क्षेत्रीय मार्गदर्शिका

THE MENTORING PROJECT

वित्तीय भण्डारीपन

ROBERT D. WOLGEMUTH

वित्तीय भण्डारीपन

ROBERT D. WOLGEMUTH

(रॉबर्ट डी. वोल्गेमुथ)

विषय-वस्तु

वित्तीय भण्डारीपन..4

परिचय: परमेश्वर के वचन को..7
अपने हृदय में छिपाना

भाग I: ऐसी सम्पत्ति जिसमें काई नहीं लगेगी............................ 10

भाग II: वह शेष राशि जो मेरे...20
जाँच वाले खाते में है

भाग III: सिद्धान्तों को कार्य में लाना 29

उपसंहार: आपका धन्यवाद..37

अन्तिम टिप्पणियाँ...39

वित्तीय भण्डारीपन

प्रस्तावना: आपके समय के लिए आपका धन्यवाद

जब मुझे एक मार्गदर्शन अभियान में भाग लेने के लिए कहा गया, जिसका उद्देश्य लोगों को धन के बारे में अपने दृष्टिकोणों पर फिर से विचार करने में सहायता करना था, तो मैंने इस अवसर को तुरन्त स्वीकार कर लिया।

मैंने ऐसा क्यों किया? इसलिए नहीं कि मैं ऐसा करने के पारम्परिक अर्थ में कोई विशेषज्ञ हूँ, परन्तु इसलिए, क्योंकि मैं सच में विश्वास करता हूँ कि इस विषय पर मेरे पास कहने के लिए कुछ है। हालाँकि, मैं एक तरह से विशेषज्ञ ही हूँ। यह छोटी सी कहानी इस बात को स्पष्ट कर देगी।

एक जवान किसी बैंक के प्रवेश कक्ष में गया। यह किसी छोटे शहर की छोटी शाखा नहीं थी, बल्कि एक बड़े शहर का प्रमुख प्रतिष्ठान था। उस लड़के ने विस्मित होकर इस विशाल और सुन्दरता के साथ सजी जगह पर दृष्टि करके चारों ओर देखा, और ध्यान दिया कि एक सजी -धजी पोशाक पहने एक व्यक्ति वहीं खड़ा है। उसके पहनावे और उसकी गरिमा को देखते हुए, और यह अनुमान लगाते हुए कि वह महत्वपूर्ण व्यक्ति होगा, लड़के ने उससे बात करने का साहस जुटाया।

उस लड़के ने कहा, “श्रीमान जी, क्या आप यहाँ काम करते हैं?”

उस व्यक्ति ने इस उत्सुक लड़के के चमकते हुए मुख को देखते हुए उत्तर दिया, “हाँ, बिलकुल, असल में मैं यहीं पर काम करता हूँ। मैं इस बैंक का अध्यक्ष हूँ।”

कुछ क्षणों के बाद उस लड़के ने वह प्रश्न पूछने का साहस किया, जिसे वह वास्तव में पूछना चाहता था। “आपको ऐसी नौकरी कैसे मिली?” फिर थोड़ा रुककर, उसने कहा: “और आप अच्छी नौकरी कैसे कर सकते हैं?”

ऐसा लगता है कि वह प्रतिष्ठित व्यक्ति इस प्रश्न के लिए पूरी तरह तैयार था।

उस बड़ी आयु वाले व्यक्ति ने कहा, “अच्छे निर्णय लेकर आप इस तरह का कोई महत्वपूर्ण काम पा सकते हो और उसे बनाए रख सकते हो।”

अधिकांश जिज्ञासु लड़कों की तरह, उस बच्चे की बात अभी पूरी नहीं हुई थी। आप शायद अनुमान लगा सकते हैं कि उसका अगला प्रश्न क्या था: उसने पूछा, “और आप अच्छे निर्णय कैसे लेते हैं?”

उस प्रतिष्ठित व्यक्ति का मुँह थोड़ा उतर गया, जब उसने चुप्पी साधकर उस सच्चाई भरे उत्तर पर ध्यान किया। वह थोड़ा रुककर बोला: “बुरे निर्णय लेकर।”

इस कहानी में जो बैंक में काम करने वाला व्यक्ति है, वह मैं नहीं हूँ, परन्तु मैं वह हो सकता हूँ। मेरे पेशेवर ब्यौरे में ऐसे बहुत सारे निर्णय मिलते हैं, जो अच्छे नहीं रहे।

और मैं उन्नीस वर्षीय कॉलेज के छात्र के रूप में लिए गए एक विशेष और जीवन को बदल देने वाले गलत निर्णय के लिए जितना आभारी रहूँ, उतना कम है।[1] जो हुआ था, उसके कारण मैंने अक्सर इस घटना को “टीकाकरण” कहकर संदर्भित किया है — जो उसी बीमारी की एक छोटी और सुरक्षित खुराक होती है, जिससे आप स्वयं को बचाने का प्रयत्न कर रहे हैं।

आप कितनी तेजी से पढ़ते हैं, इस पर निर्भर करते हुए आगे के पृष्ठों को समझने में दो या तीन घण्टे लगेंगे। यह ऐसा होगा कि जैसे आप और मैं एकसाथ दोपहर को देर तक चलने वाला भोजन कर रहे हों। इस समय में हम बहुत सारी बातें कर पाएँगे, है न?

अत:, आपके समय की भेंट के लिए आपका धन्यवाद।

आपने ये वाली कहावत तो सुनी ही होगी कि “समय ही धन है।” परन्तु असल में इसका क्या अर्थ है? क्या यह बात सच है?

चूँकि हम धन के बारे में बात कर रहे हैं, तो समय वास्तव में एक अधिक महत्वपूर्ण सम्पत्ति इसलिए है, क्योंकि इसका विस्तार अन्तहीन नहीं है। इसका एक आरम्भ और एक अन्त है। समय सीमित होता है। उदाहरण के लिए, चूँकि अधिकांश जगहों पर पत्थरों की आपूर्ति अन्तहीन होती है, इसलिए शायद बजरी से भरे एक डंप ट्रक का दाम लगभग 1,300 डॉलर ही होगा। परन्तु हीरों से भरे एक ट्रक के बारे में क्या कहेंगे? क्या आप कल्पना कर सकते हैं? इसका मूल्य बहुत अधिक होगा — अर्थात् उसका दाम कई करोड़ों में होगा।

ऐसा क्यों है? क्योंकि बजरी बनाने वाले पत्थर तो कहीं भी मिल सकते हैं, परन्तु हीरे दुर्लभ होते हैं। वे अत्यन्त दुर्लभ होते हैं। इनकी कोई अन्तहीन आपूर्ति नहीं होती। ये दुर्लभ रत्न संसार में केवल अलग -थलग जगहों पर ही मिलते हैं और इन्हें अपने अंधियारे घरों से निकालकर आभूषणों के रूप में प्रदर्शित करने के लिए अद्भुत संसाधनों की आवश्यकता पड़ती है।

हीरों की तरह ही, आपका समय भी सीमित है। आपके पास केवल इतना ही समय है। धरती पर पाए जाने वाले सबसे धनी व्यक्ति और बेघर व्यक्ति के पास बिलकुल बराबर समय होता है। यह असीमित नहीं है। आप और मैं इसका उपयोग करते हैं और यह बीत जाता है, जो फिर कभी वापस नहीं मिलता। धन की तुलना में, समय अनमोल है। इसका मूल्य कहीं अधिक है।

आप जहाँ कहीं भी रहते हैं और जो कुछ भी करते हैं, आपके शासकीय अधिकारी इसे समझते हैं। यदि आप अपनी गाड़ी की गति सीमा को पार करते हैं, तो पुलिस आपको रोक लेगी। यदि तेज गति से गाड़ी चलाने पर आपका चालान हो जाए, तो आपको जो जुर्माना भरना होगा, वह आपका धन होगा। परन्तु यदि आप कोई गम्भीर काम करते हैं, जैसे कि अपने हाथों किसी की हत्या करना, तो इसका जुर्माना कहीं अधिक गम्भीर होता है; आपको अपने समय से इसका दाम चुकाना पड़ता है — अर्थात् आपको जेल में रहना पड़ता है, जहाँ से भागने का कोई रास्ता नहीं होता।

इस क्षेत्रीय मार्गदर्शिका के आरम्भ में ही, मैं आपको यह बताने के लिए उत्सुक हूँ कि मैं आपके समय के लिए कितना धन्यवादी हूँ — यह अमूल्य धन जो आप इस बातचीत में लगा रहे हैं।

मेरी आशा, मेरी प्रार्थना, यही है कि आप जो निवेश कर रहे हैं, वह सार्थक हो।

परमेश्वर आपको आशीष दे।

रॉबर्ट वोल्गेमुथ नाइल्स, मिशिगन

परिचय:
अपने हृदय में परमेश्वर का वचन छिपाना

जब मेरी बेटियाँ बहुत छोटी थीं, मेरी दिवंगत माता ने, अर्थात् ग्रेस नाम की एक स्त्री ने उन्हें बाइबल की छब्बीस आयतें कण्ठस्थ करने में सहायता की, जिनमें से प्रत्येक अंग्रेजी भाषा की वर्णमाला के एक अक्षर से आरम्भ होती थी। इस बात का उल्लेख किया जाना चाहिए कि उन्हों ने कितनी जल्दी उन्हें अपने हृदय में बसा लिया। फिर उनके बड़े होने के वर्षों के दौरान, क्योंकि वे परमेश्वर से प्रेम करने लगीं और उसके वचन का पालन करने का संकल्प लेने लगीं, इसलिए ये छोटे-छोटे खण्ड उनके लिए इस बात का आधार बन गए:[2]

A “हम तो सब के सब भेड़ों के समान भटक गए थे” (यशा. 53:6)।

B “एक दूसरे पर कृपालु हो” (इफि. 4:32)।

C “हे बालकों... अपने माता–पिता के आज्ञाकारी बनो, क्योंकि यह उचित है” (इफि. 6:1)।

D “क्रोध से परे रह, और जलजलाहट को छोड़ दे” (भज. 39:8)।

E “हर एक अच्छा वरदान और हर एक उत्तम दान ऊपर ही से है” (याकूब 1:17)।

F “यीशु ने उन से कहा, “मेरे पीछे चले आओ, तो मैं तुम को मनुष्यों के पकड़ने वाले बनाऊँगा” (मत्ती 4:19)।

G “परमेश्वर प्रेम है” (1 यूह. 4:16)।

. . . इत्यादि।

एक पिता के रूप में, मैंने अपनी बेटियों के जीवन में ही राजा दाऊद के विचारों की सामर्थ्य देखी, जब उसने सम्भवतः अपने पुत्र सुलैमान के लिए ये शब्द लिखे: "मैंने तेरे वचन को अपने हृदय में रख छोड़ा है, कि तेरे विरुद्ध पाप न करूँ" (भज. 119:11)। परमेश्वर के कालातीत वचन को अपने जीवन में उतारने से आपको (और मुझे भी) अपने आसपास की बुराइयों से लड़ने में सहायता मिलती है। यह एक साफ -सुथरी सच्चाई है।

जब मेरी बेटी जूली हाई स्कूल में सीनियर थी, तो उसकी सहपाठियों ने फ्लोरिडा में सीनियर हॉलिडे मनाने का निर्णय लिया। जूली और उसकी माता, अर्थात् मेरी दिवंगत पत्नी, बॉबी ने इस यात्रा के बारे में बातचीत की, जिसमें और कौन-कौन जा रहा है, कौन-कौन जिम्मेदार बड़े लोग जा रहे हैं, सुरक्षा और पहनावे से जुड़ी हर बात शामिल थी। जूली के मन में एक विशेष तरह की तैराकी की पोशाक थी, परन्तु उसकी माता उस पर अधिक आश्वस्त नहीं थी।

जैसा कि एक माता के रूप में बॉबी ने कई बार किया था, उसने इस बारे में प्रार्थना की कि वह जूली को कैसे सलाह दे। और फिर उसके मन में आचरण से जुड़े परमेश्वर के वचन के बारे में एक विचार आया।

बॉबी ने एक शाम रात्रिभोज के समय कहा, "जूली, तुम अब कई बातों के बारे में स्वयं निर्णय लेने के लिए काफी बड़ी हो गई हो। यह उनमें से एक है, परन्तु मैं चाहती हूँ कि कोई निर्णय लेने से पहले तुम प्रभु की खोज करो। जब तुम ऐसा करोगी, तो तुम्हारे पिताजी और मैं तुम्हारा साथ देंगे।"

फिर बॉबी ने एक प्रस्ताव रखा: "यदि तुम पहाड़ी उपदेश को कण्ठस्थ कर लो और ऐसा करते हुए प्रभु से मार्गदर्शन माँगो, तो तुम अपनी तैराकी की पोशाक के बारे में स्वयं निर्णय ले सकती हो।"

इस तरह की बड़ी चुनौती को कभी न ठुकराने वाली जूली सहमत होकर अगले कई सप्ताहों तक मत्ती 5 -7 अध्याय को याद करती रही। यह उस समय की बात है, जब अमरीका में हर किशोर के पास मोबाइल फोन नहीं था, अत: जूली ने 3x5 के कार्डों पर ये आयतें लिख लीं और वह उन्हें हर जगह साथ ले जाती थी।

यीशु के सन्देश के ठीक बीच में, उसका सबसे प्रसिद्ध उपदेश, यह है:

> अपने लिये पृथ्वी पर धन इकट्ठा न करो, जहाँ कीड़ा और काई बिगाड़ते हैं, और जहाँ चोर सेंध लगाते और चुराते हैं। परन्तु अपने लिये स्वर्ग में धन इकट्ठा करो, जहाँ न तो कीड़ा और न काई बिगाड़ते हैं, और जहाँ चोर न सेंध लगाते और न चुराते हैं। क्योंकि जहाँ तेरा धन है व हाँ तेरा मन भी लगा रहेगा (मत्ती 6:19-21)।

