

फाईट बैंक: 'दुर्घटना से एक्सिक्यूशन भला!' (1608)

एक खेत में एक खरगोश रहता था। हर दिन खरगोश खाने की तलाश में बाहर जाता और उसके पीछे घर में, याने बिल में, उसके छोटे बच्चे दिनभर अकेले रहते थे। एक शाम जब खरगोश खाना लेकर बिल में पहुंचा तो उसके छोटे बच्चे बहुत डरे हुए थे। घबराते, हडबडाते हुए उन्होंने खरगोश से कहा कि 'पिताजी, आज हमने बांध पर किसान को बात करते हुए सुना। वह दूसरे से कह रहा था कि एक बार तो भी अब इस खेत की जुताई कर लेनी चाहिए। और यदि वह यह खेत जोतेगा तो हमारा तो यह सारा घर नष्ट हो जायेगा। तो हम कहाँ रहेंगे? हमारा क्या होगा?' यह सुनकर खरगोश भी एक मिनट के लिए चौंक गया। लेकिन बड़े धैर्य के साथ उसने बच्चों से कहा कि 'चिंता मत करो। वैसा तुरंत कुछ भी नहीं होगा। मैं देखता हूँ क्या करना है वह।' यह सुनकर बच्चे शांति से सो गये। हालां की खरगोश रातभर कुछ सोच रहा था।

आगे कुछ दो-चार दिन ऐसे ही बीत गये। एक शाम फिर बच्चों ने खरगोश को बताया कि 'आज किसान ने उस के नौकर से खेत जोतने को कह दिया है। अब वे जरूर खेत जोतेंगे। पिताजी, अब हम कहाँ जाएंगे? हमें बहुत डर लग रहा है।' उस बात पर हल्कासा मुस्कुराते हुए खरगोश ने कहा 'बच्चों डरो मत। कम से कम अगले दो-चार दिनों तक तो किसान तुरंत यह खेत नहीं जोतेगा।' यह सुनकर बच्चों को आश्चर्य हुआ कि 'यहा अपना घर नष्ट होने की कगार पर है फिर भी पिताजी इतने शांत? कैसे?' फिर खरगोश ने; जो वह बना रहा था वो नया रास्ता बच्चों को दिखाया। और कहा, 'बच्चों, यदि मेरी अनुपस्थिति में तुम्हें कोई खतरा महसूस हो तो तुम इस रास्ते से आगे निकल जाओ। वहां हम एक और बिल तैयार कर रहे हैं। तो इस रास्ते से आप सुरक्षित वहां जा सकते हैं। हा... वह नया बिल अभी तक पूरा नहीं हुआ है। लेकिन किसान के हल चलाने से पहले अगले दो-चार दिनों में नया घर तैयार हो ही जाएगा।' यह सुनकर बच्चों को थोड़ी राहत मिली।

आगे फिर एक दिन बच्चों ने खरगोश को खबर दी की 'आज हमने किसान की बात सुनी। वह नौकर से कह रहा था कि तुम कल ठीक सूर्योदय से पहले आ जाना। मैं भी सूर्योदय से पहले पहुंच ही जाऊंगा। फिर कल सुबह सुबह ही पूरा खेत जो देंगे।' अब लेकिन खरगोश को बराबर एहसास हुआ कि 'कल किसान खेत जरूर जोतेगा।' फिर एक पल की भी देरी किए बिना, खरगोश और बच्चोंने तुरंत उनका रहता हुआ घर समेटा, सामान इकट्ठा कर के बांध लिया, और नए रास्ते से उन के नए बिल में रहने के लिए चले गए। अब खरगोश के बच्चे अपने नए घर में ज्यादा खुश थे और सुरक्षित भी महसूस कर रहे थे।

'खरगोश, बच्चे और घर', इस की कहानी में एक मजेदार बात यह है कि हालां कि पहले दोनो बार किसान ने खेत की जुताई करने का फैसला किया था, लेकिन खरगोश के ध्यान में यह आ चुका था कि यह जुताई कोई तुरंत नहीं होगी। लेकिन तीसरी बार, जब किसान ने नौकर को जुताई करने का सही समय बताया, यानी किसान ने उसके जुताई के काम की पक्की रुपरेखा तय की, मतलब जुताई करने का एक परफेक्ट शेड्यूल तैयार किया, तब जाकर कही खरगोश को यकीन हो गया कि कल किसान निश्चित रुप से हल चलाएगा। और हुआ भी वैसे ही। किसान ने तय किए अनुसार अगले दिन खेत की जुताई पुरी भी की!

