

१. बजार क्षेत्र सेवाकाई पुस्तिका (MARKETPLACE MANUAL)

विषय सूची तालिका

परिचय

व्यवसायका लागि राज्यका सिद्धान्तहरू

- क. राज्य व्यवसायको समीक्षा
- ख. बाइबलीय विश्व दृष्टिकोण
- ग. हरेक सांस्कृतिक क्षेत्रमा प्रभाव पार्नु
- घ. कार्यस्थल सेवाकाई

व्यक्तिगत विकास

- क. भ्रष्टासाँगको लडाई
- ख. विश्वासयोग्य भण्डारेपन
- ग. वित्तीय व्यवस्थापन

व्यवहारिक उपयोगिता

- क. बजेट कसरी बनाउने
- ख. बजार रणनीतिको विकास गर्नु
- ग. एउटा व्यवसाय योजना तयार पार्नु

परिशिष्ट

- क. एक राज्य व्यवसाय सञ्जालको आरम्भ कसरी गर्ने
- ख. व्यक्तिगत बजेटको नमुना

परिचय

प्रिय साथी,

तपाईंलाई व्यावसायिक क्षेत्रमा एक अगुवाको रूपमा विकास गर्नको लागि यो सामग्री तपाईंकै निमित्त निर्माण गरिएको छ ।

संसारभरका लाखौं व्यवसायीहरूको) दयालाई जगाउँदै तिनीहरूको पेशागत सीपहरू र प्रभावलाई उहाँको उद्देश्यका निमित्त प्रयोगमा ल्याउन परमेश्वरले एक महान् काम गर्दै हुनुहुन्छ । जुनसुकै देशको कुनै पनि व्यक्तिको लागि उपयुक्त हुने महत्वपूर्ण सिद्धान्तहरूले यो पुस्तिका भरिँदै गर्दा विशेषगरि उदाउँदै गरेका व्यवसायी अगुवाहरूका लागि लेखिएको छ जसले अथाह चुनौतीहरूको सामना गर्दछ ।

यो पुस्तिका चार भागमा बाँडिएको छ :

१. व्यवसायका लागि राज्यका सिद्धान्तहरू
२. व्यक्तिगत विकास
३. व्यवहारिक उपयोगिता
४. परिशिष्ट

व्यवसाय क्षेत्रसँगको सम्बन्धमा अरूसँगसँगै तपाईं पनि प्रभुसँगको गहिरो यात्रामा हिँड्नको निमित्त यो पुस्तिका पढ्ने उत्साह दिँदछौं। तपाईंले यसलाई सानो समूहमा अध्ययन, छलफल र प्रार्थनाको लागि प्रयोग गर्न सक्नुहुन्छ । ग्लोबल एडभान्सद्वारा हाम्रो प्रार्थना यहि छ कि

तपाईंहरू हरेक असल कामका लागि उत्साहित र सुसज्जित हुनुभएको होस् । तपाईंले ...अधिक सामाग्रीहरूका लागि ग्लोबल एडभान्स को www.globaladvance.org

अथवा www.2tim2.org बाट थाहा गर्न सक्नुहुन्छ ।

अन्तमा, सम्बन्ध विकास गर्नको लागि तपाईंको शहर र राष्ट्रमा एउटै मन भएका इसाई व्यवसायीहरूको सञ्जाल बनाउनको लागि हामी उत्साह दिंदछौं । आफ्नो व्यवसाय क्षेत्रबाट परमेश्वरलाई आदर दिन चाहने र स्थायी परिवर्तनका लागि एक उत्प्रेरक भैं सेवा गर्ने व्यवसायीहरूलाई जोड्न र सहयोग गर्न संसारभरका परमेश्वरको राज्य विस्तार सञ्जाल (के.वि.एन) सक्षम रहनेछ ।

परमेश्वरको राज्यको उद्देश्यको निमित्त व्यवसाय क्षेत्रमा तपाईंको जीवन र प्रभाव निर्माणको लागि उत्साहित भएको होस् । परमेश्वरले तपाईंलाई आशिष दिनुभएको होस् ।

जोनाथन शिब्ली

ग्लोबल एडभान्स

परमेश्वरको राज्यमा एक व्यवसायी अगुवाको भूमिका

समीक्षा

मुख्य बुँदा:

व्यवसायी अगुवाहरूले संसारभरका निमित्त परमेश्वरको योजनामा ठुलो भूमिका निर्वाह गर्न सक्दछन् । वाणिज्य चाहिँ हरेक समुदाय र राष्ट्रको एउटा भाग हो । परमेश्वरका मानिसहरूलाई व्यवसाय क्षेत्रमा उहाँको राज्य विस्तार गर्न र हरेक देशमा भएको प्रत्येक समाजको अवधारणालाई प्रभाव पार्न अथाह अवसरहरू रहेका हुन्छन् ।

परमेश्वरको राज्यमा व्यवसायी अगुवाहरू भएको हैसियतले हामीले बुझ्ने पर्छ कि परमेश्वरले हामीलाई एक कार्यभार दिनुभयो : **मती २८:१८-१९** मा येशुले महान् आज्ञा दिनुभयो । उहाँले हरेक विश्वासीलाई सारा संसारमा जाने र चेलाहरू बनाउने आदेश दिनुभयो । बजार क्षेत्रका अगुवाहरू पनि परमेश्वरका लागि व्यवसायद्वारा यो मिशनमा रहन सक्दछन् ।

उत्पत्ति १ मा परमेश्वरले पृथ्वीलाई परिचालन (भण्डारे) गर्ने र यसलाई परमेश्वरको शासनमा ल्याउने आज्ञा गर्दै हामीलाई “अधिकार गर्ने आदेश” दिनुभयो। परमेश्वरको महिमाको लागि हामी कसरी जनशक्ति र स्रोत साधनलाई व्यवस्थापन गर्न सक्छौं भन्ने कुरा यसले जनाउँदछ ।

येशुले “व्यवसायी साभेदारहरू” को खोजी गर्दै हुनुहुन्छ जसले उहाँसँगसँगै काम गर्नेछ र पृथ्वीमा उहाँले के काम गर्दै हुनुहुन्छ सो कुरामा सहभागी हुनेछ । **मती ९:३७-३८** मा उहाँ भन्नुहुन्छ, “फसल प्रशस्त छ, तर खेतालाहरू थोरै छन् ।” परमेश्वरले व्यवसाय क्षेत्र अन्तर्गत फसलको खेतमा कामदारहरूको भर्ना लिँदै हुनुहुन्छ ।

व्यापार व्यवसाय एक उच्च बोलावट हो ।

हामीले व्यापार व्यवसायलाई एक सेवाकाईको रूपमा हेर्नु पर्दछ । जब हामी परमेश्वरलाई व्यवसायको सन्दर्भमा हामीद्वारा काम गर्ने अनुमति दिन्छौं तब हाम्रा कामहरू पनि पुलपिटमा भएको पास्टर जस्तै शुद्ध र पवित्र भएको हुँदछ । जसै हामी राज्य व्यवसायिक अगुवाहरू व्यापारिक संसारमा परमेश्वरको मार्गहरू स्थापित गर्न उहाँको सहायताको खोजी गर्दछौं, संसारमा प्रगति, न्याय, धार्मिकता, इमान्दारीता, चंगाई र आशा ल्याउनको निम्ति उहाँको प्रतिनिधि होस् भन्ने चाहनुहुन्छ ।

अर्को कुरा, नयाँ नोकरीहरू र नयाँ पुँजी बनाउनको लागि नै व्यापार व्यवसायीहरू आवश्यक हुन्छन् । यसले समुदायहरू मानिसहरू, मण्डलीहरू र राष्ट्रलाई नै आशिषित तुल्याउन सक्दछ ।

