

राहें बंद नहीं

मौलाना वहीदुद्दीन खान

राहें बंद नहीं

मौलाना वहीदुद्दीन खान

संपादन टीम

खुर्रम इस्लाम कुरैशी

मोहम्मद आरिफ़

साजिद अनवर

First Published 2024

This book is copyright free and royalty free. It can be translated, reprinted, stored or used on any digital platform without prior permission from the author or the publisher. It can be used for commercial or non-profit purposes. However, kindly do inform us about your publication and send us a sample copy of the printed material or link of the digital work.
e-mail: info@goodwordbooks.com

CPS International

Centre for Peace and Spirituality International

1, Nizamuddin West Market, New Delhi-110013

e-mail: info@cpsglobal.org

www.cpsglobal.org

Goodword Books

A-21, Sector 4, Noida-201301

Delhi NCR, India

e-mail: info@goodwordbooks.com

www.goodwordbooks.com

Printed in India

विषय-सूची

संभावना कभी खत्म नहीं होती	5
कुछ भी मुश्किल नहीं	6
तंगी में बहुतायत	8
कुछ और करना है	10
एक के बाद दूसरा	11
योग्यता पैदा कीजिए	13
दुनिया टाइपराइटर नहीं	17
कल्पना वास्तविकता का विकल्प नहीं है	18
सफलता का रहस्य यहाँ है	20
हकीकत-पसंदी	21
शीर्ष स्थान खाली है	24
सबसे बड़ी गारंटी	26
एक के बजाय दो	28
निर्माण की विजय	29
यह वक्रत का सवाल है, न कि क्रीमत का	31
पत्थर से सीख	33
कठिनाइयाँ हीरो बना देती हैं	34
कामयाबी पंद्रह साल में	36
राष्ट्र-निर्माण का पेड़ उगाने के लिए	38
सीढ़ी, न कि लिफ्ट	39
उल्टा पिरामिड	41

सँभलकर चलिए	43
एक तरीका यह भी है	44
गलती मान लेने से	46
शेर से सीख	48
अंदर और बाहर में अंतर.....	50
मामूली तदबीर से	51
कामयाबी का सादा उसूल	53
एक व्यापारिक रहस्य.....	54
आसानी हमेशा मुश्किलों के बाद आती है.....	56
एक विरासत यह भी है.....	58
इतनी अक्रल जानवर को भी होती है	61
झगड़े से बचकर	62
बरबादी के बाद भी	65
प्रतिकूल परिस्थितियाँ तरक्की की सीढ़ी बन गईं.....	67
मौका सिर्फ एक बार.....	69
उसे स्कूल से निकाल दिया गया	71
25 पैसे से.....	73
गुरु के बिना	74
बेहतर योजना से	76
कुछ नहीं से सब कुछ तक	78
तुम गरीब नहीं, अमीर हो	79

संभावना कभी खत्म नहीं होती



पश्चिम की ओर फैली हुई पहाड़ियों पर सूरज डूब रहा था, जिसका आधा भाग पहाड़ की चोटी से नीचे जा चुका था और आधा भाग ऊपर दिखाई दे रहा था। थोड़ी देर बाद पूरा सूरज पहाड़ियों के पीछे डूब गया।

अब चारों ओर अँधेरा छाने लगा। सूरज धीरे-धीरे अपना उजाला समेटता जा रहा था। ऐसा लग रहा था कि सारा वातावरण गहरे अँधेरे में डूब जाएगा, लेकिन ठीक उसी समय जब यह प्रक्रिया हो रही थी, आसमान के दूसरी ओर एक और रोशनी प्रकट होना शुरू हुई। यह बारहवीं का चाँद था, जो सूरज छिपने के बाद विपरीत दिशा से चमकने लगा और कुछ देर बाद पूर्ण रूप से प्रकाशित हो गया। सूरज की रोशनी खत्म हुए ज़्यादा देर नहीं हुई थी कि वातावरण में एक नई रोशनी छा गई।

‘यह प्रकृति का संकेत है,’ मैंने अपने दिल में सोचा, ‘जब एक संभावना खत्म होती है, तो उसी समय दूसरी संभावना शुरू हो जाती है।’ सूरज अस्त हुआ, तो दुनिया ने चाँद से खुद को रोशन कर लिया।

इसी प्रकार व्यक्तियों और राष्ट्रों के उभरने की संभावनाएँ भी कभी खत्म नहीं होतीं। अगर समय एक बार किसी को गिरा दे, तो उसके लिए ईश्वर की इस दुनिया में निराश होने का कोई सवाल नहीं। वह नए अवसरों का उपयोग करके दोबारा अपने उभरने की तैयारी कर सकता है। आवश्यकता केवल इतनी है कि इंसान समझदारी का सबूत दे और निरंतर संघर्ष से कभी न उकताए।

ईश्वर ने इस संसार को विचित्र संभावनाओं के साथ बनाया है। यहाँ पदार्थ नष्ट हो जाता है, तो वह ऊर्जा बन जाता है; अंधकार आता

है, तो उसके भीतर से एक नई रोशनी उभर जाती है। एक मकान गिरता है, तो वह दूसरा मकान बनाने के लिए ज़मीन ख़ाली कर देता है। इंसानी जीवन की घटनाओं का भी यही हाल है। यहाँ हर असफलता के अंदर से एक नई सफलता की संभावना उभर आती है। अगर दो देशों की प्रतिस्पर्धा में एक देश आगे बढ़ जाए और दूसरा देश पीछे रह जाए, तो बात यहीं ख़त्म नहीं होती। उसके बाद एक और प्रक्रिया शुरू होती है। बढ़े हुए राष्ट्र में विलासिता और आराम-पसंदी आ जाती है। दूसरी ओर पिछड़े हुए राष्ट्र में परिश्रम और संघर्ष की एक नई भावना जाग उठती है।

इसका मतलब यह है कि ईश्वर की इस दुनिया में किसी के लिए साहस खोने या निराश होने का कोई सवाल ही नहीं है। परिस्थितियाँ चाहे कितनी भी प्रतिकूल क्यों न लगें, उसके आस-पास व्यक्ति के लिए एक नई सफलता मिलने की संभावना मौजूद होगी। इंसान को चाहिए कि इस नई संभावना को जाने और उसे उपयोग करके अपनी हार को वापस जीत में बदल ले।



कुछ भी मुश्किल नहीं



हीरा सभी ज्ञात धातुओं में सबसे कठोर है। संसार में हीरे से ज़्यादा कठोर कुछ भी नहीं है। आपने काँच के फ्रेम बनाने वाले को देखा होगा कि वह काँच के बोर्ड पर 'पेन' के आकार की एक चीज़ें चलाता है और काँच दो टुकड़ों में कट जाता है। इस पेन में हीरे का एक टुकड़ा लगा होता है। ऐसा इसलिए संभव है, क्योंकि हीरा एक बहुत ही कठोर पदार्थ है— चाहे वह प्राकृतिक हो या सिंथेटिक।

अन्य सभी खनिजों के विपरीत हीरा किसी भी एसिड से प्रभावित नहीं होता है। हीरे को आप चाहे किसी भी एसिड में डाल दें, वह बरकरार रहेगा। अगर उसी कठोरतम हीरे को हवा की उपस्थिति में अच्छी तरह गर्म किया जाए, तो वह वह रंगहीन कार्बन डाईऑक्साइड गैस बन जाएगा। इसी तरह हर चीज़ का एक 'तोड़' होता है। अगर आप किसी कठिनाई का मुकाबला वहाँ करते हैं, जहाँ वह अपनी सबसे मज़बूत स्थिति में होती है, तो संभव है कि आपका प्रयास सफल न हो, लेकिन आपका यही प्रयास किसी अन्य तरीके से बेहद फलदायी हो सकता है।

जब भी आपका मुकाबला किसी मुश्किल से हो, तो सबसे पहले यह पता लगाएँ कि उसकी कमज़ोर कड़ी क्या है और अपना संघर्ष वहीं से शुरू करें, जो उसकी कमज़ोर कड़ी है। कोई चीज़ किसी एक तरह से अजेय हो सकती है, लेकिन वही चीज़ दूसरी तरह आपके लिए मोम साबित होगी।

जिस व्यक्ति को आप कड़वे शब्दों से नहीं जीत सकते, उसे आप मीठे शब्दों से जीत सकते हैं। अपने जिस प्रतिद्वंद्वी से लड़कर उसे आप नहीं दबा सके, उसे आप नैतिकता और शालीनता से दबाने में सफल हो सकते हैं। ऐसा माहौल जहाँ आप अपनी जगह माँग और विरोध से नहीं पा सके, वहाँ आप कड़ी मेहनत और योग्यता से अपनी जगह पा सकते हैं।

हीरा तेज़ाब के लिए सख्त है, लेकिन वह आग से नर्म हो जाता है। यही हाल इंसानों का भी है। अगर कोई एक मामले में सख्त दिखता है, तो उसे हमेशा के लिए सख्त मत समझ लीजिए। अगर वह एक पहलू से सख्त है, तो दूसरे पहलू से नर्म भी हो सकता है।

हर चीज़ का यही हाल है कि वह किसी पहलू से सख्त है और

किसी पहलू से नर्मी एक व्यक्ति एक तरीके से व्यवहार में अड़ियल दिखाई देता है, लेकिन दूसरे तरीके से मामला करने में वह हर शर्त पर सहमत हो जाता है। यही वह वास्तविकता है, जिसे जानने में जीवन की सारी सफलताओं का रहस्य छिपा है।

तंगी में बहुतायत

एक आदमी ने शहर में चश्मे की दुकान खोली। चश्मा-विक्रेताओं को अपने ग्राहकों की सुविधा के लिए आँखों की जाँच की भी व्यवस्था करनी होती है, ताकि व्यक्ति एक ही स्थान पर अपनी आँखों की जाँच कराए और वहीं से चश्मा भी प्राप्त कर सके, लेकिन उस आदमी की दुकान जाँच की ज़रूरतों के लिए छोटी थी। आँखों की जाँच में आम तौर पर दूर की जाँच के लिए 18 फीट की दूरी से पढ़ाया जाता है, जबकि इस दुकान में इसकी आधी दूरी ही थी यानी ग्राहक के बैठने की जगह से लेकर दीवार तक की दूरी बमशिकल 9 फीट थी।

“नौ फीट को शीशा लगाकर अठारह फीट कर लेंगे,” दुकानदार ने अपने दोस्त के सवाल के जवाब में कहा। दोस्त ने उनसे पूछा था कि आप इतनी छोटी-सी दुकान में आँखों की जाँच का इंतज़ाम कैसे करेंगे, दुकानदार ने बताया कि जिस दीवार पर पढ़ाने वाले अक्षरों का चार्ट लटका हो, उसके ठीक सामने दूसरी दीवार पर अगर शीशा लगा दिया जाए और टेस्ट कराने वाले को ओरिजिनल चार्ट की जगह पर शीशे की छवि का उपयोग करने के लिए कहा जाए, तो पढ़ने वाले व्यक्ति और पढ़ी जा रही वस्तु के बीच की दूरी अपने आप दोगुनी हो जाती है। 9 फीट की दूरी तय करने के बाद एक आदमी की नज़र

सबसे पहले शीशे पर पड़ती है। फिर शीशे की मदद से उसकी नज़र 9 फीट की दूरी तय करके चार्ट तक पहुँचती है। इस तरह कुल 18 फुट हो जाता है। दुकानदार ने वैसा ही किया। छोटी दुकान होने के बावजूद उसके यहाँ आँखों की जाँच का इंतज़ाम बड़ी दुकानों की तरह ही हो गया।

यह सिद्धांत जीवन के हर पहलू पर लागू होता है। अगर आपके पास अवसर कम हैं और आपके लिए विस्तार का क्षेत्र तंग है, तो निराश होने की ज़रूरत नहीं है। आप अपनी बुद्धि का प्रयोग करके अपने '9 फीट' को '18 फीट' बना सकते हैं।

अगर आपका मकान छोटा है, तो आप इसे दो मंज़िल बनाकर बढ़ा सकते हैं। अगर आपके पास पूँजी कम है, तो आप ईमानदारी का सबूत देकर इसकी भरपाई कर सकते हैं। अगर आपकी डिग्री छोटी है, तो आप अच्छे आचरण से उसे ज़्यादा प्रभावशाली बना सकते हैं। अगर आपके लिए लड़कर जीतने के अवसर नहीं हैं, तो आप अक्लमंदी का तरीका अपनाकर अपने प्रतिद्वंद्वी को क़ाबू में ला सकते हैं। अगर आपको राजनीतिक सत्ता में हिस्सेदारी कम मिली है, तो आप आर्थिक क्षेत्र में विकास करके खुद को आगे बढ़ा सकते हैं। अगर आप अल्पसंख्यक (Minority) हैं, तो एकता एवं संगठन से बहुसंख्यक (Majority) की बराबरी कर सकते हैं।

हर छोटी 'दुकान' एक बड़ी 'दुकान' बन सकती है। एक दुकान तब तक छोटी होती है, जब तक दुकानदार उसे बढ़ाने के लिए बुद्धि का प्रयोग नहीं करता। बुद्धि को प्रयोग करने के बाद इस दुनिया में कोई भी दुकान छोटी दुकान नहीं रहती।



कुछ और करना है



18वीं शताब्दी में भारत को ग्रेट ब्रिटेन का नया राज्य बनाने वालों में लॉर्ड रॉबर्ट क्लाइव (1725-1774) का नाम मशहूर है। 1743 में जब उसकी आयु 18 वर्ष थी, वह ईस्ट इंडिया कंपनी के क्लर्क के रूप में मद्रास आया। उस समय उसका वेतन पाँच पाउंड प्रतिवर्ष था। यह रकम उसके खर्चों के लिए बहुत कम थी, इसलिए वह कर्ज के बोझ से दबा रहता और झुंझलाहट में अपने साथियों और अधिकारियों से झगड़ता रहता।

इसके बाद एक ऐसा हादसा हुआ, जिसने उसकी जिंदगी की दिशा ही बदल दी। अपने असफल जीवन को खत्म करने के लिए उसने एक दिन एक भरी हुई पिस्तौल ली और उसे अपने सिर के ऊपर रखकर उसका ट्रिगर दबा दिया, लेकिन उसे तब बड़ा आश्चर्य हुआ, जब उसने देखा कि उसकी पिस्तौल नहीं चली। उसने पिस्तौल खोलकर देखी, तो वह गोलियों से भरी हुई थी। “आत्महत्या करने के प्रयास के बावजूद, वह अभी भी जीवित था।

यह बहुत ही अजीब घटना थी। रॉबर्ट क्लाइव उसे देखकर चिल्ला उठा, “ईश्वर ने निश्चित रूप से तुम्हें किसी महत्वपूर्ण चीज़ के लिए सुरक्षित रखा है।” अब उसने नौकरी छोड़ दी और अंग्रेज़ी सेना में भर्ती हो गया। उस समय अंग्रेज़ और फ्रांसीसी दोनों एक साथ भारत में अपने पैर जमाने की कोशिश कर रहे थे। इसी बात को लेकर दोनों के बीच युद्ध छिड़ गया। इस युद्ध में रॉबर्ट क्लाइव ने असाधारण योग्यता एवं वीरता का परिचय दिया। इसके बाद उसका प्रमोशन हुआ और उसे अंग्रेज़ी सेना में कमांडर-इन-चीफ़ का पद मिला। जिस क्लाइव ने निराश होकर खुद अपने हाथ से अपने ऊपर पिस्तौल चला ली थी, उसी को

आगे चलकर ग्रेट ब्रिटेन के इतिहास में भारत के प्रथम विजेता के रूप में स्थान प्राप्त हुआ।

हममें से हर किसी के साथ ऐसा होता है कि गंभीर खतरे में होने के बावजूद वह चमत्कारिक ढंग से उससे बच निकलता है, लेकिन ऐसे कम ही लोग हैं, जो उनसे रॉबर्ट क्लाइव जैसी सीख लेते, जो इस तरह की घटनाओं में प्रकृति के इस संकेत को पढ़ लेते हों कि आपका समय अभी नहीं आया है, आपको अभी भी दुनिया में अपना हिस्से का काम करना बाक़ी है।

प्रत्येक इंसान को संसार में काम करने के लिए एक अवधि और कुछ अवसर दिए जाते हैं। ये अवधियाँ और अवसर उससे तब तक नहीं लिये जाते, जब तक परमेश्वर का लिखा पूरा न हो जाए। अगर रात के बाद ईश्वर आपको अगली सुबह दिखा रहा है, तो समझ लीजिए कि ईश्वर की नज़र में आपके कर्म करने में अभी कुछ दिन और बाक़ी हैं। अगर आप दुर्घटनाओं की इस दुनिया में अपनी जान बचाने में सफल रहे हैं, तो इसका मतलब है कि ईश्वर की योजना के अनुसार आपको कुछ और करना होगा, जो आपने अभी तक नहीं किया है।



एक के बाद दूसरा



जब यात्री स्टेशन पर पहुँचा, तो उसे पता चला कि उसकी ट्रेन निकल चुकी है। उसकी घड़ी सही नहीं थी, इसलिए वह 10 मिनट लेट हो गया। इतनी देर में ट्रेन आई और चली गई। “बाबू जी! चिंता मत करो,” कुली ने कहा, “दो घंटे बाद दूसरी गाड़ी आ रही है, आप उससे चले जाएँ।” इतनी देर तक प्लेटफ़ार्म पर आराम करो। यात्री ने कुली की

बात मान ली और दो घंटे इंतज़ार करने के बाद अगली ट्रेन में बैठकर अपनी मंज़िल के लिए रवाना हो गया।

हर यात्री जानता है कि अगर उसकी एक ट्रेन छूट जाती है, तो तुरंत ही दूसरी ट्रेन मिल जाती है, जिससे वह अपनी यात्रा जारी रख सकता है। यह प्लेटफ़ॉर्म की सीख है, लेकिन ज़्यादातर लोग इस जानी-पहचानी सीख को तब भूल जाते हैं, जब ज़िंदगी की दौड़ में कोई मौक़ा उनके हाथ से निकल जाता है। पहली बार असफल होने पर वे निराश हो जाते हैं या विरोध और शिकायत शुरू कर देते हैं। हालाँकि सही बात यह है कि उन्हें अपने लक्ष्य के लिए एक नई योजना बनाकर अपनी मंज़िल तक पहुँचने के लिए 'अगली ट्रेन' पकड़नी चाहिए।

एक व्यक्ति जिससे आपका मतभेद हो गया हो और जिसे टकराव का तरीक़ा 'ठीक' करने में विफल रहा है, उसके प्रति अपना दृष्टिकोण बदलें। उसे सौम्य तरीक़े से प्रभावित करने का प्रयास करें। बहुत संभव है कि पुराना तरीक़ा से जिसे आपका दुश्मन बना दिया था, नए तरीक़े से वही आपका उपयोगी दोस्त साबित हो। आप कहीं काम करते हैं और आपकी नौकरी वहाँ ख़त्म हो गई, तो आप उसके पीछे न पड़िए, बल्कि किसी अन्य क्षेत्र में अपने लिए रोज़गार ढूँढने का प्रयास कीजिए। हो सकता है कि नया काम आपके लिए पहले से ज़्यादा फ़ायदेमंद साबित हो। कोई आपको आपका हक़ नहीं देता, उससे आपकी लड़ाई शुरू होती है। वर्षों बीत जाते हैं और आप अपना अधिकार पाने में सफल नहीं हो पाते। आपको इसे छोड़कर अपनी मेहनत पर भरोसा करना चाहिए। बहुत संभव है कि अपनी मेहनत को काम में लगाकर आप खुद वह चीज़ हासिल कर लें।

जीवन में अधिकांश समस्याएँ तंग नज़रिए के कारण पैदा होती हैं। अगर कोई व्यक्ति अपने दिमाग़ का विस्तार करे, तो उसे पता चलेगा

कि यहाँ यात्रा करने के लिए एक से ज्यादा 'वाहन' मौजूद हैं। जो चीज़ प्रतिस्पर्धा (competition) के माध्यम से हासिल नहीं कर सका, वह सहयोग के माध्यम से हासिल कर सकता था। जहाँ अधिकार माँगने का तरीका लक्ष्य तक पहुँचने में विफल रहा, वहाँ कड़ी मेहनत का तरीका अपनाकर वह अपनी मंज़िल तक पहुँच सकता था। जिन लोगों की बातों पर क्रोध करके वह उन्हें आपने वश में नहीं कर सका, वह उनकी बातों पर सब्र करके जीत सकता था।



योग्यता पैदा कीजिए



एम०ए० खान हायर सेकंडरी की परीक्षा में अच्छे नंबर से पास हुए थे, लेकिन किसी वजह से वहाँ समय पर आगे दाखिला नहीं ले सके, यहाँ तक कि अक्टूबर का महीना भी आ गया। अब ज़ाहिर तौर पर कहीं एडमिशन मिलने का कोई रास्ता नहीं था। तब भी शिक्षा के प्रति उनकी रुचि उन्हें हिंदू साइंस कॉलेज के प्रिंसिपल के दफ़्तर तक ले गई।

“सर, मैं बी०एससी० में एडमिशन लेना चाहता हूँ,” उन्होंने हिंदू कॉलेज के प्रिंसिपल से कहा।

“यह अक्टूबर का महीना है, दाखिले बंद हो गए हैं। अब तुम्हारा दाखिला कैसे होगा?”

