नेटवर्क मार्केटिंग

डॉ. उज्जवल पाटनी

कितना सच | कितना झूठ

संशोधित संस्करण

नेटवर्क मार्केटिंग

कितना सच
कितना झूठ

DIAMOND
BOOKS

eISBN: 978-93-5278-162-1
© प्रकाशकाधीन
प्रकाशक: मेडिडेन्ट इंडिया बुक्सि.
X-30 ओखला इंडस्ट्रियल एरिया, फेज-II
नई दिल्ली-110020
फोन: 011-40712100, 41611861
फैक्स: 011-41611866
ई-मेल: ebooks@dpb.in
वेबसाइट: www.diamondbook.in
संस्करण: 2016
कितना सच कितना झूठ
लेखक: डॉ. उज्जवल पाटनी

अनुक्रमणिका

मेरे मन की बात

नेटवर्कर परास्त क्यों होते हैं

नेटवर्क मार्केटिंग-धारणाएँ और सच्चाई

एम एल एम की शुरुआत कैसे करें

ना सुनने के छः उसूल

खरी-खरी...डायमंड हुड का सच

नेटवर्क मार्केटिंग को समझें कहानियों से

अपलाइन पुराण

डाउनलाइन पुराण

प्रशिक्षण एवं कोचिंग ही जान है

कार्यशाला एवं सेमिनार की जानकारी

मेरे मन की बात

आप नेटवर्क मार्केटिंग के क्षेत्र में पुराने हैं, आप ज्ञानी हैं, आपको इस फील्ड के बारे में सब कुछ मालूम है, आपको सारी नेटवर्क कंपनियों की जानकारी है, आपने अनेक श्रेष्ठ लेखकों की किताबें पढ़ी हैं, आपने एक से बढ़कर एक टेप सुने हैं और वीडियो देखे हैं, आप नेटवर्क मार्केटिंग पर शास्त्र लिखने की योग्यता रखते हैं ।

"लेकिन क्या आप डायमण्ड हैं"?

आप कितना जानते हैं, वह महत्त्वपूर्ण नहीं है, महत्त्वपूर्ण यह है कि आप कितना अमल करते हैं । हो सकता है कि आप 100 सूत्र जानते हैं लेकिन सिर्फ 5 सूत्रों का ही पालन करते हों और एक दूसरा व्यक्ति सिर्फ 20 सूत्र जानता है लेकिन उसमें से 15 का पालन करता है तो वह दूसरा व्यक्ति सफलता के लिये आपसे ज्यादा योग्य है ।

सुप्रसिद्ध फिल्म 'लगान' का वह सीन याद करिए जब सरदार देवासिंह आकर टीम में शामिल होने की इच्छा जाहिर करता है । यह सुनकर एलिजाबेथ पूछती है कि तुम क्रिकेट के बारे में क्या जानते हो । देवासिंह जवाब देता है- मैं सिर्फ दो बात जानता हूँ कि जब भी गेंद फेंकूँ तो गिल्लियाँ बिखेर दूँ और जब भी गेंद को मारूँ तो गेंद सीमा के बाहर जा गिरे ।

इन्हीं लाइनों में जीवन का मर्म छुपा है । आप सिर्फ उतनी ही जानें जितनी बातें काम की हैं और उन पर पूरी ताकत लगा दें तो आपकी सफलता को कोई नहीं रोक सकता । इसके विपरीत आपका ज्ञान भंडार तो बहुत विशाल है, लेकिन उपयोग में नहीं आता है तो आपकी विफलता को कोई नहीं रोक सकता । इस कृति को पड़ने के बाद आपकी कई धारणाएँ टूटेगी । कुछ बातों पर विश्वास होगा तो कुछ पर अविश्वास, लेकिन एक बात तय है कि आपकी सोचने की प्रक्रिया शुरू हो जाएगी । एक बार सोचने की प्रक्रिया शुरू हो गई तो सुधरने की प्रक्रिया भी शुरू हो जाएगी ।

इस कृति को अमली जामा पहनाने का साहस मुझे ''नेटवर्क मार्केटिंग-जुडो जोडो जीतो'' की अपार सफलता से मिला । हर रोज सुबह पाँच बजे से लेकर रात दो बजे तक पाठकों के फोन कॉल्स ने मुझे प्रेरणा दी । ज्ञान हुआ कि कितनी ज्यादा तादाद में लोग इस व्यापार के माध्यम से सुनहरे भविष्य का सपना संजोए हुए हैं । मुझे ट्रेनिंग हेतु आमंत्रित करने वाली कंपनियों का, पाठकों का तथा परिवारजनों का मैं हृदय से आभारी हूँ । इस

पुस्तक को लिखने के दौरान मेरे घर में लक्ष्मी के रूप में मेरी नन्हीं बिटिया ''किरन्या'' का आगमन हुआ जिससे मेरे परिवार को संपूर्णता मिली । नन्हीं ''किरन्या'' को यह पुस्तक पापा की प्रथम भेंट है

आभार, शुक्रिया, धन्यवाद

इस ईमानदार लेखनी को आपकी प्रतिक्रिया का इंतजार रहेगा ।

Ujjwal Patni

मेरे जीवन की प्रार्थना

नीचे लिखी प्रार्थना मैंने स्वयं के, प्रशिक्षण कार्यक्रमों के लिये लिखी थी और आज हजारों लोग इसे अपने जीवन का हिस्सा बना चुके हैं । आप भी इसे अपना सकते है।

प्रभु, तुम मुझे शक्ति दो, खुद पर करूं विश्वास
मेरे लिए है जमीं, मेरे लिए है आकाश

जो कुछ भी मैं ठान लूँ, पूरा मैं उसको करूं,
चाहे हो बाधा कोई, न मैं रुकूँ ना डरूं,

उन सबको मेरा नमन, जिनसे यह जीवन मिला,
गुरुजन और माता-पिता, त्रुटियों को करना क्षमा,

पाना है मुझको शिखर, खुशियाँ ही खुशियाँ जहाँ,
सपने हैं मेरे बड़े, प्रभु रखना अपनी दया

डायरेक्ट सेलिंग का टर्नओवर

2010 - 11 : 5229 करोड़

2011 - 12 : 6385 करोड़

2012 - 13 : 7164 करोड़

भारतीय डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन
वार्षिक सर्वे रिपोर्ट 2012-13

नेटवर्कर
परास्त क्यों होते हैं..
15 कारण

"लोग डूबते हैं तो, समंदर को दोष देते है,
मंजिलें ना मिले तो, मुकद्दर को दोष देते है,
खुद तो चलते नहीं, संभलकर अक्सर,
जब लगती है चोट, तो पत्थर को दोष देते है"

किसी से भी कुछ मांगने से मत हिचकिचाओ,
किसी से प्रेरणा मांगों, किसी से अवसर मांगों,

याद रखो, दुनिया में किसी की हैसियत
नहीं बोलने से ज्यादा की नहीं होती

और कोई ना मिले तो उपरवाले से मांगो,
फ़रियाद में दम होगा तो उसे भी सुनना पड़ेगा

Ujjwal Patni

कारण-1

नेटवर्कर व्यापार को गंभीरता से नहीं लेते

मुझे यह कहने में कोई अफसोस नहीं है कि अधिकांश नेटवर्कर एम.एल.ए. को अपना व्यापार ही नहीं मानते । वो इसे एक टाइम पास मानकर प्रवेश करते हैं, टाइम पास की तरह इस व्यापार को करते हैं और उसी तरह इस व्यापार को छोड़कर निकल जाते हैं ।

एक छोटी सी पान की गुमटी लगाने वाला, केन्टीन लगाने वाला, या कोई अन्य व्यापार करने वाला भी अपने व्यापार को अधिकांश नेटवर्कर की तुलना में अधिक गंभीरता से लेता है ।

नेटवर्कर जब चाहते हैं, तब काम करते हैं, जब चाहते हैं तब काम छोड़कर धर बैठ जाते हैं । कुछ लोगों ने आपत्ति ले ली तो निराश हो जाते हैं । कुछ लोगों ने अपमान कर दिया तो व्यापार छोड़ने का निर्णय कर लेते हैं ।

इसके विपरीत पारंपरिक व्यापार में किसी दिन ग्राहक आए या ना आए, दुकानदार दुकान खोलकर रखता है । ग्राहक माल खरीदे या ना खरीदे, वह हर ग्राहक से विनम्रता से बात करता है । वह हर जतन करता है जिससे उसकी दुकान चले । पारंपरिक व्यापार में व्यक्ति अपने कार्य को गंभीरता से लेता है और उसके हर पहलू की जिम्मेदारी लेता है ।

नेटवर्कर अक्सर भावनाओं पर व्यापार करते हैं
और “ना” नहीं सुन पाते इसलिये जल्दी से
इस व्यापार को छोड़ देते है । यदि वह इस
व्यापार को गंभीरता से करते तो कोई कारण
नहीं है कि वो नेटवर्क मार्केटिंग में असफल हो ।

नेटवर्कर को इस व्यापार को पारंपरिक व्यापार की तरह प्रतिदिन निश्चित समय देकर पूरा समर्पण देकर, जुड़ने वालों और ना जुड़ने वालों को एक समान सम्मान देकर, एक लंबी अवधि की योजना के साथ कार्य करना होगा ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

आज से शपथ लीजिए कि अपने व्यापार को पूरी गंभीरता से करेंगे ।

कारण - 2

वो इस बिजनेस को अपना बिजनेस नहीं मानते

नया जुड़ने वाला व्यक्ति यह मान लेता है कि इस बिजनेस को विकसित करने की जिम्मेदारी अपलाइन की है । कुछ दिन बाद जब डाउनलाइन उसके नीचे आ जाते हैं तो वह ये मान लेता है कि मेरे बिजनेस को विकसित करने की जिम्मेदारी डाउनलाइन की है । वो इस बिजनेस को कभी अपना बिजनेस नहीं मानता । ऐसे लोग कभी कम्पनी पर दोष देते नजर आते हैं, कभी अपलाइन पर दोष देते आते हैं तो कभी डाउनलाइन को दोष देते नजर आते हैं ।

यह बहुत कम देखा गया है कि कोई नेटवर्कर अपनी असफलता की जिम्मेदारी अपने कन्धों पर ले । जब वो दिल से इस बिजनेस को अपना बिजनेस ही नहीं मानते तो वो इसे शिखर तक भी नहीं पहुँचा पाते ।

जो वस्तु हमारी होती है उसके-प्रति हमारी संवेदना बहुत ज्यादा होती है । अगर कोई व्यक्ति सिनेमा हाल के सीट पर ब्लेड चला दे तो उससे आपको उतना दुख नहीं होगा, जितना कोई आपके सोफे पर ब्लेड चला दे । यदि किसी और का बच्चा धूल में खेल रहा है तो आपको उसकी इतनी परवाह नहीं होती पर यदि आपका बच्चा धूल में खेल रहा है तो आप तुरंत उसे साफ करेंगे ।

ठीक उसी तरह जिस व्यापार से आपका दिल, दिमाग और आत्मा जुड़ी होती है, वो व्यापार किसी कीमत पर असफल नहीं हो सकता क्योंकि आपको उसकी हर पल परवाह होती है ।

जब कोई नेटवर्कर इस व्यापार को अपना मानता है तो उनकी पीड़ा व संवेदनशीलता इस व्यापार के प्रति ज्यादा होती है । जब संवेदना ज्यादा होती है, तब वह इस व्यापार को आगे बढ़ाने के लिए नित नये प्रयास करते है । वे नये लोगों से मिलते हैं, जुड़ते हैं, सीखते हैं, सिखाते हैं, और किसी भी तरह व्यापार को बड़ा करने का सपना देखते हैं । उनके मन में कभी भी यह विचार नहीं आता कि इस व्यापार को छोड़ दिया जाए क्योंकि जो चीज अपनी है, उसे छोड़ा कैसे जा सकता है ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

शपथ लीजिए कि किसी भी परिस्थिति में
व्यापार को छोड़ने के बारे में नहीं सोचेंगे और
इस व्यापार को शत प्रतिशत अपना मानकर मेहनत करेंगे ।

कारण - 3

नेटवर्क के पास सपने नहीं होते

बहुत से लोगों के पास नेटवर्क मार्केटिंग में क्या उपलब्धि हासिल करना है, इसको लेकर कोई ठोस सपना नहीं होता। कोई दूसरा उन्हें प्रेरित कर देता है, किसी की तरक्की से तो प्रभावित हो जाते हैं, या दूसरों की बातों से वो नेटवर्क का हिस्सा बनने का निर्णय तो कर लेते हैं लेकिन वो अक्सर अपने सपनों को नहीं जोड़-पाते!

कुछ लोग बड़ी-बड़ी बातें कहने के लिए कह देते है कि मुझे इतना बड़ा घर चाहिये, मुझे लक्ज़री कार चाहिये, मुझे विदेश यात्रा करना है, मेरे पास ढेर सारा बैंक बैलेंस होना चाहिये लेकिन उन्हें खुद यकीन नहीं होता कि वह उपलब्धि उन्हें कभी हासिल होगी। जब खुद को ही यकीन नहीं है तो दूसरे आपकी मदद नहीं कर सकते।

मुझे यह कहने में कोई अफसोस नहीं कि जो सपने दिल से नहीं बनाए जाते, वह जुबान के स्तर पर ही खत्म हो जाते है। जो भी व्यक्ति इस व्यापार में आता है, उसके पास कोई ना कोई दिल से जुड़ा कारण अवश्य होना चाहिये। बिना सपनों वाला व्यक्ति इस व्यापार में कभी सफलता हासिल नहीं कर सकता।

आपके पास कोई भी सपना क्यों ना हो, अपने बच्चों को उच्च शिक्षा दिलाने का सपना, बुढ़ापे में शानदार रिटायरमेंट का सपना, समाज सेवा में योगदान करने का सपना, अपनी जिंदगी को बेहतर बनाने का सपना, अपने लिये अच्छी मेडिकल सुविधा उपलब्ध कराने का सपना या तमाम लक्ज़री जुटाने का सपना। यदि आप सिर्फ औपचारिकताओं के तौर पर सपनों को बनाएंगे और उन सपनों से दिली जुड़ाव नहीं होगा, तो ये सपने आपको कभी प्राप्त नहीं होंगे।

यदि आपके सपनों में दम होगा तो किसी की भी हिम्मत नहीं कि वो आपके सपनों को आपसे छीन कर ले जाये।यदि सपने ही नहीं है या कमजोर है तो उनके सच होने का प्रश्न ही नहीं उठता।

♦ डायमंड सूत्र ♦

अपने लिए एक सपना ढूंढ़िए और इस सपने को
हर दिन बार-बार जागते हुए देखिए और पाने की कामना कीजिए ।

कारण - 4

वो अपने मन के भीतर शर्म महसूस करते हैं

नेटवर्क मार्केटिंग करने वाले लोग जल्दी से दूसरों को अपने व्यापार के बारे में बताना नहीं चाहते । वो लोग जो उन्हें जानते हैं या जिस जगह वह उठते-बैठते हैं, उन्हें वो अपने व्यापार के बारे में बताते हुए असहज महसूस करते हैं ।

जब कोई पूछता है कि आप क्या काम करते हैं तो वो अक्सर झूठ बोलकर कोई और काम बता देते हैं । इसका कारण यह है कि उनके मन के भीतर कहीं ना कहीं झिझक या हीन भावना होती है ।

जिस व्यापार का आप स्वयं सम्मान नहीं करेंगे, जिस व्यापार से आप दिल से नहीं जुड़ेंगे तो क्यों आपका व्यापार सफल होगा । जिस काम को करने में आप खुद शर्म व हीन भावना महसूस करते हैं तो कोई दूसरा उस काम के लिये आपके साथ क्यों जुड़ेगा ।

सबसे पहले हमें यह समझना होगा कि यह कोई हीन व्यापार नहीं है । हमें यह मानना होगा कि भले ही इसमें लागत छोटी है पर इस में ताकत है कि यह बड़े सपनों को पूरा कर सके ।

हमें ऐसे लोगों को नजर अंदाज करने की कला सीखनी होगी जो हम पर कटाक्ष करते हैं या व्यंग्य करते हैं । ऐसे लोगों पर ध्यान देने की वजह से हमारा मन कमजोर पड़ जाता है । हमारे अंदर हीन भावना आ जाती है और हम व्यापार में सक्रिय भागीदारी निभाना बंद कर देते हैं । आप अपने मन से हीन भावना और शर्म को निकाल दीजिए नहीं तो आप कभी सफल नहीं होंगे ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

शपथ लीजिए कि अपने व्यापार के बारे में हमेशा गर्व और सम्मान से बात करेंगे ।

कारण - 5

वो उत्पादों के जानकार नहीं होते

जैसे ही कोई नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ता है, उसको व्यापार का अनुभव हुए बिना अपलाइन द्वारा सीधा उसके संपर्क की लिस्ट माँगी जाती है । उससे यह पूछा जाता है कि तुम्हारा रिश्तेदार कौन है तुम्हारा परिचित कौन है, तुम्हारा दोस्त कौन है, और मिलने को कहा जाता है । सच तो यह है कि नये जुड़े व्यक्ति ने अभी तक उत्पाद का उपयोग नहीं किया है, ना ही उसने अभी तक उत्पाद को समझा है । ऐसे में वह किसी प्रोस्पेक्ट के पास बिजनेस से संबंधित बातों को दमदारी से कैसे रख सकता है? उसको अभी उत्पादकों की खूबियों व खामियों की जानकारी नहीं है तो वह सफल नहीं हो पाएगा ।

हर व्यक्ति को उत्पादों की संपूर्ण जानकारी होना जरूरी है । यदि आप उत्पाद के स्वयं जानकार नहीं हैं, आप यूजर नहीं है तो आप उत्पाद के बारे में उतनी दमदारी से बात नहीं कर सकते हैं क्योंकि आपकी भावनाएँ जुड़ी नहीं होती । प्रोडक्ट प्रस्तुत करते हुए असाधारण आत्मविश्वास होना चाहिए ।

प्रास्पेक्ट जब उत्पाद के संबंध में ढेर सारे सवाल पूछना चालू करते हैं और उसे नेटवर्कर में कमजोरी नजर आती है तो प्रास्पेक्ट हावी हो जाता है और नेटवर्कर ठंडा पड़ जाता है । आधा व्यापार आत्मविश्वास से बिकता है और आधा खूबियों से ।

हर व्यक्ति को बिजनेस से जुड़ने के बाद उत्पादों की पूरी जानकारी हासिल करना चाहिए । अन्य लोग क्या प्रश्न कर सकते हैं और उनके क्या उत्तर होंगे, इसकी जानकारी होनी चाहिए । संभव हो तो उसे उत्पादों का स्वयं उपयोग करके गुणवत्ता को परखना चाहिए । अपलाइन से समझना चाहिए कि क्या बताना है और क्या नहीं । सिर्फ लोगों को जोड़ने पर फोकस करने की जगह उत्पादों की गुणवत्ता और उनके महत्व से भी जोड़ना चाहिए । लोग भविष्य में नये डिस्ट्रीब्यूटर ना जोड़ना चाहें तो भी उत्पादों के यूजर तो बनेंगे ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

अपने उत्पादों के बारे में पूरी जानकारी हासिल कीजिए और हर प्रश्न हेतु तैयार रहिए ।

कारण - 6

फील्ड में उतरने से पहले एजुकेशन नहीं मिलता

उत्पाद समान है, प्लान समान है, अलग अलग स्तर पर आय समान है फिर लोगों की सफलता में फर्क क्यों आ जाता है । यह फर्क आता है, नेटवर्क मार्केटिंग एजुकेशन से । जिस प्रकार शरीर में रीढ़ का महत्व है, वही महत्व नेटवर्क मार्केटिंग में एजुकेशन का है ।

आप व्यापार के बारे में कितना जानते हैं? आप इस व्यापार के इतिहास के बारे में कितना जानते हैं? आप प्रतिस्पर्धी कम्पनियों की कमजोरियों के बारे में कितना वाकिफ हैं? आप डाउन लाइन या अपलाइन से कैसा व्यवहार करें, इस बारे में कितना जानते हैं? आप सरकारी नियम व कानून के बारे में कितना जानते हैं? आप लोगों के संभावित प्रश्नों से कितना वाकिफ हैं? ऐसे अनेक प्रश्नों की संपूर्ण जानकारी होने के बाद फील्ड में उतरना उचित है ।

इसलिये मैं सभी कंपनियों के प्रबंधन व अपलाइन से कहना चाहता हूँ कि नये लोगों को टीम में शामिल करने के बाद तत्काल फील्ड में ना भेजें । कुछ दिन उनको शिक्षित करें । उन्हें आडियो व वीडियो टेप दें, उनको बुक्स पढ़ने को दें व फंक्शन का हिस्सा बनाएँ ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

बिना एजुकेशन के ना खुद फील्ड में जाएँ, ना डाऊनलाईन को भेजें ।

कारण - 7

आज का नेटवर्कर तुरंत परिणाम चाहता है

ये अक्सर देखा गया है कि लोग पारंपरिक बिजनेस में सफलता हेतु इंतजार करने को तैयार होते हैं । उनको मालूम होता है कि नया व्यापार खोला गया है तो धीरे- धीरे वह जमेगा । धीरे-धीरे उसका नाम प्रचलित होगा, धीरे-धीरे उसमें ग्राहक और शाखाएँ बढ़ेगी । जैसे-जैसे प्रतिष्ठा बढ़ेगी, वैसे-वैसे व्यापार बढ़ेगा । इसके विपरीत नेटवर्कर उड़न खटोले पर बैठकर सफलता हासिल करना चाहते हैं । उनमें इंतजार करने की प्रवृत्ति नहीं होती ।

इसमें गलती उन लोगों की भी होती है जो ज्यादा वादे करके और सपने दिखाकर इनको बिजनेस का हिस्सा बनाते हैं । ऐसी स्थिति में नये नेटवर्कर सोचते हैं कि इसमें तो सफलता हासिल करना बहुत सरल है ।

जैसे ही कुछ शुरूआती झटके लगते हैं, जैसे ही कुछ लोग ना बोलते है, और थोड़ा इगो हर्ट होता है तो सपने बिखरने शुरू हो जाते हैं । जब सपने बिखरने शुरू होते हैं तो फिर लोग व्यापार को छोड़ देते हैं । जब व्यापार को छोड़ते हैं तो बहुत कम लोग यह कहकर छोड़ते हैं कि मुझमें दम नहीं था । लोग कहते हैं कि यह प्रणाली बेकार थी ।

इस व्यापार के बारे में मैं अक्सर कहता हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग को ''धीमे-धीमे करना मृत्यु के समान है'' इसलिए हर तेज गति से सही दिशा में करना चाहिए लेकिन परिणाम आपके नियंत्रण में हमेशा नहीं होता । इसलिए परिणाम की चिंता छोड़कर काम की गुणवत्ता पर फोकस करें ।

यदि मैं यह कहता हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग को अपनों ने मारा है, परायों ने नहीं तो कोई अचरज नहीं होना चाहिए । इसको उन लोगों ने मारा है जिन्होंने तुरंत लाभ के लालच में मेहनत नहीं की और असफल हो गए । बाद में अपनी असफलता की जिम्मेदारी खुद लेने के बजाय इसका दोष प्रणाली पर डाल दिया ।

नेटवर्कर समझ लें कि यह कोई शार्टकट नहीं है । यह धन कमाने का आसान रास्ता नहीं है और इतनी कम लागत में धन कमाने का आसान रास्ता हो भी नहीं सकता । तुरंत परिणाम तो करोड़ों की लागत वाले व्यापार में भी

नहीं मिलता । यहाँ बड़ा बनने के लिए जरूरी है कि धीरज रखकर दूरदृष्टि से व्यापार करें ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

परिणाम हेतु अपने आप को एक निश्चित समय दीजिए ।
उसके पहले मत हडबडाइए ।

कारण - 8

वो मन के भीतर दो विचार लेकर चलते हैं

नेटवर्कर यह सोचकर आते हैं कि थोड़े दिन यह कार्य कर लेते हैं, यदि नहीं सफल होंगे तब दूसरा काम देख लेंगे । पहले ही दिन आप यह विचार लेकर प्रवेश करेंगे, तो फिर इस व्यापार को आप ऊँचाई तक कैसे ले जा पाएँगे ।

जब आप अपनी पूरी शक्ति लगाकर किसी व्यापार को करते हैं, तन-मन से किसी सपने के पीछे पड़ते हैं तो वो सपना परिणाम देता है । पॉवर ग्लास को भी एक निश्चित समय तक पेपर पर फोकस करके रखना पड़ता है, तब जाकर वह कागज को जला पाता है । अगर बार-बार पॉवर ग्लास को हिलाते- डुलाते रहें तो कागज के जलने की संभावना ना के बराबर होती है ।

जो लोग अपनी पूरी क्षमता व फोकस इस व्यापार में लगाते हैं, उनके शिखर पर पहुँचने की संभावना बहुत ज्यादा रहती है । जो लोग सिर्फ तत्काल लाभ पाने या टटोलने के लिए आते हैं तो इस बात की पूरी संभावना है कि वो इस व्यापार को बहुत जल्द छोड़ देंगे ।

ऐसे बहुत से उदाहरण है जब छोटी सेनाओं की टुकड़ियों ने बड़ी सेनाओं को परास्त किया । उस सेना के सेनापति या राजा ने पीछे लौटने के रास्ते के सारे पुल जला दिये तो लौटने के सारे रास्ते बंद हो गए । जिंदा रहने का एक ही रास्ता बच गया कि सामने वाली सेना को हराओ ।

नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पाने के लिये हमें दो विचारों से नहीं, दो भावनाओं से नहीं, दो किश्ती से नहीं, दो मन से नहीं, बल्कि एक मन से पूरी ताकत लगाकर अपना काम करना होगा ।

आपको बहानों की सारी गलियाँ बंद करनी होंगी, सारे पुल जलाने होंगे तब जाकर आप इस व्यापार में क्रांतिकारी सफलता प्राप्त कर सकेंगे ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

अपने आप को एक निश्चित समय देकर एक मिशन की तरह मन से सारे संदेह हटाकर अपनी पूरी ताकत झोंक दीजिए ।

कारण - 9

वो खुद को प्रभावी तरीके से प्रस्तुत नहीं करते

जो लोग अपने मन के भीतर नेटवर्क मार्केटिंग को छोटा व्यापार मानते हैं, अक्सर उनका प्रस्तुतीकरण बेहतर ढंग से नहीं होता । यह भी देखा गया है कि अधिकांश लोगों के पास तो विजिटिंग कार्ड भी नहीं होता, उनके पास कंपनी के सही पम्फलेट नहीं होते, यहाँ तक कि उनका बाहरी आवरण भी प्रभावशाली नहीं होता । सत्य तो यह है कि इस व्यापार में दिखावा भी कुछ प्रतिशत काम करता है ।

यदि आपको देखकर मुझे यकीन होगा है कि ये एक लाइफ स्टाईल बिजनेस है, यदि आपकी बेहतरीन प्रस्तुति देखकर मुझे यह इच्छा होती है कि मुझे आपके जैसे बनना चाहिये, तो मैं आपके व्यापार का हिस्सा बन जाऊँगा ।

लेकिन यदि आप किसी को लग्ज़री कार, बंगलों और विदेश यात्राओं के सपने दिखा रहे हैं लेकिन आपका अपना व्यक्तित्व यह नहीं कहता कि आप इन चीजों के लिए माध्यम बन सकते हैं तो फिर विश्वास करना बहुत कठिन हो जाता है । जो व्यक्ति प्रस्ताव लेकर आए और वो दमदार हो, तो इस बात की बहुत संभावना रहती है कि प्रॉस्पेक्ट्स उसे स्वीकार कर लें ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

अपने आपको सर्वश्रेष्ठ तरीके से प्रस्तुत करें ।

कारण - 10

वो सिर्फ आय पर बात करते हैं

नेटवर्कर जब नये लोगों को समझाने जाता है तो अन्य सारे लाभों को भूल जाता है, जैसे- इस बिजनेस से कितना व्यक्तित्व विकास होता है, इस बिजनेस से कितना बड़ा परिचय का दायरा बनता है, इस बिजनेस से कितना साहस पैदा होता है, इस बिजनेस से कैसे अंजान लोगों से संबंध बनाना सीखते हैं आदि । इस सब महत्त्वपूर्ण लाभों को छोड़कर वह एक ही चीज पर फोकस करता है इन्कम, इन्कम और सिर्फ इन्कम ।

जैसे ही आप पूरी तरह व्यावसायिक होकर किसी को समझाते हैं तो फिर उसका जुड़ाव दिल का नहीं रह जाता । निश्चित रूप से धन इस व्यापार का मुख्य हिस्सा है लेकिन इसके अलावा भी अन्य महत्त्वपूर्ण हिस्से हैं । सिर्फ आय पर फोकस करने के बजाय, हर व्यक्ति की रुचि पर फोकस करने से वह स्वतः ही आपसे जुड़ना चाहेगा । नेटवर्कर इस व्यापार के लाभों को संपूर्णता में समझाएँ क्योंकि कौन किस लाभ से प्रभावित होगा, यह कोई नहीं जानता । सबकी आवश्यकताएँ अलग है या यूँ कह लें कि सबके ''हॉट बटन'' अलग है । सही परिणाम लाने के लिए सही बटन दबाना होगा ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