संसारका घटनाहरूद्वारा परमेश्वरले काम गर्नुहुन्छ

हामी जिउने संसार सधैं परिवर्तन भइरहन्छ । राज्य व्यवसायी अगुवाहरू समय र परिस्थिति प्रति गम्भीर हुनै पर्दछ । वाणिज्यद्वारा उहाँको सन्देश मानिसहरू समक्ष पुऱ्याउन परमेश्वरले विश्वव्यापीकरणको प्रयोग गर्दै हुनुहुन्छ । आजभोली पहिले भन्दा धेरै संसारभरका मानिसहरू जोडिएका छन् । प्रविधिले विश्वभरि अन्तरक्रिया, वाणिज्य र सञ्चारको वृद्धि गरेका छन् ।

इतिहासको यो समयमा व्यापारीहरूले रणनीतिक रूपमा हरेक राष्ट्र र धर्ममा स्थान ओगट्दै आइरहेका छन् । प्रेरित १७:२६ ले भन्छ कि परमेश्वरले नै मानिसको निवास स्थान र समयवधि तोकी दिनुहुन्छ । परमेश्वरले के गर्दैहुनुहुन्छ र उहाँले कसरी हामीलाई चलाउनुहुन्छ सो कुरामा हामी होशियार हुनैपर्दछ ।

बजारक्षेत्र एक फसलको सेवाकाई क्षेत्र हो

बजारक्षेत्र भनेको व्यवसाय, शिक्षा र सरकारी केन्द्रविन्दु हो । दिनप्रति दिन हरेक किसिमका पृष्ठभूमि भएका र हरेक देशका मानिसहरू व्यापार लेनदेनद्वारा अन्तरक्रिया गर्दछन्। हराएका मानिसहरू सामु पुग्ने सर्वोत्कृष्ट

स्थान भनेको बजार क्षेत्र हो । थुरुका इसाईहरूले बजार क्षेत्रलाई तिनीहरूको सेवाकाई क्षेत्र र व्यवसायलाई सुसमाचार प्रचार गर्ने मञ्चको रूपमा देखे । व्यवसायमा भएका इसाईहरू व्यवसायद्वारा अन्य मानिसहरूलाई सुसमाचार दिने पूर्णकालीन सेवक (full time minister) हुन् ।

वाणिज्यले समाजका हरेक मुख्य क्षेत्रलाई ठेवा दिन्छ

वाणिज्य भनेको हरेक संस्कृतिहरूको पछाडि सञ्चालन गर्ने कारक तत्व हो । यसले शिक्षा, सरकार, सञ्चार माध्यम, मनोरञ्जन र कलालाई सहायता पुऱ्याउँदछ । उहाँका जनहरू संस्कृतिको हरेक क्षेत्रमा नेतृत्वद्वारा सक्रिय रूपमा समाजलाई प्रभाव पार्ने र राज्यको खातिर सक्रियताका साथ स्थान ओगटेको परमेश्वर चाहनुहुन्छ ।

आशिषहरू ल्याउनको निमित्त व्यवसायी अगुवाहरूलाई त्यो स्थानमा राखिएका हुन्छ ।

उत्पत्ति १२ अध्यायमा परमेश्वरले अब्राहाम नाम गरेको एक जना व्यापारीसँग प्रतिज्ञा गर्नुभयो उहाँले अब्राहामलाई आशिष दिने प्रतिज्ञा गर्नुभयो ताकी पृथ्वीमा भएका हरेक परिवारहरूप्रति उनी आशिषका कारण बन्न सकुन् । परमेश्वरको सन्तान भएको हैसियतले, जसै हामी यस पृथ्वीमा उहाँको प्रतिनिधित्व गर्दछौं, उहाँले आफ्नो करार हामीमा बढाउनुहुन्छ । परिवार हरुमा, स्थानिय मण्डलीमा, समुदायहरूमा र राष्ट्रहरूमा आशिष ल्याउनको निमित्त परमेश्वरले व्यापारीहरूलाई चलाउन चाहनुहुन्छ । परमेश्वरको महिमालाई प्रकट गर्दै संस्कृतिलाई सकारात्मक ढंगले प्रभाव पार्नको निमित्त नै हामी परमेश्वरको राज्य विस्तार गर्ने व्यवसायी अगुवाहरूको रूपमा छौं । हाम्रा वरिपरि भएका असल मानिसहरूलाई योगदान दिनको लागि नै हामीहरू यहाँ छौं । बजारक्षेत्रका अगुवाहरूले आत्मिकी र भौतिक दुवै आशिषहरू राष्ट्रहरूमा ल्याउन सक्दछन्। परमेश्वरले राज्य विचार भएका व्यापारी अगुवाहरू र कम्पनीहरूलाई प्रयोग गर्न चाहनुहुन्छ जसको ध्यान महान् आशामा छ ।

निम्न कार्यहरूद्वारा धर्मी व्यापारीहरूलाई समाज परिवर्तनको लागि प्रयोग गरिनेछ :

- १) न्याय संगत तरिकाले व्यवसाय गर्ने
- २) धार्मिक तरिकाले व्यवसाय गर्ने
- ३) गरिबी हटाउन सहयोग गर्ने
- ४) धार्मिक कारणका लागि पुँजी उत्पादन गर्ने
- ५) सृजनात्मक उपायका साथै समस्याहरू समाधान गर्ने

जब हामी हराएकाहरूलाई परमेश्वरको राज्यको ज्योतिमा ल्याउने कुराहरूलाई बुझ्दछौं, यस पृथ्वीमा उहाँको उद्देश्यका खातिर रणनीतिक रूपमा परमेश्वरद्वारा चलाइएको निमित्त हामी राम्रो पद पाएकाहरू हौं ।

काम नै आराधना हो

येशू ख्रीष्टको चेलाहरू भएको नाताले, बजार क्षेत्रमा हामीले हाम्रो कामलाई परमेश्वरको आराधना गर्ने एक कार्यको रूपमा हेर्नुपर्दछ । धर्मशास्त्रले बताउँदछ कि परमेश्वर स्वयं एक त्रियाशिल रूपमा कर्मचारी हुनुहुन्छ । हामीले परमेश्वरको आराधना र महिमा गर्न मुख्य उपाय भनेको काम नै हो । काम गर्नु भनेको परमेश्वरका उद्देश्यका लागि उर्जा लगाउनु हो । हाम्रो काम गर्ने तरिकाले हाम्रो बानी, हाम्रो विश्वास प्रणाली र हाम्रा प्रेरणालाई प्रकाश पार्दछ । परमेश्वरले यस पृथ्वीमा उहाँको राज्य विस्तार गर्न र उहाँको महिमाको खातिर स्रोत साधनलाई परिचालन गर्नका लागि उहाँसँग सँगै काम गर्ने सहकर्मीहरूको खोजी गर्दै हुनुहुन्छ ।

उद्देश्यको ज्ञानले हामीलाई उत्पादक बनाउँछ

एक प्रमुख अमेरिकी शिक्षक र पास्टर ए.व. टोजरले एक समय यसो भने : “एउटा मान्छेले के गर्छ भन्दा पनि उसले किन गर्छ, भन्ने कुराले उसको

कामलाई नास्तिक वा पवित्र तुल्याउँछ” । जब हामीले हाम्रा जीवनको उद्देश्य र बोलावटलाई थाहा गर्छौं, तब फलदायक र उत्पादक हुनको लागि हामीमा नयाँ अवधारणा, इच्छा र शक्ति भएको हुन्छ ।

