

जैनेंद्र कुमार

इस अध्याय के सभी महत्वपूर्ण प्रश्न – उत्तर सहित। पहले खुद हल करने की कोशिश करो, फिर उत्तर मिलाओ।

अभ्यास प्रश्न-उत्तर (हर टॉपिक से)

» जैनेंद्र कुमार का साहित्यिक परिचय

प्रश्न 1 (आसान). जैनेंद्र कुमार का जन्म कहाँ हुआ था?

उत्तर – अलीगढ़, उत्तर प्रदेश

प्रश्न 2 (आसान). उनकी किन्हीं दो कहानी-संग्रहों के नाम लिखिए।

उत्तर – वातायन, नीलम देश की राजकन्या

प्रश्न 3 (मध्यम). जैनेंद्र कुमार को कौन-कौन से प्रमुख पुरस्कार मिले थे?

उत्तर – साहित्य अकादेमी पुरस्कार और पद्मभूषण

प्रश्न 4 (कठिन). जैनेंद्र कुमार के साहित्यिक योगदान को संक्षेप में समझाइए।

उत्तर – उन्होंने हिंदी साहित्य को मनोवैज्ञानिक उपन्यास दिए, जिसमें पात्रों के अंतर्मन का गहरा विश्लेषण होता था। उन्होंने नैतिकता, दर्शन और सामाजिक समस्याओं को सूक्ष्मता से प्रस्तुत किया, जिससे हिंदी उपन्यास को नई दिशा मिली।

» मनोवैज्ञानिक कथा-धारा के प्रवर्तक के रूप में जैनेंद्र

प्रश्न 5 (आसान). जैनेंद्र कुमार ने हिंदी साहित्य में किस नई धारा का प्रवर्तन किया?

उत्तर – मनोवैज्ञानिक कथा-धारा

प्रश्न 6 (आसान). जैनेंद्र कुमार के किसी एक प्रसिद्ध उपन्यास का नाम बताओ।

उत्तर – त्यागपत्र (या परख, सुनीता)

प्रश्न 7 (मध्यम). जैनेंद्र को 'मनोवैज्ञानिक उपन्यासकार' की उपाधि क्यों मिली?

उत्तर – क्योंकि उन्होंने अपने उपन्यासों में पात्रों के बाहरी जीवन से ज़्यादा उनके आंतरिक मन, विचारों और भावनाओं के विश्लेषण पर ज़ोर दिया।

प्रश्न 8 (कठिन). जैनेंद्र की कहानियों में हमें किस तरह के विषय देखने को मिलते हैं, जो उन्हें दूसरों से अलग बनाते हैं?

उत्तर – उनकी कहानियों में हमें मानव स्वभाव की सूक्ष्मताएँ, नैतिक प्रश्न, प्रेम और रिश्ते, व्यक्तिगत स्वतंत्रता और समाज के बीच का संघर्ष, और मन की अंदरूनी उथल-पुथल जैसे विषय मिलते हैं, जो उन्हें बाहरी घटनाओं से हटकर मन के भीतर ले जाते हैं।

» गांधीवादी चिंतन और 'बाजार दर्शन' निबंध

प्रश्न 9 (आसान). 'बाजार दर्शन' निबंध किस विषय पर केंद्रित है?

उत्तर – उपभोक्तावाद और बाजारवाद पर।

प्रश्न 10 (आसान). जैनेंद्र कुमार की सोच पर किसका गहरा प्रभाव था?

उत्तर – गांधीजी का।

प्रश्न 11 (मध्यम). निबंध के अनुसार, हमें बाज़ार का उपयोग कैसे करना चाहिए?

उत्तर – अपनी आवश्यकताओं को ठीक से समझकर और बाज़ार की चमक-दमक से प्रभावित हुए बिना।

प्रश्न 12 (कठिन). जैनेन्द्र जी ने बाज़ार की जादूई शक्ति के क्या परिणाम बताए हैं यदि हम उसकी चमक-दमक में फंस जाएं?
 उत्तर – असंतोष, तृष्णा (लालच) और ईर्ष्या (जलन) से घायल होकर हम बेकार हो सकते हैं.

» पर्चेजिंग पावर (पैसे की शक्ति) और उसका प्रदर्शन

प्रश्न 13 (आसान). अगर कोई व्यक्ति सिर्फ इसलिए नया लैपटॉप खरीदता है क्योंकि उसके दोस्त ने नया लिया है, तो यह पैसे की किस शक्ति का उदाहरण है?

उत्तर – यह 'पर्चेजिंग पावर' के प्रदर्शन का उदाहरण है.

प्रश्न 14 (आसान). अगर किसी के पास बहुत सारे जूते हैं, फिर भी वह एक और जोड़ी खरीदता है, यह दिखाने के लिए कि वह खरीद सकता है, तो वह क्या कर रहा है?