सही परिणाम पाने के लिए प्रास्पेक्ट पर होमवर्क जरूर करे ।

कारण - 11

वो वास्तविकता में बिजनेस पर भरोसा नहीं करते

विश्वास एक अद्भुत ताकत है । यदि आप खुद पर विश्वास करते हैं तो कोई ताकत आपको सफल होने से नहीं रोक सकती । भरोसा आपकी बात के प्रभाव को कई गुना बढ़ा देता है ।

जो व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग कर रहा है वो खुद यदि सिस्टम में भरोसा नहीं करेगा, तो फिर दूसरे कैसे करेंगे? जब वह अपने उत्पाद पर भरोसा नहीं करेगा, अपनी भुगतान प्रणाली पर भरोसा नहीं करेगा, अपने नियम और कानून पर भरोसा नहीं करेगा, तो फिर दूसरे क्यों करेंगे? जिस चीज पर आपको भरोसा नहीं है, उस चीज पर किसी और को भरोसा हो ही नहीं सकता ।

एक कमजोर सेनापति कभी किसी सेना को बड़े मुकाम तक नहीं पहुँचा सकता । उसी तरीके से एक ऐसा व्यक्ति जिसको नेटवर्क मार्केटिंग पर भरोसा ही ना हो, वो कभी इस व्यापार को शिखर पर नहीं ले जा सकता ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

इस व्यापार को सत प्रतिशत विश्वास से कीजिए या छोड़ दीजिए । बीच में मत रहिए ।

कारण - 12

वह हमेशा नई कंपनी की तलाश में रहते हैं

कुछ नेटवर्कर हर वक्त एक नया ठिकाना तलाशते रहते हैं । वो एक कंपनी में थोड़े दिन काम करते हैं, उसके बाद कोई दूसरी कंपनी अगर उनको थोड़ा सा लालच दे, कुछ अतिरिक्त वादे कर दे तो अपनी वर्तमान कंपनी छोड़कर निकल पड़ते हैं ।

ऐसे लोग कभी अपनी साख पर भी ध्यान नहीं देते कि अलग-अलग कंपनी से जुड़ने से उनकी प्रतिष्ठा प्रभावित हो रही है । रोज-रोज कंपनी बदलना एक शार्टकट व घटिया सोच हैं । ऐसा व्यक्ति कभी बड़ी सफलता हासिल नहीं करता ।

कुछ अपलाइन तो और भी अनैतिक रास्ता अपनाते हैं, वो जब जाते हैं तो अपने साथ पूरी की पूरी टीम को भी ले जाते हैं । पूरी टीम को ले जाने से उस कंपनी को दिक्कतें आती हैं और पूरी टीम भी गर्त में चली जाती है । इसी वजह से एम.एल.एम बरबाद हुआ है ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

जब आप अच्छे तरीके से सोच विचार कर किसी कंपनी का चयन कर लें, फिर कंपनी बदलने का ना सोचें ।

कारण - 13

वो तकनीकी जानकारी में यकीन नहीं रखते

अक्सर प्रॉस्पेक्ट तकनीकी सवाल कर देते हैं, जैसे उत्पाद कहाँ बनते हैं, क्या यह व्यापार मान्यता प्राप्त है आदि । ऐसे वक्त नया नेटवर्कर हड़बड़ा जाता है । जहाँ से एक बिजनेस की शुरूआत होनी चाहिए थी, वह वहीं पर रुक जाता है । इसके विपरीत तकनीकी जानकारी होने से व्यापार पर आपकी पकड़ होती है । अन्य लोगों की आपत्तियों का ठोस समाधान कर सकते हैं । इससे लोग आपका सम्मान करते हैं और आपको एक सुलझा हुआ व्यक्ति मानते हैं ।

मैं एक मोटिवेशनल ट्रेनर व स्पीकर के रूप में सारी दुनिया घूमता हूँ । आज भी नया ज्ञान लेने पर हमें लगातार फोकस करना पड़ता है । कब, कहाँ कौन व्यक्ति किसी प्रोग्राम में कौन-सा प्रश्न पूछें और हम दिक्कत में आ जाएँ हम नहीं जानते हैं । इसलिए हर दिन नये ज्ञान की खोज जारी रहती है ।

नेटवर्कर को व्यापार, प्लान, उत्पाद, नियम, व्यापार का भविष्य आदि विषयों पर ठोस जानकारी होनी चाहिए । कंपनियों को नेटवर्कर के लिए तकनीकी सत्र आयोजित करना चाहिए ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

तकनीकी रूप से सुदृढ़ व्यक्ति कभी
परास्त नहीं होता इसलिए पूरी तकनीकी जानकारी हासिल कीजिए ।

कारण - 14

वो जरूरत से ज्यादा वादे कर देते हैं ।

अक्सर देखने में आता है कि कंपनी नियम कुछ और बता रही है और नेटवर्कर वादे कुछ और कर रहा है । अनेक नेटवर्कर कंपनी के ब्रोशर पढ़ने की भी जहमत नहीं उठाते । वे कंपनी की वेबसाइट से भी लगातार संपर्क में नहीं रहते । ऐसी स्थिति में उनको पता ही नहीं होता कि कंपनी में क्या चल रहा है, वो कंपनी के नियम कानून से भी ठीक ढंग है से वाकिफ नहीं होते ।

अक्सर ऐसे लोग जब प्रास्पेक्टिंग करने निकलते हैं तो ऐसा-ऐसा वादा करके चले आते हैं, जो निभाने योग्य ही नहीं होते । ऐसी परिस्थिति में कंपनी नेटवर्कर का झूठा वादा निभाने से इनकार कर देगी क्योंकि वो कंपनी के नियमानुसार नहीं है । धीरे- धीरे नेटवर्कर के साथ कंपनी भी बदनाम हो जाती है ।

इसलिये मैं सभी नेटवर्कर को आगाह करना चाहता हूँ कि बड़े वादे करने से पहले हजार बार सोचें । जितना कंपनी दे रही है, उतने ही वादे करें । अपनी गुडविल बनायें व अपनी साख को बचाएँ । ज्यादा वादे करके कम देने की जगह कम वादे करके ज्यादा देने की फिलॉसफी अपनाएं ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

कंपनी के नियमों के अनुसार ही वादा करें
नहीं तो आप दिक्कत में आ जाएँगे ।

कारण - 15

अफवाहों पर ध्यान देते हैं

मीडिया का एक ऐसा युग आ गया है कि हर क्षण कोई ना कोई अफवाह फैलती रहती है । लोग व्हाट्सएप का प्रयोग करते हैं,उस पर अक्सर कभी प्रधानमंत्री के नाम कोई झूठा पत्र आ जाता है या कभी किसी के नाम से झूठी अपील आ जाती है । कभी कोई बीमारी के नाम से पैसे की माँग करने लग जाता है, तो कभी कोई शादी के लिये मदद माँगता है । ऐसी हजारों बातें अफवाहों के रूप में लगातार सोशल मीडिया के माध्यम से फैल रही है । यदि हर कोई इन बातों पर यकीन करने लगे तो दुनिया में हड़कंप हो जाएगा ।

साथियों, इसी तरह नेटवर्क मार्केटिंग में जब तक बेहतर ढंग से नियम और कानून नहीं बन जाते, तब तक इस व्यापार के बारे में ढेर सारी नकारात्मक खबर छपती रहेगी और अफवाह उड़ती रहेगी । नेटर्वकर को जरूरी है कि वो अफवाहों पर ध्यान ना दें । नेटवर्कर को जरूरी है कि वो कंपनी के मूलभूत लिटरेचर अपने साथ रखें । "जुड़ी जोड़ो जीतो'' जैसी बुक अपने साथ में रखें जिससे वो अफवाहों का विरोध करके तथ्यों को सामने रख सके । बार- बार नकारात्मक बात सोचने से खुद का मन भी अंदर से कमजोर पड़ जाता है । इसलिए ना अफवाहें फैलाएं और ना ही ध्यान दें ।

♦ डायमंड सूत्र ♦

शपथ लीजिए कि ना तो कभी अफवाहें फैलाएंगे और ना ही ध्यान देंगे ।

“चौकाने वाले तथ्य”

मुझे यह कहते हुए गर्व है कि डारेक्टर सेलिंग का टर्नओवर 2011-12 में 6385 करोड़ रहा है। उम्मीद है कि यह टर्नओवर 2015 में 10,844 करोड़ एवं 2020 में 3400 करोड़ पहुंच जाएगा।

छवि हेमंत, सेक्रेटरी,आई.डी.एस.ए.

यदि आप मेरे पास आकर
किसी और की बुराई करते है,
तो मुझे कोई संदेह नहीं कि आप
दूसरों के पास जाकर मेरी बुराई करते होंगे।

Ujjwal Patni

नेटवर्क मार्केटिंग धारणाएँ और सच्चाई

"मैं आँधियों से क्यों डरूं
जब मेरे अन्दर ही तूफ़ान है
मैं गीदड़ों से क्यों मिलूं
जब शेरों से मेरी पहचान है"

तुम लोगों ने यहाँ भीड़ क्यों लगा रखी है?
पुलिस वाले, इंकम टैक्स,
भाई लोग मुझे किसी का डर नहीं है,
क्योंकि मैं एक नेटवर्कर हूँ।

धारणा - 1

नेटवर्क मार्केटिंग के लिये ढेर सारा संपर्क और पहचान चाहिये

सही	गलत ✓

नेटवर्क मार्केटिंग के लिए ढेर सारे संपर्क और पहचान महत्त्वपूर्ण नहीं हैं क्योंकि यह जरूरी नहीं कि आपके सारे संपर्क आपके साथ जुड़ जाएँ । एक सामान्य व्यक्ति पैदा होने से लेकर बड़े होने तक जितने लोगों के संपर्क में आता है, चाहे वह दोस्त हो या रिश्तेदार, चाहे वह व्यापारी हो या प्रोफेशनल, चाहे वो सहपाठी हो या पारिवारिक पहचान वाले, सिर्फ सामान्य पहचान के बलबूते पर वो एक ठोस नेटवर्क खड़ा कर सकता है ।

मेरा अनुभव तो यह कहता है कि ज्यादा करीबी लोग अक्सर इस प्रस्ताव को अस्वीकार कर देते हैं और तिरस्कार करते हैं, वहीं दूर के लोग धैर्य से बात सुनते हैं और सम्मान भी देते हैं ।

यह भी देखा गया है कि लंबी-चौड़ी पहचान होने के बावजूद बहुत से लोग इस व्यापार में सफल नहीं होते और बिना पहचान के बहुत से लोग डायमंड बन जाते हैं ।

धारणा-2

नेटवर्क मार्केटिंग में बिना अच्छी डिग्री के सफलता संभव नहीं है

| सही | गलत ✓ |

यह गलत सोच है कि अच्छी शिक्षा व डिग्री के बिना नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता संभव नहीं है । नेटवर्क मार्केटिंग वस्तुतः लोगों से, इंसानों से जुड़ा व्यापार है । इसमें आपके व्यावहारिक गुण काम आते हैं । आपका आत्मविश्वास, डटे रहने की क्षमता, आपका उत्साह, आपका समर्पण, बातचीत के गुण तथा कामनसेन्स इस व्यापार में सफलता का निर्धारण करते हैं ।

सच कहा जाए तो इस व्यापार में प्रवेश करने वाले व्यक्ति की शिक्षा कभी पूछी नहीं जाती । सिर्फ नेटवर्क मार्केटिंग में ही नहीं, वरन् दुनिया के अन्य क्षेत्रों से भी आप धीरुभाई अंबानी, एडीसन, हेनरी फोर्ड जैसे लोगों के किस्से सुनेंगे तो यकीन हो जाएगा कि सफलता के लिए कोरी शिक्षा काम नहीं आती ।

नेटवर्क मार्केटिंग स्वयं आपको धीरे- धीरे इतने आत्म-विश्वास से भरपूर कर देती है कि आपको कोई चिंता नहीं करनी पड़ती । यदि आपके पास अच्छी डिग्री है तो वह आपके ज्ञान को बढ़ा सकती है, आपकी प्रस्तुति को बेहतर बना सकती है और आपका आत्म विश्वास बढ़ा सकती है । यह एक अतिरिक्त लाभ हो सकता है परंतु यह अनिवार्य नहीं है ।

धारणा-3

नेटवर्क मार्केटिंग भारतीय बाजारों के अनुकूल नहीं है

सही	गलत ✓

नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली कोई नई प्रणाली नहीं है । यह एक सदियों पुरानी प्रणाली है जिसका स्वरूप समय के साथ बदलता रहा है । आज यह एक विकसित सिस्टम के रूप में स्थापित हो गई है ।

आप स्वयं बचपन से नेटवर्किंग करते आए हैं । जब भी आपने अपने मित्रों से किसी फिल्म की प्रशंसा की है, जब भी किसी रेस्तरां की प्रशंसा की है, जब भी आपने घर के टीवी, फ्रीज या मिक्सर की दूसरों से प्रशंसा की है, हर बार आपने नेटवर्क मार्केटिंग की है । पहले यह होता था कि आप प्रशंसा करते थे, उससे अनजाने में प्रचार होता था और दूसरे लोग उत्पाद खरीदते थे, परंतु उनके एवज में आपको कोई लाभ नहीं होता था ।

आज आप प्रशंसा करेंगे या सिफारिश करेंगे तो उसके एवज में आपको लाभ मिलेगा । यह एक पुराना वैश्विक सिद्धांत है जो अलग- अलग पैकिंग में सामने आ रहा है । भारत में लोग एक दूसरे से पारिवारिक, सामाजिक व सांस्कृतिक कारणों से लगातार मिलते है और आपसी राय को बहुत महत्व दिया जाता है । इसलिए भारतीय बाजार सबसे अनुकूल बाजारों में एक है ।

धारणा - 4

नेटवर्क मार्केटिंग
एक छोटा-मोटा व्यापार है

सही | गलत ✓

निःसंदेह, सिर्फ एक दृष्टि से यह छोटा व्यापार है और वह है लागत । यदि करेन्सी में बात करें तो एक चाय की दुकान लगाने या रिक्शा खरीदने में भी इससे ज्यादा लागत आएगी । लेकिन आय की दृष्टि से इसे छोटा व्यापार समझने की भूल कदापि मत कीजिएगा । यदि आप किसी सफल नेटवर्कर की जीवन शैली देख लेंगे तो आपकी आंखें चौंधिया जाएँगी । करोड़ों के उद्योग लगाकर और सैकड़ों कर्मचारियों का सर दर्द पालकर भी जिस आय की गारण्टी आप नहीं ले सकते, वह इस छोटी सी लागत से संभव है ।

गत वर्ष मैंने एक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में लगभग पंद्रह वर्कशाप लिए । एक वरिष्ठ लीडर ने मुझे अपने हफ्ते का चेक दिखाया तो मेरी आँखें फैल गईं । तीन लाख रुपए हर हफ्ते, एक महीने के बारह लाख और वो भी व्हाइट मनी, इतना तो शीर्ष अधिकारी और नौकरशाह भी नहीं कमाते ।

ऐसी आय अर्जित करने वाले अलग- अलग नेटवर्क कंपनियों में ढेर सारे लोग हैं । क्या ऐसी आय देने वाला व्यापार छोटा व्यापार हो सकता है?

धारणा - 5

नेटवर्क मार्केटिंग का क्षेत्र अब पूरी तरह संतृप्त हो गया है

सही	गलत ✓

क्या आप कोई ऐसा क्षेत्र मुझे बता सकते हैं, जहाँ जगह खाली हो । पहले देश में एक भी मोबाइल कंपनी नहीं थी, अब ढेरों हैं लेकिन फिर भी सबके पास ग्राहक हैं । पहले हमारे शहरों में एक या दो सिनेमा घर होते थे, आज सीडी और डीवीडी भी आ गए हैं, और सिनेमाघर भी कई गुना बढ़ गये हैं, फिर भी अच्छी पिक्चरों की टिकट ब्लैक होती है । पहले सिर्फ एम्बेसेडर या फिएट कार देश में देखी जाती थी, आज कई कंपनियाँ और कारों के सैकड़ों मॉडल हैं, फिर भी सब कारें बिकती हैं ।

मेरा मानना है कि संतृप्त होने जैसा कोई सिद्धांत नहीं होता । हर दिन, हर पल मनुष्य की प्राथमिकताएँ आवश्यकताएँ और इच्छाएँ बदल रही हैं और इसी के साथ हर उत्पादन के लिए जगह भी बन रही है । समय के साथ उत्पाद बदल रहे हैं और लोगों के उपयोग के तरीके बदल रहे हैं । जब तक दुनिया में आदमी रह रहा है तब तक चीजें बनती रहेगी ।

दो दशक पहले अमेरिका की एक शीर्ष एजेंसी ने कहा कि अब टीवी व फ्रिज निर्माताओं को सावधान हो जाना चाहिए क्योंकि हर घर में फ्रिज व टीवी आ चुका है । अब इसके बाजार में जबरदस्त गिरावट आएगी । सबकी धारणाओं को झुठलाते हुए उसी वर्ष सभी टीवी, फ्रिज कंपनियों को कई गुना लाभ हुआ । इसका कारण था, लोगों की बदलती अपेक्षाएँ । किसी को छोटा टीवी चाहिए तो किसी को बड़ा, किसी को फ्लैट स्क्रीन चाहिए तो किसी को ज्यादा चैनल चाहिए, किसी को डबल डोर फ्रिज चाहिए तो किसी को ट्रिपल डोर, किसी को सस्ता चाहिए तो किसी को श्रेष्ठ । इसलिए सारे कड़े धरे के धरे रह गए ना बाजार संतृप्त हुआ और ना ही बिक्री घटी ।

कहने का सार यह है कि नेटवर्क मार्केटिंग का बाजार कभी संतृप्त नहीं होगा । कंपनियों को अवश्य इस बात का ध्यान रखना होगा कि ऐसे उत्पाद लायें, जिनकी वास्तविकता में जरूरत हो । उन्हें बदलती अपेक्षाओं और नयी तकनीकों के साथ कदम मिलाकर चलना होगा ।

धारणा - 6

नेटवर्क मार्केटिंग धन कमाने का एक आसान रास्ता है ?

सही | गलत ✓

यदि कोई नेटवर्कर आपको यह कहता है कि यह समृद्धि व धन कमाने का आसान रास्ता है या धनी होने का शार्टकट तरीका है तो वह झूठ बोल रहा है और उसकी नीयत साफ नहीं है । यदि आप एक नेटवर्कर हैं और आप भी यह लाइनें उपयोग में लाते हैं तो तुरंत इनका उपयोग बंद कर दीजिये ।

मित्रों, नेटवर्क मार्केटिंग एक कठिन व्यापार है, इसमें भी उतनी ही मुश्किलें हैं, जितनी किसी अन्य व्यापार में । इसमें भी काफी मेहनत और धैर्य की जरूरत होती है । जब लोग आपसे जुड़ने से इंकार करते हैं तो मन को चोट भी पहुँचती है । अक्सर आपको यह बताया जाता है कि यह आसान है और आप आसान बिजनेस की मानसिकता लेकर कूद पड़ते हैं, फील्ड में जैसे ही आपका सच से सामना होता है, आप हताश हो जाते हैं । हताश होकर या तो असक्रिय हो जाते हैं अथवा नेटवर्क मार्केटिंग के विरोधी बन जाते हैं ।

मैं बिना किसी लाग-लपेट के यह कहना चाहता हूँ कि यह व्यापार सरल नहीं है, लेकिन असंभव भी नहीं है । इसमें लागत और परिणाम के बारे में सोचता हूँ तो ऐसा लगता है कि अपने सपनों को पाने के लिए इस व्यापार में आने वाली मुश्किलों से जूझा जा सकता है । सब कुछ इस बात पर निर्भर है कि आपके भीतर अपने सपनों के लिए कितना पागलपन है ।

सबसे महत्त्वपूर्ण यह है कि इसे करने के लिए आपको अपने वर्तमान कार्यक्षेत्र को छोड़ने की जरूरत नहीं है । आप साथ-साथ इस बिजनेस को बढ़ा सकते हैं और इससे आय सुनिश्चित कर सकते हैं ।

मैं यह इसलिए भी कह रहा हूँ कि यदि मैंने आपसे '' सरल-सरल ' ' कहा और आपको कठिनाइयाँ मिलीं तो आप निराश हो जाएंगे, और मैंने यदि **"कठिन-कठिन"** कहा तो आप हर कठिनाई को सरलता से हल कर सकेंगे क्योंकि आप मानसिक रूप से उसके लिए तैयार होंगे ।

धारणा-7

नेटवर्क मार्केटिंग
निम्न वर्ग वालों का व्यापार है

सही	गलत ✔

नेटवर्क मार्केटिंग हर वर्ग, हर पेशे और हर स्तर के लोगों का व्यापार है। यदि ''अनेकता में एकता, भारत की विशेषता" इस नारे को सच में महसूस करना हो तो नेटवर्क मार्केटिंग में आइए।

यदि यकीन न हो तो शीर्ष कंपनियों के सेमीनार में हिस्सा लेकर देखें। वहाँ आपको डॉक्टर, इंजीनियर, सीए उद्योगपति, सरकारी अधिकारी, शिक्षक, वकील और लगभग हर क्षेत्र के लोग मिलेंगे। कई लोग तो ऐसे मिलेंगे, जो नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ने के पहले भी अत्यंत सफल और समृद्ध थे, परंतु फिर भी उनकी कोई खास जरूरत या आकांक्षा उन्हें इस प्रणाली तक खींच लाई।

यह निम्न वर्ग वालों का व्यापार नहीं है, परन्तु ऐसे लोगों का व्यापार है जिनके सपने उनकी वर्तमान आय या कार्यक्षेत्र से पूरे नहीं हो सकते। यह निम्न वर्ग वालों का नहीं, बड़ी सोच व बड़े सपनों वालों का व्यापार है जो अपने भाग्य को अपने हाथों से गढ़ने के लिए मैदान में कूद पड़े हैं।

इसमें अति बुद्धिमान, समझदार व स्मार्ट लोग ही शिखर पर पहुँचते हैं

सही | गलत ✓

नेटवर्क मार्केटिंग में केवल वो लोग शिखर पर पहुँचते हैं जो सिद्धान्तों का पालन करते हैं, अपलाइन की सुनते हैं, अधिक से अधिक प्लान दिखाते हैं, गंभीरता से फालोअप करते हैं, अधिकतम ट्रेनिंग प्रोग्राम में हिस्सा लेते हैं और अपने डाऊन लाइन को भी शिक्षित करते हैं ।

जो व्यक्ति सिद्धांतों पर समर्पण के साथ चल रहा है, वह सफल जरूर होगा, फिर चाहे वह स्मार्ट हो या ना हो, अति बुद्धिमान हो या ना हो । एक बात जरूर है कि यदि व्यक्ति बुद्धिमान व स्मार्ट है तथा सिद्धांतों पर भी चल रहा है, तो उसकी गति दूसरों से तेज होगी । लेकिन ऐसा कम ही देखने में आता है ।

मेरा व्यक्तिगत रूप से यह कहना है कि अक्सर इसमें अति बुद्धिमानी व ज्यादा स्मार्टनेस दिखाने वाले लोग असफल हो जाते हैं, क्योंकि वे शार्टकट से चलने का प्रयास करते हैं तथा अपने अपलाइन के मुकाबले खुद को ज्यादा होशियार समझते हैं ।

धारणा-9

नेटवर्क मार्केटिंग के लिए ढेर सारा खाली समय चाहिए

सही | गलत ✓

जो व्यक्ति व्यस्त होता है, उसी में यह गुण होता है कि वह एक और कार्य कर सके । जो व्यक्ति ज्यादा जिम्मेदारियाँ उठा रहा होता है, उसी में यह दम होता है कि वह एक और जिम्मेदारी उठा सके । नेटवर्क मार्केटिंग में अक्सर वो लोग सफलता हासिल करते हैं जो पहले भी व्यस्त या सफल थे । खाली व्यक्ति खाली ही रह जाता है और व्यस्त व्यक्ति एक और क्षेत्र में मुकाम बना लेता है ।

नेटवर्क मार्केटिंग के लिए यकीनन आपको कुछ समय तो निकालना ही होगा । मुझे लगता है कि दुनिया में ऐसे बहुत कम लोग होंगे, जिनके पास अपने सपनों को पाने के लिए चंद घंटे भी ना हो ।

यदि आपके पास खाली समय है तो आपने यह कहावत सुनी होगी ''खाली दिमाग शैतान का घर'' । एक व्यक्ति जिसके पास करने को कोई काम ना हो, वह अपनी ऊर्जा, इच्छाशक्ति, प्रभावकारिता, दबंगता, छवि आदि सब कुछ खो बैठता है । चाहे कुछ भी हो जाए आपको अपने आपको व्यस्त रखना ही होगा अन्यथा अन्य लोग आपका दुरुपयोग करने लगेंगे ।

धारणा - 10

नेटवर्क मार्केटिंग में उत्पाद बेहद महँगे होते हैं

30% सही - 70% गलत

यह बात अब कम देखने में आती है क्योंकि बाजार में प्रतिस्पर्धा इतनी ज्यादा है कि आज अधिकांश कंपनियाँ कम मार्जिन में काम कर रही हैं। फिर भी नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली में कुछ कंपनियाँ मेरी नजर में आई हैं, जिनके उत्पादों की कीमत अन्य प्रचलित उत्पादों की तुलना में बहुत ज्यादा है। ये कीमतें वाजिब हैं या नहीं, ये कहना मुश्किल है, क्योंकि ये अपने उत्पादों हेतु गुणवत्ता के उच्चतम स्तर का दावा करती हैं।

इनके अलावा अधिकांश कंपनियों वाजिब दाम पर उत्पाद बेच रही हैं क्योंकि बाजार की ही दरों पर उत्पाद तथा साथ में अतिरिक्त आय, यही तथ्य लोगों को आकर्षित करता है।

अर्थशास्त्र का नियम कहता है, आप चाहे कितना भी प्रचार कर लें, उच्च दरों पर उत्पाद बेचकर आप ज्यादा दिन तक बाजार में टिके नहीं रह पाएँगे, बहुत जल्दी ग्राहकों को सत्य का पता चल जाएगा और उनका उत्पादों से मोह भंग हो जाएगा। कुछ कंपनियों के उत्पाद असाधारण गुणवत्ता के हैं जिन्हें सालों की रिसर्च के बाद विकसित किया गया है। ऐसी कंपनियां अपने उत्पादों की दर यदि कुछ ज्यादा रखती है तो किसी को कोई आपत्ति नहीं होनी चाहिए।

धारणा-11

नेटवर्क मार्केटिंग में उत्पाद निम्न गुणवत्ता के होते हैं

20% सही - 80% गलत

अधिकांश नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियाँ जिनकी प्रतिष्ठा अच्छी है, वे विभिन्न संस्थाओं द्वारा गुणवत्ता प्रमाणपत्र प्राप्त करती हैं । आईएसआई, आईएसओ आदि से प्रमाणित उत्पाद निम्न कोटि के नहीं होते । अच्छी कंपनियों के उत्पाद निम्न गुणवत्ता के नहीं होते ।

कुछ अत्यंत लघु कंपनियाँ भी छोटे शहरों में इस प्रणाली के माध्यम से अपने घटिया उत्पादों को बाजार में खपा रही हैं । दरअसल ऐसी ही संस्थाओं की वजह से यह प्रणाली बदनाम हो रही है । आप किसी भी नेटवर्क कंपनी से जुड़ने के पूर्व उत्पादों की गुणवत्ता संबंधी जानकारियाँ अवश्य लें ।

जिस प्रकार परंपरागत व्यापारों में भी अच्छे-बुरे सच्चे-झूठे हर प्रकार के लोग होते हैं, हर प्रकार की कंपनियाँ होती है, उसी प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग में भी अच्छे-बुरे लोग, सच्ची-झूठी कंपनियाँ तथा बेहतर-घटिया उत्पाद होते हैं । आपकी जिम्मेदारी बनती है कि आप गुणवत्ता का सही मूल्यांकन करके उचित उत्पाद लें । अपने सामान्य ज्ञान का उपयोग करें ।

नेटवर्क मार्केटिंग 6 स्टेप
BUY THIS DVD
एम एल एम में शिखर तक कैसे पहुंचे।
तेज गति से डायमंड बनने के लिए छः स्टेप।
किन आदतों को छोड़े व किन आदतों को अपनाएं।
एम एल एम के कड़वे सच।
AUDIO CD
No. of Disc | Duration | Format | Language
2 Disc | 1.30 Hours | Mp3 | Hindi
Call For Product - 9229186002, 9229186001
Ujjwal Patni

BUY THIS DVD
कैसे बने
सफल वक्ता
सीखें श्रोताओं को जीत लेने का हुनर
डॉ. उज्जवल पाटनी के साथ...
BUY NOW
Ujjwal Patni
No. of Disc | Duration | Format | Language
2 Disc | 2.15 Hours | Mp3 | Hindi
Call For Product - 9229186002, 9229186001

एम एल एम की शुरुआत कैसे करें

“मुश्किल राहें भी आसान हो जाती हैं,
अनजानी राहों पर भी पहचान हो जाती है,
जो मुस्कराकर कराते है, मुश्किलों का सामना
किस्मत खुद-ब-खुद उनकी गुलाम हो जाती है ।”

ठंडा तवा रोटी नहीं सेक सकता

बुझी मोमबत्ती रोशनी नहीं दे सकती,

और नकारात्मक आदमी कभी हौसला नहीं दे सकता,

इनसे जितना दूर रहो, उतना अच्छा होगा ।

Ujjwal Patni

सूत्र-1

जुड़ने के पहले अपनी आवश्यकताओं का आकलन करें

क्या आपसे किसी व्यक्ति ने नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में चर्चा की है? क्या आपको वह प्रस्ताव रुचिकर लगा? यदि आप उस प्रस्ताव पर विचार करने जा रहे हैं तो जरा रुकिये, सबसे पहले यह देखिये कि आपको इस प्रणाली की आवश्यकता है या नहीं । यह जानने के लिए नीचे लिखे प्रश्न स्वयं से पूछिये:-

- क्या आपकी आय आपकी वर्तमान आवश्यकताओं को पूरा कर पा रही है ?
- क्या आपके पास स्वयं का घर, बेटियों की शादी बच्चों की शिक्षा, मेडिकल इमरजेंसी आदि प्रसंगों हेतु पर्याप्त आर्थिक व्यवस्था है?
- क्या आपके पास परिवार के साथ समय बिताने को पर्याप्त समय है या आप सारा दिन मशीन की तरह कार्य करते हैं?
- क्या आपकी नौकरी इस छंटनी व प्रतिस्पर्धा के युग में सुरक्षित है?
- क्या आप बार-बार ट्रांसफर किए जाते हैं?
- क्या आपके पास भला चाहने वाले मित्रों या दुख-सुख में काम आने वाले लोगों की पर्याप्त संख्या है?
- क्या आपको व्यक्तित्व का विकास करने के पर्याप्त अवसर मिलते हैं?
- यदि आप किसी कारणवश वर्तमान व्यवसाय/ प्रोफेशन में कार्य करने के योग्य न रहे, तब भी क्या आपकी आय सुचारू रुप से जारी रहेगी?