● उद्देश्यले दर्शन प्रदान गर्छ ।

● दर्शनले उत्कट इच्छा उत्पादन गर्छ ।

● उत्कट इच्छाले शक्ति उत्पादन गर्छ ।

जब हामी परमेश्वरको बृहत् योजनामा आबद्ध हुन्छौं, हाम्रो विचारधारा नै परिवर्तन हुन्छ । अब हामी बाँच्नको लागि मात्र व्यवसायमा हुँदैनौं, तर अहिलेको वास्तविक वर्तमान समयमा परमेश्वरको राज्य ल्याउनको निम्ति व्यवसायमा परमेश्वरको एक प्रतिनिधिको रूपमा सहभागी भएको र सेवा गरिरहेको हुन्छौं ।

उत्कृष्टताले सम्मान कमाउँछ

उत्कृष्टता चाहिँ परमेश्वरको स्वभावको एक भाग हो । उहाँले हरेक कुरा उत्कृष्टताका साथ गर्नुहुन्छ ।

दुर्भाग्यवश, संयुक्त राज्य अमेरिकाका केही इसाईहरूले तिनीहरूको आफ्ना व्यापार व्यवसाय कार्डहरूमा र विज्ञापनमा “इसाई व्यवसाय” भन्ने एक लोगो राख्छन्, अझै पनि निम्न स्तरको कार्य सम्पादन गर्छन् र आफ्नो प्रतिज्ञाहरू पूरा गर्दैनन्। यसले परमेश्वरको अनादर गर्दछ र यो एक गलत गवाही हो । अरुले हामीलाई हामी जिउने शैली र हामीले कसरी व्यवसाय गर्छौं त्यसको आधारमा हाम्रो मुल्याङ्कन गर्दछन् । यदि हामीले उत्कृष्टता उत्पादन गर्छौं, इमान्दारी पूर्वक जिउँछौं, इज्जतका साथ अरुहरूसँग व्यवहार गर्छौं, त्यसपछि हामीले पनि साथीहरूबाट र हाम्रो प्रभावको वरपरबाट पनि आदर प्राप्त गर्नेछौं । उत्कृष्टताको वृद्धिसँगै हाम्रा प्रभावहरू हाम्रो गवाहीको रूपमा हुनेछ । अन्ततः हामीले के भन्छौं र के गर्छौं सो कुरा मानिसहरूले सुन्न चाहनेछन् । जसै तिनीहरूले हाम्रा जीवनहरूद्वारा उहाँको जीवन चित्रित भएको देख्छन् हामीले मानिसहरूलाई येशू प्रकट गर्ने अवसर पाउँदछौं ।

उत्कृष्टताको प्रदर्शन

यदि कसैलाई पनि यसबारे थाहा नभए तापनि माथिका अपेक्षाहरू सहित जाने । हरेक काम र कार्यभारमा उत्तम गर्ने तथा सक्दो कोशिश गर्ने अनि समपर्णतालाई पछ्याउनुका साथसाथै तत्काल र निरन्तर सिकाइमा रहने ।

समस्या समाधान गर्नेले नेतृत्व गर्नेछ

संयुक्त राज्य अमेरिकामा एउटा प्रचलित भनाई छ : “एउटा आवश्यकताको खोजी गर्नुहोस् र यसलाई पुरा गर्नुहोस् ।” सम्पूर्ण व्ययसायका सामानहरू र सेवाहरू कोही न कोहीको र केही न केहीको आवश्यकता पूर्तिको समाधान ल्याउनु हो ।

भारतीय अर्थशास्त्री जोसेफ प्रहलाले आफ्नो पुस्तक दि फर्चुन एट् दि बटम अफ दि पिरामीड (The fortune at the Bottom of the Pyramid) मा एक बृहत् व्ययसायी अवसरका लागि अति गरिब, बजार क्षेत्रमा उकालो लाग्दै गरेका विकासोन्मुख राष्ट्रहरूमा एक मुद्धा बनाउँछ । संसारमा छ अर्ब मानिसहरूमा, ४ अर्बले प्रतिदिन २ डलर भन्दा कम कमाउँछन् । ती ४ अर्ब मानिसहरू धेरै जसो सेवा नपाएको, वेवास्ता गरिएको बजारतिर जाने इच्छा गर्दछन् र त्यहाँ कम मुल्य भएका गुणस्तरीय सामानहरू र सेवाहरू उपलब्ध भएमा किन्ने इच्छा राख्दछन् ।

उद्यमीहरू अवसर खोजी गर्नेहरू हुन् जसले समस्यालाई व्ययसायका खातिर एउटा अवसरको रूपमा हेर्दछन् । यदि हामीले त्यस्ता अवसरहरू खोजी गर्ने इच्छा गर्छौं र भेट्टाउन सक्षम छौं भने, समृद्धिले हामीलाई भेट्टाउने छ । समस्या समाधानले मानिसहरूलाई फाइदा पुऱ्याउँदछ र समाजले परमेश्वरलाई आदर दिन्छ अनि हाम्रो विश्वासनीयता बढ्दछ ।

परमेश्वरको उपस्थिति हाम्रो प्रतिस्पर्धात्मक लाभ हो ।

हामीले बुझ्नु पर्दछ कि येशू जीवनको दाख हुनुहुन्छ । तब हामी प्रार्थना र सम्बन्धद्वारा उहाँको नजिक जान्छौं उहाँले आफ्नो जीवन र शक्ति हामी भित्र उत्पादन गर्नु हुन्छ, जसले हाम्रो जीवन शैलीमा प्रभाव पार्दछ । उहाँको

गुणहरू र अभिषेकले फरक फरक मानिसहरू दिँदै बाँकी मानिसहरूबाट अलग गर्नुहुन्छ ।

जब हामी परमेश्वरको पछि लाग्दछौं, उहाँको उपस्थिति हाम्रो जीवनमा आइपुग्दछ । परमेश्वरको उपस्थितिले ईश्वरीय अनुग्रह ल्याउँदछ (२ इतिहास १६:९) । कसैले खोल्न नसक्ने ढोकाहरू उहाँको अनुग्रहले खोल्न सक्दछ । परमेश्वरको उपस्थितिले ईश्वरीय सृजनाशीलता ल्याउँदछ (कलस्सी १:१६) । समस्याहरूका समाधानका लागि व्यवसायले सृजनात्मक उपायहरूको माग गर्दछ ।

परमेश्वरको उपस्थितिले इश्वरीय विवेक ल्याउँदछ - मजज २५:१४ को सँग काम गर्ने हो र के गर्ने हो सो बारे छुट्याउने ज्ञान हामीमा भएको हुनुपर्दछ । परमेश्वरको उपस्थितिले ईश्वरीय बुद्धि ल्याउँदछ (हितोपदेश १:७) धर्मशास्त्रमा पाइने बुद्धि र ईश्वरीय सम्बन्धहरू सफलताका लागि महत्वपूर्ण छन् ।

परमेश्वरको उपस्थितिले आत्माका फलहरू फस्टाउने अनुभूति दिन्छ (गलाती ५:२२-२३)

यी गुणहरूले हरेक परिस्थितिमा काम गर्नेछ ।

पदोन्नति भन्दा अघि भण्डारे

परमेश्वरले हामीलाई उहाँको सृष्टि र हाम्रा जीवन परिचालनका लागि बोलाउनुभएको छ । हामीलाई परमेश्वरले जे दिनुभएको छ त्यसप्रति विश्वासयोग्य हुनको निमित्त बोलाइएका छौं ताकी पछि गएर हामीलाई अझ धेरै कुरा सुम्पिन सकियोस् ।

अहिले तपाईंको हातमा के छ ?

