


1% और तेज़ **BANO!**



ये आपको घर, स्कूल और
कॉलेज में नहीं बताया गया

BY SHAKEEL

1% और तेज़ बनो

ये आपको घर, स्कूल और कॉलेज में नहीं बताया गया

Written by
Mohammad Shakeel

Published by
CoolMitra

Follow writer on Instagram:

[@CoolMitra](#)

1%-1% करके life जो है वो कब पूरी change हो जाती है पता ही नहीं चलता क्योंकि इंसान जब वाकई में हर रोज़ 1% तेज़ होने में मेहनत करता है तब उसका ध्यान progress पर नहीं, achievement पर नहीं बल्कि journey पर होता है।

By the way 1% और तेज़ बनने का ये मतलब नहीं है कि आप 100% के बाद रुक जाओगे, इसका कोई अंत नहीं है, जो चीज़ आज मुश्किल नहीं लगती वो आपको किसी दिन लगती थी और जो चीज़ आज मुश्किल लगती है वो आने वाले time में नहीं लगेगी।

1% और तेज़ बनने के ऊपर मैं एक छोटी-सी eBook अभी लिख रहा हूँ I hope ये आपके लिए काफी helpful रहेगी, word कम रखने की कोशिश करूँगा क्योंकि कई बार बातों को जितने कम शब्दों में समझाओ उतना ही बेहतरीन तरीके से खुद ही imagine करके खुदकी meaning बना सकते हैं।

1% और तेज़ बनना कहते किसे हैं?

ये उसे कहते हैं जैसे कोई इंसान कुछ भी ऐसा सीखता है जो कहीं न कहीं future में dots connect करेगा, e.g. कोई इंसान photography करता है, साथ में वो English भी बहुत अच्छी बोलता है, अब यहाँ दोनों का कोई ताल्लुक नहीं है Right? लेकिन होगा क्या? वो दोनों कब जाकर मिलेंगे, ये दोनों skills कब जाकर आगे life में टकराएंगी? ये आप नहीं nature बतायेगा, आप ये पता नहीं लगा सकते, ये वक़्त का काम है, आपका काम बस 1% और तेज़ बनते रहने का है। चाहे आपका कोई भी field हो, आपको हर field में जहाँ interest आ रहा है चलते बनो, जहाँ bore होने लग जाओ वहीं छोड़ दो।
चलिए शुरू करते हैं बिना किसी बड़े introduction के।

जिज्ञासा

OK, तो कहानी शुरू करते हैं जड़ से, यानी जड़ मज़बूत करते हैं, किसी भी बड़े धमाके से पहले, धमाका करने वाले को उसमें interest आना बहुत ज़रूरी है वरना वो energy नहीं दे पाएगा, जिस energy की excitement होती है उसी excitement में काम भी होता है और result भी मिलते हैं।

Motivation की अपनी एक हद है पर curiosity की कोई हद नहीं है, motivation का एक fuel level होता है उसके बाद फिर से charge होना पड़ता है, it's like petrol. Motivation is emotions और इंसान के emotions चुटकियों में change होते हैं, पर curiosity के साथ ऐसा नहीं है।

I mean to say, curious इंसान ज़िन्दगी में हमेशा मेहनत को भी enjoy करेगा, ये पढ़ेगा, ये खपेगा, ये

apply करके बार-बार fail होकर, ये पता लगाएगा कि ये fail क्यों हो रहा है, ये बैचैन रहेगा।

आप किसी भी successful इंसान के बारे में पढ़ोगे तो आपको यही मिलेगा कि वो बहुत curious इंसान था।

आपको भी curious होना पड़ेगा फिर?

YES! Definitely.

लेकिन कैसे? या तो अभी जो कर रहे हो उसमें इतना ज्ञान ले लो कि उसमें धीरे-धीरे मज़ा आना शुरू हो जाए या फिर कोई ऐसा काम ढूँढ लो जिसमें कुछ जाने बिना आपसे रहा नहीं जाता।

Curiosity जो मैं यहाँ बताना चाहूँगा, ये gasoline की तरह work करती है, एक बार आपको आग लगानी पड़ती है, चाहे माचिस से लगाओ या lighter से, पर एक बार लगानी पड़ती है फिर उसके अंदर gasoline जितना डालोगे उतनी ही आग की लपटें बढ़ेगी। ठीक इसी तरह से

एक बार आपको किसी भी काम में enter होना है of course काम ऐसा होना चाहिए जिसमें आपको कभी ऐसा लगा हो कि हाँ इसमें मुझे थोड़ा interest है, तो उसमें एक बार enter होने के बाद भी ज्ञान लेना होता है, अब कहानी शुरू होने लग जाती है, आप जितना ज़्यादा पढ़ोगे और सीखोगे आपकी excitement और बढ़ेगी।

अगर आपको 10 चीज़ें पता है तब आपकी curiosity इतनी नहीं होगी जितनी तब होगी जब आपको 100 चीज़ें पता होगी, और जब आपको 100 चीज़ें पता है तब उतनी नहीं जितनी आपको 1000 चीज़ें पता होने के वक़्त होगी, जितना आपको ज्ञान होगा उतना ही और ज्ञान लेने का मन करेगा, ये GASOLINE है।

“Curiosity works like gasoline.”