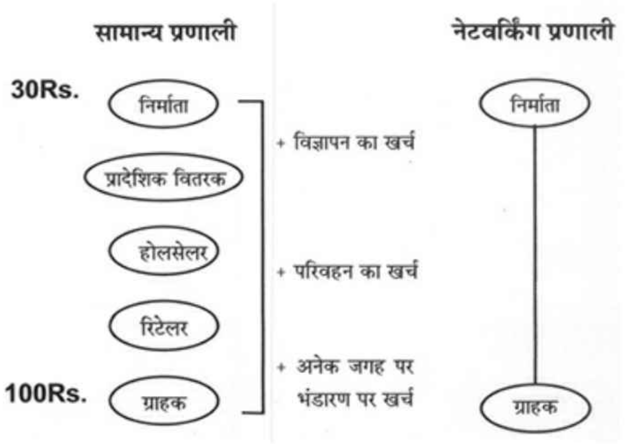
यदि इनमें से कोई भी प्रश्न आपको सोचने पर मजबूर कर रहे हैं, तो ही आप नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़िये । आपको कोई परेशानी नहीं है तो आप इस प्रणाली से दूर ही रहें, तो बेहतर होगा ।

***"बिना प्रयास के सिर्फ आप नीचे गिर सकते हैं
ऊपर नहीं उठ नहीं सकते।
यही गुरुत्वाकर्षण का भी
नियम है और जीवन का भी"***

सूत्र-2

“नेटवर्क मार्केटिंग के सिद्धांत को समझिए”

इस प्रणाली से जुड़ने के पूर्व नेटवर्क मार्केटिंग सिद्धांत को अच्छे से समझिये । सिर्फ किसी चाचा, भाई, भतीजे या मित्र के कहने पर मत जुड़िये । भले ही निवेश सिर्फ कुछ हजार का ही हो परंतु अच्छी तरह समझने के बाद ही कीजिए । सामान्य जीवन में ध्यान दीजिए यदि आप सौ रुपये के फल भी खरीदते हैं, तो पहले उसे चारों तरफ से जाँचते हैं, फिर खरीदते हैं । नेटवर्क मार्केटिंग निम्न सिद्धांत पर आधारित है-



यह सीधा-सादा सिद्धांत आपको समझना होगा कि नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी अपने घर से किसी को कमीशन नहीं देती, बल्कि अनेक प्रकार के वितरण चैनलों के कमीशन, अनेक स्थानों पर ट्रांसपोर्टिंग, भंडारण खर्च तथा विज्ञापन का खर्च हटा देने से जो बड़ी रकम बचती है वह रकम डिस्ट्रीब्यूटरों में बांटती है । आय बांटना वास्तविकता में संभव है ।

यह सिद्धांत यदि आपको तार्किक रूप से समझ में आ गया, तो समझिये कि आपने नेटवर्क मार्केटिंग का आधार समझ लिया है । यह सिद्धांत समझते ही नेटवर्किंग के बारे में आपकी कई नकारात्मक धारणाएँ मिट जाएँगी और आप आनंदित हो उठेंगे ।

अपने मन से पूछें

आपने अपनी आवश्यकताओं का अध्ययन कर लिया और आपने नेटवर्क मार्केटिंग के सिद्धांत को भी समझ लिया ।

अब अपने मनके अंदर गहरे उतरिए और अपने आप से पूछिये : -

- क्या नेटवर्क मार्केटिंग आपके सपनों को पाने का माध्यम बन सकती है?
- क्या आपके अंदर बेहतर भविष्य के लिए संघर्ष करने की क्षमता है?
- क्या आप समय प्रबंधन करके इस हेतु समय निकालने को तैयार हैं?
- क्या आप नेटवर्क मार्केटिंग के सिद्धांत से मन से सहमत हैं?

यदि आप मन से इस व्यापार के लिए उत्सुक हो चुके हैं तथा आपकी बुद्धि कह रही है कि आपको इस अवसर की आवश्यकता है तो एक बार परिवारजनों से सलाह लें । मेरी सलाह है कि आप इन सारी चर्चाओं में अपने जीवन साथी को अवश्य शामिल करें । यदि आपके परिवार का कोई सदस्य आपको इस दिशा में कोई महत्त्वपूर्ण राय दे सके तो जरूर लें ।

नेटवर्किंग में प्रशिक्षण कार्यक्रमों के सिलसिले में तथा व्यापार को फैलाने के लिए बाहर जाने की आवश्यकता पड़ सकती है, ऐसी स्थिति में जीवन साथी को आपके कार्य के बारे में सारी जानकारी होनी चाहिए । यह बिजनेस सिर्फ आपका नहीं, आपके परिवार का है क्योंकि नये लोगों से अनेक बार पारिवारिक माहौल में चर्चा करनी पड़ती है । यदि आपका जीवनसाथी आपके व्यापार की असीमित संभावनाओं को समझता है तो वह भी आपके साथ उसे बढ़ाने में जुट जाता है ।

यदि आप जुड़ने के पूर्व किसी प्लान शो में या सेमीनार में जा रहे हैं तो अपने जीवनसाथी के साथ जाइए । आप दोनों का इस प्रणाली पर विश्वास एक साथ सुदृढ़ हो जायेगा । कई बार अल्पज्ञान या धारणाओं की वजह से परिवार के सदस्य नकारात्मक उत्तर दे सकते हैं, ऐसी स्थिति में उन्हें सारे पहलुओं से अवगत कराइए मीटिंग में ले जाइए तथा अपने विवेक का प्रयोग कीजिये ।

यदि फिर भी आपके आसपास के नकारात्मक लोग आपको निराश कर रहे हैं तो उनकी राय को गौण करके अपने दम पर एक महत्त्वपूर्ण निर्णय

लीजिए। आप देखेंगे कि सफलता मिलने के बाद वो भी आपके साथ होंगे और सुर में सुर मिला रहे होंगे।

सूत्र - 4

अब नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ने का निर्णय लें

आपको इस प्रणाली की आवश्यकता है, आप इस सिद्धांत को समझ चुके हैं, आपका मन भी सहमत है, आप परिवार के सदस्यों को जानकारी भी दे चुके हैं फिर भी आप जुड़ने का पक्का निर्णय लेकर कागजी कार्यवाही की दिशा में नहीं बढ़ रहे हैं, टालमटोल कर रहे हैं तो आपको जागना होगा ।

यदि जुड़ना चाहते हैं तो इस निर्णय को और मत टालिए । यदि आपने ज्यादा सोचने का समय लिया तो आपका जोश मंद पड़ जाएगा, नकारात्मक विचार आपको घेर लेंगे और अवसर देवता निकल कर किसी और द्वार पर चले जाएँगे ।

दृढ़ निर्णय लेकर उत्साह से मुस्कराइए क्योंकि अब आपके पास एक ऐसा माध्यम है जिससे आप अपने परिवार के भविष्य को नयी दिशा दे सकते हैं । जुड़ने का निर्णय किसी प्रलोभन में या प्रणाली को बिना समझे ना लें । यदि आप यह सोचकर जुड़ रहे हैं कि आपका व्यापार कोई और बढ़ा देगा तो बहुत संभावना है कि आपको निराशा हाथ लगे । अपना भविष्य खुद रचना है, अपने दम पर अपने सपने पूरे करने है, यह सोच कर निर्णय लें ।

सूत्र - 5

जुड़ने से पूर्व कम्पनियों का अध्ययन करें

वर्तमान में भारतीय बाजार में सैकड़ों नेटवर्किंग कंपनियाँ है । इनमें से कुछ सैद्धांतिक हैं तो कुछ में गोलमाल साफ नजर आता है । सीधे-सीधे निवेश करके जुड़ने के पहले उस कंपनी का पूरा अध्ययन करें । उसके पिछले रिकार्ड पर गौर करें । कंपनी के कामकाज का तरीका समझें ।

जरुरत पड़े तो उन कंपनियों से जुड़े नेटवर्कर से बेबाक चर्चा करें । जिस कंपनी से जुड़ने का प्रस्ताव आपके पास आया है, यदि वह आपकी दृष्टि में श्रेष्ठ है तो आप उस कंपनी के साथ अपने भविष्य जोड़-सकते हैं ।

कंपनी का अध्ययन करने की बात मैं इसलिए कहता हूँ क्योंकि पिछले कुछ वर्षों में गाजर मूली की तरह ढेर सारी कंपनियों ने जन्म लिया है । कई तो सिर्फ कागजों पर चल रही है ।

मेरी जानकारी में ऐसे भी कुछ नेटवर्कर हैं जिन्होंने अध्ययन किये बिना ही एक कंपनी के साथ भविष्य जोड़ लिया । कुछ समय बाद वह कंपनी बंद हो गई और आजीवन आय का उनका सपना टूट गया । भारी मेहनत व्यर्थ चली गई तथा इस सदमे से उनका सब कुछ चौपट हो गया ।

सूत्र - 6

अच्छे तथा प्रचलित उत्पादों वाली कंपनी चुनिये

सिर्फ कंपनी का नाम या उस प्रस्ताव को पेश करने वाले व्यक्ति को ध्यान में रखकर मत जुड़िये, उस कंपनी के उत्पादों का अध्ययन कीजिए । निम्न प्रश्न स्वयं से पूछिए और सही उत्तर ढूंढ़िए-

- क्या उत्पादों / सेवाओं की दर वाजिब है?
- क्या उत्पाद बाजार तथा मानसिकता के अनुकूल है?
- क्या उत्पादों / सेवाओं का सामान्य लोग उपयोग कर सकेंगे? क्या उत्पादों की गुणवत्ता श्रेष्ठ है?
- क्या उत्पादों की पैकिंग प्रस्तुत करने योग्य है?
- क्या उत्पाद / सेवाएँ आधुनिक है?
- क्या उत्पाद विश्वसनीय लग रहे हैं?
- क्या उत्पादों के बारे में बात करते हुए आपको खुशी होगी?

एक सीधा सा सवाल खुद से पूछिये कि यदि कोई अन्य व्यक्ति उन उत्पादों को खरीदने के लिए आपसे कहे तो क्या आप खरीद पाएँगे । गहराई से सोचिए आप स्वयं उन उत्पादों के बारे में कैसी राय रखते हैं ।

सूत्र-7

सही आर्थिक सिद्धांत वाली कंपनी का चुनाव करें

दीर्घ तरक्की के लिए जरूरी है कि कंपनी की आर्थिक नीतियां सही हो । समय लेकर गहराई से कंपनी की कार्यप्रणाली और भुगतान प्रणाली को समझिए : -

- कम्पनी धन केन्द्रित या लोगों पर केन्द्रित?
- कम्पनी में प्रारंभिक निवेश कितना है?
- क्या उस निवेश के एवज में आपको उत्पाद मिल रहे हैं?
- क्या पसंद न आने पर आप उत्पाद वापस करके निश्चित समय सीमा के भीतर अलग हो सकते हैं?
- क्या कोई वार्षिक पंजीकरण/रजिस्ट्रेशन शुल्क है? क्या वह वाजिब है? आपकी आय 7 कमीशन का भुगतान कैसे किया जाएगा, हर हफ्ते, हर माह, छः माह में या एक वर्ष में?
- यदि आपको लगता है कि कंपनी वाजिब प्रवेश शुल्क ले रही है,

उसके एवज में उत्पाद दे रही है, सही समय पर भुगतान कर रही है, बार-बार अलग- अलग मदों में पैसा नहीं ले रही है, तो निःसंदेह वह श्रेष्ठ कम्पनी है ।

सूत्र - 8

प्रशिक्षण व सपोर्ट सिस्टम जीवनदायी है

मैंने गत दो वर्षों में भारत में ढेर सारी कंपनियों की कार्यप्रणाली का गहराई से अध्ययन किया है । इस अध्ययन से यह बात सामने आई कि अधिकांश कंपनियाँ सिर्फ लोगों को जोड़ने या उत्पाद बेचने में सारा ध्यान लगा रही हैं । अपने डिस्ट्रीब्यूटर को प्रशिक्षित करने के लिए उनके पास ठोस कार्य योजना नहीं है ।

मैं सभी नेटवर्क कंपनियों, उनके प्रबंधन व शीर्ष लीडरों को आगाह करता हूँ कि यदि व्यापार को लंबे समय तक जिंदा रखना है, साथियों का मनोबल बनाए रखना है, असक्रिय लोगों की तादाद कम करना है तो तत्काल अच्छे प्रशिक्षण तंत्र की स्थापना करें ।

यदि आप इस संबंध में कोई भी मार्गदर्शन / कन्सलटेन्सी चाहते हैं तो मैं अपनी टीम के साथ आपकी पूरी मदद कर सकता हूँ । हमने प्रशिक्षण पर जबरदस्त तैयारी की है । नये लोगों के लिए प्रवेश प्रोग्राम बनाये हैं । जो लोग कंपनी में कुछ समय से जुड़े हैं, उनके लिए हमने कई कार्यक्रम बनाए हैं जैसे -

- नेटवर्किंग में बातचीत का तरीका
- नेटवर्किंग में स्टेज पर भाषण देने की कला
- अपलाइन-डाउनलाइन संबंध
- डाउनलाइन में लीडर बनाने की तकनीक
- समय प्रबंधन
- आत्मविश्वास व उत्साह
- लक्ष्य निर्धारण
- कम समय में विस्फोटक बिजनेस के तरीके

हम कंपनी का हिस्सा बनकर इन कार्यक्रमों की पूरी रुपरेखा बनाकर देते हैं तथा साथ ही हमारी टीम प्रशिक्षण की जिम्मेदारी लेती है ।

यदि कंपनी प्रबंधन जागरूक या उत्सुक न हो और ट्रेनिंग का महत्व न समझ रहा हो, तो लीडर अपने स्तर पर अपनी डाउनलाइन के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रमों की शुरुआत कर सकते हैं । खास बात यह है कि इसमें लीडर की जेब से कुछ नहीं लगता, सारे प्रतिभागी अपनी फीस स्वयं देते हैं ।

हम अक्सर लीडरों से कहते हैं कि आप सिर्फ पहला कार्यक्रम आयोजित करने के लिये दम लगाइये, उसके बाद अगले कार्यक्रम के लिये आपके पास पहले से रजिस्ट्रेशन चाहने वालों की भीड़ लग जाएँगे । धीरे-धीरे पूरी डाउनलाइन में ट्रेनिंग लेने वालों का जोश बढ़ जाएगा ।

मुद्दे की बात यह है कि यदि आप नये हैं और नेटवर्किंग कंपनी का चुनाव कर रहे हैं तो प्रशिक्षण तंत्र तथा सामग्री की पूरी जानकारी लीजिए ।

सूत्र - 9

अच्छा अपलाइन चुनिये और जुड़ जाइये

यदि आपने बाकी सारी जानकारियाँ ले ली है और आपका मन संतुष्ट है, तो अब जुड़ने के पहले मेरी सलाह है कि एक अच्छा अपलाइन चुनिये ।

हो सकता है, मेरी यह सलाह कुछ नेटवर्करों को पसंद न आए लेकिन मैं उनसे क्षमा चाहते हुए इस सलाह पर अडिग हूँ । जिस प्रकार खिलाड़ी खेल में निखार लाने के लिए सही कोच चुनते हैं, माता-पिता बच्चे का भविष्य उज्ज्वल करने के लिए श्रेष्ठ टीचर की शरण में भेजते हैं, उसी प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग में डायमंड बनने के लिए आपको अपलाइन में अच्छे लोगों से जुड़ाव होना जरूरी है ।

अच्छा अपलाइन से मेरा आशय यह नहीं है कि वह दिखने में सुंदर हो, महँगे कपड़े पहनता हो या ऊँची गाड़ियों में घूमता हो ।

अच्छा अपलाइन का अर्थ है जो ट्रेनिंग में विश्वास करता हो, कंपनी व उत्पादों पर उसकी आस्था हो, जो नेटवर्किंग के प्रति गंभीर हो, जो आपकी जिज्ञासाओं का निवारण कर सके, जो समय का पाबंद हो और जो शुरूआती दौर में आपकी डाउनलाइन विकसित करने में आपकी मदद करे ।

एक अच्छा अपलाइन वह है जिसकी छवि अच्छी हो और उसे आप परिवार व प्रास्पेक्ट के सामने सम्मान से पेश कर सकें । एक अच्छा अपलाइन वह है जिसका व्यक्तित्व विकसित हो और जिसमें अपनी सफलता के लिये आत्मविश्वास हो । एक अच्छा अपलाइन वह है जो आपको प्रेरित करने की क्षमता रखता हो ।

मेरा मानना है कि एक अच्छा अपलाइन
एक सामान्य व्यक्ति को असामान्य सफलता
दिलाने में महत्त्वपूर्ण योगदान दे सकता है
और एक निम्न अपलाइन अपनी डाउनलाइन
का मनोबल गिराकर उन्हें असफल बना
सकता है और बिजनेस के प्रति
विरक्ति पैदा कर सकता है ।

सूत्र - 10

खुली आंखों से एक सपना देखें

मैं अपनी कार्यशालाओं में जब लोगों से पूछता हूँ कि क्या आपके पास कोई ठोस सपना है, तो अधिकांश लोगों के पास कोई जवाब नहीं होता ।

मित्रों, जिंदगी इतनी मशीनी हो गई है कि हमारे पास सपने देखने का वक्त भी नहीं बचा है । जिंदगी में इतनी मुश्किलें हैं कि सपने देखने का साहस भी नहीं रहा है और कई लोग तो यह भी कहते हैं कि सपने देखने का क्या अर्थ है, जब वह पूरे ही नहीं हो सकते । **मैं आपसे कहता हूँ कि अब तक आपके साथ जो भी घटा, आप हालात के थपेड़ों से कितनी ही बार नीचे गिरे हों लेकिन आज एक मौका है । उठ जाइए और खुली आंखों से एक सपना देखिए ।** एक सपना जिसमें आपके लिए एक बेहतरीन घर या कार हो, एक सपना जिसमें बच्चों की उच्च शिक्षा हो, या एक सपना जिसमें आपके माता-पिता के आरामदेह बुढ़ापे का इंतजाम हो या और कोई सपना जो आपको संतुष्टि दे ।

शुरुआत में आपको सपने देखने में मुश्किल हो सकती है, क्योंकि अक्सर नये लोग तो सपने को एक किताबी डायलाग समझकर हँस पड़ते हैं । गहराई से सोचिए यदि सपना नहीं होगा तो मंजिल नहीं होगी, मंजिल नहीं होगी तो दिशा नहीं होगी और आप भटकते रहेंगे । अपने आप से पूछिए कि मैं आखिर क्या पाना चाहता हूँ । यह सपना आपके लिए ईंधन का कार्य करेगा ।

सूत्र - 11

अपने सपने को बार-बार देखें लिख लें चित्र बना लें

आपने एक विचार सुना होगा कि ''यदि झूठ को भी बार-बार बोला जाए तो वह सच लगने लगता है ।''

ठीक इसी तरह जब आप अपने सपने को बार-बार देखेंगे, उसके बारे में गंभीरता से सोचेंगे तो धीरे- धीरे वह आसान लगने लगेगा । शुरूआत में जो सपना हकीकत से बहुत दूर लग रहा था, वह हकीकत में बदलने लगेगा ।

उस सपने के बारे में लिख लें, उसका चित्र बना लें, उस सपने से जुड़े फोटोग्राफ या पोस्टर खरीद लें । जहाँ-जहाँ आप ज्यादा वक्त बिताते हैं, वहाँ आप उन्हें रख दें ताकि वो आपको बार-बार, लगातार नजर आए । इस तरह से वे सपने, वे लक्ष्य आपको झंझोड़ते रहेंगे और आपके अंदर आलस्य नहीं भरने देंगे ।

अच्छे अस्पतालों के प्रसूति वार्ड में सुंदर बच्चों की हँसती खेलती तस्वीरें लगाई जाती हैं, उसके पीछे यही तर्क होता है कि महिलाएँ उन तस्वीरों को देखकर आनंदित हों और वैसे ही बच्चों की कल्पना करें । उन महिलाओं को तस्वीरों के शिशु अपने शिशु जैसे लगने लगते हैं । अपने सपनों से जुड़े पोस्टर जब आप लगाएँगे तो बार-बार देखकर वो सपने भी आपके अपने हो जाएँगे ।

सूत्र-12

स्वयं से “आम” न रहने का वादा करें

व्यापार शुरू करने के पहले आप अपने आप से वादा कीजिए कि आप ‘‘आम'' नहीं रहेंगे, भीड़ का हिस्सा बनकर सामान्य जीवन जीकर नहीं मरेंगे । आप भीड़ से ऊँचा उठने के लिए सामान्य से विशिष्ट बनने के लिए और ‘आम' से ‘खास' बनने के लिए जो भी करना हो, वह कार्य पूरी लगन से करेंगे ।

आप अपने हर कार्य को पूरी ताकत और ईमानदारी से बहानों के बिना करेंगे । अपने कार्य अपनी सर्वश्रेष्ठ योग्यता से करेंगे । परिणाम नकारात्मक हो या सकारात्मक, अब ठान लीजिए कि आप लक्ष्य प्राप्ति तक न रुकेंगे, ना विचलित होंगे और ना ही थकेंगे । इस ‘आम' से ‘खास' बनने के सफर हेतु आपको जो भी योग्यताएँ अपने अंदर विकसित करनी होंगी, आप उस हेतु तैयार हो जाइए । अपने अहंकार को एक किनारे रख दीजिए और सीखने की मुद्रा में आ जाइए क्योंकि ‘खास' बनने का आनंद ही कुछ और है । वह आनंद आप ‘खास' बनकर ही महसूस कर पाएँगे ।

यदि आप खुद को खास महसूस करके खास की तरह प्रस्तुत नहीं होंगे तो आप कभी खास नहीं बनेंगे । यदि आप खुद को ‘‘आप'' मानेंगे तो दुनिया आपको कभी ‘‘खास'' नहीं मानेगी ।

सूत्र - 13

कंपनी, उत्पाद और प्रणाली को समझने में थोड़ा वक्त लें

बिजनेस से जुड़ते ही तुरंत प्रास्पेक्ट के पास मत जाइये, क्योंकि आपके ऊपर सवालों की बौछार होगी और उनका उचित जवाब न देने पर आपको दरवाजा दिखा दिया जायेगा ।

कंपनी की पृष्ठभूमि, कंपनी के उत्पादों की कीमत, उनकी वैरायटी, उनकी गुणवत्ता, उनकी पैकिंग, उत्पादों को मिले प्रमाणपत्र आदि की जानकारी विस्तार से लीजिए ।

कंपनी से नए लोगों को जोड़ने की प्रणाली, उससे जुड़े शुल्क, नियम व शर्तें समझिये । जो भी प्रस्ताव आप प्रास्पेक्ट के पास लेकर जायें, उसकी अधिकतम जानकारी प्राप्त करें । यदि आपकी जानकारी अधूरी रही तो प्रास्पेक्ट आपके ऊपर हावी हो जायेंगे और यदि आपका ज्ञान अच्छा रहा तो ही आप प्रास्पेक्ट को संतुष्ट कर पाएँगे ।

यह जानकारी आप प्रारंभिक प्रशिक्षण कार्यक्रम, कंपनी के ब्रोशर, वेबसाइट तथा अपने अपलाइन से प्राप्त कर सकते हैं । इन जानकारियों को लेने में आपको कुछ घंटों या दिनों का समय लग सकता है लेकिन यह अति आवश्यक है, यहाँ बिलकुल भी चूक न करें

सूत्र-14

कंपनी के उत्पादों का स्वयं उपयोग शुरू करें

यदि आप ऐसी कंपनी से जुड़े हैं जिसके उत्पाद आप उपयोग में ला सकें तो तत्काल उपयोग शुरू कीजिए । खुद भी उपयोग की विधि समझिये व परिवार के दूसरे सदस्यों को भी समझाइए ।

उत्पादों का उपयोग करने के साथ ही आपकी जानकारियों कई गुना बढ़ जाएँगी । यदि आप स्वयं संतुष्ट हैं, तो आप और ज्यादा ताकत से उनकी सिफारिश कर पाएँगे ।

यदि आप स्वयं उत्पाद का उपयोग नहीं करते, परंतु दूसरों को करने की सलाह देते हैं, तो उनके मन में संशय पैदा होता है । इन उत्पादों का उपयोग करते ही आपकी बचत शुरू हो जाएगी, क्योंकि इसका कुछ कमीशन आपके खाते में भी आएगा ।

उत्पादों का उपयोग करने से आप उपयोग की विधि, मात्रा तथा अन्य गुणों से वाकिफ हो जाएंगे, तथा ज्यादा आत्मविश्वास से उनको पेश करने में सक्षम होंगे ।

सूत्र-15

सदैव होमवर्क करके जाएँ

क्या कहना है, कितना कहना है, क्या नहीं करना है, किस तरह से बात की शुरुआत करनी है, यह जानने के लिए अपने अपलाइन और ट्रेनिंग प्रोग्राम की मदद लीजिए ।

प्रास्पेक्ट का कार्य/व्यवसाय, उनकी पृष्ठभूमि, उनकी रुचियों की जितनी जानकारी हो सकती हो, पहले से ही जुटा लीजिए ।

कोई प्रास्पेक्ट अतिरिक्त आय के लिए जुड़ता है, कोई खाली समय के लिए जुड़ता है, कोई मित्र बनाने के लिए जुड़ता है तो कोई व्यक्तित्व विकास के लिए जुड़ता है । उनकी आवश्यकता के अनुसार ही आपकी बातचीत का स्वरुप होगा ।

शुरुआती कॉल अपलाइन करें और आप गौर से उनका अध्ययन करें । जब आपके अंदर आत्मविश्वास पैदा हो जाए तब आप अपने कंधों पर यह जिम्मेदारी लें । नये व्यक्ति के बारे में उचित जानकारी लिए बिना आप अपने मन के तार उनके मन से नहीं जोड़ पाएंगे और संवाद का गर्मजोश पुल नहीं बनेगा । पुल तभी बनता है जब आप सामने वाले की रुचि की बात करते हैं ।

सूत्र - 16

प्रस्ताव को आत्मविश्वास और सम्मान के साथ पेश करें

अपने व्यापारिक प्रस्ताव को पूरी गंभीरता से पेश करें । आपका आत्मविश्वास यदि चरम पर होगा तो वह शब्दों के माध्यम से सीधा सामने वाले के दिल में गहराई तक उतरेगा । अपने प्रस्ताव को एक बड़ा अवसर बनाकर सम्मान के साथ प्रस्तुत करें ।