उत्तर – वह अपनी 'पर्चेजिंग पावर' का प्रदर्शन कर रहा है.

प्रश्न 15 (मध्यम). जैनेन्द्र कुमार के अनुसार, 'पर्चेजिंग पावर' का सही उपयोग क्या होगा और गलत उपयोग क्या है?

उत्तर – सही उपयोग ज़रूरत के अनुसार खरीदना है, जबकि गलत उपयोग बिना ज़रूरत के सिर्फ पैसे की ताकत दिखाने के लिए खरीदना है.

प्रश्न 16 (कठिन). समाज में 'पर्चेजिंग पावर' के प्रदर्शन का लोगों पर क्या प्रभाव पड़ सकता है? क्या यह हमेशा नकारात्मक होता है?

उत्तर – इसका प्रभाव अक्सर नकारात्मक होता है, क्योंकि यह दूसरों में ईर्ष्या और असंतोष पैदा कर सकता है. लोग अनावश्यक प्रतिस्पर्धा में फंस सकते हैं. कभी-कभी यह आर्थिक गतिविधियों को बढ़ावा भी दे सकता है, लेकिन लेखक इसे नकारात्मक मानते हैं क्योंकि यह दिखावे की प्रवृत्ति को बढ़ाता है.

» बाजार का जादू और मन की स्थितियां

प्रश्न 17 (आसान). अगर आप बाज़ार कुछ भी खरीदने नहीं जाते, सिर्फ घूमने जाते हैं, तो क्या बाज़ार का जादू आप पर असर करेगा?

उत्तर – हाँ, क्योंकि मन खाली है और कोई लक्ष्य नहीं है.

प्रश्न 18 (आसान). अगर आपकी जेब खाली हो, लेकिन मन भरा हो (जैसे सिर्फ किताब खरीदने का लक्ष्य हो), तो क्या बाज़ार का जादू चलेगा?

उत्तर – नहीं, क्योंकि मन भरा होने पर जादू का असर कम होता है, भले ही जेब खाली हो.

प्रश्न 19 (मध्यम). जैनेन्द्र कुमार के अनुसार, बाज़ार के जादू से बचने का सबसे आसान उपाय क्या है?

उत्तर – बाज़ार जाओ तो मन खाली न हो, यानी मन किसी एक लक्ष्य से भरा हो.

प्रश्न 20 (कठिन). लेखक 'मन को बंद' रखने के विचार का विरोध क्यों करते हैं? इससे क्या नुकसान हो सकता है?

उत्तर – लेखक कहते हैं कि मन को बंद रखना हठ योग है, यह जड़ता है. इससे लोभ खत्म नहीं होता, बल्कि हम दुनिया से कट जाते हैं और सही लाभ भी नहीं ले पाते. मन को 'खाली' नहीं रखना है, 'बंद' भी नहीं करना है.

» बाजार के जादू से बचने का उपाय: मन को लक्ष्य से भरना

प्रश्न 21 (आसान). अगर आप बाज़ार में सिर्फ सब्जियां खरीदने जा रहे हैं, तो आपका मन किस लक्ष्य से भरा होना चाहिए?

उत्तर – ज़रूरत की सब्जियां खरीदने के लक्ष्य से.

प्रश्न 22 (आसान). मन को लक्ष्य से भरने का क्या फ़ायदा है?

उत्तर – इससे बाज़ार का जादू हम पर असर नहीं करता और हम फालतू की चीज़ें नहीं खरीदते.

प्रश्न 23 (मध्यम). लेखक ने लू से बचने के लिए पानी पीने के उदाहरण से मन को लक्ष्य से भरने की बात को कैसे जोड़ा है?

उत्तर – जैसे पानी पीकर लू का असर कम होता है, वैसे ही मन को लक्ष्य से भरकर बाज़ार के जादू का असर कम किया जा सकता है.

प्रश्न 24 (कठिन). क्या मन को लक्ष्य से भरने का मतलब यह है कि हम बाज़ार में किसी भी चीज़ को देखें ही नहीं, या अपनी इच्छाओं को बिल्कुल दबा दें?

उत्तर – नहीं, लेखक ने कहा है कि मन को बंद नहीं करना है, सिर्फ उसे सही दिशा में रखना है. इच्छाओं को दबाना नहीं है, बल्कि उन्हें नियंत्रित करना है ताकि हम ज़रूरत की चीज़ें लें और बाज़ार का आनंद भी ले सकें.

» मन को बंद करने की निरर्थकता

प्रश्न 25 (आसान). मन को बंद करने की कोशिश को लेखक 'निरर्थक' क्यों मानते हैं?