“अगर आप दाखिला दे दें तो बड़ी कृपा होगी, नहीं तो मेरा पूरा साल बेकार हो जाएगा।”

“हमारे यहाँ सभी सीटें भर चुकी हैं। अब और दाखिले की कोई गुंजाइश नहीं है।”

प्रिंसिपल इतना बेरुखी से व्यवहार कर रहे थे कि ऐसा लग रहा था, जैसे वे कभी दाखिला नहीं देंगे और अगला वाक्य जो शायद छात्र को सुनना पड़ेगा— “कमरे से बाहर निकलो,” लेकिन छात्र के आग्रह पर उन्होंने बेदिली से पूछा, “तुम्हारे मार्क्स कितने हैं?” प्रिंसिपल का विचार था कि उसके मार्क्स अवश्य ही बहुत कम होंगे, इसीलिए उसे कहीं दाखिला नहीं मिला। इसलिए जब छात्र अपना खराब रिजल्ट बताएगा, तो उसके अनुरोध को अस्वीकार करने का उचित कारण हाथ आ जाएगा, लेकिन छात्र का जवाब उसकी उम्मीद के विपरीत था। उन्होंने कहा, “सर! 85 प्रतिशत।”

इस वाक्य ने प्रिंसिपल पर जादू का काम किया। तुरंत उनका मूड बदल गया। उन्होंने कहा, “बैठो।” इसके बाद उन्होंने छात्र के कागजात देखे और जब कागजात से पुष्टि हो गई कि वह सचमुच ही 85 प्रतिशत अंकों के साथ पास हुआ है, तो उसने पिछली तारीख में आवेदन-पत्र लिखवाया। उन्होंने देरी के बावजूद न केवल एम०ए० खान को अपने कॉलेज में दाखिला दिलाया, बल्कि प्रयास करके उसे स्कॉलरशिप भी दिलवाई।

अगर वही छात्र इस स्थिति में प्रिंसिपल के पास जाता कि वह तीसरी श्रेणी से पास हुआ होता और प्रिंसिपल उसको दाखिला नहीं देता, तो उस छात्र पर क्या असर होता? वह इस तरह लौटता कि उसके दिल में नफ़रत और शिकायत भरी होती। वह लोगों से कहता कि मेरे साथ पक्षपात हुआ है, नहीं तो मुझे अवश्य दाखिला मिलना चाहिए था। दाखिला न मिलने का कारण उसका खराब रिजल्ट होता, लेकिन वह हिंदू कॉलेज को दोष देता। माहौल की प्रतिक्रिया अकसर खुद हमारी स्थिति का ही परिणाम होती है, लेकिन हम उसका दोष माहौल को देते हैं, ताकि हम खुद को निर्दोष साबित कर सकें।

अगर किसी इंसान ने खुद अपनी ओर से कमी न की हो और जमाने द्वारा निर्धारित तैयारियों के साथ उसने जीवन में प्रवेश किया हो, तो दुनिया उसे जगह देने के लिए मजबूर होगी। वह हर माहौल में अपनी जगह बनाएगा, उसे हर बाज़ार से अपनी पूरी क्रीमत मिलेगी। इसके अलावा ऐसी स्थिति में उसमें उच्च संस्कार पैदा होंगे। वह अपने अनुभवों से साहस, आत्मविश्वास, उच्च मनोबल, शालीनता, दूसरों की स्वीकृति, यथार्थवादिता, लोगों के साथ अच्छे संबंध का सबक सीखेगा। वह शिकायत मानसिकता से ऊपर उठकर सोचेगा। माहौल इसे स्वीकार करेगा, इसलिए वहाँ खुद भी माहौल को स्वीकार करने पर मजबूर होगा।

इसके विपरीत अगर उसने खुद को योग्य साबित करने में लापरवाही की हो, अगर वह कम योग्यताओं के साथ जीवन के मैदान में उतरा है, तो निश्चित ही वह संसार में जगह बनाने में असफल हो जाएगा और इसके परिणामस्वरूप उसमें जो संस्कार पैदा होंगे, वह निस्संदेह निम्न क्रिस्म के होंगे। वह शिकायत, झुंझलाहट, क्रोध, यहाँ तक कि आपराधिक मानसिकता का शिकार होकर रह जाएगा। जब इंसान असफल होता है, तो उसमें ग़लत प्रकार की मानसिकता उभर आती है। हालाँकि इंसान की असफलता का कारण हमेशा उसकी अपनी कमजोरी ही होती है, लेकिन ऐसा बहुत कम होता है कि वह खुद को दोषी ठहराए। वह हमेशा अपनी असफलताओं के लिए दूसरों को जिम्मेदार ठहराता है। वह स्थिति का यथार्थ विश्लेषण करने में असमर्थ रहता है। कम तैयारी इंसान को एक साथ दो प्रकार की हानियों का उपहार देती है। अपने लिए असफलता और दूसरों के बारे में शिकायत।

पत्थर हर किसी के लिए कठोर है, लेकिन वह उस आदमी के प्रति नर्म हो जाता है, जिसके पास उसे तोड़ने के लिए औज़ार हैं। हर मामले में इसी प्रकार की स्थिति का सामना करना पड़ता है। अगर

आप योग्यता के साथ जीवन के मैदान में उतरे हैं, तो आप अपने लिए अपनी वास्तविक स्थिति से भी ज़्यादा अधिकार पा सकते हैं। 'समय' निकल जाने के बाद भी एक अजनबी कॉलेज में आपको दाखिला मिल सकता है, लेकिन अगर आप बिना योग्यता के जीवन के मैदान में उतरे हैं, तो आपको अपना वास्तविक अधिकार भी नहीं मिल सकता।

गैस नीचे नहीं समाती, तो वह ऊपर उठकर अपने लिए जगह बना लेती है। अगर ऊँचाई पानी को आगे नहीं बढ़ने देती, तो वह ढलान की ओर से अपना रास्ता बना लेता है। अगर पेड़ सतह से ऊपर क्रायम नहीं हो सकता, तो वह ज़मीन को फाड़कर उससे उपजे जीवन का अधिकार वसूल कर लेता है। यह विधि जिसे ईश्वर ने अपने प्रत्यक्ष प्रबंधन के तहत गैर-इंसानी दुनिया में स्थापित किया है, वही इंसान को भी अपनी परिस्थितियों के अनुसार अपनाना है।

प्रत्येक व्यक्ति जो खुद को दुनिया में सफल देखना चाहता है, उसे सबसे पहले अपने भीतर सफलता की योग्यता पैदा करनी चाहिए। उसे चाहिए कि वह खुद को जाने और फिर अपनी परिस्थितियों को समझे। अपनी शक्तियों को ठीक से व्यवस्थित करे। जब वह किसी परिस्थिति का सामना करे, तो इस तरह करे कि उसने इसके मुकाबले में अपनी योग्यता साबित करने के लिए खुद को पूरी तरह से सशस्त्र कर लिया हो। उसने परिस्थिति से अपना महत्व मनवाने के लिए आवश्यक कार्य कर लिये हों। अगर यह सब हो जाए, तो इसके बाद आपके कार्य का, जो दूसरा आवश्यक परिणाम सामने आएगा, वह वही होगा जिसे हमारी भाषा में सफलता कहा जाता है।

(24 नवंबर, 1967)



दुनिया टाइपराइटर नहीं



एक व्यक्ति मेज़ पर बैठा हुआ है। उसके सामने एक खुला टाइपराइटर है। उसके मन में कुछ विचार आए। उसने टाइपराइटर में कागज़ डाला और अपने मन के मुताबिक़ की-बोर्ड पर उँगलियाँ चलाना शुरू कीं। अचानक उसका मानसिक विचार एक घटना बन गया। सामने कागज़ पर वांछित शब्द छप-छपकर उभरने लगे, यहाँ तक कि उसके सभी वाक्य कागज़ पर टाइप होकर सामने आ गए। कुछ वाक्य ये थे—

मैं सत्य पर हूँ, मेरे अलावा बाक़ी सभी झूठ पर हैं।

मेरी कोई ग़लती नहीं, हर मामले में ग़लती सिर्फ़ दूसरों की है।

मैं सबसे बड़ा हूँ, बाक़ी सब लोग मेरी तुलना में छोटे हैं।

मैं ईश्वर का प्यारा हूँ, संसार भी मेरा है और परलोक भी मेरा है।

आदमी खुश था कि वह जो कुछ चाहता था, वह कागज़ पर आ गया, लेकिन आदमी का दुर्भाग्य यह था कि वह जिस दुनिया में था, वह कोई टाइपराइटर नहीं थी। जिस प्रकार उसने अपने विचारों को टाइपराइटर के कागज़ पर साकार किया, उसी प्रकार वह अपने विचारों को वास्तविक दुनिया में साकार नहीं कर सकता था। अपनी पसंद के शब्दों को कागज़ पर छापने के लिए बस की-बोर्ड पर उँगलियाँ चलाना ही काफ़ी था, लेकिन असल दुनिया में किसी विचार को घटना बनाने के लिए एक लंबे और सोचे-समझे संघर्ष की ज़रूरत होती है, न कि सिर्फ़ टाइपिस्ट की तरह उँगलियाँ चलाने की। परिणाम स्पष्ट है। टाइपिस्ट कर्मभूमि में पूरी तरह से वंचित था, जबकि शब्दों की दुनिया में उसने स्पष्ट रूप से सब कुछ हासिल कर लिया था।

यह बात हमारे लिए चाहे कितनी ही नापसंद हो, लेकिन यह सच है कि दुनिया हमारे लिए कोई टाइपराइटर नहीं है और हम इसके कोई टाइपिस्ट नहीं हैं कि 'अँगलियों' की गति से जो कुछ भी चाहें, उसे चित्रित करते चले जाएँ। यह कठोर वास्तविकताओं की दुनिया है और वास्तविकताओं को अपनाकर ही हम अपने लिए कुछ पा सकते हैं। इंसान के पास ज़बान और क्लम है। वह जो चाहे लिखे और जो चाहे बोले, लेकिन इंसान को याद रखना चाहिए कि उसकी जीभ और क्लम सिर्फ शब्दों की पंक्तियाँ बनाते हैं, जिंदगी की हक़ीक़त नहीं। शब्द कागज़ पर निशान बनकर रह जाते हैं। ध्वनि अदृश्य तरंगों के रूप में हवा में खो जाती है और आख़िरकार इंसान के पास जो बचता है, वह केवल एक झूठा इंतज़ार है और वास्तविकताओं की इस दुनिया में किसी का झूठा इंतज़ार कभी पूरा नहीं होता।



कल्पना वास्तविकता का विकल्प नहीं है



भीड़ सड़क पर 21 नंबर बस का इंतज़ार कर रही थी। इसी बीच एक बस आती दिखाई दी और सभी लोग उसकी ओर दौड़ पड़े।

“ओह! यह तो 12 नंबर की बस है,” बोर्ड देखकर एक व्यक्ति बोला।

“12 को 21 कर दो और चले जाओ,” दूसरे ने कहा।

ज़ाहिर है कि यह सिर्फ़ एक मज़ाक़ था। कोई भी व्यक्ति बस पर चाक से अपना मनचाहा नंबर लिखकर उस पर बैठकर यह नहीं सोचेगा कि वह अपनी मंज़िल के लिए निकल चुका है। असलियत में, नंबर बदलने से वास्तविकता नहीं बदलती। यह बात हर कोई अपनी निजी जिंदगी में जानता है, लेकिन यह अजीब बात है कि जब देश के नेता

देश की समस्या को सुलझाने के लिए उठते हैं, तो वे इस सच्चाई को भूल जाते हैं। शायद इसलिए वे नंबर बदलकर या आँकड़े बदलकर श्रेय पाना चाहते हैं, जबकि असल में समस्याओं का समाधान तभी होता है, जब वास्तविकताओं को बदला जाए।

हम एक ऐसी दुनिया में रहते हैं, जहाँ लोगों को उनकी क्राबिलियत के हिसाब से दर्जे मिलते हैं, लेकिन हम विशेषाधिकारों पर सम्मेलन कर रहे हैं। जहाँ देश बौद्धिक और आर्थिक ताकत के आधार पर फ़ैसले लेते हैं, वहाँ हम दीवारों पर पोस्टर चिपका रहे हैं।

एक ऐसी आबादी में, जहाँ लड़ाई और शिकायतों के बड़े कारण हैं, हम भाषणों से सब ठीक करने की सोच रहे हैं। जहाँ हम शिक्षा, अर्थव्यवस्था और आपसी एकता में सबसे पीछे हैं, हम बैठकों और सम्मेलनों से देश की तक्रदीर बदलने की बात कर रहे हैं। जहाँ हमारी अपनी रक्षा करने की ताकत भी कम है, वहाँ हम 'दुश्मन को हराओ' का नारा लगाकर इज़्जत की जिंदगी पाने का तरीका बता रहे हैं।

वर्तमान संसार में सब कुछ संभव भी है और असंभव भी। अगर किसी चीज़ को उसके स्वाभाविक तरीके से प्राप्त करने का प्रयास किया जाए और उसके लिए आवश्यक साधन उपलब्ध कराए जाएँ, तो उसकी प्राप्ति उसी प्रकार संभव हो जाती है, जैसे रात के बाद सूर्य का उदय होना, लेकिन अगर प्रकृति की निश्चित विधि से हटा जाए और वांछित वस्तु के अनुरूप आवश्यक साधन न जुटाए जा सके, तो उसके बाद असफलता भी उतनी ही निश्चित है, जितनी पहली स्थिति में सफलता। प्रकृति पर इंसान का यह अधिकार है कि वह उसे सफल करे, लेकिन वह उन्हें सफल बनाती है, जो उसकी निर्धारित शर्तों को पूरा करने के लिए तैयार हों।



सफलता का रहस्य यहाँ है



यह मद्रास की घटना है। समुद्र-तट पर दो युवक नहा रहे थे। दोनों दोस्त थे और तैराकी अच्छी तरह से जानते थे। वे पानी के ऊपर भी तैरते थे और गहरे पानी में गोता भी लगाते थे। दोनों तैरते हुए दूर चले गए। उसके बाद लहरों का एक थपेड़ा आया। दोनों उसकी चपेट में आ गए। एक युवक ज़्यादा कुशल था। “मैं लहरों से लड़कर पार हो जाऊँगा,” उसने कहा और लहरों के खिलाफ़ अपनी तैराकी का कौशल दिखाना शुरू कर दिया, लेकिन लहरें तेज़ थीं। अपनी मज़बूत भुजाओं के बावजूद वह उनसे बाहर नहीं निकल सका और डूबकर मर गया।

दूसरा युवक भी तूफ़ान की चपेट में आ गया। उसने कुछ देर तक अपने साथी का अनुसरण किया। उसके बाद उसने महसूस कर लिया कि लहरें इतनी तेज़ हैं कि उसकी बाँहें उनका मुक़ाबला करके उसे बाहर निकालने में शायद ही सफल हो सकें। अचानक उसे एक बात याद आई। उसने सुना था कि लहरें चाहे कितनी भी तेज़ क्यों न हों, उनकी ताक़त हमेशा ऊपर रहती है। पानी की निचली सतह फिर भी स्थिर रहती है। इसके बाद उसने अपना तरीक़ा बदल लिया। ऊपर की लहरों से लड़ने के बजाय उसने नीचे की ओर गोता लगाया और पानी के निचले स्तर पर पहुँच गया। यहाँ पानी अनुसार शांत था और उसके लिए अपने तैराकी के कौशल का सफलतापूर्वक उपयोग करना संभव था। वह किनारे की ओर तैरने लगा। हालाँकि वह काफ़ी थका हुआ था, फिर भी हाथ-पाँव मारते हुए आखिरकार वह किनारे पर पहुँच गया। जब तक वह किनारे पर पहुँचा, बेहोश हो चुका था। किनारे पर कुछ लोग अपनी नावें लेकर खड़े थे। उन्होंने तुरंत उसे देखा और उठाकर सुखी जगह पर ले गए। उसके बाद उसे अस्पताल ले जाया गया। वहाँ कुछ

दिनों तक इलाज के बाद वह ठीक हो गया। जिसने लहरों से लड़ना तैराकी समझा, वह खत्म हो गया और जिसने लहरों से बचकर निकलने की कोशिश की, वह सफल हो गया।

यही मामला पूरी ज़िंदगी का है। ज़िंदगी में तरह-तरह के तूफ़ान आते हैं, लेकिन समझदारी यह नहीं कि जो थपेड़ा सामने आए, आदमी उससे लड़ना शुरू कर दे। समझदारी यह है कि आदमी समीक्षा करके यह देखे कि तट तक सफलतापूर्वक पहुँचने के लिए सबसे व्यावहारिक मार्ग कौन-सा है और जो भी रास्ता व्यावहारिक हो, उसे अपनाएँ, भले ही इसका मतलब लहरों की सतह से उतरकर नीचे अपना रास्ता बनाना ही क्यों न हो। प्रकृति की व्यवस्था है कि नदियों और समुद्रों में उठने वाली तेज़ लहरें पानी के ऊपर ही रहती हैं, जबकि पानी के नीचे की सतह स्थिर रहती है। यही वजह है कि भँवर के दौरान मछलियाँ निचले स्तर पर चली जाती हैं। यह प्रकृति का सबक है। इस तरह प्रकृति हमें बताती है कि तूफ़ानी लहरों के दौरान हमें क्या क़दम उठाना चाहिए। ज़िंदगी में कभी तूफ़ान से लड़ना भी पड़ता है, लेकिन ज़्यादातर सफलता का राज़ यही है कि इंसान तूफ़ानी बाढ़ से कतराकर निकल जाए। वह तूफ़ान की चपेट से बचकर अपनी राह बनाए।

हकीकत-पसंदी

अगस्त, 1945 में अमेरिका ने जापान पर दो परमाणु बम गिराए। परिणामस्वरूप जापान तबाह हो गया, लेकिन जापानियों को इस पर क्रोध नहीं है, क्योंकि अमेरिकियों की कार्रवाई एकतरफ़ा नहीं थी, बल्कि ऐसा जापान की हिंसक कार्रवाई के जवाब में किया गया था।

जापानियों का यही यथार्थवादी स्वभाव उन्हें वर्तमान युग में असाधारण विकास के शिखर पर ले आया है।

अमेरिका ने जापान के दो प्रमुख औद्योगिक शहरों हिरोशिमा और नागासाकी पर परमाणु बम गिराए। कुछ ही मिनटों में दोनों बसे हुए शहर बड़े-बड़े खंडहरों में तब्दील हो गए। इनमें से प्रत्येक शहर 10 मील से ज्यादा क्षेत्रफल में फैला हुआ था, लेकिन जब उन पर परमाणु बम गिरा तो ऐसा हुआ कि इंसान, जानवर, पेड़ सब जलकर खाक हो गए। डेढ़ लाख लोग मारे गए। 10,000 लोग ऐसे थे, जो हादसे के तुरंत बाद भाप में तब्दील हो गए। आज ये दोनों शहर शानदार ढंग से फिर से आबाद हो गए हैं। चौड़ी सड़कें, बड़े-बड़े घर, पार्क और उद्यानों ने शहर को बिलकुल नया रूप दे दिया है। अब शहर में केवल एक टूटी हुई इमारत बची है, जो पर्यटकों को द्वितीय विश्वयुद्ध में शहर पर हुए प्रलय की याद दिलाती है।

‘हिंदुस्तान टाइम्स’ (नई दिल्ली) के संपादक खुशवंत सिंह जापान गए। अपनी यात्रा का वर्णन करते हुए वे लिखते हैं कि मैंने जापान में एक बहुत ही विचित्र चीज़ देखी। जहाँ बाक़ी दुनिया ने हिरोशिमा और नागासाकी की घटनाओं को बड़े पैमाने पर अमेरिका के खिलाफ़ प्रचार के लिए इस्तेमाल किया है, वहीं जापानी खुद इन घटनाओं को अमेरिका के खिलाफ़ नहीं लेते हैं। जब खुशवंत सिंह ने अपने जापानी दोस्त से इस बारे में पूछा, तो उसने उम्मीदों के विपरीत नर्म लहजे में कहा—

“पहले हमने उनके पर्ल हार्बर पर हमला किया। हमने उनमें से कई को मार डाला। जवाब में उन्होंने हमें चेतावनी दी कि वे क्या करने जा रहे हैं, लेकिन हमने सोचा कि वे केवल झाँसा दे रहे हैं। उन्होंने हमें किसी धोखे के बिना खुले तौर पर मारा। हम दोनों बराबर हो गए। अब हम एक-दूसरे के दोस्त हैं।” (इंडिया टाइम्स 4 अप्रैल, 1981)

परमाणु हमले में मारे गए लोगों के लिए हिरोशिमा में एक स्मारक स्थापित किया गया है। शांति संग्रहालय में युद्ध से होने वाले विनाश के चित्र भी हैं। इन चीजों को देखने के लिए हर साल लगभग 700,000 जापानी पर्यटक हिरोशिमा आते हैं। बातचीत से यह अनुमान होता है कि आम जापानियों के दिल में अमेरिका के प्रति शिकायत है, लेकिन वे इसे अपने व्यवहार में व्यक्त नहीं होने देते। उन्होंने अपनी विरोधी भावनाओं पर यथार्थवाद का पर्दा डाल दिया है। जापानियों के इसी रवैये का परिणाम है कि युद्ध के बाद बहुत ही कम समय में उन्होंने फिर से असाधारण प्रगति कर ली। उनके पास तेल का उत्पादन नहीं होता और न ही उनके पास खनिज खदानें हैं। उन्हें ज्यादातर कच्चा माल बाहर से मँगाना पड़ता है। इसके बावजूद जापान आज अपने उत्कृष्ट उत्पादों की बदौलत दुनिया के बाज़ार पर हावी है।

खुशवंत सिंह ने जापान में वकीलों के बारे में जानकारी प्राप्त की। उन्हें बताया गया कि यहाँ वकालत का पेशा अच्छा नहीं चल रहा है। इसका कारण यह है कि जब लोगों के बीच कोई विवाद पैदा होता है, तो वे अदालत में जाने के बजाय आपसी बातचीत से उसे सुलझा लेते हैं। जब इंसान अपनी ग़लती मानने को तैयार हो, तो झगड़ा कभी आगे नहीं बढ़ता। ज्यादातर मामलों में झगड़ा खत्म नहीं होने का कारण यह होता है कि एक व्यक्ति दूसरे पर एकतरफ़ा दोष लगाता है। इससे दूसरों में भी प्रतिरोध पैदा होता है और समस्या बढ़ती चली जाती है। जब एक पक्ष अपनी ओर से ग़लती मान लेगा, तो दूसरे के अंदर भी झुकाव पैदा होगा और समस्या वहीं खत्म हो जाएगी।

इस यथार्थवादी दृष्टिकोण के कारण जापान को एक बड़ा फ़ायदा मिला है। जापान में लोग एक-दूसरे पर भरोसा करते हैं, जिससे काम करने में आसानी होती है।

भारत जैसे देशों में व्यापारिक एग्रीमेंट बहुत ही तकनीकी और कानूनी होते हैं। इन्हें अक्सर वकील या अन्य विशेषज्ञ तैयार करते हैं, जो बहुत बारीकी से शब्द और कानूनी पहलुओं का ध्यान रखते हैं।

इसके विपरीत जापानी लोग इन बातों में बहुत समय नहीं लगाते। अमेरिका में वकीलों की संख्या 50,000 है, जबकि जापान में केवल 11,100 वकील हैं। जापान में वकीलों को इतना काम नहीं मिलता, क्योंकि लोग आपस में भरोसा करके सीधे और सरल तरीके से काम कर लेते हैं। जापान में ज्यादातर व्यापार जबानी समझौते पर चलते हैं। पहले यह जापानियों के बीच ही था, लेकिन अब विदेशी व्यापारी भी समझने लगे हैं कि जापानी लोगों की बातों पर भरोसा किया जा सकता है।

इसका फ़ायदा यह है कि काम जल्दी हो जाता है और जटिल कानूनी दिक्कतें नहीं आतीं। जापान के इसी स्वभाव ने उसे आपसी एकता का उपहार दिया है और एकता निस्संदेह सबसे बड़ी ताकत है। जापान के विकास का रहस्य जापानी अध्ययन के एक विशेषज्ञ ने इन शब्दों में बताया है।

Never quarelling amongst themselves, always doing everything together.