यदि आप इस प्रणाली के प्रति गर्व और विश्वास महसूस नहीं करते तो इस कमजोरी को प्रास्पेक्ट भाँप जाएँगे । आपका विश्वास, उत्साह, उत्सुकता, आपकी आवाज में साफ नजर आनी चाहिए ।

कुछ नेटवर्कर सुस्त और भयभीत से अंदाज में अपनी बात रखते हैं । उन्हें भय होता है कि हम ठुकरा दिए जाएंगे । यह भय उनके शब्दों में झलक जाता है और वो कभी किसी को राजी नहीं कर पाते ।

पूरी ईमानदारी और शिद्दत से सच कहें । प्रास्पेक्ट के हित की बात करें । किसी प्रतिद्धी कंपनी, लीडर या अपनी कंपनी के दूसरे साथियों की निंदा न करें । सवालों के माध्यम से बातचीत को अनुकूल दिशा में ले जाएँ ।

सूत्र - 17

नकारात्मक या आक्रामक उत्तर के लिए तैयार रहें

नेटवर्क मार्केटिंग प्रणाली के संबंध में इतनी भ्रांतियाँ लोगों के दिमाग में भर कर गई हैं कि कुछ लोग इस प्रणाली का नाम सुनते ही आपा खो बैठते हैं ।

कुछ लोग तो इस प्रणाली का क-ख-ग भी नहीं जानते, सिर्फ सुनी-सुनाई बात के आधार पर विरोधी बन जाते हैं ।

यदि ऐसे किसी व्यक्ति से आपका सामना हो जाए जो नकारात्मक व्यवहार करे, आपका अपमान करे या आक्रामक हो जाए तो संयत रहिए । अपने विवेक का प्रयोग करिए ।

यदि कोई आपका विरोध कर रहा हो तो बुद्धिमानी दिखाइये । उसकी बात मत काटिए उसे झूठा सिद्ध मत कीजिए सिर्फ आप अपनी बात रख दीजिए । किसी को तर्क में हरा देने के बाद उसे बिजनेस में जोड़ना कठिन होता है, इसलिए जीत-हार की स्थिति पैदा मत होने दीजिए ।

सिर्फ यह मानिए कि सामने वाला व्यक्ति आपको "ना" कह रहा है । इस ना को व्यक्त करने के लिए जितना उसका स्तर है, वैसे शब्दों का वह उपयोग कर रहा है । शब्दों पर मत जाइए ।

सूत्र - 18

अतिरिक्त प्रलोभन या झूठे वादे मत दीजिए

आप नेटवर्क मार्केटिंग में किसी भी स्तर पर हो, झूठे वादे या अतिरिक्त प्रलोभन मत दीजिए। अक्सर नेटवर्कर प्रास्पेक्ट को जोड़ते हुए अपनी ओर से काफी एक्सट्रा बोल जाते हैं। यह झूठ बाद में पकड़ा जाता है और शर्मिन्दगी उठानी पड़ती है।

उत्पादों के संबंध में भी सिर्फ उतनी ही बात कीजिए जितनी कंपनी द्वारा प्रस्तुत की गई है अन्यथा समस्या आने पर उपभोक्ता आपके ऊपर आरोपों की बौछार कर देंगे।

किसी को भी अतिरिक्त डिस्काऊंट मत दीजिए, यह डिस्काऊंट एक अंतहीन रेस है। आप जितना देंगे, कल उससे ज्यादा कोई और देगा, फिर ग्राहक आपसे और ज्यादा की उम्मीद करेंगे और आपका पेट्रोल व टेलीफोन खर्च भी नहीं निकलेगा।

प्रलोभन की बजाय अपनी सकारात्मक कार्यशैली पर जोर दीजिए सहयोग पर जोर दीजिए सिद्धांतों और सच्चाई पर जोर दीजिए अपनी जुबान के पक्के रहिए फिर देखिये कि व्यापार किस तेजी से बढ़ता है।

सूत्र - 19

सिर्फ अच्छा बताएँगे तो बुरा होगा

यदि किसी को भी आप इस बिजनेस से जोड़ते हुए सिर्फ अच्छी, मीठी व पुचकारने वाली बातें बताएँगे, तो ज्यादा उम्मीद है कि उनके दिमाग में संदेह पैदा हो जाएगा और वह आपसे नहीं जुड़ेंगे। इसलिए पारदर्शी बनिए और ईमानदार रहिए। यदि किसी को भी आप उत्पाद के बारे में सब कुछ अच्छा व सर्वश्रेष्ठ बताएँगे, तो वह दूसरे को नहीं पचेगा। वे इसे आपका सेलिंग फार्मूला समझेंगे, इसलिए सकारात्मक के साथ कोई कड़वा सच हो तो वह भी बताइये ताकि बात थोड़ी ग्रहणीय बने।

सारे अपलाइन अपनी डाउनलाइन को नेटवर्क मार्केटिंग के अद्भुत अवसर के बारे में बताते हुए इसमें आने वाली कठिनाइयों का भी बिना लाग-लपेट के जिक्र करेंगे तो उनकी राह सरल होगी।

सिक्के के दोनों पहलू जानने वाले लोग विपरीत परिस्थितियों में निराश नहीं होते। वास्तविकता यही है कि यह बिजनेस आसान नहीं है, इस बिजनेस में बहुत कुछ नकारात्मक झेलना पड़ता है जिससे कई बार दिल को चोट पहुँचती है। लेकिन वास्तविकता यह भी है कि इस बिजनेस में बिना किसी बड़ी लागत के सपनों को पूरा करने की अथाह ताकत भी है, जिसे कोई नहीं झुठला सकता। इसलिए सिर्फ अच्छी नहीं, वरन् सच्ची बात कहने की आदत डालिए।

सूत्र - 20

प्रतिद्वंद्वियों की प्रशंसा करने का साहस पैदा कीजिए

जब मैं कुछ जोशीले परंतु कच्चे नेटवर्कर को मैचों से या मीटिंग में दूसरी कंपनियों की निंदा करते देखता हूँ तो मुझे अच्छा महसूस नहीं होता ।

मित्रों, जब भी आप किसी की बुराई करते हैं, तो आप अपने आप ही कमजोर नजर आते हैं । जब भी आप दूसरों की ओर एक ऊँगली उठाते हैं, तीन ऊँगली स्वतः ही आपकी ओर तन जाती है ।

स्वामी विवेकानंद जब छोटे थे तो उनके शिक्षक ने ब्लैकबोर्ड पर एक लाइन खींच दी । सभी बच्चों से कहा कि इस लाइन को छोटा करके दिखाओ । अधिकांश बच्चों ने लाइन को मिटाकर छोटा किया लेकिन बालक विवेकानंद ने उस लाइन के ऊपर एक दूसरी बड़ी लाइन खींच दी जिससे वह अपने आप ही छोटी हो गई । यह उदाहरण हमें संदेश देता है कि दूसरों को छोटा करने की बजाए खुद बड़े बन जाओ ताकि दूसरे स्वतः छोटे हो जाएँ ।

आप जब भी किसी प्रास्पेक्ट से संपर्क साधते हैं, तो इस बात की बहुत संभावना होती है कि आपसे पहले दूसरे लोगों ने भी उनसे संपर्क किया हो । जब वह प्रास्पेक्ट दूसरी कंपनियों से आपकी कंपनी की तुलना करता है, तो आप मेरी इन सलाहों पर अमल कीजिएगा ।

भूल कर भी दूसरी कंपनी या लीडर की निंदा मत कीजिएगा । यदि वह कंपनी आपकी कंपनी से छोटी है, कम प्रसिद्ध है, कम स्थापित है, तो सिर्फ इतना कहिए कि इस कंपनी के बारे में मेरी जानकारी शून्य है क्योंकि इसे शीर्ष क्रम की गरिमामय कंपनियों की सूची में मैंने नहीं देखा । इसके बाद तुरंत चर्चा को अपनी कंपनी की तरफ मोड़ लीजिए और उस विषय को गौण कर दीजिए ।

यदि वह कंपनी आपकी कंपनी से ज्यादा बड़ी है, ज्यादा स्थापित है, ज्यादा प्रसिद्ध है तो तुरंत कहिए कि हो वह कंपनी भी हमारी तरह शीर्ष लीग की कंपनी है, हमारी तरह वह भी सिद्धांतों में विश्वास रखती है । ऐसा कहकर आप सिर्फ प्रतिद्वंद्वी की प्रशंसा नहीं कर रहे हैं, बल्कि अपनी कंपनी को उस कंपनी की लीग में स्थापित भी कर रहे हैं ।

यदि आप निंदा करेंगे तो वह आपकी काट में तथ्य बताएगा, फिर आप तथ्य बताएंगे और विवाद हो जाएगा। यदि विवाद न भी हुआ तो कम से कम असहमति तो हो ही जाएगी। असहमति के बाद प्रास्पेक्ट के आपसे जुड़ने की संभावना ना के बराबर हो जाएगी।

अपनी गुप मीटिंग्स में भी कभी दूसरी कंपनी या लीडर की निंदा मत कीजिए। यह वाइरस कब तेजी से आपके गुप में फैल जाएगा, आपको पता भी नहीं चलेगा।

यदि कभी निंदा की आवश्यकता पड़ जाए तो एक टेढ़ी मुस्कुराहट दे दीजिए या बिना किसी का नाम लिए कुछ अप्रत्यक्ष लाइनें बोल दीजिए। मित्रों, जनता बेहद समझदार है, सब समझ जाती है।

सूत्र - 21

अपनी वास्तविक क्षमताँऐ पहचानिए

ईश्वर ने सबको विभिन्न गुण और क्षमताओं के साथ इस संसार में भेजा है । साथ ही सबको यह योग्यता भी दी है कि यदि आप किसी क्षेत्र में पीछे हैं तो सीखकर आप आगे आ सकते हैं । व्यक्तित्व और गुणों की इस विभिन्नता के कारण लोगों की सफलता की गति अलग होती है । यही बात नेटवर्क मार्केटिंग पर भी लागू होती है । यहाँ कोई व्यक्ति अपना नेटवर्क बहुत धीमी गति से बढ़ाता है परंतु उत्पाद तेजी से बेच लेता है । कोई दूसरा उत्पाद धीमे बेचता है लेकिन लोगों को तेजी से जोड़ता है । कोई तीसरा लोगों को तेजी से जोड़ता है परंतु उन्हें ज्यादा समय तक प्रेरणा देकर सक्रिय नहीं रख पाता । कोई चौथा धीमे- धीमे जोड़ता है, लेकिन जितने भी जुड़ते है उन्हें वो लीडर बना देता है ।

यही कारण है कि एक ही कंपनी और एक जैसे उत्पाद होने के बावजूद कोई सफल हो जाता है और कोई असफल हो जाता है । इसलिए मेरी सलाह है कि अपनी वास्तविक क्षमताँऐ पहचानिए धीरे- धीरे अपने अंदर सुधार लाइए । जो कमियाँ हैं, उनकी काट पैदा कीजिए । उदाहरण के लिए यदि 10 कॉल में सिर्फ एक व्यक्ति आपसे जुड़ता है और आपने 2 व्यक्तियों को जोड़ने का लक्ष्य रखा है तो निराश न हों, दस की जगह बीस कॉल कीजिए अपने आप दो व्यक्ति आ जाएँगे । अपनी क्षमताएं पहचानकर उन पर कार्य कीजिए ।

सूत्र - 22

डुप्लीकेशन कीजिए सफलता पाईए

यदि आपको यह व्यापार कठिन लगता हो, यदि आप दोहराव या डुप्लीकेशन की ताकत का महत्व नहीं समझ रहे हैं तो जरा इस गणित पर गौर कीजिए । यदि आप हर महीने सिर्फ एक व्यक्ति को जोड़े और अगर वह व्यक्ति भी ऐसा ही करे तथा यह सिलसिला चलता रहे, तो क्या आप जानते हैं कि एक साल के अंत तक आपके संगठन में कितने लोग हो जाएंगे । आप यह जानकर हैरान हो जाएँगे कि आपके साथ 4,096 लोग होंगे । इसका सिर्फ एक तरीका है और वह है क्वालिटी डुप्लीकेशन ।

अपने बिजनेस में क्वालिटी डुप्लीकेशन पैदा करने के लिए आपको एक सिस्टम पैदा करना होगा या उपलब्ध सिस्टम की सहायता लेनी होगी । यह सिस्टम सरल और स्पष्ट होना चाहिये ताकि इसे आसानी से सीखा जा सके और दूसरे को भी सिखाया जा सके ।

इस व्यापार में ज्यादा स्मार्टनेस या चालाकी की आवश्यकता नहीं है । इसमें सिस्टम पर चलने की आवश्यकता है । अपने किसी सफल अपलाइन को डुप्लीकेट करके आप आधी सफलता यूं ही हासिल कर सकते हैं ।

सूत्र - 23

सरल प्रस्ताव
कठिन जवाब

जब आप नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित प्रस्ताव लेकर लोगों से मिलेंगे तो आप उनके अनूठे जवाब सुनकर हैरान हो जाएँगे । हो सकता है कि वह जवाब आपको हतोत्साहित कर दे, यह भी हो सकता है कि आप उत्तेजित हो जाएँ लेकिन आपको धैर्य रखना होगा । आगे के अध्यायों को विस्तार से पढ़िये, इन कठिन सवालों के सरल जवाबों की राह स्वयं नजर आएगी । अक्सर लोग निम्न उत्तर देते हैं ।

- मेरे पास समय नहीं है ।
- मुझसे यह नहीं हो पाएगा ।
- मुझे दुत्कारा जाना पसंद नहीं है ।
- मैं बोलने में अच्छा नहीं हूँ ।
- मैं अपने वर्तमान काम से खुश हूँ ।

ऐसे जवाब हमारे सामने सवाल बनकर खड़े हो जाते हैं और इनका उत्तर ढूंढ़ना हमारे लिए भारी पड़ जाता है । सच कहूँ तो आप धीरे- धीरे अनुभव से ही ऐसी आपत्तियों को हल करना सीख पाएंगे । रातों रात इनका चमत्कारिक हल संभव नहीं है । ही, आप उन तकनीकों को सीख सकते हैं जिनके माध्यम से दूसरे सफल नेटवर्कर ऐसी आपत्तियाँ हल करते हैं ।

मैंने एक आठ घंटे की वर्कशॉप “आपत्ति” (Objection) पर डिजाइन की है, जिसमें व्यक्ति के व्यक्तित्व, व्यवहार और स्थिति के अनुसार जवाब देने का प्रशिक्षण दिया जाता है । यह अपने आप में एक बहुत बड़ा शास्त्र है । जब मैंने एक डायमंड से इन सवालों को हल करने की उसकी शैली पूछी तो उसने कहा कि यदि कोई मुझसे यह कहता है कि “समय नहीं है” तो -

- मैं उसे इस व्यवसाय के उन शीर्ष लीडरों के बारे में बताता हूँ जो नेटवर्क मार्केटिंग में आने के पहले भी सफल और व्यस्त थे ।
- मैं प्रास्पेक्ट से कहता हूँ कि यदि आप समय की कमी महसूस करते हैं तब तो यह आपके लिए एक सुनहरा अवसर है । इसके बाद मैं उन्हें समय की आजादी के बारे में विस्तार से बतलाता हूँ ।
- यदि कोई यह कहता है कि वह बोलने में अच्छा नहीं है तो मैं उसे तुरंत उन सफल लोगों के बारे में बताता हूँ जो इस प्रणाली से जुड़ने के पहले कुछ

भी नहीं बोल पाते थे और आज धुरंधर वक्ता हैं । मैं नेटवर्क प्रणाली को व्यक्तित्व विकास के सशक्त माध्यम के रूप में उनके सामने पेश करता हूं ।

उस डायमंड ने कहा कि मैं किसी भी स्थिति में प्रास्पेक्ट का विरोध नहीं करता, उसे छोटा या झूठा सिद्ध नहीं करता । लोगों के सामने सच्चे उदाहरण, पत्र-पत्रिकाओं के डाटा और ठोस तर्कों से अपनी बात रखता हूँ और उन्हें निर्णय करने का समय देता हूँ । ये सारी बातें मैं पूरी गर्मजोशी और अपनेपन से कहता हूँ इसलिये अधिकांशतः ऐसे सवालों का हल निकल आता है ।

ना सुनने की हिम्मत पैदा करने के उसूल

"खुशबू बनकर गुलों से उड़ा करते हैं
धुंआ बनकर पर्वतों से उड़ा करते हैं
ये कैचियां खाक हमें, उड़ने से रोकेगी
हम परों से नहीं, हौसलों से उड़ा करते हैं"

जिस प्रकार हर बीमारी मीठी गोली से

ठीक नहीं होती,

इंजेक्शन लगाना पड़ता है,

उसी तरह जीवन और करियर में कई बार

कड़े और तकलीफदेह निर्णय लेने पड़ते हैं।

Ujjwal Patni

उसूल - 1

सबसे बुरी स्थिति को स्वीकार कर लीजिए

अच्छी स्थिति की कल्पना और अच्छे सपने नेटवर्क ट्रेनिंग का अभिन्न अंग है क्योंकि यही सपने आपको रेस में दौड़ने का ईंधन देते हैं ।

लेकिन यदि भय आपका पीछा ना छोड़ रहा हो तो सबसे बुरी स्थिति की कल्पना कीजिए । सोचिए अधिक से अधिक सामने वाला आपके साथ क्या कर सकता है । ना वह आपको जान से मार सकता है, ना वह आपको जेल भिजवा सकता है, ना वह आप पर कोर्ट केस कर सकता है, ना वह आपका रोजगार छीन सकता है, ना वह आपका घर-बार छीन सकता है, तो कोई भी आपके साथ अधिकतम क्या कर सकता है ।

कोई भी सिर्फ आपको दो अक्षरों का शब्द **''नहीं''** बोल सकता है । ऐसा क्या भयानक हो जाएगा, इस शब्द को सुन लेंगे तो । इससे भी ज्यादा बुरी चीजें हैं दुनिया में, यह तो कुछ भी नहीं । बड़ी बात तो यह है कि वह दुनिया का अंतिम व्यक्ति नहीं है, उसके बाद भी हजारों दरवाजे खुले हैं ।

इस दृष्टि से देखेंगे तो सामने वाले का नकारात्मक जवाब आपके लिए कोई मायने नहीं रखेगा । मैं इस उसूल को याद करके कार्य करने उतर जाता हूँ । जब भी भय हावी होता है, सबसे बुरी स्थिति की कल्पना करता हूँ ज्यादा से ज्यादा मेरा क्या बिगड़ सकता है, यह सोचता हूँ और आगे बढ़ जाता हूँ ।

उसूल - 2

यदि स्थिति उतनी बुरी ना हुई तो क्या हो सकता है

सबसे दुःखद, सबसे बुरी स्थिति की कल्पना आप कर लीजिए । आपका ज्यादा से ज्यादा क्या बिगड़ सकता है, यह भी आप सोच लीजिए ।

अब यह सोचिए कि यदि स्थिति उतनी बुरी ना हुई तो क्या हो सकता है । ढेरों प्रास्पेक्ट आपके साथ जुड़ सकते हैं, मिलकर वो आपको डायमंड बना सकते हैं । आप सफलता व समृद्धि के शिखर पर जा सकते हैं ।

आप अपने सपनों की ओर एक महत्त्वपूर्ण कदम बढ़ा सकते हैं । अपनी पत्नी और बच्चों को जैसा जीवन देने की आपकी इच्छा थी, वो पूरी हो सकती है । आप अपने माता-पिता व परिवार को एक नई जिंदगी दे सकते हैं । आप बिना चिंता के रात को सो सकते हैं, बिना मेनू कार्ड में रेट देखे अच्छे रेस्टारेंट में खा सकते हैं, विमान में सफर कर सकते हैं और ना जाने क्या-क्या । ये सब कुछ हो सकता है यदि स्थिति उतनी बुरी ना हुई तो । ये सारी सुख-सुविधाएँ आप पा सकते हैं, यदि स्थिति इतनी नकारात्मक ना हुई तो ।

यदि गणित की दृष्टि से देखें तो खोने को कुछ भी नहीं, और पाने को सारा संसार । क्या इतने फायदों के बावजूद इस महासमर में कूदने के लिए हमें ज्यादा सोचना चाहिए?

उसूल - 3

उस भयावह स्थिति से बचने के लिए भविष्य में क्या करें

पिछले दो सूत्रों को समझने के बाद यह जरूरी है कि हम उस बुरी स्थिति को रोकने का प्रयास करें । हम भविष्य के उपायों पर विचार करें जिससे ऐसी परिस्थिति ना आए । क्या प्रस्तुति में कोई कमी रही, क्या खुद के व्यवहार या ज्ञान में कोई कमी रही, क्या होमवर्क में कोई कमी रही, निष्पक्ष होकर अपनी असफलता के कारणों का विश्लेषण करें । स्वयं का विश्लेषण जितनी ईमानदारी से आप करेंगे उतनी ही सफलता मिलेगी । अक्सर देखा जाता है कि इंसान स्वयं को भी अंधेरे में रखता है, ऐसे में सुधार की गुंजाइश नगण्य हो जाती है ।

प्रास्पेक्ट से मिलते रहिए परिणाम सकारात्मक हो तो जश्न मनाइए नकारात्मक हो तो कारणों को समझिए । उन क्षेत्रों में कार्य कीजिए और सुधार लाइए । यदि नकारात्मक जवाब आपके सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन के बाद मिला है तो चिंता की कोई बात नहीं, भूल जाइए । लेकिन यदि नकारात्मक जवाब आपकी अल्प जानकारी या त्रुटिपूर्ण प्रस्तुतीकरण की वजह से मिला है तो सुधार की त्वरित आवश्यकता है ।

उसूल - 4

पहली बार में "हाँ" की उम्मीद मत रखिए

आप नेटवर्किंग में नए हो या पुराने, एक बात सीधे-सीधे समझ लीजिए कि हर बार **''हाँ''** की उम्मीद रखेंगे तो निराशा हाथ लगेगी । आप कितने भी अद्भुत वक्ता हो, आपका अनुभव कितना भी व्यापक हो फिर भी हर बार सबको सहमत नहीं कर सकते । कभी-कभी व्यक्ति मूल रूप से आपसे सहमत होता है, परंतु फिर भी वह तुरंत निर्णय नहीं ले पाता, या लेना नहीं चाहता । हो सकता है कि वह दूसरे या तीसरे फॉलोअप में आपसे जुड़ जाए इसलिए एक बार में हाँ की उम्मीद मत रखिए । साथ ही ''ना'' सुनकर अपने प्रयास छोड़ने की बात कभी मत सोचिए ।

यदि कोई प्रास्पेक्ट आपसे आज **''नहीं''** कहता है तो इसका मतलब यह नहीं है कि वह हमेशा **नहीं**ही कहेगा । हो सकता है कि उसके अनुसार अभी सही समय ना हो । आप विचलित हुए बिना पुनः तीन महीने बाद उस व्यक्ति से संपर्क करें । आवश्यकता हो तो बीच में एक-दो फोन कर लें । मैंने देखा है कि जो व्यक्ति आज ''रुचि नहीं है'', ''पसंद नहीं है'', या ''समय नहीं है'', कह रहे हैं, उनमें से कुछ लोग बाद में जुड़ जाते हैं । इसके लिए आप दोनों के बीच ऐसे संबंध होने चाहिए कि वह रुचि पैदा होने के बाद आपको फोन कर सके, आपस में कोई झिझक या नकारात्मकता पैदा ना हो ।

उसूल - 5

आपत्तियों का निराकरण कीजिए

प्रास्पेक्ट कुछ मुद्दों पर आपत्ति ले रहा है तो समझिए कि वह रुचि ले रहा है, इसीलिए कहा जाता है कि आपत्तियाँ अच्छी होती हैं । इन आपत्तियों का सामना करने हेतु मैं आपको कुछ सुझाव दे रहा हूँ जो आपके जरूर काम आएँगे । सबसे प्रचलित तीन आपत्तियों का यहाँ जिक्र किया जा रहा है-

1. आपत्ति- मैं सेल्समेन नहीं हूँ मैं बेच नहीं सकता ।
   संभव उत्तर - आपको बेचना नहीं है । आपको तो सिर्फ जानकारी देनी है । इसके लिए आप वीडियो/आडियो/पुस्तकों की मदद ले सकते हैं । अनजाने में हम किसी फिल्म या होटल की प्रशंसा करते हैं तो यही तो करते हैं ।
2. आपत्ति - मेरे पास समय नहीं है
   संभव उत्तर - इसीलिये तो आपको इस व्यवसाय की ज्यादा जरूरत है ताकि आपको भविष्य में अपनी इच्छाओं के लिए वक्त मिल सके ।
3. आपत्ति - मेरे पास धन नहीं है
   संभव उत्तर - इस बिजनेस से जुड़ने के लिये शायद यही सबसे महत्त्वपूर्ण कारण है । यह नगण्य लागत का व्यापार है, अन्य में ढेर सारे धन की आवश्यकता होगी । आगे से आप धन की कमी के बारे में नहीं सोचेंगे ।

उसूल - 6

'ना' का अर्थ आप कमजोर नहीं

दुर्भाग्यवश अधिकांश लोगों की शुरुआती कुछ मीटिंग सकारात्मक परिणाम नहीं दे पाती और वे अपनी क्षमताओं पर संदेह करने लग जाते हैं ।

मैं एक ऐसे एमरल्ड को जानता हूँ जो पहले अस्सी कॉल में से एक को भी नहीं जोड़ पाया था । वह हताश था लेकिन फिर भी डटा रहा । सिर्फ तीन महीने बाद सबको आश्चर्यचकित करते हुए उसका ग्रुप साइज 1800 लोगों का हो चुका था । कुछ समय बाद वह एमरल्ड लेवल तक आ पहुँचा । मैंने एक दिन उससे कहा, लोग कुछ लोगों के ना बोलते ही हताश होकर निष्क्रिय हो जाते हैं, आप अस्सी लोगों के ना बोलने के बाद भी डटे रहे, ऐसा क्यों ।

उसने कहा- मैं बिजनेस छोड़कर पुरानी जिंदगी में लौटता तो रोटी, कपड़ा और मकान की लड़ाई लड़ता रहता । उसकी बजाय मैं अपने परिवार के भविष्य और सपनों पर फोकस करता रहा । जब हिम्मत टूट जाती थी तो सफल अपलाइन की जिंदगी को देखता था । फिर विचार आता था कि यदि वे इस ऊँचाई तक पहुँच सकते हैं तो मैं भी पहुँच सकता हूँ ।

मैं लाखों साथियों से अपील करता हूँ कि हिम्मत मत हारिए उस जिंदगी पर फोकस कीजिए जो सफल होने के बाद आप पाने वाले हैं ।

किसी की ना सुनकर निराश मत होना,

कुछ ''ना'' के बाद एक ''हाँ'' तुम्हारा इंतजार कर रही है।

BUY THIS DVD
नेटवर्क मार्केटिंग
प्रशिक्षण के सूत्र
BUY NOW
टीम को प्रशिक्षित कैसे करें
सही व गलत एजुकेशन क्या है
ट्रेनिंग में किन बातों का ध्यान रखें
किस तरह के कार्यक्रम आयोजित करें
किस तरह के प्रशिक्षण टूल उपयोग करें
No. of Disc | Duration | Format | Language
1 Disc | 61 Min. | DVD | Hindi
Call For Product - 9229186002, 9229186001

BUY THIS DVD
नेटवर्क मार्केटिंग
डायमंड बनने का राज
क्राफ्ट सिध्दांत
BUY NOW
यदि कोई लीडर अपनी टीम को "CRAFT" सिद्धांत से तैयार करेगा तो बाजार की नकारात्मकता, रिजेक्शन, आब्जेक्शन अन्य कंपनियों के प्रलोभन आदि से भी डाउनलाईन प्रभावित नहीं होगी।
No. of Disc | Duration | Format | Language
2 Disc | 80 Min. | DVD | Hindi
Call For Product - 9229186002, 9229186001
Dr. Ujjwal Patni

खरी-खरी बातें
डायमंड हुड
का सच

मैं जानता हूँ कि मैं बहुत कड़वा लिखता हूँ, चोट पहुँचाता हूँ, आघात करता हूँ, कभी-कभी सच का आईना दिखाकर शर्मिन्दा भी कर देता हूँ किसी की परवाह नहीं करता । कुछ लोग मुझसे कहते हैं कि मुझे लेखनी में थोड़ी मिठास लानी चाहिए । मैं स्वयं से प्रश्न करता हूँ कि मैं लेखनी में मिठास कैसे लाई, क्योंकि मैं तो सच लिखता हूँ और सच अधिकांशतः कड़वा और धारदार होता है । मिठास लाने के लिए मुझे उसमें झूठ मिलाना होगा, नेटवर्क मार्केटिंग को एकदम आसान बताना होगा, नेटवर्क कंपनियों के नाम लिखने होंगे, लीडर की फोटो छापनी होगी या गलत आंकड़े बताने होंगे । मेरी पुस्तकें लोगों को डायमण्ड बनने में मदद करेगी क्योंकि मैं नेटवर्किंग का मूल समझता हूँ और उसमें आस्था रखता हूँ ।

यदि आपके अंदर सच कहने और सच सुनने का साहस है, तो मैंने यह पुस्तक खास आपके लिए लिखी है, लेकिन यदि आप मीठी बातें सुनने के आदि हैं तो किसी पुचकारने वाली पुस्तक की तलाश कीजिए, यह पुस्तक आपके लिए नहीं है ।

हाथ पर हाथ धरकर सिर्फ सपनों का हवामहल बनाने से कुछ हासिल नहीं होने वाला, अपने सपनों को पाने के लिए कड़ी मेहनत एवं ठोस कार्ययोजना आवश्यक है......