उत्तर – क्योंकि मनुष्य अपूर्ण है और मन को पूरी तरह से बंद करना असंभव है; इससे जड़ता आती है.

प्रश्न 26 (आसान). लेखक के अनुसार, पूर्ण होने का अधिकार किसे है?

उत्तर – केवल परमात्मा को ही पूर्ण होने का अधिकार है.

प्रश्न 27 (मध्यम). अगर हम अपनी आँखें फोड़ दें ताकि हमें लोभनीय वस्तुएँ न दिखें, तो क्या लोभ मिट जाएगा? लेखक इसे कैसे समझाते हैं?

उत्तर – नहीं, लोभ नहीं मिटेगा. लेखक कहते हैं कि आँखें बंद करके भी हम सपने देखते हैं, और वे सपने भी चैन भंग कर सकते हैं. मन को बंद करने से लोभ सिर्फ छिपता है, मिटता नहीं.

प्रश्न 28 (कठिन). मन को बंद करने की कोशिश को लेखक 'हठवाला योग' क्यों कहते हैं? इसका क्या परिणाम होता है?

उत्तर – लेखक इसे 'हठवाला योग' कहते हैं क्योंकि इसमें जबरदस्ती मन को दबाने की कोशिश होती है. इसका परिणाम यह होता है कि मन 'वृथ', 'पीला' और 'अशक्त' हो जाता है, मुक्त होने की बजाय संकीर्ण और क्षुद्र बन जाता है.

» भगत जी का दृष्टांत: संतोष और नैतिकता का प्रतीक

प्रश्न 29 (आसान). भगत जी क्या बेचते थे?

उत्तर – भगत जी चूرن बेचते थे।

प्रश्न 30 (आसान). भगत जी रोज़ कितने पैसे कमाते थे?

उत्तर – भगत जी रोज़ छह आने कमाते थे।

प्रश्न 31 (मध्यम). भगत जी किस बात का प्रतीक थे?

उत्तर – भगत जी संतोष और नैतिकता का प्रतीक थे।

प्रश्न 32 (कठिन). लेखक ने भगत जी के दृष्टांत के माध्यम से बाज़ार के जादू से अप्रभावित रहने का क्या संदेश दिया है?

उत्तर – लेखक ने भगत जी के माध्यम से यह संदेश दिया है कि बाज़ार का जादू उन पर ही नहीं चलता जो अपनी ज़रूरतों को जानते हैं, लालच नहीं करते और संतोषी स्वभाव के होते हैं। भगत जी ने दिखाया कि धन की अधिकता से सुख नहीं मिलता, बल्कि अपनी आवश्यकताओं को सीमित रखकर ही सच्चा संतोष और नैतिक जीवन जिया जा सकता है।

» पैसे की व्यंग्य-शक्ति और उसकी सीमाएं

प्रश्न 33 (आसान). पैसे की व्यंग्य-शक्ति हमें किसका एहसास कराती है?

उत्तर – अपने अभाव का, या किसी चीज़ से वंचित होने का।

प्रश्न 34 (आसान). क्या भगत जी पर पैसे की व्यंग्य-शक्ति का असर होता है?

उत्तर – नहीं, भगत जी पर पैसे की व्यंग्य-शक्ति का कोई असर नहीं होता।

प्रश्न 35 (मध्यम). पैसे की व्यंग्य-शक्ति की सीमाएं क्या हैं?

उत्तर – पैसे की व्यंग्य-शक्ति की सीमा यह है कि यह संतोषी और आत्मिक बल से मज़बूत व्यक्ति पर कोई असर नहीं डाल पाती।

प्रश्न 36 (कठिन). लेखक के अनुसार, पैसे की व्यंग्य-शक्ति का प्रभाव कैसे कम किया जा सकता है?

उत्तर – लेखक के अनुसार, आत्मिक बल और संतोष के द्वारा पैसे की व्यंग्य-शक्ति के प्रभाव को कम किया जा सकता है, जैसा कि भगत जी के उदाहरण से स्पष्ट होता है।

» अनीति-शास्त्र के रूप में अर्थशास्त्र और सद्भाव का हास

प्रश्न 37 (आसान). लेखक ने किस तरह के अर्थशास्त्र को 'अनीति-शास्त्र' कहा है?

उत्तर – लेखक ने उस अर्थशास्त्र को 'अनीति-शास्त्र' कहा है जो सिर्फ पैसे और खरीदने की शक्ति पर केंद्रित होता है, और मानवीय मूल्यों को भूल जाता है।

प्रश्न 38 (आसान). 'बाजारूपन' से आप क्या समझते हैं?