इस लेख को लिखते समय, जूली लगभग पचास वर्ष की आयु की है, और वह आपको बताएगी कि उसकी माता के द्वारा "परमेश्वर के वचन को अपने हृदय में छिपाने" की चुनौती, प्रभु के साथ उसकी यात्रा में एक महत्वपूर्ण अनुभव था।[3]

इस क्षेत्रीय मार्गदर्शिका के अगले कुछ पृष्ठ पहाड़ी उपदेश के इन शब्दों को लेंगे — जो केवल उनमें से चौवालीस हैं — और जब हम इस बात पर विचार करेंगे कि धन के बारे में कैसे सोचा जाए, तो उनकी सामर्थ्य को उजागर करेंगे। परन्तु यह किसी और का धन नहीं, बल्कि हमारा धन है। और मैं अपना पूरा प्रयत्न करूँगा कि मैं सबसे महत्वपूर्ण बातों पर प्रकाश डालते हुए पारदर्शी रहूँ।

अक्सर जब नैन्सी और मैं कोई सन्देश रिकॉर्ड करने या श्रोताओं को सम्बोधित करने की तैयारी करते हैं, तो हम एक बहुत ही सरल प्रार्थना करते हैं: "हे प्रभु, जब हम बोलें तो हमें अपनी बुद्धि दे। हमें अपने सत्य से भर दे। और हम ऐसा कुछ भी न कहें, जिसे हमने स्वयं अनुभव न किया हो। हमें पहले आगे जाने में सहायता कर।"

जैसे-जैसे आप आगे बढ़ते हैं, तो आपके लिए मेरी यही प्रार्थना रही है।

"हे प्रभु, आगे होने वाली बातों के माध्यम से अपने मित्र की अगुवाई करते समय मुझे बुद्धि दे। और मैं अमूर्त रूप से कुछ भी न कहने पाऊँ। मैं केवल ठोस सत्य बोलना चाहता हूँ। मैं ऐसा कोई उपदेश न देने पाऊँ, जिसका मैंने अभ्यास न किया हो। मुझे पहले आगे जाने में सहायता कर। आमीन।"

चर्चा एवं मनन:

1. आपके माता-पिता अपने धन के साथ कैसा व्यवहार करते थे? क्या उन्होंने आपको भण्डारीपन के बारे में सिखाने का प्रयत्न किया?
2. आपका अपना खर्चा करने और बचत करने और दान देने का क्या अनुभव क्या रहा है?

1
ऐसी सम्पत्ति जिसमें काई नहीं लगेगी

यहाँ आरम्भ से ही कुछ चुनौतीपूर्ण शब्द मिलते हैं:

“अपने लिए... इकट्ठा न करो...”

वैसे, मेरे पास एक बहुत ही बढ़िया व्यवसाय का विचार है। असल में, मैं एक वित्तीय साझेदार की खोज में हूँ और आशा करता हूँ कि मैं आपको अपने साथ जुड़ने के लिए मना लूँगा।

अब विचार यह है कि अमरीकी लोगों के पास इतना सारा सामान है कि वे उसका उपयोग तक नहीं कर पाते। असल में, यह इतना अधिक है कि वे ये तक भूल गए हैं कि वह वास्तव में क्या है। अत:, आइए उन्हें अपने घर से दूर एक तटस्थ जगह के लिए भुगतान करने का अवसर दें, जहाँ वे इसे इकट्ठा कर सकें। हम इमारतें बनाएँगे, — अर्थात् वे छोटे-छोटे गोदाम होंगे — जहाँ ये लोग जिनके पास बहुत सारा सामान है, अपनी वस्तुएँ रखकर हमें धन दे सकें। हमें लोगों को उन सामानों तक जो उनके पास हैं, परन्तु उन्हें याद नहीं रहते, निजी पहुँच देने के अतिरिक्त कुछ नहीं करना होगा।

ये पागलपन है। है न?

सन् 1950 के दशक में, अमरीका में आत्म-भण्डारण नाम के इस विचार का सपना देखा गया था। जो ऐसी पहली भण्डारण सुविधा थी, जिसमें किराएदार को उस बन्द भण्डारण स्थान पर विशेष अधिकार प्राप्त थे, जिसके उपयोग के लिए वे भुगतान कर रहे थे, और जो सबसे पहले सन् 1958 में फ्लोरिडा के फोर्ट लॉडरडेल में कोलम परिवार के द्वारा खोली गई थी। इस कम्पनी को सामान्य रूप से लॉडरडेल भण्डारण कहा जाता था।

सन् 1960 के दशक तक, यह विचार पूरे अमरीका में फैल गया था। इसी दशक के दौरान, टेक्सास के ओडेसा के रस विलियम्स नाम के एक व्यक्ति ने A1 U-Store-It भण्डारण व्यवसाय की स्थापना की। यद्यपि वह तेल उद्योग में काम करते थे, परन्तु उन्हें अपने खाली समय में मछली पकड़ने में आनन्द मिलता था। उन्हें अपने मछली पकड़ने

के उपकरण रखने के लिए एक जगह की आवश्यकता थी और उन्होंने सोचा कि दूसरों को भी जिन सामानों को वे प्रतिदिन उपयोग नहीं करते, उन्हें रखने के लिए एक जगह होने से लाभ मिलेगा।[4] उन्होंने कई अपार्टमेंट खरीदे और भण्डारण के लिए दूसरों को वह जगह किराए पर दे दी। वह उस समय की बात है। आज के समय में, पचास हज़ार से अधिक भण्डारण इकाई व्यवसाय फल-फूल रहे हैं।[5] ये एक बढ़िया विचार है, है न?

बहुत समय पहले, यीशु ने हमें चेतावनी दी थी कि हम पृथ्वी पर धन "इकट्ठा" न करें। "... पृथ्वी पर धन..." यह गम्भीर अवज्ञा कैसे है?

तीन वर्ष पृथ्वी पर रहते हुए, यीशु ने धन के बारे में बहुत कुछ कहा। असल में, उसने जो कुछ भी कहा, उसका पंद्रह प्रतिशत प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से इसी विषय से जुड़ा हुआ था। स्पष्ट है कि यह बात उसके लिए महत्वपूर्ण थी। पहाड़ी उपदेश के उस हिस्से में, जिसका मैंने पहले उल्लेख किया था, उसने पैसों को "धन" कहा है, जो यह बताने के साथ-साथ कि पैसा क्या है, यह बताता भी है कि यह क्या करता है।

धन होने से हम आराम से जीवन बिता सकते हैं, सामान खरीद सकते हैं और जगह-जगह जा सकते हैं। धन यही करता है। परन्तु कभी-कभी धन होने से सुरक्षा की भावना भी उत्पन्न होती है। धन से जो कुछ होता है, यह उसका अमूर्त भाग है। और यह खतरनाक हो सकता है।

और रैंडी अल्कोर्न ने अपनी उत्कृष्ट रचना, *"द ट्रेजर प्रिंसिपल" (The Treasure Principle)* में लिखा है, "हम अपना धन कैसे सम्भालते हैं, यह इस बात पर बहुत प्रभाव डालता है कि हम बाकी बातों के बारे में कैसे सोचते हैं।" वह आगे कहते हैं, "हमारे आत्मिक जीवन और हम धन के बारे में कैसे सोचते हैं और उसे कैसे काम में लाते हैं, इनके बीच में एक बुनियादी रिश्ता है।"[6]

उदाहरण के लिए, तीन अलग-अलग सुसमाचार यीशु की एक जवान वकील से हुई मुलाकात की कहानी बताते हैं।[7] इस वृत्तांत में, एक धनी, शिक्षित व्यक्ति, जो उन वस्तुओं की शक्ति से संतुष्टि पाने का आदी था, जिनको वह मोल ले सकता था, उसने एक ईमानदार प्रश्न पूछा। प्रेमपूर्वक, परन्तु बहुत सीधे तौर पर, यीशु ने आत्मिक और आर्थिक को अलग करके उसे एक स्तर पर ला दिया। मूल रूप से, मसीह ने उसे बताया कि उसका धन उसके अनन्त जीवन का टिकट नहीं होगा। और यह उस समय भी सच था और अब भी सच है।

और "धन" के बारे में क्या कहें? वह वास्तव में क्या है?

मेरी दिवंगत पत्नी, बॉबी को गैराज सेल बहुत पसंद थी। इससे मेरा अर्थ है कि उसे सचमुच यह बहुत पसंद थी। अपनी गाड़ी के ब्रेक की सेहत की जाँच करने का एक तरीका यह था कि जब हम हाथ से बना हुआ "आज यहाँ गैराज सेल है" का सूचनापट्ट देखते थे, तो हम उन्हें चुनौती देते थे।

अत: एक कर्तव्यनिष्ठ पति की तरह, मैं उसे वहाँ उतारकर गाड़ी को पार्किंग में खड़ी कर देता हूँ — और कभी-कभी सड़क से एक चौथाई मील दूर खड़ी करता हूँ — और इन सब बिकाऊ सामान के बीच में मिल जाता है। अक्सर, उन पर दाम की एक डोरी से लटकी हुई छोटी-छोटी सफेद रंग की चिप्पियाँ लगी होती थीं, जिन पर लिखा होता था कि उसका मालिक उन्हें कितनी रकम के बदले में बेचने के लिए तैयार है।

जब बॉबी लेन-देन करती है, तो वहाँ अक्सर मोलभाव होता था — जो संसार के किसी और बाज़ार में होने वाले शोरगुल के माहौल जैसा होता था। जब दाम पर सहमति हो जाती, तो मैं एक अच्छे सिपाही की तरह लूट का माल गाड़ी में लाद लेता।

परन्तु, वापस उस छोटी सी दाम वाली चिप्पी पर आते हैं। किसी वस्तु का दाम कौन निर्धारित करता है? आप जानते हैं न? दाम तो मालिक ही निर्धारित करता है। अत:, जब यीशु अपने श्रोताओं को पृथ्वी पर धन इकट्ठा करने के बारे में चेतावनी दी, तो वह अच्छी तरह से जानता है कि इन सामानों का मूल्य वे ही निर्धारित करते हैं। असल में, यह पूरी तरह से मनमानी से भरी बात है। यदि मैं गैराज सेल लगा रहा हूँ और मैं अपना ग्रैंड पियानो बीस डॉलर में बेचना चाहता हूँ, तो मैं ऐसा कर सकता हूँ। पियानो तो मेरा है। और यदि मैं अपने व्हाइट हाउस के कफलिक्स पचास हज़ार डॉलर में बेचना चाहता हूँ, तो ऐसा करने के लिए भी वे मेरे ही हैं।

अपने "पृथ्वी पर धन" के नियंत्रण से बचने का तरीका है कि मैं उनका मूल्य कम कर दूँ। मैं इसमें जितना बेहतर हूँ, मेरे सांसारिक खज़ानों का मेरे हृदय पर नियंत्रण होने की सम्भावना उतनी ही कम होगी।

कीड़े, काई और चोर

अपने धन को "सुरक्षित" रखने से मुझे उस पर नियंत्रण मिलता है। मैं उसे वहीं छोड़ सकता हूँ, जहाँ वह है या जब चाहूँ आकर उसे ले सकता हूँ।

परन्तु "पृथ्वी पर धन" को गले से लगाने की एक विशेष बात यह है कि कभी-कभी उसकी सुरक्षा मेरे हाथ में नहीं होती। मेरे पास इतनी सामर्थ्य नहीं है कि मैं अपने पुराने ऊनी स्वेटर को खाने के लिए कीड़ों को आने से मना कर दूँ। मैं उस जले हुए, गहरे भूरे रंग के पदार्थ को नियंत्रित नहीं कर पाता जो मेरे उपकरणों को जाम कर देता है या मेरी पुरानी घड़ी की बैटरी में रिसाव कर देता है। और यदि मैं अपने घर में एक उच्चस्तरीय सुरक्षा व्यवस्था भी लगा लूँ, तो भी दुष्ट लुटेरे मेरे घर को निशाना बना सकते हैं।

इन बातों पर मेरा नियंत्रण बहुत कम है या बिलकुल भी नहीं है।

अत: इस पृथ्वी के धन के असुरक्षित होने के कारण, यीशु हमें चेतावनी दे रहा है कि हम इसे इकट्ठा न करें और न ही इससे प्रेम रखें। अन्त में हमारा स्नेह निराशा में बदल जाएगा।

स्वर्ग में धन

फिर से, यहाँ एक तरीका दिया गया है, जिससे हमारे मित्र रैंडी अल्कोर्न ठीक-ठीक बताते हैं कि यह धन क्या है:

> "यीशु हमारे छोटे-छोटे दयालु कार्यों का, अर्थात् उन सारे कामों का हिसाब रखता है। 'जो कोई इन छोटों में से एक को मेरा चेला जानकर केवल एक कटोरा ठण्डा पानी पिलाए, मैं तुम से सच कहता हूँ, वह किसी रीति से अपना प्रतिफल न खोएगा" (मत्ती 10:42)।
>
> कल्पना कीजिए कि स्वर्ग में एक शास्त्री आपकी हर भेंट को एक पुस्तक में लिख रहा है। आपने पड़ोस के बच्चे को जो साइकिल दी, बन्दियों को जो पुस्तकें दीं, कलीसिया को, मिशनरियों को और गर्भावस्था केन्द्र को जो मासिक चेक दिए। सब कुछ लिखा जा रहा है।"[8]

ये बातें ही स्वर्गीय धन है और यह कीड़ों, काई या लुटेरों के लिए असुरक्षित नहीं है।

एक शुद्ध मिट्टी या चीनी मिट्टी से बने सूअर अर्थात् गुल्लक के आकार के बर्तन पर हथौड़ा मारने की हिंसा से मुझे हमेशा डर लगता था। एक जवान लड़के के रूप में, अपनी सम्पत्ति को एक टूटने वाले सूअर में डालना और फिर, इस गुल्लक[9] को चकनाचूर करके वह पैसा निकालने का निर्णय, मुझे कभी भी आकर्षक नहीं लगा।

परन्तु मेरे पास अपना पैसा छिपाने की एक जगह अवश्य थी, जहाँ मैं उसे सुरक्षित रखता था। चूँकि उसकी समय सीमा समाप्त हो चुकी है, इसलिए मैं आपको बता सकता हूँ कि मैंने अपनी नकदी कहाँ छिपाई थी।

जब मैं तीसरी कक्षा में था, तब से मैं व्यावसायिक नौकरी कर रहा हूँ। अपने परिवार के लिए काम करने वाले एक किसान का एकलौता बेटा होने के रूप में,[10] मेरे पिता भी इससे कम की आशा नहीं रखते थे। वहाँ न तो कोई सामूहिक कार्यक्रम था और न ही कोई व्यावसायिक सम्भावना, इसलिए मैं बिजनेस कार्ड नहीं रखता था।

यदि मेरे पास कोई कार्ड होता, तो वह कुछ इस तरह दिखता:

बॉबी वोल्गेमुथ

अखबार वाला

"मेरे पास साइकिल है, मैं पहुँचा दूँगा।"

एक पैसा प्रति अखबार के हिसाब से, मेरा वेतन मिलने के दिन आनन्द मनाने के लिए सबसे उपयुक्त होते थे। मैं अपनी प्यारी साइकिल पर सवार होकर व्हीटन शहर के बीचोंबीच किनारे की ओर तेजी से निकल जाता। रोकड़िए की खिड़की वाले काउंटर पर सौ डॉलर के छोटे-छोटे मुड़े-तुड़े नोट रखकर, मैं पूछता, "क्या मुझे सौ डॉलर का नोट

मिल सकता है ... और क्या आपके पास एकदम नया वाला है?"