– Shakeel

ये मैंने इसलिए explain किया ताकि आपका mindset ये बना हुआ रहे कि जब आप कोई भी चीज़ explore

करने बैठो तो ये बात दिमाग में रखो कि शुरुआत में इतनी curiosity, इतना मज़ा नहीं आएगा जितना बाद में आएगा, मज़ा game के बीच में या फिर शुरू हो जाने के बाद में आ जायेगा, तो अब मैं आपको जो भी 1% और तेज़ बनने के ऊपर skills, तरीके, business ideas या कुछ भी बताने वाला हूँ, कोई understanding build करने वाली बात भी अगर बताने वाला हूँ तो make sure हर बात ऐसी है कि जिसमें जितना deep जाते जाओगे उतनी ही interesting वहाँ की दुनिया होती जाएगी, So don't judge a book by it's cover.

क्या पता किस field में आपका माहिर होना लिखा हो कुछ कह नहीं सकते।

1% और तेज़ बनो

#1 CONTENT

अब क्योंकि मैं खुद एक content creator हूँ तो सबसे पहले इसी की बात कर लेते हैं।

एक content creator blogging से, Email marketing से, Ad copywriting से, YouTube, Instagram, Facebook हर जगह से कमा सकता है और अगर धीरे-धीरे writing fictional level की हो जाती है तो Film में भी जा सकता है, Book writing कर सकता है।

ये चीज़ आपके लिए कैसे काम करेगी? देखो आज से 10 साल पहले अगर आप ये कहते हैं कि मैं तो Doctor/CA/Lawyer etc हूँ, मुझे ये content making क्यों सीखनी चाहिए तो थोड़ी बात ठीक-ठाक लगती, पर आज के वक़्त में अगर आप notice करोगे तो content making कोई एक field या subject नहीं

बल्कि एक basic need बनती जा रही है, YouTube पर केवल writer, teacher या content creator नहीं हर field के लोग आ रहे हैं, e.g. आपने देखा ही होगा Unacademy के founder collector बन जाने के बाद भी YouTube पर content creator बने, ताकि वो उन सब students की मदद कर सकें जो UPSC की तैयारी कर रहे हैं और आज Unacademy Unicorn बन गयी है यानी कि ONE BILLION DOLLAR की company जो कि लगभग 7 हजार करोड़ रुपये होते हैं। सोचने में तो एक collector भी सोच लेता कि मैं क्यों YouTube पर आऊँ? ये तो केवल एक example है, ऐसे कई और example मिल जाएंगे और लाखों videos मिल जाएगी जिन videos को बनाने वाले content creator नहीं बल्कि किसी और field के लोग थे और उन्होंने content making को as a basic requirement समझ कर सीखा।

कहना थोड़ा-सा ग़लत भी होगा पर इस example से हो सकता है आपको थोड़ी-सी help हो, बात को अच्छे से समझना। जब मैं 11th-12th class में था उस वक़्त मैं BCA के students की web designing, digital marketing और wordpress की classes लेता था तब मैंने अपने Account के teacher को बहुत बार कहा था कि आप Accountancy YouTube पर पढ़ानी शुरू कर दो, बस आपको रोज का एक ही घण्टा extra देना पड़ेगा, पर वो सोचते थे YouTube एक filed है, Internet पर तो techie लोग आते हैं, जिनकी computer subject होती है वो लोग आते हैं।

पर सोचों अगर वो आज से 5-6 साल पहले मेरे कहने पर YouTube पर आ जाते तो आज उनका channel कहाँ होता? COVID-19 की वजह से इतनी दिक्कत हुई वो शायद नहीं होती और हाँ कोई इंसान अगर 1 साल भी लगातार content making कर लेता है वो भी पूरे दिल से, अब चाहे वो content making blogging में कर

रहा हो, YouTube पर कर रहा हो या फिर Kindle पर book upload कर रहा हो या किसी दूसरे writers को अपना content बेच रहा हो, कुछ भी हो सकता है। 1 साल बहुत बड़ा time होता है, 365 दिन यानी रोज के 3 घण्टे दें तो भी 1000 घंटे बहुत होते हैं किसी skill को अच्छे से polish करने के लिए और दिन के 3 घण्टे तो दोगे ही अगर इसमें कुछ करना है, ठीक से calculate करें तो 3 घण्टे तो मज़ाक-मस्ती में भी निकल जाते हैं, extra सोने में ही चले जाते हैं।

चलो मैं एक-एक करके बताता हूँ कि आपको ये कैसे करना है?

अब क्योंकि यहाँ writing की बात हो रही है तो अगर आपको मेरी writing का secret जानना है तो वो मैंने already YouTube की एक video में बता दिया है जिसे आप नीचे link पर जाकर देख सकते हो।

[Play video in YouTube](#)

So basically writing का मतलब मैंने इस video में यही बताया है कि आपके दिमाग में अब तक जो भी आपने collect किया है, उसे managed तरीके से सामने रखना writing कहलाता है। आपके दिमाग में जो data है उसको आप writing से arrange करते हो और फिर writing से आप नई चीज़ें निकालते हो, writing से नए ideas आते हैं, writing से आप नए solutions निकालते हो।

Writing का मतलब ये नहीं है कि आपको जो पता है सिर्फ वही लिखना, जब आप धीरे-धीरे एक level को achieve करने लगते हो उसके बाद में आप वो लिखने लगते हो जिसमें आपको खुद को लगेगा कि ये बिना लिखे मैं सोच ही नहीं पाता, वो आप सोच भी पा रहे हो क्योंकि आपने पहले लिखा, थोड़ी-सी advance बात हो जाएगी पर ये हर इंसान के लिए काम की बात है।

