

## सफलता का घमंड

अर्थात्

(सफल लोगों के लिये, सुधार, मुश्किल क्यों होता है)।

- मार्शल गोल्डस्मिथ

जिस कार्य हेतु, प्रशंसा मिले, कोई भी आदमी, आदमी ही क्यों, जानवर भी उसी को दोहरायेगा। हम जितना ही सफल होते हैं, जितना ही हमको प्रशंसा मिलती है, सफलता का घमंड उतना ही बढ़ता जाता है।

“मेरा व्यवहार ऐसा है, मैं सफल हूँ। अस्तु, सफल मैं अपने व्यवहार के कारण हूँ। गलत।

हम जैसे जैसे संगठन की सीढ़ियाँ चढ़ते जाते हैं, हमारे सहकर्मी हमें बताते जाते हैं, कि हम कितने महान हैं। हमारा व्यवहार अक्सर प्रशंसा बटोरता है चाहे उसका कोई कारण हो या नहीं।

एक रात्रिभोज पर मैंने एक अनुभवी वरिष्ठ मण्डल प्रबन्धक को नये नये बने मण्डल प्रबन्धक से अपने वर्षों के अनुभव को बांटते हुये सुनाया, “आजकल तुमने अनुभव किया होगा कि तुम्हारे चुटकुलों पर सब जोर से हँसते हैं। कोई “बुद्धिमत्ता” पूर्ण बात जब तुम कहते हो तो सब गम्भीरता से गर्दन हिलाते हैं” नये मण्डल प्रबन्धक ने कहा, “हाँ, ऐसा होता तो है”। अनुभवी वरिष्ठ मण्डल प्रबन्धक जोर से हंसे और कहा “मैं तुम्हारी मदद करता हूँ। न तो तुम्हारे चुटकुले इतने जोरदार हैं और न ही तुम बहुत बुद्धिमान हो। यह केवल तुम्हारे केबिन के बाहर लगी नामपट्टिका का चमत्कार है।

हम जो सुनना चाहते हैं, वही सुनना चाहते हैं। लोग जब हमारी महानता की बातें करते हैं, हम उसमें विश्वास करना चाहते हैं। हमारा यह आत्मविश्वास हमें सफल बनाता है। यह हमें सुधार से भी रोकता है। जैसा कि वृद्ध अनुभवी वरिष्ठ मण्डल प्रबन्धक ने कहा “वास्तव में न तो हमारे चुटकुले उतने जोरदार हैं और न ही हम इतने बुद्धिमान हैं, यदि हम अपने ऊपर एक गहरी कठोर दृष्टि डालें”।

व्यवहार सुधार कठिन क्यों होता है, यह समझने की कोशिश, हमें आवश्यक व्यवहार सुधार, तक पहुँचा सकती है। इस व्यवहार परिवर्तन को सम्भव बना सकती है, जो हमें और अधिक सफल बना सकता है।

### हम परिवर्तन का प्रतिरोध क्यों करते हैं ?

कुछ वर्ष पूर्व एक बीमा कम्पनी का विज्ञापन पत्रिकाओं में आया था। एक बगुला नदी की धार के बीच कमर तक पानी में खड़ा था, अपनी लम्बी चोंच खोले हुये। एक मछली को तकता और झपटने को तत्पर। साथ में लिखा था “आप सोचते हैं आप बगुला हैं, परंतु हम सलाह देना चाहते हैं कि वास्तव में आप मछली हैं”

विज्ञापन अपंगता बीमा बेचने के लिये बनाया गया था परंतु मुझे लगा कि अपनी सफलता, अपने स्टेटस और अपने योगदान के बारे में हमारी भ्रमपूर्ण मनस्थिति का सशक्त विश्लेषण है।

