

**संडे इंटरव्यू** • भास्कर रिटेल कॉन्क्लेव के एक्सपर्ट चेंज मैनेजमेंट एंड ऑर्गेनाइजेशन टर्नअराउंड स्पेशलिस्ट डॉ. आरएल भाटिया से बातचीत

## यह तय मानिए, जो माइंडसेट चेंज करेगा वह बढ़ेगा, जो नहीं करेगा, ठहरा रहेगा



आर एल भाटिया

सीएसआर डे एंड वर्ल्ड सस्टेनेबिलिटी के फाउंडर

राजेंद्र पी. शर्मा | जयपुर

चेंज इज मस्ट, इस सोच को बिजनेस से लेकर निजी जिंदगी तक जरूरी मानने वाले डॉ. भाटिया पॉजिटिव थिंकिंग और प्रतिस्पर्धा को एक समान मानते हैं। टाटा एक्सपोटर्स, स्टैंडर्ड चार्टर्ड बैंक और अर्नस्ट एंड यंग जैसे नामी कॉर्पोरेट संस्थानों और सिंगापुर, मलेशिया, अमेरिका और दुबई में विशेषज्ञ परामर्श दे रहे डॉ. भाटिया से विशेष बातचीत के अंश-

कंपीटिशन बहुत बढ़ गया है, क्या करें?

1 बिजनेस और कंपीटिशन एक साथ चलते हैं। दोनों को समझना जरूरी है। कंपीटिशन का उसूल है, जितनी गहराई से उतरोगे, कंपीटिशन को बेहतर समझ पाओगे। द वर्ल्ड इन द मार्केट एंड द मार्केट इज इन द वर्ल्ड। रिटेल कॉन्क्लेव में सब कंपीटिटरों को एक



साथ रखना, चाहे वे ज्वैलरी सेगमेंट से हों या रियल एस्टेट से, बहुत बड़ी टास्क रही। क्योंकि इसमें जितना एफर्ट डालोगे, कंपीटिशन को एक साथ रखने का उतना ही लेवल बिजनेस में बढ़ेगा। कोई भी ज्योग्राफी छोटी नहीं होती। कोई भी बिजनेस छोटा नहीं होता। अगर बिजनेस को बढ़ाना है तो उसे गहराई से समझिए।

मार्केट वेल्यू बढ़ाने के लिए क्या करें?

2 कंपीटिशन को समझिए, कंपीटिटरों को समझिए। अधिकांश लोग सोचते हैं कि हमारा भौगोलिक दायरे इतना है तो बिजनेस भी इतना ही होगा, यह सही नहीं है। आज इंटरनेट का जमाना है। जो आपके हाथ में है, उसे बहुत ही गहराई के साथ ई-कामर्स से कंबाईंड किया तो मार्केट वेल्यू बढ़ेगी। मार्केट वेल्यू बढ़ी तो गुडविल बढ़ेगी, गुडविल बढ़ी तो बिजनेस का वेल्यूएशन बढ़ जाएगा और बिजनेस का वेल्यूएशन बढ़ा तो मुनाफा ज्यादा होगा। यह बहुत साधारण-सी बात है लेकिन बड़ी बात है। इस बात को कोई आंत्रप्रेन्योर गांठ बांध ले या अपने दिमाग में रख ले तो वह कभी फेल नहीं हो सकता।

ई कामर्स फ़ैल रहा है, छोटे व्यापारी इससे डरे हुए भी हैं, उनके लिए आपका मार्गदर्शन?

3 ऐसा कुछ नहीं है। वे अपना माइंडसेट चेंज नहीं कर रहे। अगर वे अपना माइंडसेट चेंज करेंगे तो छोटा व्यापारी बड़ा हो जाएगा। छोटी कोई चीज नहीं होती। दिमाग छोटा होता है, सोच छोटी होती है। सबसे बड़ी चीज है रिस्क लेना। रिस्क ही नहीं है तो रोज पान खाएंगे, पान चबाएंगे, बैठे रहेंगे। बारिश में मक्खियां मारेंगे। लेकिन आप रिस्क लेंगे तो दिमाग अलर्ट होगा। बिजनेस में दिमाग अलर्ट रखना बहुत जरूरी है। एजिलिटी यानी फुर्ती बहुत जरूरी है, बिजनेस हेज टू बी एजाइल। देन एनीथिंग फॉल इन प्लेस।

रिस्क लेने में हिचक होती है, क्या रास्ता है?