रोकड़िया हमेशा इस पर मुस्कुरा देता और मुझे "डॉलर" थमा देता।

उस नोट को एक बार सावधानी से मोड़कर, मैं अपनी पीछे वाली जेब में रख लेता। बैंक के सामने खड़ी अपनी साइकिल पर लौटकर, मैं वह करारा नोट मेरे माता-पिता के घर ले जाता, जहाँ मैं रहता था। मैं सीधा बाथरूम में जाता, जो मेरे भाई केन और मेरे साझा शयनकक्ष से सटा हुआ था। यह सुनिश्चित करके कि मेरे पीछे से दरवाजा बन्द है और ताला लगा हुआ है, मैं स्प्रिग वाले टॉयलेट पेपर होल्डर को छोटा करके निकाल देता। क्रोम इंटरलॉकिग कवर को खोलकर और स्प्रिग को बाहर निकालकर, मैं सौ डॉलर का नोट रोल करके उसके भीतर रख देता, और उसके बाद सब कुछ वहीं रख देता जहाँ वह था। यही मेरी गुप्त बात थी। किसी को सन्देह नहीं होता था। मेरा पैसा सुरक्षित था। गुल्लक को तो भूल ही जाओ।

जन्म लेने के क्रम में, मैं चौथे स्थान पर था। दो वर्ष के अन्तराल वाले मेरे दो भाई और बड़ी बहन पाठशाला की पढ़ाई के लिए गाड़ी चला रहे थे। रूथ कॉलेज में थी और मेरे पिताजी व्यूशन फीस के बोझ तले दबे हुए थे। एक दिन वे मेरे पास एक अनुरोध लेकर आए: "तुम्हारे पिताजी को कर्जा चाहिए।" उन्होंने यह बात अपने बारे में तृतीय पुरुष में कही, — और कभी-कभी शर्मिंदा या थोड़ा घबराए हुए होने पर वे ऐसा करते थे। हल्की सी मुस्कान बिखेरते हुए, उन्होंने आगे कहा, "जब किसी दिन तुम कॉलेज में जाओगे, तो मैं तुम्हारी भरपाई कर ने का अपना पूरा-पूरा प्रयत्न करूँगा, परन्तु अभी मुझे थोड़ी सहायता चाहिए।"

मैं बाथरूम में अपने रोल किए हुए खजाने के पास गया और जो कुछ भी मेरे पास वहाँ था, उसे उन्हें दे दिया। जब तक मैं हाई स्कूल में नहीं पहुँच गया और मुझे कोई अच्छी नौकरी नहीं मिल गई, तब तक मैं अपने पिता की प्रत्येक अखबार-के-लिए-एक-पैसे जितना धन देकर आर्थिक सहायता करता रहा। मैंने ऐसा कई बार किया।

मेरे पिताजी जब भी मेरे पास "कर्जा" माँगने मेरे कमरे में आते, तो मुझे कभी चेतावनी नहीं देते थे। इसने मुझे बहुत छोटी आयु में ही अपने खजाने को खुले हाथों से थामे रखना सिखाया। मैं अपने बड़े भाई -बहनों का पालन-पोषण करने में सक्षम होने का आनन्द कभी नहीं भूलूँगा।

अब मैं आपको जल्दी से यह आश्वासन दिला दूँ कि यह रवैया कोई "एक बार में ही समाप्त हो जाने वाला" नहीं था। यह कुछ ऐसी बात है, जिस पर मैंने तब से कई बार विचार किया है और इसे अपनाया है। और जैसे-जैसे मैं बड़ा होता चला गया, वैसे वैसे पैसा खर्च न करना उतना ही कठिन होता गया।

मैं बड़ी कठिनाई से प्रतीक्षा कर पाता हूँ

ठीक है, अब मैं एक तेज गेंद फेंकता हूँ, जो हो सकता है कि खतरनाक रूप से आपकी ठोड़ी के पास होती हुई जाए।

मैं आपको कुछ ऐसा बताने वाला हूँ, जिससे हो सकता है कि आपको क्रोध आ जाए। कोई ऐसी बात जिससे हो सकता है कि आपका पेट खराब हो जाए।

अच्छे कारणों से, आप शायद इस क्षेत्रीय मार्गदर्शिका को इस समय नीचे रख देंगे और आगे नहीं पढ़ेंगे। आप मुझसे इस बुरी खबर को दूर करने और ये बातें अपने तक ही रखने के लिए कहेंगे।

है न? ठीक है।

चूँकि आप अभी भी पढ़ रहे हैं, इसलिए मैं कुछ ऐसा कहने वाला हूँ, जो आपको परेशान कर सकता है। रुके रहने के लिए आपका धन्यवाद।

तैयार हो?

"जब हमारे पैसों की — अर्थात् अपना पैसा खर्च करने की — बात आती है, तो आप और मैं अक्सर गलत निर्णय लेते हैं।"
यह बात सच है।

क्या आप अब भी मेरे साथ हैं? अच्छा है।

और अपनी खर्च करने की आदतों के बारे में जो बात मैंने कही, वह शायद सही क्यों है?

क्योंकि आप और मैं तुरन्त संतुष्टि पाने वाली संस्कृति में रहते हैं। हमें "खरीदारी" करने के लिए कहीं जाने की भी आवश्यकता नहीं है। मॉल तो यहाँ हमारे हाथ में ही है। यदि हमें कुछ चाहिए, तो हम कल ही उसे प्राप्त कर सकते हैं। और हो सकता है कि आज भी प्राप्त कर लें।

कई बड़े लोगों को प्रतीक्षालय विभाग में ऊँचे अंक नहीं मिलते। मैं भी उनमें से हूँ। क्या आप भी यातायात की ऐसी बत्तियाँ हैं, जिनको लाल से हरी होने में बहुत समय लगता है? माइक्रोवेव में पॉपकॉर्न बनने में बहुत समय लगता है। जब हमारा बच्चा या पोता कोई ऐसी कहानी सुनाने की प्रयत्न कर रहा होता है, जिसका सच में हमारे जीवनों से कोई लेना-देना नहीं होता, तो हम अधीर होकर आगे-पीछे हो जाते हैं।

अत:, यह ठीक है कि हम अधीर हैं। इसे समझाने का एक तरीका यह है कि जब खर्च करने की बात आती है, तो मुझे लगता है कि लोग दो तरह के होते हैं — खर्च करने वाले और खाने वाले। मैं आपको यह सलाह दे रहा हूँ कि पहले खर्च करने वाले बनें, उसके बाद आप खाने वाले बन पाने में सक्षम होओगे।

मुझे इस बात को समझाने की अनुमति दें।

कई वर्ष पहले, जब मैं इलिनोइस के व्हीटन में रहने वाला एक किशोर था, तो हमारे मित्र, हैलीन दम्पत्ति, सड़क से कुछ खण्ड दूर रहते थे। उनके पीछे वाले विशाल अहाते में एक छोटा सा तालाब था। पहली बार जब मैंने वह तालाब देखा, तो उस समय पर हम शिकागो क्षेत्र में दर्ज की गई सबसे ठण्डी सर्दियों में से एक का अनुभव कर रहे थे। उनके छोटे से पानी के गड्ढे पर जमी बर्फ उनकी बड़ी गाड़ी को सुरक्षित रूप से खड़ी करने के लिए पर्याप्त मोटी लग रही थी। उन्होंने अपनी गाड़ी को समझदारी के साथ गैराज में रखा, जहाँ उसे होना चाहिए था।

उन्होंने अपनी गाड़ी को तालाब से दूर क्यों रखा? क्योंकि उनकी छोटी झील का आधा हिस्सा जमा नहीं था और उस पर अपनी गाड़ी खड़ी करने का प्रयत्न करने से वह डूब सकती थी।

मैंने श्रीमती हैलीन से पूछा कि उनका तालाब आधा ठोस और आधा तरल क्यों है।

उन्होंने उत्तर दिया, "जंगली बत्तखों के कारण।" मैंने यह सुन तो लिया, परन्तु मेरा दिमाग काम नहीं कर रहा था। मैं बत्तखों और बर्फ के बीच का रिश्ता समझ नहीं पा रहा था। और, यदि आपके पीछे वाले अहाते में कोई जमा हुआ तालाब न हो या आपने बत्तखों की आदतों और खान -पान पर शोध न किया हो, तो इसे आप भी नहीं समझ पाएँगे।

उन्होंने मुझे वह उत्तर समझाया और मैं उसे भूला नहीं हूँ। उसका सार यह है कि जंगली बत्तखें हर तरह की जलीय वनस्पतियों के साथ-साथ छोटी मछलियाँ या मांसपेशियाँ भी खाती हैं। परन्तु सर्दियों में इन आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए, उनका भोजन सुलभ होना चाहिए। बर्फ से ढका जलाशय इन जीवों की भूख को शान्त करने के लिए कुछ भी नहीं देता।

अत:, हमारे मित्रों के पीछे वाले अहाते में सबसे ठण्डे दिनों में भी, जंगली बत्तखें बारी -बारी से अपने पंखों और छोटे जालीदार पैरों से पानी को हिलाती रहती थीं। जब पानी पूरी तरह से शान्त होता था, तभी वह जमता था, इसलिए ये बत्तखें — जिन्हें मैंने "खर्च करने वाला" कहने का चुनाव किया है — सतह पर ही हिलती रहती थीं, और स्वयं को कुछ न करने या बिना प्रतीक्षा किए खाने का असफल प्रयत्न करने की सुविधा से वंचित रखती थीं। खाने के बजाय, उन्होंने पंख फड़फड़ाए। इससे उनकी भूख बनी रहती थी।

यदि आप बस कुछ मिनट के लिए रुक जाएँगे, तो मेरे बत्तख वाले मित्र इसका एक रूपक हैं, जो हमें आगे बढ़ाता है। एक छोटे से तालाब की सतह पर पानी और आपके पैसों में कुछ -कुछ समानता है। ऊपर मैंने जिस खाने का उल्लेख किया है, वह सुलभ और संतोषजनक केवल इस कारण से था, यदि ये बत्तखें अपनी तात्कालिक संतुष्टि की इच्छा को दबा कर बारी-बारी से पंख फड़फड़ातीं। मुझे निश्चय है कि वे पंख फड़फड़ाने के बजाय उसे खा जातीं। यह तो और भी अधिक लाभकारी है। परन्तु यदि वे पंख नहीं फड़फड़ातीं, तो तालाब जम जाता और वे भूखी मर जातीं।

इसका अर्थ यह है कि मैं अपना पैसा अभी खर्च करना अधिक पसंद करूँगा — इससे जो भी खरीदा जाएगा, मैं उसे खाऊँगा। परन्तु यदि रात्रिभोज के समय, मैं अभी खाने के अपने आवेग को न रोकूँ, तो हो सकता है कि मेरा पैसा पहले ही खर्च हो चुका हो। या जा चुका हो। जम गया हो।

जब मैं कोई ऐसी वस्तु देखता हूँ, जो मुझे चाहिए — मुझे सच में चाहिए — तो तुरन्त मेरा आवेग होता है कि उसे ले लूँ। जब मैं बच्चा था, तो इस तरह के आवेगों को पूरा करना एक सपना था। अब जब मैं बड़ा हो गया हूँ, तो जब मैं सचमुच "हाँ" कह सकता हूँ, तब "न" कहना मेरे लिए एक गम्भीर चुनौती हो सकती है। यह दु: ख की बात है कि कभी-कभी यह आवेगशीलता मेरी आशाओं की पूरा नहीं कर पाती। शायद आप मेरी इस परेशानी से सहमत हों।

क्योंकि मैं ऐसे घर में पला-बढ़ा हूँ, जहाँ बिना कुछ दिए कुछ पाने जैसी कोई बात नहीं होती, हर काम का — चाहे वह अच्छा हो या अच्छा न भी हो — एक दुष्परिणाम होता है। यदि मेरी जेब में पैसा होता, तो वह कमाया हुआ होता।[11] इस कारण से, जुआ खेलना एकदम मना था। स्पष्ट रूप से मना था।

और यह अच्छी बात है, क्योंकि जब कभी भी मैंने इसमें सफल होने का प्रयत्न किया, तो उसके परिणाम बहुत बुरे रहे।

बचपन में, ऐसा लगता था कि मैं अकेले ही अपनी पसंद की मेजर लीग बेसबॉल टीम की जीत का सिलसिला यह शर्त लगाकर तोड़ सकता हूँ कि वे एक और मैच जीतेंगे। यदि आप भी कब्स के प्रशंसक हैं, तो मुझे खेद है कि सन् 2016 तक, मैं उनकी लगातार विफलता का कारण बना रहा।