हम अक्सर

=किसी भी कार्य में अपने योगदान

=अपने व्यवसायिक कौशल और सहकर्मियों के बीच अपनी स्थिति

=अपने प्रयासों के संगठन पर लाभकारी प्रभावों का बड़ा चढाकर आकलन करते हैं,

बिना वास्तविक और छिपी हुई कीमत को समझें

हमारे बहुत सारे भ्रम सफलता जनित (घमंड) होते हैं न कि असफलता जनित से । पूर्व की सफलताओं से हमें प्रशंसा मिलती है और हम समझते हैं कि ये भविष्य की महान सफलताओं की घोटक है ।

सफल लोगों की यह भ्रमात्मक वृत्ति इतनी बुरी भी नहीं है । अपने महान होने का यही भ्रम हमें आत्मविश्वास भी देता है । जितना हम सोचते हैं, उतने महान न होते हुये भी, यह आत्मविश्वास हमें उस महानता की ओर ले जाता है जहाँ शायद, आत्मविश्वास का अभाव, न पहुँचा पाता । यथार्थ की धरती पर रहने वाले अधिकतर घोर निराशावादी होते हैं ।

यदपि हमारे आत्मविश्वास से भरे भ्रम हमें कुछ प्राप्त करने की ओर ले जाते हैं, परंतु वे व्यवहार सुधार के हमारे प्रयासों को भी चलने नहीं देते । वास्तव में यदि कोई हमें सुधार की सलाह दे तो हम उसे विशुद्ध आश्चर्य की नजर से देखते हैं ।

यह एक रोचक तीन हिस्सों की प्रतिक्रिया होती है । प्रथमतः हम आश्वस्त होते हैं कि अगला पूरी तरह से कंप्यूज्ड है । वह अज्ञानी हैं और नहीं जानते कि वह क्या कह रहा है । वह जरूर किसी व्यक्ति से मिले होंगे जिसे स्वयं सुधारने की जरूरत है ।

द्वितीयतः जब हमें समझ में आता है कि अगला भ्रमित नहीं है । शायद हमारी कमियों के बारे में उसकी जानकारी बिलकुल ठीक है । तब हम निषेध की मुद्रा में आ जाते हैं । उसकी आलोचना ठीक होगी परंतु यह महत्त्वहीन है अन्यथा हम सफल कैसे होते ।

और अंत में हम उस सन्देशवाहक पर ही हमला बोल देते हैं । “मेरे जैसा सफल व्यक्ति तुम्हारे जैसे हारे हुये व्यक्ति की बात क्यों सुन रहा है” ।

यह मात्र कुछ उदाहरण हैं, हमारी प्रारम्भिक प्रतिक्रिया है उन बातों के प्रति जो हम सुनना नहीं चाहते – मात्र निषेधात्मक तरीका । इसको उस अदभुत विश्लेषण से जोड़ कर देखें, जो सफल लोग करते हैं –

- अ) उनकी पिछली उपलब्धियों
- ब) अपनी सफलता को प्रभावित करने की उनकी क्षमता ( न कि उनका भाग्यशाली होना)
- स) उनका आशावादी विश्वास, कि उनकी सफलता भविष्य में भी जारी रहेगी
- द) उनका भविष्य पर पूर्ण नियंत्रण (न कि बाह्य शक्तियों पर निर्भरता)

और आप के पास सुधार विरोध का विस्फोटक मिश्रण बन जाता है ।

हमारा आत्मविश्वास हमें सफलता की ओर ले जाता है । परंतु यही विश्वास, हमारे लिये वांछित सुधार को कठिन बना सकता है ।

उन विश्वासों, जिन्होंने हमें यहाँ तक पहुँचाया है, हमारी वर्तमान सफलता का असर ? हमें और आगे नहीं ले जा पायेगा वहाँ, जहाँ हम पहुँचने की क्षमता रखते हैं ।