असल भण्डारेहरु विश्वासयोग्य हुन्छन् ।

असल भण्डारेहरु उत्पादनशील हुन्छन् ।

हाम्रा वर्तमान परिस्थितिहरुमा फल फलाएर आफुसँग भएका कुराहरुमा विश्वासयोग्यताका साथ भण्डारे भयौं भने हाम्रो पदोन्नति हुन्छ ।

अन्तमा इमान्दारीता र चरित्रको जीत हुन्छ

जब चारैतिर भ्रष्टता र बेइमानीको अभ्यास हुन्छ संसारभर व्यवसायमा भएका इसाईहरुले विशाल चुनौतिहरुको सामना गर्दछन् । धेरै पटक अधर्मीहरुको सधैं उन्नति र प्रगति भएको जस्तो देखिन्छ ।

इमान्दारीताको अभ्यास गर्नु भन्नुको अर्थ निजी र सार्वजनिक दुबैमा पूर्ण र एक रुप हुनु हो । बाइबलले भन्दछ कि गुप्तमा गरिएका सबै कुरा प्रकट हुनेछ ।

अधर्मीहरुको उत्तराधिकारी विनाश हो । **मजज १२:६-७** पढ्नुहोस् ।
धर्मीहरुको उत्तराधिकारी अनन्त जीवन र इनाम हो । **मती १९:२९** पढ्नुहोस् ।

एक सक्रिय प्रार्थना जीवन व्यापार सफलताको लागि महत्वपूर्ण छ

परमेश्वर सार्वभौम हुनुहुन्छ, यद्यपि उहाँ हाम्रो प्रार्थनाबाट उत्प्रेरित हुनुहुन्छ । बाइबलमा थुप्रै उदाहरणहरु छन् जहाँ मानिसहरुको प्रार्थनाले परमेश्वरको मनलाई परिवर्तन गर्‍यो । धार्मिक मानिसको उत्कट प्रार्थनाले धेरै आशिष ल्याउँदछ ।

जब हामी प्रार्थना गर्दछौं, हामीले गर्नुपर्ने:

- विशेष प्रार्थना

मानिसहरूको नाम लिएर प्रार्थना गर्ने, विशेष सम्झौताहरू, अवस्थाहरू, विशेष सम्बन्धहरू र प्रक्रिया इत्यादिका लागि प्रार्थना गर्ने ।

- हाम्रो व्यापार र सेवाकाईका सिमानाको लागि प्रार्थनामा समेट्ने । व्यापारको सम्पूर्ण अवधारणाको लागि काम, स्रोतसाधन, कामदाहरू, ग्राहकहरू, इमान्दारीता, प्रणाली इत्यादिलाई समेट्दै प्रार्थना गर्ने ।

- परमेश्वरीय दृष्टिकोण अनुसार हेर्नको निम्ति नयाँ मनको लागि प्रार्थना गर्ने ।

उहाँको तरिकानुसार व्यापार र जीवनलाई सम्हाल्न ख्रीष्टको मनको दाबी गर्ने ।

- सुचीबद्ध गर्नुहोस् र व्यापारका लागि अन्तरबिन्ती चढाउनुहोस् । अन्तरबिन्ती गर्नेहरूलाई विशेष अवस्थाहरूका लागि प्रार्थना गर्ने जानकारी दिनुहोस् ।

- अरुहरूसँग सहमतिको प्रार्थनाको लागि प्रार्थना गर्ने ।

सहकर्मीहरूसँग

श्रीमान्/श्रीमतीसँग

परिवारसँग

साथीहरूसँग

लगनशीलता र कामको लागि प्रमुख धर्मशास्त्रीय खण्डहरू :

लगनशीलता

हितो १२:२४: लगनशील हातले शासन गर्नेछ, तर आलस्यको अन्त चाहिँ कमारोपन हो ।

हितो १०:४: अल्छे हातहरूले मानिस कङ्काल तुल्याउँछन्, तर लगनशील हातहरूले सम्पति आर्जन गर्छन्।

हितो १३:४: अल्छेले लालसा गर्छ र त्यसलाई केही मिल्दैन, तर लगनशील हातहरूले पर्याप्त रूपले पूरा गरिन्छ ।

हितो २१:५: लगनशीलको योजनाहरू लाभ गराउने तर्फ उन्मुख गराउँछ, त्यसरी नै हतार गर्नाले दरिद्रतामा पुगिन्छ ।

काम

१ को १०:३१: यसकारण चाहे तिमीहरू खाओ अथवा पिओ वा तिमीहरू जे सुकै गर, सबै परमेश्वरका महिमाको निमित्त गर ।

उपदेशक ९:१० तिम्रो हातमा जे काम छ त्यो आफ्नो पूरा शक्तिले गर, किनभने चिहानमा जहाँ तिमी जान्छौं, त्यहाँ न त केही गर्ने, न योजना गर्ने, न ज्ञान, न बुद्धि नै हुन्छ ।

युहन्ना ५:१७ येशूले तिनीहरूलाई भन्नुभयो, मेरा पिताले अहिलेसम्म काम गरिरहनु भएको छ, र म पनि काम गरिरहेछु ।

उत्पति २:१५ परमप्रभु परमेश्वरले मानिसलाई अदनको बगैंचामा त्यसको गोडगाड र हेरचाह गर्न राख्नुभयो ।

हितोप २२:२९ आफ्नो काममा सिपालु कुनै मानिसलाई तँ देख्छस ?
त्यसले राजाहरुका सामु सेवा गर्नेछ । त्यसले नचिनेका मानिसहरुको सेवा
गर्नेछैन ।

पूनरावलोकन

१. के तपाईंले आफ्नो कामलाई परमेश्वरको आरधनाको रूपमा हेर्नुहुन्छ ?
२. बजारक्षेत्र र परमेश्वरको राज्य विस्तार सम्बन्धी तपाईंको बोलावट के हो ?
३. तपाईंको आफ्नो परिस्थितिमा ती सिद्धान्तहरु कसरी लागु गर्न सक्नुहुन्छ ?
४. के तपाईंले आफ्नो व्यापारलाई व्यवसाय प्रभुमा एक सेवाकाईको रूपमा हेर्नुहुन्छ अथवा आम्दानी जुटाउने माध्यमको रूपमा मात्र लिनुहुन्छ ?

नोटहरु

बाइबलीय विश्वदृष्टिकोण

मुख्य बुँदा: बाइबलीय विश्वदृष्टिकोण भनेको उहाँको वचन अनुसार संसारलाई परमेश्वरीय दृष्टिकोण अनुसार हेर्नु हो ।

संसारलाई हामीले हेर्ने तरिका, संसारको ढाँचा, र संसारमा हामी कसरी जिउँछौं भन्ने प्रक्रिया नै विश्वदृष्टिकोण हो । हरेक व्यक्ति र संघसंस्थामा आफ्नै वास्तविकता प्रतिको अवधारणा र विश्वदृष्टिकोण रहेका हुन्छन् । हाम्रा अवधारणाहरुले हाम्रा विचार शैली र कामहरुमा प्रभाव पार्दछ । धेरै तत्वहरुले संसारलाई हेर्ने तरिकालाई आकार दिन्छ (विश्वदृष्टि) ।

- पालनपोषण/परिवार
- परम्परा

-
- अनुभव
 - शिक्षा
 - आस्था प्रणाली
 - वरपरका संस्कृति
 - सरकार
 - सञ्चार माध्यम