घर से निकले बिना कुछ नहीं होगा

नेटवर्क मार्केटिंग में ही नहीं, वरन् किसी भी क्षेत्र में घर बैठे-बैठे, बिना प्रयत्न किए सफलता हासिल नहीं होती । जो लोग घर बैठे भाग्य पर भरोसा करके अवसर का इंतजार करते हैं, उनका हश्र अक्सर बुरा होता है । जो सोचते हैं कि जब परिस्थितियों अनुकूल होंगी, उस दिन पूरी ताकत से काम शुरू करेंगे तो मेरा विश्वास कीजिए आपके लिए परिस्थितियां कभी भी अनुकूल नहीं होंगी ।

जो जल्दी उठने के आलस्य के कारण, कामचोरी के कारण या किसी और कारण से काम को अगले दिन के लिए टाल देंगे, वे काम को नहीं वरन् अपनी किस्मत को टाल रहे हैं । गद्दे पर बैठकर, सोफों पर लेटकर, मोबाइल पर बात करके और टीवी का लुत्फ़ उठाकर कभी किसी को डायमंड हुड नहीं मिला ।

यदि डायमंड बनना चाहते हैं तो सबसे पहले आराम की इच्छा का त्याग करो, सुख-सुविधाओं के लालच का त्याग करो । 'ना' सुनने के भय को मिटाओ, फील्ड में निकलो, कॉल पर कॉल करो, तब तक डटे रहो, जब तक ललाट पसीने से तरबतर ना हो जाए और फिर कुछ पलों के विश्राम के लिए सोचो । ये कड़वा सच जान लो कि घर से निकले बिना आपको कोई उपलब्धि प्राप्त नहीं होगी ।

उनकी सोचिए जिनका कर्ज चुकाना है

जीवन में आज तक जिन लोगों ने भी आपके लिए अपनी नींद और आराम का बलिदान किया है, जिन लोगों ने भी आपके सुख को प्राथमिकता देते हुए अपने सुख को गौण किया, जिन लोगों ने भी हर पल आपका ध्यान रखा और खुद से लापरवाह रहे, आज उन लोगों का उपकार चुकाने का वक्त है। माता- पिता, चाचा, भाई या बहन, ये किसी भी रूप में हो सकते हैं।

मैं खरी बात आपसे कहता हूँ कि यदि यह जीवन सिर्फ आपका होता, इस पर किसी और का अधिकार नहीं होता तो आप जैसे चाहे जी सकते थे। आपको इस मुकाम तक पहुँचाने में बहुत सारे लोगों ने अपने सुखों को तिलांजली दी है, इसलिए यह जीवन सिर्फ आपका नहीं है, इसे आप लापरवाही से बिताकर व्यर्थ नहीं कर सकते।

आप जिस भी क्षेत्र में हैं, यदि आप अपनी योग्यताओं से दगा कर रहे हैं, यदि आप अपनी क्षमता का उपयोग नहीं कर रहे हैं, यदि आप मेहनत करने से बचने के लिए बहाने बना रहे हैं तो आपको शर्मिंदगी महसूस होनी चाहिए

किसके बल पर जी रहे हैं आप? माता पिता द्वारा अर्जित धन के बल पर..

यदि आप अपना सब कुछ झोंक रहे हैं फिर भी सफलता ने आपका द्वार नहीं खटखटाया है तो धैर्य मत छोड़िए आपको शर्मिन्दा होने की आवश्यकता नहीं हैं क्योंकि आप प्रयास तो कर रहे हैं। आज नहीं तो कल, आप यकीनन सफल हो जाएँगे। बड़ी के आशीर्वाद के साथ मेहनत जारी रखिए। हर संतान को समृद्धि व सफलता पाने के लिए तीन बातों पर अमल करना चाहिए-

पहली बात : माँ-बाप तुम्हारे लिए सबसे बड़े देवता हैं, उनकी दुआएँ व आशीर्वाद लेना कभी मत भूलना।

दूसरी बात : माँ-बाप की सेवा स्वयं करना क्योंकि माँ-बाप की सेवा सिर्फ नौकरों के भरोसे नहीं छोड़ी जाती। पत्नी से प्रेम करने के लिए नौकर नहीं रखे जाते।

तीसरी बात :	माँ-बाप की जो कमाई है, उसे दान- धर्म में खर्च करना क्योंकि माँ-बाप की कमाई तुम्हारे लिए बहन जैसी है, उसका तो 'कन्यादान' ही होता है ।

मेरे नेटवर्कर दोस्तों,

एक अच्छे काम के लिए किसी मुहूर्त की आवश्यकता नहीं होती और एक अच्छे निर्णय के लिए किसी सलाह की आवश्यकता नहीं होती । आज, अभी, और इसी वक्त निर्णय लीजिए कि आप अपने परिवार को एक श्रेष्ठ जिंदगी देंगे । ऐसी जिंदगी देंगे कि माँ-बाप दुआ करें कि हे भगवान, हमें हर जन्म में ऐसी ही संतान देना ।

खरी-खरी - 3

हर रोज
खुद से सवाल कीजिए

हर दिन पाँच मिनट एकांत में बैठिये और स्वयं का आकलन कीजिए । हम दूसरों का भला-बुरा सोचने में, उनका आडिट करने में और उन्हें सलाह देने में तो अक्सर वक्त देते हैं परंतु खुद का आडिट करने का समय नहीं निकाल पाते हैं । खुद से कुछ सवाल और खुद को निष्पक्ष जवाब आपकी असफलताओं की दर को कम करेंगे । स्वयं से पूछिए -

- आज का दिन मैंने जिस तरह जिया, क्या वह मेरे लक्ष्यों की दिशा में था? आज के दिन कौन-से ऐसे दो कार्य थे जिन्हें मैंने पूरी श्रेष्ठता से अंजाम दिया?
- आज के दिन कौन-से ऐसे दो कार्य थे जो जरूरी थे, मगर मैं उन्हें नहीं कर पाया?
- आज के दिन मुझसे कौन-सी ऐसी गलती हुई जिसे मुझे भविष्य में नहीं दोहराना चाहिए?
- आज मैंने कौन-सी एक नई बात सीखी?
- आज मैंने कौन-सा एक नया संबंध/परिचय बढ़ाया

ये चंद सवाल आपको स्वयं का आकलन करने में मदद करेंगे । काम करने वालों के लिए एक दिन भी बहुत बड़ा होता है और आलसी लोगों के लिए

उसी काम के लिए एक हफ्ता भी छोटा होता है । आपने क्या अच्छा किया, क्या बुरा किया, यह तब तक आपको पता नहीं चलेगा, जब तक आप सेल्फ आडिट नहीं करेंगे ।

यदि आपको लगता है कि यह सिर्फ थ्योरी है, इन सबसे कोई फर्क नहीं पड़ता, तो आप कुछ दिन सिर्फ मेरे कहने से ऐसा करके देख लीजिए । यदि ये सवाल आपका भला नहीं कर पाए तो यह भी तय मानिए कि बुरा भी नहीं करेंगे । ये सवाल आपको गाइड करेंगे कि किन क्षेत्रों में आपको मेहनत की आवश्यकता है ।

याद रखिये, ये सवाल खुद से पूरी ईमानदारी से कीजिएगा, क्योंकि खुद से बेईमानी करने वालों को तो ऊपर वाला भी ठुकरा देता है ।

मुश्किलें आएँगी, यह तय है
रास्ते साथ लाएँगी, यह भी तय है

जब भी कोई कहता है कि नेटवर्क मार्केटिंग में कोई मुश्किलें नहीं हैं, यह एक सरल व्यापार है तो मुझे बड़ी कोफ्त होती है । सच यह है कि इस व्यापार की भी अपनी मुश्किलें हैं लेकिन बड़ी बात यह है कि इसमें अधिकांश मुश्किलें दूसरे नहीं पैदा करते, स्वयं की पैदा की हुई होती है । बिना मुश्किल के जीवन की कल्पना करेंगे तो सारी जिंदगी तनाव में रहेंगे, क्योंकि वैसी जिंदगी या तो सपनों में, या पिक्चरों में ही मिल सकती है ।

सबसे पहले तो यह स्वीकार कीजिए कि मुश्किलें सफलता की जंग का हिस्सा है । मुश्किलें किसी भी हालत में रुक नहीं सकती, उनका आना तय है । मुश्किलों से डरकर आप रुक नहीं सकते, आपको सामना करना ही होगा । हवाई जहाज एयरपोर्ट पर ज्यादा सुरक्षित होता है और समुद्री जहाज किनारे पर, लेकिन वो उसके लिए नहीं बनाए जाते । एक को आकाश में और दूसरे को पानी में निकलना ही पड़ता है । उसी में उनका सम्मान है ।

यदि तमाम समझाइश और प्रशिक्षण के बाद भी आप मुश्किलों को स्वीकार करने का साहस पैदा नहीं कर पा रहे हैं, चुनौतियों से कन्नी काट रहे हैं तो आपकी सफलता संदिग्ध है । यदि आप अपने चारों ओर नजरें घुमाकर देखेंगे तो आपको ऐसी-ऐसी तकलीफों से जूझते लोग नजर आएँगे कि आपको आपकी तकलीफें बौनी लगने लगेंगी ।

एक व्यक्ति स्कूटर पर बारिश के मौसम में सड़क पर आ रहा था । अचानक बगल से गुजरती कार का टायर एक गदहे में घुस गया । कीचड़ छपाक से उछला और उस व्यक्ति की स्कूटर और पैंट पर छींटे आ गये । वह कार वाले को कोसने लगा । उसके बाद वह खुद पर झुंझला उठा क्योंकि उसके पास कार नहीं थी । वह अपने आपको गरीब व असहाय महसूस कर रहा है ।

इतने में उसकी नजर एक दूसरे व्यक्ति पर पड़ी जो सड़क के दूसरे किनारे पर लकड़ी के दो चक्कों वाले पाटे पर फटे कपड़ों में घिसट रहा था । ध्यान से देखा तो उसके दोनों पाँव नहीं थे । हर आती जाती गाड़ी उस अपाहिज व्यक्ति को कीचड़ से सराबोर कर रही थी । तुरंत वह शर्मिंदा हो गया । एक नजर उसने अपने दोनों सलामत पैरों पर डाली, फिर स्कूटर को देखा और

स्टार्ट करके चल पड़ा । फिर उसने कभी अपनी किस्मत और मुश्किलों को नहीं कोसा ।

मेरी तीन सलाह याद रखिये -

- हर मुश्किल हालात में एक तीसरे तटस्थ व्यक्ति की तरह सोचिए अपने आप हल नजर आने लगेगा ।
- जब समय विपरीत चल रहा हो तो बैठकर आंसू बहाने की बजाय दुगुनी मेहनत कीजिए ।
- जब भी मुश्किल आपका हौसला तोड़ने लगे, शांत बैठकर आंखें बंद कीजिए और अपने सपने को फिर से देखिए उस सपने के साथ आने वाले सुखों को सोचिए । मुश्किलें अपने आप बौनी लगने लगेंगी ।

खरी-खरी - 5

दूसरों के हाथ में जिंदगी की डोर मत दो

कल्पना कीजिए कि आपने बहुत चाव से, एक शर्ट खरीदी । जैसे ही आपने वह शर्ट पहनी, किसी ने कहा कि आप पर फब नहीं रही है और आपने उसके बाद वह शर्ट दुबारा नहीं पहनी । आपने कोई व्यापार करने की योजना बनाई लेकिन किसी व्यक्ति ने आपसे उस व्यापार के लिए चार बुरी लाइनें कह दी, आपने उस व्यापार को ही त्याग दिया ।

आप किसी व्यक्ति से व्यक्तिगत रूप से परिचित नहीं थे, आपका उसके साथ कोई बुरा अनुभव नहीं था लेकिन फिर भी किसी और ने आपके सामने उसकी बुराई की और आपने सदा के लिए उसे बुरा मान लिया ।

आपके दिमाग में कोई अद्भुत आइडिया आया, आप उस आइडिये को लेकर बेहद उत्साहित हैं, अचानक ही कोई उस आइडिये को अनुपयोगी बता देता है और आप सदा के लिए उसे त्याग देते हैं । आप रेस में दौड़ने से डरते हैं क्योंकि आपको हारने पर ''लोग क्या कहेंगे'' इसका डर है ।

आप मंच पर जाकर भाषण देने से डरते हैं क्योंकि भाषण बिगड़ जाने पर लोग क्या कहेंगे । मेरी नजर में ''लोग क्या कहेंगे'' का भय संसार में सबसे बड़ा भय बन चुका है ।

''लोग क्या कहेंगे'' सोचकर आप अपनी अधिकांश उमंगों और अभिलाषाओं को अपने अंदर ही दफन कर लेते हैं । सोचिए आप जी किसके लिए रहे हैं, अपने लिए या दूसरों के लिए, आपकी जिंदगी किसकी है आपकी या दूसरों की ।

किसी कार्य को प्रारंभ करने के लिए दूसरे लोगों से पूछने की जगह स्वविवेक से निर्णय लें । आत्म विश्लेषण कर लिया गया निर्णय आपके लिए हमेशा फायदेमंद होता है ।

नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ने में भी यह सबसे बड़ी समस्या है । इससे जुड़ेगा तो लोग क्या कहेंगे । कॉल करूँगा तो मजाक उड़ाएंगे, प्रस्ताव रखूँगा तो अपमान करेंगे, जैसी ढेरों बातें आपको घेरे रहती है, इसी वजह से आप अपनी क्षमताओं का उपयोग नहीं कर पाते । यदि आप इस ''लोग क्या कहेंगे'' को

भूलकर अपने जीवन की बागडोर अपने हाथ में ले लें, तो आपके जीवन की दशा और दिशा दोनों बदल जायेगी ।

लीडरशिप
लोकप्रियता की दौड़ नहीं है

अक्सर लीडर नेटवर्किंग के मूल उद्देश्य को भूलकर डाउनलाइन में लोकप्रियता हासिल करने की होड़ लगा लेते हैं । डाउनलाइन अपलाइन से ज्यादा लोकप्रिय होना चाहता है और अपलाइन अपलाइन से । सब अघोषित फैन क्लब का निर्माण कर लेते हैं और राजाओं की तरह व्यवहार करते हैं ।

कुछ लीडर अपनी डाउनलाइन का गलत और सही, सब बर्दाश्त करते रहते हैं ताकि उनकी लोकप्रियता पर फर्क ना पड़े । ऐसे ग्रुपों में में धीरे- धीरे सिद्धांतों के प्रति आस्था कम होती चली जाती हैं और आर्थिक खामियाजा भुगतना पड़ता है ।

इस लोकप्रियता की होड़ से बाहर निकलिए । ये
राजनीति नहीं, नेटवर्किंग है । लीडर के कंधों पर
सैकड़ों डाउनलाइन व उनकी उम्मीदों का भार होता
है, इस जिम्मेदारी के साथ न्याय कीजिए । लीडर का
दायित्व है कि वह सच को सच कहे और झूठ को
झूठ कहे भले ही परिस्थिति के अनुसार मखमल में
लपेटकर कहे या सीधा वार करते हुए कहे ।

लीडर यदि भेदभाव करने लगेंगे, लीडर यदि भयभीत होकर एक्शन नहीं लेंगे तो ग्रुप का मटियामेट होना तय है । मेरा अनुभव कहता है कि यदि आपकी डाउनलाइन में कोई व्यक्ति प्रतिभाशाली है परंतु सिद्धांतों पर नहीं चलना चाहता, आपकी बातें नहीं सुन रहा है, सिस्टम पर नहीं है तो उसे समझाने का प्रयास कीजिए उसे बदलने का मौका दीजिए ।

यदि वह फिर भी गलती दोहरा रहा है तो उसे प्रलोभन मत दीजिए । उसे रोकने का प्रयास मत कीजिए । उसे सीधे बाहर का रास्ता दिखा दीजिए । किसी के जाने से कुछ नहीं रुकता, चार दिन बाद सब सामान्य हो जाता है । इससे आपके ग्रुप में आपके सैद्धांतिक, शक्तिशाली व ईमानदार होने का संदेश जाएगा और आपकी लोकप्रियता कम होने की बजाए बढ़ जाएगी ।

नेटवर्किंग में चरित्र का महत्व

मेरा मानना है कि दूसरे व्यापारों के मुकाबले नेटवर्क मार्केटिंग में चरित्र व गुडविल की ज्यादा आवश्यकता होती है । अन्य व्यापारों में आदमी एक दुकान पर पहुँचता है, यदि उत्पाद पसंद आता है, रेट ठीक लगता है तो खरीदता है और चला जाता है । वहाँ काऊंटर के पीछे का आदमी सच्चा है या झूठा, क्रोधी है या शांत, अनुशासित है या अनुशासनहीन, धैर्यवान है या हड़बड़िया, इन सब बातों से ग्राहक को विशेष मतलब नहीं होता ।

उसकी तुलना में नेटवर्क मार्केटिंग बिल्कुल अलग तरह का व्यापार है । यह लोगों का व्यापार है, यहाँ व्यक्ति प्रथम और उत्पाद द्वितीय है । यहाँ व्यक्तित्व की खूबियाँ प्रथम व उत्पाद की खूबियाँ द्वितीय है ।

मैं कोई संत या प्रवचनकार नहीं हूँ कि आपको चरित्र के गहरे पाठ पढ़ा के लेकिन कुछ सीधी बातें जरूर कहना चाहूँगा । इस व्यापार में आप एक दूसरे के साथ ढेर सारा वक्त बिताते हैं, एक दूसरे से मिलकर नेटवर्किंग करते है । ज्यादा वक्त बिताने से धीरे- धीरे आपका सारा सच बाहर आ जाता है । आपके सारे झूठ सामने आकर आपको मुँह चिढ़ाने लगते हैं । जो लोग आपकी मीठी बातों के जाल में फंसकर आपके प्रशंसक बन बैठे थे, उनके सामने भी आपका असली रूप आ जाता है । आपके ग्रुप में आपकी लोकप्रियता कम होने लगती है और आपके विद्रोहियों की तादाद बढ़ने लगती है । यदि ऐसी दुर्गति से बचना है तो निम्न सूत्रों को जीवन में उतारिये :

- अपनी धन-सम्पत्ति व पोजीशन के बारे में बढ़ा चढ़ाकर न बताएँ जितना बताएँगे उतना ही संभालना मुश्किल होगा ।
- जिससे जो वादा करें उसे निभाएं अन्यथा वादा ही ना करें ।
- समय पर कार्य करें इससे आपके अनुशासित होने का संदेश जाएगा ।
- गलत कार्यों और प्रस्तावों को ''ना'' कहकर लौटाने का साहस रखें ।
- दूसरों की बुराई यथासंभव ना करें । पीठ पीछे तो बिल्कुल ना करें क्योंकि जिस पर विश्वास करके मन की बातें कहेंगे, वही पहले धोखा देगा ।
- शराब, सिगरेट, तंबाकू जैसे दुर्व्यसनों को दूसरों के सामने ना लाएं । ज्यादा बेहतर होगा कि छोड़ दें ।
- अपशब्दों का प्रयोग ना करते हुए अपनी शालीन छवि का निर्माण करें ।

- यदि अज्ञानी है तो चुप रहें, और ज्ञानी है तो अवसरों का लाभ उठाकर अपना ज्ञान जाहिर करें ।
- ''मुँह खोलिए तो मीठा बोलिए'' का फार्मूला याद रखें ।
- दूसरों के बारे में भूलकर भी गॉसिप ना करें ।
- उत्साहित रहिए, मुस्कुराते रहिए, सुस्त की संगत कोई पसंद नहीं करता ।

अपनी लोकप्रिय कृति ''जीत या हार-रहो तैयार'' में मैंने गुडविल बनाने के नियम बताए हैं । उस अध्याय को ध्यान से पढ़ें क्योंकि वह नेटवर्क मार्केटिंग में इमेज बनाने में काफी कारगर सिद्ध होगा ।

मित्रों, चाहे दुनिया कितनी भी, क्यूँ न बदल जाए अपने काम के प्रति ईमानदार,चरित्रवान बोलने में मधुर, लगनशील और कर्मठ लोगों का महत्व कभी कम नहीं होगा ।

सक्सेस सिण्ड्रोम से बचिए

नेटवर्क मार्केटिंग में जितना कठिन सफलता पाना है, उतना ही मुश्किल उस सफलता को संभाल पाना है।

मैंने अनेक ऐसे नेटवर्कर को देखा है, जो बहुत समृद्ध हुए और उनकी जीवन शैली तेजी से बदल गई। इस बिजनेस के माध्यम से उन्होंने ऐशोआराम की सभी चीजों की पूर्ति कर ली। धन का आगमन लगातार हो रहा था और इसी के भरोसे उन्होंने अपने खर्च भी बेतहाशा बढ़ाये और कर्ज भी ले बैठे।

कुछ दिन बाद किसी कारणवश उनका बिजनेस कमजोर पड़ गया। बिजनेस कमजोर पढ़ने के भी अनेक कारण हैं, जैसे-बिजनेस के प्रति समर्पण की भावना कम हो जाना, फील्ड में मेहनत करने से परहेज करना, डाऊन लाइन से उचित ढंग से व्यवहार न करना, अपलाइन को सम्मान न देगा, समारोह और सेमिनार में ज्यादा हिस्सा न लेना, बिजनेस के विस्तार के लिए अन्य शहरों की यात्रा करने से बचना। उन्हें मेहनत की जगह सुविधा व आराम की आदत पड़ गई। कर्ज लेकर किश्तें तो अपनी सर पर बाँध ली, लेकिन दूसरी ओर आय कम होती चली गई। इस वजह से वे बर्बाद हो गए।

जब नेटवर्कर तेजी से धन कमाते हैं, तो उन्हें यह लगता है कि धन की यह प्राप्ति आजीवन जारी रहेगी। यह एक अच्छी सोच है और इसमें कोई बुराई नहीं है। लेकिन यदि किसी कारणवश धन आना समाप्त हो गया, तो ऐसी स्थिति में क्या होगा। मेरी सलाह है कि धन अर्जित करते समय अपने आय के कुछ हिस्से को बचाते जाएँ। जब आप अच्छी कमाई कर रहे हैं, तो उन पैसों का निवेश बेहतर जगहों और चीजों पर करें, जहाँ से आपको भविष्य में आय हो।

धन कमाना जितना कठिन है, उससे कहीं ज्यादा मुश्किल उस धन को सहेज कर रखना है। धन गँवा देने की इसी प्रक्रिया को सक्सेस सिण्ड़ोम कहा जाता है। जब आप धन गँवा देते हैं, उसी वक्त अपना सम्मान, साथी, आत्मविश्वास और अपने सपनों को भी खो बैठते हैं। सक्सेस सिण्ड़ोम जब आपके ऊपर हावी होता है, तो आप पूरी तरह से शून्य हो जाते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ी हुई हाल ही के समय में ऐसी अनेक कंपनियाँ मार्केट में आईं जिन्होंने अपने डिस्ट्रीब्यूटर को दुगुने फायदे का लालच दिखाकर ठग लिया । इन कंपनियों ने अपने डिस्ट्रीब्यूटर से कहा कि वे अपनी कमाई वापस कंपनी में ही लगा दें । डिस्ट्रीब्यूटर भी झांसे में आकर अपना सारा पैसा गंवा बैठे क्योंकि कंपनियां बंद हो गईं ।

अपनी आर्थिक बुद्धि का उपयोग करें । अगर आपको पैसों की समझ कम है तो विशेषज्ञ की राय लें । नेटवर्कर की इन्हीं समस्याओं को देखते हुए नेटवर्क मार्केटिंग की कार्यशाला में हमने फायनेंशियल मैनेजमेंट के बारे में लोगों को सलाह देना प्रारंभ किया है ।

आप अपनी कमाई का कुछ हिस्सा बचाते चलें ताकि विषम परिस्थितियों में वह पैसा आपके काम आ सकें । जो धन आपने बचा लिया, अलग कर लिया, वही बस आपकी कमाई है । जो आपके हाथ में नहीं आया, और जो भविष्य में है, वह अनिश्चित है, क्योंकि किसी ने अपना भविष्य नहीं देखा है ।

सभी नेटवर्कर यह ध्यान रखें कि सक्सेस सिण्ड्रोम का भूत आपके मस्तिष्क तक न पहुँच पाए । अपने अपलाइन का सम्मान और डाउनलाइन से प्रेम करें । हर-पल मेहनत करने के दौरान अपनी शत-प्रतिशत देने की कोशिश करें । किसी भी स्थिति में हार नहीं मानें, दूसरों पर निर्भर न रहें । यह आपका जीवन है, और इसे संभालने की जिम्मेदारी आपकी है । सिर्फ आपका बचाया हुआ धन ही आपके काम आएगा ।

अपने साथियों से बेहतर नजर आयें

नेटवर्क मार्केटिंग के क्षेत्र में एक ही कंपनी में बहुत सारे लोग कार्य करते हैं । वे लोग अक्सर एक ही शहर में काम कर अपना-अपना बिजनेस बड़ा करने का प्रयास करते हैं । ऐसी स्थिति में अनेक बार एक प्रास्पेक्ट के पास एक ही कंपनी के कई नेटवर्कर पहुँच जाते हैं । उस प्रास्पेक्ट को उनमें से किसी एक व्यक्ति का चुनाव करना होता हैं ।

नेटवर्क मार्केटिंग के क्षेत्र में आप सकारात्मक प्रतिस्पर्धा जरूर करें । अन्य नेटवर्कर जब किसी व्यक्ति के पास बिजनेस प्लान लेकर पहुँचे और जब आप पहुंचे तो एक फर्क नजर आना चाहिए । आपको अपनी ही कंपनी के अन्य डिस्ट्रीब्यूटर से बेहतर नजर आना होगा ।

बेहतर नजर आना इसलिए भी जरूरी है क्योंकि
उत्पाद एक हैं, प्लान एक है, पेमेंट के तरीके एक हैं,
नियम कानून एक है । ऐसे में प्रास्पेक्ट किसी दूसरे
नेटवर्कर की जगह आपको क्यों चुने? यह ईमानदार
प्रश्न स्वयं से कीजिए और कारण ढूंढ़िए ।

अपने आप को बेहतर बनाने के लिए अपनी प्रस्तुति पर ध्यान देकर उसे अच्छा बनाने की कोशिश करें । व्यवहार में गरिमा रखें । बातचीत शालीनतापूर्वक करें । हर व्यक्ति से उच्च स्तरीय व्यवहार कायम करने का प्रयास करें । यह संभव है कि जब किसी व्यक्ति से आप मिलें, तो उस व्यक्ति के बात- चीत करने का तरीका शालीनतापूर्ण न हो, तब भी आप अपने व्यवहार के स्तर को सदा ऊँचा बनाए रखें । सामने वाले व्यक्ति का नकारात्मक प्रभाव आपके व्यवहार पर नहीं पड़ना चाहिए ।

आपको अपने व्यवसाय से संबंधित पूर्ण ज्ञान होना चाहिए । उत्पाद के संदर्भ में शत-प्रतिशत जानकारियाँ हों । आपका बात करने का तौर तरीका और बिजनेस प्रस्तुति इस प्रकार से होना चाहिए कि दूसरे प्रस्तुतिकरण से प्रभावित हो सकें । जब तक आपके और दूसरे नेटवर्कर के मध्य फर्क नहीं होगा, वह व्यक्ति आपका चुनाव नहीं करेगा । आपसे मिलकर अन्य लोगों को अच्छा लगना चाहिए ।

इस बात को हमेशा ध्यान में रखें कि आपकी

प्रतिस्पर्धा अन्य कंपनियों नेटवर्कर के साथ आपके कंपनी के सहकर्मी नेटवर्करों से है । यह एक सकारात्मक प्रतिस्पर्धा है जहां किसी दूसरे की लाइन छोटी करके अपनी लाइन को बड़ा नहीं करना है वरन स्वयं की बड़ी लाइन खींचना है । आपको इस क्षेत्र में सफलता प्राप्त करने के लिए अन्य नेटवर्कर की तुलना में बेहतर, तेज और प्रभावशाली नजर आना होगा ।