## विश्वास नं० 1 :- मैं सफल हुआ हूँ

सफल व्यक्तियों के मस्तिष्क में निरंतर “मैं सफल हूँ”, “मैं सफल हूँ” ध्वनित होता रहता है । पूर्व सफलताओं पर यह गहरा विश्वास हमें भविष्य की सफलताओं हेतु आवश्यक जोखिम उठाने में मदद करता है ।

आप सोच सकते हैं कि यह आप पर लागू नहीं होता है । लेकिन अपने ऊपर जरा नजर डालें । आप प्रातः उठकर आशा और विश्वास के साथ कार्य हेतु कैसे तत्पर होते हैं ? यह स्वयं को अपनी असफलताओं और निराशाओं की याद दिला कर नहीं होता है

। अपितु यह होता है, कि आप अपनी सारी असफलताओं और निराशाओं को संपादित कर निकाल देते हैं, और सिर्फ अपनी सफलताओं की फिल्म चला देते हैं। यदि आप उन सफल व्यक्तियों की तरह हैं जिन्हें मैं जानता हूँ तो आप केवल सफलताओं पर केन्द्रित होते हैं, दिमाग में उन क्षणों; जब आप “स्टार” थे, जब आपने सबको चमत्कृत किया और सर्वोच्च स्थान पर पहुँचे; को “जीते” हुये।

बोर्ड मीटिंग के केवल पांच मिनिट जब अपने विश्लेषण, अपने तर्कों से आपने सबको चमत्कृत कर दिया (इन पांच मिनिटों को कौन बार बार नहीं जीना चाहता है)। आपका बनाया वह महत्वपूर्ण नोट जिसे कम्पनी के चेअरमेन की प्रशंसा मिली और कम्पनी में चर्चा का आधार बना। (इस नोट को कौन बार बार नहीं पढना चाहेगा)। जब हमारे कार्य हमें एक महत्वपूर्ण जीत की ओर ले जाते हैं, और हमें अच्छा लगता है तो इसको हम बार बार करना चाहते हैं।

जब इन सफल लोगों के विचारों की बात हो-तो ये कभी भी नकारात्मक नहीं होता है। हम सभी आत्ममुग्ध रहते हैं और यह अच्छा ही है। इसके बगैर प्रत्येक सुबह हम उत्साह से भरे नहीं होंगे ?

एक बार मैं एक प्रसिद्ध क्रिकेटर से बात कर रहा था। प्रत्येक बल्लेबाज को कोई न कोई ऐसा गेंदबाज मिलता है जिसकी वह अच्छी धुनाई करता है। उन्होंने बताया कि जब भी उसका सामना ऐसे गेंदबाज, जिसकी उसने पहले धुनाई की है, से सामना होता है तो आत्मविश्वास से भर जाता है। “मैं पिच पर यह सोचता हुआ जाता है कि इस गेंदबाज पर मेरा “अधिकार” है। और यह मुझे आत्मविश्वास देता है”।

यह बिलकुल भी आश्चर्यजनक नहीं। सफल लोगों के लिये भूत हमेशा गुलाबी कल्पनाओं में डूबा रहता है। परंतु मैंने बात को आगे बढ़ाया -

“उन गेंदबाजों का क्या जिन्हें आप अच्छा नहीं खेल पाते हैं” मैंने पूछा “उनके सामने कैसा लगता है जो गेंदबाज आप पर भारी हैं”

“बिलकुल वही सोचता हूँ। मैं इसे खेल लूँगा। इससे बेहतर गेंदबाज को मैं खेल चुका हूँ”।

दूसरे शब्दों में पुरानी सफलताओं का उपयोग न केवल पाजिटिव एटिट्यूड बनाये रखने के लिये किया गया वरन वहाँ भी जहाँ पहले सफलता नहीं मिली थी) सफल लोग आधे खाली गिलास से पानी नहीं पीते !