जब हामी धर्मशास्त्रलाई पढ्छौं संसारको निमित्त उहाँको योजनालाई बुझ्दछौं, यसले हामीले हेर्ने र हाम्रा वरपरका कुराहरुलाई बुझ्ने तरिकाको निर्धारण गर्दछ । हामीले हरेक कुराहरु परीक्षण र छानबिन गरेर उहाँको योजना र उद्देश्य अनुसार गरेको परमेश्वर चाहनुहुन्छ । बाइबलीय विश्वदृष्टिकोणले सरकार, राजनीति, विविध संस्कृति र अर्थशास्त्रलाई पार लगाउँदछ ।

बाइबल नै सबै सफल व्यवसाय जग हो

१ पत्रसु १ “तर परमप्रभुको वचन सदासर्वदा रहिरन्छ ।”

उपदेशक १:२ सूर्यमुनि कुनै कुरा नयाँ छैन ।

जलाती ५:२२ तर आत्माको फलचाहिँ प्रेम, आनन्द, शान्ति, धैर्य, दया, भलाई, विश्वस्तता हुन्।

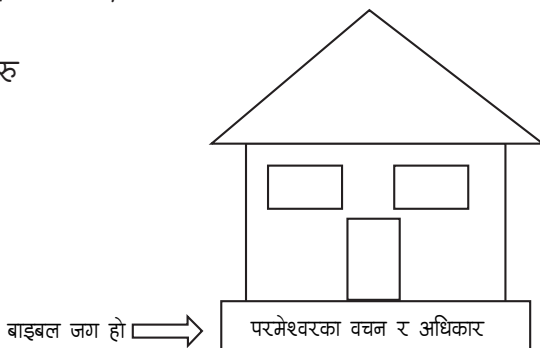
उपदेशक १:२ मा सोलोमनले दाबी गरे कि सूर्यमुनि कुनै कुरा नयाँ छैन । यो भनाइ सबै कुरामा सत्य छ, धर्मी र अधर्मी दुवैमा/संसार तीव्र रुपमा परिवर्तन भएता पनि प्रत्येक पुस्ताले सामना गर्ने आधारभूत समस्याहरु, परीक्षाहरु र चुनौतीहरु उस्तै नै हुन् । सबै पुस्ताको लागि बाइबल

सत्यताको जग हुन् । बाइबलमा पाइने सिद्धान्तहरू नै हरेक व्यवसाय अभ्यासका निमित्त काम लाग्ने स्रोत हुन् । उदाहरणका लागि इमान्दारीताको गुणहरू, भरपर्दो काम, भरोसा, उत्कृष्टता, महान्ता, बफादारीता, निष्पक्षता र समपर्णताका कुराहरू सिकाइन्छ र बाइबलमा जोड दिइन्छ । अनि आर्थिक, सामाजिक, तथा सांस्कृतिक परिवर्तनहरूको बाबजुद पनि सत्य रहिरहन्छ । धेरै पटक सबैभन्दा राम्रो बित्री भएको व्यवसायिक पुस्तकहरूले बाइबलीय सिद्धान्तहरू प्रमाणित गर्दछ ।

गलाती ५:२२ मा आत्माका फलहरू कुनै पनि सामाजिक वा सांस्कृतिक प्रयोगमा सफलतापूर्वक लागु गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा हामीलाई सिकाइएको छ । यसका विरुद्धमा कुनै कानुन छैन । जब हामी प्रेम, आनन्द, शान्ति, दया, धैर्य, विश्वस्तता र आत्मसंयमलाई हाम्रो व्यवसायका क्रियाकलापहरूमा सक्रिय पार्छौं, तब हामीले साँचो सफलताको अनुभव गर्नेछौं ।

बाइबलीय सत्यताको दृष्टिकोणबाट संसारलाई हेर्नाले हामीले हरेक कुराहरूलाई परमेश्वरीय दृष्टिकोणमा देख्न थाल्छौं ।

- व्यवसाय सिद्धान्तहरू
- प्राविधिक तालिम
- कोष
- अभ्यासहरू



सांस्कृतिक परिवर्तन व्यक्तिबाट शुरु हुन्छ

रोमी १२:२ “यस संसारको ढाँचामा नचल, तर आफ्नो मनमा नयाँ भई

पूर्णरूपले परिवर्तन होओ र परमेश्वरको असल, ग्रहणयोग्य र सिद्ध इच्छा के हो, त्यो तिमीहरूले जाँचन सक ।”

२ को ५:१७ “यसकारण यदि कोही ख्रीष्टमा छ भने त्यो नयाँ सृष्टि हो । पुरानो बितिगएको छ, हेर नयाँ आएको छ ।”

हामी जिम्मेवार छौं । राष्ट्रमा परिवर्तनकारी परिवर्तन व्यक्तिगत रूपमा हामीबाटै शुरुवात हुनुपर्दछ । हाम्रा व्यक्तिगत कामहरूद्वारा हाम्रो राष्ट्रको आत्मिक तथा आर्थिक पक्षमा सामर्थ्य प्रदान गर्ने क्षमता हामी प्रत्येकमा छ ।

पवित्र आत्माले नयाँ जीवन पाएका इसाईहरूलाई परमेश्वरको आज्ञापालन गर्न र उहाँलाई खुशी तुल्याउने तरिकाले जिउन शक्ति दिनुहुन्छ । परमेश्वरको व्यवस्था र सिद्धान्तलाई आदर गर्दै उहाँप्रतिको दैनिक समर्पणता र आज्ञाकारीताले राष्ट्रलाई परिवर्तन गर्न सक्दछ । इसाईहरूले आफैं मात्रै न्यायसंगत कार्य गर्ने प्रयासमा छौं भनेर निराश हुनुपर्दैन । परमेश्वरले हृदय हेर्नुहुन्छ । उहाँले आज्ञाकारीलाई आशिष दिनुहुन्छ र अरु मानिसहरूलाई प्रभाव पार्न विश्वासीहरूलाई चलाउनुहुन्छ । पृथ्वीको यस जीवनबाट परमेश्वरप्रतिको विश्वासयोग्यताले अनन्तको फल फलाउने छ ।

सांस्कृतिक आस्था प्रणाली र मूल्यमान्यताले राष्ट्रको आर्थिक विकासमा या त टेवा दिनसक्दछ या बाधा दिनसक्दछ । संकलित मुल्यमान्यताहरू, आस्था प्रणाली र स्वभावहरू र अभ्यासले वृहत रूपमा राष्ट्रको आत्मिकी तथा आर्थिक अवस्थाको निर्धारण गर्दछ । सांस्कृतिक गुणहरूले व्यवहार ढाँचा र नीति नियमलाई पार लगाउँदछ । धेरै जसो विकासशील राष्ट्रहरूमा मानिसहरूले उत्कृष्टताको आशा नै गरेको हुँदैन किनभने तिनीहरूको संस्कृति कहिल्यै परिवर्तन हुँदैन भनेर उनीहरू विश्वास राख्छन् ।

विचार, स्वभाव, आस्था, र मूल्यमान्यता चाहिँ सांस्कृतिक मापदण्डमा नभई परमेश्वरको वचन अनुसार हुनुपर्दछ ताकि परिवर्तनले स्थान लिन सकोस् । यो चाहिँ हाम्रो आफ्नै व्यवहारहरू र वैचारिक प्रक्रियाहरूद्वारा शुरुवात हुन्छ । बाइबलले हामीलाई रोमी १२:२ मा हाम्रा मनलाई नवीकरण गर्ने आदेश दिन्छ । जब हामी परमेश्वरको वचनमा प्रतिबिम्बित गर्दै आफ्ना मनहरूलाई

नवीकरण गर्छौं, तब हामी सांस्कृतिक परिवर्तन गर्ने कार्यकर्ताको रूपमा सुसज्जित भएका हुन्छौं ।