आपस में कभी न झगड़ना, हर काम हमेशा मिल-जुलकर करना।
(हिंदुस्तान टाइम्स; 4 अप्रैल, 1981)

शीर्ष स्थान खाली है



कुछ युवा मुसलमान बैठे आपस में बातें कर रहे थे। हर कोई माहौल की शिकायत कर रहा था। दाखिले नहीं मिलते, नौकरी नहीं मिलती।

सभा में एक वृद्ध अनुभवी व्यक्ति भी बैठा था। वह चुपचाप सबकी बातें सुन रहा था। अंत में उसने कहा, “आप लोगों की शिकायतें बिलकुल निराधार हैं। आप वहाँ जगह की तलाश में हैं, जहाँ जगहें भरी हुई हैं और जहाँ जगह खाली है, वहाँ पहुँचने की कोशिश नहीं करते। आप लोग उच्च योग्यता पैदा कीजिए। फिर आपके लिए निराशा का कोई सवाल ही नहीं रहेगा, क्योंकि सामान्य जगह भरी हुई हैं, लेकिन ऊपर की जगह हर तरफ़ खाली है।”

विशिष्टता (excellence) सफलता का रहस्य है। आप छात्र हों या व्यवसायी, आप वकील हों या डॉक्टर, आप किसी भी क्षेत्र में हों, अपने अंदर विशिष्टता पैदा कीजिए और आप निश्चित रूप से सफल होंगे। अगर आप चूहा पकड़ने का एक अच्छा पिंजरा ही बनाना जानते हैं, तो लोग आकर आपके दरवाज़े पर दस्तक देंगे। लोगों की ग़लती यह है कि वे बाज़ार में उपलब्ध ‘पिंजरे’ जैसा ही एक और ‘पिंजरा’ बनाकर बाज़ार में बैठ जाते हैं और फिर शिकायत करते हैं कि हमारा पिंजरा नहीं बिकता। अगर आप कड़ी मेहनत करते हैं और एक अच्छा पिंजरा बनाने के लिए अपने दिमाग़ का उपयोग करते हैं, तो निश्चित रूप से लोग इसे ख़रीदने के लिए टूट पड़ेंगे।

हर समाज में हमेशा पक्षपाती और तंग नज़रिया होता है। यह पूरी तरह से प्राकृतिक है, लेकिन इसके प्रभाव की एक सीमा होती है। अगर आप इस सीमा को पार कर गए, तो इसका प्रभाव मौजूद होते हुए भी आपका कुछ नुक़सान नहीं होगा। अगर आपके मार्क्स 45 प्रतिशत हैं और आपके प्रतिद्वंद्वी के 40 प्रतिशत हैं, तो यह बहुत संभव है कि पक्षपात आपके रास्ते में आ जाएगा और आपको स्वीकार नहीं किया जाएगा, लेकिन अगर ऐसा हो कि प्रतिद्वंद्वी के मार्क्स 40 प्रतिशत हों और आपके मार्क्स 80 प्रतिशत हों, तो इस पक्षपाती और तंग नज़रिए की सारी दीवारें गिर जाएँगी और आप निश्चित ही अपने प्रतिद्वंद्वी के मुक़ाबले में सफल होंगे।

सामान्य पद तो भरे हुए हैं, लेकिन सर्वोच्च पद खाली है। फिर आप उस खाली जगह तक पहुँचने की कोशिश क्यों नहीं करते, जो अभी भी आपका इंतज़ार कर रहे हैं। अगर आप दूसरों से ज्यादा मेहनत करते हैं, अगर आप सामान्य से ज्यादा क्राबिलियत रखते हैं, अगर आप ज्यादा क्षमता के साथ जीवन के क्षेत्र में प्रवेश करते हैं, तो आपके बेजगह होने या बेरोज़गार होने का कोई सवाल ही नहीं है। हर जगह आपकी जगह है, क्योंकि अब तक वह किसी आने वाले के आने के इंतज़ार में खाली पड़ी है।

सबसे बड़ी गारंटी

उन्नीसवीं सदी की दूसरी तिमाही (1828-1835) में लॉर्ड विलियम बेंटिक भारत के गवर्नर जनरल थे। उन्होंने एक बार आदेश दिया था कि ताजमहल को ध्वस्त कर दिया जाए, लेकिन वास्तव में वे इसमें सफल नहीं हो सके। इसका खुलासा 7 फ़रवरी, 1900 को तत्कालीन वाइसराय लॉर्ड कर्ज़न ने किया था। लॉर्ड कर्ज़न ने कलकत्ता की एक सार्वजनिक सभा में कहा कि उन दिनों ईस्ट इंडिया कंपनी की आर्थिक स्थिति ख़राब हो गई थी। कंपनी को आर्थिक संकट से निकालने के लिए पूर्व ब्रिटिश गवर्नर जनरल, लॉर्ड बेंटिक, ताजमहल का संगमरमर बेचना चाहते थे। इससे उन्हें उस दौरान एक लाख रुपये मिलने की उम्मीद थी। जब यह ख़बर फैली, तो लोगों ने इसका विरोध किया। अब लॉर्ड बेंटिक को गुस्सा आ गया और उन्होंने आदेश दिया कि ताजमहल को ध्वस्त कर दिया जाए। उनके इस आदेश के बाद लोगों का विरोध और भी बढ़ गया। हिंदू और

मुस्लिम दोनों ने मिलकर विरोध किया। यह भी आशंका थी कि अगर ताजमहल को तोड़ा गया, तो लोग बग़ावत कर बैठेंगे। लॉर्ड बेंटिक के सलाहकारों ने उन्हें स्थिति की नज़ाकत समझाई। अतः उन्होंने अपना आदेश वापस ले लिया। (नवभारत टाइम्स; 18 जून, 1969)

इस ख़बर को पढ़ने के बाद एक शख्स ने कहा, “ताजमहल को लोगों ने नहीं बचाया, बल्कि ताजमहल को उसकी अपनी ख़ूबसूरती ने ही बचाया है।” अगर ताज इतना सुंदर न होता, तो इसे ब्रिटिश सत्ता के विरुद्ध हिंदुओं और मुसलमानों का इतना बड़ा समर्थन न मिल पाता।

इमारत का यही हश्र इसके निर्माताओं के लिए भी मुक़द्दर था, लेकिन अफ़सोस है कि वास्तुकार अपने अंदर वह ‘सौंदर्य’ पैदा नहीं कर सका, जो उसने संगमरमर के मूक संग्रह में अपने कौशल से कर दिया था।

अगर किसी व्यक्ति में कोई गुण है, तो यही गुण उसके जीवन की सबसे बड़ी गारंटी है। वह अपने दुश्मनों के बीच भी अपने दोस्त पा लेता है। उसे अजनबियों में भी अपने प्रशंसक मिल जाते हैं। यह असंभव है कि किसी के पास कोई वास्तविक गुण हो, फिर भी उसे दुनिया में स्वीकारा न जाए, लेकिन यह भी महत्वपूर्ण है कि आदमी की यह सुंदरता कोई साँप जैसी सुंदरता न हो। साँप चाहे कितना भी सुंदर क्यों न हो, इंसान उससे प्रेम नहीं कर सकता। इसी प्रकार जिस व्यक्ति की स्थिति यह हो कि उसमें गुण तो हैं, लेकिन साथ ही उसकी जीभ में ‘डंक’ भी हो, वह लोगों के आर्थिक और राजनीतिक हितों को चुनौती देने लगे, वह लोगों के साथ संबंधों में बार-बार आक्रामकता पर उतर आता हो, वह अपनी भावनाओं के कारण लोगों को अपना विरोधी बना ले, ऐसा इंसान चाहे कितना ही गुणवान क्यों न हो, वह लोगों का प्रिय नहीं हो सकता।

राहें बंद नहीं

ताजमहल तभी लोगों का प्रिय बनता है, जब वह मूक सौंदर्य में परिवर्तित हो जाता है। अगर वह आक्रामक सुंदरता का नमूना है, तो ऐसे ताजमहल को कोई नहीं बख्खोगा।

एक के बजाय दो

विलियम-II (1859-1941) जर्मनी के राजा थे। 1888 में अपने पिता सम्राट फ्रेडरिक के बाद सिंहासन पर बैठे। वे उच्च शिक्षित थे। उन्होंने जर्मनी को सैन्य रूप से विकसित करने में बहुत रुचि ली, लेकिन उसकी सैन्य शक्ति उसके साम्राज्य को नहीं बचा सकी। देश की परिस्थितियों के कारण उन्हें राजगद्दी छोड़नी पड़ी। नवंबर, 1918 में उन्होंने सरकार छोड़ दी और हॉलैंड चले गए और वहाँ खामोशी से ज़िंदगी गुज़ारकर उनकी मृत्यु हो गई। निर्वासन में उनकी मृत्यु इस बात का प्रमाण है कि सैन्य बल की तुलना में परिस्थितियों का बल ज्यादा महत्वपूर्ण है।

यह प्रथम विश्वयुद्ध से पहले की घटना है। जर्मनी के उपरोक्त राजा विलियम-II स्वित्ज़रलैंड गए थे और वहाँ की संगठित सेना देखकर बहुत प्रसन्न हुए। उन्होंने प्रसन्नता से एक स्विस सैनिक से पूछा, “अगर आपसे दोगुनी बड़ी जर्मन सेना आपके देश पर आक्रमण कर दे, तो आप क्या करेंगे?” उच्च प्रशिक्षित सैनिक ने गंभीरतापूर्वक उत्तर दिया, “सर, हमें एक की जगह दो गोली चलानी पड़ेगी।”

इसका मतलब यह है कि जीवन में असली महत्व संख्या का नहीं, बल्कि मेहनत और कार्यकुशलता का है। अगर आपका प्रतिद्वंद्वी संख्या में ज्यादा है, तो आपको घबराने की ज़रूरत नहीं है। अपनी मेहनत और

कार्यकुशलता को बढ़ाकर आप कम संख्या में होने के बावजूद ज़्यादा संख्या पर विजय प्राप्त कर सकते हैं।

दुनिया में अपनी जगह बनाने के दो तरीके हैं। एक तो यह कि जिस पद के लिए बी०ए० की योग्यता ज़रूरी है और जहाँ बी०ए० धारकों ने आवेदन कर रखे हों, वहाँ आप भी बी०ए० की डिग्री लेकर पहुँच जाएँ और जब आपका चयन नहीं किया जाए, तो आप शिकायत करें कि दूसरे उम्मीदवारों को आप पर तरजीह दी गई, जबकि दोनों समान रूप से स्नातक थे। दूसरा तरीका यह है कि जहाँ लोग बी०ए० की डिग्री पेश कर रहे हों, वहाँ आपको मास्टर डिग्री लेकर पहुँचना चाहिए; जहाँ लोग योग्यता के आधार पर अपना हक माँग रहे हों, वहाँ आप अपेक्षित योग्यता से ऊपर अपनी योग्यता दिखाकर अपना हक हासिल करें।

यह दूसरी विधि ही जीवन का वास्तविक तरीका है। सभी प्रमुख विकास और उपलब्धियाँ उन लोगों के लिए तय हैं, जो बेहतर क्षमताओं के साथ जीवन के क्षेत्र में प्रवेश करते हैं। जिनके पास केवल कम योग्यता या समान योग्यता की पूँजी है, उनके लिए केवल एक ही नियति है— प्रतिस्पर्धा की इस दुनिया में दूसरों से पिछड़ जाना और फिर व्यर्थ के विरोध-प्रदर्शनों में अपना समय बरबाद करते रहना।

निर्माण की विजय

सुबह जब वह उठा, तो कमरे में गौरैया का अंडा टूटा हुआ पड़ा था। यह गौरैया का अंडा था, जिसने छत की लकड़ी में एक कोना ढूँढ़कर वहाँ अपना घोंसला बना लिया था। इस घोंसले के कारण कमरे में हमेशा गौरैया का शोर रहता। तिनके गिरते रहते। आदमी ने फ़र्श पर टूटा हुआ अंडा देखा, तो उसने घोंसला उजाड़कर फेंक दिया।

अगले दिन फिर वही 'चूँ-चूँ' का शोर था। गौरैया फिर से छत की लकड़ियों में तिनके इकट्ठे कर रही थी। शायद उजड़े हुए घोंसले को देखने की इच्छा ने उनमें काम करने का शौक बढ़ा दिया था। उन्होंने पहला घोंसला बनाने के समय से भी कम समय में दूसरा घोंसला बना डाला। उसे गौरियों के दुस्साहस पर गुस्सा आया और उसने फिर से उनका घोंसला उजाड़कर फेंक दिया। उसने सोचा कि आखिरकार उसने गौरियों पर जीत हासिल कर ली है, लेकिन अगले ही दिन घोंसले की समस्या फिर उसके सिर पर आ खड़ी हुई। जब गौरियों ने देखा कि उनका बनाया घोंसला नष्ट हो गया है और अंडे तोड़े जा चुके, तो उन्होंने रोने या विलाप करने में कोई समय बरबाद नहीं किया। उन्होंने बाहर जाकर दूसरी गौरियों को भी नहीं ढूँढा, ताकि उनके साथ संयुक्त मोर्चा बनाकर घर पर हमला करें। इसके बजाय वे चुपचाप बाहर चली गईं और एक-एक करके तिनके लाकर फिर से घोंसला बनाना शुरू कर दिया।

अब यह रोज की कहानी हो गई है। गौरैया रोज घोंसला बनाने लगती और आदमी उसे रोज नष्ट कर देता। ऐसे ही एक महीना बीत गया। इस दौरान कितनी बार गौरियों की मेहनत बरबाद हुई। उनके चुने हुए तिनके बेकार हो गए, लेकिन गौरैया इन बातों की परवाह किए बिना अपना काम कर रही थी। इंसान की नफ़रत का जवाब पक्षियों के पास केवल मूक अमल था। हर बार उन्होंने इंसान के विनाश का उपाय नए निर्माण से किया। गौरियों का शत्रु शक्तिशाली था, लेकिन उन्होंने अपने निरंतर कार्यों में शक्तिशाली शत्रु का तोड़ ढूँढ लिया था।

आखिरकार मूक कार्रवाई नफ़रत पर हावी हो गई। गौरैया के निरंतर निर्माण ने इंसान के निरंतर विनाश पर विजय प्राप्त की। एक महीने की असफल प्रतियोगिता के बाद वह आदमी थक गया था। उसने गौरैया का घोंसला उजाड़ना बंद कर दिया। अब गौरियों ने अपना घोंसला पूरा कर लिया है और उसमें अंडे दे दिए हैं। वह उनको सेने में व्यस्त है, ताकि

वह अपनी अगली नस्ल पैदा करके उड़ जाए। जब ये गौरैयाँ अपने घोंसले में एकत्रित होती हैं, तो उनकी 'चूँ-चूँ' की आवाज़ से कमरे में शोर गूँजता है, लेकिन अब आदमी को यह शोर बुरा नहीं लगता, क्योंकि वह इस अनमोल संदेश को 'चूँ-चूँ' की आवाज़ में सुनता है कि अपने प्रतिद्वंद्वियों से घृणा मत करो, हर स्थिति में अपना रचनात्मक संघर्ष जारी रखो, तुम सफल होंगे।

यह वक्रत का सवाल है, न कि क्रीमत का

ऑक्सफोर्ड विश्वविद्यालय की स्थापना सन् 1163 में हुई थी। उसके हरे-भरे लॉन पूरी दुनिया में मशहूर हैं। एक अमेरिकी करोड़पति ने उसके लॉन देखे, तो उन्हें वे बहुत पसंद आए। उन्होंने चाहा कि ऐसा ही लॉन उनकी कोठी में भी हो।

“ऐसा लॉन कितने डॉलर में तैयार हो जाएगा?” उन्होंने ऑक्सफोर्ड के माली से पूछा।

“मुफ्त में,” माली ने गंभीरता से उत्तर दिया।

“वह कैसे?”

“इस प्रकार कि आप अपनी भूमि को समतल करके और उस पर घास जमा दीजिए। जब घास बड़ी हो जाए, तो उसे काट लें और ऊपर से रोलर चला दें। पाँच सौ वर्षों तक ऐसा करते रहिए। जब पाँच सौ वर्ष पूरे हो जाएँगे, तो आपके यहाँ ऐसा लॉन तैयार हो जाएगा। यह वक्रत का सवाल है, न कि क्रीमत का।”

अगर शाम को सूरज डूब जाए और आप फिर से सुबह का नजारा देखना चाहें, तो इसके लिए आपको पूरी रात इंतज़ार करना होगा। रात्रि

की मध्यांतर के बिना आप सुबह के वातावरण में दोबारा अपनी आँखें नहीं खोल सकते। आपके पास एक बीज है और आप उसे पेड़ के रूप में देखना चाहते हैं, तो आपके पास 25 साल तक इंतज़ार करने के अलावा कोई चारा नहीं है। उससे पहले आपका बीज हरा पेड़ नहीं बन सकता। इसी प्रकार प्रकृति की सभी घटनाओं के प्रकट होने का एक 'समय' निर्धारित है। कोई भी घटना अपने तय समय से पहले सामने नहीं आती।

समय से तात्पर्य उस अवधि से है, जिसमें कोई प्रक्रिया चलती रहती है और अपने समापन तक पहुँचती है। यह वह सिद्धांत है, जिसका प्रयोग प्रकृति संपूर्ण व्यवस्था में करती है। इंसान को छोड़कर शेष ब्रह्मांड में यह सिद्धांत सीधे ईश्वरीय प्रबंधन के तहत स्थापित है और इंसान को अपनी इच्छानुसार इसे अपने जीवन में अपनाना है। ब्रह्मांड अपनी संपूर्ण व्यवस्था के साथ इंसान को यह व्यावहारिक शिक्षा दे रहा है कि घटनाओं के घटित होने की वास्तविक रणनीति क्या है, जिसे अपनाकर इंसान इस संसार में सफल हो सकता है।

चाहे व्यक्तिगत जीवन के निर्माण की बात हो या राष्ट्रीय जीवन के निर्माण की, दोनों ही स्थितियों में इंसान के लिए एकमात्र विकल्प यही है कि वह अपनी यात्रा 'आरंभ' से शुरू करे और वांछित अवधि से पहले परिणाम देखने की इच्छा न करें, वरना उसका परिणाम उस यात्री की तरह होगा, जो चलती ट्रेन में बैठा है और स्टेशन आने से पहले स्टेशन पर उतरना चाहता है। अगर ऐसा यात्री समय से पहले अपने डिब्बे का दरवाज़ा खोलकर नीचे उतर जाए, तो उसके बाद वह जिस स्थान पर पहुँचेगा, वह उसकी क़ब्र होगी, न कि उसका इच्छित मंजिला। प्रत्येक सफलता जिस चीज़ की सबसे ज़्यादा माँग करती है, वह है समय, लेकिन यह सफलता की वह क्रीम है, जिसे कोई चुकाने को तैयार नहीं।



राहें बंद नहीं

पत्थर से सीख



राजस्थान का एक छात्र हाईस्कूल में फेल हो गया। दूसरे साल में उसने दोबारा परीक्षा दी, लेकिन वह फिर असफल हो गया। फिर जब उसके तीसरे साल का रिजल्ट आया और उसने देखा कि वह अभी भी फेल है, तो उसे बड़ा धक्का लगा। वह इतना निराश हुआ कि घर से भाग गया।

चलते-चलते वह एक गाँव के किनारे पहुँचा। उसे प्यास लग रही थी। उसने देखा कि वहाँ एक कुआँ है, जिस पर कुछ औरतें और बच्चे पानी भर रहे हैं। वह अपनी प्यास बुझाने के लिए कुएँ पर गया, लेकिन वहाँ उसने एक नज़ारा देखा। नज़ारा वैसे छोटा था, लेकिन वह इससे इतना प्रभावित हुआ कि अपनी प्यास भूल गया। उसे अचानक लगा कि उसे पानी से भी बड़ी कोई चीज़ मिल गई है।

उसने देखा कि जो ग्रामीण पानी भरने के लिए कुएँ पर आते हैं, वे आम तौर पर अपने साथ दो मिट्टी के घड़े लेकर आते हैं। वे एक घड़ा कुएँ के पास एक पत्थर पर रखते हैं और दूसरा घड़ा पानी निकालने के लिए कुएँ में डाल देते हैं। उसने देखा कि जिस पत्थर पर घड़ा रखा जाता है, वह पत्थर घड़ा रखते-रखते घिस गया है।

‘घड़ा मिट्टी की चीज़ है,’ उसने सोचा, ‘लेकिन जब इसे कई दिनों तक बार-बार एक ही स्थान पर रखा गया है, तो इसकी रगड़ से पत्थर घिस गया है। दृढ़ता के माध्यम से मिट्टी ने पत्थर पर विजय प्राप्त कर ली। निरंतर कर्म ने कमज़ोर को ताक़तवर पर हावी कर दिया। फिर अगर मैं लगातार मेहनत करूँ, तो क्या मैं परीक्षा में सफल नहीं हो सकता? क्या मैं प्रयास बढ़ाकर अपनी कमी को दूर नहीं कर सकता?’

