

मैं सेलिंग में

आसफलता

से सफलता

तक कैसे

पहुँचा ?

फ्रैंक बेटगर

सेल्समैनशिप पर मैंने  
आज तक जितनी  
पुस्तकें पढ़ी हैं यह  
उनमें सबसे अधिक  
प्रेरणादायक और  
सहायक पुस्तक है।  
- डेल कारनेगी



# मैं सेलिंग में असफलता से सफलता तक कैसे पहुँचा ?

फ्रैंक बेटगर

अनुवाद : डॉ. सुधीर दीक्षित, रजनी दीक्षित



मंजुल पब्लिशिंग हाउस

मेरी पत्नी हेज़ल को समर्पित  
जिसका प्रोत्साहन, मार्गदर्शन व प्रेरणा  
इस पुस्तक के प्रत्येक पृष्ठ में समाहित है



## मंजुल पब्लिशिंग हाउस

कॉरपोरेट एवं संपादकीय कार्यालय  
द्वितीय तल, उषा प्रीत कॉम्प्लेक्स, 42 मालवीय नगर, भोपाल-462 003  
विक्रय एवं विपणन कार्यालय  
7/32, भू तल, अंसारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली-110 002  
वेबसाइट : [www.manjulindia.com](http://www.manjulindia.com)

वितरण केन्द्र  
अहमदाबाद, बेंगलुरु, भोपाल, कोलकाता, चेन्नई,  
हैदराबाद, मुम्बई, नई दिल्ली, पुणे

फ्रेंक बेटगर द्वारा लिखित मूल अंग्रेजी पुस्तक  
हाउ आय रेज़ड मायसेल्फ़ फ्रॉम फ़ेलियर टु सक्सेस इन सेलिंग का हिन्दी अनुवाद

यह हिन्दी संस्करण 2003 में पहली बार प्रकाशित  
चौदहवां संस्करण 2016

मूल पुस्तक के प्रकाशक साइमन ऐंड शुस्टर, इन्कॉर्पोरेटेड  
के सहयोग से प्रकाशित

हिन्दी अनुवाद कॉपीराइट © 2003  
मंजुल पब्लिशिंग हाउस प्रा. लि.

कॉपीराइट © 1947, 1977 प्रेन्टिस हॉल, इन्कॉर्पोरेटेड

**ISBN 978-81-86775-46-2**

सर्वाधिकार सुरक्षित। यह पुस्तक इस शर्त पर विक्रय की जा रही है कि प्रकाशक की लिखित पूर्वानुमति के बिना इसे या इसके किसी भी हिस्से को न तो पुनः प्रकाशित किया जा सकता है और न ही किसी भी अन्य तरिके से, किसी भी रूप में इसका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है। यदि कोई व्यक्ति ऐसा करता है तो उसके विरुद्ध कानूनी कार्रवाई की जाएगी।

# इस पुस्तक के बारे में मेरे विचार

डेल कारनेगी



मैं इस पुस्तक के लेखक फ्रैंक बेटगर को 1917 से जानता हूँ। वह मुश्किल के रास्ते से होकर ऊपर पहुँचे हैं। उन्हें ज़्यादा शिक्षा पाने का मौक़ा नहीं मिला। वे ग्रेड स्कूल भी पूरा नहीं कर पाये। उनके जीवन की कहानी एक अनोखी अमेरिकी सफलता की कहानी है।

उनके पिता उनके बचपन में ही गुज़र गये थे और उनकी माँ पाँच छोटे-छोटे बच्चों के साथ रह गई थीं। जब वे ग्यारह वर्ष के थे तो उन्हें हर दिन सुबह चाढ़े चार बजे सड़क पर अखबार बेचने के लिये उठना पड़ता था ताकि वे अपनी विधवा माँ की मदद कर सकें जो अपने परिवार के भोजन की व्यवस्था के लिये कपड़े धोती थी और सिलाई करती थी। मिस्टर बेटगर ने मुझे बताया है कि कई मौक़े ऐसे आये जब उनके पास शाम के भोजन में सिर्फ़ कॉर्नमील मश और स्किमड मिल्क ही रहता था।