चलो मान लेते हैं कि कोई इंसान small businessman है और अगर वो small businessman की मदद करने के लिए YouTube channel create करता है या blogging करता है या फिर ज़्यादा नहीं तो सिर्फ एक Instagram page ही start कर देता है तो उस businessman के लिए बात को अच्छे से explain करना या लिखना काफी difficult होगा क्योंकि उसे knowledge बहुत है पर knowledge की packaging करके देना नहीं आता तो यहाँ काम आती है content making, इसीलिए कह रहा हूँ कि content making सिर्फ writer ही नहीं बल्कि कोई भी इंसान कर सकता है।

हर इंसान को content making करनी ही चाहिए, publicly नहीं तो private diary में ही करनी चाहिए ताकि आप अपने business, job और काम में और भी ज़्यादा clarity से देख सकें, जितना आप लिखते हो उतना ही आप clear होते हो, even आप अपने आपको

भी समझना चाहते हो तब भी आप अपने लिए एक बार test करने के लिए 3-4 दिन कुछ भी writing करो सिर्फ अपनी habits के बारे में, मैं यहाँ 100% sure हूँ अगर आप ठीक से करोगे तो आपको कुछ ऐसा मिलेगा जो आपने कभी सोचा नहीं था पर writing की वजह से ही सोच पाए।

अब सवाल ये आता है content making सीखे कहाँ से?

तो इसका जवाब है by doing it again and again.

- जो भी आपको पता है, जो भी आपको आता है उसको text में explain करने की कोशिश करो, उसको audio में record करके खुद सुनो, या फिर mobile के selfie camera से record करो, ताकि आपका explanation अच्छा हो।
- सिर्फ learning के लिए केवल अपने आप को content writing में better करने के लिए blog

start कर सकते हो, blog का मतलब होता है एक ऐसी site जहाँ पर आप कुछ लिख कर post करते हो तो वो पूरे world में सभी के लिए visible होता है, उस post का link आप जिसके साथ भी share करोगे वो भी वो post पढ़ सकता है और SEO करोगे (अगर आपको SEO आता है) तो आपका लिखा हुआ content Google search engine में आएगा। लोग search कर रहे हैं coffee कैसे बनाये और अगर आपने अपने blog site पर coffee बनाना explain किया है तो उनको वो Google से मिल जाएगा, इस तरह से आपका blog visible होगा, पर हाँ! ये तो learning के लिए करना है, सिर्फ इसलिए करना है ताकि आपकी writing और आपका explanation अच्छा हो। Blog पर traffic लाना उस से पैसे कमाना वो सब भूल जाओ, वो सब Google पर search करोगे मिल जाएगा कैसे करते हैं, पहले blog start करो, लिखना start करो, आप simply

Instagram page बनाकर Photo पर लिख कर भी share कर सकते हो। Instagram का खुद का editor भी है, जहाँ पर आप blank canvas पर text लिखकर image share कर सकते हो या Canva जैसी world की सबसे simple graphic designing की application use कर सकते हो।



या फिर आप Amitabh Bachchan की तरह Tumblr पर भी blogging कर सकते हो, जो world के सबसे बड़े blogging platform में से एक है, no tech, no extra stuff to learn, बस जाओ लिखो और PUBLISH BUTTON पर click कर दो, अगर आपको Amitabh Bachchan क्या लिख रहे हैं कैसे कर रहे हैं ये देखना है तो आप उनके Instagram bio

में link देख सकते हैं, वो काफी वक़्त से कुछ न कुछ लिखते आ रहे हैं, moments लिखते हैं, old memories के बारे में, future के बारे में, जो भी उनका मन होता है उसे personal diary की तरह लिखते हैं, ये उनके blog का link है

[\(srbachchan.tumblr.com\)](http://srbachchan.tumblr.com)

- अगर आप blogging में ही जाना चाहते हो तो शुरू करो blogger.com से और धीरे-धीरे आप अपने आप dashboard समझ जाओगे, उसके बाद जब ठीक-ठाक करने लग जाओ तब WordPress सिख कर उस पर आ जाओ, पर video के ज़माने में ये एक चीज़ की भूल मत करना, आपका जो content है उसकी video बनाकर YouTube, Instagram, Facebook पर भी post करने का try करो (वरना अगर ज़माने के साथ में change नहीं होंगे तो पीछे रह जाओगे, क्योंकि अंधा वो नहीं है जो दोनों आँखों से देख

नहीं सकता, अंधा वो है जो बदलते वक़्त को नहीं देख सकता।)

- Last point, जब content making अच्छी हो जाये, तब आपको अपने आप समझ आ जायेगा कि शुरुआत कहाँ से करनी है, of course earning हो सकती है पर starting में ये सब मत सोचों, अगर अपने field में होते हुए साथ में Content Making part को strong कर लेते हो तब आप already अपने field के काफी लोगों से आगे ही होंगे।

1% और तेज़ बनो

#2 चालाकी से बात!