जो मेरे साथ हुआ, अर्थात् वह टीकाकरण जिसका उल्लेख मैंने आरम्भ में किया था, वह यही था। कॉलेज में, मैंने संयुक्त राज्यों के बचत बॉन्ड्स का उपयोग करके एक श्रृंखला -पत्र जल्दी-से-धनी-बनो योजना में भाग लिया। इंटरनेट पर वायरल होने वाली बातों का एक अग्रदूत, यह एक ऐ सा पत्र था, जो प्राप्तकर्ताओं को प्रतियाँ बनाने, दो और बचत बॉन्ड खरीदने, और अपने पत्र, सूची और बॉन्ड को अपने दो मित्रों को बेचने के लिए प्रोत्साहित करता था, और वे भी प्रतियाँ बनाकर उन्हें अपने आसपास के मित्रों को देते। मैं अपने दोनों पत्रों और उनके साथ के बचत बॉन्डों को कुल 75 डॉलर में बेचकर अपना पूरा पैसा कमा लेता। इस विषय में, उस पत्र में वादा किया गया था कि यदि आप पर्याप्त संख्या में लोगों को इसमें भाग लेने के लिए प्रेरित कर लें, तो आप रातोंरात धनी बन जाएँगे।

जैसे ही यह वास्तव में आरम्भ होने वाला था, तो हमारे छात्रों के डीन, सैम डेलकैंप ने मुझे अपने कार्यालय में बुलाकर कहा कि इसे बन्द कर दो, अन्यथा मुझे विद्यालय से निकाल दिया जाएगा। मैंने इस कठोर दण्ड के बारे में उनसे बहस करने के बारे में सोचा, परन्तु उनके मुख की भाव-भंगिमा मुझे स्पष्ट रूप से बता रही थी कि वहाँ बातचीत की कोई जगह नहीं है।

उस रात और अगली कुछ रातों में, मैंने परिसर के हर पुरुष छात्रावास के एक -एक द्वार पर जाकर अनुरोध किया कि उस श्रृंखला-पत्र को बन्द कर दिया जाए। मैंने हर पुरुष से यह भी पूछा कि उस पत्र को तुरन्त बन्द करने से उसे व्यक्तिगत् रूप से कितनी हानि होगी। मैंने सारी जानकारी एक छोटी सी स्पाइरल जिल्द वाली नोटबुक में लिख ली और हर एक को पैसा वापस करने का वादा किया। इसके कारण मुझे अगली गर्मियों में हुए निर्माण कार्य से मिली लगभग सारी मजदूरी गँवानी पड़ी, जो हज़ारों डॉलर थे।

मेरे लिए नियमित, साधारण ज़ुआ खेलना बहुत ही बुरा रहा है।

और कॉलेज के छात्र के रूप में मुझे मिले उस "टीकाकरण" की वजह से, मुझे असली पैसों से जुआ खेलने का मोह नहीं होता। हाल ही में लॉटरी का भुगतान एक अरब डॉलर से अधिक हो गया। मैं अपने इलाके की किराना की दुकान की सामान देने वाली मेज पर खड़ा हुआ लोगों को टिकट खरीदने के लिए बीस डॉलर के नोट थमाते हुए देख रहा था। उनमें मैं नहीं था। जैसा कि मैंने कहा, मुझे टिकट खरीदने का कोई मोह नहीं है।

अत:, जुए के अंकपटल पर, मैं बहुत बढ़िया कर रहा हूँ। हालाँकि, इससे पहले कि आप मुझे एक बेहद अनुशासित निवेशक के रूप में मान्यता देने के मोह में पड़ जाएँ, आइए मैं आपको एक गुप्त जगह पर ले चलता हूँ। असल में, आइए हम इसे बहुवचन में — गुप्त जगहें कहें।

भले ही संसार के अधिकांश लोगों की तुलना में मैंने बड़ा आरामदेह जीवन बिताया है, फिर भी पिछले कुछ वर्षों में मैंने स्वयं को असंतोष की भावना से जूझता हुआ पाया हूँ। जैसे बिना किसी प्रयत्न के किसी गाँव में जाने वाली सड़क पर गाड़ी का पहिया गड्ढे में धँस जाता है, वैसे ही जब मुझे अपने से बढ़कर कुछ बेहतर दिखता है, तो मेरी तुलना करने की — और प्रतिस्पर्धा करने की स्वाभाविक प्रवृत्ति होती है, भले ही किसी ने उस खेल को जीतने के बारे में कुछ न कहा हो।

व्यापार में इस बात ने मेरे लिए अच्छा काम किया है। मोल-भाव करने में हारने के लिए मैं अधिक प्रशंसक नहीं रहा, परन्तु मेरे हिस्से में कई विजय भी आई हैं। बल्कि रिश्तों और जीवन में, मेरी प्रतिस्पर्धा करने की भावना हमेशा एक बदला लेने वाला बनने की क्षमता रखती है। उन दिनों जब मैं बहुत रैकेटबॉल खेलता था, तो मुझे अपने प्रतिद्वंदी को बुरी तरह हराना बहुत अच्छा लगता था। परन्तु — और कृपा करके मेरी बात सुनें — इससे मैं दूसरे व्यक्ति से बेहतर व्यक्ति नहीं बन गया। परन्तु आनन्दित होने की परीक्षा हमेशा बनी रहती थी।

और फिर यीशु का वर्णन करते हुए प्रेरित पौलुस के शब्द किसी गरम पानी के झरने की तरह उमड़ पड़ते हैं: "जैसा मसीह यीशु का स्वभाव था वैसा ही तुम्हारा भी स्वभाव हो; जिसने परमेश्वर के स्वरूप में होकर भी परमेश्वर के तुल्य होने को अपने वश में रखने की वस्तु न समझा। वरन् अपने आप को ऐसा शून्य कर दिया, और दास का स्वरूप धारण किया, और मनुष्य की समानता में हो गया। और मनुष्य के रूप में प्रकट होकर अपने आप को दीन किया, और यहाँ तक आज्ञाकारी रहा कि मृत्यु, हाँ, क्रूस की मृत्यु भी सह ली" (फिलि. 2:5–8)।

अत: यहाँ यीशु है। उसके जीवन ने अपने "प्रतिस्पर्धियों" के प्रति उसके स्नेह को सिद्ध किया। उसने अपनी वाणी की आवाज से उनकी रचना की। और वह उसी वाणी से उन्हें नष्ट भी कर सकता था। फिर भी उसने उनसे प्रेम किया।

एक टूटे हुए, पापी मनुष्य के रूप में, क्या मैं इससे कम कुछ कर सकता हूँ? मेरे पास चाहे कितना भी हो, आर्थिक तुलना और प्रतिस्पर्धा में उस व्यक्ति के लिए कोई स्थान नहीं है, जो मसीह का अनुयायी होने का दावा करता है।

चर्चा एवं मनन:

1. कौन से "पृथ्वी के धन" आपके हृदय को परमेश्वर से दूर कर रहे होंगे? (जैसा कि वोल्गेमुथ प्रोत्साहित करते हैं) आप कैसे उनका "मूल्य कम" कर सकते हैं?
2. स्वर्ग में धन क्या है, और आप अपने जीवन में उनमें कैसे निवेश कर सकते हैं?
3. अपने द्वारा लिए गए नासमझी से भरे वित्तीय निर्णयों पर विचार करें। तुरन्त संतुष्टि वाली अभिलाषा से लड़ने का आपके जीवन में क्या परिणाम हो सकता है?

2
वह शेष राशि जो मेरे जाँच वाले खाते में है

मेरे प्रिय मित्र, रॉन ब्लू ने अपने प्रसिद्ध जीवन का अधिकांश समय आम लोगों को यह समझने में सहायता करने में बिताया है कि बाइबल आधारित विश्वासयोग्य तरीके से वे अपने पैसों को कैसे सम्भालें। सन् 1986 में, मुझे रॉन को थॉमस नेल्सन पब्लिशर्स के साथ जोड़ने का सौभाग्य मिला, जहाँ मैं अध्यक्ष के रूप में कार्यरत था। वहाँ हमने उनकी ऐतिहासिक कृति, *"मास्टर योर मनी" (Master Your Money)* प्रकाशित की।

इसके बाद के दशकों में, मैंने रॉन के साहित्यिक प्रतिनिधि के रूप में उनकी सेवा की और उनकी प्रकाशित पुस्तकों की सूची को बढ़ाने में उनकी सहायता की, जिसका समापन सन् 2016 में प्रकाशित *"गॉड ओन्स इट ऑल" (God Owns It All)* शीर्षक वाली पुस्तक और अध्ययन मार्गदर्शिका के साथ हुआ।[12]

इस पुस्तक में, रॉन ने वित्त और सम्पत्ति के अपरिवर्तनीय बाइबल आधारित सिद्धान्तों के बारे में अपने जीवन भर के अध्ययन, भाषण और लेखन को सारांशित किया है। वह लिखते हैं कि, चूँकि आपको और मुझे जीवन जीने के लिए पैसा खर्च करना ही पड़ता है, इसलिए जब आप इन सब बातों को संक्षेप में कहें, तो वास्तव में पैसों के केवल पाँच उपयोग हैं। जब आप इन बातों की समीक्षा करेंगे, तो हो सकता है कि आपको आश्चर्य हो कि मैंने इतनी बुनियादी बात पर चर्चा करने के लिए यहाँ कुछ पृष्ठ क्यों लिए हैं।

मैं लगभग आपको यह कहते हुए सुन सकता हूँ, जब आप यह पढ़ते हैं, "रॉबर्ट, ये बातें तो एकदम स्पष्ट हैं। मुझे यह मालूम था। और, फिर से, मुझे यह भी मालूम था।" हालाँकि, जैसा कि मैंने कहा, जब रॉन ब्लू जैसी अनोखी प्रतिष्ठा वाला एक व्यक्ति आम लोगों और वित्तीय पेशेवर लो गों की सहायता करने के लिए अपने जीवन को इन्हीं बातों में समेट देता है, तो मुझे लगा कि यहाँ उनकी स्पष्ट बुद्धि का उल्लेख करना आवश्यक है।

रॉन ने धन के पाँच उपयोगों का जो सारांश दिया है, उसमें जीवनयापन के खर्च, कर्ज़ चुकाना, बचत करना, कर चुकाना और दान देना शामिल हैं। और रॉन के प्रति पूरे आदर-सम्मान के साथ, मैंने इन पाँचों के क्रम को फिर से व्यवस्थित करने की स्वतंत्रता ली है।

1. दान देना

यह बात सुनने में भले ही विडम्बनापूर्ण लगे, परन्तु सबसे आवश्यक काम जो आप और मैं अपने धन के साथ कर सकते हैं, वह है, बिना किसी बन्धन वाले लगाव के उससे छुटकारा पाना। एक जवान व्यक्ति के रूप में मैंने अपनी आँखों से इसके बारे में जाना।

उनका पूरा नाम विलियम जे. ज़ियोली था, परन्तु सब लोग उन्हें या तो "बिली" या केवल "ज़ी" कहते थे। और यद्यपि मुझे उनकी सम्पत्ति का कोई भी दस्तावेज कभी नहीं मिला, फिर भी मैं जानता हूँ कि वह एक धनी व्यक्ति थे। वे बड़े धनी व्यक्ति थे। और यह बात मुझे ऐसे मालूम हुई।

हमारे जीवन में कई बार उतार-चढ़ाव आए, विशेष रूप से यूथ फॉर क्राइस्ट के साथ उनके कार्यकाल के दौरान, जिसमें मेरे पिताजी ने अध्यक्ष के रूप में सेवा की थी। जब सन् 2015 में बिली का निधन हुआ, तो उनके मृत्युलेख में "उनकी दिग्गजों वाली उपस्थिति" का उल्लेख किया गया था। उनके साथ मेरा अनुभव निश्चय ही इसकी पुष्टि करता है। परन्तु वित्तीय मामलों का — और इस सम्पत्ति के बारे में मेरी निश्चितता का क्या हुआ?

और यह बात मुझे ऐसे मालूम हुई। एक अवसर पर, पचास वर्षों से भी पहले, मैं बिली के साथ ग्रैंड रैपिड्स हवाई अड्डे के लिए टैक्सी में सवार हुआ। जब हम पिछली सीट से उतरकर फुटपाथ पर आए, तो एक उत्सुक स्काईकैप ने (एक व्यक्ति जिसका काम हवाई अड्डे पर लोगों का सामान ले जा ना होता है) हमारा अभिवादन किया और ट्रंक से हमारा सामान निकालने का प्रस्ताव रखा। हम मान गए।

जब हम टर्मिनल में कदम रखने के लिए तैयार हो रहे थे, तो बिली ने उस जवान व्यक्ति के हाथ में कुछ थमा दिया। कोई आडम्बर नहीं। कोई दिखावा नहीं। भले ही यह जल्दी -जल्दी हुआ, फिर भी मैं देख सकता था कि वह क्या था। हमारे बैग उठाकर कार के बगल में रखने के लिए "धन्यवाद" के रूप में, बिली ने उस व्यक्ति के हाथ में पाँच डॉलर का नोट थमा दिया था। मुझे यह फिर से बताने दो। जो काम इस व्यक्ति ने तीस सेकण्ड से भी कम समय में पूरा कर दिया, उसके लिए "आपका धन्यवाद" के रूप में, बिली ने उसे बख्शीश दी, जो उस समय, मेरी बीस वर्ष के आसपास की आयु के अनुभव के अनुसार, बहुत बड़ी रकम थी।[13]

यह विचार मेरे मन में कौंध गया: "बिली ज़ियोली एक धनी व्यक्ति हैं। एक धनी व्यक्ति के अतिरिक्त और कौन इतनी उदारता दिखाएगा?" हम अलग-अलग जगहों पर जा रहे थे, अत: प्रतीक्षाकक्ष में कुछ कदम भीतर जाते ही हमने अलविदा कहने के लिए एक-दूसरे को गले लगा लिया। अकेले अपने दरवाजे की ओर बढ़ते हुए, जो कुछ मैंने देखा था, वह अभी भी मेरे मन में ताजा था।