जब सफलता पूरी टीम के प्रयासों का नतीजा होती है वहाँ भी हम अंतिम लक्ष्य की प्राप्ति में अपने योगदान को अधिक महत्व देते हैं। एक बार मैंने तीन भागीदारों से लाभ में उनके योगदान के बारे में पूछा। किम आश्चर्यम – तीनों का योग लाभ के 150 प्रतिशत से अधिक था। हर भागीदार अपने योगदान को आधे से अधिक मान रहा था।

अपने योगदान का अधिक अनुमान प्रत्येक संगठन में पाया जाता है। यदि आप अपने सहयोगियों से (एक गोपनीय सर्वे) उनके योगदान का अनुमान लगाने को कहें, तो कुल हमेशा 100% से अधिक होगा। इसमें कुछ गलत भी नहीं है। वस्तुतः यदि योग 100% से कम हो तो इसका अर्थ है आपको नये सहयोगियों की आवश्यकता है।

यह “मैं सफल हुआ हूँ” का विश्वास, यद्यपि बहुधा लाभदायक होता है परंतु व्यवहार सुधार में बाधा पहुँचाता है।

सफल व्यक्ति संख्या स्वयं को, हमेशा अधिक अंक देते हैं। मैंने अपने प्रशिक्षण कार्यक्रमों में लगभग 50,000 प्रतिभागियों से यह प्रश्न पूछा है कि वे अपनी परफार्मेंस के आधार पर स्वयं को कहाँ पर रखते हैं। 80-85% स्वयं को टाप 20% में रखते हैं। लगभग 70% स्वयं को टाप 10% में रखते हैं। यह संख्या व्यावसायिक प्रतिभागियों में और मूर्खतापूर्ण हो जाती है खासकर चिकित्सकों, पायलट और इन्वेस्टमेंट बैंकर्स में।

हम लोग दूसरों से प्राप्त वही फीडबैक स्वीकारते हैं, जो हमें अच्छा लगता है। जो फीडबैक हमारी स्वयं की बनाई छवि के अनुकूल नहीं होता उसे हम नहीं स्वीकारते। सफल लोग अपनी पूर्ववर्ती सफलताओं के बारे में सोचकर अच्छा महसूस करते हैं। अच्छी

खबर है कि यह सुखद यादें उन्हें आत्मविश्वास देती हैं और भविष्य में अधिक अच्छा करने को प्रेरित करती हैं। बुरी खबर है कि यही सुखद यादें, उनके लिये आलोचना सुनने को मुश्किल बनाती हैं।

## विश्वास 2. - मैं सफल हो सकता हूँ :-

सफल व्यक्ति मानते हैं कि उनके अन्दर यह क्षमता है कि वे दुनिया पर अपना प्रभाव डालकर चाही गयी हर चीज करा सकते हैं। वे यह मानते हैं कि अपने व्यक्तित्व, क्षमताओं और विचारों से वे घटनाओं की दिशा मोड़ सकते हैं।

यही कारण है जब कभी बाँस, किसी को पुकारता है और ये अपना हाथ उठा देते हैं। जबकि अन्य लोग छिपते हैं कि कहीं उन्हें कोई देख न ले। व्यक्तिगत सफलता का यह केन्द्रीय विश्वास होता है। जबकि अन्य लोगों को खतरे दिखते हैं, वे अनिश्चित भविष्य से घबराते नहीं बल्कि उसे गले लगाते हैं। वे अधिक जोखिम उठाते हैं और अधिक प्रतिलाभ पाते हैं।

सफल व्यक्तियों का “नियंत्रण केन्द्र आन्तरिक” होता है, दूसरे शब्दों में उन्हें नहीं लगता कि वे भाग्य के मारे हैं। वे अपनी सफलता को अपनी क्षमता और मोटिवेशन का परिणाम मानते हैं, भाग्य या चांस नहीं। उन हालात में भी जबकि वस्तुतः भाग्य ने निर्णायक भूमिका निभाई है।