उत्तर – 'बाजारूपन' का मतलब है जब बाज़ार सिर्फ चीज़ें बेचने और खरीदने का ज़रिया बन जाए, और लोग सिर्फ ग्राहक और विक्रेता के रूप में एक-दूसरे से जुड़ें, मानवीयता भूलकर।

प्रश्न 39 (मध्यम). लेखक के अनुसार 'पर्चेजिंग पावर' का गलत इस्तेमाल कैसे सद्भाव को खत्म करता है?

उत्तर – पर्चेजिंग पावर का गलत इस्तेमाल तब होता है जब लोग सिर्फ अपनी खरीदने की शक्ति का प्रदर्शन करने के लिए चीज़ें खरीदते हैं, चाहे उन्हें ज़रूरत हो या न हो। इससे लोगों में दिखावे की होड़ और जलन पैदा होती है, जिससे रिश्तों में प्यार और अपनापन कम होता है, और सद्भाव खत्म होता है।

प्रश्न 40 (कठिन). क्या आप इस बात से सहमत हैं कि 'आवश्यकता ही शोषण का रूप धारण कर लेती है'? उदाहरण देकर स्पष्ट कीजिए।

उत्तर – हाँ, मैं इस बात से सहमत हूँ। जब किसी को किसी चीज़ की बहुत ज़्यादा ज़रूरत होती है, तो दूसरा व्यक्ति उसकी ज़रूरत का फायदा उठाता है और उसका शोषण करता है। जैसे, बाढ़ आने पर पानी की बोतलें 500 रुपये में बेचना, या किसी गरीब किसान से कम दाम पर उसकी फसल खरीद लेना क्योंकि उसे पैसों की सख्त ज़रूरत है। यहाँ ज़रूरत ही शोषण का माध्यम बन जाती है।

» बाजार की सार्थकता और सही ग्राहक

प्रश्न 41 (आसान). अगर कोई अपनी ज़रूरत जाने बिना सिर्फ विज्ञापन देखकर चीज़ें खरीदता है, तो क्या वह सही ग्राहक है?

उत्तर – नहीं, वह सही ग्राहक नहीं है।

प्रश्न 42 (आसान). बाज़ार को सार्थकता कौन देता है?

उत्तर – जो अपनी आवश्यकताओं को जानता है।

प्रश्न 43 (मध्यम). एक व्यक्ति के पास बहुत पैसा है, लेकिन वह सिर्फ वही सामान खरीदता है जिसकी उसे ज़रूरत है। क्या वह बाज़ार को कपट से बचाता है?

उत्तर – हाँ, क्योंकि वह अनावश्यक खरीदारी से बचकर बाज़ार में कपट और दिखावे को बढ़ावा नहीं देता।

प्रश्न 44 (कठिन). लेखक ने बाज़ार की 'विनाशक शक्ति' किसे कहा है? समझाओ।

उत्तर – लेखक ने 'विनाशक शक्ति' उन लोगों की पर्चेजिंग पावर को कहा है जो अपनी ज़रूरतें जाने बिना सिर्फ अपने पैसे के घमंड में कुछ भी खरीदते हैं। इससे बाज़ार में अनावश्यक होड़, कपट और दिखावा बढ़ता है, जिससे लोगों के बीच सद्भाव कम होता है और वे एक-दूसरे को ग्राहक-बेचक की तरह ठगने लगते हैं, न कि भाई-भाई या पड़ोसी की तरह। यह बाज़ार को अनैतिक बनाता है और मानवता के लिए सही नहीं है।

हल किए हुए उदाहरण (step-by-step)

उदाहरण 1. जैनंद्र कुमार जी की किन्हीं दो प्रमुख रचनाओं और उनके लेखन की एक विशेषता का उल्लेख कीजिए।

- › पहला, हमें उनकी दो प्रमुख रचनाएँ बतानी हैं। हम लिख सकते हैं 'परख' और 'सुनीता' (उपन्यास)।
- › दूसरा, उनके लेखन की विशेषता बतानी है। उनकी सबसे बड़ी विशेषता है मनोवैज्ञानिक विश्लेषण और पात्रों के मन के द्वंद्व को दिखाना।

› तो हम कह सकते हैं कि वे यथार्थ को नहीं, बल्कि मनुष्य के भीतर की सच्चाई को उजागर करते हैं।

उत्तर – जैनंद्र कुमार जी की दो प्रमुख रचनाएँ 'परख' और 'सुनीता' हैं। उनके लेखन की प्रमुख विशेषता मानव मन का गहरा मनोवैज्ञानिक विश्लेषण और नैतिक व दार्शनिक प्रश्नों पर चिंतन है।

उदाहरण 2. जैनंद्र कुमार को 'मनोवैज्ञानिक उपन्यासकार' क्यों कहा जाता है?