यह सोचकर भागे हुए छात्र के क्रम रुक गए। वह वापस अपने घर लौट आया और फिर से पढ़ाई में कड़ी मेहनत शुरू कर दी। अगले वर्ष वह चौथी बार हाईस्कूल की परीक्षा में बैठा। इस बार परिणाम आश्चर्यजनक रूप से अलग था। उसके पेपर इतने अच्छे हुए कि वह प्रथम श्रेणी में पास हुआ। जो तीन बार असफल हुआ, उसने चौथे प्रयास में उल्लेखनीय सफलता प्राप्त की। पत्थर की यह सीख उस युवक के जीवन के लिए इतनी महत्वपूर्ण साबित हुई कि उसकी जिंदगी ही बदल गई। जो विद्यार्थी हाईस्कूल में लगातार फ़ैल होता था, उसके बाद वह लगातार प्रथम स्थान प्राप्त करने लगा। एम०ए० में भी उसने टॉप किया। फिर वह स्कालरशिप पर आगे की पढ़ाई के लिए विदेश चला गया और वहाँ से डॉक्टरेट की उपाधि प्राप्त की, यहाँ तक कि यह कोई अनोखी घटना नहीं, जो सिर्फ़ एक ही गाँव में घटी हो। सच तो यह है कि हर जगह ऐसे बहुत सारे 'पत्थर' हैं, जो इंसान को जीवन की सीख दे रहे हैं, जो विफलता से सफलता की ओर कैसे जाएँ, इसका संकेत दे रहे हैं। अगर आदमी के अंदर नसीहत लेने का मिजाज़ हो, तो उसे अपने निकट वह एक 'पत्थर' मिल जाएगा, जो उसे मूक भाषा में वही संदेश दे रहा हो, जैसा कि इस युवक को अपने पत्थर से प्राप्त हुआ।

कठिनाइयाँ हीरो बना देती हैं

ओहियो स्टेट यूनिवर्सिटी (यू०एस०ए०) में आपदा अनुसंधान केंद्र (disaster management center) नामक एक संस्था है। इस संस्था की स्थापना 1963 में हुई थी। अब तक उन्होंने सौ से ज्यादा विभिन्न प्रकार की प्रमुख इंसानी आपदाओं का अध्ययन किया है। उन्होंने पाया कि असाधारण कठिन अवसरों पर इंसान के भीतर कुछ नई

शक्तियाँ उभर आती हैं, जो उसे दुर्घटनाओं का शिकार होने से बचाती हैं। उदाहरण के लिए, 1961 में टेक्सास में एक विशाल तूफ़ान आया, लेकिन उस क्षेत्र में केवल पाँच लाख लोगों ने अपने घर छोड़े। 50 प्रतिशत से ज़्यादा आबादी अपने घरों में ही रही, जबकि इस तूफ़ान की सूचना चार दिन पहले दी जा चुकी थी। 1971 के कैलिफ़ोर्निया भूकंप में एक विशाल बाँध कमज़ोर हो गया, जिससे 70 हजार लोगों के लिए गंभीर खतरा पैदा हो गया, लेकिन ऐसे गंभीर हालात में घर छोड़ने वालों की संख्या सिर्फ़ 7 प्रतिशत थी।

अनुभव से पता चला है कि दुर्घटनाओं का शिकार होने के बाद भी ज़्यादातर लोग आशावान रहते हैं। विनाशकारी तूफ़ान से तबाह हुए टेक्सास के दो शहरों में लोगों से उनके भविष्य के बारे में पूछा गया। 10 प्रतिशत से भी कम लोगों ने भविष्य के बारे में कोई डर व्यक्त किया, बाकी तमाम लोग आपदा के बावजूद अपने भविष्य को लेकर आशावान थे। दुर्घटनाओं पर उनके लंबे शोध का सारांश उक्त संस्था की रिपोर्ट में इन शब्दों में किया गया है—

“घटनाओं का अध्ययन बताता है कि कठिन परिस्थितियों में इंसान आश्चर्यजनक रूप से नियंत्रित और लचीला होता है। समस्याओं के समय इंसान जिस तरह का व्यवहार करता है, उसके लिए दहशत और घबराहट के बजाय वीरता का शब्द प्रयोग करना उचित होगा।”

इंसान को उसके निर्माता ने आश्चर्यजनक असंख्य क्षमताएँ प्रदान की हैं। उसी में से एक योग्यता यह है कि वह विनाश के खंडहरों में खड़ा होकर भी नष्ट नहीं होता, बल्कि अपनी नई निर्माण-योजना के बारे में सोचता है और अपने नुक़सान की शीघ्र भरपाई कर लेता है। इंसान में यह स्वाभाविक क्षमता हमें एक बड़ी सीख दे रही है। अगर कोई व्यक्ति या राष्ट्र किसी दुर्घटना का शिकार हो जाए, तो उसे शोक मनाने और शिकायत करने में एक क्षण भी बरबाद नहीं करना चाहिए, बल्कि ईश्वर

द्वारा दी गई क्षमता का उपयोग करके खुद को फिर से ऊपर उठाने के प्रयास में लग जाना चाहिए। यह बहुत संभव है कि आपके जीवन का एक नया गौरवशाली अध्याय वहीं से शुरू हो, जहाँ परिस्थितियाँ आपकी कहानी को खत्म करना चाहती थीं।

कामयाबी पंद्रह साल में

एक सज्जन एक बीड़ी फैक्ट्री में मामूली कर्मचारी थे। वहाँ उन्होंने बीड़ी व्यवसाय के 'ट्रिक्स' सीखे और फिर अपना अलग काम शुरू किया। उन्होंने अपना काम पाँच हजार रुपये से शुरू किया था। लगभग पंद्रह साल की लगातार मेहनत के बाद उनकी एक बहुत बड़ी फैक्ट्री बन गई। एक दिन उन्होंने अपने दोस्तों को अपनी कहानी सुनाते हुए कहा, "जिस तरह एक बच्चा पंद्रह साल में जवान होता है, उसी तरह बिज़नेस भी पंद्रह साल में जवान होता है। मैं अपनी वर्तमान स्थिति तक एक दिन में नहीं पहुँचा। यहाँ तक पहुँचने में मुझे पंद्रह साल लग गए।"

सच तो यह है कि हर काम 'पंद्रह साल' में ही पूरा होता है, चाहे वह व्यक्तिगत हो या सामूहिक। चाहे वह बिज़नेस हो या सार्वजनिक सेवा। जो लोग यह सोचते हैं कि कोई ऐसा नुस्खा हो सकता है, जो उन्हें तुरंत सफल बना दे, वे भ्रम की दुनिया में रहते हैं। 'एक छलाँग लगाओ और लक्ष्य तक पहुँचो' व्याकरण के अनुसार एक सही वाक्य है, लेकिन जीवन की वास्तविकताओं के अनुसार यह अर्थहीन शब्दों का संग्रह है, जिनका घटना की दुनिया में कोई मूल्य नहीं है। ग्लेन कनिंघम वह व्यक्ति है, जो 'एक मील दौड़' का चैंपियन बना। जिस

स्कूल में वह पढ़ रहा था, उस स्कूल में आग लग गई। वह आग में घिर गया और उसके पैर इस तरह जल गए कि वह चलने-फिरने में अपाहिज हो गया। डॉक्टर इस बात पर सहमत हुए थे कि उसे फिर से चलने और दौड़ने में सक्षम बनाने के लिए एक चमत्कार की आवश्यकता है, लेकिन ग्लिन कनिंघम की विकलांगता ने चलने और दौड़ने के प्रति एक नया जुनून जगाया। उसका पूरा दिल और दिमाग ख़ुद को फिर से चलने में सक्षम बनाने के लिए समर्पित हो गया। उसने विभिन्न अभ्यास शुरू किए। आखिरकार उसकी समझ में एक उपाय आया। वह चलने वाले हल के हथके से लटककर घिसटने का अभ्यास करने लगा। यह उपाय सफल रहा। जब उसके पाँव ज़मीन पर टिकने में सक्षम हो गए, तो उसकी हिम्मत बँध गई। अब उसने अपनी प्रैक्टिस तेज़ कर दी। आखिरकार वह चमत्कार हुआ, जिसकी डॉक्टरों ने भविष्यवाणी की थी। वह नियमित रूप से चलने और दौड़ने में सक्षम हो गया था। फिर उसने एक प्रतियोगिता में भाग लिया और एक मील की दौड़ के पिछले सभी रिकॉर्ड तोड़ते हुए चैंपियन बन गया, लेकिन ग्लिन कनिंघम को यह सफलता कुछ ही दिनों में हासिल नहीं हुई। इस मंज़िल तक पहुँचने में उसे 'पंद्रह साल' लग गए। पंद्रह साल के संघर्ष के बाद ही यह मुमकिन हो सका कि वह दौड़ का चैंपियन बन पाया।

सच तो यह है कि इस संसार में 'पंद्रह साल' के बिना कोई भी सफलता संभव नहीं। जो शक्ति तत्काल परिणाम देने में सबसे ज़्यादा सक्षम है, वह ईश्वर है, लेकिन ईश्वर ने अपनी दुनिया की व्यवस्था तत्काल परिणाम की बुनियाद पर नहीं की और वह भी सिर्फ़ इसलिए कि इंसान को सबक मिले और वह व्यर्थ के प्रयासों में अपना समय बरबाद न करे। ईश्वर की दुनिया में दिन-रात अनगिनत घटनाएँ घटती रहती हैं, लेकिन सब कुछ नियंत्रित नियमों के आधार पर होता है। यहाँ एक घास भी नहीं है, जो ख़ुशफ़हमी की ज़मीन पर खड़ी हो और

एक चींटी भी नहीं, जो तथ्यों की अनदेखी करके जीवन व्यतीत करती हो। फिर यह कैसे संभव है कि इंसान के लिए ईश्वर का नियम बदल जाए? सफलता की एकमात्र शर्त है— प्रयास अर्थात् इच्छित उद्देश्य के लिए ईश्वरीय विधान द्वारा निर्धारित प्रयास करना। यह सिद्धांत इस दुनिया की सफलता के लिए है और यही परलोक की सफलता के लिए भी है।



राष्ट्र-निर्माण का पेड़ उगाने के लिए



पूर्व अमेरिकी राष्ट्रपति जॉन एफ० कैनेडी ने एक बार फ्रांसीसी जनरल गोंज़ाल्वे ल्यौटे (Gonzalve Lyaute, 1854-1934) की कहानी का उदाहरण देते हुए बताया था, जिसके शब्द यह थे—

“मैंने एक बार अपने माली से एक पौधा लगाने के लिए कहा। माली ने आपत्ति जताई और कहा कि यह पेड़ बहुत धीरे-धीरे बढ़ता है और इसे पूरा पेड़ बनने में सौ साल लगेंगे। मैंने उत्तर दिया, ‘ऐसी स्थिति में हमें बिलकुल भी समय बरबाद नहीं करना चाहिए। आप आज दोपहर को वह पौधा लगा दो।’”

राष्ट्र-निर्माण एवं विकास एक लंबी योजना है। व्यक्तिगत और सामूहिक स्तर पर असंख्य साधन उपलब्ध कराने के बाद वह समय आता है, जब राष्ट्र अपने पूरे वैभव के साथ जीवित हो और एक शक्तिशाली राष्ट्र के रूप में पृथ्वी पर अपना स्थान बनाए हुए हो, लेकिन जब इस तरह की योजना पेश की जाती है, तो इनकार करने वाले तुरंत कहते हैं, “यह बहुत लंबी योजना है। इसे पूरा होने में सौ साल लग जाँगे। ऐसे लोगों को हमारा जवाब केवल एक है कि जब ऐसा है, तो

हमें एक पल के लिए भी अपना समय नहीं गँवाना चाहिए। हमें आज ही पहले अवसर में ही अपना पेड़ लगा लेना लेना चाहिए।”

एक विशाल मज़बूत पेड़ सदैव ‘सौ वर्ष’ में ही विकसित होता है। इसलिए जो व्यक्ति एक ऐसे पेड़ का मालिक बनना चाहता है, उसके लिए सौ साल की बागबानी के अलावा कोई अन्य विकल्प नहीं है। अगर वह ऐसा करने के बजाय सड़कों पर उतरकर किसी क्रिस्म का सत्याग्रह या जुलूस निकाले, तो यह एक मूर्खतापूर्ण कार्य होगा, जिससे न तो पेड़ उगेगा और न ही वह बाग वाला बनेगा। इसका एकमात्र परिणाम यह होगा की वह उस समय को और बरबाद करेगा, जो प्रकृति ने उसे पेड़ उगाने के लिए दिया था। अगर आपके पास घर नहीं है और आप सड़क पर खड़े होकर फुलझड़ी छोड़ने लगें, तो इससे आप शहर में घर के मालिक नहीं बन जाएँगे। इसी तरह कुछ लोग देश का नाम लेकर राजनीतिक चालें चलने लगे, तो ऐसी चालों से राष्ट्रवाद का क़िला ज़मीन पर खड़ा हो जाए, ऐसा नहीं हो सकता। तुकबंदियों के ज़रिये कविता की दुनिया में बड़ी-बड़ी क्रांतियाँ लाई जा सकती हैं। एक वक्ता अपने जोशीले शब्दों के द्वारा एक समूह को आसानी से गौरवशाली उपलब्धियों के आसमान पर चढ़ा सकता है, लेकिन किसी वास्तविक घटना को सामने लाना एक धैर्यपूर्ण कार्य है, जो लंबी योजना और निरंतर संघर्ष के बिना संभव नहीं।



सीढ़ी, न कि लिफ़्ट



एक टेलर मास्टर ने कहा, “मैं लिफ़्ट से नहीं, बल्कि सीढ़ी से वर्तमान मंज़िल तक पहुँचा हूँ। एक अच्छा कोट तैयार करना कोई आसान काम

नहीं। कोट बनाने की पूरी प्रक्रिया इतनी जटिल है कि पर्याप्त ज्ञान और अनुभव के बिना कोई भी इसे ठीक से नहीं कर सकता है। मैंने अपनी जिंदगी का बड़ा हिस्सा इसमें लगाया है। इसके बाद ही मेरे लिए शहर में सफलतापूर्वक सिलाई की एक दुकान चलाना संभव हो सका।”

टेलर मास्टर ने अपनी कहानी बताते हुए कहा कि पहले मैं एक टेलर मास्टर का शिष्य था। उसके यहाँ पाँच साल तक कोट की सिलाई और कटाई का काम सीखा। पाँच साल की लगातार मेहनत के बाद मैं एक साधारण कोट सिलने में सक्षम हो गया, लेकिन जब मैंने अपनी दुकान खोली और काम करना शुरू किया, तो मुझे एहसास हुआ कि अभी भी कई समस्याएँ हैं, जिनका समाधान होना बाकी है। हर आदमी की शारीरिक संरचना अलग होती है और कोट पहनने वाले की शारीरिक संरचना के अनुरूप होना चाहिए। इसलिए जो भी कोट मैं तैयार करता, उसमें अकसर शिकायत हो जाती, क्योंकि ग्राहक की शारीरिक संरचना के आधार पर कुछ अंतर होता और कोट ठीक से फिट नहीं होता। इस अनुभव के बाद मैं इस नतीजे पर पहुँचा कि इंसानी शरीर रचना विज्ञान के अच्छे अध्ययन के बिना अच्छा कोट तैयार करना असंभव है। मैं ग्रेजुएट था। मैंने नियमित रूप से शरीर की बनावट का अध्ययन करना शुरू किया और इंसानी शरीर की ऊपरी संरचना के बारे में पूरी जानकारी प्राप्त की। इस अध्ययन में मुझे और पाँच साल लग गए। इस प्रकार दस साल की कड़ी मेहनत के बाद मेरे लिए ऐसा कोट बनाना संभव हो सका, जो प्रत्येक व्यक्ति के शरीर पर पूरी तरह फिट बैठता हो, यहाँ तक कि उन लोगों को भी, जिनमें कुबड़ापन या कोई अन्य शारीरिक अंतर है। मैं ऐसे लोगों का कोट भी इस तरह तैयार कर सकता हूँ कि सिलवटें न पड़ें। हर लिहाज़ से एक उपयुक्त कोट तैयार करने के लिए कई बातें खुद जाननी पड़ती हैं, क्योंकि हर चीज़ का नाप नहीं लिया जा सकता। मास्टर शरीर के जिन अंगों का नाप लेता है,

अगर उसका ज्ञान इतना ही हो, तो वह कभी एक इंसानी कोट तैयार करने में सफल नहीं हो सकता।

टेलर मास्टर ने अपनी कला के बारे में ऐसी कई चीजों के बारे में बात की और मुझे ऐसा लगा, जैसे मैं 'राष्ट्र-निर्माण' विषय पर किसी अनुभवी व्यक्ति का व्याख्यान सुन रहा हूँ। यह सच है कि हमारी आर्थिक एवं सामाजिक समस्याओं में वही पद्धति कारगर है, जिससे उपर्युक्त टेलर ने सफलता प्राप्त की यानी लिफ्ट की जगह सीढ़ियाँ चढ़ना। जीवन में कोई छलाँग नहीं है। बटन जैसी कोई चीज़ नहीं है, जिसे आप दबाते हैं और अचानक एक लिफ्ट सक्रिय हो जाती है और आपको ऊपर पहुँचा देती है। यहाँ सिर्फ़ सीढ़ियों से ही सफ़र किया जा सकता है। आप 'सीढ़ी' के माध्यम से अपने जीवन को सफल बनाकर एक लिफ्ट खरीद सकते हैं, लेकिन 'लिफ्ट' के द्वारा आप अपने जीवन को सफल नहीं बना सकते।



उल्टा पिरामिड



विकास मीनार दिल्ली की सबसे ऊँची इमारत है। जब यह बिल्डिंग बनी और इसकी ख़बर अख़बार में छपी तो ख़बर का पहला वाक्य था— “शहर की इक्कीस मंज़िला इमारत बनकर तैयार है।” स्पष्ट है कि इमारत इस तरह नहीं बनी कि उसकी 21वीं मंज़िल सबसे पहले बनकर खड़ी हो गई हो। इमारत का निर्माण-कार्य इसकी नींव से शुरू हुआ। फिर होते-होते कई सालों के बाद ऊपरी मंज़िल पर तक पहुँचा, लेकिन ख़बरों के क्रम में 'इक्कीस मंज़िल' शब्द सबसे ऊपर था।

समाचार-पत्रों में समाचार को संकलन करने का यह सामान्य तरीक़ा है। इस विधि को पत्रकारिता की भाषा में उल्टा त्रिकोण या उल्टा पिरामिड कहा जाता है यानी समाचार को उसके मूल क्रम के

बजाय उल्टे क्रम में सुनाना। हमारे जीवन में घटित होने वाली कोई भी घटना प्राकृतिक क्रम में घटित होती है। इसकी एक शुरुआत होती है। इसके बाद एक बीच का चरण आता है। इसके बाद इसका आखिरी और सबसे चरम हिस्सा पूरा होता है। यह घटनाओं का स्वाभाविक क्रम है, लेकिन अखबार के रिपोर्टर को मामले के स्वाभाविक घटनाक्रम में कोई दिलचस्पी नहीं होती। इसका उद्देश्य केवल यह होता है कि कोई बड़ी बात कहकर तुरंत पाठकों का ध्यान अपनी ओर आकर्षित कर ले, इसीलिए जब वह समाचार संकलित करता है, तो उसका क्रम उलट देता है। वह वास्तविक घटना के अंत में घटित हिस्से को शुरुआत में रखता है और फिर पूरी खबर बनाता है। जब यह समाचार का रूप लेता है, तो मानो 'पिरामिड' के बनने का क्रम उलट जाता है। अखबार का रिपोर्टर ऐसा इसलिए करता है, ताकि वह पहले ही चरण में ही पाठकों का ध्यान अपनी ओर खींच सके।

अखबार के पन्नों में 'उल्टा पिरामिड' बनाया जा सकता है, लेकिन इसे ज़मीन पर नहीं बनाया जा सकता। इसी प्रकार देश के भविष्य का क़िला भी विपरीत दिशा से केवल शब्दों की दुनिया में ही बनाया जा सकता है, वास्तविकता की दुनिया में वह अस्तित्व में नहीं आ सकता। अगर आप शाब्दिक राष्ट्र-निर्माण अभियान चलाना चाहते हैं, तो वह 'ऐलान' या एक ऐतिहासिक बैठक के द्वारा आखिरी मंज़िल से भी शुरू हो सकता है लेकिन कोई भी वास्तविक निर्माण शुरुआती बिंदु से शुरू किए बिना संभव नहीं।

शब्दों का वक्ता अपने पहले ही वाक्य में आखिरी मंज़िल तक पहुँच सकता है और कह सकता है, "शहर की इक्कीस मंज़िला इमारत तैयार है," लेकिन जो व्यक्ति कोई वास्तविक चीज़ रचना चाहता है, उसे अपनी प्रक्रिया आरंभ से शुरू करनी होगी। वह अंतिम मंज़िल से अपनी यात्रा शुरू नहीं कर सकता।



सँभलकर चलिए



छोटे जानवर अगर नदी पार करना चाहते हैं, तो वे तेज़ी से पानी में चलकर निकल जाते हैं, लेकिन जब हाथी किसी नदी को पार करता है, तो वह तेज़ी से चलने की बजाय हर क़दम पर रुकता है, वह हर क़दम बड़ी सावधानी से रखते हुए आगे बढ़ता है। इस अंतर का कारण यह है कि छोटे जानवरों को कोई ख़तरा नहीं होता। पानी के नीचे की मिट्टी चाहे नर्म हो या सख़्त, उनका हल्का-फुल्का शरीर उससे आसानी से गुज़र जाता है, लेकिन हाथी असामान्य रूप से एक बड़ा जानवर है। उसके भारी शरीर के कारण उसके लिए यह ख़तरा रहता है कि अगर नीचे की मिट्टी नर्म हो और उसका पैर उसमें धँस जाएँ तो उसके लिए वहाँ से निकलना बहुत मुश्किल हो जाएगा। यही कारण है कि हाथी तब तक एक क़दम भी आगे नहीं बढ़ाता, जब तक वह यह न देख ले कि नीचे की सतह ठोस है। हर बार जब वह क़दम रखता है, तो अपना पूरा वज़न उस पर नहीं डालता। वह पहले एक हल्का-सा क़दम उठाकर उसकी कोमलता और कठोरता का परीक्षण करता है और जब उसे पता चलता है कि ज़मीन सख़्त है, तो वह उस पर अपना पूरा वज़न रखकर आगे बढ़ता है।