वस्तुतः इस कहानी से 'एक्सिक्यूशन' मतलब 'कार्यान्वयन' का महत्व रेखांकित होता है। किसान और खरगोश दोनों ने उन्हे जिसकी जरूरत थी वह चीजे जब 'एक्सिक्यूट' कि यानी उन पर सचमुच अमल किया तब कही जाकर वह चीजे वास्तव रुप में सामने आयी या घटीत हुई। यदि 'एक्सिक्यूशन' ही नहीं किया गया होता तो क्या होता? तो याद रखें व्यवसाय में भी 'चाहे वह लक्ष्य हो या चुनौती 'एक्सिक्यूशन' ही बड़ा उद्धारकर्ता साबित होता है। इसीलिए आज का 'फाइट बैंक' 'बिजनेस एक्सिक्यूशन' के बारे में!

किसी भी 'एक्सिक्यूशन' में चार चीजें अंतर्भूत करना जरूरी होता है। 1. प्लॉन, 2. शेड्यूल, 3. एक्ज्युअल एक्सिक्यूशन, और 4. फीडबैक। प्लॉन याने योजना, ढांचा-नक्षा, या रुपरेखा! उदाहरण के लिए, मान लीजिए कि 'अपनी दुकान में हमेशा फिजिकल स्टॉक टेकिंग होनी चाहिए' ऐसा यदी हमने तय किया तो 'हर महीने में एक बार' या 'पंद्रह दिन में एक बार' पुरे दुकान में फिजिकल स्टॉक टेकिंग किया जाना चाहिए यह हुआ प्लान! फिर '1 तारीख को बँगल की, 2 तारीख को नेकलेस की, 3 तारीख को चांदी की प्लेटों की फिजिकल स्टॉक टेकिंग करने का फैसला करके, इन तय तारीखों की जानकारी संबंधित काउंटर सुपरवाइजर तक पहुंचाना' ये हुआ

अपने **प्लॉन** का शेड्यूल! इसके बाद आता है 'एक्ज्युअल एक्सिक्यूशन' यानी फिजिकल स्टॉक टेकिंग का यह जो कैलेंडर और किस व्यक्ती ने वो करना है यह तय हुआ है; उस तारीख के अनुसार संबंधित जिम्मेदार व्यक्ति ने वास्तविक रूप में जो-वो फिजिकल स्टॉक लेना। आगे एक्ज्युअल एक्सिक्यूशन के बाद आता है वो फीडबैक। इसका अर्थ है 'फिजिकल स्टॉक टेकिंग करते समय कोई विसंगति पाई जाती है या फिजिकल स्टॉक ठीक से मैच हुआ या नहीं, इसका फीडबैक अप्रोप्रिएट यानी उचित व्यक्ति तक पहुंचाना।

कुल मिलाकर क्या है कि, 'बिजनेस एक्सिक्यूशन' में केवल एक ही काम करने पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय; **प्लॉन**, शेड्यूल, एक्ज्युअल एक्सिक्यूशन और फीडबैक इन चारों चीजों पर ध्यान देने की जरूरत होती है। और याद रखें की यही 'चारों चीजों से परिपूर्ण एक्सिक्यूशन' ही आपके बिजनेस का सबसे महत्वपूर्ण अंग साबित होता है। पहले हमने देखा है कि 'बिजनेस ग्रो करने के लिए आपके पास **व्हीजन** होनी चाहिए।' उस **व्हीजन** के लिए आपके पास एक अच्छी स्ट्रेटेजी होनी चाहिए। जिसके लिए मार्केट, कस्टमर, प्रॉडक्ट इनका अध्ययन कर के हमने नीड, वॉन्ट, डिजायर्स फाईंड आऊट करनी चाहिए। और उस के आधार पर अपनी कॉर्पोरेट स्ट्रेटेजी, बिजनेस स्ट्रेटेजी, फंक्शनल या ऑपरेशनल स्ट्रेटेजी और कॉम्पिटेटिव स्ट्रेटेजी ऐसी स्ट्रेटेजीज डेवलप करनी चाहिए। हा... लेकिन सिर्फ स्ट्रेटेजी डेवलप करने से काम नहीं चलता बल्कि उसका एक्सिक्यूशन भी उतनी ही ताकद से करना चाहिए। क्योंकि 'करने से ही होता है' यह मूलमंत्र तो सभी मामलों में लागू होता है।

'In search of excellence' ये किताब लिखने वाले टॉम पीटर का एक सुंदर वाक्य है। 'The thing that keeps a business ahead of the competition is the excellence in execution.' इसका अर्थ है कि 'व्यावसायिक स्पर्धा में, आपके व्यवसाय को प्रतिस्पर्धी से आगे रखनेवाली चीज है कार्यान्वयन में उत्कृष्टता।' एक बड़े इन्वेस्टर तथा बिजनेस लीडर जॉन डीअर कहते हैं कि 'Execution is the king'. यानी बिजनेस में एक्सिक्यूशन ही सबसे महत्वपूर्ण होता है। 'Ideation without execution is delusion' यानी 'वास्तविक कार्यान्वयन के बिना कल्पना यह एक भ्रम है।' यह एक्सिक्यूशन के बारे में एक नई सोच विश्व प्रसिद्ध मोटिवेशनल स्पीकर रॉबिन शर्मा इन्हो ने दी है। इसीलिए हमें जिम्मेदारी से यह याद रखना चाहिए कि 'एक्सिक्यूशन ही बिजनेस का वो सबसे महत्वपूर्ण पहलू है, जो आपकी स्ट्रेटेजी को एक्सिक्यूट करने में, उसे वास्तविकता में लाने के लिए और लीड प्राप्त करने के लिए उपयोगी साबित होता है।'