- › पहला, जैनंद्र जी ने अपने उपन्यासों और कहानियों में सिर्फ बाहरी घटनाओं या समाज के दिखावे पर ध्यान नहीं दिया।
- › दूसरा, उन्होंने पात्रों के आंतरिक मन, उनकी सोच, भावनाएँ, इच्छाएँ और संघर्षों को गहराई से चित्रित किया।
- › तीसरा, उन्होंने दिखाया कि व्यक्ति के निर्णय और क्रियाएँ उसके मन के भीतर चलने वाली प्रक्रियाओं से कैसे प्रभावित होती हैं।

› चौथा, उनकी रचनाओं में मानव स्वभाव और मन की गहराइयों का मनोवैज्ञानिक विश्लेषण मिलता है, जिससे हिंदी साहित्य में एक नई 'मनोवैज्ञानिक कथा-धारा' का जन्म हुआ।

उत्तर – इसी कारण उन्हें मनोवैज्ञानिक कथा-धारा का प्रवर्तक और 'मनोवैज्ञानिक उपन्यासकार' की उपाधि मिली, क्योंकि उन्होंने व्यक्ति के मन के अंदर झाँका और उसे कहानियों के माध्यम से प्रस्तुत किया।

उदाहरण 3. अगर आपको सिर्फ स्कूल के लिए एक नई कॉपी और एक पेन खरीदना है, लेकिन बाज़ार में जाकर आप रंगीन जैकेट, फैंसी स्नीकर्स और बहुत सारे स्नैक्स खरीद लेते हैं, तो जैनंद्र कुमार के 'बाज़ार दर्शन' के अनुसार आपने क्या गलती की?

- › सबसे पहले अपनी मूल आवश्यकता (कॉपी और पेन) को पहचानें।
- › बाज़ार में जाते समय अपने मन को शांत रखें और बाज़ार की चमक-दमक (रंगीन जैकेट, फैंसी स्नीकर्स) से प्रभावित न हों।
- › सोचें कि क्या ये अतिरिक्त चीज़ें आपकी तत्काल ज़रूरत हैं या सिर्फ इच्छाएँ हैं जो बाज़ार ने जगाई हैं।
- › जैनंद्र जी के अनुसार, आपने अपनी ज़रूरत के बजाय बाज़ार की 'जादुई शक्ति' के आगे आत्मसमर्पण कर दिया है और अनावश्यक चीज़ें खरीदकर अपनी तृष्णा (इच्छाओं) को बढ़ाया है।

उत्तर – आपने अपनी असल ज़रूरत को भूला दिया और बाज़ार के आकर्षण में फँसकर अनावश्यक सामान खरीदा, जिससे असंतोष और लालच को बढ़ावा मिला।

उदाहरण 4. एक व्यक्ति ने नए कपड़े खरीदे, जबकि उसके पास पहले से ही बहुत सारे अच्छे कपड़े थे। उसने ये कपड़े क्यों खरीदे होंगे, अगर उसकी ज़रूरत नहीं थी?

- › पहला चरण: व्यक्ति की 'पर्चेजिंग पावर' को पहचानो। उसके पास पैसे हैं और खरीदने की शक्ति है।
- › दूसरा चरण: ध्यान दो कि उसकी 'ज़रूरत' नहीं थी, उसके पास पहले से ही पर्याप्त कपड़े थे।
- › तीसरा चरण: निष्कर्ष निकालो कि यह खरीद पैसे की शक्ति का 'प्रदर्शन' था। वह यह दिखाना चाहता था कि वह बिना ज़रूरत के भी खरीद सकता है।

उत्तर – व्यक्ति ने अपनी 'पर्चेजिंग पावर' का प्रदर्शन करने के लिए नए कपड़े खरीदे, यह दिखाने के लिए कि उसके पास खर्च करने के लिए पैसा है, भले ही उसकी कोई वास्तविक ज़रूरत न हो।

उदाहरण 5. आप एक नई शर्ट खरीदने बाज़ार गए, लेकिन वहाँ बहुत सारे नए कपड़े और जूते भी सजे हुए थे। अचानक आपका मन उन सबको खरीदने का कर गया। बताइए, यहाँ बाज़ार के जादू का कौन-सा पहलू काम कर रहा था?