14 वर्ष की उम्र में उन्होंने स्कूल छोड़ दिया। वे स्टीमफ़िटर के सहयोगी बन गये। अठारह वर्ष की उम्र में वे प्रोफेशनल बेसबॉल खिलाड़ी बन गये और दो साल तक वे सेंट लुई कार्डिनल्स के लिये तीसरे बेस पर खेले। फिर एक दिन शिकागो, इलिनॉय में शिकागो क्लब्स के खिलाफ़ खेलते हुये उनकी बाँह में चोट लग गयी और उन्हें मजबूरन बेसबॉल को छोड़ना पड़ा।

वे अपने गृहनगर फिलाडेल्फिया लौट आये -- जब मैं उनसे मिला तो वे 29 वर्ष के थे, जीवन बीमा बेचने की कोशिश कर रहे थे और सेल्समैन के रूप में पूरी तरह से असफल थे। परंतु अगले बारह सालों के दौरान उन्होंने इतना धन कमा लिया कि उन्होंने सत्तर हज़ार डॉलर की जायदाद ख़रीद ली और चालीस वर्ष की उम्र में ही रिटायर हो गये। मैं जानता हूँ। मैंने यह होते देखा है। मैंने उन्हें पूर्ण असफलता से अमेरिका के सबसे सफल और सबसे अधिक आमदनी करने वाले सेल्समैनों में से एक बनते देखा है। दरअसल, मैंने कुछ समय पहले उनसे यह आग्रह किया था कि वे मेरे साथ जुड़ जायें। मैंने उनसे कहा कि मैं युनाइटेड स्टेट्स जूनियर चैम्बर ऑफ़ कॉमर्स के तत्वावधान में एक सप्ताह के जो कोर्स संचालित कर रहा था वे उसमें अपनी कहानी सुनायें। इन कोर्सों का विषय था “लीडरशिप प्रशिक्षण, मानवीय संबंध और सेल्समैनशिप।”

फ्रैंक बेटगर इस विषय पर बोलने और लिखने के सच्चे अधिकारी हैं क्योंकि उन्होंने लगभग 40000 सेल कॉल्स की हैं-- पच्चीस सालों तक हर दिन पाँच कॉल के हिसाब से।

पहला अध्याय “किस तरह एक विचार ने मेरी आमदनी और सुख को कई गुना बढ़ाया” उत्साह की शक्ति पर मेरे द्वारा सुना गया सबसे प्रेरणादायक भाषण था। उत्साह ने फ्रैंक बेटगर को असफल लोगों की श्रेणी से बाहर निकाला और उन्हें देश के सबसे अधिक आमदनी वाले सेल्समैनों में परिवर्तित कर दिया।

मैंने देखा है कि फ्रैंक बेटगर पहली बार सार्वजनिक रूप से बोलते समय किस तरह घबरा रहे थे। मैंने यह भी देखा है कि उन्होंने किस तरह पोर्टलैंड, ओरेगॉन, मियामी, फ्लोरिडा सभी जगहों में एकत्रित बड़े जनसमूह को अपनी चर्चाओं से आनंदित और प्रेरित किया। लोगों पर उनकी बातों का इतना अदभूत प्रभाव होते देखकर मैंने उनसे एक पुस्तक लिखने का आग्रह किया जिसमें उनके अनुभव हों, उनकी तकनिकें हों और सेलिंग कि उनकी फिलोसॉफी हो, ठीक उसी तरह जिस तरह वे लेक्चर प्लेटफॉर्म से देश भर में हज़ारों लोगों को सफलता के सूत्र

बताया करते थे।

तो यह पुस्तक-- जो सेल्समैनशिप पर मेरे व्दारा पढी गयी अब तक की सबसे मददगार और प्रेरक पुस्तक है-- सेल्समैनों की मदद करेगी, चाहे वे बीमा बेच रहे हों, जूते बेच रहे हों, या जहाज़ या सीलिंग वैक्स बेच रहे हों। यह पुस्तक तब भी अपना काम करती रहेगी जब फ्रैंक बेटगर इस दुनिया में नहीं रहेंगे।

मैंने इस पुस्तक का हर पेज पढा है। मैं उत्साह के साथ इसकी अनुशंसा कर सकता हूँ। एक सिगरेट के लिये आप एक मील पैदल चल सकने की बात करते हैं-- जब मैंने बेचना शुरू किया था, तो मैं इस पुस्तक की एक प्रति हासिल करने के लिये शिकागो से न्यूयॉर्क तक खुशी-खुशी पैदल चलकर गया होता, अगर यह पुस्तक उस समय उपलब्ध होती।