अब; 'अगर हमें एक्सिक्यूशन उत्कृष्ट तरीके से **फ्लॉ-लेस** करना है' तो आइए उस में से कुछ अहम बातों पर हम संक्षेप में चर्चा करते हैं। सबसे पहले, एक्सिक्यूशन करते समय, हमें खुद को क्लैरिटी ऑफ़ प्लॉन याने स्पष्टता होनी चाहिए और उस का प्रॉपर कम्युनिकेशन कंपनी के सभी लोगों को होना चाहिए। इस बारे में 'हार्वर्ड बिजनेस रिव्यू' का एक रिसर्च पेपर है। जिसमें उन्होंने ऐसा आयडेंटिफाय किया है कि 'जिन बिजनेसेस में एक्सिक्यूशन उत्कृष्ट होता है, उन बिजनेसेस में 80% से ज्यादा एम्प्लॉयीज को अपनी रिस्पॉन्सिबिलिटी तथा आपको क्या अॅक्शन लेने है, कौन से डिजीजन्स लेने चाहीये इसकी पुरी कल्पना होती।' और अगर ऐसी इन्फर्मेशन, ऑर्गनायझेशन में प्रॉपरली फ्लो हो रही हो तो ही हम अच्छा एक्सिक्यूशन कर सकते हैं। कुल मिलाकर इसका अर्थ यह है कि एक्सिक्यूशन में ह्यूमन रिसोर्स डेवलप यानी HR की बड़ी भूमिका होती है। हम अपने कर्मचारियों को **किस** तरह से मोटिवेट करते हैं इस बात पर काफी हद तक अपना एक्सिक्यूशन निर्भर करता है। इसके साथ ही, एक्सिक्यूशन में अपने ऑर्गनायझेशनल स्ट्रक्चर का भी महत्वपूर्ण योगदान होता है। ऑर्गनायझेशनल स्ट्रक्चर मतलब हमारे पास मौजूद होनेवाले हर एक डेसिग्रेशन के लिए रोल्स, रिस्पॉन्सिबिलिटीज और उसी के साथ काम अच्छी तरह से पुरे करने की वेल् डीफाईन्ड पद्धतियाँ यानी SOPs (Standard Operating Procedures) महत्वपूर्ण साबित होती हैं। इसके अलावा 'छोटे छोटे प्रोजेक्ट्स करते समय प्रोजेक्ट प्लानिंग करने की क्षमता' यह भी एक्सिक्यूशन में बहुत महत्वपूर्ण रोल निभाती है। आगे चलकर हम जो भी एक्सिक्यूशन करते रहते है, उसके लिए हमें लगातार इस्तेमाल हो ऐसा रिव्यू मैकेनिज्म भी डेवलप

करना पडता है। तभी हमारा एक्सिक्यूशन सबसेसफल हो सकता है। इस का मतलब यह हुआ कि HR, ऑर्गनायझेशनल स्ट्रक्चर और रिव्यू **मैकेनिज़म** यह भी एक्सिक्यूशन के महत्वपूर्ण अंग हैं।

अब इस लेख के अंत में; जे. आर. डी. टाटा द्वारा बताई गई एक छोटी सी कहानी पर हम गौर करेंगे। वे भी यही कहते हैं कि 'हम कागज पर भले जो कुछ लिखें या लिखते हैं, वास्तव में उससे कई ज्यादा; उसका एक्सिक्यूशन यानी कार्यान्वयन; यही सबसे महत्वपूर्ण साबित होता है जो काउंट होता है।' इस बात पर उन्होंने एक खूबसूरत उदाहरण भी दिया है। उनका कहना है कि 'हमारी थाली में क्या परोसा गया है या हमने क्या खाया है, यह महत्वपूर्ण नहीं होता, बल्कि अगर हमें न्यूट्रिशनस प्राप्त करते हुए शारीरिक दृष्टी से अच्छे से बढना है तो खाए हुए भोजन का हम कितनी अच्छी तरह से पचन करते हैं यह अधिक महत्वपूर्ण होता है।'

यांनी कुल मिलाकर यही बात सामने आती है कि अपने बिजनेस की ग्रोथ के लिए 'एक्सिक्यूशन अर्थात कार्यान्वयन' ही सबसे बड़ा उद्धारकर्ता साबित होता है! अन्यथा व्यापार में बिना किसी कारण होनेवाला नुकसान या व्यवसाय में पिछड़ना यह किसी दुर्घटना से कम नहीं है। इसीलिए ही कहता हूं 'दुर्घटना से एक्सिक्यूशन भला!'