- › पहचानिए कि आप बाज़ार क्यों गए थे: सिर्फ एक शर्ट खरीदने।
- › अब देखिए क्या हुआ: आपको अन्य चीज़ें (कपड़े, जूते) भी ज़रूरी लगने लगीं, जिनकी तुरंत ज़रूरत नहीं थी।
- › सोचिए, यहाँ मन की स्थिति क्या थी: मन में सिर्फ शर्ट का लक्ष्य था, बाकी चीज़ों के लिए मन 'खाली' था कि कुछ भी ले लूँ।
- › जैनंद्र कुमार के अनुसार, जब जेब भरी हो (खरीदने की शक्ति हो) और मन खाली हो (कोई खास लक्ष्य न हो), तो

बाज़ार का जादू खूब चलता है, और सारी चीज़ें 'ज़रूरी' लगने लगती हैं।

उत्तर – यहाँ बाज़ार का जादू काम कर रहा था, क्योंकि आपका मन केवल एक शर्ट खरीदने के लक्ष्य से भरा नहीं था, बल्कि अन्य चीज़ों के लिए 'खाली' था, जिससे बाज़ार में सजी हर चीज़ आपको अपनी ओर खींचने लगी और 'ज़रूरी' लगने लगी।

उदाहरण 6. तुम बाज़ार जा रहे हो और तुम्हें सिर्फ़ अपनी पुरानी किताब बदलवानी है। रास्ते में एक बड़ी इलेक्ट्रॉनिक्स की दुकान पर तुम्हें नए हेडफोन दिखते हैं, जो बहुत आकर्षक लग रहे हैं। तुम बाज़ार के जादू से कैसे बचोगे?

- › सबसे पहले, बाज़ार जाने से पहले मन में स्पष्ट लक्ष्य तय करो: 'मुझे सिर्फ़ किताब बदलवानी है.'
- › इलेक्ट्रॉनिक्स की दुकान के सामने से गुजरते समय, हेडफोन देखने की बजाय अपने लक्ष्य पर ध्यान केंद्रित करो।
- › मन ही मन खुद को याद दिलाओ कि 'अभी मुझे हेडफोन की ज़रूरत नहीं है, मेरा लक्ष्य किताब बदलवाना है.'
- › बिना रुके अपनी किताब की दुकान पर जाओ और अपना काम पूरा करो।

उत्तर – अपने मन को 'किताब बदलवाने' के लक्ष्य से भरकर, तुम नए हेडफोन के आकर्षण से बच जाओगे और बिना फालतू खर्च किए अपना काम पूरा कर लोगे।

उदाहरण 7. लेखक के अनुसार, 'इच्छानिरोधस्तपः' का नकारात्मक अर्थ क्या है और यह क्यों अनुचित है?

- › पहले समझेंगे 'इच्छानिरोधस्तपः' का शाब्दिक अर्थ: इच्छाओं को रोकना ही तपस्या है।
- › लेखक कहते हैं कि इसका नकारात्मक अर्थ है मन को जबरदस्ती बंद करना, सारी इच्छाओं को पूरी तरह से दबा देना।
- › यह अनुचित इसलिए है क्योंकि मनुष्य अपूर्ण है; हम अपनी सारी इच्छाओं को पूरी तरह से कभी खत्म नहीं कर सकते।
- › मन को बंद करने की कोशिश करने से हमें मुक्ति नहीं मिलती, बल्कि हम जड़ और संकीर्ण हो जाते हैं।
- › यह तरीका लोभ पर जीत नहीं, बल्कि लोभ की ही जीत है, क्योंकि हम अपनी आँखें फोड़कर या मन बंद करके लोभ से भाग रहे हैं, उसे खत्म नहीं कर रहे।

उत्तर – लेखक के अनुसार, 'इच्छानिरोधस्तपः' का नकारात्मक अर्थ है मन को पूरी तरह से बंद करना और सभी इच्छाओं का बलात् दमन करना। यह अनुचित है क्योंकि मनुष्य स्वभाव से अपूर्ण है, मन को बंद करना जड़ता लाता है, और यह लोभ पर विजय नहीं, बल्कि आदमी की हार है, जिससे व्यक्ति व्यापक होने की बजाय संकीर्ण हो जाता है।

उदाहरण 8. भगत जी छह आने की कमाई पूरी होने के बाद बचा हुआ चूरन क्यों बच्चों को मुफ्त में दे देते थे?

- › पहला कदम: भगत जी का चरित्र समझो। वह एक संतोषी व्यक्ति थे।
- › दूसरा कदम: उनकी 'छह आने' की कमाई की सीमा को ध्यान में रखो। यह उनकी स्व-निर्धारित सीमा थी।
- › तीसरा कदम: लेखक ने बताया है कि भगत जी पर बाज़ार का जादू नहीं चलता था, यानी वे पैसे के लालच में नहीं पड़ते थे।
- › चौथा कदम: जब उनकी कमाई की सीमा पूरी हो जाती थी, तो उन्हें अतिरिक्त पैसे की कोई लालसा नहीं थी।
- › पाँचवाँ कदम: बच्चों को मुफ्त में चूरन देना उनकी नैतिकता और दूसरों के प्रति सद्भावना को दर्शाता है।
- › निष्कर्ष: इसलिए, वे अपनी ज़रूरत पूरी होने पर बचे हुए चूरन को बच्चों में बाँट देते थे क्योंकि वे संतोषी और नैतिक व्यक्ति थे, जिन पर पैसे का लालच हावी नहीं था।