# मैंने यह पुस्तक किस तरह लिखी



एक दिन, संयोग से, मैं न्यूयॉर्क में उसी ट्रेन में सवार हुआ जिसमें डेल कारनेगी जा रहे थे। डेल लेक्चर देने के लिये मेम्फिस, टेनेसी जा रहे थे।

उन्होंने कहा: “फ्रैंक, मैं एक सप्ताह के कोर्सों की श्रृंखला आयोजित कर रहा हूँ जिसे युनाइटेड स्टेट्स जूनियर चैंबर ऑफ कॉमर्स ने प्रायोजित किया है। आप भी मेरे साथ इसमें आकर सेलिंग पर कुछ व्याख्यान क्यों नहीं देते?”

मैंने सोचा वे मज़ाक़ कर रहे हैं। मैंने कहा: “डेल, आप तो जानते हैं मैं कभी ग्रेड स्कूल भी पूरा नहीं कर पाया। मैं सेलिंग पर व्याख्यान कैसे दे सकता हूँ?”

डेल ने कहा: “सिर्फ़ लोगों को यह बताओ कि आपने अपने आपको सेलिंग में असफलता से सफलता तक कैसे उठाया। सिर्फ़ उन्हें यह बताओ कि आपने क्या किया।”

मैंने इस बारे में सोचा और कहा, “हाँ, मुझे लगता है मैं इतना तो कर सकता हूँ।”

कुछ ही समय बाद मैं पूरे देश में व्याख्यान दे रहे थे। हम उन्हीं श्रोताओं से पाँच रातों तक लगातार चार घंटे प्रतिदिन चर्चा करते थे। डेल आधा घंटे बोलते थे और इसके बाद मैं आधा घंटे बोलता था।

बाद में, डेल ने कहा: “फ्रैंक, आप एक पुस्तक क्यों नहीं लिखते? सेल्समैनशिप पार कोई ऐसे लोगों ने पुस्तकें लिखी हैं जिन्होंने कभी कुछ नहीं बेचा। आप सेलिंग पर एक नई तरह की पुस्तक क्यों नहीं लिखते? एक ऐसी पुस्तक जो बताये कि आपने क्या किया है-- एक पुस्तक, जो बताये कि आपने सेलिंग में अपने आपको असफलता से उठाकर सफलता तक किस तरह पाहुँचाया। अपने जीवन की कहानी बतायें। हर वाक्य में ‘मैं’ शब्द का प्रयोग करें। भाषण न दें। उन्हें सेल्समैन के रूप में अपने जीवन की कहानी बतायें।”

मैंने इस बारे में जितना सोचा, यह मुझे उतना ही अहंकारी लगा।

“मैं यह नहीं करना चाहता,” मैंने कहा।

परंतु डेल ने पूरी दोपहर मेरे साथ गुज़ारी और मुझसे यह आग्रह किया कि मैं अपनी खुद की कहानी बताऊँ, ठीक उसी तरह जिस तरह मैं लेक्चर प्लेटफॉर्म से बता रहा था।

डेल ने कहा: “हर शहर में जहाँ हमे लेक्चर देते हैं, वहाँ पर जूनियर चैंबर ऑफ कॉमर्स के बच्चे पूछते हैं कि क्या फ्रैंक बेटगर अपने लेक्चरों को पुस्तक के रूप में प्रकाशित करवाने जा रहे हैं। आपको शायद लगे कि साल्ट लेक सिटी में वह युवक मज़ाक़ कर रहा था जब उसने इस पुस्तक की पहली प्रति के लिये 40 डॉलर का एडवांस दिया था -- परंतु वह मज़ाक़ नहीं कर रहा था। वह जानता था कि उसके लिये यह पुस्तक 40 डॉलर से कई गुना ज़्यादा कीमती होगी...”

”तो, कुछ ही समय में, मैं यह पुस्तक लिख रहा था।

इन पृष्ठों में, मैंने अपनी मूर्खताओं और ग़लतियों की कहानी बताने की कोशिश की है और जो मैंने किया उसी के कारण मैं असफलता और निराशा के दलदल से ऊपर उठने में कामयाब हुआ। जब मैं सेलिंग में असफल हो चुका था तो मैं बुरी तरह निराश था। मैं सेलिंग के बारे में जैक-रैबिट (jack-rabbit) से अधिक कुछ नहीं जानता था।