

## बोलो मत, बस करो।

यह मत कहो कि तुम अपने माता-पिता से कितना प्यार करते हो, बल्कि रोज़ाना घर के काम करो, उनके सालों के संघर्ष को महसूस करो, कम से कम अपने हिस्से का काम तो करो।

यह मत कहो कि आप उपयोगकर्ताओं से कितना प्यार करते हैं, बल्कि कोड लिखने जाओ, आपूर्तिकर्ताओं से सबसे कम कीमत पर बातचीत करो, डिज़ाइन को बेहतर बनाओ, कर्मचारियों को अच्छे से प्रबंधित करो, और हर दिन मेहनत करके काम को पूरा करो।

एक ईमानदार इंसान बनें। अपनी स्थिति को समझें, यह जानें कि आप किसके लिए क्या मूल्य पैदा कर रहे हैं, किस पर निर्भर हैं, और आपकी जिम्मेदारियां क्या हैं।

भावनाओं की बात न करें, भावनाएं सबसे सस्ती होती हैं। पहले लाभ की बात करें, पहले लाभ को स्पष्ट रूप से समझ लें।

यह मत कहो कि तुम अपने साथी से कितना प्यार करते हो, बल्कि घर की ज़िम्मेदारी उठाओ और बाहर जाकर पैसा कमाओ।

भावनाओं पर भरोसा करके व्यापार न करें, दोस्तों पर भरोसा करके व्यापार न करें, बल्कि अजनबियों और इंटरनेट पर मिले लोगों के साथ व्यापार करने के दृष्टिकोण से दोस्तों के साथ व्यापार करें, और लाभ को स्पष्ट रूप से सामने रखें।

□□□□ कंपनी की तरह सीखें, पूरे साल उत्पाद बनाने में लगे रहें, और साल में सिर्फ दो बार प्रेस कॉन्फ्रेंस करें। पूरे साल मेहनत करें, और साल में सिर्फ दो बार बोलें।

जब आप एक मीडिया क्रिएटर बनते हैं, तो आपको रोज़ बोलना चाहिए, और याद रखना चाहिए कि आपको दूसरों के लिए उपयोगी बातें कहनी चाहिए। सिर्फ करने की बजाय, यह कहना कि बेकार की बातें नहीं कहनी चाहिए। उन बातों को कहें जो दूसरों के लिए उपयोगी हों, उन बातों को कहें जो एक अनजान इंटरनेट यूजर के लिए भी फायदेमंद हों।

अगर आप कुछ नहीं करते हैं, और आप दूसरों के लिए कुछ उपयोगी नहीं कहते हैं, तो यह भी ठीक है। लेकिन फिर आपको यह वास्तविकता स्वीकार करनी होगी कि आप पैसा नहीं कमा सकते हैं, और आप दूसरों को कोई मूल्य प्रदान नहीं कर सकते हैं।

जब आप एक शॉर्ट वीडियो ब्लॉगर बनते हैं, तो आपको रोज़ वीडियो बनाना चाहिए, और याद रखें कि आपको ऐसी चीज़ें व्यक्त करनी चाहिए जो दूसरों के लिए उपयोगी हों, खुशी या ज्ञान लाएं। अगर आप सिर्फ अपने मन की बात करते हैं, तो फिर फॉलोवर्स न होने की शिकायत न करें।

कंपनी में काम करने जाते समय, अपने हिस्से का काम अच्छे से करें, काम से जुड़ी बातों के अलावा कुछ भी कहने की जरूरत नहीं है। काम को तेजी से और अच्छे से करें, ऐसा कोई बॉस नहीं होगा जो आपको पसंद न करे।

जब आप एक टीम का प्रबंधन कर रहे हों, तो पहले लाभ को स्पष्ट रूप से समझना चाहिए, कर्मचारियों के निवेश और उत्पादन के अनुपात को स्पष्ट रूप से समझना चाहिए, और यह समझना चाहिए कि आज दिया गया वेतन भविष्य में ग्राहकों से कमाया जा सकता है या नहीं।