उत्तर – भगत जी अपनी दैनिक कमाई (छह आने) की सीमा तय रखते थे। जब यह सीमा पूरी हो जाती थी, तो वे बचे हुए चूरन को बच्चों में मुफ्त बाँट देते थे क्योंकि वे लालच से दूर, संतोषी और नैतिक स्वभाव के व्यक्ति थे, जिन पर बाज़ार का कोई जादू नहीं चलता था।

उदाहरण 9. लेखक ने 'पैसे की व्यंग्य-शक्ति' को किस उदाहरण से समझाया है?

- › लेखक बताता है कि वह पैदल चल रहा था।
- › तभी उसके बगल से धूल उड़ाती हुई एक मोटर निकली।
- › उस मोटर को देखकर लेखक के मन में आया कि 'काश यह मोटर मेरे पास होती, मैं इससे वंचित हूँ।'
- › इस घटना से उसे अपने माता-पिता के प्रति भी एक पल को कृतघ्नता का भाव आया कि वह किसी मोटर वाले के घर पैदा क्यों नहीं हुआ।
- › यही एहसास कि 'दूसरे के पास है और मेरे पास नहीं', पैसे की व्यंग्य-शक्ति है।

उत्तर – लेखक ने पैदल चलते हुए अपने बगल से तेज़ी से निकलती एक मोटर गाड़ी के उदाहरण से पैसे की व्यंग्य-शक्ति

को समझाया है, जिसमें उसे अपने वंचित होने का एहसास हुआ।

उदाहरण 10. मान लीजिए आपके गाँव में एक नया मॉल खुला है, जहाँ सब कुछ बहुत चमकदार और महंगा मिलता है। आपकी दोस्त अपनी सारी बचत सिर्फ ब्रांडेड कपड़े खरीदने में खर्च कर देती है, जबकि उसे स्कूल की फीस भी देनी है। इस स्थिति को 'अनीति-शास्त्र' और 'सद्भाव के हास' से कैसे जोड़ेंगे?

› पहला कदम: दोस्त का अपनी ज़रूरत (स्कूल फीस) छोड़कर दिखावे (ब्रांडेड कपड़े) पर पैसा खर्च करना उसकी 'पर्चेजिंग पावर' का गलत उपयोग है।

› दूसरा कदम: यह खरीदारी सिर्फ बाज़ार के 'चकाचौंध' से प्रभावित होकर की गई है, जहाँ 'क्या ज़रूरी है' से ज्यादा 'क्या महंगा है' पर ध्यान दिया जा रहा है, जो 'अनीति-शास्त्र' को दर्शाता है।

› तीसरा कदम: जब दोस्त सिर्फ बाहरी चीज़ों पर ध्यान देती है, तो हो सकता है वह अपने परिवार या अपने भविष्य की ज़रूरतों को अनदेखा करे, जिससे घर में तनाव या 'सद्भाव का हास' हो सकता है।

उत्तर – यहाँ दोस्त की हरकत बाज़ार के 'अनीति-शास्त्र' और 'पर्चेजिंग पावर' के गलत इस्तेमाल का उदाहरण है, जिससे उसकी अपनी ज़रूरतों और शायद रिश्तों में भी 'सद्भाव' कम हो सकता है।

उदाहरण 11. एक व्यक्ति को सिर्फ जूते की ज़रूरत है। उसके पास 5000 रुपये हैं। बाज़ार में वह जूते की दुकान के साथ-साथ कपड़े, घड़ी और मोबाइल की दुकानों पर भी जाता है और कई चीज़ें देखता है। अंत में, वह सिर्फ एक जोड़ी जूते खरीदता है। क्या इस व्यक्ति ने बाज़ार को सार्थकता दी?

› व्यक्ति की मूल आवश्यकता क्या है? - जूते।

› क्या उसने अपनी 'पर्चेजिंग पावर' का प्रदर्शन किया? - उसने कई दुकानों पर जाकर चीज़ें देखीं, जिससे लगा कि वह कुछ भी खरीद सकता है।

› क्या उसने अपनी आवश्यकता से हटकर कुछ खरीदा? - नहीं, उसने सिर्फ जूते खरीदे।

› क्या उसकी खरीदारी विनाशक शक्ति बनी या सार्थक? - क्योंकि उसने अपनी ज़रूरत पूरी की और अनावश्यक खरीदारी नहीं की, उसने बाज़ार को सार्थकता दी।