बहुत वर्ष पूर्व मेरे छः भागीदार एक सौदा करना चाहता था और इसके लिये उन्हें मेरी अनुमति चाहिये थी। क्योंकि मैं सबसे वरिष्ठ था। मैं इस सौदे का पूरी तरह विरोधी था और इसे मूर्खतापूर्ण मानता था। अंत में मैं सहमत हो गया परंतु बेमन से। सात सालों बाद इस मूर्खतापूर्ण सौदे ने मुझे 25 गुना फायदा दिया। किसी भी हालत में इस लाभ को शुद्ध भाग्य की सजा दी जा सकती है। जब मैंने यह कहानी अपने मित्रों को बताई तो उन्होंने मेरी वर्षों की मेहनत और लगन से अर्जित बताया। यह सफल व्यक्तियों की क्लासिक प्रतिक्रिया है। सफल व्यक्ति मानते हैं कि अच्छा भाग्य भी, व्यक्ति को प्रेरणा और क्षमता, से “अर्जित” होता है।

यद्यपि, यह ऐसा ही है कि, किसी को विरासत में संपदा मिले और वह स्वयं को स्वनिर्मित व्यक्ति बतायें। सफल लोग मानते हैं कि जो उन्होंने किया है और जो परिणाम मिले हैं उनमें कार्य-कारक सम्बन्ध हैं, जबकि ऐसा नहीं भी हो। यह विश्वास भ्रमात्मक है, परंतु है बहुत शक्तिशाली।

सफल व्यक्ति भाग्य के स्थान पर स्वयं पर अटूट विश्वास करते हैं। और यह व्यवहार सुधार में एक और बाधा बनता है। जब हम यह मानते हैं कि हमारा अच्छा भाग्य हमारे व्यवहार का सीधा परिणाम है तो हम यह गलत धारणा बना सकते हैं -

“मैं सफल हूँ। मैं ऐसा व्यवहार करता हूँ अतः मैं ऐसा व्यवहार करने के कारण ही सफल हूँ। सफल लोगों को यह समझाना बहुत कठिन होता है कि वे सफल इस प्रकार के व्यवहार के बावजूद हैं।

## विश्वास 3. - मैं सफल हो जाऊँगा :-

सफल व्यक्ति आशावादी होते हैं। जो लोग विक्रय के क्षेत्र से हैं, वो जानते हैं, यदि आप विश्वास करते हैं कि आप सफल होंगे तो भी हो सकता है कि आप असफल हो जायें। परंतु यदि आपका विश्वास है कि आप असफल होंगे तो वही होगा। आशावादी हमेशा ज्यादा कमिट करता है। क्यों? हम वास्तव में यह मानते हैं कि हम उससे अधिक करेंगे जितना हम कर सकते हैं।

किसी महत्वाकांक्षी व्यक्ति के लिये, जो “मैं सफल होऊँगा” में विश्वास करता हो, किसी भी मौके को “न” कहना सम्भव नहीं है। जिन लीडर्स के साथ मैं काम करता हूँ, उनकी

बहुसंख्या स्वयं को बहुत व्यस्त पाते हैं। ये लोग इसलिये व्यस्त नहीं हैं कि वे हारने वाले लोग हैं। वे व्यस्त हैं क्योंकि वे जीतने वाले लोग हैं। वो मौकों के समुद्र में डूब-उतरा रहे हैं।

शायद यह आपके साथ भी हुआ हो। आप अपने कार्य में कुछ अदभुत करते हैं। यकायक बहुत से लोग आपकी सफलता से जुड़ना चाहते हैं। वे सही ही सोचते हैं कि आपने एक बार चमत्कार किया है, आप एक बार फिर कर सकते हैं और इस बार उनके लिये। और शीघ्र ही आपके ऊपर अवसरों की बाँछार होने लगती है, जितना पहले कभी नहीं हुआ।

अब आप क्योंकि मानते हैं कि आप सफल हो जायेंगे, मना नहीं कर पाते। यदि आप सावधान नहीं हैं तो आप अभिभूत हो जायेंगे और जिस बात ने आपको ऊपर उठाया, वही आपको ले डूब सकती है।