खरी-खरी- 10

सही निर्णय करने की क्षमता सबसे महत्त्वपूर्ण

हर व्यक्ति को अपने काम के हिसाब से प्रत्येक दिन निर्णय लेना पड़ता है। जो निर्णय नहीं लेता, वह अनिर्णय की वजह से असफल हो जाता है। अधिकांश लोग इसलिए असफल हुए क्योंकि उनमें निर्णय लेने की क्षमता नहीं थी।

निर्णय नहीं लेना, अनिर्णय से ज्यादा खतरनाक है। गलत निर्णय से आपको भविष्य के लिए सीख मिलती है, और आप सतर्क हो जाते हैं। आपको अपनी गलतियों और कमियों का एहसास हो जाता है। निर्णय ना लेने से आप अनेक प्रकार के नुकसान झेलते हैं।

निर्णय जरूर लें मगर तभी लें जब आपका स्वयं पर नियंत्रण हो, जब आप पूरे होश-हवास में हो, जब आपने पूरी तरह से सोच-विचार किया हो। तनाव या जब आपकी मनोदशा खराब हो, तो वैसी परिस्थितियों में कोई भी निर्णय न लें।

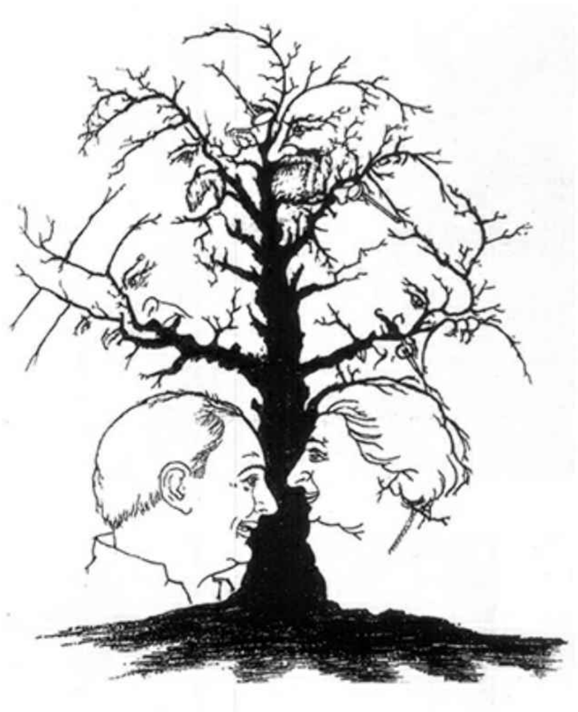
यदि परिस्थितियाँ आपके अनुकूल नहीं हैं, तो बिना सोचे समझे लिया गया निर्णय ही सबसे ज्यादा क्षति पहुँचाता है। जब हम तनाव में होते हैं, तो तर्कशक्ति कम हो जाती है। भावनाएँ हावी हो जाती है और हम गलती कर बैठते हैं। भावनाओं में बहकर लिया गया निर्णय हमारे लिए घातक साबित होता है।

कभी-कभी यह देखने को मिलता है कि नेटवर्कर ने अपना काम बंद कर दिया क्योंकि किसी अपलाईन से विवाद हो गया या किसी डाउनलाइन ने दुर्व्यवहार कर दिया। ऐसे निर्णय व्यक्ति जल्दबाजी में लेता है। आप अपने भविष्य के बारे में गंभीर होंगे, तो इस प्रकार जल्दबाजी में निर्णय लेने में संकोच करेंगे।

आपने कभी सोचा है कि कोई व्यक्ति हत्या, बलात्कार, डकैती जैसे कुकृत्य को कैसे अंजाम देता है। उस वक्त नकारात्मक विचार घटना को अंजाम देने वाले व्यक्ति पर इस कदर हावी हो जाते है कि वह अपने भले-बुरे का निर्णय नहीं कर पाता।

ऐसे निर्णयों के कारण होने वाली परेशानी और उसके घातक परिणाम की कोई कल्पना भी नहीं कर सकता। इसलिए भावनाओं में बहकर निर्णय

लेने की बजाए सही समय पर सही निर्णय लें। सही समय पर शांति से लिये गए निर्णय का फायदा आपको वर्तमान के साथ भविष्य में भी मिलेगा।



इस चित्र में खोजिए कि आपको कितने चेहरे नजर आते हैं। जितने भी नाम आपके दिमाग में आये आप उन नामों को हमें मेल करें। जहां पर आपको लगे कि सारे उत्तर मिल गये हैं वहाँ से एक बार फिर नयी कोशिश कीजिएगा।

E-mail : contact@ujjwalpatni.com

BUY THIS DVD
पब्लिक
स्पीकिंग
मास्टरी कोर्स
BUY NOW
स्टेज, माईक व भीड़ का भय कैसे हटाऐं
भाषण का निर्माण और प्रस्तुति की कला
बोलने की कला से लीडर के रुप में कैसे उभरें
विराम व उतारचढ़ाव कैसे लाऐं
बोलने की कला पर वैज्ञानिक तरीके से तैयार
भारत का सबसे विस्तृत वीडियो कोर्स
No. of Disc | Duration | Format | Language
2 Disc | 80 Min. | DVD | Hindi
Call For Product - 9229186002, 9229186001
Dr. Ujwal Patni

पैसे से बनी
मेरी जिन्दगी
BUY THIS DVD
बच्चों के पालन पोषण के आधुनिक तरीके
BUY NOW
No. of Disc | Duration | Format | Language
1 Disc | 1.45 Hours | Mp3 | Hindi
Call For Product - 9229186002, 9229186001
Dr. Ujwal Patni

नेटवर्क मार्केटिंग
को समझें
कहानियों से

''हर इंसान दिल का बुरा नहीं होता,
हर उठता हाथ दुआ का नहीं होता,
बुझ जाते है दिए, अक्सर अपनी कमियों से,
हर बार कसूर हवा का नहीं होता''

कहानी - 1

अपने बंदरपन से आजाद हो

नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में लोगों के मन में इतनी नकारात्मक धारणाएँ क्यों रहती हैं? हर व्यक्ति जिसने नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में थोड़ा बहुत सुना है, वह इसके बारे में अधिकांशतः विपरीत राय क्यों रखता है? कई ऐसे लोग जो इस प्रणाली के बारे में कुछ भी नहीं जानते वो मौका पड़ने पर इसके बारे में नकारात्मक बात क्यों कर देते हैं? इसका कारण इस कहानी से समझिए। बहुत दिनों तक इस विषय में रिसर्च (शोध) करने के बाद यह लगने लगा है कि ऐसे लोग बंदरों के सिद्धांत पर चल रहे हैं।

एक कुएँ में बहुत सारे बंदरों को डाल दिया गया। थोड़ी देर बाद उस कुएँ में एक सीढ़ी लटकाई गई जिसमें ढेर सारे केले लटके थे। केले को देखते ही बंदरों के मन में लालच आया। एक बंदर ने जैसे ही केले की ओर छलांग लगाई, बाहर से बर्फ का ठंडा पानी उसके ऊपर डाला गया। बंदर बिलबिला उठा, उसे कुछ समझ में ही नहीं आया। ठंडा पानी उसके साथ अन्य बंदरों पर भी डाल दिया।

कुछ समय बाद एक और बंदर ने केले की ओर छलांग लगायी, उसके ऊपर भी ठंडा पानी डाल दिया गया। फिर से अन्य बंदरों पर भी डाला गया। अब बंदरों को ये समझ में आने लगा कि ये केले की ओर छलांग लगाने की वजह से हो रहा है।

थोड़ी देर बाद अजीब सा दृश्य देखने को मिला, अब कोई भी बंदर ठंडे पानी के डर से केले की ओर छलांग नहीं लगा रहा था। थोड़ी देर बाद कुएँ में डाले गए सभी पुराने बंदरों को एक-एक कर बाहर निकाल लिया गया और उसके स्थान पर नये बंदरों को कुएँ में डाल दिया गया। उन नये बंदरों में से एक बंदर केले के लालच में जैसे ही आगे बढ़ा उसकी खूब पिटाई हुई। अब यह देखा गया कि जब भी कोई नया बंदर कुएं में आता और वह सीढ़ी पर लटके केले की ओर छलांग लगाने की कोशिश करता तो बाकी बंदर उसको पकड़कर उसकी पिटाई कर देते।

साथियों, कुछ देर बाद कुएँ में एक भी पुराना बंदर नहीं था जिनके ऊपर पानी डाला गया हो। लेकिन यह प्रक्रिया अनवरत बारी थी कि जैसे ही बंदर केले की ओर छलांग लगाने की कोशिश करता, बाकी बंदर पकड़कर उसकी पिटाई कर देते। यह एक प्रकार से उस कुएँ में रहने वाले बंदरों की संस्कृति

बन गई थी । उन्होंने इस परंपरा को स्वीकार कर लिया कि जो भी केले की ओर छलांग लगाएगा उसकी पिटाई करना है ।

ठीक ऐसी ही स्थिति नेटवर्क मार्केटिंग में भी देखने को मिल रही है । यहाँ बहुत सारे लोगों को इस बिजनेस के गुण और दोष के बारे में जानकारी नहीं है । लोगों को यह भी नहीं मालूम कि नकारात्मकता फैली है तो वह किन कारणों से, उन्हें इन बिजनेस में नुकसान उठाना पड़ा तो वह किस कारण से फिर भी बुराई किए जा रहे हैं ।

लोगों को यह भी नहीं पता कि दुनिया में ऐसी कई कंपनियाँ हैं, जो इसी बिजनेस के दम पर 30 से 40 हजार करोड़ की हो चुकी है । नेटवर्क मार्केटिंग ने दुनिया भर में एक बिलियन से भी ज्यादा का व्यापार किया है । बिना कुछ समझे लोग इसका विरोध कर रहे हैं । क्या ये लोग उन बंदरों की तरह नहीं हैं । जिनके ऊपर कुएँ में रहने के दौरान पानी नहीं गिरा, लेकिन वे परंपरा का पालन कर रहे हैं ।

मैं सिर्फ आपसे इतना कहना चाहता हूँ कि यदि आप आँख मूंदकर तथ्यों की पड़ताल किये बिना विश्वास करेंगे तो जीवन में आप कभी आगे नहीं बढ़ पाएँगे । बंदरपन से अपने आप को आजाद कर अपनी सोच और बुद्धि का इस्तेमाल कर सही-गलत का फैसला स्वयं लें । आपको ईश्वर ने इतनी समझदारी दी है कि आप अपने भले-बुरे का फैसला कर सकते हैं ।

किसी व्यक्ति को व्यापार में नुकसान उठाना पड़ा हो तो इसका मतलब यह नहीं है कि वह व्यापार गलत है । यह संभावना ज्यादा है कि उस व्यक्ति के कार्य करने का तरीका गलत हो ।

यदि आपको लगता है कि नेटवर्क मार्केटिंग से आपके सपने पूरे हो सकते है, इस बिजनेस में आने से आपको अतिरिक्त आय का जरिया मिलेगा, आप अपने बचत समय का सदुपयोग कर अपनी समृद्धि को बढ़ा सकते हैं, तो नेटवर्क मार्केटिंग से जरूर जुड़े । दूसरों की देखा-देखी में पड़कर बिना तथ्य जाने बंदरों की तरह बर्ताव ना करें ।

कहानी - 2

सफलता प्रक्रिया में निहित है

नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ने वाले लोगों का संख्या बहुतायत में है । लेकिन ऐसा क्यों होता है कि उनमें से बहुत सारे लोग इस बिजनेस को छोड़ देते हैं या असक्रिय हो जाते हैं । सच तो यह है कि नेटवर्क मार्केटिंग से पलायन करने वाले लोग बिजनेस की इस प्रक्रिया में तपने और पसीना बहाने के लिए तैयार नहीं होते और ना ही उनके सपनों में दम होता है ।

कौन सा ऐसा व्यवसाय है दुनिया में, जिसमें सफलता प्राप्त करने के लिए लोगों को तपना न पड़ा हो । आप शिखर पर बैठे अधिकांश लोगों के जीवन में झाकेंगे तो पाएँगे कि उनके जीवन में हमसे ज्यादा कष्ट था ।

अमिताभ बच्चन को शुरुआती दिनों में अपनी आवाज और ऊंचे कद के चलते फिल्मों में धक्के खाने पड़े । जिस स्वर कोकिला को हम लता मंगेशकर के नाम से जानते हैं, उनको अपना पहला गाना बहन की फीस भरने के लिए गाना पड़ा । ऑस्कर विजेता ए. आर. रहमान टैक्सी चलाया करते थे! सुपर स्टार रजनीकांत जिन्हें दक्षिण भारत में पूजा जाता है, वो कंडक्टर का काम किया करते थे । हर सुपर स्टार ने अपना मुकाम तकलीफों का सामना करके बनाया है । लेकिन हम लोग इस प्रक्रिया का हिस्सा नहीं बनना चाहते । सफलता प्राप्त करने के लिए हम संघर्ष नहीं करना चाहते । धन और समृद्धि के लिए सभी को शार्टकट चाहिए । असली सफलता तभी हासिल होगी, जब आपको सफल होने के लिए कठिन परिश्रम करना पड़े । कहा तो यह भी जाता है कि यदि आपके ऊपर कोई कठिन समस्या आ रही है तो समझिए कि ईश्वर आपको बड़ा दायित्व देने से पहले आपकी परीक्षा ले रहा है । जितनी बड़ी परीक्षा होगी? उतना ही बड़ा दायित्व और पुरस्कार आपका इंतजार कर रहा होगा ।

एक गांव में शंकर नामक बूढ़ा व्यक्ति रहता था । उसकी उम्र 80 साल होने के बाद भी वह 40 साल के जवान आदमी की तरह दिखता था । वो अपने शारीरिक क्षमताओं के बल पर युवाओं को भी परास्त कर देता था । धीरे-धीरे उसकी यह ख्याति चारों ओर फैलने लगी । सभी लोग यह जानना चाहते थे कि शंकर ऐसा क्या खाता है जिससे उम्र उस पर हावी नहीं हो रही । यह बात राजा तक भी पहुँच गई । राजा ने अपने गुप्तचरों को शंकर के पीछे लगा दिया ।

उन्होंने देखा कि शंकर रोज अपने घर से निकलकर लंबी पदयात्रा करते हुए दूर स्थित एक पहाड़ी पर जाता है और पहाड़ की चोटी से फल तोड़कर उसे खाते हुए वापस अपने घर की ओर आता है । गुप्तचरों ने महाराज से कहा- महाराज, वह पहाड़ की चोटी पर जाकर जो फल खाता है, वही बुढ़ापे में उसकी जवानी का राज है ।

महाराज ने शंकर को अपने दरबार में बुलाकर कहा कि हमें भी वह फल चाहिए! शंकर ने कहा, कल सूरज निकलते ही आपको मेरे साथ चलना पड़ेगा । अगले दिन फल की तलाश में महाराज जब शंकर के साथ पहाड़ की ओर निकले तो थक गए । महाराज ने शंकर से पूछा, और कितना दूर चलना पड़ेगा । शंकर ने कहा, बस थोड़ी दूर और । चलते-चलते पहाड़ आ गया । शंकर ने महाराज से कहा, इसके ऊपर चढ़कर इसकी चोटी तक पहुँचना पड़ेगा । महाराज ने कहा कि हम फल किसी सेवक से मंगा लेते हैं । शंकर ने कहा कि फल आपको खुद तोड़कर खाना पड़ेगा । मुश्किलों का सामना करते हुए महाराज पहाड़ पर चढ़े । वहाँ बेर के पेड़ से कुछ फल तोड़कर शंकर ने महाराज के हाथों में देते हुए कहा- महाराज लीजिए यही है वह फल । महाराज क्रोधित होकर बोले कि हमें मूर्ख समझते हो, ये तो साधारण बेर के फल हैं, इससे कोई इतना जवान कैसे हो सकता है?

शंकर ने महाराज को विनम्रता पूर्वक कहा- इस बेर के फल से कोई जवान नहीं हो सकता । लेकिन इस बेर के फल को तोड़ने के लिए प्रतिदिन मैं 10 किलो मीटर का सफर तय करता हूँ । उससे मैं स्वस्थ रहता हूँ । ताकत फल में नहीं बल्कि फल को प्राप्त करने के लिए मेरे द्वारा किए जाने वाले कठिन प्रयास में निहित है, और यही बुढ़ापे में मेरी जवानी का राज है । महाराज शंकर की बात सुन गदगद हो गए । महाराज ने शंकर को पुरस्कार देकर उसका सम्मान किया । महाराज को यह बात समझ आ गयी थी कि सफलता प्रक्रिया में हैं ।

जितने भी लोग प्रक्रिया में मेहनत कर सफलता प्राप्त करने के बजाए शार्टकट का इस्तेमाल करते हैं, वे लंबे समय तक उस सफलता के शिखर में काबिज नहीं रह सकते । किसी भी व्यक्ति को अगर उस पहाड़ से फल तोड़कर लाकर दे दिया जाए तो उसका स्वास्थ्य शंकर की तरह नहीं हो सकता । हम सब को भी प्रक्रियाओं का सम्मान करना होगा । हमें भी कड़ी मेहनत करने के लिए तैयार रहना पड़ेगा जिसे सभी लोग नहीं करना चाहते । शार्टकट से धन प्राप्त करने के बजाए किसी से गलत वादे या धोखा देने की जगह सैद्धांतिक तरीके से व्यापार कर जब आप सफलता प्राप्त करेंगे तो शिखर पर लंबे समय तक बने रहेंगे ।

कहानी - 3

हर दिन अपने सपनों के लिए ईमानदारी से करें प्रयास

दुनिया में सभी बड़ा बनना और सफल होना चाहते हैं । अगर हमें बड़ा बनना है तो हमारे जीवन के लक्ष्यों को भी बड़ा होना होगा । बड़े लक्ष्यों को प्राप्त करने का एक ही राज है, बड़े सपने देखना और लक्ष्य प्राप्त करने तक नहीं रुकना ।

वर्ष 1998 की बात है । एक दिन प्रसिद्ध नॉवेल ''चिकन सूप'' के लेखक अपनी बेटी को लेकर ''एयरो हैड'' नामक बहुत बड़े डेफोडिल पार्क में घूम रहे थे । जहाँ देखो, वहाँ सैकड़ों डेफोडिल उगे हुए थे । आश्चर्यचकित बेटी ने पिता से पूछा, ''इतना बड़ा काम कैसे हुआ होगा? इसमें तो बहुत से लोगों की मेहनत लगी होगी'' । पिता मुस्कुरा उठे ।

दोनों बाग के बीच पहुँचे । वहाँ बोर्ड पर लिखा था कि दो हाथ दो पैर और सामान्य बुद्धि वाली एक औरत ने 1958 में इस बगीचे का सपना देखा था । इसे अंग्रेजी में इस तरह लिखा गया है ''टू हैण्ड्स, टू फीट्स, वन लिटिल ब्रेन, वन एट टाईम ।" एक सामान्य महिला ने अकेले 40 वर्षों तक हर रोज डेफोडिल का पौधा लगाया और उसकी इच्छा शक्ति की वजह से, एक बहुत बड़े बाग की रचना हो गई ।

हमारे पास अनेक सपने और योजनाएँ होती हैं, लेकिन यह स्पष्ट नहीं होता कि उन्हें प्राप्त कैसे किया जाए । दैनिक जीवन में हम इतने व्यस्त है कि सुबह से लेकर रात तक समय ही नहीं है । ऐसे में किसी नये सपने या लक्ष्य के लिए समय निकालना बेहद कठिन काम है ।

हर रोज बहुत बड़े वृक्ष पर कोई पूरी ताकत से सिर्फ पाँच बार तेज धार वाली कुल्हाड़ी से वार करे, तो कितना ही मजबूत पेड़ क्यों न हो, एक दिन वह कटकर अवश्य गिर जाएगा ।

ठीक वैसे ही आपका सपना कितना ही बड़ा क्यों न हो, आपका लक्ष्य कितना ही दूर क्यों न हो, उसे पूरा करने के लिए आपको थोड़ा सा वक्त, सच्चे प्रयास और अथक परिश्रम के रूप में लगाना ही होगा । आपको लक्ष्य की प्राप्ति से दुनिया की कोई ताकत रोक नहीं पाएगी ।

सपना छोटा हो या बड़ा, पूरा करने में उतनी ही
मेहनत लगती है तो फिर क्यों छोटा देखना ।

छोटे सपने भी उतना ही समय लेते हैं, जितने
बड़े सपने लेते हैं । बड़े सपने के लिए निश्चित
रूप से आज आपको दिक्कतें नजर आएँगी
लेकिन याद रखिए कि हर रोज, लगातार,
छोटे-छोटे प्रयासों से यह संभव है ।

ऐसा न करें कि एक दिन जोश में खूब मेहनत कर दें और फिर अगले दिन ठंडे पड़ जाए । लोग इसी तरह से काम करते हैं इसलिए वे ऊँचाइयों तक नहीं पहुँच पाते । बड़ी योजना, बड़े सपने, बड़ी महत्त्वाकांक्षा, बड़े लक्ष्य के लिए हर रोज छोटे-छोटे प्रयास करें । सफलता जरूर आपके कदम चूमेगी ।

कहानी - 4

नेटवर्क मार्केटिंग का लालच ले डूबता है

हर व्यापार के दो पहलू होते हैं, एक अच्छा और दूसरा बुरा । जो व्यापार शार्टकट वाले होते हैं या जिन तरीकों में चोरी होती है, वहां अक्सर ऐसा महसूस होता है कि वहाँ पर धन की प्राप्ति ज्यादा होगी । धन के लालच में व्यक्ति एक तरह से अपनी आंखें बंद कर लेता है और वह चुपचाप काम करता रहता है । यदि वह ईमानदारी से सोचे तो निश्चित रुप से इसका दुष्परिणाम उसे पता होता है । लालच आत्मविश्लेषण के दरवाजे बंद कर देता है । लालच परिस्थितियों के निष्पक्ष आकलन करने की क्षमता को खत्म कर देता है ।

बीते कुछ वर्षों में बहुत सारे लोग नेटवर्क मार्केटिंग के चक्कर में अपनी बरसों की जमा पूँजी खो चुके हैं । यदि आप इन नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों का विस्तृत रुप से अध्ययन करेंगे तो इन कंपनियों में महज कुछ प्रतिशत कंपनियाँ ऐसी थीं, जो सिद्धांतों पर आधारित थी । अधिकांशतः डूबने वाली कंपनियों की नीयत खराब थी ।

नेटवर्क कंपनियाँ जिन्होंने लोगों को मोटी कमाई का झाँसा दिया, उनके प्लान में ही लालच था । वे लोगों को रातों रात अमीर बनने के सपने दिखाते थे । लोग भी लालच के वशीभूत होकर मोटी कमाई का झाँसा देने वाली कंपनी का हिस्सा बनते हैं । आपको यह मालूम होता है कि यह कंपनी आपको धोखा देकर भाग सकती है लेकिन लालच ऐसी चीज है कि इंसान इस चक्रव्यूह मेँ फंस ही जाता है । सच्चाई यह है कि इंसान अपनी वजह से डूबता है, ना कि कंपनी की वजह से ।

एक व्यक्ति ने गांव वालों से कहा कि वह सौ रुपए में बंदर खरीदेगा जो जितने बंदर ला सके, लाकर पैसे कमा ले । उसकी बात सुन सभी गांव वाले प्रसन्न हो उठे ।

सब जंगल की ओर दौड़ कर वहाँ से बंदर पकड़-पकड़ कर लाने लगे और उस आदमी को बेचने लगे । कुछ दिन बाद यह सिलसिला कम हो गया । लोगों की दिलचस्पी भी कम हो गई और बंदर भी आसानी से मिलने कम हो गए । फिर उस आदमी ने गांव वालों को एक नया प्रस्ताव दिया कि अब वह हर बंदर का उन्हें 200 रुपए देगा ।

गांव वाले फिर बंदर पकड़ने के लिए जंगल की ओर भागे । जो थोड़े बहुत बंदर जंगल में थे, वो भी पकड़ में आ गए ।

कुछ दिन बाद उस आदमी ने गांव वालों से कहा कि अब वह एक बंदर पकड़ने का उन्हें पांच सौ रुपए देगा । लोग उत्साह में भरकर फिर जंगल की ओर गए लेकिन अधिकांश बंदर पकड़े जा चुके थे ।

सब निराश थे । इतने में उस व्यक्ति का एक सहायक बंदर पकड़ने वाले लोगों के पास आया और कहा कि मैं आपको चुपचाप एक उपाय बताता हूँ मैं आप लोगों को तीन-तीन सौ रुपए में बंदर दूँगा । आप इसे मेरे साहब के पास पाँच सौ रुपए में बेच देना ।

गाँव वालों को उसकी यह तरकीब पसंद आई और उन्होंने तीन-तीन सौ रुपए में उस व्यक्ति से बंदर लिये और अगले दिन उसे पाँच सौ में बेचने के लिए उस व्यक्ति के पास चले गये । लेकिन न वहाँ वह व्यक्ति था, जो उनके बंदरों को खरीदता और न ही उस व्यक्ति का सहायक जिसने लोगों को उपाय बताया था । अपने द्वारा ही पकड़े गये बंदरों को सौ एवं दो सौ में बेचा और बाद में तीन सौ में खरीदकर सब अपने सर धुनने लगे ।

साथियों, हमें इस कहानी से यही सीख मिलती है कि हम थोड़ा सा धन अर्जित करते हैं और लालच में आ जाते हैं । फिर थोड़ा और धन अर्जित करने का यह लालच बढ़ता ही जाता है । हम अपने आपको ज्यादा धन प्राप्त करने के लालच के जाल से बाहर ही नहीं निकाल पाते और अपनी पूँजी गँवा बैठते हैं । इस बात में पूरी सच्चाई यह है कि नेटवर्क मार्केटिंग में लोगों ने लालच में अपनी पूँजी खोई है ।

इसलिए नेटवर्क मार्केटिंग को गंभीर व्यापार की तरह सिद्धान्तों पर सोच-समझकर कीजिए । शार्टकट और लालच के रास्ते एक दिन आपको जरूर नुकसान पहुंचाएंगे ।

कहानी - 5

नेटवर्क मार्केटिंग और फोकस

नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता के लिए सबसे जरूरी चीज है, फोकस! लोग नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ते हैं और शुरूआत में खूब ध्यान देते है लेकिन जैसे ही किसी व्यक्ति द्वारा नकारात्मक जवाब मिलता है, वे कमजोर पड़ जाते है । उनका ध्यान इस व्यापार से हट जाता है ।

वे इस व्यापार से जुड़े सपनों को भूल जाते हैं । परिवार में कभी कोई काम आ जाने से, व्यापार या नौकरी में व्यस्तता की वजह से या अन्य कारणों से वे इस व्यापार में निरंतरता नहीं बनाए रख पाते । इसके बाद उनका फोकस बिजनेस से हट जाता है, और वे पुनः सक्रिय नहीं हो पाते ।

इस व्यापार में फोकस बहुत ज्यादा महत्त्वपूर्ण है । जब तक फोकस नहीं होगा, बिजनेस में गति नहीं होगी । जितने भी लोग नेटवर्क मार्केटिंग के कार्य को धीमी गति से करते हैं, आप यह जान लें, धीमी गति से कार्य करना मृत्यु के समान है । इस व्यापार को आप जितनी तेजी से करेंगे, उतना ही लाभ आपको प्राप्त होगा ।

यदि हम तेज गति से कार्य करें, ज्यादा लोगों से मिलें, ज्यादा प्लान दिखाएँ तो अधिक मुनाफा कमा सकते हैं । इससे आप समस्याओं का समाधान निकाल सकते हैं ।

एक घर में शादी के दौरान घर में उत्सव और भीड़- भाड़ का माहौल था । इसी बीच एक कमरे में एक व्यक्ति की घड़ी कहीं गिर गई । इस व्यक्ति ने वहाँ स्थित सभी लोगों से कहा, मेरी यह घड़ी बहुत कीमती है, जो भी ढूढँगा, मैं उसे ईनाम दूँगा । सभी लोग घड़ी को ढूंढ़ने में लग गए । धीरे- धीरे सभी लोग थकने लगे और अधिकांश लोगों ने हार मान ली । एक युवक देख रहा था लेकिन जरा भी मेहनत घड़ी को ढूंढ़ने के लिए नहीं कर रहा था । घड़ी के मालिक ने कहा, क्यों तुम ईनाम नहीं पाना चाहते । युवक ने कहा कि जरूर पाना चाहता हूँ । व्यक्ति ने कहा - तुम तो मेहनत करते नजर नहीं आ रहे हो । युवक चुप रहा ।