एक एक व्यक्ति गरि हृदयहरु परिवर्तन भएको हुनुपर्दछ । परिवर्तित व्यक्तिले आर्थिक तथा राजनीतिक प्रणालीहरुलाई सहनको निमित्त उसले आफ्नो नयाँ आस्था, मूल्यमान्यता र स्वभावहरु ल्याउँदछ र सामूहिक संस्कृतिलाई प्रभाव पार्न थाल्दछ ।

परमेश्वरको आत्माले एक व्यक्तिको हृदय र मनलाई परिवर्तन गर्नेपर्दछ । सरकारी नेतृत्वमा भएको परिवर्तनले अथवा सरकारी प्रणालीले स्थायी सांस्कृतिक परिवर्तन उत्पन्न गराउने छैन ।

व्यक्तिगत चरित्र मूल्यहरु	पारस्परिक सम्बन्ध मूल्यहरु	प्रदर्शन मूल्यहरु
इमान्दारीता निष्ठावान्/सत्यवादी बफादारीता/विश्वासयोग्यता, भरोसा समपर्णता/लगनशीलता क्रमवद्ध/शुद्धता आशा	नम्रता सेवा आदर/प्रतिष्ठा न्याय/निष्पक्ष अनुग्रह/दया क्षमादान छुट भरोसा जवाफदेहीता अन्तरनिर्भरता	सेवा उत्कृष्टता मूल्य गुणस्तरीय

साभार: केन. एलरेड को God is at work बाट

परमेश्वरले मानिसहरु र राष्ट्रहरुलाई आत्मिकी, सामाजिक र आर्थिक रूपमा आशिष दिन चाहनुहुन्छ ।

उत्पति १२:२-३ : “म तँलाई आशिष दिनेछु..... र तँ आशिषको मुल हुनेछस्..... र पृथ्वीको सबै मानिस तँद्वारा आशिषित हुनेछन्।

परमेश्वरले हामीलाई स्पष्टताका साथ **व्यवस्था २८** मा भन्नुहुन्छ कि यदि हामीले उहाँको आज्ञाहरु पालना गर्छौं भने, उहाँले हामीलाई आशिष दिनुहुन्छ । यस आशिषमा प्रशस्तता, समृद्धि र उत्पादन समावेश हुन्छ । उहाँको आज्ञापालन गर्ने मानिस र राष्ट्रलाई उहाँले आशिष दिन चाहनुहुन्छ । उहाँले हामीलाई यो पनि भन्नुहुन्छ कि परमेश्वरको व्यवस्थाहरु पालन नगर्नेको निम्ति त्यसका परिणामहरु पनि छन् । अनाज्ञाकारीताको परिणाम चाहिँ श्राप हुन् जसले मानिस र राष्ट्रलाई पछ्याउँदछन् । भ्रम चाहिँ ती श्रापहरुमध्ये एक हुन् । धेरै जसो अविकसित देशहरु भ्रम र अव्यवस्थित आत्मा अन्तर्गत काम गर्छन् । यसको दोष चाहिँ परमेश्वरका व्यवस्थाका अनाज्ञापालन गर्ने मानिसहरुका पुस्ताहरु र अगुवाहरुलाई दिन सकिन्छ ।

आत्मिकी आशिषहरु

मानिस तथा राष्ट्रहरुलाई छुटकारा दिन परमेश्वरले बजार क्षेत्रलाई प्रयोग गर्नुहुन्छ । मानिस र राष्ट्रहरुमा आशा र जीवन ल्याउनको निम्ति विश्वासीहरुलाई बजार क्षेत्रमा प्रतिनिधिको रूपमा बोलाउनुभएको छ । पवित्र आत्माको अगुवाइमा सुम्पने व्यापारीहरुले संसारमा भएका हाम्रा वरिपरि आत्मिकी सत्यता र जीवन ल्याउँदछ । हामीहरु वचन र कर्मद्वारा सत्यताको अभ्यास गर्नेहरु हौं । हामी आफैँलाई जुन तरिकाले प्रस्तुत गर्छौं, अनि त्यसले मानिसहरुलाई येशू ख्रीष्ट देखाउनमा हाम्रो व्यवसायिक सम्बन्धहरु प्रभावकारी हुँदछ ।

सामाजिक आशिषहरु

परमेश्वरले बजार क्षेत्रलाई प्रयोग गरेर मानिसहरुलाई र राष्ट्रहरुलाई उद्धार गर्नुहुन्छ । इसाईहरुले समाजको लागि बोझ बनेका समस्याहरुको समाधानको व्यवस्था गरिदिनुपर्दछ । संसारले जवाफ खोजिरहेको हुन्छ । विश्वासीहरुले हरेक दैनिक जीवनको कार्यमा सुसमाचार दिएका हुन्छन् । जब हामी समाज र संस्कृतिलाई सकारात्मक तवरले प्रभाव पार्न सक्षम हुन्छौं, तब हामीले शहर र राष्ट्रलाई आशिष दिएका हुन्छौं । यो वास्तविक संसारमा जब तिनीहरुले इसाईहरुको उहाँको सिद्धान्त सहितको जीवनशैलीद्वारा

सकारात्मक प्रभावको अनुभव गर्छन् । ती मानिसहरू भन्नु पहिले भन्दा बढी परमेश्वरको सत्यताको बारेमा सुन्नको लागि खुलेर आउँछन् ।

आर्थिक आशिषहरू

अन्तमा मानिसहरू, समुदायहरू, मण्डलीमा आर्थिक/वित्तीय आशिष दिन र अग्रिम सुसमाचारका लागि परमेश्वरले व्यवसायमा आफ्ना मानिसहरूलाई प्रयोग गर्न चाहनुहुन्छ । जब हामी परमेश्वरको सिद्धान्तहरूमा रहेर आफूलाई र व्यवसायिक क्रियाकलापहरूलाई सञ्चालन गर्दछौं, उहाँले हामीलाई आर्थिक रूपमा आशिष दिनुहुनेछ । जब हामी आर्थिक रूपमा आशिषित हुन्छौं, तब हामीलाई अरुहरूको निमित्त आशिष बन्न आदेश दिइन्छ र बिस्तारै—बिस्तारै पृथ्वीका “सबै परिवारहरू (अथवा राष्ट्रहरू)” लाई आशिष दिनको लागि आज्ञा गरिएको छ ।

राज्य व्यापार बहुपुस्ता हो

फिलिपि १:६: “..... यो दृढ विश्वासका साथ, जसले तिमीहरूमा एउटा असल काम शुरु गर्नुभयो, उहाँले नै येशू ख्रीष्टको दिनमा त्यो पूरा गर्नु हुनेछ । परमेश्वर बहुपुस्ताको परमेश्वर हुनुहुन्छ । धेरै पटक उहाँलाई “अब्राहाम, इसाहक र याकुबको परमेश्वर” भनि सम्बोधन गरिएका छ । परमेश्वरले आफ्नो लक्ष्य/उद्देश्यलाई पूरा गर्न परिवारहरू र पुस्ताहरूद्वारा काम गर्नुहुन्छ । शैतानको रणनीतिहरू मध्ये पुस्ता हस्तान्तरण तोड्नु एक हो ताकि हरेक पुस्ताले फेरि शून्यदेखि नै शुरूवात गर्नु परोस् ।

परमेश्वरको योजना चाहिँ प्रत्येक पुस्ताले पहिलेको पुस्ताहरू मार्फत् मूल्य, ज्ञान र सीपहरूबाट सिक्नु र बढ्नु हो । स्वार्थी मानिसहरू आफ्नो लागि र आफ्नो समयका लागि मात्र जिउँछन् । ईश्वरीय मानिसहरूले आउने पुस्ताका लागि छरिने बीउको महत्व जान्दछन् ।