हाथी को यह विधि किसने सिखाई? उत्तर है कि ईश्वर ने। इसका मतलब यह है कि हाथी के इस व्यवहार को ईश्वरीय पुष्टि प्राप्त है मानो ईश्वर ने जीवन के लिए जो शिक्षा दी है, वह यह है कि जब रास्ते में किसी ख़तरे का डर हो तो इस तरह न चला जाए, जैसे कि एक सुरक्षित रास्ते पर चला जाता है, बल्कि हर क़दम सँभल-सँभलकर रखा जाए यानी 'ज़मीन' की 'ठोसपन' का आकलन करते हुए आगे बढ़ा जाए।

ईश्वर ने इंसान को हाथी से भी ज़्यादा बुद्धि दी है। जहाँ बारूद जमा हो, वहाँ आदमी दियासलाई नहीं जलाता। पेट्रोल के डिब्बे ले जाने वाली ट्रेन का ड्राइवर लापरवाही से उसकी शंटिंग नहीं करता, लेकिन सामाजिक जीवन में इस सिद्धांत को अकसर भुला दिया जाता है। हर समाज में अलग-अलग तरह के लोग होते हैं और वे अलग-अलग तरह की परिस्थितियाँ पैदा करते रहते हैं। समाज में कहीं 'दलदल' है, तो कहीं 'पेट्रोल' है। कहीं 'काँटा' है, तो कहीं 'गड्ढा' है। बुद्धिमान व्यक्ति वह है, जो ऐसे सामाजिक अवसरों से बचकर निकल जाए, न कि उनसे उलझकर अपने रास्ते को खोटा करे।

जिस इंसान के सामने कोई लक्ष्य हो, वह रास्ते की कठिनाइयों से कभी नहीं उलझेगा, क्योंकि वह जानता है कि इनसे उलझना अपने आपको अपने लक्ष्य से दूर कर लेना है। एक उद्देश्यपूर्ण व्यक्ति आगे की ओर ध्यान केंद्रित करता है, न कि बाईं या दाईं ओर। वह भविष्य के परिणामों पर ध्यान केंद्रित करता है, न कि अस्थायी कार्यों पर। वह चीजों को वास्तविकता के संदर्भ में देखता है, न कि व्यक्तिगत इच्छाओं के संदर्भ में।



एक तरीका यह भी है



नेपोलियन (1769-1821) जब अपनी पहली क़ैद के बाद एल्बा द्वीप से भागा, तो उसके साथ वफ़ादार सैनिकों का केवल एक छोटा समूह था। इस अपदस्थ युवराज (deposed king) की महत्वाकांक्षाएँ फ़्रांस की गद्दी पुनः प्राप्त करने की थीं, लेकिन पहली ही लड़ाई में उसे 20,000 फ़्रांसीसी सैनिकों का सामना करना पड़ा।

नेपोलियन दुनिया के सबसे बहादुर लोगों में से एक है, लेकिन उसने ऐसा नहीं किया कि अपनी सैन्य कमी की परवाह किए बिना अपने प्रतिद्वंद्वी से टकरा जाए। जब दोनों सेनाएँ आमने-सामने आ गईं, तो वह अकेले ही निहत्था अपनी फ़ौज से निकला और बड़ी शांति से विरोधी पार्टी के सामने खड़े हो गया। उसने अपने कोट के बटन खोले और अपनी छाती को उजागर किया। इसके बाद उसने अपने विरोधी सैनिकों को, जिनमें से कई उसके अधीन रह चुके थे, भावनात्मक तरीके से संबोधित किया—

“तुम में से कौन वह सिपाही है, जो अपने पिता की नंगी छाती पर गोली चलाने को तैयार है?”

इसका असर यह हुआ कि हर तरफ़ से ‘कोई नहीं, कोई नहीं’ की आवाज़ें उठने लगीं। सभी सैनिक विरोधी दल को छोड़कर नेपोलियन के झंडे तले आ गए। परिणाम स्पष्ट है। अभावों के बावजूद नेपोलियन विजयी हुआ। उसने फ़्रांस की गद्दी पुनः प्राप्त कर ली। हालाँकि वह जिस अव्यवस्था की स्थिति में था, उस स्थिति में अगर वह फ़्रांसीसी सेना के खिलाफ़ लड़ जाता, तो युद्ध-क्षेत्र में शायद उसकी लाश तड़पती हुई दिखाई पड़ती।

इंसान के पास चाहे कितने भी उपकरण क्यों न हों, परंतु खतरे की स्थिति में अगर वह घबरा जाए, तो उसकी आत्मशांति जवाब दे जाएगी और वह इस हालत में नहीं रहेगा कि स्थिति के बारे में सोचे और मुठभेड़ के लिए अपनी योजना बनाए। इसके विपरीत अगर वह खतरे के समय अपने दिमाग़ को शांत रखे, तो बहुत जल्द ऐसा होगा कि वह खतरे की वास्तविक प्रकृति को समझ जाएगा और समय पर अपने उबलबुध साधनों का उपयोग करके सफल रहेगा।

इतिहास में बार-बार कम संख्या वाले और कम ताक़तवर लोगों ने ज़्यादा संख्या वाले और ज़्यादा ताक़तवर लोगों पर विजय प्राप्त की है,

क्योंकि दुश्मन जितना दिखता है, उससे हमेशा बहुत कम शक्तिशाली होता है। इस संसार की व्यवस्था इस प्रकार बनाई गई है कि कोई भी व्यक्ति या समूह कितना भी शक्तिशाली क्यों न हो जाए, उसमें कोई-न-कोई कमजोरी अवश्य रहती है। इसी कमजोरी का प्रयोग करने का नाम प्रतिद्वंद्वी पर विजय प्राप्त करना है। किसी भी इंसान की ताकत उसके प्रतिद्वंद्वी की कमजोरी ही होती है और यह ताकत हमेशा हर किसी को हासिल रहती है। बशर्ते वह अपनी इस बुद्धिमत्ता को साबित कर सके कि वह अपने प्रतिद्वंद्वी की कमजोरी का फायदा उठाना जानता है।



गलती मान लेने से



एक प्रेस ने एक बार एक बड़ी संस्था की किताब छापी। किताबों की संख्या पाँच हजार थी। जब किताब छपकर और पूरी होकर संस्था में पहुँची, तो संस्था के प्रबंधक का टेलीफोन आया। वह कह रहा था, “आप तुरंत यहाँ आएँ और मुझसे मिलें।” प्रेस का मालिक जब वहाँ पहुँचा, तो संस्था का मैनेजर उस पर बरस पड़ा। उसने छपी हुई किताब की कुछ प्रतियाँ दिखाते हुए कहा, “देखिए, कितनी गलत कटिंग हुई है?” प्रेस के मालिक ने देखा कि कटिंग तिरछी थी, जिसके कारण एक तरफ़ का कोना ज्यादा निकला हुआ था। मालिक ने किताब को देखा और चुप रहा। उधर संस्था का मैनेजर लगातार बिगड़ता चला जा रहा था। आखिरकार जब वह अपने सारे शब्द खत्म कर चुका, तो प्रेस के मालिक ने गंभीरता से कहा, “आप इतने परेशान क्यों हैं? नुकसान तो हमारा हुआ है, परेशान तो हमें होना चाहिए।”

“क्या मतलब, तुम्हारा नुकसान कैसे हुआ?”

“जाहिर है कि मैं आपको इस हालत में किताब नहीं दे सकता। मैं इसे वापस ले लूँगा और आपको दूसरी किताब छापकर दूँगा। यह मेरी ज़िम्मेदारी है। चाहे मेरा कितना भी नुक़सान हो, मगर मुझे आपको सही काम देना है।”

ये शब्द प्रेस के मालिक की ज़ुबान से निकले ही थे कि अचानक संस्थान के मैनेजर का लहजा बदल गया। वही व्यक्ति जो पहले क्रोध में बातें कर रहा था, अब उसका रवैया सहानुभूतिपूर्ण हो गया, क्योंकि प्रेस वाले ने अपनी ग़लती मान ली थी। संस्था के प्रबंधक को आम रिवाज की तरह इसकी उम्मीद नहीं थी, लेकिन जब उसने देखा कि वह न केवल अपनी ग़लती स्वीकार कर रहा है, बल्कि पूरी भरपाई करने के लिए भी तैयार है, तो उसका प्रभावित होना स्वाभाविक था।

“नहीं, आप इतना नुक़सान क्यों सहें?” उसने अपना अंदाज़ बदलते हुए कहा। जब प्रेस के मालिक ने देखा कि मैनेजर का हृदय नर्म हो गया है, तो उसने मैनेजर से कहा, “एक उपाय तो समझ में आता है। मुझे आप कुछ किताबें दें। मैं कोशिश करता हूँ। अगर सफल हो गया, तो दोबारा छपवाने की ज़रूरत नहीं पड़ेगी। मैनेजर ने उत्साह से कहा, “बड़े शौक़ से, आप अवश्य प्रयास करें।” फिर प्रेस का मालिक किताब की दस प्रतियाँ लेकर वापस या गया। उसने एक अच्छी मशीन से किताब के चारों कोनों को सावधानीपूर्वक काट दिया। फिर प्रेस का मालिक उन्हें संस्था के प्रबंधक के पास दोबारा ले गया। मैनेजर उसे देखकर खुश हो गया। उसने कहा, “बिलकुल ठीक है, आप सभी किताबों को इसी तरह सही कर दें।”

प्रेस के मालिक ने कहा, “ग्राहक की नज़र में जो ग़लती एक इंच की होती है, उसे मैं एक फुट के बराबर मानने को तैयार रहता हूँ।” वास्तव में यह किसी व्यवसाय में सफलता के लिए बेहद आवश्यक है। ग्राहक को संतुष्ट करके आप ग्राहक को हर चीज़ पर राज़ी कर सकते हैं। “बल्कि

राहें बंद नहीं

मेरा तो यही हाल है,” प्रेस के मालिक ने आगे कहा, “अगर मेरे काम में कोई गलती हो जाए है और वह मेरे ध्यान में आ जाती है, तो मैं खुद ही ग्राहक को बता देता हूँ कि मुझसे फ़लाँ गलती हो गई है। अब मुझे भरपाई के बारे में बताओ, मैं उसके लिए तैयार हूँ” नतीजा यह होता है कि ग्राहक को सहानुभूति हो जाती है और मामला बिना किसी कड़वाहट के खत्म हो जाता है।

शेर से सीख

जिम कॉर्बेट को शेर पर अध्ययन करने वाले विशेषज्ञ के रूप में जाना जाता है। भारत में उनके नाम पर एक पशु उद्यान बना हुआ है। जिम कॉर्बेट ने लिखा है—

“कोई भी शेर किसी इंसान पर तब तक हमला नहीं करता, जब तक उसे उकसाया न जाए।”

जो लोग जंगलों में रहते हैं, वे जानते हैं कि अगर उनका सामना शेर से हो जाए, तो इसमें खतरे की कोई बात नहीं है, क्योंकि शेर अपना रास्ता चलता हुआ गुजर जाएगा, अगर उसे छेड़ा न जाए।

सच तो यह है कि शेर स्वभाव से आदमखोर जानवर नहीं हैं। शेर के लिए ‘आदमखोर’ शब्द केवल संयोगवश ही सही है। शेर जन्म से नरभक्षी नहीं होता, बल्कि कुछ अज्ञानी लोगों की हरकतें शेर को आदमखोर बना देती हैं। जो लोग शेर को नरभक्षी में बदल देते हैं, वे अकसर अनुभवहीन शिकारी होते हैं, जो पर्याप्त विश्वास के बिना शेर पर अपने कारतूस खाली कर देते हैं। वे शेर को मारने के शौक में

शेर पर गोली चला देते हैं, लेकिन कौशल की कमी के कारण उनकी गोली सही निशाने पर नहीं लगती और उचटती हुई निकल जाती है। शेर थोड़ा घायल होता है, लेकिन मरता नहीं है। इस प्रकार का घाव खाने वाला शेर इंसान का दुश्मन बन जाता है। वह जहाँ भी इंसान को देखता है, उसे अपना शत्रु समझ लेता है और उस पर हमला कर उसे मार डालता है। यही हाल अकसर जंगली जानवरों के साथ होता है।

इस उदाहरण में हमारे लिए दो बड़े सबक हैं। एक तो यह कि पहले से ही किसी को अपना 'दुश्मन' मान लेना दुरुस्त नहीं है, यहाँ तक कि वहशी इंसान को भी नहीं। एक व्यक्ति उसी से शत्रुतापूर्ण व्यवहार करता है, जिसे वह अपना दुश्मन मानता है। अगर हम खुद को शत्रु के रूप में प्रदर्शित नहीं करेंगे, तो दूसरे भी हमारे साथ शत्रु जैसा व्यवहार नहीं करेंगे।

दूसरा सबक यह है कि बिना पर्याप्त तैयारी के कभी भी किसी के खिलाफ कार्रवाई नहीं करनी चाहिए। अगर आप अपने प्रतिद्वंद्वी पर ऐसी कार्रवाई करते हैं, जो पर्याप्त तैयारी के बिना की हो और इसलिए निर्णायक नहीं बन सकी है, तो ऐसा क्रम आपके प्रतिद्वंद्वी को पहले से ज्यादा उत्तेजित करके आपकी समस्या को बदतर बना देगा।

प्रत्येक व्यक्ति अपनी आवश्यकता की पूर्ति में लगा रहता है और अगर आवश्यकताएँ पूरी हो जाती हैं, तो वासना की पूर्ति में। यह एक प्राकृतिक व्यवस्था है, जो लोगों को एक-दूसरे से दूर रखती है। दूसरों को मत छोड़ो, तो तुम दूसरों की क्रूरता से सुरक्षित रहोगे, क्योंकि यहाँ हर कोई अपने आपमें इतना व्यस्त है कि उसके पास दूसरों के खिलाफ सोचने का वक़्त ही नहीं।



अंदर और बाहर में अंतर



अपोलो-8 के तीन अंतरिक्ष यात्री 27 दिसंबर, 1968 को प्रशांत महासागर में उतरे थे। इन अमेरिकी अंतरिक्ष यात्रियों को पृथ्वी से चंद्रमा तक की यात्रा में छह दिन और तीन घंटे लगे और उन्होंने लगभग 547,000 मील की यात्रा की। उनकी यात्रा का सबसे नाज़ुक लम्हा वह था, जब उनका छह टन का जहाज़ साठ मील की दूरी से चंद्रमा की परिक्रमा करने के बाद पृथ्वी के करीब वापस पहुँचा।

जब अमेरिकी रॉकेट ने पृथ्वी के बाहरी वायुमंडल में प्रवेश किया, तो पृथ्वी के गुरुत्वाकर्षण के कारण उसकी गति असामान्य रूप से बढ़कर 39 हजार किलोमीटर प्रतिघंटा हो गई। उसे चंद्रमा से सात गुना ज़्यादा गुरुत्वाकर्षण बल के विरुद्ध अपनी यात्रा जारी रखनी थी। इस असाधारण गति के कारण अंतरिक्ष यान का सामना भीषण गर्मी से हुआ। जैसे ही उसने पृथ्वी के वायुमंडल में प्रवेश किया, वायु घर्षण (friction) के कारण अंतरिक्ष यान गर्म होने लगा, यहाँ तक कि वह आग के अंगारे की तरह लाल हो गया। उस समय अंतरिक्ष यान के बाहरी हिस्से का तापमान 3,300 डिग्री सेल्सियस (6,000 डिग्री फ़ारेनहाइट) था, जबकि पानी 100 डिग्री के तापमान पर ही उबलने लगता है।

3,300 डिग्री सेल्सियस के तापमान पर कोई भी जीवित वस्तु जीवित नहीं रह सकती, फिर इस असाधारण गर्मी में तीन अंतरिक्ष यात्री कैसे जीवित वापस लौट आए। इसका कारण यह था कि जिस अंतरिक्ष यान में वे यात्रा कर रहे थे, उसे विशेष रूप से बाहरी गर्मी को प्रवेश न करने देने के लिए डिज़ाइन किया गया था। इसलिए भीषण गर्मी के बावजूद उसके अंदर का तापमान 21 डिग्री सेल्सियस से ऊपर

नहीं गया। बाहर का तापमान 3,300 डिग्री सेल्सियस और अंदर का तापमान मात्र 21 डिग्री सेल्सियस।

अंतरिक्ष यात्रा की इस घटना में एक बड़ा सबक है। इंसान के जीवन में बार-बार ऐसा समय आता है, जब बाहरी माहौल बड़े तेजी से आपके खिलाफ हो जाता है। उसी समय स्थिति की गंभीरता से बचने का एक ही रास्ता होता है। वह यह कि आप आपने अंदर भावनाओं को दबाएँ और अपने एहसासों पर क्राबू रखते हुए उन्हें संयमित स्थिति में रखें। अगर ऐसा हो कि आपके 'अंदर' में 'बाहर' जैसी ही तीव्रता है, तो आप खुद को नष्ट कर लगे। इसके विपरीत अगर आंतरिक तीव्रता बाहर से अप्रभावित रहती है और संयम की स्थिति में रहती है, तो आप बाहरी 'आग' से सुरक्षित रहेंगे और आखिरकार सुरक्षा के साथ सफलता की मंजिल तक पहुँच जाएँगे।

जीवन का रहस्य यह है कि अगर आपके बाहर आपके प्रति घृणा और द्वेष है, तो इस घृणा और द्वेष को अपने अंदर दाखिल न करें, बल्कि अपने आपको नियंत्रण में रखकर अपने अंदर प्रेम और करुणा की भावनाओं को पोषित करें। अगर बाहरी दुनिया आपके साथ बुरा व्यवहार करे, तो आप इसका जवाब भलाई के रूप में दें। यही जीवन का मार्ग और सफलता का तरीका है। अगर आप भी वैसा ही बन गए, जैसा माहौल था तो निश्चित रूप से आप प्रतिस्पर्धा की इस दुनिया में सफल नहीं हो सकेंगे।

मामूली तदबीर से

एक डॉक्टर ने प्रैक्टिस शुरू की और कुछ ही दिनों में सफल हो गया। उनकी विशेषता यह थी कि वे आने वाले हर मरीज के अभिन्नंदन

में पहल करते। आम तौर पर डॉक्टर मरीज़ के अभिनंदन का इंतज़ार करते हैं। यहाँ डॉक्टर ने खुद ही मरीज़ का अभिनंदन करना आरंभ कर दिया। यह तरीक़ा सफल रहा और जल्द ही उनकी प्रैक्टिस अच्छी चलने लगी। हालाँकि वे औपचारिक डिग्री नहीं रखते थे, केवल 'आर०एम०पी०' थे।

एक दुकानदार ने देखा कि अगर किसी ग्राहक के पास बहुत सारे नोट हैं, तो वह आम तौर पर गंदे और फटे नोट दुकानदार को देता है और अच्छे व साफ़ नोट अपनी जेब में रखता है। इससे दुकानदार ने समझा कि ग्राहक को साफ़-सुथरे नोट पसंद हैं। उन्होंने इस ग्राहक मनोविज्ञान का लाभ उठाने का निर्णय लिया। उन्होंने यह नियम बनाया कि जब कोई ग्राहक उनसे सामान खरीदेगा और क्रीमत चुकाने के लिए एक बड़ा नोट देगा, तो हिसाब के समय वह ग्राहक को हमेशा एक नया और साफ़ नोट देंगे।

दुकानदार के बॉक्स में हर तरह के नोट होते, लेकिन जब वह ग्राहक को देने के लिए अपना बॉक्स खोलता तो पुराने और फटे नोटों को अलग कर देता और नए नोट छाँटकर ग्राहक को दे देता। नए नोट पाने के लिए वह अपने सभी पुराने नोट इकट्ठा करके अपने बैंक को दे देता और बदले में उसे बैंक से छोटे नए नोट मिल जाते थे। वह अपने डिब्बे में पुराने नोटों के साथ नए नोट मिला देता था, ताकि ग्राहक के सामने दोनों तरह के नोट हों और वह अपने ग्राहक को डिब्बे से खराब नोटों को अलग करते और साफ़ नोटों को छाँटकर उसे देते हुए देख सके।

दुकानदार की यह तरकीब देखने में मामूली और बेक्रीमत थी, लेकिन इसने ग्राहकों को बेहद प्रभावित किया। वह समझे कि उनका दुकानदार उनकी बहुत परवाह करता है। धीरे-धीरे उन्होंने इस आसान ट्रिक से ग्राहकों का दिल जीत लिया। उनकी दुकान इतनी सफल हो गई कि हर समय भीड़ लगी रहती थी।

सफलता का रहस्य यह है कि अपने आपमें एक खासियत विकसित करें। आप यह साबित करें कि आप लोगों के प्रति सहानुभूति रखते हैं। यह एक सरल तरीके से भी किया जा सकता है, यहाँ तक कि केवल कुछ शब्द कहने या पुराने नोट के बदले नए नोट देने से भी।

कामयाबी का सादा उसूल

ताला बाज़ार में एक सज्जन ने दुकान खोली। वह प्रतिदिन अनगिनत लोगों को सड़क पर आते-जाते देखते थे, लेकिन उनमें से ज्यादातर लोग उनकी दुकान को देखते हुए गुज़र जाते थे। एक दिन उनके साथ एक ऐसी घटना घटी, जिसने उन्हें दुकानदारी का रहस्य बता दिया। वह कपड़ा बाज़ार में कपड़ा खरीदने गए। वहाँ कई दुकानें लगातार खुली हुई थीं। वे एक के बाद दूसरी दुकान से गुज़र रहे थे, लेकिन उन्हें समझ में नहीं आ रहा था कि किस दुकान में जाएँ। तभी एक दुकानदार ने उन्हें अपनी दुकान के सामने देखकर कहा, “आओ साहब, अंदर आकर देख लो।” यह सुनकर वे दुकान में दाखिल हो गए।