सब लोग चले गए और पूरा कमरा खाली हो गया । कुछ समय पश्चात उस युवक ने खोई हुई घड़ी उसके मालिक को लाकर दे दी । व्यक्ति ने पूछा कि इतने सारे लोग घड़ी को ढूंढ़ने के लिए कमरे में घंटों मेहनत कर रहे थे, तुमने ऐसा क्या किया कि यह घड़ी तुमको मिल गई । युवक ने कहा कि

बहुत सारे लोग उस कमरे में भाग दौड़ और हल्ला मचा रहे थे । मेरा फोकस सिर्फ और सिर्फ घड़ी के टिक-टिक की आवाज पर केन्द्रित था । जैसे ही कमरे से भीड़ और शोर खत्म हुआ मुझे घड़ी बड़ी आसानी से मिल गई । व्यक्ति ने उसकी बातों से खुश होकर उस युवक को गले लगा लिया और ढेर सारा ईनाम दिया ।

फोकस आपकी किसी भी विषय की गहराई से परिचय कराता है । फोकस उन चीजों को समझने में हमारी मदद करता है, जो एक क्षण में नजर नहीं आती है । अगर आपको नेटवर्क मार्केटिंग के बिजनेस में सफल होना है, तो अपने गुणों और कमियों पर फोकस करना होगा जिससे आप अपने गुणों का इस्तेमाल कर और कमियों को दूर कर सफलता हासिल कर सकें ।

अपलाइन
पुराण

''दुआ है कि कामयाबी के शिखर पर आपका ही नाम हो

आपके हर कदम पर दुनिया का सलाम हो

दिल से आपके लिए करते हैं प्रार्थना कि

वक्त भी एक दिन आपका गुलाम हो''

मूर्ख डाऊनलाइनों रुक जाओ अपलाइन की जड़ें
काटोगे तो सिस्टम रूपी पेड़ तुम्हारे ऊपर भी गिरेगा,
और नुकसान से कोई नहीं बचेगा ।

अपलाइन आपको सफल होते देखना चाहते हैं

दुनिया की अधिकांश व्यापारिक प्रणालियों में आपस में गलाकाट प्रतिस्पर्धा होती है । सिर्फ नेटवर्क मार्केटिंग ही ऐसा व्यापार है जहाँ एक-दूसरे की मदद करने से जीत हासिल होती है और एक-दूसरे का विरोध करने से हार ।

आप अपने व्यापार में जो भी तरक्की करते हैं, उसका जितना भी विस्तार करते हैं, उसकी आय का कुछ प्रतिशत आपकी अपलाइन को भी जाता है । इसी वजह से डाउनलाइन की विकसित करने के लिए पूरी अपलाइन टीम कार्य करती है । यदि डाउनलाइन की कोई श्रृंखला निष्क्रिय हो जाए तो अपलाइन की तरक्की में भी रुकावट पैदा हो जाती है । डाउनलाइन की जीत में ही अपलाइन की जीत है और डाउनलाइन की हार में अपलाइन की हार, इसलिए हर अपलाइन अपनी डाउनलाइन की सफलता सुनिश्चित करने में अपना वर्चस्व झोंक देता है ।

एक तरह से देखा जाए तो अपलाइन परिवार के सदस्य की तरह होते हैं जो हर हाल में आपकी विजय चाहते हैं, इसलिये अपने अपलाइन पर हृदय की गहराइयों से भरोसा कीजिए ।

अपलाइन के साथ वक्त बिताइये

जिस तरह से ऑफिस में हम अपने सहकर्मियों या बॉस के साथ वक्त बिताते हैं, घर में परिवार के साथ वक्त बिताते हैं, उसी तरह आप नेटवर्किंग में तरक्की के लिए अपने सफल अपलाइनों के साथ क्वालिटी वक्त बिताइए ।

इससे आप अपलाइन के व्यक्तित्व से परिचित हो सकेंगे और सफलता के लिए अपने अंदर उन गुणों को विकसित कर सकेंगे । आप उन तत्वों की पहचान कर सकेंगे जिनकी मदद से अपलाइन ने सफलता प्राप्त की ।

दूसरों की जिज्ञासाओं का निवारण आपके अपलाइन कैसे करते हैं, लिस्ट कैसे बनाते हैं, आमंत्रण कैसे देते हैं, प्रस्ताव कैसे पेश करते हैं, ये सब सीखकर आप भी सफल हो सकते हैं । अपने अपलाइन के साथ वक्त बिताने का कोई नुकसान मुझे समझ में नहीं आता और जिस कार्य में नुकसान समझ न आए उसे तुरंत करना चाहिए ।

यदि आप सफल अपलाइन के साथ रहेंगे तो बाहर की नकारात्मकता आपको प्रभावित नहीं करेगी । आपको लगातार श्रेष्ठ मार्गदर्शन मिलेगा ।

अपलाइन का अनुकरण करके आप छोटे नहीं होंगे

कुछ अति बुद्धिमान व ईगो वाले नेटवर्कर अपलाइन का अनुसरण करने में हीनता महसूस करते हैं। शुरूआत में कुछ दिन तक तो वे अनुकरण करने का दिखावा करते हैं परंतु बाद में अपलाइन की उपेक्षा करने लगते हैं। अपलाइन की मीटिंग में, ट्रेनिंग में तथा अन्य कार्यक्रमों में शिरकत नहीं करते और स्वयं द्वारा आयोजित कार्यक्रमों में अपलाइन को नहीं बुलाते।

मित्रों, अपनी स्वतंत्र छवि बनाने की इस कोशिश को आपके डाउनलाइन भी देख रहे हैं। कल आपके डाउनलाइन भी आपके साथ ऐसा ही करेंगे। आपकी भी उपेक्षा की जायेगी और तब आपको अहसास होगा कि आपने कितनी गलत परंपरा की नींव डाली थी।

हो सकता है कि आपका त्वरित अपलाइन आपकी तुलना में कम प्रभावशाली हो, लेकिन फिर भी आपको यह याद रखना चाहिए कि उसके माध्यम से ही आपको यह अवसर मिला था। भले ही आप सर-माथे पर न बिठाएं, लेकिन अपलाइन का अपमान भी न करें। अपलाइन के अच्छे गुणों को आत्मसात करके तथा अच्छी आदतों का अनुकरण करके आप हीन नहीं, वरन् और शक्तिशाली बनकर उभरेंगे।

अपलाइन को डुप्लीकेट कीजिए

मैं अपने सेमिनार में हमेशा यह बात कहता हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग में बुद्धिमानों के असफल होने का प्रतिशत ज्यादा होता है । बुद्धिमान नियम तोड़कर नये रास्ते पर चलते हैं और फिर असफल होकर व्यापार छोड़ देते हैं । कभी-कभी शुरूआत में कुछ सफलता मिलती है परंतु जल्दी ही हाथ से फिसल जाती है ।

आपके पहले आपके अपलाइनों ने बहुत सारे लोगों से व्यापार किया है, इसलिए वे रास्ते में आने वाली मुश्किलों से पूरी तरह परिचित हैं । जिन परिस्थितियों से एक नया नेटवर्कर गुजरता है, उन्हीं परिस्थितियों से सफल नेटवर्कर भी गुजर चुके होते हैं, अतः दिमाग लगाकर मुँह की खाने के बजाए आप अपने अपलाइन से मशवरा कीजिए । मैं पूरे दावे से कहता हूँ कि यदि आप एक सफल अपलाइन को शत-प्रतिशत डुप्लीकेट कर रहे हैं तो आपकी सफलता का प्रतिशत अन्य लोगों से ज्यादा होगा । इतना तो निश्चित है कि असफल तो आप किसी भी सूरत में नहीं होंगे ।

सफल अपलाइन की प्रस्तुति के तत्व समझिए पूरी तरह से उसके व्यक्तित्व में घुस जाइये । इसके बाद अपने व्यक्तिगत गुण उसमें मिला लीजिए फिर आपकी सफलता को कोई नहीं रोक सकता ।

अपलाइन - 5

जो व्यवहार अपलाइन से करेंगे वैसा ही डाउनलाइन से पाएँगें

आप नये नेटवर्कर हों या वरिष्ठ हों, परंतु एक सिद्धान्त सदैव याद रखिए कि जो भी आदत, तरीका या सिद्धांत अपने समूह में फैलाना हो, सबसे पहले आप उसका पालन शुरू कीजिए । यदि आप सिर्फ भाषण दे रहे हैं और आपका आचरण विपरीत है तो आपके भाषण का कोई प्रभाव नहीं पड़ेगा ।

आप अपलाइन से स्नेह रखते हैं, सामने आने पर गर्मजोशी व सम्मान से पेश आते हैं, अपनी डाउनलाइन के सामने अपलाइन की प्रशंसा करते हैं तो आप देखेंगे कि आपके डाउनलाइन भी आपसे वैसा ही व्यवहार करेंगे, वे भी आपकी प्रशंसा और सम्मान करेंगे ।

आप अपनी अपलाइन से बात-बात पर सबके सामने असहमति दिखाएंगे और विद्रोह करेंगे, तो आपकी डाउनलाइन में भी ऐसा करने का साहस पैदा हो जाएगा, और एक दिन अपना बोया हुआ आपको खुद काटना पड़ेगा ।

इसलिए यदि अपलाइन से किसी बात पर आपकी असहमति हो तो संयत होकर बिलकुल व्यक्तिगत रूप से चर्चा करें । दूसरों के सामने निन्दा या आलोचना करना आपके ग्रुप में एक नए असंतोष को जन्म दे सकता है । अपलाइन का सामने और पीठ पीछे, हर जगह सम्मान कीजिए ।

अपलाइन पुराण - 6

अपलाइन की आय पर टिप्पणी मत कीजिए

ये कड़वा सच है कि धन बहुत बड़ा प्रेरक तत्व है । अपलाइन को आय और जीवनशैली बहुत से लोगों के मन में जोश व जुनून पैदा करती है । उनकी जगह पर खुद की कल्पना करके नये नेटवर्कर रोमांचित हो उठते हैं ।

कभी-कभी यह भी देखने में आता है कि नये नेटवर्कर अपनी मीटिंग में अपलाइन की आय का विस्तृत लेखा-जोखा देकर श्रोताओं को प्रभावित करने का प्रयास करते हैं । कुछ नेटवर्कर तो अपनी अपलाइन पर यह टिप्पणी भी कर देते हैं कि हम काम करते हैं, और अपलाइन उनकी वजह से खाते हैं ।

मित्रों, इस संसार में कोई किसी की वजह से नहीं खाता । सबका अपना भाग्य है । यदि आपकी अपलाइन के हिस्से में आपकी मेहनत का कुछ अंश जाता है, तो आपकी डाउनलाइन का भी कुछ हिस्सा आपको आता है । इसलिए दूसरों पर टिप्पणी करने के पहले अपनी हकीकत भी समझ लीजिए ।

मीटिंग में कभी-कभार अपलाइन की आय या अपनी आय का संकेत देना गलत नहीं है, लेकिन हर बार इस विषय को बीच में लाना नुकसानदेह है ।

डाउनलाइन पुराण

''बुझी शमां भी जल सकती है
तूफां से करती भी निकल सकती है
होके मायूस यूँ अपने इरादे बदल
तेरी किस्मत कभी भी बदल सकती है''

डाउनलाइन को उचित ट्रेंनिंग, नेटवर्किंग संस्कार और मार्गदर्शन नहीं दोगे तो यही होगा, संभल जाओ......

डाउनलाइन को चेला या भक्त मत समझिए

नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता भी एक अलग तरह का नशा पैदा करती है। आपकी डाउनलाइन फौज आपको बेइंतहा आदर व सम्मान देती है, आपको उपमाओं से नवाजती है। वे स्टेशन व एयरपोर्ट पर आपको लेने सैकड़ों की तादाद में पहुंचते हैं, फूल मालाओं से लादते हैं, जय-जयकार करते हैं, इतना बड़ा स्वागत तो राजनेताओं को भी नसीब नहीं होता।

यह स्वागत-सत्कार आपको दंभी बनाता है, आपके अंदर अहंकार भरता है। धीरे- धीरे आप इस स्वागत के आदी हो जाते हैं। आप यह भूल जाते हैं कि यह स्वागत आपकी अपलाइन की पदवी को मिल रहा है। आपकी जगह किसी भी नाम का कोई भी व्यक्ति होता तो उसे भी यह स्वागत मिलता। आप इसे व्यक्तिगत विजय मानकर स्वयं को साथियों के बीच 'आम' से 'खास' की श्रेणी में ले जाना चाहते हैं।

जानबूझकर या अनजाने में आप डाउनलाइन को छोटा महसूस कराते हैं उनके दिल को चोट पहुंचाते हैं। धीरे- धीरे आप सम्मान खोने लगते हैं और आपके ग्रुप में असहमति के स्वर उठने लगते हैं। आपकी तरक्की धीमी पड़ जाती है, ग्रुप बिखरने लगता है।

मैं आपको आगाह करता हूँ कि, यदि आप डाउनलाइन को चेला या भक्त समझते हैं तो संभल जाइए। उन्हें व्यापारिक सहयोगी समझिए छोटा भाई या परिवार का सदस्य समझिए और उनके साथ सम्मान से पेश आइए।

जिस प्रकार डाउनलाइन की सफलता में अपलाइन का योगदान होता है, उसी तरह अपलाइन की सफलताओं में डाउनलाइन का योगदान होता है, यह सच आपको समझना होगा।

उनके साथ भेदभाव मत कीजिए

अपनी डाउनलाइन शृंखला के साथियों को सिर्फ परिणाम और लगन के तराजू पर तौलिए । उनके साथ किसी भी प्रकार का भेदभाव मत कीजिए । अक्सर देखने में आता है कि समृद्ध डाउनलाइन को ज्यादा तवज्जो मिलती है, कुछ लोग अपनी जाति के डाउनलाइन को ज्यादा सहयोग देते हैं या कुछ लोग निम्न पृष्ठभूमि वाले डाउनलाइन से दूरी बनाकर रखते हैं ।

मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि हर नेटवर्क में यह स्थिति है, लेकिन मैंने प्रत्यक्ष कुछ बातों को महसूस किया है, इसलिए इस सूत्र को यहां स्थान दिया ।

आप सभी के प्रिय रहें और सब आपके प्रिय रहें । जो बेहतर परिणाम दे रहे हैं, उन्हें खुले दिल से सराहना मिले । जो परिणाम न दे, उन्हें सलाह या उलाहना, यही सच्ची रीत होनी चाहिए । उम्र, लिंग, जाति, रंग, भाषा, समृद्धि अथवा अन्य किसी आधार पर किसी को सत्कार और किसी को दुत्कार, यह आचरण कभी ना करें । कौन सा डाउनलाइन अपनी सीमाऐं तोड़कर आपको डायमंड बनाने बनाने में अहम भूमिका निभा देगा, आप नहीं जाते ।

सच कहा जाए तो सबको समान अवसर और सबको कार्य के अनुसार परिणाम ही नेटवर्क मार्केटिंग की खूबी है ।

स्मार्ट और सामान्य पूर्व निर्धारण न करें का

अक्सर देखने में आता है कि हम किसी व्यक्ति को खास या प्रभावशाली मानकर उस व्यक्ति को अपने नेटवर्क से जोड़ने में अपनी पूरी ताकत झोंक देते हैं। जब वह नेटवर्क का हिस्सा बन जाता है तो हम उससे ढेर सारी उम्मीदें जोड़ लेते हैं, उसे तवज्जो देते हैं व उसका ध्यान रखते हैं। इस सारी कसरत के बाद भी जब वह व्यक्ति अपेक्षित परिणाम नहीं देता तो बेहद निराशा होती है। उसकी तुलना में हम अनेक दूसरे लोगों को सामान्य या आम मानकर उस दौरान उन पर विशेष ध्यान नहीं देते और प्रोत्साहन नहीं देते।

मित्रों, नेटवर्क मार्केटिंग का सबसे बड़ा सच यह है कि जिन पर भी आप ज्यादा दाँव लगाते हैं, जिन से भी आप ज्यादा उम्मीद जोड़ते हैं वो अक्सर आपको निराश करते हैं। इसके विपरीत जो चुपचाप आम बनकर मीटिंग में एक कोने में बैठे रहते हैं, वही भविष्य में विजेता साबित होते हैं और उन्हीं के दम पर आप डायमंड की पदवी पाते हैं।

इसलिए नेटवर्क में पहले से किसी को भी आम या खास ना समझे, किसी को स्मार्ट या सामान्य ना समझें, सबको अपने कार्यों द्वारा अपनी योग्यता सिद्ध करने दें। उनके परिणाम ही उनकी ऊंचाई तय करेंगे।

डाउनलाइन के बीच राजनीति मत कीजिए

पिछले कुछ दिनों में मैंने नेटवर्क कंपनियों में अजीब सी आदतें देखी हैं। आम व्यापारिक प्रणालियों की तरह यहाँ भी राजनीति शुरू हो गई है। कहीं डाउनलाइन अपलाइन को खुश करने के लिए चालें चल रहा है, तो कहीं अपलाइन अपने हित के लिए गुप्तों में तोड़-फोड़ कर रहे हैं।

मैं एक बार फिर सारे अपलाइन और डाउनलाइन को याद दिलाना चाहता हूँ कि यह मिल-जुलकर करने का व्यापार है, तथा इसमें टीमवर्क से ही सफलता संभव है। ऐसी गलत प्रवृत्तियां आपके ग्रुप को तबाह कर देंगी।

कुछ अपलाइन अपनी डाउनलाइन शृंखला में 'बांटो और राज करो' की नीति अपनाते हैं। वे अपने नीचे किसी का कद खड़ा नहीं होने देता चाहते। मैं आपको बताना चाहता हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग में तेजी से शिखर पर पहुँचने का सिर्फ एक रास्ता है कि आप अपनी डाउनलाइन श्रृंखला में तेजी से अपने जैसे योग्य लीडर पैदा करें। इसी तरह ग्रुप का बहुकोणीय विस्तार संभव है।

कुछ हादसे तो मैंने ऐसे देखे हैं जिसमें अपलाइन और डाउनलाइन के अहं के टकराव की वजह से डाउनलाइन अपने साथ पूरा ग्रुप लेकर अलग हो गए और नई सुख्यात की। इसमें दोनों ही पक्षों का भारी नुकसान हुआ और सिर्फ अहंकार की वजह से ऐसी गंभीर परिणति हुई।

मेरे प्रिय अपलाइन बंधुओं, अपने डाउनलाइन को परिवार की तरह रखिए। सही को सही और गलत को गलत कहने का साहस कीजिए। कोई दमदार है तो उसका गलत भी सही, और कोई कमजोर है तो उसके सही को गलत मत कहिए।

आपकी डाउनलाइन में कोई ज्यादा तेज हो सकता है, कोई कम तेज लेकिन आप बराबर का व्यवहार कीजिए। हमेशा यह याद रखिए कि जो बर्ताव आप अपनी डाउनलाइन के साथ कर रहे हैं, वही आपकी डाउनलाइन अपलाइन बनकर अपनी डाउनलाइन के साथ करेगी। परिणाम सोच लीजिए राजनीति करना है या स्वस्थ व्यापार।

आलोचना में नियमों का पालन कीजिए

जिस प्रकार घर के सभी सदस्यों का स्वभाव व व्यक्तित्व अलग- अलग होता है, उसी प्रकार नेटवर्क मार्केटिंग में विभिन्न लोग अपनी शक्तियों व कमजोरियों के साथ आते हैं ।

कोई जल्दी समझता है, कोई देर से, कोई जल्दी परिणाम देता है, तो कोई देर से, कोई सिद्धांत पर अडिग रहता है, तो कोई हर पल विपरीत कार्य करता है, ऐसे में डाउनलाइन की आलोचना करना अपलाइन की मजबूरी हो जाती है । आलोचना करते हुए इन नियमों का ध्यान रखें-

- प्रशंसा सबके सामने करें आलोचना अकेले में ।
- आलोचना कार्य व परिणाम की करें व्यक्ति की नहीं ।
- आलोचना करते हुए भाषा बाधित रखें ।
- आलोचना करते हुए एक हितैषी के रूप में नजर आएँ ।
- आलोचना करते हुए पुराने मुद्दों को ना घसीटे ।
- आलोचना ठोस आधार पर ही करें ।
- आलोचना संक्षिप्त व सीधी हो ।

डाउनलाइन पुराण - 6

डाउनलाइन की सफलता पर जश्न मनाइए

अपलाइन मित्रों,

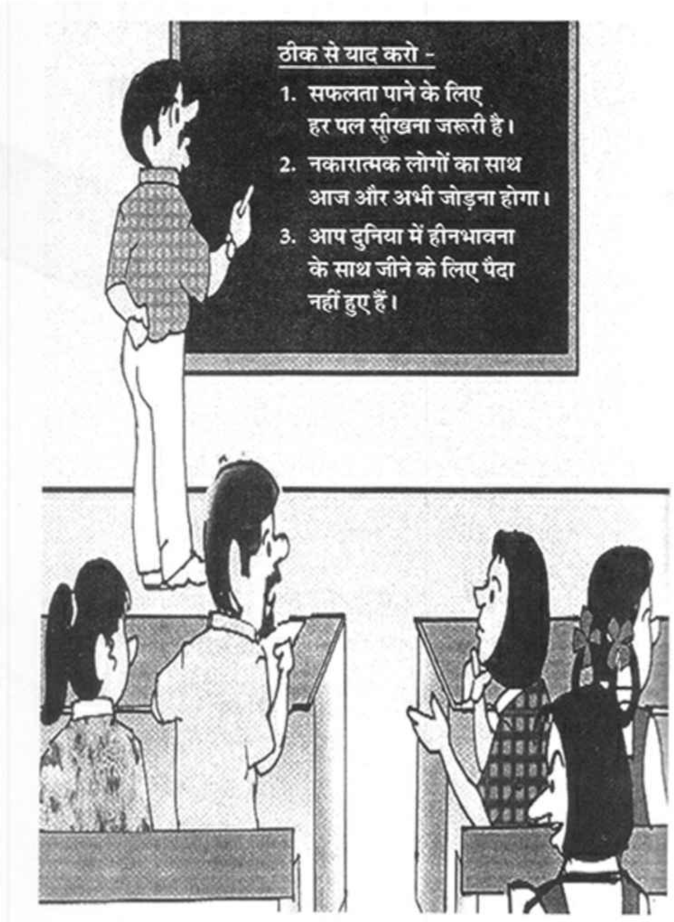
जिस तरह से आपकी सफलता पर आपके डाउनलाइन हंगामा मचा देते हैं, नारे लगाते हैं, आपको कंधों पर उठाते हैं, आपकी विजय को अपनी विजय समझते हैं उसी तरह आप भी उनकी सफलता का हिस्सा बनिए ।

उन्हें बधाई दीजिए उन्हें गले लगाएँ उनके साथ नाचिए, उनके साथ झूमिए, पार्टी मनाइए और डाउनलाइन को यह महसूस कराइए कि उसकी विजय भी कोई छोटी विजय नहीं है और वह भी आपके जैसा बन सकता है ।

अपने भाषणों में उनके उदाहरण दीजिये, दूसरे लोगों के बीच उनकी सफलता की कहानी सुनाइये । अपनी विजय का श्रेय खुद ना लेते हुये अपने डाउनलाइन को दीजिये और उन्हें महत्त्वपूर्ण महसूस कराइए ।

प्रशिक्षण व कोचिंग ही नेटवर्क मार्केटिंग की जान है

"धीरे-धीरे ही सही,
जो सही राह पर चलता जाएगा,
उसका हर दुःख
एक दिन सुख में बदल जाएगा।"



ठीक से याद करो -
1. सफलता पाने के लिए हर पल सीखना जरूरी है।
2. नकारात्मक लोगों का साथ आज और अभी जोड़ना होगा।
3. आप दुनिया में हीनभावना के साथ जीने के लिए पैदा नहीं हुए हैं।

प्रशिक्षण सूत्र - 1

कंपनी की प्रथम जिम्मेदारी है प्रशिक्षण

विश्व के किसी भी हिस्से में वही कंपनियाँ जीवित रह पाई हैं जिनमें प्रशिक्षण, प्रेरणा व नेतृत्व क्षमता के विकास के लिए एसोसिएट/डिस्ट्रीब्यूटर को उचित सामग्री व प्रशिक्षण दिया गया है । नेटवर्किंग की विशेषता ही यही है कि इसमें विभिन्न शहरों से विभिन्न पृष्ठभूमि के भिन्न शैक्षणिक स्तर के लोग एक प्लेटफॉर्म पर आते हैं । इनको सबसे पहले कंपनी द्वारा प्रशिक्षण के माध्यम से एक सूत्र में लाना चाहिए ताकि ये एक सी बातें कर सकें । नये लोगों को उचित प्रशिक्षण व प्रेरणा देनी चाहिए ताकि वे विपरीत परिस्थितियों में धैर्य रख सकें ।

बड़े समूहों को तीव्र गति से विस्तार हेतु नये नेटवर्कर में नेतृत्व के गुण पैदा करने होंगे । कुछ लोगों में यह गुण स्वाभाविक तौर पर होता है और कुछ लोग स्वयं में यह विकसित करते हैं । इन्हें उपयुक्त विशेषज्ञों द्वारा विशिष्ट प्रोग्राम बनाकर प्रशिक्षण मिलना चाहिए । हमारी टीम इस वक्त अनेक शीर्ष कंपनियों के लिए ट्रेनिंग व सपोर्ट सिस्टम प्रदान कर रही है और हम यह बखूबी जानते हैं कि कंपनी के विकास के लिये प्रशिक्षण कितना आवश्यक है । हर कंपनी को प्रशिक्षण का एक वार्षिक कैलेंडर बनाकर इसे सबसे ज्यादा महत्व देना चाहिए ।

प्रशिक्षण सूत्र - 2

यदि कंपनी आगे न आ रही हो तो लीडर जिम्मेदारी लें

कुछ कंपनियाँ खर्च बचाना चाहती हैं तो कुछ के प्रवर्तकों के पास सोच का अभाव है, कुछ वर्तमान सफलता से ही संतुष्ट हैं तो कुछ कंपनियाँ सालों से सिर्फ योजना ही बना रही हैं । चाहे जो भी कारण हो, लेकिन मैं एक सीधी बात कहता हूँ कि यदि कंपनियाँ प्रशिक्षण के लिए विधिवत् व्यवस्था नहीं कर रही है, तो आगे बढ़कर लीडर अपने ग्रुप के लिए ऐसे कार्यक्रम आयोजित करें ।

हर डिस्ट्रीब्यूटर का भविष्य अपने अपलाइन एवं डाउनलाइन के साथ जुड़ा है अतः शीर्ष लीडरों को या तो मिलजुल कर अथवा व्यक्तिगत स्तर पर प्रशिक्षकों की मदद से अपने साथियों की कमजोरियों को मिटाने हेतु कार्यक्रम आयोजित करने होंगे ।

हमने ऐसे सक्रिय लीडरों को देखा है जो कंपनी का रोना नहीं रोते । इनके लिए हमारी टीम ने सैकड़ों प्रोग्राम लिए हैं । चूंकि दूर कंपनी में समस्याएं अलग है इसलिए हम अपनी तरफ एक प्रश्न शृंखला तैयार करके संबंधित कंपनी या लीडर को भेजते हैं । आपके ग्रुप में असक्रिय साथियों की तादाद कितनी है? आपके ग्रुप में लोगों की औसत शिक्षा क्या है? आपकी नजर में आपके ग्रुप में प्रमुख कमजोरियाँ क्या हैं? इस तरह के सवालों के जवाब मँगाए जाते हैं और उस आधार पर एक कार्यक्रम तैयार किया जाता है । हम रेडिमेड प्रोग्राम नहीं करते ।

हमने यह देखा है कि जहाँ भी लीडर व्यक्तिगत रुचि लेते हैं और डाउनलाइन को प्रशिक्षित करते हैं वहाँ बिजनेस की उम्र ज्यादा होती है । प्रशिक्षित डाउनलाइन व्यापार उत्पादों को ज्यादा सहजता से स्वीकार करते हैं और गलतफहमियाँ कम होती है ।

कार्यक्रमों के बाद हमने पाया कि ग्रुपों में क्रासलाइन, निष्क्रियता तथा बिखराव की दर न्यूनतम हो गई । अक्सर प्रतिभागी इतने ज्यादा उद्वेलित और प्रेरित हो जाते थे कि कई माह के तुल्य परिणाम एक माह में ही प्राप्त करके दिखा देते हैं । इसलिए लीडर सच्चे मायनों में लीडर बनकर प्रशिक्षण की जिम्मेदारी लें ।

प्रशिक्षणसूत्र - 3

टैक्नोलॉजी का ज्ञान जरूर लीजिए

नेटवर्क मार्केटिंग में विभिन्न शैक्षणिक पृष्ठभूमि एवं आर्थिक स्तर से लोग आते हैं । इनमें से कुछ लोग मोबाइल, इंटरनेट, फैक्स, वीडियो कान्फ्रेसिंग, क्रेडिट कार्ड, कोर बैंकिंग आदि शब्दों से परिचित होते हैं और कुछ नहीं होते । जिनका इन तकनीकों से परिचय नहीं होता, वे व्यवसाय में काफी दिक्कतों का सामना करते हैं ।