हमारा अत्यधिक आत्मविश्वास और उसके कारण होने वाला ओवर कमिटमेंट हमारे व्यवहार परिवर्तन के लक्ष्य में एक गम्भीर बाधा हो सकती है।

#### विश्वास 4. – मैं सफलता को चुनता हूँ :-

सफल लोग मानते हैं कि वो जो कर रहे हैं, उसे उन्होंने चुना है। क्योंकि ऐसा करने का निर्णय लिया है। उनके अन्दर एक स्वनिर्धारण की महती आवश्यकता होती है। जब हम वह करते हैं जो हमने चुना है, तो प्रतिबद्ध होते हैं। जब हम वह कर रहे होते हैं, जो हमें करना है तो हम प्रतिपालन कर रहे होते हैं।

एक बच्चा भी प्रतिबद्धता और प्रतिपालन का अंतर समझ सकता है। हमने अपने विद्यार्थी जीवन में ऐसे अध्यापकों को देखा होगा जिन्होंने अपने व्यवसाय को चुना (और उसे प्यार करते थे) और उन्हें भी जो मात्र रोजी रोटी चला रहे थे। निश्चित रूप से पहली प्रकार के लोग श्रेष्ठ अध्यापक होते थे। उनकी प्रतिबद्धता अपने छात्रों के प्रति होती है न कि बाहरीकारणों (वेतन इत्यादि) से संचालित होते हैं। सफल लोग किसी प्रकार का दबाव या बाह्य संचालन बर्दाश्त नहीं कर पाते।

बास्केट बॉल के कोच रिक पिटिनो ने एक पुस्तक लिखी है “सफलता एक चुनाव है”। मैं सहमत हूँ। लोग सफल यूँ ही नहीं हो जाते वे उसे चुनते हैं।

दुर्भाग्य से सफल लोगों से यह कहलवाना “मैंने सुधार को चुना”, बहुत कठिन है। जितना ही हम यह मानते हैं कि हमारा व्यवहार हमारे चुनाव और प्रतिबद्धता के कारण है, उतना ही उस व्यवहार को बदलना हमारे लिये कठिन हो जाता है।

इसका एक कारण है, मनोवैज्ञानिक इसको काग्निटिव डिसोनेंस कहते हैं। यह हमारे विश्वास और जो हम वास्तव में अनुभव करते हैं उसके अंतर को दिखाता है। यह सिधांत बहुत सरल है। किसी बात को सत्य मानने के लिये जितना ही अधिक हम प्रतिबद्ध होते हैं, उतना ही उसके उलटे को मानने में हमें कठिनाई होती है, भले ही साफ साफ हमारे गलत होने का प्रमाण हमारे सामने हो।

सफल लोगों के लिये कोग्निटिव डिसोनेंस काम करता है जब वे इसको अपने ध्येय प्राप्ति के लिये इस्तेमाल करते हैं। जितना ही हम प्रतिबद्ध होते हैं, उतना ही मानते हैं कि हम सही मार्ग पर हैं और उतना ही हमारे लिये यह मानना मुश्किल होता है कि हमारी कार्य पद्धति गलत भी हो सकती है। चाहे शुरुआती दौर में प्रमाण विपरीत भी हों। यही कारण है कि सफल व्यक्ति कठिन और विपरीत परिस्थितियों में भी झुकते नहीं। लक्ष्यों और विश्वासों के प्रति, उनकी प्रतिबद्धता, उन्हें वास्तविकता को गुलाबी चश्में से देखने को प्रेरित करती है – और यह अच्छी बात है।

हाँ यह बात और है कि यही सिधांत सफल व्यक्तियों को उस समय भी “मार्ग परिवर्तन” नहीं करने देता, जब उन्हें करना चाहिये। पुरानी कहावत “जीतने वाले भागते नहीं” बहुत बार सच होती है। जब पद्धति विशेष काम नहीं करती तो सफल व्यक्तियों को भी उसे छोड़ना चाहिये। पर वे नहीं कर पाते क्योंकि विजेता पीछे नहीं हटता !