इस अनुभव से उन्हें एहसास हुआ कि बाज़ार में आने वाले अधिकांश ग्राहक या तो नए होते हैं या किसी विशेष दुकान से बंधे नहीं होते। ऐसे लोग जब दुकानों की कतार से गुज़रते हैं, तो एक प्रकार की झिझक से ग्रस्त रहते हैं। वे तय नहीं कर पाते कि किस दुकान में प्रवेश करें। ऐसे समय में अगर कोई व्यक्ति विनम्र होकर उनसे तशरीफ़ लाने के लिए कहता है, तो मानो उसने उनकी झिझक दूर कर दी है। उन्होंने उन्हें निर्णय लेने में मदद की। ऐसा आदमी अधिकांश परिस्थितियों में किसी चलते-फिरते आदमी को अपनी दुकान में बुलाने में सफल हो जाएगा। अधिकांश लोगों के मन में कुछ भी पहले से तय नहीं होता है। अगर

आप इस रहस्य को जान लें, तो थोड़ी-सी समझदारी से कई लोगों को अपना मित्र बना सकते हैं।

उन्होंने इस सिद्धांत का इस्तेमाल अपनी दुकान में करना शुरू कर दिया। वे अपनी दुकान के बाहरी हिस्से में बैठ जाते और हर आने-जाने वाले के चेहरे को पढ़ते, यहाँ तक कि उनकी नज़र इतनी तेज़ हो गई कि अगर कोई आदमी ताले का ग्राहक हो या किसी अन्य वजह से सड़क पर चल रहा हो, तो वे तुरंत पहचान लेते। जिस पर वे अंदाज़ा लगा लेते कि वह ताले की लाइन की कोई चीज़ खरीदना चाहता है, वे तुरंत अपनी आवाज़ से उसे आकर्षित करते और उसे अपनी दुकान में बुला लेते। इस तरह उनका कारोबार अचानक काफ़ी बढ़ गया, यहाँ तक कि वे बाज़ार में सबसे ज़्यादा सामान बेचने वाले दुकानदार बन गए।

प्रगति का रहस्य हमेशा सरल सिद्धांतों में छिपा होता है, लेकिन लोग अक्सर प्रगति को किसी बड़ी चीज़ के माध्यम से हासिल की जाने वाली चीज़ के रूप में सोचते हैं। आप कुछ मीठी बातों से, अपने हाथों और पैरों की मेहनत से, अपने सीमित संसाधनों का उपयोग करके और एक काम पर टिके रहकर सफलता की महान ऊँचाइयों तक पहुँच सकते हैं। हालाँकि उनमें से ऐसा कुछ भी नहीं है, जो बहुत बड़ा हो और जिसे आम आदमी हासिल न कर सके।



एक व्यापारिक रहस्य



मोहल्ले में कई मुस्लिम होटल हैं। मैं उन्हें दस साल से देख रहा हूँ, लेकिन इनमें से केवल एक होटल ऐसा है, जो इस दौरान लगातार विकास करता रहा है। बाक़ी सभी होटल आज भी वहीं पड़े हैं, जहाँ दस साल पहले थे। मैंने एक दिन उस संपन्न होटल के मालिक से पूछा कि

आपकी तरक्की का रहस्य क्या है? उसने उत्तर दिया, “बहुत सरल है। जो चीज़ दूसरे होटल वाले किलो में खरीदते हैं, उसे हम बोरों में खरीदते हैं। हर खरीदारी के समय हम पूरा बाज़ार देखते हैं और वहाँ से जो सस्ते में मिल जाता है, ले लेते हैं। ज़्यादा मात्रा और नक़द खरीद के कारण आइटम हमारे लिए और भी सस्ता हो जाता है।” फिर उन्होंने हँसते हुए कहा, “ग्राहक से नहीं कमाया जाता, बाज़ार से कमाया जाता है।”

सामान्यतः दुकानदार सामने आने वाले ग्राहक की जेब से ज़्यादा पैसे निकाल लेने को दुकानदारी मानते हैं। यह दुकानदारी नहीं, बल्कि लूट है और जिस दुकानदार के बारे में मशहूर हो जाए कि वह लूटता है, उसके यहाँ खरीदारी करने कौन जाता रहेगा? यही कारण है कि ऐसे दुकानदार ज़्यादा तरक्की नहीं कर पाते। दुकानदारी का एक बेहतर तरीका यह है कि माल की खरीदारी के समय कम क्रीमत पर माल लेने का प्रयास करें, ताकि ग्राहक को सामान्य दर से देने के बाद आपको ज़्यादा लाभ मिले।

यह सिद्धांत किसी भी प्रकार के व्यवसाय के लिए सत्य है। ऐसा हर बिज़नेस में होता है कि दुकानदार जो चीज़ अपने ग्राहक को बेचता है, उसे कहीं से खरीदकर लाता है। यह खरीदारी चाहे एक चरण में की जाए या कई चरणों में, इसके हमेशा कई रूप होते हैं। अकसर दुकानदार परेशानी और भीड़ से बचने के लिए अपना ज़रूरी सामान किसी सुविधाजनक या नज़दीकी स्रोत से ले लेते हैं, लेकिन अगर दौड़-भाग की जाए और मेहनत से काम लिया जाए, तो वही वस्तु अपेक्षाकृत कम क्रीमत पर प्राप्त की जा सकती है, जो दूसरा व्यक्ति मेहनत से बचने के लिए ऊँचे दरों पर प्राप्त कर रहा है।

आम दुकानदार हमेशा ग्राहक की जेब से ज़्यादा पैसा वसूल करके अपनी मेहनत की कमी को पूरा करना चाहते हैं, लेकिन इस प्रकार का व्यापार कभी भी इंसान को बड़ी तरक्की की ओर नहीं ले जाता। सबसे

राहें बंद नहीं

अच्छी व्यावसायिक युक्ति यह है कि ग्राहक को उचित मूल्य पर सामान पहुँचाया जाए और ग्राहक तक पहुँचने से पहले के जो चरण हैं, उसमें अधिकतम लाभ उठाने का प्रयास किया जाए। ज्यादा कमाई बाजार से की जाए, न कि ग्राहक से। (17 अगस्त, 1980)

आसानी हमेशा मुश्किलों के बाद आती है

गर्मी के मौसम में जब धूल भरी आँधियाँ उठती हैं, तो वे मुसीबत के अलावा कुछ नहीं लगती, लेकिन रूस के मौसम विज्ञानियों ने काराकोरम रेगिस्तान में शोध के बाद कहा है कि धूल भरी आँधियाँ पृथ्वी पर मौसम की सख्ती को नियंत्रित करने का एक प्राकृतिक साधन हैं। जब आँधियाँ चलती हैं, तो उनके कारण धूल ऊपर उठकर छा जाती है और वातावरण में एक आवरण बना लेती हैं। इस प्रकार ये आँधियाँ पृथ्वी की सतह को गर्मी से बचाती हैं। रूसी वैज्ञानिकों ने विभिन्न उपकरणों और जहाजों का उपयोग करके तूफ़ानों की विशेषताओं का अध्ययन किया है। वे कहते हैं कि गर्मी के दिनों में भी जब धूल भरी हवाएँ चलने लगती हैं, तो रेगिस्तान की गर्म सतह ठंडी हो जाती है। धूल के ये छायादार बादल एक सीमित क्षेत्र में भी छा सकते हैं और काफ़ी दूर तक भी, जैसे अरब से दक्षिण अमेरिका तक और मध्य एशिया से आर्कटिक महासागर तक।

प्रकृति की व्यवस्था इस प्रकार बनी है कि प्रत्येक उपयोगी घटना एक कठिन प्रक्रिया के बाद अस्तित्व में आती है। यह एक सबक है, जो हमें बताता है कि जब हम अपने जीवन के बारे में कोई योजना बनाते हैं, तो हमें इस तथ्य को सामने रखना चाहिए कि वांछित परिणाम प्राप्त

करने के लिए हमें संघर्ष के दौर से गुजरना होगा। वर्तमान संसार को उसके रचयिता ने इसी प्रकार रचा है और इसके अनुकूल चलकर ही हम कोई उपयोगी परिणाम प्राप्त कर सकते हैं। अगर हम चाहते हैं कि हमें 'आँधी' का कष्ट न उठाना पड़े और इसके बिना ही हमारे सिर पर ठंडे बादल छाया कर लें, तो हमें ऐसा परिणाम प्राप्त करने के लिए एक और ब्रह्मांड बनाना होगा।

यह एक सत्य है कि अधिकांश स्थिति में असफलता का कारण यही होता है कि व्यक्ति तुरंत सफलता चाहता है। सड़कों और रास्तों की दुनिया के लिए 'शॉर्टकट' का शब्द सही है, लेकिन जीवन के संघर्ष में 'शॉर्टकट' जैसी कोई चीज नहीं होती।

सूरत में एक हीरे की दुकान है, जो दूसरी मंज़िल पर है। एक युवक दुकान में घुस आया। उसने एक हीरा चुराया। वह उसे लेकर बाहर जाना चाहता था, लेकिन दुकान के लोगों को शक हो गया। उन्होंने तुरंत सीढ़ी का दरवाज़ा बंद कर दिया और युवक से पूछताछ करने लगे। युवक ने देखा कि सीढ़ी से भागना उसके लिए संभव नहीं है, इसलिए वह तेज़ी से पास की खिड़की में घुस गया और वहाँ से नीचे कूद गया। बज़ाहिर उसने बचने के लिए छलाँग लगाई थी, लेकिन जब वह दूसरी मंज़िल से सड़क पर गिरा, तो वह इतनी बुरी तरह घायल हो गया कि सड़क पर ही उसकी मृत्यु हो गई। (टाइम्स ऑफ इंडिया; 21 जनवरी, 1980)

सीढ़ी का रास्ता अगर किसी को बंद नज़र आए तो वह 'खिड़की' से कूदकर सड़क तक नहीं पहुँच सकता। ऐसी छलाँग उसे जहाँ ले जाएगी, वह क़ब्र है, सड़क नहीं। बज़ाहिर यह एक मूर्ख युवक की कहानी मालूम होती है, लेकिन कई बुद्धिमान लोग भी ठीक यही तरीक़ा अपने जीवन में अपनाते हैं और आखिरकार उनका वही अंजाम होता है, जो ऊपर बताए गए युवक का हुआ।



एक विरासत यह भी है



करीम बख्श एक सीधे-सादे धार्मिक व्यक्ति थे। गाँव की मामूली आय पर वे गुज़र कर लेते थे। 65 वर्ष की आयु में जब वे अपने पीछे चार बच्चे छोड़कर मरे, तो उन्होंने उनके लिए कोई महत्वपूर्ण संपत्ति नहीं छोड़ी थी। उनकी मृत्यु के बाद उनके बड़े बेटे रहीम बख्श अपने लिए कुछ आय की सूरत पैदा करने के लिए शहर चले आए। शहर में उन्होंने थोड़ी-सी पूँजी से एक व्यवसाय शुरू किया।

रहीम बख्श के पिता ने उनके लिए कोई विरासत नहीं छोड़ी थी, लेकिन उन्होंने संतोष व सादगी और बिना किसी से लड़े अपना काम करने की विरासत छोड़ी थी। यह विरासत रहीम बख्श के लिए बहुत उपयोगी साबित हुई। यह उनकी सादगी और संतोष का ही परिणाम था कि मामूली आय के बावजूद वे लगातार तरक्की करते रहे। उनके शांत स्वभाव ने उन्हें और मदद की। हर कोई उनसे खुश था। उन्हें सभी का सहयोग मिल रहा था। हालाँकि उनकी तरक्की धीमी थी, फिर भी एक दिन रुभी रुके बग़ैर जारी रही।

हालाँकि रहीम बख्श का कारोबार मामूली था, लेकिन उनका बड़प्पन, उनकी निःस्वार्थता और उनकी ईमानदारी ने उन्हें अपने परिवेश में इतना सम्मान दे रखा था मानो वे बहुत बड़े रुतबे के आदमी हों। उनके पास बहुत कम पूँजी थी, लेकिन लेन-देन में साफ़-सफ़ाई और वादे का पक्का होने का नतीजा यह था कि बाज़ार में बड़े-बड़े थोक व्यापारी उनसे कहते थे, “मियाँ जी! जितना चाहो उतना माल ले जाओ। पैसों की चिंता मत करो। पैसे बाद में आ जाएँगे।” कभी-कभी ऐसा भी हुआ कि किसी से झगड़े की नौबत आ गई, लेकिन उन्होंने खुद ही अपने आपको चुप कर लिया। वे दुष्ट व्यक्ति के विरुद्ध कोई जवाबी

कार्रवाई नहीं करते, बल्कि चुपचाप अपने काम में लग जाते और उसके लिए प्रार्थना करते रहते। जब भी शैतान उनके दिल में कोई शैतानी भावना ऊभारता, तो उनके पिता का मासूम चेहरा उनके सामने खड़ा हो जाता। उन्हें लगता था कि अगर मैंने कुछ गलत काम किया या किसी से झगड़ा किया, तो मेरे पिता की आत्मा को क्रम में तकलीफ़ होगी। यह विचार उनकी भावनाओं को तुरंत दबा देता। वे उस रचनात्मक रास्ते पर फिर से चल पड़ते, जिस पर उनके पिता ने उन्हें छोड़ा था।

जैसे-जैसे उनका व्यवसाय बढ़ता गया, उन्हें और ज्यादा सहायकों की आवश्यकता महसूस हुई। अब वे अपने भाइयों को बुलाने लगे, यहाँ तक कि चारों भाई भी शहर चले आए। धीरे-धीरे उनके व्यवसाय के चार विभाग हो गए। प्रत्येक ने एक-एक विभाग की जिम्मेदारी ले ली। चारों भाई एक साथ रहते थे और एक साथ खाते-पीते थे, लेकिन व्यापारिक दृष्टि से प्रत्येक भाई अपना-अपना विभाग स्वतंत्र रूप से सँभालता था।

कुछ दिनों के बाद रहीम बख़्श को एहसास हुआ कि बड़े भाई होने के नाते, चूँकि वे व्यवसाय के मालिक हैं, इसलिए बाक़ी भाई अपना काम उतनी लगन से नहीं करते, जितना एक आदमी तब करता है, जब वह काम को अपना निजी काम मान लेता है। अब रहीम बख़्श के लिए दोनों स्थितियों में से किसी एक को चुनने का सवाल था— या तो कारोबार अपने हाथ में ले लें और बाक़ी तीन भाइयों को इससे अलग कर दें और इस तरह भाइयों से हमेशा के लिए दुश्मनी मोल ले लें। दूसरा यह कि चीज़ें जैसी चल रही हैं, वैसी ही चलने दें। आख़िरकार वही हुआ, जो संयुक्त उद्यमों में आम तौर पर होता है यानी आपसी शिकायतें और फिर कड़वी यादों के साथ कारोबार का बँटवारा।

रहीम बख़्श ने कुछ दिनों तक सोचा और उसके बाद सभी भाइयों को इकट्ठा किया और सारी बात उनके सामने साफ़-साफ़ रख दी।

उन्होंने कहा कि ईश्वर की कृपा से अभी तक कुछ नहीं बिगड़ा है। सबसे अच्छी बात यह है कि चारों भाई एक-एक कारोबार को ले लें और हर कोई अपना-अपना कारोबार चलाए। इस तरह हमारे पिता की आत्मा को शांति मिलेगी और मुझे यकीन है कि इसमें हर एक के लिए ज्यादा बरकत होगी। तीनों भाइयों ने कहा कि हम सब आपके आभारी हैं। अतः आप जो भी निर्णय लेंगे, वह हमें स्वीकार्य है। छोटी-सी बातचीत के बाद लॉटरी निकालने की विधि अपनाने का निर्णय लिया गया और प्रत्येक भाई को चिट्ठी डालकर एक-एक व्यवसाय दे दिया गया।

अब चारों भाई अपना-अपना व्यवसाय करते हैं। प्रत्येक अपने बच्चों को लेकर सुबह से शाम तक अपने-अपने काम में मेहनत करते हैं। चारों के बीच रिश्ते पहले से भी बेहतर हैं। हर कोई दूसरों की मदद के लिए हमेशा तैयार रहता है। चारों ने अपना घर अलग-अलग बनाया है, लेकिन रहीम बख्श आज भी उसी तरह सबके 'बड़े भाई' हैं, जैसे वे पहले बड़े भाई थे। एक भाई जो बात कह दे, दूसरा भाई उसे कभी नहीं टालता। अगर एक घर में कोई जरूरत पड़ती है, तो चारों घरों की महिलाएँ और बच्चे मिलकर उसे ऐसे करते हैं, जैसे यह उनका अपना काम हो।

अकसर पिता सोचते हैं कि उनके बच्चों के लिए सबसे बड़ी विरासत उनके लिए धन और संपत्ति छोड़ना है, लेकिन सच तो यह है कि सबसे भाग्यशाली बच्चा वह है, जिसके पिता उसके लिए सैद्धांतिक जीवन की विरासत छोड़ गए हों। वे अपने बच्चों को यह सीख देकर इस दुनिया से चले गए कि उन्हें अपनी मेहनत पर भरोसा करना चाहिए, लोगों से उलझे बिना अपना काम करना चाहिए। अपने उचित अधिकार पर संतुष्ट रहें। वर्तमान लाभ के बजाय भविष्य की संभावनाओं पर ध्यान दें। कल्पनाओं में खोए रहने के बजाय यथार्थवादी दृष्टिकोण अपनाएँ। दुनियावी विरासत की तुलना में नैतिक विरासत ज्यादा महत्वपूर्ण है, लेकिन बहुत कम पिता होते हैं, जो यह बात जानते हों।



इतनी अक़ल जानवर को भी होती है



क़ुरआन में आदम के दो बेटों की एक घटना का वर्णन किया गया है। एक भाई ने गुस्से में आकर दूसरे भाई की हत्या कर दी। किसी इंसान की हत्या का यह पहला मामला था। हत्यारे को समझ में नहीं आ रहा था कि वह अपने भाई के शव का क्या करे। उसी वक़्त ईश्वर ने एक कौआ भेजा। उसने एक मरे हुए कौए को उसके सामने 'दफ़नाया'। उसने अपनी चोंच और पंजे से ज़मीन खोदी और मरे हुए कौए को अंदर रखकर मिट्टी से ढक दिया। यह देखकर हत्यारे ने कहा, "अफ़सोस है मुझ पर! मैं उस कौए जैसा भी न हो सका कि अपने भाई के शव को ज़मीन में छुपाने की योजना भी न बना सका।" यह घटना मानव-जाति के आरंभ की है। उस वक़्त से अब तक ईश्वर हमें हमारे जीवन के बारे में सिखाने के लिए जानवरों में से किसी जानवर को 'भेजकर' हमें हमारे जीवन के बारे में सबक़ देता है, लेकिन इंसान मुश्किल से ऐसा करता है कि वह ऐसी घटनाओं से सीख ले। यहाँ एक पक्षी की घटना उल्लेखित की जा रही है, जिसमें हमारे लिए बहुत बड़ी सीख है।

एक बार अबाबील चिड़िया ने छत की लकड़ी में एक घोंसला बनाया। घोंसला मिट्टी का था। नर और मादा, दोनों अपनी चोंच में थोड़ी गीली मिट्टी लाते और उससे घोंसला बनाते। लगातार मेहनत के बाद कुछ दिनों में घोंसला तैयार हो गया। अब अबाबील ने उसके अंदर अंडा दे दिया। एक दिन अबाबील का एक जोड़ा घोंसले में बैठा था। चार अंडे और दो पक्षियों का भार घोंसले के लिए बहुत ज़्यादा साबित हुआ और वह लकड़ी से छूटकर गिर गया। अंडे टूटकर बरबाद हो गए। उसके बाद देखने वालों ने देखा कि दोनों पक्षी पूरी छत में चारों तरफ़ उड़ रहे थे। वे छत की लकड़ियों में अपने अगले घोंसले के लिए ज़्यादा सुरक्षित जगह तलाश कर रहे थे। आखिरकार उन्हें अपने लिए एक ऐसी जगह मिल गई, जो घोंसले को सँभाल सकती थी।

पहली बार अबाबीलों ने खाली मिट्टी का घोंसला बनाया था। अब दूसरी बार उन्होंने जो मिट्टी लानी शुरू की, उसमें घास मिली हुई थी। पहले प्रयोग के बाद उन्होंने साफ़ गारे को अपर्याप्त पाया, इसलिए उन्होंने घास-मिश्रित घोल से घोंसला बनाना शुरू कर दिया मानो पहले अगर खाली मिट्टी थी, तो अब घोंसले के लिए मजबूत मिट्टी चुनी गई। परिणाम स्पष्ट था। दूसरा घोंसला ज्यादा ठोस और जमा हुआ था। वह अपनी जगह पर बैठ गया और उसमें रखे अंडे सुरक्षित रहे, यहाँ तक कि उनमें से बच्चे निकल आए। बच्चे अपनी माँ के साथ उड़कर क्षितिज और हवा में गायब हो गए। यह घटना खुशीद अहमद बिस्मिल साहब (जन्म : 1947) के घर की है, जो थाना मंडी (राजौरी) के निवासी हैं। 19 सितंबर, 1979 को उन्होंने मुझे उक्त कमरा दिखाया और घटना बताई। अगर जानवर का प्रयास पहली बार विफल हो जाता है, तो दूसरे प्रयास से पहले वह यह मालूम करता है कि उसके प्रयास में क्या कमी थी, जिससे उसकी योजना विफल हो गई और फिर एक ज्यादा सटीक योजना के तहत दूसरा निर्माण करता है, लेकिन हमारा 'आशियाना' गिरता रहता है और हमें कभी भी अपनी कमी का एहसास नहीं होता और हम ज्यादा पाएदार निर्माण की योजना नहीं बनाते।

झगड़े से बचकर

दो किसानों के खेत मिले हुए थे। उनके बीच एक मेंड़ का झगड़ा हो गया। दोनों कहते थे कि मेंड़ मेरा है। दोनों खेत की मेंड़ पर लड़ गए। यह झगड़ा पहले 'मेंड़' को लेकर था, लेकिन फिर यह 'प्रतिष्ठा' का मुद्दा बन गया। दोनों को ऐसा लगने लगा कि मेंड़ छोड़ना लोगों की नज़रों में अपनी बेइज्जती करना है, इसलिए विवाद बढ़ता गया। बात यहाँ तक

पहुँची कि दोनों पक्षों की ओर हत्याएँ हुईं, खेत काट दिए गए। दोनों ने एक-दूसरे का सामान जला दिया। इसके बाद मामला और बढ़ गया। वह पुलिस और कोर्ट का मामला बन गया। मुक़दमों का एक लंबा सिलसिला शुरू हुआ। ये मुक़दमे 20 साल बाद तभी ख़त्म हुए, जब उनके खेत, बाग़, ज़ेवर सब बिक गए। दोनों ने एक मेंड़ को पाने के लिए अपना सब कुछ खो दिया।