उत्तर – हाँ, इस व्यक्ति ने बाज़ार को सार्थकता दी क्योंकि वह अपनी ज़रूरत जानता था और उसने सिर्फ वही खरीदा, भले ही उसके पास ज़्यादा पैसे थे।

बोर्ड परीक्षा के लिए खास

- बोर्ड परीक्षा में अक्सर यह प्रश्न आता है कि जैनेन्द्र को 'मनोवैज्ञानिक उपन्यासकार' क्यों कहा जाता है। इसका उत्तर लिखते समय आपको उनके आंतरिक मन के विश्लेषण और मानव स्वभाव के चित्रण पर विशेष जोर देना होगा।
- यह निबंध बोर्ड परीक्षा के लिए बहुत महत्वपूर्ण है! इससे अक्सर 'बाज़ार का जादू', 'पैसे की शक्ति' और 'सदुपयोग व दुरुपयोग' जैसे विषयों पर प्रश्न पूछे जाते हैं। इसके मूल भाव को अच्छे से समझना।
- इस अवधारणा को बाज़ार दर्शन के मूल विचार से जोड़कर लिखिए कि कैसे बाज़ार हमें अनावश्यक खरीद के लिए उकसाता है।
- यह प्रश्न बोर्ड परीक्षा में अक्सर पूछा जाता है कि बाज़ार का जादू क्या है और उससे कैसे बचा जा सकता है। मन की तीन स्थितियाँ (खाली, भरा, बंद) समझाते हुए उत्तर दें।
- यह प्रश्न अक्सर पूछा जाता है कि बाज़ार के जादू से बचने के लिए लेखक ने क्या उपाय सुझाए हैं। 'मन को लक्ष्य से भरना' और 'मन को खाली न रखना' जैसे बिंदु याद रखना।
- यह भाग निबंधात्मक प्रश्न (long answer questions) के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। इस पर आधारित प्रश्न आते हैं कि लेखक ने मन को बंद करने की कोशिश को क्यों गलत बताया है, या लोभ से मुक्ति का उनका क्या तरीका है। इसके कारणों को अच्छे से समझकर लिखना है।
- भगत जी का चरित्र-चित्रण बोर्ड परीक्षा में अक्सर पूछा जाता है। उनके गुणों और बाज़ार के जादू से अप्रभावित रहने के कारण पर विशेष ध्यान देना।

- यह विषय बोर्ड परीक्षा के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। अक्सर इस पर आधारित प्रश्न आते हैं कि पैसे की व्यंग्य-शक्ति क्या है और भगत जी जैसे लोग इस पर कैसे काबू पाते हैं। भगत जी का उदाहरण देकर अपनी बात को स्पष्ट करना बहुत ज़रूरी है।
- यह अवधारणा 'बाजार दर्शन' पाठ के सबसे महत्वपूर्ण विचारों में से एक है। बोर्ड परीक्षा में 'बाजारूपन', 'अनीति-शास्त्र' और 'सद्भाव का हास' जैसे शब्दों को परिभाषित करने वाले प्रश्न अक्सर आते हैं। इसलिए इन पर खास ध्यान देना।
- यह प्रश्न बोर्ड परीक्षा में अक्सर पूछा जाता है कि 'बाज़ार की सार्थकता किसमें है' या 'सही ग्राहक कौन है'। इस पर कम से कम 3-4 मुख्य बिंदु याद रखना, और भगत जी का उदाहरण ज़रूर देना।

एक नज़र में रिवीज़न

- › जैनेन्द्र: मनोवैज्ञानिक कथा-धारा के प्रवर्तक, आंतरिक मन का चित्रण.
- › जैनेन्द्र का 'बाजार दर्शन' उपभोक्तावाद पर गांधीवादी चिंतन है, ज़रूरत पहचानो.
- › पर्चेजिंग पावर: पैसे की खरीदने की शक्ति का अनावश्यक प्रदर्शन.
- › बाजार का जादू: मन खाली होने पर ज़्यादा असर, मन लक्ष्य से भरा हो तो बच सकते हैं.
- › मन को लक्ष्य से भरना, बाज़ार के जादू से बचने का उपाय.
- › मन को बंद करना या इच्छाएँ दबाना निरर्थक; मनुष्य अपूर्ण, परमात्मा ही पूर्ण.
- › भगत जी: संतोषी, नैतिक, बाज़ार के जादू से अप्रभावित चूरन विक्रेता।
- › पैसे की व्यंग्य-शक्ति: अभाव का एहसास; सीमा: संतोषी मन पर बेअसर।
- › पर्चेजिंग पावर का गलत उपयोग = अनीति-शास्त्र + सद्भाव का हास
- › आवश्यकता जानकर खरीदारी ही बाज़ार को सार्थक बनाती है; बेवजह खरीद विनाशक है।