इस बारे में मैंने अब तक ना एक भी video बनाई है और ना ही कभी ठीक से ज़िक्र किया है, पर ये चीज़ बहुत ही ज़्यादा effective है।

चालाकी से बात करने का मतलब बेवकूफ़ बनाना, झूठ बोलना या धोका देना नहीं बल्कि अपनी बातों से business चलाना, अपना काम करवाना या फिर बात करने का तरीका आना है।

School से शुरू करते हैं, दोस्तों के बीच आपको बातों से खेलना आना चाहिए तभी लोग आपको boring नहीं समझेंगे, चाहे लड़कियों को impress करना हो या फिर interviewer से बात करना हो, चाहे business करते वक़्त दूसरे businessman से बात करना हो या फिर funding की request के वक़्त investors को impress करना हो, चाहे अपने parents को अपने

career के बारे में बताना हो या अपनी wife/girlfriend को कोई बात समझानी हो, चाहे झगड़े के वक़्त बात को ख़त्म करनी हो या फिर बहुत ज़्यादा गहरी दोस्ती के वक़्त fake promise नहीं करना हो, चालाकी से बात हर जगह काम आती है।

चालक word थोड़ा negative है, आप ये मत समझ लेना कि मैं आपको ग़लत बनना या फिर बुरा बनना सीखा रहा हूँ, मेरा मतलब है बस आपको बातों से मक्खन बनाना आना चाहिए न कि बातों से खिचड़ी करना, पर हाँ ध्यान रहे मक्खन बनाते वक़्त ये ध्यान रखो कि वो original हो, I mean अगर आप कोई promise करो तो वो सच्चा ही होना चाहिए बस promise करने का तरीका impressive होना चाहिए, अगर आप अपना introduction दो तो बहुत ही भारी तरीके से दो पर ये सब सच होना चाहिए, ऐसा कोई extra element आपके bio में add नहीं होना चाहिए जो आपको नहीं आता हो।

चालाकी से बात का मतलब ये भी होता है कि आप मना करना सीख जाते हो, इसका मतलब ये भी होता है कि आप किसी ग़लत इंसान के झांसे में नहीं आते हो, इसका मतलब ये भी होता है कि आप केवल वो बातें करते हो जो अभी इस वक़्त करना काफी ज़्यादा ज़रूरी है ना कि वो बातें जो बेवजह हो रही है और वक़्त बर्बाद कर रही है और दोनो में से कोई भी agenda पर नहीं आएगा।

चालाकी से बात का सीधा मतलब ये है कि आप बहुत ही ज़्यादा robot भी नहीं बनते हो कि सामने वाला bore हो जाये, बातों में emotions तो होने ही चाहिए, मेरे कहने का मतलब है कि आपको बात तो normal इंसान की तरह ही करनी है, mobile पर customer care वाले जैसे बात करते है वैसे नहीं करनी है बस आपको सही वक़्त पर सही emotions को touch करना आना चाहिए।

आपको सामने वाले के Aim को पकड़ना आना चाहिए कि उसे क्या चाहिए, ये फलाना इंसान आपसे क्या चाहता

है या इस इंसान की क्या need है जो आप पूरी कर सकते हो और जिससे आपको भी फायदा हो, आप कैसे Win-Win situation create करते हो, आप कैसे मतलब की बात करते हो, आप अगर time pass के लिए बात करते हो तो आप उस वक़्त बात करने के लिए कैसे topic select करते हो, introverts (कम बोलने वाले/ज़्यादा बात नहीं करने वाले) लोग ज़्यादा बात नहीं करते हैं पर अगर ये लोग ध्यान से चालाकी से बात करना सीख जाए तो extroverts (ज़्यादा बोलने वाले/ज़्यादा बात करने वाले) लोग इनके सामने कुछ भी नहीं हैं।

चालाकी से बात को मैं हल्का-सा sale से relate करवाता हूँ।

आप चाहे unknown इंसान से बात शुरू करते हो, किसी से रास्ता पूछते हो, किसी से कोई बात निकलवाते हो, किसी को कोई काम देते हो या किसी बहस में आप अपनी बात रखते हो तो आप हर जगह sale कर रहे हो। जितना

ज़्यादा आप सामने वाले इंसान के point to point और hotpoint यानी कि उसका क्या दुख है, क्या परेशानी है और क्या उसका सुख है या इच्छा है वो जितना ज़्यादा समझोगे उतने ही आप उस इंसान के लिए interesting बनते जाओगे। Sale का मतलब basically customer की need पूरी करना होता है, उसे वो बेचना जो वो चाहता है तो same अगर आपको भी अपने दोस्त से कोई काम करवाना है या कोई ऐसी help लेनी है जिसके लिए शायद वो मना कर दे तो पहले उसे वो देना होगा जिसकी उसे बहुत ज़्यादा ज़रूरत है, उसे ये बताना है कि अगर तू ये काम कर देगा तो इसमें तेरा भी ये benefit हो सकता है, इसमें तेरा भी फ़ायदा है, indirectly काम देते वक़्त आपको मदद नहीं माँगनी है बल्कि उसे काम देते वक़्त आपको ये सोचना है कि ये मेरा काम करेगा क्यों? किसी वजह से वो ये काम करेगा वो बात अलग है, यारी-दोस्ती में तो हो जाता है पर still मैं बात कर रहा हूँ अगर यही चीज़ ऐसे किसी इंसान के साथ हो जो अच्छा

दोस्त नहीं हो या किसी unknown person के साथ हो या आपकी field का कोई इंसान हो तब आप कैसे अपने फ़ायदे की बात रखने के बाद सामने वाले की भी बात रखते हो (ध्यान रहे झूठ कुछ नहीं बोलना है, ना ही fake promise, इससे आपकी image ही ऐसी बन जाएगी, फिर आप कितनी भी चालाकी से बात कर लो सामने वाला यही सोचता है कि ये मीठी बोली से अपना काम निकलवा रहा है)।

Selling is an art, जितना आप ये करते रहते हो उतना ही आप इसमें master बनते जाते हो और चालाकी से बात किये बिना selling भी अधूरी है।

और हाँ! Most important point.