यही मेंड़ का झगड़ा दूसरे किसान के साथ हुआ, लेकिन तत्काल उकसावे में आकर कार्रवाई करने के बजाय उसने इस पर विचार किया। उसने बुद्धिमान लोगों से सलाह-मशवरा किया। आखिरकार उसकी समझ में यह बात आ गई कि मेंड़ का झगड़ा मेंड़ पर नहीं सुलझता। झगड़ा सुलझाने के लिए एक और जगह है। यह सोचकर उसने झगड़े की मेंड़ दे दी।

उसने यह किया कि समस्या के बारे में 'आज' से सोचने के बजाय 'पीछे' से सोचना शुरू किया। मेंड़ की घटना से उसका दिल भी आहत हुआ। उसे भी अपनी हानि और अपमान से वही दुख हुआ, जो ऐसे समय में हर इंसान को महसूस होता है, लेकिन उसने अपनी भावनाओं को क़ाबू में रखा। उसने तुरंत कार्रवाई करने के बजाय सोच-समझकर कार्रवाई करने का फैसला किया।

इस प्रश्न पर विचार करने पर कि मेरे प्रतिद्वंद्वी को मेरी मेंड़ पर क़ब्ज़ा करने का साहस क्यों हुआ, वह इस विचार पर पहुँचा कि ऐसा प्रतिद्वंद्वी के संबंध में मेरी कमज़ोरी के कारण हुआ। मेरे और प्रतिद्वंद्वी के बीच असली मुद्दा मेंड़ का मुद्दा नहीं है, बल्कि असली मसला यह है कि मेरे प्रतिद्वंद्वी के संबंध में मेरी स्थिति इतनी मज़बूत नहीं है कि वह मुझे दबाने और मेरे अधिकारों पर हाथ डालने की हिम्मत न कर सके। ठंडे दिमाग़ से सोचने के बाद उसे एहसास हुआ कि अगर उसने अपनी शक्ति और स्थिति को बढ़ा लिया, तो वह अपने प्रतिद्वंद्वी के खिलाफ़ बेहतर तौर

पर सफल हो सकता है, क्योंकि उसके बाद उसके प्रतिद्वंद्वी की उस पर हमला करने की हिम्मत नहीं होगी।

अब वह अपने खेतों पर पहले से ज़्यादा मेहनत करने लगा। जिस शक्ति का उपयोग वह अपने प्रतिद्वंद्वी को नष्ट करने में लगाता, उसी शक्ति का उपयोग उसने खुद के निर्माण में करना शुरू कर दिया। इस नई योजना ने उसमें एक नया जोश जगा दिया। उसने न केवल अपने खेतों में कड़ी मेहनत करनी शुरू कर दी, बल्कि खेती के साथ-साथ कुछ अन्य संबंधित व्यवसाय भी शुरू कर दिए। उसकी नई चेतना का परिणाम यह हुआ कि उसने अपने जीवन को पुनर्गठित किया। उसने खर्चे कम करने और आय बढ़ाने के सिद्धांत का सख्ती से पालन किया। इसके साथ ही उसने अपने बच्चों को भी शिक्षा की राह पर लगा दिया। उसने निर्णय लिया कि वह अपने प्रत्येक बच्चे को उच्च स्तर की शिक्षा देगा।

इस दूसरे व्यक्ति को भी अपने प्रयासों में उसी प्रकार 20 वर्ष लग गए, जैसे पहले व्यक्ति को 20 वर्ष लगे थे, लेकिन पहले व्यक्ति के लिए 20 साल का मतलब बरबादी था, जबकि दूसरे व्यक्ति के लिए 20 साल आबादी (तरक़्की) का पर्याय बन गया। इन 20 सालों में उसके बच्चे पढ़-लिखकर अच्छे पदों पर पहुँच चुके थे। उसने अपनी खेती का इतना विस्तार कर लिया था कि वहाँ हल की जगह ट्रैक्टर चलने लगा। जिस किसान से उसका मेंड़ को लेकर विवाद था, उसने मेंड़ सहित उसका सारा खेत खरीद लिया।

जिस आदमी ने मेंड़ का झगड़ा मेंड़ पर निपटाने की कोशिश की, वह बरबाद हो गया। इसके विपरीत जिसने मेंड़ को छोड़कर दूसरे क्षेत्र में प्रयास किया, वह न केवल मेंड़ का मालिक बना, बल्कि प्रतिद्वंद्वी का पूरा खेत उसके क़ब्ज़े में आ गया।

अगर बिजली का बल्ब जलते-जलते बुझ जाए या पंखा चलते-चलते रुक जाए, तो हम बल्ब तोड़कर नहीं देखते या पंखे से नहीं

उलझते, क्योंकि हम जानते हैं कि बल्ब के बुझने और पंखे के बंद होने का कारण बल्ब और पंखे के अंदर नहीं, बल्कि उनके बाहर होता है और फिर जहाँ से समस्या आई है, उसे ठीक करके अपने बल्ब और पंखे को फिर से चालू कर देते हैं। इंसानी मामले प्रायः इसी प्रकार के होते हैं, लेकिन यह अजीब बात है कि जो बात आदमी बल्ब और पंखे के मामले में कभी नहीं भूलता, वह इंसानों के मामले में हमेशा भूल जाता है।

इंसान की यह एक सामान्य कमजोरी है कि जब भी उसके जीवन में कोई समस्या आती है, तो वह अपना सिर वहीं मारने लगता है, जहाँ समस्या उत्पन्न हुई है। हालाँकि ज्यादातर मामलों में ऐसा होता है कि समस्या कहीं पैदा होती है और उसका कारण कहीं होता है। 'वर्तमान' की कोई घटना अकसर 'अतीत' की किसी घटना का परिणाम होती है। एक मामले में किसी का दुर्व्यवहार अकसर दूसरे मामले में पाई गई स्थिति के कारण होता है। ऐसी स्थिति में सबसे बड़ी समझदारी यही है कि व्यक्ति अपना सिर समस्या पर न टकराए, बल्कि उसे वास्तविक कारण का पता लगाना चाहिए और उस मामले को सुलझाने की कोशिश करनी चाहिए, जहाँ मामला बिगड़ने के कारण उसके साथ यह दुर्घटना हुई है, जिसमें वह आज खुद को फँसा हुआ पाता है।

बरबादी के बाद भी



एक अंग्रेज़ विद्वान इयान निश जापान गए। उन्होंने वहाँ 11 साल रहकर जापानी भाषा सीखी और गहराई के साथ जापानी क्रौम का गहरा अध्ययन किया। इसके बाद उन्होंने अपने अध्ययन और शोध के

नतीजों को 'द स्टोरी ऑफ जापान' नाम से 238 पन्नों की किताब में प्रकाशित किया। उन्होंने किताब में लिखा—

“जिस चीज़ ने जापानी राष्ट्र के जीवन को सबसे ज्यादा गहराई से प्रभावित किया, वह राजनीति नहीं, बल्कि कांटों शाहर का विनाशकारी भूकंप था। 1 सितंबर, 1923 को एक भीषण भूकंप ने पूर्वी जापान को तबाह कर दिया, जो जापान का ज्यादा आबादी वाला क्षेत्र था। दूसरा इंसानों द्वारा निर्मित भूकंप 1945 में जापान की हार थी। जब दो परमाणु बमों ने जापान के दो सबसे बड़े शहरों को मलबे का ढेर बना दिया। अगर 'भूकंप' से पुनर्निर्माण का मन जाग जाए, तो भूकंप नए विकास की सीढ़ी बन जाता है। इसके विपरीत अगर भूकंप केवल अभाव और झुँझलाहट की भावना पैदा करे, तो उससे एक राजनीतिक चीख-पुकार सामने आती है, जो परिणाम की दृष्टि से इतनी निरर्थक है कि उससे ज्यादा अर्थहीन कुछ भी नहीं है।”

किसी व्यक्ति के जीवन में सबसे महत्वपूर्ण है— कर्म की भावना। जब इंसान के अंदर कर्म की भावना जागती है, तो उसके अंदर की सभी सोई हुई शक्तियाँ जाग जाती हैं। वह ज्यादा बेहतर तौर पर सोचता है। ज्यादा सफल योजनाएँ बनाता है और अपने काम को पूरा करने के लिए कड़ी मेहनत करता है। इसके विपरीत जिस व्यक्ति में कर्म की भावना नहीं होती, वह निष्क्रिय अवस्था में पड़ी मशीन की तरह बेकार पड़ा रहता है और अनुभव से पता चलता है कि संतुष्टि और आराम की स्थितियाँ आम तौर पर इंसान की ऊर्जा को सुस्त कर देती हैं, उसे जगाती नहीं। इसके विपरीत जब इंसान का जीवन कठिनाइयों और बाधाओं से भरा होता है, तो उसके भीतर छिपी शक्तियों को झटका लगता है। उसकी क्षमताएँ इस तरह जाग उठती हैं, जैसे कोई आदमी बेसुध सो रहा हो और उसके ऊपर कोई पत्थर गिर पड़े, उसी तरह उसकी क्षमताएँ जाग जाती हैं, लेकिन यह लाभ किसी को आपने आप

नहीं मिल जाता। हर मामले में शुरुआती हिस्से का भुगतान खुद व्यक्ति को करना पड़ता है। जब भी किसी व्यक्ति के जीवन में कोई 'बरबादी' की घटना घटती है, तो वह उसे दो संभावनाओं के बीच खड़ा कर देती है। वह या तो उससे यह सबक ले कि उसे खुद को फिर से ऊर्जावान होकर अपना पुनर्निर्माण करना है या फिर हताशा और शिकायत लेकर ठंडी आहें भरता रहे।

इंसान प्रारंभिक अवस्था में जिस प्रवृत्ति को अपनाता है, उसका संपूर्ण जीवन उसी दिशा में चल पड़ता है। यही कारण है कि उसकी आंतरिक क्षमताएँ काम करने लगती हैं। इंसान के जीवन में जब भी कोई दुर्घटना घटित हो, तो उसे दुर्घटना को न देखकर खुद को देखना चाहिए। भविष्य का कोई भी परिणाम पूरी तरह से इस बात पर निर्भर करता है कि कोई व्यक्ति स्थिति पर कैसे प्रतिक्रिया करता है। अगर पुनर्निर्माण की भावना पैदा होती है, तो यह एक सकारात्मक प्रतिक्रिया है, जो अनिवार्य रूप से सफलता की ओर ले जाती है और अगर विरोध और शिकायत का मन पैदा होता है, तो यह एक नकारात्मक प्रतिक्रिया है, जिसका अंतिम परिणाम और कुछ नहीं, बल्कि और ज्यादा विनाश है।



प्रतिकूल परिस्थितियाँ तरक्की की सीढ़ी बन गईं



दिल्ली की एक मस्जिद में एक 'मुल्ला जी' इमाम थे। इमामत के अलावा उनकी जिम्मेदारी रोज़ाना कुरआन पढ़ाना भी थी। इन सभी सेवाओं का मुआवज़ा था— 25 रुपये मासिक वेतन, मस्जिद में एक कमरा और दिन में दो बार का खाना। युवा मुल्ला जी इस थोड़े-से मुआवज़े पर समझौता करने को तैयार थे। उन्होंने सोचा कि यह मस्जिद

कम-से-कम मेरे लिए शरणस्थल तो है। मैं यहीं रहकर अपने बच्चे की पढ़ाई पूरी करवा लूँगा। मैं नहीं तो मेरा बच्चा भविष्य में बेहतर वित्तीय जीवन हासिल कर लेगा, लेकिन मस्जिद के लोगों का उनके साथ अच्छा व्यवहार न था। हर नमाज़ी उन्हें अपना नौकर समझता था। ज़रा-ज़रा-सी बात में हर आदमी उन पर बरस पड़ता और उन्हें अपमानित करता था। कोई उन्हें फ़र्श के लिए, कोई झाड़ू के लिए, कोई लोटे के लिए, कोई किसी और चीज़ के लिए बिगड़ता रहता। वे आर्थिक कष्ट सहन कर सकते थे, लेकिन यह अपमान उनके लिए असहनीय था। आख़िरकार उन्होंने निर्णय लिया कि मुझे अपना जीवन स्थायी रूप से मस्जिद से जोड़कर नहीं रखना है, बल्कि मुझे कोई अन्य कार्य भी करना है, लेकिन मस्जिद को तुरंत छोड़ना भी ठीक न था, क्योंकि मस्जिद की इमामत छोड़ने के बाद मस्जिद का कमरा उनसे छिन जाता और उनके लिए शहर में दूसरी जगह पाना संभव नहीं था।

उन्होंने मस्जिद की इमामत करते हुए शहर के मेडिकल कॉलेज में प्रवेश लिया और चुपचाप चिकित्सा की पढ़ाई शुरू कर दी। अपनी मेडिकल शिक्षा पूरी करने में उन्हें पाँच साल लग गए। इस दौरान वे मस्जिद के लोगों के बुरे व्यवहार को पहले से भी ज़्यादा शालीनता से सहन करते रहे। नए निर्णय में सफल होने के लिए उन्हें धैर्य रखना आवश्यक था। उनके लिये यह आवश्यक था कि अपमान के जीवन से बाहर निकलने के लिए कुछ और वर्षों तक अपमान का जीवन सहन करें।

आख़िरकार वह समय आ गया कि उन्हें मेडिकल कॉलेज से डॉक्टरेट की उपाधि मिल गई। अब उन्होंने मस्जिद के लोगों का शुक्रिया अदा करते हुए इमामत से इस्तीफ़ा दे दिया और शहर के एक मोहल्ले में एक जगह किराये पर लेकर अपना क्लिनिक खोल लिया। उनके जीवन के कड़वे अनुभवों और भविष्य के लिए उनके लंबे संघर्ष ने उन्हें

बहुत कुछ सिखा दिया था। उन्होंने अपना क्लिनिक बड़ी मेहनत और बुद्धिमत्ता से चलाया। छह महीने बाद ही उनकी आमदनी इतनी हो गई कि एक घर लेकर अपने बच्चों के साथ रहने लगे। एक साल बाद उन्हें एक स्थानीय मेडिकल कॉलेज में लेक्चरर का पद भी मिल गया। इस प्रकार उनके आर्थिक जीवन में ज़्यादा स्थिर हो गया। कल के मुल्ला जी अब डॉक्टर बनकर जी रहे हैं। इस तरह उन्हें सम्मान भी मिला और आर्थिक आज़ादी भी।

जीवन में प्रतिकूल परिस्थितियाँ जीवन की नई सीढ़ियाँ होती हैं, जिनका उपयोग करके इंसान आगे बढ़ सकता है। बशर्ते वह प्रतिकूल परिस्थितियों से नफ़रत और शिकायत का सबक न सीखे, बल्कि उसे सकारात्मक सोच के तहत अपने लिए एक नया भविष्य बनाने में लग जाए।



मौक़ा सिर्फ़ एक बार



कॉलेज के एक पुराने शिक्षक के एक वाक्य ने मुझे बहुत प्रभावित किया। उन्होंने कहा, “जीवन केवल एक बार मिलता है।” वे अपने जीवन पर टिप्पणी कर रहे थे। मैं बी०एससी० करके नौकरी करने लगा, एम०एससी० नहीं की। अब मेरे सामने कितने अच्छे-अच्छे मौक़े आते हैं, लेकिन मैं उनसे फ़ायदा नहीं उठा सकता। सिर्फ़ इसलिए कि मेरे पास मास्टर्स डिग्री नहीं है। अगर आपके पास उच्च योग्यता नहीं है, तो आप उच्च अवसरों से लाभ उठाने से भी चूक जाएँगे।”

यह टिप्पणी हमारे समाज के लगभग 99 प्रतिशत लोगों के लिए सत्य है। प्रारंभिक उम्र इंसान के लिए तैयारी की उम्र है, लेकिन ज़्यादातर

लोग इस उम्र का पूरा उपयोग नहीं कर पाते। वे अपना सर्वोत्तम समय सस्ते कामों में बर्बाद कर देते हैं। ज़िम्मेदारियाँ भी बढ़ जाती हैं और काम करने का समय भी आ जाता है। अब वे कम तैयारी के साथ व्यावहारिक जीवन के क्षेत्र में उतरने को मजबूर होते हैं। वे चाहकर भी ज्यादा प्रगति नहीं कर पाते। उन्हें अपना पूरा जीवन इस तरह बिताना पड़ता है कि वे इस दुनिया में अपनी क्षमताओं के लिए निर्धारित अंतिम सीमाओं की तुलना में बहुत कम परिणाम हासिल कर पाते हैं। वे अभाव और असफलता की भावना में जीते रहते हैं, यहाँ तक कि इसी अवस्था में उनकी मृत्यु हो जाती है।

अगर आपने जीवन के क्षेत्र में कम तैयारी के साथ प्रवेश किया है, तो आप इस दुनिया में अपना भरपूर हक़ नहीं पा सकते और जो एक बार वंचित रहा, वह मानो हमेशा के लिए वंचित हो गया, क्योंकि ज़िंदगी एक ही बार मिलती है, बार-बार नहीं।

पत्थर हर किसी के लिए सख्त है, लेकिन पत्थर उस व्यक्ति के लिए नर्म हो जाता है, जिसने उसे तोड़ने का औज़ार प्राप्त कर लिया हो। हर मामले में यही स्थिति है। अगर आप योग्यता के साथ जीवन के क्षेत्र में उतरेंगे तो आप हर जगह अपना अधिकार प्राप्त करके रहेंगे और अगर आप बिना योग्यता के बिना जीवन के मैदान में उतरे हैं, तो आपके लिए इस संसार में सिवा अपने कथित अधिकार के खो जाने पर रोते रहने और विरोध करने के अलावा और कुछ नहीं है।

माहौल से उम्मीद न रखें, बल्कि अपनी मेहनत और योग्यता पर भरोसा रखें। आपको माहौल से कभी शिकायत नहीं होगी। माहौल के बारे में शिकायत करना वास्तव में माहौल की बजाय खुद की अयोग्यता का इज़हार है, क्योंकि इसका मतलब यह है कि आपने माहौल से अपना अधिकार लेने के लिए आवश्यक तैयारी नहीं की है।



राहें बंद नहीं

उसे स्कूल से निकाल दिया गया



प्रोफेसर अल्बर्ट आइंस्टीन (1879-1955) ने 20वीं सदी के विज्ञान में एक महान क्रांति पैदा की, लेकिन उसके जीवन की शुरुआत बेहद साधारण रही। तीन साल की उम्र तक वह बोलना शुरू नहीं कर सका। वह एक सामान्य पिता का सामान्य बच्चा था। नौ वर्ष की आयु तक वह बिलकुल साधारण बच्चा प्रतीत होता था। स्कूली शिक्षा के दौरान उसे एक बार स्कूल से निकाल दिया गया था, क्योंकि उसके शिक्षकों का मानना था कि उसकी शैक्षणिक अक्षमता के कारण वह अन्य छात्रों पर बुरा प्रभाव डाल रहा था। उन्हें ज्यूरिक के पॉलिटेक्निक में पहली बार प्रवेश नहीं मिल सका, क्योंकि दाखिले की परीक्षा में उसके मार्क्स बहुत कम थे। इसलिए उसने और ज्यादा मेहनत की और अगले वर्ष में दाखिला लिया। उसके एक शिक्षक ने उनके बारे में कहा—

Albert was a lazy dog.

अल्बर्ट एक आलसी कुत्ता था।

20 साल की उम्र तक अल्बर्ट आइंस्टीन में कोई भी असामान्य लक्षण नहीं दिखे, लेकिन इसके बाद उसने कड़ी मेहनत करनी शुरू कर दी और वह उस ऊँचाई पर पहुँचा, जो आज के युग में शायद ही कोई वैज्ञानिक हासिल कर पाया हो। इसी आधार पर उसके एक जीवनी-लेखक ने लिखा है—

We could take heed that it is unnecessary to be a good student to become Einstein.