और पचास वर्षों से अधिक समय के बाद भी मैं उस पल को नहीं भूला हूँ। लाउड -स्पीकरों पर चीखती हुई लगातार हो रही दरवाजे की घोषणाओं के बावजूद, अकेले चलते हुए, अपने हृदय की शान्ति में, मैंने उदार होने का संकल्प लिया। चुपचाप वाली उदारता का, जो एक ऐसा संकल्प था, जो कभी समाप्त नहीं हुआ। बिली की उदारता देखकर

मुझे जो एहसास हुआ, उससे प्रेम करते हुए, मैंने बड़े होकर उस व्यक्ति के जैसा ही बनने का निर्णय लिया। फिर से, मुझे अनुमान नहीं था कि बिली ज़ियोली की कुल सम्पत्ति कैसी दिखती थी। परन्तु इससे कोई फर्क नहीं पड़ा। असल में, अब भी उससे कोई फर्क नहीं पड़ता। मैंने जो देखा था, उसने मेरे जवान हृदय में इस बात की पुष्टि कर दी थी कि मेरे जीवन में आर्थिक रूप से चाहे कितनी भी अनिश्चितता क्यों न आए, उदार होने का चुनाव करना एक ऐसा काम है, जो मैं कर सकता हूँ। कुछ ऐसा काम जो मैं करूँगा।

बिली की उदारता को प्रत्यक्ष रूप से देखने के बाद के वर्षों में, मैंने एक सच्चाई का पता लगाया है। यह कुछ ऐसा है, जो आपको सहायक लग सकता है, जब आप इस बात की समीक्षा करें कि आप कितना दान देते हैं और आप वह किसे देते हैं। उदारता मेरे जीवन में धन के प्रभाव की शक्ति को तोड़ देती है।

सन् 2014 में कैंसर से अपनी पत्नी को खोने के बाद, मुझे एक अविवाहित स्त्री से प्रेम हो गया, जो मुझ से दस वर्ष छोटी थी। मेहरबानी है कि कुछ महीनों के प्रेमालाप के बाद, उस प्यारी स्त्री को भी मुझ से प्रेम हो गया। उससे मिलने, प्रेमालाप करने, प्रस्ताव रखने और अन्त में नैन्सी लेह डीमॉस से विवाह करने के दौरान, मुझे उसके पिता, आर्थर एस. डीमॉस के बारे में जानने का सम्मान मिला। मसीही सेवकाई की निकटता में अपना वयस्क जीवन बिताने के दौरान, मैंने आर्थर डीमॉस के जीवन के प्रभाव के बारे में सुना था, परन्तु उनकी पहली सन्तान से विवाह करने से मुझे उस आगे वाली पंक्ति में बैठने का अवसर मिला, जहाँ से मैं इस असाधारण व्यक्ति के जीवन और गवाही और अत्यधिक उदारता के बारे में जान पाया।

पेंसिल्वेनिया के वैली फोर्ज में स्थित नेशनल लिबर्टी कॉर्पोरेशन के संस्थापक, अध्यक्ष और बोर्ड प्रमुख, आर्ट डीमॉस जीवन और स्वास्थ्य बीमा के व्यापक विपणन में अग्रणी थे। उनके बदलाव लाने वाले तरीकों ने उन्हें इस देश में बीमा विपणन के इतिहास में एक प्रमुख स्थान दिलाया।

हालाँकि, श्री डीमॉस जी के जीवन की सबसे उल्लेखनीय विशेषता का आश्वासन से कोई लेना-देना नहीं था। इसके बजाय, यह विशेषता यीशु मसीह के प्रति उनकी गहरी प्रतिबद्धता थी। जो लोग उन्हें सबसे अच्छी तरह जानते थे, वे उन्हें एक ऐसे व्यक्ति के रूप में याद करते हैं, जो हमेशा दूसरों की आत्मिक आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए अपना समय, योग्यता, ऊर्जा और पैसा खर्च करते थे।

1 सितम्बर, 1979 को, 53 वर्ष की अल्पायु में, श्री डीमॉस अप्रत्याशित रूप से स्वर्ग उठा लिए गए। हालाँकि, उनके जीवन की प्रतिबद्धताएँ उनके बच्चों को भी विरासत में मिली हैं। वे उनके परमेश्वर के साथ -साथ चलने के आदर्श और आत्मिक विषयों के बारे में उनकी सावधानीपूर्वक शिक्षा को किसी भी विरासत से अधिक मूल्यवान मानते हैं, चाहे वह कितनी भी बड़ी क्यों न हो।

नैन्सी ने अपने पिता के बारे में विस्तार से लिखा और बोला है। यहाँ उनके ज्ञान के कुछ प्रसिद्ध अंश दिए गए हैं:

"मैं अपने पूरे हृदय से यह विश्वास करता हूँ कि दान देने और आत्मिकता के बीच एक मजबूत सम्बन्ध है। मैंने देखा है कि ये दोनों लगभग हमेशा साथ-साथ चलते हैं। आप कहते हैं कि आप अपने बिल चुकाने के बाद, जितना दे सकते हैं, उतना देते हैं। मुझे व्यक्तिगत् रूप से लगता है कि हमें परमेश्वर को कुछ भी न देने के बजाय, जो थोड़ा-बहुत हमारे पास बचता है, उसे देना बेहतर होगा... जितना हम उससे प्रेम रखते हैं, उतना ही हम देना चाहते हैं।"

"यीशु के द्वारा मेरा उद्धार होने के बाद, मेरे पच्चीसवें जन्मदिन से कुछ समय पहले, मैं हज़ारों डॉलर के कर्ज़ में था, और यह इस तथ्य के बावजूद था कि मैं सप्ताह में सात दिन और पाँच रात काम करने का आदी था। कई अन्य व्यवसायियों की तरह, मेरी भी यह विचित्र धारणा थी कि मैं अपने व्यवसाय के लिए परम आवश्यक हूँ, और यदि मैं एक-दो दिन के लिए बाहर जाऊँ, तो वापस लौटने पर पाऊँगा कि व्यवसाय तो मानो समाप्त सा हो गया है।"

"प्रभु ने मेरा उद्धार किया और यह वादा किया कि जो कुछ मैंने उसे दिया है, वह मुझे उसे ब्याज समेत लौटा देगा। मुझे यह कहते हुए दुःख हो रहा है कि मैं उसकी मुझे दी हुई भलाई का लाभ उठाने में उतनी जल्दी नहीं कर पाया, जितनी मुझे करनी चाहिए थी, परन्तु मैं परमेश्वर की महिमा के लिए यह गवाही दे सकता हूँ कि मेरे बार-बार विश्वासघाती रहने के बावजूद, वह हमेशा से ही विश्वासयोग्य रहा है।"

"मेरे हृदय परिवर्तन के बाद ही उसने सबसे पहले मुझे कर्ज़ से बाहर निकाला। यह तो बहुत ही सहज और आसान था। मुझे पहले की तरह रात-दिन और रविवार के दिनों में काम करने की आवश्यकता नहीं पड़ी। मुझे केवल परमेश्वर को प्राथमिकता देनी थी। जितना समय और पैसा मैंने उसे दिया, उतना ही अधिक उसने मुझे दिया। मैंने उसे पर्याप्त नहीं दिया। मुझे स्वयं पर लज्जित हूँ; उसने मेरे साथ बहुत अच्छा व्यवहार किया है।"

आर्ट डीमॉस ने उदारता के बारे में जितनी भी बातें कही हैं, मुझे लगता है कि यह उनमें से मेरी पसंद की बातों में से एक है: "एक मसीही के लिए, यदि सही ढंग से समझा जाए, तो दान देना, धन जुटाने के लिए मनुष्य का तरीका नहीं है; इसके बजाय, यह परमेश्वर का अपनी सन्तान का पालन-पोषण करने का तरीका है।"

यह कितनी अच्छी बात है?

यद्यपि परिस्थितियाँ अज्ञात होती हैं, तौभी नैन्सी को पूरा निश्चय है कि उसके पिता और बिली ज़ियोली की मुलाकात हुई थी। चाहे कैसे भी हो, परन्तु यह बात तो निश्चित है कि दान देने और उदारता के बारे में उनके विचार एक जैसे थे। मैं भी उनके जैसा बनने की लालसा रखता हूँ।

2. कर देना

रॉन इसे धन के उपयोगों में से एक के रूप में इसलिए सूचीबद्ध करते हैं, क्योंकि यह विवेक के अधीन नहीं है। हम चाहे कितना भी प्रयत्न कर लें, आप और मैं अपने शासकीय वर्ग को देने वाले पैसे का भुगतान करने से इन्कार करने का निर्णय नहीं ले सकते।

यदि आप मित्रों के साथ रात्रिभोज पर एक जीवंत चर्चा आरम्भ करना चाहते हैं, तो उनसे पूछें कि वे करों का भुगतान करने के बारे में कैसा महसूस करते हैं। असल में, आपको इंटरनेट पर करों के बारे में कुछ रोचक उद्धरण मिल सकते हैं। उनमें से कुछ तो बढ़िया हैं:

"करों के बारे में शिकायत करने वाले लोगों को दो श्रेणियों में विभाजित किया जा सकता है: पुरुष और स्त्रियाँ..."
अनाम

"प्रिय आई.आर.एस., मैं आपको मेरी सदस्यता रद्द करने के लिए लिख रहा हूँ। कृपा करके मेरा नाम अपनी मेलिग सूची से हटा दें।"
स्नूपी

"मृत्यु और करों में बस इतना ही अन्तर है कि मृत्यु हर बार होने वाली समागम की बैठकों से बुरी नहीं होती।"
विल रोजर्स

"यदि जमानत राशि आपकी सबसे बड़ी कर कटौती थी, तो हो सकता है कि आप एक पिछड़े वर्ग के व्यक्ति हैं।"
जेफ फॉक्सवर्दी

कई वर्षों से, मैं ऐसे लोगों को जानता हूँ, जिन्हें करों का भुगतान करने में आनन्द आता है। यद्यपि, सच कहूँ तो, मुझे अंकल सैम पर सही का निशान लगाने में कोई "प्रसन्नता" नहीं मिलती, परन्तु मैं स्वयं को बुरा मानने वाला होने की तुलना में आभारी होने वाला अधिक पाता हूँ। इस मामले में मैं अरबपति मार्क क्यूबन की तरह हूँ, जिन्होंने कहा था: "जबकि कुछ लोगों को करों का भुगतान करना अरुचिकर लग सकता है, परन्तु मुझे तो यह देशभक्ति लगता है।"

सबसे पहली बात, करों का भुगतान करने का अर्थ है कि मेरे पास एक नौकरी है — अर्थात् एक आमदनी है। दूसरी बात, इसका अर्थ है कि मैं स्वतंत्रता के साथ जीवन बिताता हूँ, जिसमें एक करदाता के रूप में, मैं मतदान करके सत्ता में बैठे लोगों को भीतर या बाहर रख सकता हूँ। तीस री बात, यह मुझे चुनावों में हिस्सा लेने से कभी नहीं चूकने के लिए प्रेरित करता है। एक अमेरिकी होने के नाते, इस लेन-देन में मेरी भी हिस्सेदारी है।

3. कर्ज़ चुकाना

जब मैं सातवीं कक्षा में था, तो मैरी जेन पेरी ने, जो एक बहुत ही लोकप्रिय और सुन्दर सहपाठी थी, विद्यालय के कैफेटेरिया में मेरे पास आकर पूछा कि क्या वह आइसक्रीम सैंडविच खरीदने के लिए एक चौथाई डॉलर उधार ले सकती हैं। उसने वादा किया — और सच में वादा किया — कि वह मुझे वापस कर देंगी।

इतनी बड़ी हैसियत वाली सहपाठी से बात करने के अवसर से मैं इतना अभिभूत था कि उसके अनुरोध को ठुकराने का विचार मेरे मन में आया ही नहीं। दु: ख की बात यह है कि मैरी जेन ने मुझे — कभी भी — वह पैसे नहीं लौटाए। पैंसठ वर्ष बाद, ऐसा बिलकुल सम्भव है कि वह भूल गई हो। मैं नहीं भूला।

"दुष्ट ऋण लेता है, और भरता नहीं" (भज. 37:21)।

मैरी जेन पेरी की देनदारी को याद करके मैं सोचने लगा हूँ कि क्या कोई ऐसा व्यक्ति है, जिसका मुझे असल में कर्ज़ चुकाना है?