कंपनी चलाते समय, पैसा सही जगह खर्च करना जरूरी है। यह सोचना जरूरी है कि आज जो भी पैसा खर्च किया जा रहा है, क्या वह भविष्य में वापस कमाया जा सकता है।

जब आपके पास कोई खास कौशल नहीं होता, और आप बातें करना और बढ़ा-चढ़ाकर बोलना पसंद करते हैं, तो यह स्वाभाविक है कि लोग आपसे नाराज़ होंगे और आपकी उपेक्षा करेंगे।

संतरे बेचते समय, ब्रांड की कहानी बताने की जरूरत नहीं है, बस स्वादिष्ट और कीमत के हिसाब से उचित संतरे बेचना ही काफी है।

जब कोर्स बेच रहे हों, तो कहानियां सुनाने की जरूरत नहीं है, बस बहुत अच्छे और कीमत के हिसाब से उचित कोर्स बेचें।

प्रशिक्षण के रूप में, कहानियां सुनाने की जरूरत नहीं है, बस बहुत अच्छे और कीमत के हिसाब से उचित प्रशिक्षण पाठ्यक्रम बेचें।

सॉफ्टवेयर आउटसोर्सिंग करते समय, कहानियां सुनाने की जरूरत नहीं है, बस बहुत अच्छी और लागत-प्रभावी सेवाएं प्रदान करें।

जब आप चाहते हैं कि बहुत से लोग आपको पसंद करें, तो कहानियाँ सुनाने की जरूरत नहीं है, बस बहुत अच्छे बनें और साझा करना पसंद करें।

जब पैसा कमाने की बात आती है, तो ज्यादा बात करने की जरूरत नहीं है। बस एक बहुत ही अच्छा उत्पाद या सेवा दें, जो कीमत के मुताबिक उच्च गुणवत्ता वाला हो।

सरलता और सामान्य ज्ञान में सबसे शक्तिशाली ताकत होती है। चीजों को जटिल बनाने की जरूरत नहीं है, चीजें इतनी सरल, सीधी और स्पष्ट होती हैं।

बेशक, बोलने का भी मूल्य होता है, और विचारों का भी मूल्य होता है। हालांकि, यह पूछना जरूरी है कि यह बोलना, यह विचार कितना मौलिक है, कितना अनोखा है, कितना सही है, और कितना उपयोगी है।

अकेले में हम जैसे भी रह सकते हैं। लेकिन जब दूसरों के साथ रहना और उनसे बातचीत करनी हो, तो इन बातों का ध्यान रखना जरूरी हो जाता है।

यह जीवन बहुत वास्तविक है, यह दुनिया बहुत वास्तविक है।

एक व्यक्ति को सबसे पहले खुद को सहारा देना चाहिए, ताकि वह दूसरों पर बोझ न बने। यह समझना जरूरी है कि वह किस पर निर्भर है। भावनाओं, कहानियों, या संवेदनाओं को बेचने की जरूरत नहीं है, क्योंकि लोग केवल उत्पाद, सामान या सेवाएं खरीदते हैं। भावनाएं, कहानियां और संवेदनाएं मूल्यवान नहीं होतीं।

भावनाओं और कहानियों के बारे में बात करना, अक्सर इसलिए होता है क्योंकि उत्पाद, वस्तु या सेवा पर्याप्त अच्छी नहीं होती। भावनाओं और कहानियों के बारे में बात करना लोगों की नज़र में एक तरह का चालाकी भरा तरीका बन जाता है।

धन के संसार में, आप एक निर्मम व्यक्ति बन सकते हैं। उन लोगों के लिए जिन्हें आपके उत्पाद या सेवाओं की आवश्यकता नहीं है, आपको उन्हें खुश करने की जरूरत नहीं है, न ही भावनात्मक तरीके अपनाने की। आपको अपने उत्पाद और सेवाओं को बेहतर बनाने पर ध्यान देना चाहिए। भावनाएँ स्थायी नहीं होतीं। हर कोई भावनाओं से नहीं चलता।

