अमीरी का सिर्फ एक-सूत्रीय फार्मूला

The Single Formula for the wealth

Only Single Formula ... एक-सूत्री फार्मूला

असली जिन्दगी में अक्लमन्द आदमी का महत्त्व
Importance of wise man in real life

एक अक्लमन्द आदमी अपने से ज्यादा समझदार लोगों को नौकरी पर रख सकता है। ज्यादातर लोग दूसरों के लिए ही काम करते हैं और अक्लमन्द लोग इन लोगों से अपने लिए काम करवाते हैं। इस सिद्धान्त को समझकर अगर आप असली जिन्दगी में लागू कर लेवें तो आपने पैसे कमाने के लिए एक-सूत्री फार्मूला प्राप्त कर लिया है।

स्कूलों और कॉलेजों में जो पढ़ाया जाता है या हम जिस विषय को चुनते हैं—हम वैसे ही बन जाते हैं। जैसे कानून का अध्ययन करने वाले वकील, तकनीकी शिक्षा वाले इंजीनियर, डाक्टरी पढ़ने वाले डाक्टर और आप मैकेनिक बनना चाहते हैं तो ऑटो मैकेनिज्म का अध्ययन करते हैं। जो पढ़ाया जावे—वही बन जाते हैं—*तो गलती यहीं होती है।* लोग अपने काम से काम को करवाना भूलकर अपना सारा जीवन दूसरे के काम पर ध्यान देने में इसलिए लगा देते हैं कि आप उनके लिए ही काम कर रहे हैं। वे आपको काम करने का पैसा दे रहे हैं—नौकरी दे रहे हैं। इस तरह काबिल अमीर आदमी दूसरों के ज्ञान को इस्तेमाल करके स्वयं को अमीर बनाते हैं। *यही एक-सूत्री फार्मूला है-आदमी के अमीर बनने का।* सचाई यह है कि सफल से सफल इंसान के पास भी दिन के चौबीस घंटे ही होते

हैं लेकिन वक्त को संभालने में वे हमेशा बड़े बाजीगर होते हैं इसीलिए वे अमीर होते हैं।

बिल गेट्स और माइक्रोसॉफ्ट कम्पनी

बिल गेट्स आज अमेरिका का सबसे अमीर व्यक्ति है। वह अपनी कम्पनी माइक्रोसॉफ्ट द्वारा सभी देशों में कम्प्यूटर सम्बन्धी सॉफ्टवेयर बेच रहा है और धन प्राप्त कर रहा है। क्या बिल गेट्स दुनिया के श्रेष्ठतम कम्प्यूटर इंजीनियरों को ज्यादा से ज्यादा पैसा देकर अपने लिए और अपनी कम्पनी माइक्रोसॉफ्ट के लिए काम नहीं करवा रहा है? क्या बिल गेट्स ने दूसरों के ज्ञान का इस्तेमाल करके स्वयं को अमीर नहीं बनाया है? वह आज बड़े-बड़े Specialized Computer Engineers को नौकरी पर रखकर अपने व अपनी कम्पनी के लिए काम करवाकर दौलतमंद व अमीर बनने के एक-सूत्री फार्मूले को काम ले रहा है। आप भी इसी तरह की अक्लमन्दी काम में लेवें। दुनिया के सभी अमीरों ने ऐसा ही किया है।

माइक्रोसॉफ्ट कम्पनी और एक अक्लमन्द आदमी : बिल गेट्स
Microsoft Company and one wise man : Bill Gates

कितने भारतीयों की सेवाएं माइक्रोसॉफ्ट कम्पनी में खरीदी गई हैं?
How many Indians' services have been purchased by Microsoft Company?

1. 1981 में माइक्रोसॉफ्ट कम्पनी ने 50 से भी कम आदमियों से काम शुरू किया था।
2. 1981 में ही राव रेमला (Rao Remala), उम्र 32 साल, भारत के आन्ध्र प्रदेश के छोटे-से गाँव कोटाप्लम (Kotaplam) में जन्मा व I.I.T. कानपुर से ग्रेज्यूएट—जिसकी सेवाएं-पूरे समय के लिए hired की गयी थी। इसी विशेषज्ञ द्वारा माइक्रोसॉफ्ट की 16 Bit (Microsoft 16 bit operating system M.S. Dos 1.0) के आपरेटिंग सिस्टम एम.एम. डोस 1.0 का कोड लिखा गया था और बाद में windows को जन्म देने वाला राव-रेमला ही था; जिसने इसे विन्डो नाम Interfabe Manager दिया था। window 1.0 को

बाजार में 1985 में उतारा गया था जिसमें सिर्फ राव–रेमला का ही कोड (Code) था। क्या राव–रेमला की विशिष्ट सेवाएं–माइक्रोसॉफ्ट द्वारा नहीं खरीद ली गई थी। यह वजह भी कोई कम महत्त्वपूर्ण नहीं है और दलील भी थोथी नहीं है।

माइक्रोसॉफ्ट ने दूसरे हिन्दुस्तानी, जिसका परिवार रोडेसिया (Rhodesia) में Migrated हो गया परन्तु उसने स्वयं ने पोवल (Powal) में पाँच साल तक I.I.T. का ग्रेज्यूएशन (Graduation) 1970 में किया। 1983 में इसकी भी सेवाएं Hired (किराए पर) कर ली गई थी, जिसका नाम विजय वसी (Vijay Vashee) था। इस विजय वसी ने 18 साल तक माइक्रोसॉफ्ट में काम करते हुए विन्डो, माउस (Mouse), विन (Win), एक्सल (Excel) तथा अन्य M.S. Products पर रचनात्मक काम करते हुए अपने नाम लिखाए, जिनके कारण से ही आज माइक्रोसॉफ्ट कम्पनी का यह नाम है। यह दलील थोथी नहीं हो सकती। इसमें काफी दम है।

3. अन्य हिन्दुस्तानी, जिनके नाम प्रदीपसिंह; सिरीस नादकर्णी, सुरेश रामामूर्ति; अनिल गोयल; दीपक अमीन; चन्दन चौहान और पेडी मिश्रा का योगदान और सेवाएं भी किराए (Hired) पर कर ली गई थी। बात यह है कि गरीबों को काम की जरूरत होती है——अमीरों को नहीं।

4. यह वजह भी कोई कम महत्त्वपूर्ण नहीं है कि 1988 में 40 हिन्दुस्तानियों की सेवाएं एक साथ खरीदी गईं और इसमें अधिकतर (WIPRO) विप्रो के ही नौजवान इंजीनियर थे। जैसे कि प्रायः सॉफ्टवेयर कम्पनी को ऐसे ही नवयुवकों की जरूरत होती है। इसी तरह से दूसरे देशों से भी विशिष्टता प्राप्त विशेषज्ञों की सेवाएं लेकर आज माइक्रोसॉफ्ट कम्पनी और उसके मालिक बिल गेट्स धनवानों की प्रथम श्रेणी में खड़े हुए हैं। इसका मुख्य कारण विशिष्टता प्राप्त इंसानों की सेवाएं खरीदना और अपने को एवम् कम्पनी को अमीरी की श्रेणी में प्रथम स्थान दिलाना।

ऐसा नहीं है कि इन उपलब्धियों का कोई मतलब ही नहीं होता। ऐसा भी नहीं कि सिर्फ विशेषज्ञों की सेवाएं मात्र खरीदने से सारा काम बन जाता