आज अधिकांश कंपनियाँ चाहती हैं कि उनके डिस्ट्रीब्यूटर का कोर बैंकिंग एकाऊण्ट हो ताकि आय स्वत : ही ट्रांसफर की जा सके । इंटरनेट के बारे में जानकारी हो ताकि साइट पर जाकर वह ग्रुप साइज, नियम, शर्तें तथा दीगर चीजें देख सके ।

इसलिए शीर्ष लीडरों को अपनी डाउनलाइन का टैक्नोलॉजी से परिचय कराना चाहिए । यदि कोई पिछड़े क्षेत्र का सुप है तो उनके लिए इस विषय पर एक विशेष वर्कशॉप भी आयोजित की जा सकती है ।

यदि आप भी नयी तकनीकों से कन्नी काट रहे हैं तो भविष्य में आपके लिए ढेर सारी मुश्किलें पैदा हो जाएँगी क्योंकि ईमेल, क्रेडिट कार्ड सोशल मीडिया जैसी चीजें अब दैनिक उपयोगिता की हो गई हैं ।

प्रशिक्षण सूत्र - 4

ट्रेनिंग अपनी कीमत स्वयं चुकाती है

कुछ लोगों को ट्रेनिंग व प्रशिक्षण का खर्च फिजूल लगता है । उन्हें लगता है कि इतना खर्च करके कुछ हासिल नहीं होता । मैं पूरे दम से कहता हूँ कि किसी भी स्तरीय वक्ता या प्रशिक्षण टीम का प्रयास व्यर्थ नहीं जाता । मैं खुद अपने प्रशिक्षण कार्यक्रमों के परिणामों से वाकिफ हूँ और यह कह सकता हूँ कि ट्रेनिंग के बाद व्यापार में इतनी वृद्धि होती है, कि हर ट्रेनिंग अपने बजट का कई गुणा बाहर निकाल लाती है ।

उसके लिए विभिन्न विषयों पर प्रशिक्षण देना होगा । जिस प्रकार सिर्फ एक गोली से हर प्रकार की बीमारी ठीक नहीं हो सकती, उसी प्रकार सिर्फ एक ट्रेनिंग प्रोग्राम से आपकी सारी दिक्कतें हल नहीं हो सकती । जिस प्रकार अधिकांश प्रास्पेक्ट को फॉलोअप की जरूरत पड़ती हैं, उसी प्रकार ट्रेनिंग को भी फालोअप की जरूरत पड़ती है ।

एक नेटवर्किंग लीडर ने हमारे टीम के अनेक ट्रेनिंग प्रोग्राम आयोजित किए । हम लगातार संपर्क में रहे और लाभ-हानि की समीक्षा करते रहे । आत्मप्रशंसा करने के लिए माफ कीजिएगा किन्तु उस लीडर का ग्रुप साइज आठ महीनों में 12 गुना बढ़ गया । वह लीडर ट्रेनिंग आयोजित करते हुए खर्च से डर रहा था परन्तु परिणामों को देखकर उसके उत्साह की सीमा नहीं रही ।

प्रशिक्षण सूत्र - 5

प्रशिक्षण कभी निःशुल्क मत कीजिए

शुरुआती कार्यक्रम अधिकांशतः निःशुल्क होते हैं और होना भी चाहिए परन्तु इसके बाद हर प्रशिक्षण का एक शुल्क होना चाहिए । यदि कंपनी के अपलाइन या आंतरिक प्रशिक्षकों का कार्यक्रम हो, तो निःशुल्क रखा जा सकता है, परंतु यदि आप किसी बाहरी वक्ता को भुगतान करके बुला रहे हैं तो निःशुल्क मत रखिये ।

यदि आप शुल्क नहीं लेना चाहते तो ट्रेनिंग में हिस्सा लेने के लिए नई सेल का कोटा निश्चित कर दीजिए, एक निश्चित समय सीमा में बिजनेस का लक्ष्य, दे दीजिए, कुछ भी कीजिए पर फ़्री मत कीजिए ।

सैकड़ों कार्यक्रमों में मुझे बतौर प्रशिक्षक बुलाया जाता है, मैं अपने अनुभव से यह कह सकता हूँ कि जब भी व्यक्ति एक लक्ष्य प्राप्त करके या फीस चुकाकर एक कार्यक्रम में प्रवेश पाता है तो वह ज्यादा गंभीरता और निष्ठा से हिस्सा लेता है । निःशुल्क कार्यक्रम का मोल कम का जाता है, और शुल्क वाले कार्यक्रम का ज्यादा ।

जो भी लोग हमारे लेक्चर या वर्कशाप आयोजित करते हैं, अक्सर हम उन्हें सलाह देते हैं कि प्रति व्यक्ति शुल्क जरूर लें । इससे जो ट्रेनिंग में रुचि रखते हैं, वे सामने नजर आ जाते है आयोजनकर्ता पर बिलकुल भी भार नहीं पड़ता और जिनको भी फायदा होता है, वे भविष्य में ऐसे प्रशिक्षण कार्यक्रमों के लिए सदैव तैयार रहते हैं ।

शुल्क लेने में कोई बुराई नहीं है और न ही एसोसिएट को शुल्क देते हुए दर्द होना चाहिए क्योंकि अंततः ट्रेनिंग के माध्यम से आपका बिजनेस व आय बढ़ने वाली है । यह किसी और के फायदे के लिए नहीं वरन् आपके फायदे के लिए आयोजित की जा रही है ।

"यदि हम ठान लें तो
किसी बाहर वाले की ताकत
नहीं है कि हमारी तरक्की को रोक दें
हमारे सबसे बड़े दुश्मन भी हम हैं
और सबसे बड़े दोस्त भी हम....."

प्रशिक्षण सूत्र - 6

प्रशिक्षण कार्यक्रम व वक्ता का सावधानीपूर्वक चयन कीजिए

हर व्यक्ति जो चार किताबें पढ़ लेता है वह आजकल लेखक बन जाता है, हर व्यक्ति जो चार लाइन बोल लेता है वह प्रशिक्षक बन जाता है, ऐसे लोगों की वजह से प्रशिक्षण व प्रेरणास्पद कार्यक्रमों की महत्ता कम होती जा रही है । यदि कुछ लोग कहते हैं कि ये प्रशिक्षण कार्यक्रम समय व धन की बरबादी है तो वह उद्गार ऐसे ही लोगों से मिले कडुवे अनुभवों की वजह से व्यक्त किए जाते हैं ।

जिस भी प्रशिक्षक को आप बुलाएं उसकी उपलब्धियों
का अध्ययन करें । उसकी शैक्षणिक योग्यताओं को
ध्यान से देखें कि जिस व्यक्ति को आप गुरु का दर्जा
देने जा रहे हैं, वह उस योग्य है या नहीं ।

रेडिमेड कार्यक्रम परोसने वालों से परहेज करें क्योंकि ऐसे कार्यक्रमों में परिणाम अधिकांशतः शून्य ही मिलते हैं । प्रशिक्षक की वेबसाइट पर आडियो या वीडियो फुटेज देखें, उनकी पुस्तकें पढ़े, उनके टेप सुनें, फिर निर्णय करें । पहले एक कार्यक्रम आयोजित करके देखें और फिर भविष्य की कार्ययोजना बनाएँ ।

जिस व्यक्ति को प्रशिक्षक के रुप में आप आमंत्रित कर रहे हैं उसका व्यक्तित्व इतना प्रभावशाली होना चाहिए कि वह आपके साथियों को प्रभावित कर सके ।

वह वक्ता जो नेटवर्किंग क्षेत्रों के विशेषज्ञ नहीं है, वे अक्सर नेटवर्क कार्यक्रमों के साथ संपूर्ण न्याय नहीं कर पाते । हमारी टीम को गत वर्ष देश की दो शीर्ष कंपनियों ने राष्ट्रीय स्तर पर सपोर्ट सिस्टम व ट्रेनिंग कार्यक्रम की रचना करने के लिए चुना । उनका कहना था कि हमारी कंपनी को नेटवर्किंग की गहराई से जानकारी होने की वजह से हम उन्हें बेहतरीन परिणाम दे पाएँगे जो अन्य क्षेत्र के वक्ताओं से संभव नहीं होगा ।

हमने एक कंपनी के शीर्ष लीडर के ग्रुप में कार्यक्रम करने से मना कर दिया क्योंकि हमारे बार-बार आग्रह के बाद भी उन्हें हमारी भेजी गई प्रश्नावली में चार-लाइन का जवाब लिखने का समय नहीं था । हमने आमंत्रण को ठुकरा दिया क्योंकि जो लीडर स्वयं प्रतिबद्ध नहीं है, उनके ग्रुप की जिम्मेदारी हम कैसे ले सकते हैं?

सिर्फ हम ही नहीं, एशिया में तीन-चार टीमें और हैं जो विशिष्ट रूप से नेटवर्क मार्केटिंग पर काम कर रही हैं । इनमें से कोई भी टीम आपके लिए संकट मोचक सिद्ध हो सकती है । इतना ध्यान रखिए कि प्रशिक्षक उच्चस्तरीय हो, सामान्य मोटिवेशन के साथ उन्हें नेटवर्क मार्केटिंग का ज्ञान हो, वो आपकी भाषा में बात कर सकें तथा उनकी स्वयं की कुछ उपलब्धियाँ हो ।

प्रशिक्षण सूत्र - 7

प्रभावी बोलने की कला पर ट्रेनिंग जरूर कराएं

डाउनलाइन के साथ मीटिंग में, सम्मान व मान्यता समारोह में, ट्रेनिंग में, टेस्टीमनी देते हुए या आत्मअनुभव सुनाते हुए, लगभग हर जगह बोलने की कला का प्रदर्शन करना पड़ता है ।

मैंने व्यक्तिगत रूप से अनुभव किया है कि इस बोलने की क्षमता का डाउनलाइन पर, प्रास्पेक्ट पर बहुत प्रभाव पड़ता है । अक्सर इसी से वे आपकी योग्यता आंकते हैं, जबकि यह कतई सत्य नहीं है कि जो ज्यादा अच्छा बोलता है, वह ज्यादा योग्य होता है । अक्सर डाउनलाइन दूसरे ग्रुप के अच्छे बोलने वाले लीडर से भी प्रभावित हो जाते हैं । किसी को प्रेरित करने के लिए किसी का मनोबल उठाने के लिए किसी को अपनी बात गहराई तक समझाने के लिए बोलने की कला में प्रवीण होना नितांत आवश्यक है ।

कुछ लोग सोचते हैं कि प्रभावी बोलना सिर्फ जन्मजात
गुण है मैं इस बात का प्रबल विरोधी हूँ ।
मेरा मानना है कि अच्छा और प्रभावी बोलने के वैज्ञानिक आधार है
और यह गुण अभ्यास से सीखा जा सकता है ।

"प्रभावी बोलने की कला'' पर हमारे सैकड़ों वर्कशाप आयोजित किए । एक वर्कशाप में 50-70 लोगों को हिस्सा लेने की अनुमति होती थी । उसमें हम स्टेज का भय, आवाज का उतार-चढ़ाव, स्पीच का डिजाइन, शुरूआत और अंत करने के तरीके, नेत्र संपर्क, बॉडी-लैंग्वेज, टेस्टीमनी देने के तरीके, शायरी व चुटकुले सुनाने के तरीके, श्रोताओं को प्रभावित करने के तत्व आदि विषयों पर उनसे बात करते थे । रोचक स्लाइड, विभिन्न अंतर्राष्ट्रीय स्तर के मनोरंजक खेलों के बीच कब आठ घंटे निकल जाते थे, किसी को पता भी नहीं चलता था । आप जानकर हैरान हो जाएँगे कि जो लोग सुबह पहली प्रस्तुति के दौरान भय से काँप रहे थे, वह शाम को आत्मविश्वास से भरकर हॉल को गुंजा देते थे । इसलिए नेटवर्किंग क्षेत्र के लोगों के लिए मैं इस वर्कशॉप की जोरदार वकालत करता हूँ ।

मुझे लगता है कि टेस्टीमनी अथवा आपबीती प्रास्पेक्ट को प्रभावित करने का और डाउनलाइन में जोश भरने का सबसे बड़ा हथियार है । लेकिन यदि आप मंच पर काँपते रहें और आपके मुँह से शब्द ही ना फूटे तो आप

टेस्टीमनी क्या देंगे । हो सकता है, आपकी सारी उपलब्धियाँ आपके बोलने की अक्षमता में दफन हो जाए । इसलिए आपको इस कला में पारंगत होना जरूरी है ।

बोलने की कला पर “पब्लिक स्पीकिंग मास्टरी '' नामक मेरी एक शानदार वीडियो डीवीडी है जिसे एक कोर्स की तरह बनाया गया है । उसमें नौ विषयों पर मैंने प्रशिक्षण दिया है । वह बोलने की कला पर एक “शास्त्र'' हैं । www.ujjwalpatni.com पर उपलब्ध है ।

प्रशिक्षण सूत्र - 8

किताबें और सीडी
जाँच-परखकर ग्रुप में प्रमोट करें

जिस तरह से आप पानी छानकर या वाटर प्यूरीफायर से निकालकर पीते हैं ताकि शरीर में कोई इन्फेक्शन न हो जाए उसी तरह ज्ञान भी सोच समझ कर ग्रहण कीजिए कहीं सोच के साथ कोई समस्या न हो जाए ।

यदि आप भारत में नेटवर्किंग कर रहे हैं तो आपको यह बात समझनी होगी कि आपका नेटवर्क छोटे गांवों, मध्यम शहरों और बड़े शहरों तक, हर जगह फैल रहा है । हर शिक्षा और स्तर का व्यक्ति आपके नेटवर्क का हिस्सा बन रहा है । इसलिए भारतीय परिवेश में लिखी उच्चस्तरीय पुस्तकें तथा सी.डी. को प्रमोट करें ताकि बात आसानी से सबके दिमाग के अंदर जाएँ ।

कुछ लेखक और प्रशिक्षक एक दूसरे को नकल करके उन्हीं बातों को नई पैकिंग में परोस रहे हैं, बार-बार वही बातें अपने प्रेरित करने की क्षमता को खो देती हैं 1 यदि कृति की कोई निम्न स्तरीय सलाह आपके समूह में अमल में आ गई तो आपको संभाल पाना मुश्किल हो जाएगा । यदि ढेर सारे अलग- अलग लेखकों या वक्ताओं की सिफारिश करेंगे और उनके विचारों में भिन्नता रही, तो आपके समूह में गलतफहमी अथवा उहापोह की स्थिति निर्मित हो जाएगी ।

अतः मैंने प्रशिक्षण कार्यक्रमों के संबंध में अपनी जो बेबाक राय रखी थी, वही राय यहाँ भी महत्व रखती है । जिस भी लेखक या वक्ता को प्रमोट करें, उसकी उपलब्धियाँ उसकी पृष्ठभूमि, शैक्षणिक योग्यता, उसकी गुणवत्ता आदि का अध्ययन करें और फिर यदि उपयुक्त लगे तो अपने समूह में उसका प्रचार-प्रसार करें । पुस्तकें व सीडी सरल भाषा में होना चाहिए ।

लीडर पहले किताबों को स्वयं पड़े और उसके बाद ही सिफारिश करें तो बेहतर होगा । ठीक उसी तरह सीडी को भी सुनें और इसके बाद ही ग्रुप में प्रमोट करें, ताकि डाउनलाइन के विचारों में भिन्नता पैदा ना हो सके ।

"दूसरों से बेहतर बनने के लिए
सबसे पहले आपको
खुद को प्रतिस्पर्धा करनी होगी।
तभी आप औरों को पीछे छोड़ आगे निकल पाएँगे। "

प्रशिक्षण-सूत्र - 9

नकली सीडी, कैसेट्स और किताबों से बचिए

इस व्यापारिक प्रणाली में हर स्तर पर शार्टकट नुकसानदायक होते हैं। यदि आप नकली या कॉपी किए हुए सी.डी. उपयोग में लाते हैं, रद्दी कागजों पर छपी डुप्लीकेट किताबों पढ़ते हैं, तो इसका एक सीधा संदेश अन्य लोगों तक जाता है कि आप ईमानदार नहीं हैं। आप पैसा बचाने के लिए बेईमानी कर सकते हैं।

आप सफल है और फिर भी ऐसा करते हैं, तो डाउन लाइन तक यह संदेश जाता है कि गलत काम करके बेईमानी से सफल हुआ जा सकता है। इसके बाद जब भी आप उन्हें सिद्धांत व सच्चाई का सबक सिखाएँगे तो उन्हें यह केवल ढोंग लगेगा। यह झूठ बोलने, गलत करने और फर्जीवाड़े की प्रवृत्ति अन्य रूपों में भी आपके सामने आएगी।

अपने सूप में इस बेईमानी के वायरस को मत फैलने दीजिए। यदि कोई साथी वाकई इतना निर्धन है कि वह टेप व बुक्स का भार वहन नहीं कर पा रहा है, तो उसे थोड़े दिन के लिए अपने टेप व बुक्स उधार दे दीजिए लेकिन किताबें फ़ोटोकापी करने या सी.डी. कॉपी करने की सलाह मत दीजिए। इससे कभी आपके मन में अपराधबोध भी नहीं होगा और आप अन्य लोगों को छाती ठोंककर 'एथिक्स' की शिक्षा दे पाएँगे।

प्रशिक्षण सूत्र - 10

वर्ष में बाहरी प्रशिक्षकों के कुछ कार्यक्रमों में जरूर हिस्सा लें

आपके अपलाइन और प्रतिनिधि वर्ष भर आपको ट्रेनिंग देते हैं । काफी मेहनत करके पूरे जुनून से आपके लिए उच्चस्तरीय कार्यक्रम तैयार करते हैं । उनमें जरूर हिस्सा लीजिए । लेकिन सभी लीडर और कंपनियों को मेरी सलाह है कि हर वर्ष बाहरी प्रेरक और नेटवर्क विशेषज्ञों के कुछ लेक्चर या वर्कशाप जरूर आयोजित करें । यदि लीडर या कंपनी आयोजित नहीं करती, तो डिस्ट्रीब्यूटर अपने स्तर पर कहीं भी जाकर अवश्य हिस्सा लें ।

इसके पीछे मेरे पास एक वैज्ञानिक आधार है, जिस तरह एक ही एंटीबायोटिक लगातार खाने से कुछ दिन बाद वह एंटीबायोटिक असर करना बंद कर देता है, ठीक उसी तरह एक ही अपलाइन या कंपनी के प्रतिनिधि की बात बार-बार सुनने पर प्रेरित नहीं कर पाती ।

जिस तरह घर में पिता जब समझाइश देते हैं तो वह बच्चे को प्रवचन लगता है और बाहर वाले की एक लाइन को वह मिलियन डालर विचार की उपमा दे देता है । उसी तरह खुद के अपलाइन की बात समझाइश लगती है और बाहर से आए प्रेरक की बात मिलियन डालर विचार । इसलिए बाहरी प्रेरकों का विशिष्ट महत्व व स्थान होता है । इस विशिष्टता का अपने हित में प्रयोग कर व्यापार को नई ऊंचाइयां दीजिए क्योंकि आपका लक्ष्य व्यापार को शीर्ष पर ले जाना है ।

प्रशिक्षण सूत्र - 11

ट्रेनिंग का जूनून फैलाइए

लोग विभिन्न पृष्ठभूमि से आकर इस व्यापार से जुड़ते हैं । चूंकि अधिकांश परंपरागत व्यवसायों में औपचारिक ट्रेनिंग का महत्व नहीं होता, इसलिए वह ट्रेनिंग की महत्ता से वाकिफ नहीं होते । अपलाइन और लीडर उन पर झल्लाते हैं कि तुम लोग ट्रेनिंग को गंभीरता से नहीं ले रहे हो । डाउनलाइन सोचते हैं कि इस ट्रेनिंग से आखिर होगा क्या, ये समय की बरबादी है ।

इस बात की जिम्मेदारी अपलाइन की है कि वह अपनी डाउनलाइन में ट्रेनिंग को अनिवार्य कर दें । ट्रेनिंग कार्यक्रमों में अच्छे प्रदर्शनों पर पुरस्कार दें । ऐसा माहौल बना दें कि यदि प्रशिक्षण का पूरी तन्मयता, जिम्मेदारी और ईमानदारी से लाभ नहीं लिया तो डायमंड पद जरूर मिलेगा क्योंकि यही सच है । अपलाइन के आचरण का भी डाउनलाइन पर जबरदस्त सीधा प्रभाव पड़ता है । यदि अपलाइन प्रशिक्षण के प्रति गंभीर है तो आधा मामला तो डाउनलाइन वहीं समझ जाते हैं क्योंकि डुप्लीकेशन ही नेटवर्किंग की नींव है ।

इस जुनून को फैलाने के लिए यह ध्यान रखें कि कार्यक्रमों में रोचकता और नयापन रहे, तभी यह संभव होगा । इन कार्यक्रमों में कभी किसी को व्यक्तिगत रूप से आहत मत कीजिए तभी लोग बिना किसी झिझक के इनमें शिरकत करेंगे ।

अपने से बड़े और सफल लोगों से,
तो हर कोई सम्मान और विनम्रता से पेश आता है,
असली श्रेष्टता तो तब है,
जब आप सामान्य लोगों से भी वैसा ही व्यवहार करें ।

Ujjwal Patni

हमारे प्रशिक्षण कार्यक्रम व प्रोडक्ट

"कोई कार्य सफल हो तो जश्न मनाइए,
असफल हो तो उदास होइए.......
लेकिन कहीं रुकिय मत,
अगले पड़ाव के लिए तेज गति से बढ़ते रहिए
रुकना मृत्यु है और चलना जिंदगी है"

वीडियो/ऑडियो प्रोडक्ट की जानकारी

डॉ. उज्जवल पाटनी के लोकप्रिय वीडियो सीडी-

पब्लिक स्पीकिंग मास्टरी कोर्स
श्रद्धांजली दो, सफलता लो
सुपर बिजनेस, सुपर लाइफ
शून्य से शिखर तक
हाऊ ओनर्स कील देयर ओन बिजनेस
द सक्सेस हैबिट्स
10 पैसे से बनी मेरी जिंदगी (पेरेंटिंग)
महानता के सिद्धान्त
बिजनेस की रक्षा हेतु सात कदम

डॉ. उज्जवल पाटनी के लोकप्रिय आडियो सीडी -

30 मिनट शानदार जिंदगी के लिए
जीत या हार
लोड मत लो
यूपीएससी-उज्जवल पाटनी सक्सेस कैमल
10 कहानियाँ 10 महान सबक
कैसे बने सफल वक्ता
सकारात्मक सोच

डॉ. उज्जवल पाटनी के नेटवर्क मार्केटिंग आडियो सीडी-

नेटवर्क मार्केटिंग-सिक्स स्टेप्स
नेटवर्क मार्केटिंग-प्रशिक्षण के सूत्र
नेटवर्क मार्केटिंग-डायमंड बनने के राज

ये उत्पाद www.ujjwalpatni.com, Amazon.in, sanpdeal.com, shopclues.com आदि पर उपलब्ध हैं । आप फोन:- 9229186002 पर भी संपर्क कर सकते हैं ।

डॉ. उज्जवल पाटनी के प्रशिक्षण कार्यक्रम

डॉ. उज्जवल पाटनी के मोटिवेशनल प्रशिक्षण कार्यक्रम नेटवर्क

मार्केटिंग, पर्सनल सक्सेस बिजनेस सक्सेस, पब्लिक सक्सेस लीडरशिप परेंटिंग और अन्य विषयों पर सत्र आयोजित किए जाते है । इन कार्यक्रमों की विस्तृत जानकारी www.ujjwalpatni.com पर उपलब्ध है । यदि आप कार्यक्रमों की तिथि, विषय एवं स्थान सब धी जानकारी लगातार पाना चाहते हैं तो फेसबुक पर डॉ. उज्जवल पाटनी के पेज को लाइक करें । डॉ. उज्जवल पाटनी के मोटिवेशनल प्रशिक्षण कार्यक्रमों को आयोजित करवाने या इसमें हिस्सा लेने हेतु हमें संपर्क करें ।

जीवन में सफलता पाने के लिए
एक बार इन प्रशिक्षण कार्यक्रमों में जरूर हिस्सा लें ।
हमारा वादा है कि
आपके जीवन जीने और व्यापार करने के तरीकों
में क्रांतिकारी बदलाव आयेगा ।
फोन - 92293-86002, 70241-34100

Books by Dr. Ujjwal Patni

FREE MOBILE APP

हर सप्ताह अपने मोबाईल पर निःशुल्क मोटिवेशनल
वीडियो एवं ऑडियो पाने के लिए मोबाईल एप

Ujjwal Patni

Google play App Store

से फ्री डाउनलोड करें और
अपना व अपने शुभचिंतकों का जीवन बदलें ।

गौरव के क्षण

मा. मुख्यमंत्री श्री रमन सिंह जी एवं वि.स. अध्यक्ष श्री गौरीशंकर अग्रवाल जी द्वारा मोबाइल एप लाँच

मा. श्री अरुण जेटली जी द्वारा राज्य अलंकरण

योग गुरु बाबा रामदेव जी के साथ

प्रसिद्ध फिल्म निर्देशक श्री सुभाष घई जी के साथ

शिक्षाविशारद श्री आनंद कुमार जी (सुपर 30) के साथ

प्रसिद्ध गीतकार श्री जावेद अख्तर जी के साथ

मीडिया आइकॉन श्री रजत शर्मा जी (इंडिया टीवी) के साथ

भजन सम्राट श्री अनूप जलोटा जी के साथ

संगीत जगत के श्री शान,
श्री मोटी शर्मा एवं श्री इस्माइल दरबार के साथ

माननीय प्रधानमंत्री श्री नरेन्द्र मोदी जी के साथ

भारत की प्रथम महिला आईपीएस अधिकारी
डॉ. किरण बेदी जी के साथ

प्रसिद्ध समाजसेवी
श्री बिंदेश्वर पाठक जी (सुलभ फाउंडेशन) के साथ

माननीय श्री शिवराज सिंह चौहान जी,
मुख्यमंत्री, मध्यप्रदेश शासन के साथ

श्रीमती मेनका गांधी,
केन्द्रीय मंत्री, भारत सरकार के साथ

श्री नितिन गडकरी,
केन्द्रीय मंत्री, भारत सरकार के साथ

डॉ.उज्जवल पाटनी : संक्षिप्त परिचय

डॉ.उज्जवल पाटनी प्रख्यात अंतर्राष्ट्रीय लेखक, मोटिवेशन स्पीकर एवं कारपोरेट ट्रेनर है । अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर डॉ. पाटनी के सेमिनार में सौ शहरों में दो लाख से ज्यादा प्रतिभागी व पच्चीस हजार लोग कार्यशालाओं में हिस्सा ले चुके है।उनके प्रशंसकों में शीर्ष राजनीतिज्ञ, उद्योगपति, अधिकारी और प्रख्यात हस्तियों शुमार है। वे लीडरशिप, मोटिवेशन ब नेटवर्क पर भारत के सर्वाधिक सफल लेखक एवं वक्ताओं में एक हैं । शिक्षा - बीडीएस, एमबीए,एमए,सीसीपी,सीएचआर

स्वविकास व नेटवर्किंग पर प्रसिद्ध कृतियाँ

जीत हार- रहो तैयार, सफल वक्ता सफल व्यक्ति, विनर्स एंड लूजर्स, नेटवर्क मार्केटिंग - जुडो जोड़ो जीतो, ग्रेट वर्ड्स विन हार्ट्स, नेटवर्क मार्केटिंग से ज्यादा देशों में पढ़ी जाती है ।

प्रमुख राष्ट्रीय सम्मान

1. गिनीज विश्व रिकार्ड (गिनीज बुक ऑफ वर्ल्ड रिकार्ड्स 2005)
2. पं: सुंदर लाल शर्मा साहित्य अलंकरण - (शासन 2010)
3. बेस्ट कारपोरेट ट्रेनर ऑफ इंडिया - (एम टी एस ग्लोबल 2011)
4. लाइफटाइम एचीवमेंट अवार्ड - (जेसीस 2010)
5. ब्राइट अथर अवार्ड (2008)
6. राष्ट्रीय कमल पत्र (2006)

प्रिंट एवं इलेक्ट्रॉनिक मीडिया

1. दूरदर्शन, जी.टीवी, सहारा टी वी, डी डी-1 आदि
2. राष्ट्रीय चैनलों पर प्रमुखता से उपस्थिति दर्ज,
3. गृहलक्ष्मी, अहा, जिंदगी, बिजनेस डायरी, लक्ष्य आदि प्रमुख
4. पत्रिकाओं में लेखन,
5. भारत के सभी प्रमुख समाचार पत्रों में डॉ. पाटनी के कार्य, उपलब्धियाँ एवं विचार प्रकाशित हो चुके हैं,