बातों से आपको अपने आप को बड़ा दिखाना आना चाहिए, कई बार क्या होता कि इंसान अपनी ही skills को सही से दिखा नहीं पाता है और फिर लोग उसे हल्के में ले लेते हैं, आपको maturely act करना आना चाहिए,

कब कितना हँसना चाहिए, कब मज़ाक करनी चाहिए,
कितनी मदद लेना ठीक है, favor किस तरह का ले
सकता हूँ, कितना personal होना ठीक है, कितना
खुलना ठीक है, ये सब point वहाँ काम करते हैं जहाँ
आपको professional रहना है, दोस्ती में apply मत
करना जूते मारेंगे, मैं वही बता रहा हूँ कि आपको ये भी पता
होना चाहिए कि कहाँ कितना casual रहना है और कहाँ
formal रहना है।

1% और तेज़ बनो

#3 Thinking in FUTURE

जब आप future में सोचते हो तो आपका चक्की बातों पर ध्यान नहीं होता, माफ़ करना थोड़ा frankly समझाने लग गया, पर हाँ! ये मैं भी काफी ज़्यादा मानता हूँ कि एक इंसान चाहे वो किसी भी field का बंदा हो, अगर वो vision के साथ काम नहीं करता है तो वो हर वक़्त short-term benefit की बात करेगा, investment से डरेगा, energy देने से डरेगा, ज़्यादा मेहनत से पीछे रहेगा और हर चीज़ का हिसाब करेगा, हिसाब ना केवल पैसे का बल्कि हर चीज़ का करेगा।

मुझे वो लोग पसंद नहीं है और ना ही मैं ज़िन्दगी में उनके साथ काम करना चाहता हूँ जो छोटे mindset के होते हैं, जो अभी कुछ करो तो अभी के अभी benefit मिल जाये ऐसी सोच रखते हैं, क्योंकि ये लोग ना पैसे के मामले में अच्छे होते हैं और ना ही behave में, जो इंसान vision

को लेकर जुड़ता है वो relation बिगाड़ने से पहले 10 बार सोचेगा।

अगर आप बारीकी से observe करोगे तो आपको मिलेगा कि छोटी हरकतें, चवन्नी हरकतें या immaturity वही दिखाते हैं जो future और vision के साथ connect नहीं होते।

Connect से मेरा मतलब है business partnership, अपने सपनों के लिए sacrifice करना या कुछ भी, sacrifice वो इंसान ज्यादा करता है जिसको future नज़र आता है।

चलो मैं अपनी ही ग़लती के बारे में बता देता हूँ।

जब मैंने अपना YouTube channel start किया था उस वक़्त मैं काफ़ी ज्यादा कंजूस था, खर्चे करने से दूर रहता था और कोशिश करता था कि सारा काम मैं खुद ही कर दूँ, plus मुझे मेरा ही काम सही लगता था।

मैंने A to Z सब खुद किया पर जो level of speed मैं चाहता था वो कभी नहीं आ पाई।

Delhi गया, startup की दुनिया देखी, फिर समझ आया कि team का मतलब क्या होता है, किस तरह से इंसान team से रफ़्तार पकड़ सकता है, और हाँ! ये possible सिर्फ़ और सिर्फ़ long-term thinking से हो पाया, अगर मेरी सोच केवल channel बनाकर उसकी adsense से earn करना या केवल voice over video, voice edit करके उस पर footage add करना इतनी ही रहती तो शायद team की बात आती ही नहीं, मुझे तीन field में बराबर तरीके से धमाका करना है Book, Seminar और Short Film.

इन तीनों सपनों को सच करने के लिए मुझे team की ज़रूरत होगी और team को pay करने के लिए मुझे पैसे की ज़रूरत होगी, तो automatically मेरा दिमाग़ काम

करेगा कि मैं कैसे earn कर सकता हूँ, फिर automatically चीज़ें आसान होती जाएंगी।

They are RISK TAKER

Long-term thinking वाले लोग ही risk लेते हैं।

Risk लेना उसके बस का नहीं जो instant result चाहते हैं, जो sacrifice नहीं कर सकते।

हाँ ये मेरा experience है, बस अपने अनुभव से ही बता रहा हूँ कुछ fixed नहीं है, long-term thinking वाले लोगों की कभी-भी short-term thinking वाले लोगों से नहीं बन सकती क्योंकि रिश्ता हमेशा बराबरी का होता है और अगर आपको बड़े लोगों के साथ में उठना-बैठना है उनके साथ काम करना है, उनके जैसा या उनसे better बनना है तो thinking change करनी पड़ेगी और ये जो मैं बता रहा हूँ वो हर field और हर subject के बारे में बता रहा हूँ।

अगर आपको 1% और तेज़ बनना है तो आपको बड़ी सोच रखनी चाहिए, बड़ी सोच का मतलब thinking in long-term benefits.

BE A FAST MOVER

सोचने वाले नहीं करने वाले लोगों को ज़्यादा अंदाज़ा होता है।

Fast mover बनो।

पहले शुरुआत कर दो फिर उसे धीरे-धीरे सुधारों, ये वाली approach रखो।

ना कि बहुत ज़्यादा सोचने के बाद शुरुआत करो और जल्दी से plan change करो, जैसे result आ रहे हैं उसके according आपको जल्दी से शुरू करके plan धीरे-धीरे change करना होगा।

मैं आपको Facebook Ads manager कैसे work करता है वो explain करते हुए FB Ad manager को ज़िन्दगी से relate करवाता हूँ, जो कि हर situation में काम आएगा।

Facebook Ads manager basically एक controller है, जहाँ से आप Instagram, Facebook और Messenger पर अपनी Ad show कर सकते हो, क्या Ad show करनी है, कब तक करनी है? Budget, logication और interest के according जनता को target करके उनको अपना product या service sell कर सकते हो।

SO!