## सफलता का घमंड (भ्रम) हमें अंधविश्वासी कैसे बनाता है ?

ऊपर वर्णित ये चार सफलता के विश्वास हमारे भीतर बैठे होते हैं और हमें वो बना देते हैं जो वास्तव में हम नहीं बनना चाहते । हमारा सफलता का घमंड वास्तव में एक अंधविश्वास ही होता है ।

आप कहेंगे क्या, मैं और अंधविश्वासी । कभी नहीं । हममें से अधिकांश लोग अपने को अंधविश्वासी नहीं मानते हैं । हम इन मूर्खतापूर्ण, विश्वासों से स्वयं को परे मानते हैं ।

परंतु नहीं । वस्तुतः हम सबके कुछ न कुछ अंधविश्वास होते हैं । बहुधा, संगठन की सीढियों पर ऊपर पहुँचते हुये ये अंधविश्वास बढ़ते ही जाते हैं ।

मनोवैज्ञानिक दृष्टिकोण से देखें तो – इस विश्वास से कि अमुक गतिविधि के बाद यह परिणाम निकला, तो यह गतिविधि इस परिणाम का अवश्य ही कारक होगी, से ही अंधविश्वासी व्यवहार का जन्म होता है । गतिविधि, कार्य कर सकती है इसका किसी व्यक्ति पर असर हो सकता है – या व्यर्थ और बेअसर भी हो सकती है – परंतु यदि उसके बाद कोई सुखद परिणाम होता है तो हम दोनो में अंतरसम्बन्ध बना लेते हैं । वस्तुतः यह अंतरसम्बन्ध और कारक होना दोनो शब्दों के बीच भ्रम का नतीजा है ।

यही कारण है कि बहुधा सफल व्यक्ति अपने खराब व्यवहार को भी बार बार दोहराते हैं, यदि उनसे बहुत ख्याति/धन/प्रशंसा की प्राप्ति होती है । चाहे यह व्यवहार इसका कारक था या नहीं सफल व्यक्तियों का “इस वजह से” और “इसके बावजूद” के भ्रम को दूर कर पाना बहुत कठिन होता है ।

## आइये उन आवश्यक परिवर्तनों को समझें जो हमें करने चाहिये

आइये अब आपके बारे में विचार करें क्योंकि आप सफल हैं, और शायद ही कोई सफल व्यक्ति ऐसा होता हो, जिसे सफलता का भ्रम न होता हो । अपने किसी एक बुरे व्यवहार, जो आपके परिवार, मित्रों, सहकर्मियों को नागवार गुजरता हो, को लें । अब स्वयं से प्रश्न पूछिये – मैं ऐसा क्या इस कारण करता हूँ कि कहीं न कहीं मैं इस व्यवहार को अपने साथ होने वाली अच्छी चीजो से जोड़कर देखता हूँ । अब जांचिये – क्या वास्तव में यह व्यवहार आपको अच्छे परिणाम पाने में सहायक है – या फिर उन अंधविश्वासों की तरह है जो आप वर्षों से पालें हैं । यदि पहला है तो फिर यह “की वजह” है अन्यथा “बावजूद इसके” है ।

सफलता के भ्रम से बचने के लिये लगातार आपको सतर्क रहने और स्वयं से लगातार प्रश्न करने की आवश्यकता है – “क्या यह व्यवहार मेरी सफलता का कारक है, या मैं स्वयं को बेवकूफ बना रहा हूँ” ।