यदि है, तो मैं उसका कर्ज़ चुकाने के लिए आपकी कल्पना से भी अधिक उत्सुक हूँ।

कर्ज़ कई तरह के होते हैं। इनमें गिरवी रखने या ऑटो ऋण जैसे बड़े कर्ज़ होते हैं। फिर छोटी-छोटी, अधिक विवेक के अधीन वाली खरीदारियों से होने वाला कर्ज़ होता है, जिसका भुगतान अक्सर क्रेडिट कार्ड से होता है (जो इस लेख के लिखे जाने तक अमरीका में एक खरब डॉलर से अधिक हो चुका है)।

इस पड़ाव पर मैं बस इतना ही कह सकता हूँ कि आपको ऐसी वस्तुएँ "खरीदने" से बचना चाहिए, जिनका भुगतान आप तुरन्त नहीं कर सकते। यदि आप इस समय बकाया कर्ज़ के भारी बोझ तले जीवन बिता रहे हैं, तो आपको यह बात समझ आ जाएगी।

4. जीवनयापन के खर्च

मिशिगन में रहने वाली नैन्सी से विवाह करने के बाद, मैं उत्तर दिशा की ओर चला गया।

क्योंकि मेरा काम उसके काम से कहीं अधिक सहज था, इसलिए मैं फ्लोरिडा के गर्म राज्य में अपने घर से ट्रक चलाकर हज़ारों मील दूर ग्रेट लेक स्टेट पहुँच गया जो अक्सर बेहद ठण्डा रहता था। आरम्भ में, चूँकि हम दोनों अविवाहित थे, इसलिए नैन्सी ने मुझे उसके साथ मित्रता बढ़ाने और फिर उसके घर आने की अनुमति दे दी।

सन् 2015 के आरम्भ में हमारा पहला दोपहर का भोजन उसके घर के पीछे बने डेक पर हुआ। और हालाँकि वहाँ केवल हम दोनों ही सलाद का ही आनन्द ले रहे थे, फिर भी मेरा निर्माण का शौक काम कर गया, और मैंने स्वयं को यह कहते हुए सुना, "यदि हम अपने रिश्ते को जारी रखते हुए विवाह कर लेते हैं और मैं यहाँ आ जाता हूँ, तो मुझे तुम्हारे डेक का विस्तार करने में बहुत प्रसन्नता होगी।"

और सचमुच, एक वर्ष से भी कम समय बाद मैं अपनी पत्नी के साथ इस घर में रह रहा था। और मेरे उपकरण तैयार थे। परन्तु उस परियोजना को आरम्भ करने से पहले, हमने इस बारे में बातचीत की। नैन्सी एक बहुत ही समझदार स्त्री थी, उसने जोर देकर पूछा कि क्या मुझे उस परियोजना को सम्भालने के लिए डेक निर्माण के बारे में पर्याप्त जानकारी है। मैंने उसे बताया कि मैंने और भी डेक बनाए हैं। उसका दूसरा प्रश्न विस्तारित डेक के लिए पैसे के बारे में[14] और सामग्री का खर्च उठाने की मेरी योजना के बारे में था।

मैंने स्वेच्छा से कहा, "मैं इसका खर्च उठाऊँगा, धन इसी के लिए तो होता है, है न?" वह मुस्कुरा दी, परन्तु कोई उत्तर नहीं दिया।

हमारा विवाह अभी शुरुआती दौर में ही था, इसलिए बहस आरम्भ करना मुश्किल था, इसलिए नैन्सी मान गई। दो महीने से भी कम समय में, हमारे डेक का आकार दोगुना हो गया था। यह भोजन, गैस, कपड़े या मकान नहीं है, इसलिए कुछ लोग इसे विलासिता मान सकते हैं। परन्तु रॉन ब्लू के पैसे के पाँच उपयोगों के संदर्भ में, मैं इसे जीवनयापन का एक खर्च मानूँगा, जो कि एक आवश्यक खर्च है।

और पीछे मुड़कर देखें तो, मैं आपसे वादा कर सकता हूँ कि ये हज़ारों रैखिक फुट मिश्रित सामग्री सैकड़ों बार हमारी पसंद की जगह पर रही है। और हमारे डेक पर हुए इन अनमोल अनुभवों ने इस प्रश्न का उत्तर दिया है, "धन इसी के लिए तो होता है, है न?"

हाँ, धन का एक उपयोग जीवनयापन के खर्चों को पूरा करना — अर्थात् अपने धन को अपने लिए काम पर लगाना होता है। यह एक अच्छी बात हो सकती है।

5. बचत करना

एक पिता के रूप में, मेरी पसंद के दो शब्द — और अवधारणाएँ — संसाधनशीलता और बुद्धिमत्ता थे। जितनी बार सम्भव हो, मैं अपनी बेटियों को उन जगहों के बारे में सचेत करता था, जहाँ ये बातें प्रतिदिन के जीवन में दिखाई देती हैं। जितनी बार वे गिन भी नहीं सकतीं, उतनी बार मैं जो कुछ भी कर रहा होता, उसे रोककर उन्हें कुछ ऐसा दिखाता, जो मुझे परमेश्वर की अद्भुत रचनात्मकता और उसके द्वारा अपने प्राणियों में अंकित बातों की याद दिलाता है।

आज, उनके वयस्क होने के दशकों बाद भी, वे आपको बताएँगीं कि उस समय में मैं जो कुछ भी कर रहा होता था, उसे रोककर उन्हें उदाहरण के लिए, फुटपाथ पर एक पंक्ति में चलती नन्ही चींटियों की कतारें दिखाता था। या मैं रेत का एक बेदाग ज्वालामुखी जैसा ढेर दिखाता, जो इन नन्हे जीवों ने बनाया था, जो इसे एक -एक दाने से बनाते थे। मैं कहता, "देखो मिस्सी; देखो जूली; क्या परमेश्वर अद्भुत नहीं है।" फिर वे मेरे साथ "ऊ" और "आह" करतीं।

मेरा मानना है कि राजा सुलैमान की भी यही प्रवृत्ति थी। सुनो जो उसने लिखा था:

> "हे आलसी, चींटियों के पास जा; उनके काम पर ध्यान दे, और बुद्धिमान हो। उनके न तो कोई न्यायी होता है, न प्रधान, और न प्रभुता करने वाला, तौभी वे अपना आहार धूपकाल में संचय करती हैं, और कटनी के समय अपनी भोजनवस्तु बटोरती हैं" (नीति. 6:6–8)।

हैलीन के तालाब पर खाने और पंख फड़फड़ाने वाली बत्तखों की तरह ही, रॉन ब्लू भी धन के एक उपयोग के रूप में बचत का आनन्द मनाते थे। अपने जीवन का अधिकांश भाग बेहद ठण्डे मौसम में बिताने के कारण, मुझे इस बात पर हैरानी होती है कि गिलहरियाँ अच्छे मौसम में स्वयं को कैसे व्यस्त रखती हैं, पेड़ों के खोखलों में बलूत और मेवे जमा करती हैं, जिससे कि जब भूमि पर बर्फ बिछ रही हो और रात्रिभोज सफेद चादर से ढका हो, तो उनके पास खाने के लिए अच्छी वस्तुओं से भरपूर भण्डार पहले से ही उन जगहों पर छिपा हो, जिनके बारे में केवल उन्हें ही पता हो।

जिस तरह बचत के लिए कुछ धन को अलग रखना बहुत कम आकर्षक लगता है — ठीक उसी तरह आपने कभी किसी व्यक्ति को अपने मित्रों के सामने शेखी बघारते हुए नहीं सुना होगा, — "अरे, क्या तुम मेरे बचत खाते की शेष राशि देखना चाहते हो? क्या ये बढ़िया बात नहीं है?"

परन्तु "बरसात के दिनों" के लिए धन को बचाना आपके और मेरे धन का एक आवश्यक उपयोग है। यही बुद्धिमत्ता और संसाधनशीलता का स्पष्ट दिखने वाला उदाहरण है।

चर्चा एवं मनन:

1. धन के उपयोग के पाँच क्षेत्रों (दान देना, कर देना, कर्ज़ चुकाना, जीवनयापन के खर्च और बचत करना) में से किसमें आपको अनुशासित रहना सबसे मुश्किल लगता है?
2. "दान देने और आत्मिकता के बीच एक मजबूत सम्बन्ध" क्यों हो सकता है? अपने धन को दान करने से आपके दृष्टिकोण के बारे में क्या पता चलता है?
3. आप नीतिवचन 6:6-8 का अनुसरण करने में कैसे उन्नति कर सकते हैं?

3
सिद्धान्तों को कार्य में लाना

रॉन ब्लू के अनुभव और चतुराई पर एक अलग दृष्टि डालते हुए, यहाँ उनके अनुसार धन के रखरखाव के सिद्धान्तों की एक संक्षिप्त सूची दी गई है। फिर से, इसमें पाँच बातें मिलती हैं:

1. जितना कमाते हैं उससे कम खर्च करें

बाइबल में पाई जाने वाली सबसे प्रभावशाली कहानियों में से एक वह कहानी है, जिसे हम "उड़ाऊ पुत्र" के नाम से जानते हैं (मैं हमेशा लूका 15 अध्याय में मिलने वाली इस कहानी को "प्रतीक्षा करता हुआ पिता" कहना पसंद करता हूँ, परन्तु वह चर्चा किसी और दिन के लिए रखी गई है)। इस पहले सिद्धान्त के आलोक में इस कहानी का उल्लेख करने का कारण यह है कि पवित्रशास्त्र कहता है कि उस भटके हुए व्यक्ति ने सूअर के बाड़े में आने से पहले "अपनी सम्पत्ति उड़ा दी"। उसने अपनी सम्पत्ति से अधिक और कुछ बर्बाद नहीं किया, जिसे करने के लिए हम कभी-कभी परीक्षा में पड़ जाते हैं। हम जिन सम्पत्तियों का दावा करते हैं, यदि उनका कुल योग उस सीमा तक हो जिसे हम खर्च करने की स्वतंत्रता महसूस करते हैं, तो हम और भी अधिक सफल होंगे।

यह बात व्यापार और सेवकाई के साथ-साथ मेरे व्यक्तिगत् जीवन में भी सच है। असल में, जब मैंने सन् 2015 में नैन्सी से विवाह किया और जब मेरा उस सेवकाई से परिचय हुआ, जिसकी स्थापना उसने सन् 2001 में की थी, तो मुझे पता चला कि वे उस धन को खर्च नहीं करते थे, जो उनके पा स नहीं था। क्या आप किसी ऐसे संगठन के इससे अधिक प्रभावशाली मूल महत्व के बारे में सोच सकते हैं, जो बाइबल आधारित मूल्यों और ज्ञान को अपनाता और सिखाता हो? मैं भी नहीं सोच सकता।

2. कर्ज़ का उपयोग करने से बचें

यह भी उसी रंग का एक और रूप है। जब मुझे अपने क्रेडिट कार्ड का ब्यौरा मिलता है, तो वहाँ हमेशा एक सन्देश बड़े अक्षरों में छपा होता है, जहाँ मेरा "वर्तमान बकाया राशि" छपा होता है। यह सन्देश मुझसे विनती कर रहा होता है — और वह सचमुच मुझसे विनती कर रहा होता है — कि मैं अपने कार्ड पर "उपलब्ध क्रेडिट" का उपयोग करूँ। इसमें कोई सन्देह नहीं कि मास्टरकार्ड की यही आशा है कि मैं इस वाष्प को किसी ठोस वस्तु पर खर्च करूँ और इसके साथ ऐसा व्यवहार करूँ कि यह तो मेरा अपना ही है। ऐसा नहीं है। यह एक धुंध है। हवा का एक झोंका

आएगा और यह ओझल हो जाएगा।

3. चलनिधि का निर्माण करें (बचत करें)

मैं दो महत्वपूर्ण गैर-लाभकारी संस्थाओं से परिचित हूँ। यदि आप इन संगठनों के मुख्य कार्यकारी अधिकारियों से उनकी कुल सम्पत्ति का सारांश माँगें, तो वे दोनों आपको बताएँगे कि वे मजबूत हैं। उनका वित्तीय स्थिति विवरण दर्शाता है कि उनकी सम्पत्ति उनकी देनदारियों से अधिक है। यह एक अच्छी बात है।

हालाँकि, किसी सेवकाई की सम्पत्ति मुख्य रूप से भवन और भूमि में होती है। बाकियों के लिए यह वास्तविक नकदी में होती है। भले ही ऐसे समय आएँ, जब जीवित रहने के लिए अचल सम्पत्तियाँ आवश्यक होती हैं, परन्तु अपनी सम्पत्ति को जल्दी से मोल-भाव किए जा सकने वाले नोटों में बदलने की आपकी क्षमता सफलता और विफलता के बीच का अन्तर बता सकती है। पेड़ के खोखले स्थानों में किराने का सामान छिपाने वाली गिलहरियों की तरह, नकदी से अपने दायित्वों को पूरा करने की आपकी क्षमता कभी -कभी आपके वित्तीय स्वास्थ्य के लिए आवश्यक होगी।

4. लम्बे समय वाले लक्ष्य निर्धारित करें

अठारहवीं शताब्दी के अन्त में विद्रोहियों के एक समूह को आकार देने और संगठित करने में सहायता करने वाले सभी स्त्री-पुरुषों में से, जो उस साहसिक प्रयोग में शामिल हुए, जिससे संयुक्त राज्य अमरीका बना, मेरी सबसे बड़ी इच्छा यह है कि मैं बेंजामिन फ्रैंकलिन के साथ एक दोपहर बिता पाऊँ। इसमें कोई सन्देह नहीं कि पाठशाला जाने वाले बच्चे पतंग और चाबी की उस कहानी के बारे में जानते हैं। कुछ लोग जानते हैं कि कैसे उन्होंने अपने जीवन के अन्तिम वर्षों में थकी हुई आँखों की सहायता के लिए बाइफोकल लेंस का आविष्कार किया था। या फिर लची ले कैथेटर के बारे में क्या विचार है, जो एक ऐसा आविष्कार है, जिसके बारे में मैं वादा कर सकता हूँ कि उसने सचमुच मेरी जान बचाई है। वाह!

वे एक विचारक और लेखक भी थे। असल में, यह ओल बेन ही थे, जिन्होंने पहली बार कहा था, “यदि आप योजना बनाने में विफल रहते हैं, तो आप विफलता की योजना बना रहे हैं।” यह कितनी अच्छी बात है?

मेरी पसंद के सहकर्मियों में से एक वह व्यक्ति है, जिसे नैन्सी और मैंने अपने वित्तीय अतीत को देखने और अपने भविष्य में समझदारी से निवेश करने में सहायता के लिए यह सुनिश्चित करने हेतु नियुक्त किया है कि हमने जो कर दिया है, उससे हम सीख रहे हैं और जो आगे होने वाला है, उसका अनुमान लगा रहे हैं। रॉन ब्लू भी ठीक यही बात कह रहे हैं, है न?

क्या बाइबल वित्तीय योजना और भण्डारीपन के बारे में कुछ कहती है? हाँ।

कई वर्ष पहले जब मैं कलीसिया की रविवार की पाठशाला में पढ़ा रहा था, तब किसी ने एक बेहतरीन प्रश्न पूछा था: "कौन सी बात यीशु को आपे से बाहर करती है? क्या बाइबल में ऐसा कुछ लिखा है, जो हम पर यह दर्शाए कि परमेश्वर का क्रोधित होना कैसा दिखाई पड़ता है?"