आपने ये notice किया होगा कई बार आप Google पर कुछ search करते हो, किसी website में enter करते हो, फिर आप इस तरह से track हो जाते हो कि उस particular product की आपको बार-बार Ad show होती है।

ये इसलिए होती है क्योंकि एक Pixel code करके feature होता है जो सभी Ad companies provide करवाती है, bore मत होना tech की बात हो रही है पर

बात बड़ी अच्छी तरह से relate होगी, तो ये feature Google Adwords और FB Ads manager दोनों जगह मिलता है।

इसमें होता ये है कि जिस website पर आप enter हुए तो अगर इस website के अंदर tracking code लगे होते है तो आप track हो जाते हो, ये बारीकी मैं अच्छे से explain करते हुए जल्दी से point पर आ जाता हूँ।

तो मान लो Ad expert, जो Ad run कर रहा है उसकी website पर 1000 लोगों ने visit किया, अब दूसरे दिन वो सिर्फ उन्हीं लोगों को Ad show करेंगे जिन्होंने page visit किया।

फिर 1000 लोगों को show करने के बाद धीरे-धीरे वो और भी micro करेंगे, यानी कि जो visit करके और भी ज़्यादा अंदर तक जा रहे हैं उनको अलग Ad show करेंगे और जो अंदर तक नहीं जा रहे उनको अलग।

Users का जितना ज्यादा data collect होगा उतनी ही अच्छी Ad run होगी, उतना ही अच्छा Ad manager का system होता है और Ad run करने वाला भी ये समझ पायेगा कि उसको अब next step कौनसा लेना है?

जितने ज्यादा लोगों का users behaviour collect होगा, जितना ये पता लगता जाएगा कि किस type के लोग ज्यादा buy कर रहे हैं उतना ही Ad run करने वाले का खर्चा बचेगा यानी वो कम पैसों से Ad चलाकर उनको ही Ad show करेगा जो जल्दी से जल्दी buyer बन जाए क्योंकि अब जो buy नहीं करेंगे वहाँ अपनी Ad show नहीं करनी है, ये बात Ad run करने वाले को data देखकर समझ आ जायेगी।

इसको बोलते हैं AB test करना।

जितना आप AB test करोगे उतना ही आप ज़िन्दगी में समझदार और 1% और तेज़ होते रहोगे।

ज़िन्दगी में आपको कुछ भी करना है तो चाहे वो कोई भी इंसान हो थोड़े ही महीनों में हर इंसान settle होकर रुक सकता है।

अब test करके जल्दी से जल्दी अपने decisions वो ही change करेगा जो ज़िन्दगी में और भी ज़्यादा achieve करना चाहता है, जो 1% और तेज़ बनना चाहता है।

AB कहाँ-कहाँ लगा सकते हैं?

1. आपका कौनसा product ज़्यादा बिक रहा है?
2. आपका कौनसा behaviour ज़्यादा attractive है?
3. आप कौनसा काम ज़्यादा अच्छे से मज़े से कर सकते हो?
4. आप कहाँ weak हो, etc.

Fast mover बनो, सोचने से अच्छा है AB test करो, देखो क्या fail होगा, देखो कहाँ fail होगा, कुछ किये बिना fail नहीं हो सकते और fail हुए बिना आप ये पता नहीं लगा पाओगे कि अब क्या करना है? तो बहुत ज़्यादा सोचने के बजाय जल्दी करो और fail होकर ये पता करो कि आपका next कौनसा action काम का है?

Fast mover का मतलब blind खेलना नहीं है कि आप अंधों की तरह कुछ भी actions ले रहे हो।

आपकी growth ladder wise होनी चाहिए।

आज आप जो कर रहे हो आने वाले दो महीने बाद वो level बढ़ जाना चाहिए जो कि बार-बार actions लेने से होगा, test करने से होगा।

और हाँ! जैसा कि already last chapter में बताया, अगर आपकी सोच लंबी होगी, अगर आप लंबी race के घोड़े होंगे, vision के साथ चलने वाले होंगे तो आप

team के बारे में भी सोचोगे और आप fast mover भी बन जाओगे।

तेज़ी से भागने के लिए आपको बहुत ज़्यादा जल्दी-जल्दी देखना होगा कि क्या work कर रहा है और क्या नहीं? जल्दी action लो, fail होना है तो जल्दी हो जाओ, पर सोचने में वक़्त बर्बाद मत करो क्योंकि कुछ ना करने से better है कि test करके देख लो क्या सही रहेगा? बिगड़ी हुई शुरुआत हमेशा सुधर सकती है।

1% और तेज़ बनो

#4 Vocabulary, Voice & Language

YESSS! जनता हूँ already ये चीज़ आपको पता होगी और basic चीज़ लगती है।

पर ये कैसे effective है? मैं बताता हूँ।

आप पहली बार किसी से मिलते हो तब सबसे ज़्यादा दो चीज़ें notice होती है, एक तो आपके बोलने का तरीका, आपकी language, आपकी voice (I mean आप कितना clear बोलते हो) और दूसरा आपकी vocabulary.