यदि हाम्रो जीवनको निमित्त दर्शन र व्यवसाय हाम्रो आफ्नै जीवन भन्दा पर जाँदैन भने, यो अत्यन्तै सानो कुरा हो । परमेश्वरले ती मानिसहरूलाई सहायता गर्ने रुची राख्नुहुन्छ जसले आफ्नो जीवन भन्दा पर पनि रहिरहने बिरासतको स्थापना गर्दछन् । एक व्यवसायिक अगुवा भएर महान् आज्ञालाई

ध्यानमा राखी हामीले भावीपुस्ताको लागि सोच्नै पर्ने र योजना बनाउनु नै पर्ने हुन्छ ।

फिलिप्पी १:६ ले भन्छ कि परमेश्वरले हामीमा जुन असल कामहरु शुरु गर्नुभएको छ, उहाँले नै प्रभुको दोस्रो आगमन नआउन्जेलसम्म त्यो पूरा गर्नुहुनेछ । अर्को शब्दमा, परमेश्वर सफलतामा समर्पित हुनुहुन्छ । उहाँले हामी सबैलाई असल कुराहरु प्राप्त गर्ने व्यक्तिहरु बनाउनुभएको छ, जुन उहाँले विगतका पुस्तामा गरिसक्नुभएको छ र आउने पुस्ताका लागि हाम्रो जीवनमा निरन्तर गर्नुहुनेछ ।

विकासशील राष्ट्रका मानिसहरुले विभिन्न पुस्ताको मानसिकतालाई जान्नु अति नै महत्वपूर्ण हुन्छन् । सांस्कृतिक, आर्थिक तथा व्यक्तिगत परिवर्तनको पहल गर्नका लागि नै विश्वासीहरु बजारक्षेत्रमा हुन्छन् जसले गर्दा भावी पुस्तामा महत्वपूर्ण प्रभावहरु पर्नेछ ।

पूनरावलोकन :

१. के तपाईंले कुनै पनि कुराहरुलाई बाइबलीय विश्वदृष्टिकोण/नजरले हेर्नुहुन्छ ?
२. तपाईंको वरपर संस्कृतिमा परिवर्तन ल्याउन तपाईंले व्यक्तिगत रूपमा के गर्न सक्नुहुन्छ ?
३. भावी पुस्ताहरुलाई प्रभाव पार्न तपाईंले कसलाई चेला बनाउन सक्नुहुन्छ ?

नोटहरू

.....
.....
.....
.....
.....
.....

संस्कृतिको हरेक क्षेत्रमा प्रभाव बजारक्षेत्र रूपान्तरण योजना

मुख्य बुँदा :

हरेक समाजमा धेरै क्षेत्रहरू रहेका हुन्छन् जसले प्रत्येक व्यक्ति र सामुहिक संस्कृतिलाई असर पार्दछ । परमेश्वरले प्रत्येकलाई विशेष तरिकाले बनाउनुभएको छ र त्यो क्षेत्र भित्र ख्रीष्टको शक्तिद्वारा एक प्रभाव बन्न बोलाउनुभएको छ जसले संस्कृतिलाई आकार दिन्छ । जसै हामी येशूलाई पछ्याउँछौं र विश्वासमा जिउँछौं, परमेश्वरको राज्य हाम्रा राष्ट्रहरूमा विस्तार र समाजको क्षेत्रभित्रै कसरी प्रभाव पार्ने व्यक्ति बन्ने भन्ने बारे बुझ्नेछौं, जहाँ हामीलाई राखिएको छ ।

कसरी साँस्कृतिक क्षेत्रहरूको सञ्चालनले हामीलाई महान् आज्ञालाई पूरा गर्नको लागि राम्ररी सुसज्जित हुन सहायता पुऱ्याउँछ भन्ने कुरालाई बुझ्नुपर्ने हुन्छ । (मती २८:१९-२०)

संस्कृतिलाई निर्धारण गर्ने मुख्य क्षेत्रहरू के-के हुन ?

पृथ्वीका प्रत्येक व्यक्ति, समुदाय र समाजलाई प्रभाव पार्ने केही मुख्य क्षेत्रहरू हुन्छन् । तिनीहरू :

- व्यापार/व्यवसाय
- शिक्षा
- कला र मनोरञ्जन
- सरकार
- परिवार
- सञ्चार माध्यम
- धर्म
- विज्ञान र प्रविधि

परमेश्वरले उहाँको मानिसहरु संस्कृतिको हरेक क्षेत्रमा र उहाँको लागि सेवाकाईमा संलग्न भएको चाहनुहुन्छ । जति धेरै ख्रीष्टका चेलाहरु हुन्छन्, त्यति नै प्रत्येक क्षेत्रभित्र प्रभावकारी नुन र ज्योति अनि राष्ट्रमा धार्मिकताको महान् छाप पर्दछ ।

किन बजारक्षेत्र महत्वपूर्ण छ ?

हामीले के लाई “बजार क्षेत्रको रूपमा उल्लेख गर्छौं” जसले समाजको सम्पूर्ण क्षेत्रलाई समेट्दछ । व्यापार, शिक्षा, मनोरञ्जन, सरकार, परिवार, सञ्चार माध्यम, प्रविधि र धर्मका सम्पूर्ण दैनिकी क्रियाकलापहरुले बजारक्षेत्रमा स्थान ओगटेको हुन्छ । यी प्रत्येक सात पक्षहरुको प्रभाव बजारक्षेत्रमा प्रदर्शित हुन्छ ।

उदाहरणको लागि, मानौं कि सरकार चाहिँ नेताहरुबाट प्रभावित छ जसले निष्ठा र इमान्दारीतामा विश्वास राख्छ र भ्रष्टतालाई रोक्न चाहन्छ । तिनीहरुले पारित गर्न र कानून लागू गर्न आफ्नो प्रभावको प्रयोग गर्नेछन् जसले धोका, भ्रष्टचार र घुसखोरीलाई रोक्नेछन् । यसले व्यापारलाई अभ्युत्थानको वातावरण तिर लैजानेछ अनि देशमा थप धन र कल्याण ल्याउनेछ ।

परमेश्वरले कसरी उहाँको महिमाको निमित्त हाम्रा प्रभावहरुको प्रयोग गर्नुहुन्छ ?

परमेश्वरले हामी प्रत्येकमा वरदानहरु र प्रतिभाहरुले भरिदिनुभएको छ । ती वरदान र खुबीरुले प्रत्येक व्यक्तिको पेशा के हुनुपर्दछ र समाजको कुन क्षेत्रमा त्यो व्यक्तिले प्रभाव पार्न सक्छ भन्ने कुराको संकेत दिन मद्दत पुऱ्याउँछ । “पेशा” (vocation) भन्ने शब्दको जरो भोकेयर (vocare) बाट आउँछ जसको शाब्दिक अर्थ “बोलाउनु” अथवा बोलावट दिनु भन्ने हुन्छ । त्यसैले हामीहरु परमेश्वरलाई आफ्ना कामबाट सेवा गर्नको लागि बोलाइएका वा बोलावट दिइएका व्यक्तिहरु हौं ।

उदाहरणका लागि कोही एक जनामा हिसाब सम्बन्धि काम गर्ने क्षमता छ भने सजिलै तर्क गर्न सकिने कुरा, ऊ एउटा कम्पनीको लेखापाल (accountant) अथवा बहीखाता (किताब राम्ररी मिलाएर राख्ने व्यक्ति)

बन्न सक्छ । उनको इमान्दारीता र लगनशीलताद्वारा व्यवसाय क्षेत्रमा उनमा सकारात्मक प्रभाव भएको हुन्छ ।