यदि लोग सुसमाचारों से परिचित हैं, तो अक्सर यीशु के द्वारा "मन्दिर में से सर्राफों को बाहर निकालने" के वृत्तांत का संदर्भ दिया जाता है। परन्तु मुझे एक और वृत्तांत मिला है। यह उस समय घटित हुआ, जब यीशु ने एक व्यक्ति को "दुष्ट"[15] और "आलसी" कहा था। और क्या आपको याद है कि इस मूर्ख व्यक्ति ने क्या किया था? या इस घटना में, क्या नहीं किया था? वह यह बात थी कि वह व्यक्ति अपने पैसे का सही निवेश करने में विफल रहा। उसे जमा करने और कम से कम साधारण ब्याज कमाने के बजाय, उसने उसे दबा दिया। उसने किसी तरह खो जाने के डर से अपना पैसा छिपा दिया।

हमें इस बारे में और क्या जानने की आवश्यकता है कि परमेश्वर के लिए यह कितनी महत्वपूर्ण बात है कि हम अपने पैसे के साथ सही काम करें?

5. उदारता से दान दें

हमने इस पर बड़े विस्तार से चर्चा की है, है न? अपना जीवन खुले हाथों से जिएँ। जितना आपको लगे कि आपको देना चाहिए, उससे अधिक बख्शीश देने में कभी संकोच न करें। जिन लोगों को आपकी सेवा करने का अवसर मिला है, उन्हें यह मालूम होने दें कि उनके प्रति आपकी कृतज्ञता हमेशा मौखिक और मूर्त रूप से व्यक्त की जाएगी। आप भी वही व्यक्ति बनें।

और याद रखें कि जब बात आपकी कलीसिया और अन्य मसीही सेवाओं को दान देने की आए, तो परमेश्वर को वास्तव में हमारे धन की *आवश्यकता* नहीं होती, परन्तु दान देने के द्वारा *हमें* यह दर्शाने की आवश्यकता है कि हमारा धन हमारा स्वामी नहीं है।

परन्तु इस सिद्धान्त के साथ एक चेतावनी वाली चिप्पी भी जुड़ी हुई है। टूटे हुए रिश्तों को सुधारने के लिए, विशेष रूप से अपने परिवार के भीतर, धन का "उपयोग" करना कार्यशील नहीं होगा। कई वर्ष पहले एक नये मित्र के साथ दोपहर के भोजन की मुलाकात इस दान देने के सिद्धान्त की इस महत्वपूर्ण चेतावनी में एक महत्वपूर्ण मोड़ साबित हुई। मुझे निश्चय है कि इस बारे में पुस्तकें लिखी गई हैं, परन्तु मैं एक सच्ची कहानी के साथ मुख्य बात पर आता हूँ।

जब मैं नाशैविले में रहता था, तो मेरी जान-पहचान एक बेहद लोकप्रिय रेस्टोरेंट श्रृंखला के नये मुख्य कार्यकारी अधिकारी से हुई। हमने दोपहर का भोजन किया और उसने मुझे अपनी कहानी सुनाई।

किर्क का परिवार दक्षिण के दुर्गम ग्रामीण इलाके का रहने वाला था। उसने मुझे बताया कि वह अपने विस्तारित परिवार में हाई स्कूल से स्नातक करने वाले पहले लोगों में से एक थे, कॉलेज और स्नातकोत्तर के विद्यालय की पढ़ाई तो उन्होंने की ही नहीं।

हाल ही में एक प्रमुख NYSE संस्था के मुख्य कार्यकारी अधिकारी के रूप में उसके चयन ने वॉल स्ट्रीट जर्नल में जगह बनाई। उस कहानी में उसके वार्षिक वेतन और अधिलाभ को शामिल किया गया था, जो आठ अंकों की सीमा तक पहुँच गया था। मैंने उससे पूछा, "आपका परिवार इस बारे में क्या कहता है?" और असफल तरीके से यह संकेत करते हुए कहा कि उनकी वार्षिक कमाई शायद उसके पूरे कुनबे की कुल वार्षिक मजदूरी से भी अधिक होगी।

किर्क ने मुझे बताया, "जूडी और मैं अपने परिवार से प्रेम रखते हैं, और जब उन्हें रोने के लिए किसी कंधे की या वास्तविक स्पर्शनीय सहायता की आवश्यकता होती है, तो हम हमेशा तैयार रहते हैं। कई बार हम उनके साथ होने के लिए सैकड़ों मील गाड़ी चलाकर पहुँच जाते हैं।"

"हालाँकि, हम उन्हें कभी पैसे नहीं देते।" उसने यह स्पष्ट करते हुए कहा कि वह एक बड़ा बदलाव करने वाला है ।

मैं तो हैरान रह गया। स्पष्ट रूप से, मुझे इस बात का निश्चय है। एक पल बाद पछतावे से भरी आवाज में उसने कहा, "हमने पहले भी संकट की परिस्थितियों में ऐसा किया है, और जब हम 'अपने लोगों'[दक्षिण में कुछ लोग उसे थोड़ा उजागर करते हुए अपने रिश्तेदारों को जिस तरह से परि भाषित करते हैं] को पैसा देते हैं, तो इससे हमारे रिश्ते खराब हो जाते हैं।" उन्होंने रुककर सीधे मेरी तरफ देखा, यह जानते हुए कि मैं ध्यान से सुन रहा हूँ — और मेरे मुख पर कुछ आश्चर्य अवश्य था।

हम कुछ मिनट चुपचाप बैठे रहे। किर्क बोलता रहा, "हमारे परिवार में हमारे द्वारा धन देने से कई रिश्ते हमेशा के लिए खराब हो गए हैं। आमतौर पर उनके मनों में यह पर्याप्त नहीं होता।" या, "जब उन्हें लगता है कि बंटवारा ठीक नहीं हुआ है, तो हम ऊँची आवाज वाले और घिनौने तरह के झगड़ों में पड़ जाते हैं। ये ऐसी लड़ाइयाँ होती हैं, जिनमें हाथापाई की पूरी सम्भावना होती है।"

हो सकता है कि आप किर्क और जूडी की रणनीति से असहमत हों। हो सकता है कि आप अपने बच्चों को दिए जाने वाले उपहारों को अपने परिवार को दिए जाने वाले धन से अलग मानें। मैं इस बात को समझता हूँ। पहले भी, मैं इस सीमा को पार कर चुका हूँ और मुझे इसका बहुत पछतावा हुआ है। मैंने सोचा था कि इससे प्रेम बढ़ेगा और मिलने वाला प्रेम आहत भावनाओं में, यहाँ तक कि क्रोध में भी बदल गया।

हो सकता है कि यहाँ पर दिए गए कुछ सुझाव आपको सहायक लगें: जब बात आपके परिवार के बच्चों और नाती - पोतों के अतिरिक्त किसी बाहरी व्यक्ति की हो, तो मैं किर्क और जूडी के साथ हूँ। क्या दया दिखानी चाहिए? हाँ। क्या ढेर सारे समय, करुणा और कोमलता के साथ व्यक्तिगत् मुलाकातें करनी चाहिए? फिर से, हाँ। परन्तु क्या धन

देना चाहिए? शायद नहीं।

आपके अपने बच्चों और नाती-पोतों के बारे में क्या विचार है?

मेरा अंगूठे वाला नियम, जो मैंने कठिन तरीके से सीखा है, वह यह है कि मैं जो सलाह देने वाला हूँ, उसे न करके, कभी भी धन या बड़े उपहारों से आश्चर्यचकित न हों। हमेशा चर्चा करें और, यदि आवश्यक लगे तो अनुमति लें। विशेष रूप से जब बात ससुराल वालों की हो तो एक से अधि क बार पूछें। जैसा कि मैंने कहा कि एक यादगार और दु: खद दिन पर, मैंने ऐसा नहीं किया और इसके परिणाम अनुमानित और भयानक थे।

आपके पैसों (और आपके सामान) का दीर्घकालिक दृष्टिकोण

पूर्वी जर्मनी (जी.डी.आर.) एक समय पर एक शक्तिशाली देश था। सोवियत संघ की लगभग अथाह सैन्य शक्ति को अपने साथ मिलाते हुए, इस देश को संघर्ष करना पड़ा। वास्तव में, हमें ओलंपिक में उनके कई धावकों के असाधारण पराक्रम को देखना याद है।

परन्तु सन् 1989 के नवम्बर में, बर्लिन की दीवार गिरने के साथ, जी.डी.आर. का अस्तित्व समाप्त हो गया। वह मिट गया। नष्ट हो गया। इस ऐतिहासिक राष्ट्रीय विफलता की घटनाओं का वर्णन करने वाले समाचार देखना, विशेष रूप से पूर्वी जर्मनवासियों के साथ रेलगाड़ियों को अपने प्ले टफार्मों से निकलते देखना गम्भीर बात थी।

मुझे याद है कि समाचार के वीडियो में ये लोग अपने स्टेशनों से निकलते समय रेलगाड़ी की खिड़कियों से कचरा फेंकते हुए दिखाई दे रहे थे। आगे की जाँच करने पर मालूम हुआ कि वह तो कचरा नहीं था, इसके बजाय वह कागजी मुद्रा था। पूर्वी जर्मनी की मुद्रा, द मार्क, हवा में उड़ाई जा रही थी। ऐसा क्यों हुआ? क्योंकि — पश्चिमी जर्मनी और दूसरे यूरोपीय देश — जहाँ ये लोग जा रहे थे, वहाँ यह मुद्रा अब काम की नहीं रही थी। जैसा कि उन्होंने कहा कि वह नोट "उस कागज के योग्य भी नहीं थे, जिस पर वे छपे हुए थे।"

यह कहानी आपको और मुझे यह याद दिलाती है कि एक बार हम मर गए, तो हमारा धन हमारे लिए बेकार हो जाएगा। जिस तरह पूर्वी जर्मनी के लोग अपने प्रिय देश को छोड़कर जा रहे हैं, ठीक उसी तरह हम जहाँ जा रहे हैं, वहाँ हमारे धन का कोई मोल नहीं होगा। और न ही हमारी वस्तुओं का कोई अर्थ होगा।

"फिनिश लाइन: डिस्पेलिग फियर, फाइंडिग पीस, एंड प्रीपेरिग फॉर द एंड ऑफ योर लाइफ" (Finish Line: Dispelling Fear, Finding Peace, and Preparing for the End of Your Life) [16] अपनी इस पुस्तक, में, मैं पाठकों को चुनौती देता हूँ कि वे कब्र के इस पार के कामों को देखभाल करें। मेरा आग्रह है कि यह अव्यवस्था को हटाने जैसा दिखाई पड़ता है, जिससे कि आपके बच्चों और अन्य जीवित बचे लोगों को यह निर्धारित न करना पड़े कि आपके चाय के कप और चाकू के संग्रह का क्या करना है, और यह इस बात को सुनिश्चित करने जैसा है कि आपने अपने मृत्यु-पश्चात के निर्णयों में अगुवाई के लिए विशेषज्ञों से सलाह ली है।

और अपने मामलों को व्यवस्थित करने की बात करें तो अपने पहले बच्चे के जन्म के तुरन्त बाद, मैंने पहली बार सन् 1972 में एक वसीयत बनाई थी। और इन वर्षों में, जैसे-जैसे मेरे जीवन और दायित्वों में बदलाव आया, इस दस्तावेज में उचित रूप से बदलाव किया गया है। जैसा कि शायद आप जानते हैं कि मेरी आयु के बहुत से लोग बिना किसी वसीयत के मर जाते हैं। कुछ सर्वेक्षणों के अनुसार, हम में से लगभग सत्तर प्रतिशत लोगों के पास कोई वसीयत नहीं होती।[17]

इसका अर्थ यह है कि यदि हमारे मरने पर वसीयत न हो, तो सरकार हस्तक्षेप करके हमारी सम्पत्ति के निपटान के बारे में निर्णय लेता है। कल्पना करें कि कोई ऐसा व्यक्ति जिससे आप कभी मिले ही नहीं — और क्योंकि आप मर चुके हैं, इसलिए अब कभी मिलेंगे भी नहीं — आपकी सलाह के बिना ये निर्णय ले रहा है। आपके धन और सामान की मंजिल और आपके उत्तराधिकारियों और उन परोपकारी संस्थाओं का क्या होगा, जिन्हें आपने जीते जी प्रेम और सहयोग दिया था, यह निर्धारित कर पाने के योग्य होना कितना बेहतर होगा।[18]

- एक वसीयत आपकी मृत्यु के समय आपकी सम्पत्ति आपके जीवित जीवनसाथी, आपके बच्चों और नाती - पोतों में बाँटने के निर्देश देती है।
- एक रद्द करने योग्य जीवित संस्था आपके जीवनकाल के दौरान और फिर आपकी मृत्यु के बाद वित्तीय मामलों के भण्डारीपन की अनुमति देती है। यदि सम्पत्ति आपकी संस्था के माध्यम से ठीक से प्रवाहित होती है, तो वसीयत का सत्यापन करने वाली अदालत के प्रशासन से बचा जा सकता है और आपकी योजना की गोपनीयता सुरक्षित रहती है।
- यह निर्धारित करना कि आपको संस्था की योजना की आवश्यकता है या नहीं, आपके पास कितनी सम्पत्ति है, इस पर कम और आपके पास किस प्रकार की सम्पत्ति है और आपकी योजना में नियंत्रण या लचीलेपन की आवश्यकता पर अधिक निर्भर करता है। अपने परिवार, आवश्यकताओं और उद्देश्यों पर अपने वकील के साथ विस्तृत चर्चा करने से आपको यह निर्धारित करने में सहायता मिलेगी कि किस प्रकार की योजना आपके लिए सबसे उपयुक्त होगी।

जस्ट डु इट (बस इसे कर डालो)

जिस किसी ने भी नाइकी के लिए यह नारा गढ़ा है, उसे सारे खर्चे वहन करके फ्रेंच रिवेरा में सेवानिवृत्त कर देना चाहिए। कई युगों के लिए एक विपणन वाले नारे की बात करें तो केवल तीन शब्दों में यह एक साधारण सच्चाई को सम्बोधित करता है: यदि आप अपने व्यवहार में कोई नाटकीय बदलाव लाना चाहते हैं, तो आपको इसी समय आरम्भ करना होगा।