चालाकी से बात करने पर पिछले chapter में आपने जो पढ़ा उसमें ये काफ़ी ज़्यादा helpful होगा, अगर आपको ज़्यादा से ज़्यादा words पता है, best से best तरीके से आप sentences का इस्तेमाल करते हो, आपका

pronunciation भी अच्छा हो यानी आप कोई भी word गलत नहीं बोलते हो, clear और एक दम जो वो word है उसका वही pronunciation अगर आप करते हो तो वहाँ बहुत ज़्यादा effect पड़ता है कि सामने वाला आपको seriously ले।

किसी भी इंसान में ये होता है कि जितनी सामने वाले की बात समझ आती है उतना हम उसमें interested होते हैं, सामने वाला जितना clear और correct words का इस्तेमाल करके बोलेगा उतना ही वो बात को बहुत ही शानदार तरीके से explain कर पायेगा। चाहे वो meeting में हो, customer से बात करना हो, unknown person से बात करना हो, travel के वक़्त हो या दोस्तों के बीच गप्पे लड़ाने हो, हर जगह हर इंसान ये चाहता है कि उसकी बातों को seriously लिया जाए। लोग उसको सुने, तो अगर कोई भी आपसे बात करने के लिए interested होगा तो उसमें आपकी

language, vocabulary, आपकी voice, pronunciation ये सब काफी matter करेगा।

Even ना चाहते हुए मेरे साथ कई बार क्या होता है कि जब मैं किसी से पहली बार बात करता हूँ तब जाने-अनजाने में शुरू के 10-20 seconds में मेरा दिमाग उसके बात करने के तरीके से ही ये judge कर लेता है कि सामने वाले बंदे को कितना seriously लेना चाहिए, definitely judge करने का ये सही तरीका नहीं है।

Obviously किसी इंसान को knowledge हो पर उसका pronunciation अच्छा ना हो ऐसा possible है, पर क्या होता है कि आपका दिमाग जाने-अनजाने में ये predict कर ही लेता है कि होशियार इंसान या ऐसा इंसान जो reading करता है, पढ़ाई कर रखी है, दिमाग खपाता है उसकी language अच्छी होगी। अगर वो काफी लोगों से बात करता है तो उसका explanation भी अच्छा ही होगा।

आप एक बार भले ही ये मान लो कि ये सब matter नहीं करता पर साथ ही आप अपने आप से भी ये सवाल करो कि कोई इंसान है, जो correct शब्दों का इस्तेमाल कर रहा है, उसकी voice एक दम sharp and clear to understand है, उसकी आवाज़ में दम है और वो जो भी language बोल रहा है उसके sentences अच्छे से use कर रहा है तो उसे आप seriously लोगे या जिसकी बातों को समझने में आपको दिमाग लगाना पड़ता है, efforts लगाने पड़ते हैं और वो बातों को गोल-गोल घुमाता है? मैं जानता हूँ आपका जवाब क्या होगा तो जो आपका जवाब है उस पर काम करो।

ज्ञानी दिखना है तो आपको शब्दों से खेलना आना चाहिए, एक तरह से आप ये भी कह सकते हो कि चालाकी से बात करने की ये सब अलग-अलग categories है।

आप बहस जीत सकते हो, आप गुस्से वाले इंसान को शांत कर सकते हो, आप अपनी बात हर वक़्त रख सकते हो,

अगर आपको सही तरीके से शब्दों से खेलना आता हो तो आप अपनी बात किसी से भी मनवा सकते हो। कई बार पहली बार call पर किसी से बात करते हैं तो हम आवाज़ से ही ये पता लगा लेते हैं कि सामने वाले कि height body क्या होगी, सामने वाले का क्या level होगा? एक confidence नज़र आता है।

SO, ज़्यादा से ज़्यादा book reading करो आपको नए-नए words मिलेंगे, वैसे मैं तो अपनी books में काफ़ी easy words use करता हूँ पर ऐसी काफ़ी books होती है जहाँ से आप help ले सकते हो। Try करो English में, एक दम आसान English वाली book को पढ़ने से start करो, try करो कि किसी से भी बात करो तो एक दम धीरे और साफ़-साफ़ बोलो, clear बोलो, किसी word को कैसे बोलते है? ये अगर आपको सही से नहीं पता तो Google translate install करके रखो, जब आप उसे use करोगे तो आपकी vocabulary और भी ज़्यादा strong होगी, चाहे Hindi हो या

English, जो भी धीरे-धीरे बोलनी शुरू करोगे
routine में आ ही जाएगी। ये चीज़ें strong होगी तो
बहुत फ़ायदा होगा हर जगह, कदम-कदम पर इसकी
ज़रूरत पड़ेगी।

1% और तेज़ बनो

#5 Be a Memorable Person

सारा game लोगों के साथ में कैसा behave करते हो, आपका network, आपका business circle और आपकी पहुँच का ही है।

Skill और talent हो तो इंसान बहुत कुछ कर सकता है पर वहीं अगर कोई इंसान skill और talent के साथ network भी बना ले, लोगों के सामने attractive बन जाये तो खेल में और मज़ा आ जाता है।

Attractive बनने का मतलब आप कितने humble हो, बिना झूठ बोले बात करते हो, आप कितने facts के साथ में बात करते हो, आपके अंदर कितना कम Ego है, काम करते वक़्त आपका attitude कैसा है, आपका धैर्य कैसा है, आप कितना कम गुस्सा करते हो और आप अपनी irritation को कैसे control कर सकते हो? ये सब चीज़ें आपको एक अच्छा इंसान बनाती है और ऐसे इंसान से