यह महसूस करना कि सफल व्यक्तियों द्वारा व्यवहार सुधार कठिन होता है, व्यवहार में सुखद परिवर्तन की ओर पहला कदम है । यह भी महसूस करें कि शायद जिन विश्वासों के कारण आप यहाँ तक पहुँचे हैं, शायद आपको सफलता के सर्वोच्च शिखर तक पहुँचने से रोक रहे हैं ।

आप यह सुखद परिवर्तन कैसे ला सकते हैं ? अपनी जिन्दगी में सभी प्रमुख व्यक्तियों से यह प्रश्न पूछने की आदत डालें, कि आप बेहतर होने के लिये क्या सुधार करें । उनको, जहाँ आप हैं (जो काफी अच्छा है) वहाँ से जहाँ आप पहुँचना चाहते हैं (जो और भी बेहतर होगा) पहुँचने हेतु मददगार के रूप में नियुक्त करें ।

यह सँच जानिये कि जब वे आपको उन क्षेत्रों के बारे में बतायेंगे जिनमे आपको सुधार करना है आपकी पहली प्रतिक्रिया होगी वे गलत बता रहे हैं या भ्रमित हैं । परंतु मान लीजिये कि आपकी सफलता में आपका योगदान शायद आपके दिमाग में बढ़ चढ़कर अंकित है । उन लोगों को “सन्देह का लाभ” दीजिये । इस बारे में खुला दिमाग रखिये कि शायद वे ही सही हों और आप ही “भ्रमित” ।

इस सत्य का सामना करें के आप वही परिवर्तन कर सकते हैं जिसका “आपने” चुनाव किया है। परिवर्तन की “प्रेरणा” और “प्रतिबद्धता” आपके अन्दर से आनी है। एड जैडर (मोटोरोला के सी.इ.ओ.) को अपने अधिकारियों को प्रबन्धन में भागीदारी का महत्व बताते सुना गया, परंतु साथ ही वह स्पष्ट करते हैं कि प्रत्येक निर्णय वोट या आम सहमति से नहीं किया जाता है। नेताओं को निर्णय लेना ही पडता है। अपने मित्रों, परिवार, सहकर्मियों से सलाह करने के बाद केवल उन्हीं सुधारों पर काम करिये जिनसे आप सहमत हैं। सुधार की इच्छा आपके अन्दर से आनी चाहिये।

अंत में, उतना की खाइये जितना पचा सकते हैं। एक साथ बहुत से व्यवहारों पर काम करने के बजाय एक बार में केवल एक, या हद से हद, दो व्यवहार चुनें। इस प्रक्रिया को सरल, केन्द्रित और तेज रखें।

उन व्यक्तियों से जो महत्वपूर्ण हैं, फालोअप करते रहिये और आप बेहतर होते रहेंगे। जार्ज बोस्ट्र (टोयोटा फाइनेंशियल के सी.इ.ओ.) ने जब यह प्रारम्भ किया तो उन्हें आभास हुआ, “यदि मैं इस प्रक्रिया से लाभांवित होकर बेहतर हो रहा हूँ तो फिर सारी उम्र यह चालू रखनी पडेगी – है कि नहीं” और जैसा कि अनुभवी वरिष्ठ मंडल प्रबन्धक ने कहा था – जैसे जैसे आप ऊपर बढ़ते हैं और नाम पट्टिका बड़ी होती जाती है – इसको सर पर न चढने दें ?

यह महसूस करें के प्रत्येक पदोन्नति सुधार को कठिन बनाती जाती है। इस आत्मविश्वास, जिसने आपको यहाँ तक पहुँचाया, और विनम्रता, जिसकी जरूरत होगी, आपको वहाँ ले जाने के लिये जहाँ पहुँचने का पॉटेंशियल आपके अन्दर है, का एक अनुपात बनाये रखना जरूरी है।

**भारतीय जीवन बीमा निगम**  
**क्षेत्रीय प्रशिक्षण केन्द्र,**  
**आगरा की प्रस्तुति**

- प्रस्तुति सहायक - अनिल वर्मा