कई वर्षों पहले, रविवार की सुबह की एक प्रार्थना सभा में, मेरे प्रिय मित्र, रेवरेंड कॉलिन स्मिथ ने कहा था: “जीवन का हर बदलाव एक ही निर्णय से आरम्भ होता है।”

कॉलिन की अनुमति से, मैं इसमें कुछ और जोड़ना चाहूँगा: "और यह निर्णय आपके अतिरिक्त कोई नहीं ले सकता।"

एक बार फिर से, एक स्पष्ट सी बात कह दी गई है, है न? और यह बात सत्य है।

पिछले कुछ पृष्ठों में, आपने और मैंने धन के बारे में हमारी सोच और अपने धन को खर्च करने के तरीके से जुड़े कुछ गम्भीर विषयों पर बात की है। यदि आप किसी तरह इन कहानियों और विचारों से प्रेरित हुए हैं, अर्थात् जीवन में बदलाव लाने के लिए प्रेरित हुए हैं, तो यह सम्मान की बात होगी।

कृपा करके इस पूर्वानुमान को क्षमा करें, परन्तु जब तक ये बातें आपको वास्तव में इनके बारे में कुछ करने के लिए प्रेरित न करें, तब तक इसे पढ़ने में बिताया गया आपका समय व्यर्थ गया है। कई वर्षों से मैं सोचता रहा हूँ कि यीशु का भाई होना वास्तव में कैसा होता। उसके साथ भोजन करना? एक साथ घूमना और खेलना। देर रात तक की गई ऐसी ढेरों बातचीत के साथ एक ही कमरे में सोना जिन्हें लिखा नहीं गया। क्या आप कल्पना कर सकते हैं? यही वास्तविकता नये नियम की याकूब की पुस्तक को विशेष रूप से सार्थक बनाती है। जैसे कि उसने नीचे दी गई बाते को लिखा था:

"इसलिए जो कोई भलाई करना जानता है और नहीं करता, उसके लिये यह पाप है" (याकूब 4:17)।

यीशु के भाई, याकूब की निकटता के बारे में हमने अभी जो कहा, उसे जानने से यह सरल कथन एक अंगीकार जैसा लगता है, है न? याकूब का जीवन मसीह के साथ अनुभवों और उसके मुँह से बोले गए सत्य से भरा रहा होगा। परन्तु जानने और करने में बहुत बड़ा अन्तर हो सकता है। फिर से, मैं इस क्षेत्रीय मार्गदर्शिका में आपने जो पढ़ा है, उसे पवित्र लेख के बराबर नहीं मान रहा हूँ, परन्तु इन पृष्ठों में कुछ ऐसी सच्चाइयाँ छिपी हुई हैं, जो आपके अनुभव में सचमुच बदलाव लाने की क्षमता रखती हैं।

यह कितनी मूर्खतापूर्ण बात होगी यदि नाइकी का ट्रेडमार्क नारा ऐसा होता, "बस इसके बारे में पढ़ो।" या, "बस इसके बारे में जानो।" या "बस ध्यान से सुनो।"

नहीं। इसके बजाय, जैसे मैं यहाँ विनम्रतापूर्वक आपको चुनौती दे रहा हूँ, वैसे ही एक बहुत महंगे बास्केटबॉल के जूतों की जोड़ी और खेलने के लिए पहने जाने वाले कपड़ों का नारा बिलकुल सही बैठता है। आप और मैं याकूब से सहमत हैं, है न?

तो... "बस इसे कर डालो।"

चर्चा एवं मनन:

1. धन का भण्डारी होना कठिन है — ये पाँच सिद्धान्त संस्कृति के विरुद्ध क्यों हैं?
2. हमें पैसों से जुड़ी रिश्तों की समस्याओं को सुलझाने का प्रयत्न क्यों नहीं करना चाहिए?
3. परमेश्वर के कौन से गुण हमें धन के उपयोग में मार्गदर्शन कर सकते हैं?
4. इस क्षेत्रीय मार्गदर्शिका को पढ़ने के बाद आप इसी समय अपने वित्तीय भण्डारीपन में कौन से बदलाव कर सकते हैं — या आपको कौन से बदलाव करने चाहिए?

उपसंहार:
आपका धन्यवाद

यदि हमें चुनने का अवसर मिले, तो हम निर्धन होने की बजाय धनी होना पसंद करेंगे, है न? क्या हम मुक्ति फौज की बचत वाली दुकान की बजाय नीमन मार्कस में खाता खोलना पसंद करेंगे?

हाँ।

पिछले पृष्ठों में आपने मेरे परिवार के बारे में थोड़ा -बहुत जाना है, परन्तु जहाँ मैं आपको "घरेलू फिल्में" दिखाने के भद्दे अनुमान में पड़ गया हूँ, उसके लिए मैं क्षमा चाहता हूँ। चाहे अजनबी हो या मित्र, — किसी को भी ऐसी स्थिति से होकर गुजरने के लिए कभी विवश नहीं किया जाना चाहिए।

परन्तु अलविदा कहने से पहले, आपकी अनुमति से, मैं एक उपसंहार के रूप में कुछ जोड़ना चाहूँगा और इसमें मेरे परिवार के एक सदस्य, मेरी पत्नी, नैन्सी का उल्लेख है।

आर्ट डीमॉस उसके पिता थे (अब भी, वह उन्हें इसी नाम से पुकारती है)। सन् 1979 में नैन्सी के इक्कीसवें जन्मदिन पर वे स्वर्ग चले गए। और उनसे सीखी गई सभी बातों में, यह बात सबसे ऊपर है। पैसों का एक चचेरा भाई होता है, जिसे अत्यधिक कृतज्ञता कहते हैं।

आपका वित्तीय स्थिति विवरण सम्पत्तियों से भरा हुआ हो सकता है, परन्तु यदि आप आभारी व्यक्ति नहीं हैं, तो आप कलीसिया के चूहे की तरह निर्धन हैं। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आपकी आर्थिक स्थिति कैसी दिखती है, यदि आप धन्यवादी व्यक्ति नहीं हैं, तो आपके जीवन पर एक दु:खद साया पड़ जाता है।

असल में, नैन्सी के लिए, कृतज्ञता में एक संशोधक अवश्य शामिल किया जाना चाहिए, जो कि "मसीही" शब्द है। ये वह कुछ बातें हैं, जो वह कहती है:

"धन्यवादी होने के लिए किसी 'आप' की आवश्यकता होती है, जिसे 'आपका धन्यवाद' कहा जाए। और जीवित

परमेश्वर के प्रति धन्यवादी होने का अर्थ है, उस पर एक समान स्तर का भरोसा रखना, जो केवल एक विश्वासी के हृदय में ही वास कर सकता है।"

"अचानक गाड़ी खड़ी करने की कोई अच्छी जगह दिखने पर, तेज गति से गाड़ी चलाने के चालान के खारिज होने पर, या डॉक्टर के क्लिनिक से फोन आने पर कि आपकी सारी जाँचें नकारात्मक आई हैं, तो स्वर्ग की ओर देखकर 'धन्यवाद' कहना, विशिष्ट रूप से मसीही कृतज्ञता नहीं है। इस तरह का "मैं पहले धन्यवाद कहूँगा" केवल तभी प्रकट होता है, जब सब कुछ ठीक चल रहा हो और जब सकारात्मक आशीषें हमारी ओर प्रवाहित हो रही हों। जैसे किसी व्यक्ति से गलती से टकरा जाने पर 'क्षमा कीजिए' कहना, या सामान बेचने वाले किसी मुंशी के द्वारा "आपका दिन शुभ हो" बोलने पर 'आप का भी' बोलना, एक स्वचालित प्रतिक्रिया से अधिक कुछ नहीं है "।

"दूसरी ओर, मसीही कृतज्ञता में ये बातें शामिल होती हैं:

- परमेश्वर और दूसरों से प्राप्त अनेक लाभों को ***पहचानना*** (उन आशीषों सहित जो समस्याओं और कठिनाइयों के रूप में आ सकती हैं)
- परमेश्वर को हर अच्छे वरदान को परम दाता के रूप में ***स्वीकार करना,*** और
- उन वरदानों के लिए उसका (और दूसरों का) आभार ***व्यक्त करना।"***[19]

धनी बनूँ या न बनूँ, परन्तु मैं ऐसा ही व्यक्ति बनना चाहता हूँ। और मैं शर्त लगाता हूँ कि आप भी ऐसा ही बनना चाहेंगे। नैन्सी लेह, आपका धन्यवाद।

> "धन और महिमा तेरी ओर से मिलती हैं, और तू सभों के ऊपर प्रभुता करता है। सामर्थ्य और पराक्रम तेरे ही हाथ में हैं, और सब लोगों को बढ़ाना और बल देना तेरे हाथ में है। इसलिए अब हे हमारे परमेश् वर! हम तेरा धन्यवाद करते और तेरे महिमायुक्त नाम की स्तुति करते हैं"(1 इति. 29:12–13)।

अन्तिम टिप्पणियाँ

1. आप इस टीकाकरण के बारे में आगे और अधिक पढ़ेंगे।
2. ये सभी आयतें लिविंग बाइबल के अंश से उद्धृत हैं।
3. यदि आप जानने में रूचि रखते हैं कि यह कैसे हुआ, तो जूली ने इन अध्यायों को सफलतापूर्वक कंठस्थ कर लिया और ऐसा करके, उसे समुद्र तट के लिए अपनी पसंद का परिधान चुनने की स्वतंत्रता मिली।
4. यह एक बेतुका अनुमान है, परन्तु हो सकता है कि रुस्स की पत्नी उनके घर में लटके हुए बदबूदार मछली पकड़ने के उपकरणों से परेशान न हो। अरे, यह तो सम्भव है, है न?
5. इनमें से प्रत्येक भण्डारण स्थलों में औसतन 546 अलग-अलग स्थान हैं, जो कुल मिलाकर 2 करोड़ 70 लाख से अधिक व्यक्तिगत् स्थान हैं। यह बहुत अधिक है!
6. रैंडी अल्कोर्न, *द ट्रेजर प्रिंसिपल: डिस्कवरिंग द सीक्रेट ऑफ़ जॉयफुल गिविंग (The Treasure Principle: Discovering the Secret of Joyful Giving)* (सिस्टर्स, ओरेगॉन: मल्टनोमाह पब्लिशर्स, 2001), 8
7. मत्ती 19:16–29, मर. 10:17–30, लूका 18:18–30.
8. अल्कोर्न, *द ट्रेजर प्रिंसिपल (The Treasure Principle),* 8.
9. यदि आपको उस गुल्लक की रोचक उत्पत्ति के बारे में जानने में थोड़ी सी भी रूचि है, तो इस लिंक के माध्यम आप बस एक क्लिक की दूरी पर हैं। आपका स्वागत है।
   https:// www.paragonbank.co.uk/blog/origins-of-the-piggy-bank#:~:text=This%20 became%20the%20norm%20in,still%20use%20piggy%20banks%20today.
10. बिना किसी आर्थिक मुआवजे के
11. यह दु: ख की बात है कि इस विशेषता ने मेरे लिए वरदान प्राप्त करना हमेशा चुनौतीपूर्ण बना दिया है, क्योंकि इससे मेरे भीतर हिसाब बराबर करने के दायित्व का भाव उत्पन्न नहीं होता।
12. रॉन ब्लू, *गॉड ओन्स इट ऑल: फाइंडिंग कॉन्टेंटमेंट एंड कॉन्फिडेंस इन योर फाइनेंसेस (God Owns It All: Finding Contentment and Confidence in Your Finances)* (नैशविले: बी एंड एच पब्लिशिंग, 2016).
13. आज के लगभग 40 डॉलर के बराबर।
14. उसके पहले प्रश्न का सम्बन्ध डेक जैसी निर्माण से जुड़ी हुई वस्तुओं में मेरी क्षमता और अनुभव से था। ऐसी वस्तुओं का अनुभवी होने के नाते, मैंने उस चर्चा को सुलझा लिया।

15. कुछ अनुवादों में उसे “दुष्ट” कहा गया है।
16. रॉबर्ट डी. वोल्गेमुथ, *फिनिश लाइन: डिस्पेलिग फियर, फाइंडिग पीस, एंड प्रिपेयरिग फॉर द एंड ऑफ़ योर लाइफ (Finish Line: Dispelling Fear, Finding Peace, and Preparing for the End of Your Life)* (ग्रैंड रैपिड्स, मिशिगन: ज़ोंडरवन, 2023).
17. https://theconversation.com/68-of-americans-do-not-have-a-will-137686
18. मैं रोनाल्ड ब्लू द्वारा लिखित इस पुस्तक की अत्यधिक सिफारिश करता हूँ, *स्प्लिटिग हेयर्स: गिविग योर मनी एंड थिग्स टू योर चिल्ड्रन विदाउट रूनिग देयर लाइव्स (Splitting Heirs: Giving Your Money and Things to Your Children without Ruining Their Lives)*, सर्वाधिकार सुरक्षित © 2008, शिकागो, आई.एल., नॉर्थफील्ड पब्लिशिग।
19. नैन्सी डीमॉस वोल्गेमुथ, *चूज़िग ग्रैटिट्यूड: योर जर्नी टू जॉय (Choosing Gratitude: Your Journey to Joy)* (शिकागो: मूडी पब्लिशर्स कॉपीराइट, 2011).

THE MENTORING PROJECT

रॉबर्ट डी. वोल्गेमुथ दो वयस्क बेटियों के पिता हैं, और उनके पाँच पोते -पोतियाँ और अब तक दो परपोते हैं। वे उनतीस वर्षों से मीडिया व्यवसाय में हैं और थॉमस नेल्सन पब्लिशर्स के पूर्व अध्यक्ष हैं। वे वोल्गेमुथ एंड एसोसिएट्स के संस्थापक भी थे, जो एक साहित्यिक संस्था है, जो विशेष रूप से दो सौ से अधिक लेखकों के लेखन का प्रतिनिधित्व करती है। व्यावसायिक जगत में सक्रिय रूप से शामिल रहने से आधिकारिक रूप से सेवानिवृत्त, रॉबर्ट एक वक्ता और सर्वाधिक बिकने वाली बीस से अधिक पुस्तकों के लेखक हैं।