हमें यह जानना चाहिए कि आइंस्टीन बनने के लिए किसी व्यक्ति के लिए छात्रावस्था में प्रतिष्ठित होना आवश्यक नहीं है। आइंस्टीन ने

अपनी पहली वैज्ञानिक किताब तब प्रकाशित की, जब वह 26 वर्ष का था। तब से उसकी शोहरत निरंतर बढ़ती गई। आइंस्टीन का जीवन बहुत ही सादा था। वह बहुत सादा खाना खाता था। वह अकसर आधी रात तक अपने काम में लगा रहता था। उसे इज़राइल के राष्ट्रपति पद की पेशकश की गई थी, लेकिन उसने इनकार कर दिया। उसका कहना था कि राजनीति समाज का कैंसर है। उसने 1933 में हिटलर की जर्मनी को छोड़ दिया था। हिटलर की सरकार ने घोषणा की कि जो व्यक्ति आइंस्टीन का सिर काटकर लाएगा, उसे 20,000 मार्क्स का इनाम दिया जाएगा। उस समय यह रकम बहुत ज़्यादा थी, लेकिन आइंस्टीन की महानता लोगों के दिलों पर इस कद्र कायम हो चुकी थी कि कोई भी इस पुरस्कार को लेने की हिम्मत नहीं कर सका। (7 अक्टूबर, 1979)

इतिहास में ऐसे कई उदाहरण हैं, जो बताते हैं कि बड़ा इंसान बनने के लिए बड़े परिवार में पैदा होना ज़रूरी नहीं। इंसान मामूली स्थिति से शुरुआत करके भी बड़ी सफलता हासिल कर सकता है, बशर्ते कि वह संघर्ष की शर्तें पूरी करे। वास्तव में वे लोग ज़्यादा भाग्यशाली होते हैं जिन्हें कठिनाइयों में अपने जीवन की शुरुआत करनी पड़ती है, क्योंकि कठिन परिस्थितियाँ हमें प्रेरित करती हैं और हमारे भीतर छिपी हुई क्षमताओं को जगाती हैं। इसके साथ ही जीवन में सबसे अच्छे सबक हमेशा कठिन परिस्थितियों में ही मिलते हैं। एक बड़े आदमी का विकास सुख-सुविधाओं में नहीं, बल्कि कठिनाइयों में होता है। सच तो यह है कि इस संसार में संभावनाओं की कोई सीमा नहीं है। अगर किसी को यहाँ अपने काम के लिए मामूली शुरुआत मिल जाए तो उसे निराश नहीं होना चाहिए। मामूली परिस्थितियाँ जीवन की सबसे मज़बूत सीढ़ी होती हैं। इतिहास की अधिकांश सर्वोच्च उपलब्धियाँ मामूली परिस्थितियों से ही निकली हैं।



25 पैसे से



शाम का समय था। एक 12 साल का बच्चा अपने घर में आया, उसे भूख लग रही थी। वह इस उम्मीद में तेजी से चलकर आ रहा था कि घर पहुँचकर खाना खाएगा और पेट की आग बुझाएगा, लेकिन जब उसने अपनी माँ से खाना माँगा तो जवाब मिला, “इस समय घर में खाने के लिए कुछ नहीं है।” बच्चे का पिता एक गरीब आदमी था। वह कड़ी मेहनत करके थोड़ी-सी रकम कमा लेता था। रोज़ कमाओ और रोज़ दुकान से सामान लाकर अपना पेट भरो— यही उनकी ज़िंदगी थी, लेकिन कभी ऐसा भी होता है कि किसी दिन कोई कमाई नहीं होती और पिता खाली हाथ घर लौट आता। यह उनके लिए भूखे रहने का दिन होता था। इस परिवार की अर्थव्यवस्था को एक शब्द में कहा जा सकता है— “काम मिले तो कमाई, काम न मिले तो उपवासा।”

माँ का जवाब सुनकर बच्चे को बहुत दुख हुआ। ‘मुझे भूख लगी है और मेरे घर में खाने के लिए कुछ भी नहीं है।’ वह चुप रहा और देर तक सोचता रहा। इसके बाद उसने कहा, “क्या आपके पास 25 पैसे भी नहीं हैं?” माँ ने जवाब दिया कि उनके पास 25 पैसे हैं। उसने अपनी माँ से 25 पैसे लिये। इसके बाद एक बाल्टी में पानी भरा। दो गिलास लिये। 25 पैसे की बर्फ़ लेकर बाल्टी में रखी और सिनेमाघर पहुँच गया। यह गर्मी का समय था, जब हर कोई पानी पीने के लिए बेताब रहता है। वहाँ उसने चिल्लाकर ‘ठंडा पानी’ बेचना शुरू कर दिया। उसका पानी तेजी से बिकने लगा। कई लोगों ने बच्चा समझकर ज़्यादा पैसे दे दिए। आखिरकार जब वह गिलास खाली बाल्टी में रखकर घर लौटा, तो उसके पास पंद्रह रुपये थे।

अब बच्चा हर दिन यही काम करने लगा। दिन में वह स्कूल में मेहनत से पढ़ाई करता और शाम को पानी या कुछ और बेचकर पैसा

कमाता। वह दस साल तक ऐसा ही करता रहा। एक तरफ़ घर का खर्चा चलाता रहा और दूसरी तरफ़ अपनी पढ़ाई भी पूरी करता रहा। आज यह हाल है कि लड़के की पढ़ाई पूरी हो गई है और उसे नौकरी भी मिल गई है। उसे प्रतिमाह 750 रुपये वेतन मिलता है। इसके साथ ही 'शाम का कारोबार' भी चल रहा है। वह अपने छोटे-से परिवार के साथ खुशी से रह रहा है। अपनी मेहनत की कमाई में ईश्वर ने उसे इतनी बरकत दी कि उसने अपना पुश्तैनी घर फिर से बनवा लिया। आस-पड़ोस के सभी लोग उसका सम्मान करते हैं, उसके माता-पिता की दुआएँ उसे हर समय मिलती रहती हैं।

कठिन परिस्थितियाँ इंसान के लिए विकास की सीढ़ी बन सकती हैं, बशर्ते कि कठिन परिस्थितियाँ इंसान को हतोत्साहित न करें और उसके भीतर नया इरादा पैदा करने का माध्यम बन जाएँ। जीवन में वास्तविक महत्व हमेशा सही शुरुआत का होता है। अगर कोई व्यक्ति अपनी यात्रा इतने पीछे से शुरू करने को तैयार हो जाए, जहाँ से हर कदम उठाना आगे बढ़ना हो, तो उसे कोई भी चीज़ सफलता तक पहुँचने से नहीं रोक सकती। '25 पैसे' से यात्रा शुरू करें, क्योंकि '25 पैसे' से यात्रा शुरू करना हर किसी के लिए संभव है और '25 पैसे' से शुरू किया गया सफ़र हमेशा सफल होता है।

गुरु के बिना



एक महिला ने अंग्रेज़ी पढ़ी। उनके पिता एक मौलवी थे। उनके घर पर अंग्रेज़ी का माहौल नहीं था, इसलिए उन्होंने बमुश्किल तीसरी श्रेणी के साथ एम०ए० (अंग्रेज़ी) पास किया। उन्हें अंग्रेज़ी में लिखने

का शौक था। यह कार्य एक अच्छे शिक्षक के बिना नहीं हो सकता था, लेकिन उनके घर की परिस्थितियाँ इस बात की इजाज़त नहीं देती थीं कि वे एक शिक्षक रखें और उसकी मदद से अंग्रेज़ी में लिखने की योग्यता विकसित करें, लेकिन जहाँ सारे रास्ते बंद हो जाते हैं, वहाँ भी इंसान के लिए एक रास्ता खुला होता है। शर्त सिर्फ़ इतनी है कि इंसान के अंदर चाहत हो और वह अपने लक्ष्य को पाने के लिए अपनी पूरी ताक़त लगा दे। महिला ने टीचर की समस्या का बेहद सफल समाधान निकाला। उन्होंने लंदन में प्रकाशित एक किताब पढ़ी। इसमें अंग्रेज़ी लेखक ने विदेशी अंग्रेज़ी छात्रों को किसी देसी अंग्रेज़ी की लिखी किताब लेकर अंग्रेज़ी लिखने का अभ्यास करने की सलाह दी। इसके बाद रोज़ाना उसमें से कुछ पृष्ठों का अपनी भाषा में अनुवाद करें, फिर किताब को बंद करके एक तरफ़ रख दें और अपने अनुवाद को फिर से अंग्रेज़ी में अनुवाद करें। जब यह हो जाए तो अपनी किताब दोबारा खोलें और छपे हुए पाठ के साथ अपने अंग्रेज़ी अनुवाद की तुलना करें। जहाँ आपको लगे कि आपने ग़लती की है या अभिव्यक्ति की कमी है, तो उसे खोलें, समझें और किताब की रोशनी में अपने निबंध को सुधार लें।

इस बात को महिला ने पकड़ लिया। अब वे प्रतिदिन इसका अभ्यास करने लगीं। किसी अंग्रेज़ी अख़बार या पत्रिका या किताब से एक अंग्रेज़ी लेख लेकर वे उसे रोज़ाना उर्दू में अनुवाद करती थीं और फिर अपने उर्दू अनुवाद को दोबारा अंग्रेज़ी में अनुवाद करती थीं और फिर अपने अंग्रेज़ी अनुवाद को मूल अंग्रेज़ी पाठ के साथ तुलना करती थीं कि कहाँ-कहाँ अंतर है। कहाँ-कहाँ उनसे कोई कमी हुई है? इस तरह वह करीब दो साल तक रोज़ाना ऐसा करती रहीं। इसके बाद उनकी अंग्रेज़ी इतनी अच्छी हो गई कि उन्होंने अंग्रेज़ी में लेख लिखना शुरू कर दिया। उनके लेख अंग्रेज़ी पत्रिकाओं में प्रकाशित

होने लगे। उनके भाई ने निर्यात का व्यवसाय शुरू किया, जिसके लिए बहुत ज़्यादा अंग्रेज़ी पत्राचार की आवश्यकता थी। महिला ने अंग्रेज़ी का सारा कार्यभार सँभाला और सफलतापूर्वक पूरा किया। उपर्युक्त महिला ने जो अनुभव अंग्रेज़ी भाषा में किया, वह अन्य भाषाओं में भी किया जा सकता है।

हमारी दुनिया की एक अजीब विशेषता यह है कि सफलता प्राप्त करने के कई संभावित तरीके हैं। अगर आदमी के कुछ रास्ते बंद हो जाएँ, तब भी कुछ दूसरे रास्ते खुले होते हैं, जिनमें प्रवेश करके वह अपनी मंज़िल तक पहुँच सकता है। यह सच है कि आज के दौर में इंसान की असफलता हमेशा अवसरों की कमी से नहीं, बल्कि कम साहस के कारण होती है।

बेहतर योजना से



एडमिरल एस०एन० कोहिली (भारतीय नौसेना के पूर्व प्रमुख) ने नई दिल्ली में एक भाषण में कहा कि सफलता पूरी तरह से एक मानसिक चीज़ है। अगर आपमें इच्छाशक्ति है, तो आप अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के रास्ते ढूँढ लेंगे और अगर इरादा नहीं है, तो आप यह कहकर बैठ जाएँगे— यह नहीं हो सकता। उन्होंने उदाहरण देते हुए कहा कि भारत-पाक युद्ध (दिसंबर, 1971) में भारतीय नौसेना के पास जो लड़ाकू जहाज़ थे, वे मुख्य रूप से रक्षात्मक भूमिका के लिए डिज़ाइन किए गए थे, लेकिन हमने इन जहाज़ों का इस्तेमाल हमलावर कार्रवाई के लिए किया। हमने कराची बंदरगाह पर हमला किया और इतनी शानदार सफलता हासिल की कि दूसरा पक्ष हैरान रह गया। इस सफलता का कारण यह नहीं था कि हम बेहतर उपकरणों से सुसज्जित

थे। ऐसा केवल इसलिए था, क्योंकि उपलब्ध उपकरणों का उपयोग विवेकपूर्ण तरीके से किया गया था—

Only that the available equipment was intelligently used.

जो सिद्धांत एडमिरल कोहिली ने बताया, वही सिद्धांत व्यक्ति के लिए भी है और राष्ट्र के लिए भी। सफलता का रहस्य हमेशा यही है कि इंसान अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए दृढ़ इच्छाशक्ति रखे और फिर अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए अपने पास उपलब्ध संसाधनों का होशियारी और समझदारी से उपयोग करे।

अधिकांश स्थितियों में इंसान की विफलता का रहस्य यह नहीं है कि उसके पास संसाधन नहीं थे, बल्कि यह है कि वह अपने संभावित संसाधनों का उचित उपयोग नहीं कर सका। गाँव में एक सज्जन ने पक्का मकान बनाने का इरादा किया। उनके संसाधन सीमित थे, लेकिन उन्होंने अपनी निर्माण-योजना में इस पर विचार नहीं किया। उन्होंने पूरे घर के लिए बहुत गहरी नींव खुदवाई, इतनी गहरी कि जैसे वे कोई क़िला बनाने जा रहे हों। एक व्यक्ति ने देखा और कहा, “मुझे उम्मीद नहीं है कि इनका घर पूरा हो सकेगा।” तो ऐसा ही हुआ। उनकी अधिकांश ईंटें और मोटार नींव में खप गए थे, जिससे उनके पास ऊपरी निर्माण के लिए बहुत कम सामग्री बची। दीवारें मुश्किल से खड़ी की जा सकीं और उन पर छत नहीं डाली जा सकी। केवल एक कमरे के ऊपर छत डालकर उन्होंने किसी तरह अपने रहने का इंतज़ाम किया। अगर उन्होंने अनावश्यक रूप से गहरी नींव में ईंटें और गारा बरबाद नहीं किया होता, तो उनके पास घर को पूरा करने के लिए पर्याप्त सामग्री होती, लेकिन ग़लत प्लानिंग के कारण उनका घर ज़मीन के अंदर तो पूरा बन गया, लेकिन ज़मीन के ऊपर केवल एक अधूरा ढाँचा ही खड़ा हो सका।



कुछ नहीं से सब कुछ तक



जो व्यक्ति थोड़े-से लाभ से संतुष्ट हो जाता है, वह बड़े लाभ का मालिक बन जाता है। यह एक अचूक सिद्धांत है, जो अपने आपमें शाश्वत महत्व रखता है। आप जिस भी मामले में इसको आजमाएँगे, आप अवश्य सफल होंगे।

एक आदमी ने बाज़ार में एक छोटी-सी दुकान खोली। वह कपड़े धोने का साबुन और कुछ अन्य चीज़ें बेचता था। उसकी दुकान पर जल्द ही भीड़ लगने लगी। दिन के किसी भी समय उसकी दुकान ग्राहकों से खाली नहीं रहती थी। उसका रहस्य यह था कि वह दो रुपये का साबुन पौने दो रुपये में बेचता था। अगर एक आदमी चार साबुन खरीदता है, तो उसे सामान्य दर से एक रुपये बच जाता। एक आदमी ने शोध किया और पाया कि इस साबुन का थोक मूल्य पौने दो रुपये है। दुकानदार इसे साबुन फैक्ट्री से पौने दो रुपये में लाता और ग्राहकों को उसी कीमत पर बेच देता था।

उस आदमी ने दुकानदार से पूछा कि आप साबुन दाम-के-दाम बेचते हैं, तो फिर इसमें आपको क्या फ़ायदा मिलता है? दुकानदार ने बताया कि मेरी दुकान पर इतना साबुन बिकता है कि दिन भर में इसकी 25 पेटियाँ खाली हो जाती हैं। मैं इन खाली डिब्बों को 1 रुपये प्रति डिब्बे के हिसाब से बेचता हूँ, इस तरह मुझे हर दिन 25 रुपये की बचत होती है। इसके अलावा जब कोई आदमी मुझसे साबुन खरीदता है, तो अकसर कुछ अन्य चीज़ें भी खरीदता है, यह एक और फ़ायदा है।

वह दुकानदार धीरे-धीरे उन्नति करता गया। पहले उसका मुनाफ़ा 25 रुपये प्रतिदिन था। फिर यह 50 रुपये प्रतिदिन हो गया। फिर यह सौ रुपये और दो सौ रुपये प्रतिदिन तक पहुँच गया। उस आदमी ने अपने

पैसे बचाए और अपने बगल वाली दुकान भी खरीद ली और दोनों को मिलाकर एक काफ़ी बड़ी दुकान बना ली। अब उसका बिज़नेस बढ़ गया है, यहाँ तक कि दस साल में वह शहर का बड़ा दुकानदार बन गया।

इस घटना से पता चलता है कि वर्तमान दुनिया में सफलता की संभावनाएँ कितनी ज़्यादा हैं। यहाँ एक आदमी के लिए यह भी संभव है कि वह आज 'अलाभकारी' व्यापार शुरू करे और कल बहुत लाभदायक व्यापारी बन जाए। आज वह अपने आपको 'बे-कुछ' पर राज़ी कर ले और कल वही व्यक्ति हो, जो 'सब कुछ' का मालिक बन गया हो, लेकिन दुनिया की इन अनगिनत संभावनाओं को अपने पक्ष में करने के लिए सब्र और समझदारी आवश्यक शर्तें हैं। जिसके पास केवल बे-सबरी और अज्ञान की पूँजी है, उसके लिए दुनिया के बाज़ार में कुछ भी नहीं है।



तुम ग़रीब नहीं, अमीर हो



“बाबा! पैसे दो,” फ़क़ीर ने पुकारा। जब सुनने वाले ने देखा, तो उसके हाथ-पैर एकदम सही लग रहे थे। उसने कहा, “तुम्हें पैसे क्यों दिया जाएँ?” फ़क़ीर ने कहा कि मैं ग़रीब हूँ। उस आदमी ने कहा, “नहीं, तुम ग़रीब नहीं हो। तुम बहुत अमीर हो।” फ़क़ीर ने कहा, “बाबू जी, मज़ाक़ मत करो। मेरे पास धन कहाँ? मेरे पास कुछ नहीं है। मैं बिलकुल ग़रीब हूँ।” उस आदमी ने कहा, “ठीक है। तुम्हारे पास जो कुछ भी है, मुझे दे दो। मैं तुम्हें पचास हज़ार रुपये दूँगा।” उस ग़रीब आदमी ने अपनी झोली कंधे से उतारी और बोला, “मेरे पास बस यही है।” यह आप ले लो। उस आदमी ने कहा, “नहीं, तुम्हारे पास इससे भी ज़्यादा है।

तुम्हारे पास दो पैर हैं। तुम मुझे एक पैर दे दो और मुझसे दस हजार रुपये ले लो।” फ़क़ीर ने देने से इनकार कर दिया। अब उस आदमी ने कहा, “ठीक है। तुम्हारे पास दो हाथ हैं, मुझे एक हाथ दो और मुझसे 20 हजार रुपये ले लो।” फ़क़ीर ने दोबारा देने से इनकार कर दिया। उस आदमी ने कहा, “अच्छा, तुम्हारी दो आँखें हैं। एक आँख मुझे दे दो और मुझसे 20 हजार रुपये ले लो।” बेचारे ने फिर भी देने से इनकार किया। उस आदमी ने कहा, “देखो, तुम्हारे दो पैर, दो हाथ और दो आँखें हैं। मैंने एक की ही कीमत लगाई, तो पचास हजार रुपये हो गए। अगर दो पैर, दो हाथ और दो आँखों की कीमत लगाई जाए, तो उनकी कीमत एक लाख रुपये होगी यानी आपके पास जो यह शरीर है, जिसमें बहुत कुछ है, इसकी केवल तीन चीज़ों की कीमत कम-से-कम एक लाख रुपये है। फिर तुम ग़रीब कैसे? तुम बहुत अमीर हो। तुम भीख माँगना बंद करो और अपनी इस बहुमूल्य संपत्ति का उपयोग करो। दुनिया में तुमसे ज्यादा सफल कोई नहीं होगा।”

ईश्वर ने इंसान को महान क्षमताओं से लैस बनाया है। सामान्य परिस्थितियों में इसका अनुमान नहीं होता, लेकिन अगर कोई चीज़ न रहे, तो पता चलता है कि वह कितनी कीमती थी। जेम्स थॉमस दिल्ली के एक मशीन ऑपरेटर हैं। उनकी उम्र 24 साल है। बीमारी के कारण उनकी दोनों किडनी ख़राब हो गई थीं। वे अखिल भारतीय चिकित्सा संस्थान में दाख़िल हो गए। डॉक्टरों ने कहा कि उनके लिए जीवन का एकमात्र तरीक़ा किसी से दान के रूप में किडनी प्राप्त करना है। किडनी एक पूर्णतया प्राकृतिक उत्पाद है। इंसानी कारख़ाने में ख़र्बों रुपये ख़र्च करके भी किडनी नहीं बनाई जा सकती। हालाँकि अगर कोई व्यक्ति इस मूल्यवान किडनी को दान करता है, तो भी डॉक्टरों की फीस और सर्जरी के ख़र्चों को छोड़कर जेम्स थॉमस को किडनी को अपने शरीर में ट्रांसप्लांट करने के लिए 45,000 रुपये की आवश्यकता होती।

(टाइम्स ऑफ़ इंडिया; 10 जनवरी, 1980)

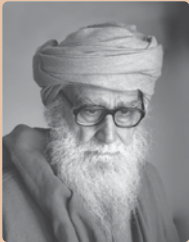
सच्चाई यह है कि एक इंसान के पास कुछ न हो तो, फिर भी उसके पास बहुत कुछ होता है। यह शरीर और यह बुद्धि जो हमें मिला है, वह सभी क्रीमती चीजों से भी ज्यादा क्रीमती हैं। अगर इंसान अपने शरीर और दिमाग का पूरा इस्तेमाल करे, तो वह दुनिया की हर सफलता हासिल कर सकता है। उसके लिए कुछ भी असंभव नहीं है। अगर आपके पास पकड़ने के लिए हाथ और चलने के लिए पैर हैं। आपके पास देखने के लिए आँखें और बोलने के लिए ज़बान है, जिससे बात करते हो मानो आपके पास सब कुछ है, क्योंकि इनके द्वारा संसार की सभी चीजें प्राप्त की जा सकती हैं। उनके दायरे से बाहर कुछ भी नहीं।



राहें बंद नहीं मौलाना वहीदुद्दीन खान की एक प्रेरणादायक पुस्तक है, जो जीवन की कठिनाइयों और अनंत संभावनाओं पर आधारित है। यह पुस्तक इस विचार को प्रस्तुत करती है कि जीवन में कोई भी रास्ता पूरी तरह से बंद नहीं होता। हर असफलता के बाद नए अवसर आते हैं, बशर्ते इंसान सही सोच और प्रयास से आगे बढ़े।

लेखक ने प्रकृति, इतिहास और अपने व्यक्तिगत अनुभवों के माध्यम से यह समझाया है कि असफलता अक्सर सफलता की पहली सीढ़ी होती है। चाहे यह किसी व्यक्ति का जीवन हो या समाज, यह किताब हमें सिखाती है कि जीवन की चुनौतियाँ हमें मज़बूत बनाती हैं और हमें आगे बढ़ने का रास्ता दिखाती हैं।

यह किताब उन लोगों के लिए है, जो कठिन समय से गुज़र रहे हैं और साथ ही उन लोगों के लिए भी है, जो जीवन के संघर्षों को गहराई से समझना चाहते हैं। **राहें बंद नहीं** पाठकों को धैर्य, रचनात्मकता और अपने लक्ष्य को प्राप्त करने की दिशा में निरंतर प्रयास करने की प्रेरणा देती है।



मौलाना वहीदुद्दीन खान 'सेंटर फॉर पीस एंड स्पिरिचुएलिटी', नई दिल्ली के संस्थापक थे। मौलाना का मानना था कि शांति और आध्यात्मिकता एक ही सिक्के के दो पहलू हैं : आध्यात्मिकता शांति की आंतरिक संतुष्टि है और शांति आध्यात्मिकता की बाहरी अभिव्यक्ति। मौलाना ने शांति और आध्यात्मिकता से संबंधित 200 से अधिक पुस्तकें लिखी हैं। विश्वशांति में अपने महत्वपूर्ण योगदान के लिए उन्हें अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर पहचान प्राप्त थी।

CPSInternational
centre for peace and spirituality

www.cpsglobal.org
info@cpsglobal.org

Goodword

www.goodwordbooks.com
info@goodwordbooks.com

ISBN: 9789394886766



9 789394 886766