हर कोई बनाकर रखना चाहेगा क्योंकि ऐसे इंसान की market में कमी छा रही है।

मैं एक-एक करके point को explain करता हूँ।

झूठ वो नहीं बोलेगा जो बड़ा game खेलता है, झूठ बोलने वाले कभी-भी लंबा game नहीं खेल सकते, एक खेल गलती से खेल भी लिया तो market या लोग उसे दुबारा मौका नहीं देंगे।

दुनिया बहुत छोटी है एक-एक करके सबके promise तोड़ोगे तो end में आपके पास कोई ऐसा इंसान नहीं बचेगा जो आप पर trust करे।

दूसरा, बड़ा game खेलने वाला इंसान जो होता है, वो कभी-भी गुस्सा करके team break नहीं करेगा।

जो इंसान long-term vision के साथ जुड़ा है वो कभी-भी छोटे level के झगड़े नहीं करेगा, उसका दिमाग

अपने आप ऐसा trained हो जाएगा कि वो कभी ऐसी चीज़ करेगा ही नहीं।

Humble बनने के लिए बड़ी सोच चाहिए और थोड़ा-सा खुद के emotions पर control भी चाहिए।

गुस्सा control करना, humble बनकर सबसे बात करना, अपने Ego में ना रहना ये सब तेज़ दिमाग की निशानियाँ है या यूँ कह दो कि ये सब maturity के signs है।

Future millionaire लोग अपने Ego को खुश करने के लिए बात नहीं बोलते, ये इंसान हमेशा अपने emotions को बराबर तरीके से use करना जानते हैं, हालाँकि ये सब practice से आएगा।

पर जब benefit नज़र आने लग जाते हैं कि अच्छा इंसान बनेंगे तभी फ़ायदा है तो अपने आप अच्छे से सबके साथ रहने का motivation मिलेगा, still मैं ये नहीं कह रहा हूँ कि आपको ग़लत लोग नहीं मिलेंगे, मिलेंगे बहुत ज़्यादा

मिलेंगे लेकिन आपको उनके साथ बुरा नहीं बनना है, wise लोग ignore करना जानते हैं तो मूर्ख लोग उलझना जानते हैं।

इस chapter में एक और बात जो कि काफी effective है वो ये है कि अपनी memory पर काम करो लोग आपसे प्यार करने लग जाएंगे।

कैसे सुनो!

नाम याद रखना तो ठीक है आपको पता होगा अगर आपको एक बार में ही लोगों के नाम याद रह जाते हैं तो सामने वाला इंसान आपसे खुश होगा, mostly अगर ऐसा आप customer के साथ करो तो वो आपका permanent customer बने इसके chances बढ़ जाएंगे, इसके साथ ही जब आप किसी unknown इंसान का एक ही बार में नाम याद रखकर दूसरी बार में उसे direct नाम से बुला लेते हो तब आप खुद भी smart

लगते हो और सामने वाला भी आपसे दोस्ती रखना चाहेगा वो अलग।

अब सुनो Main Game.

किसी इंसान के साथ में क्या चल रहा है, कब किस से क्या बातचीत करनी है, किसके साथ में कितना रखना है कितना नहीं, उसकी needs, desires, wishes, fears, weakness, strength, future goals, likes & dislikes? ये सब जितना आपको अच्छे से याद रहेगा उतना ही अच्छा आप लोगों के साथ behave कर पाओगे।

मुझे बड़ा अजीब लगता है जब कई बार लोग meeting तक का agenda भूल कर कुछ और बात करने लग जाते हैं, ये सब तब होता है जब आपके mind में सारे thoughts managed नहीं होते हैं।

आपको इस पर काम करना होगा, वरना memory की वजह से आप लोगों को जल्दी से जल्दी दोस्त नहीं बना

पाओगे, business में तेज़ी से grow नहीं कर पाओगे, job में मचा नहीं पाओगे और सबसे ज़्यादा पढ़ाई में अच्छा नहीं कर पाओगे।

Memory हर जगह चाहिए, बस technology पर depend होकर हमने इसका use कम कर दिया है जिसकी वजह से हमारे brain को कम चीज़ें याद रखने की आदत हो गयी है।

आपको याद रखना सीखना होगा अगर 1% और तेज़ बनना है।

Memory तेज़ नहीं होगी तो बार-बार आप अपनी life के मक़सद को भूल जाओगे, आप बार-बार अपने daily के tasks भी भूल जाओगे।

अगर memory पर काम नहीं किया तो ये सब जो पड़ा है ये भी भूल सकते हो।

OK तो कैसे करे?

By doing practice and taking care of this brain.

आप याद करने वाली चीज़ें ज़्यादा करो और diet में वो चीज़ें add करो जो brain के लिए healthy हो like dry fruits, बाकी Google है क्या खाना चाहिए सब पता लग जायेगा।

वैसे अगर आपको दिमाग तेज़ करने के ऊपर मेरी world की best ever Hindi documentary देखनी है तो आप सिर्फ़ 49rs. pay करके high quality के साथ shoot होने वाली, internet के best Hindi content के साथ video देख सकते हो, आप ज़िन्दगी भर खुद को thanks करोगे कि आपने इस documentary को देखने के लिए action लिया।

बाकी हम तो मिलते रहेंगे, wish you all the very best, मैं Shakeel CoolMitra से आपके सपनों को support करता हूँ।

Follow writer on Instagram:

आप मुझे Instagram पर message में review भी दे सकते है।

[@CoolMitra](#)