4 देखिए, इस रिटेल कॉन्क्लेव में कंपीटिशन को आपने नजदीक से देखा ही है। यह बहुत काबिलियत का काम है। इसका कारण यह है कि कंपीटिशन को एक साथ लाने में काफी मेहनत होती है। इसमें एक साथ आए थे तो अब इसका वेल्यू ड्रॉ कीजिए। वेल्यू वह होगा जब कंज्यूमर को मालूम होगा कि मेरे पास प्रॉडक्ट क्या है, सर्विसेज क्या हैं, प्रॉडक्ट वेल्यू क्या है, उसकी रीच कैसे करूं? लोगों को लगता है कि स्लो डाउन में कम खर्च करना चाहिए, जो गलत है। आप ज्यादा खर्च करेंगे तो यू विल रीच आउट मोर। बिजनेस आएगा। कहावत है कि जैसा आप बोवेंगे, वैसी ही फसल काटोगे। आप कुछ डालोगे ही नहीं बिजनेस में तो आएगा कहां से? बिजनेस में इन्वेस्ट करेंगे और गहराई से इन्वेस्ट करेंगे और यह रिस्क लेंगे तो इस बात के चांस ज्यादा रहेंगे कि आप ज्यादा अर्न कर सकेंगे। लेकिन यदि आप ऐसा नहीं करेंगे तो आप कुछ नहीं कर पाएंगे। जो छोटा बिजनेस चलाते हैं, उद्यमी हैं, एमएसएमई हैं, मीडियम या बड़ी साइज वाले, उन्हें एक साथ जोड़कर कंपीटिशन की बारीकियां समझना बहुत जरूरी है।

इकोनामी की खबरें और जॉब्स पर आप क्या कहेंगे?

5 यदि सभी उद्योगपति मिलकर एक लोकेशन पर अनइम्प्लायमेंट को रिड्यूस करेंगे तो शायद सब अच्छा ही होगा। क्रिएट अपोर्चुनिटी। एक बड़े लेखक हैं एडवर्ड द बोनो। उनका कहना है कि अपोर्चुनिटी हंगर अराइजेज फ्राम एपिटाइट, नाट फ्राम स्टारवेशन। यानी अवसर हासिल करने की भूख ही आपको आगे ले जाती है, यदि यह नहीं है तो फिर भुखमरी जैसे हालात आपके दिलो-दिमाग पर हावी हैं जिसे कुपोषण का चरम रूप कहा जाता है। यह गहरी भूख है नॉलेज की, इतनी गहरी भूख लोगों को आगे करने की। चाह है तो राह है। चाह नहीं तो राह भी नहीं।

कॉर्पोरेट व स्मॉल बिजनेस और मिडिल क्लास और रिच तबके की दूरियां कैसे कम की जा सकती हैं?

6 दूरियां है कहां, जो स्मॉल है वह बिग बनता ही है। मिडिल क्लास फैमिली कह रही है सेव करो, ऐसी मिडिल क्लास की मानसिकता है। जबकि रिच कह रहे हैं लेट्स इन्वेस्ट इन लगजरी प्रोजेक्ट्स। इन्वेस्ट इन द बॉयर। इस सोच को एक पुल बनाकर पाटा जा सकता है। लोगों को उदाहरण देकर समझाएं कि कैसे छोटे कारोबारी आगे बढ़ रहे हैं। इसमें माइंडसेट निर्णायक है। यह तय मानिए, जो इसे चेंज करेगा वह आगे बढ़ेगा, ऐसा नहीं करने वाला ठहरा रहेगा। इंटीग्रेट माइंड, बॉडी, सोल।