने सलाह देना बंद कर दिया, गुस्से के बदले मजाक मस्ती शुरू कर दी। ध्रुव को किन-किन बातों में तकलीफ है ये जानने की कोशिश कि और एक दोस्त की तरह मदद कि। अपने और ध्रुव के बीच की उम्र की दूरी को मिटा दिया। चार पाँच महिने ध्रुव के साथ सिर्फ ऐसा व्यवहार किया। एक दिन ध्रुव ने शिकायत करते हुए कहा, “मम्मी पिछले कुछ दिनों से इतना ज्यादा होमवर्क रहता है कि पूरा ही नहीं कर पाता।” बेटे की बात सुनकर तुरंत ही शेफाली ने कहा, “बेटे होमवर्क तो बढ़ता ही जायेगा, अगर तू खुद थोड़ा-सा टाइम-मैनेजमेंट कर ले तो तेरा होमवर्क भी खतम हो जायेगा और वक्त भी बचेगा। तुम देख लो कि ऐसी कौनसी बात है जिसमें तुम्हारा सबसे ज्यादा वक्त चला जाता है?”

बस उसी वक्त ध्रुव को पता चल गया कि उसका ज्यादातर वक्त टी.वी. देखने में ही चला जाता है। टी.वी. देखने का अब कोई मतलब नहीं। धीरे-धीरे टी.वी. देखना काफी कम हो गया। अगर ध्रुव की मम्मी उसकी दोस्त न बनती तो ये संभव हो पाता ?

मम्मी ने अगर अपना गुस्सा चालु रखा होता तो ध्रुव टी.वी. देखना कभी बंद करता ? अगर मम्मी के गुस्से के कारण बंद भी कर लेता, तो मम्मी के प्रति उसका व्यवहार कैसा होता ?

हमारे यहाँ एक कहावत बहुत प्रचलित है जो याद रखने जैसी भी है कि.. झूठन के ढेर के बदले गुड़ का छोटा-सा ढेला मक्खियों को अपनी ओर ज्यादा खींचता है। अगर हमारे अंदर मिठास होंगी तो लोग खुद ब खुद हमारी ओर खींचे चले आयेंगे। हम कई लोगों को अपना बना पायेंगे, उनका सहयोग प्राप्त कर सकेंगे। लोग तो सहयोग देने के लिए तैयार ही है, बस हमारी मिठास कम पड़ जाती है।

अगर आप कुछ करना चाहते हैं लेकिन आपके घरपरिवार के बुजुर्ग आपको संमति नहीं दे रहे हैं, आपको संमति की आवश्यकता है, तो सबसे पहले उनके साथ मित्रतापूर्ण व्यवहार करिए। संमति मिलने की संभावना कई गुनी बढ़ जायेगी। बिक्री बढ़ाने के लिए भी ये नियम उतना ही उपयोगी साबित होगा।

सेल्समेन कभी-कभी बहुत ज्यादा बोलकर ग्राहक को अपने प्रोडक्ट के लिए सहमत करने का प्रयास करता है। आखिर माल की बिक्री न होने पर वो थक कर शिकायत करने लगता है कि बाज़ार में मंदी है। अगर आप अपनी प्रोडक्ट या सेवा की बिक्री बढ़ाना चाहते हैं तो आज से ही इस सिद्धांत का उपयोग करिए। अपने संभावित ग्राहक के साथ हमेशा मैत्रीपूर्ण व्यवहार की शुरुआत करिए और उस मित्रता को निभाईये। इस मित्रता की बायप्रोडक्ट से आपके व्यवसाय में बढ़ोतरी होगी। मैं ऐसे कई बीमा-एजेंटों को जानता हूँ जो कभी भी अपना बीमा बेचने की बात नहीं करते, लेकिन जो भी मिलता है उसके साथ मित्रतापूर्ण व्यवहार करते हैं। जिसकी वजह से उनका व्यवसाय अच्छी तरह चलता रहे।

दोस्तों, ये सिद्धांत सामान्य संजोगों में तो काम करता ही है, पर जब लोगों का विरोध हद से ज्यादा बढ़ गया हो तब भी ये सिद्धांत काम आता है। मित्रता के ब्रह्मास्त्र के सामने सारे हथियार नाकाम हो जाते हैं। बस इतना याद रखिये कि दोस्ती का नाटक नहीं करना है, सचमुच के दोस्त बनना है।

**इसीलिए फिर से याद दिलाता हूँ कि
काम की शुरुआत दोस्ती से करिए।**

आईये इस नियम का उपयोग करें :

- ऐसे लोगों के नाम की एक सूचि बनाइये जिनके सामने अपनी बात रखने में आपको डर लगता है, या ऐसा लगता है कि वो आपकी बात का विरोध करेंगे, या आपकी बात का अस्वीकार करेंगे।
- अब इस हफ्ते उनके साथ बात की शुरूआत दोस्ती से करिए। ठीक से तैयार करके परिणामों को लिख लीजिए।
- किसी नये व्यक्ति को अपना ग्राहक बनाना तय करें। मित्रता से शुरूआत करें। वक्त का थोड़ा बलिदान दीजिए। कुछ समय के बाद उसे अपनी प्रोडक्ट या व्यवसाय के बारे में बताइये। परिणाम को लिख लीजिए।

मित्रता का जल
विरोध के दावानल को बुझा सकता है।