सभी व्यापार को निष्पक्ष और उचित तरीके से करें। आप कम पैसा कमाते हैं, इसका मतलब यह नहीं है कि आप नुकसान में हैं, बल्कि यह कि आपकी वैल्यू इतनी ही है। एक 10,000 रुपये का फोन, जिसे बनाता है, उस पर 70 रुपये को सिर्फ 70 रुपये का मुनाफा होता है। यही व्यापार है। यही बाजार अर्थव्यवस्था है।

यही वयस्कों की दुनिया है। जब हम बच्चे थे, तो हमें भूख लगती थी, माता-पिता खाना बनाते थे, हमें कुछ खिलौने या स्नैक्स चाहिए होते थे, तो हम माता-पिता से पैसे मांग सकते थे। वयस्क होने पर, हमें भूख लगती है, तो हमें खुद सब्जियां खरीदकर खाना बनाना पड़ता है। हमें नया फोन या अच्छा खाना चाहिए होता है, तो हमें खुद पैसे कमाने पड़ते हैं।

यही वयस्कों की दुनिया है। हम दूसरों से पैसा कमाना चाहते हैं, तो खुद से सौ बार पूछना होगा कि मैंने दूसरों के लिए क्या मूल्य बनाया है, और क्यों उन्हें मेरे सामान या सेवाएं खरीदनी चाहिए।

यह बड़ा माहौल अच्छा नहीं है, लेकिन फिर भी इतने सारे लोगों के पास नौकरियां हैं और वे पैसे कमा रहे हैं, हमें पहले खुद पर विचार करना चाहिए।

लोगों के साथ निष्पक्ष व्यवहार करें। केवल निष्पक्ष व्यवहार ही टिकाऊ हो सकता है।

धन के संसार में, आँसुओं का कोई मूल्य नहीं होता। आँसू रोजाना की मेहनत और कड़ी मेहनत की जगह नहीं ले सकते। आँसू रोजाना की मेहनत और त्याग की जगह नहीं ले सकते।

काम को सफल बनाने के लिए, जरूरत पड़ने पर सक्रिय रूप से सहयोग की तलाश करनी चाहिए। हालांकि, यह सहयोग निष्पक्ष भी होना चाहिए।

जीवन और काम में, हम सरल सहायता मांग सकते हैं, लेकिन यह सुनिश्चित करना चाहिए कि हम पहले से ही अपनी पूरी कोशिश कर चुके हैं।

इस दुनिया में जीवित रहना बहुत आसान है, बस □□□□ कंपनी की तरह, खुद को बेहद उत्कृष्ट बनाने के लिए मेहनत करो, मेहनत करो, और लोगों को अपनी जरूरत महसूस कराओ।

अपने आप पर ज़्यादा दबाव न डालें। अपने जुनून को प्रेरणा के रूप में इस्तेमाल करें। लेकिन जब आप ज़्यादा मेहनत नहीं करते, तो इस बात से संतुष्ट रहें कि आप जितना कमाते हैं, वही आपके लिए पर्याप्त है। साथ ही, बाज़ार की कठोर वास्तविकता को स्वीकार करें। अगर आप दूसरों से बेहतर प्रदर्शन नहीं कर पाते, तो लोग दूसरों के उत्पाद या सेवाओं को चुनेंगे। पैसे के अपने नियम होते हैं, और व्यापार के भी अपने नियम होते हैं।

समाज में रहना है, तो बोलने से ज्यादा करने पर ध्यान दो, कम बोलो और ज्यादा करो, काम को अच्छे से निभाओ। अगर आप सोशल मीडिया या शॉर्ट वीडियो बनाने में हैं, तो इसे मनोरंजन के तौर पर कर सकते हो, लेकिन अगर इसे बड़ा और बेहतर बनाना चाहते हो, तो अच्छे से बोलो और अच्छे से करो।

यह लेख खुद को प्रेरित करने के लिए लिखा गया है। सुप्रभात, कर्मचारी। जारी रखो, कर्मचारी।