समाजमा हरेक सांस्कृतिक क्षेत्रलाई एक पृथक बनाउनको लागि र्खीष्टका चेलाहरुमा सकारात्मक प्रभाव भएकै हुनुपर्दछ । अनि हामीले यो पनि बड्नुपर्दछ कि स्थायी परिवर्तन चाहिँ बहु—पुस्ताको मानसिकताबाट मात्रै हासिल गर्न सकिन्छ । हामीले हाम्रो आफ्नो जीवनकाल भन्दा पछिका कुरालाई विचार गर्नेपर्दछ । जब परमेश्वरका मानिसहरुले समाजमा उहाँको महिमालाई प्रतिविम्बित गर्दछ, त्यहाँ सकारात्मक बजारक्षेत्रको परिवर्तन हुन्छ जसमा देशभर विश्वास नै गर्न नसकिने (अचम्म प्रकारको) प्रभाव भएको हुन्छ ।

प्रत्येक क्षेत्रमा परमेश्वरको छुटकाराको काम

व्यवसाय: आर्थिक प्रणालीले व्यापार तथा वाणिज्यलाई फस्टाउँछ र विस्तार गर्दछ । व्यापारले राष्ट्रमा भएको स्रोतसाधनलाई आशिष ल्याउनको लागि र सबै मानिसहरुको जीवनस्तर माथि उकास्नको लागि प्रयोग गर्छन् ।

शिक्षा: परमेश्वरको वचनको सिद्धान्तमा जरा गाडिएको शिक्षाले इमान्दारी हुन, सफल बन्न र भविष्यको लागि आशा दिने विद्यार्थीहरुलाई तालिम दिन्छ र तयारी गर्छ ।

मनोरञ्जन : मनोरञ्जन स्वस्थकर/हितकर हुन्छ, जसले मानिसहरुलाई पूर्ण उत्साह, रमाइलो र परमेश्वरले दिनुभएको अन्य भावनाहरुको अनुभव गराउँछ ।

सरकार : सरकारहरु भनेको न्यायसंगत कानुनहरु जुन इमान्दारी र निष्ठावान अधिकारीहरुद्वारा सञ्चालित हुन्छन् जसले जनताको वास्ता र व्यवस्था गर्छन् ।

परिवार : बलियो परिवारहरु वैवाहिक जोडीहरुबाट चलाइएको (एक पुरुष, एक स्त्री) हुन्छ जसले जीवनपर्यन्त एक अर्कालाई माया गर्छन् । आमाबाबुहरु जसले आफ्ना छोराछोरीलाई प्रेम गर्छन् र पालनपोषण गर्छन् अनि परमेश्वरको प्रेममा तिनीहरुलाई हुर्काउँछन् ।

सञ्चार माध्याम : सञ्चार माध्यम चाहिँ सत्यतालाई पूर्ण र सही रूपमा अनुसन्धान गर्ने र सञ्चार गर्ने कुरामा आधारित हुन्छन् ।

विज्ञान र प्रविधि : विज्ञान र प्रविधिले मानिसहरूको जीवनलाई राम्रो बनाउँछ र पृथ्वीमा परमेश्वरको महिमाको प्रतिबिम्बको रूपमा अगाडि बढाउँछ ।

धर्म : मण्डलीहरू जसले यी कुराहरूमा आफ्नो कर्तव्यको अनुभव गर्छन्

१. मण्डली भेटघाटमा आराधना गर्ने र परमेश्वरको अनुभव गर्ने
२. समाजको हरेक क्षेत्रमा आफ्ना विश्वासीहरूलाई सुसमाचारको सेवक हुन सुसज्जित पार्ने ।

आत्मिक लडाईँ

यो पनि स्पष्ट छ कि पृथ्वीमा मात्र नभई स्वर्गीय क्षेत्रहरूमा पनि प्रभावको लडाईँ भइरहेको हुन्छ । “किनकी हामीहरूका युद्ध शरिर र रगतको विरुद्ध होइन तर प्रधानताहरूका विरुद्ध, शक्तिहरूका विरुद्ध, वर्तमान अन्धकारका सांसारिक शासकहरूका विरुद्ध र स्वर्गीय स्थानहरूमा भएका दुष्ट्याईँका आत्मिक सेनाहरूका विरुद्ध हो ।” **एफिसी ६:१२**

संस्कृति र समाजको हरेक क्षेत्र अन्धकार र ज्योती बीचको लडाईँमा छ । जब ख्रीष्टको ज्योती, परमेश्वरको मानिसहरूमा पर्छ, हरेक परिस्थितिमा परमेश्वरको उपस्थिति अनि परिवर्तन ल्याउँदछ ।

यद्यपि, सत्य त्यसको ठीक उल्टो पनि हुन्छ । जसै अधर्मीहरू शक्तिमा हुन्छन्, समाजमा पाप र विकृतिद्वारा दुष्टका शक्तिहरूलाई पहुँच दिइएका हुन्छन्। शैतानको मृत्युको राज्यमा, चोर र विनाश स्थापित भएको छ । समाज चाहिँ परमेश्वर र उहाँको उपस्थितिबाट धेरै टाढा छ । “चोर त चोर्न र नाश पार्न मात्र आउँछ । म त तिनीहरूले जीवन पाऊन् र त्यो पनि प्रशस्त मात्रामा पाऊन् भन्ने हेतुले आएँ ।” **युहन्ना १०:१०** ।

जब शैतानको राज्यले मानिसहरू र भौगोलिक क्षेत्रमा गहिरो पकड पाउँछ, त्यो प्रभावहरूलाई “किल्ला” भनिन्छ । शैतानका किल्लाहरू तब खडा हुन्छ जब कुनै क्षेत्रमा इसाईहरूको प्रभाव र क्रियाकलाप पुस्तौंसम्म कम हुन्छ ।

“किनकी हाम्रो युद्ध तथा अस्त्रशस्त्र सांसारिक होइनन्, तर किल्लाहरु नाश गर्ने ईश्वरीय सामर्थ्य तिनमा छ । ” २ कोर १०:४ ।

अधिकार

प्रारम्भबाट नै परमेश्वरले आफ्ना मानिसहरुलाई उहाँको अधिकार अन्तर्गतको राज्यमा बोलाउनुभएको छ । अधिकार गर्ने कुरा उत्पत्तिमा आदमलाई दिइएको जनादेश थियो र आज पनि निरन्तर नै छ । येशूको चेलाहरु भएको नाताले उहाँको राज्यको प्रभावलाई फैलाउने जनादेश हामीमा छ । “फल्दै फूल्दै वृद्धि हुदै, पृथ्वीमा भरिदै र त्यसलाई वशमा पार्दै जाओ । समुद्रका माछाहरु, आकाशका पंक्षीहरु तथा पृथ्वीका सबै जीवित प्राणीहरुमाथि अधिकार गर ।”

उत्पत्ति १:२८

परमेश्वरले हामीलाई समाजको हरेक क्षेत्रमा उहाँको छुटकाराको काममा सहयात्रीको रूपमा बोलाउनुभएको छ । यसरी नै जहाँ हामीलाई सञ्चालन गर्न बोलाइएको छ, त्यस क्षेत्र भित्रै हामीले परमेश्वरको जीवनलाई प्रस्तुत गर्दछौं । जब हामी हाम्रो जीवनको हरेक क्षेत्रमा येशूलाई पछ्याउछौं, हाम्रा समाजहरुमा उहाँको प्रभाव महान् हुनेछ ।

समाजलाई प्रभाव पार्ने

पृथ्वीमा विश्वासीहरुद्वारा परमेश्वरको राज्य धारणा विस्तार हुदै आइरहेको छ, जसले सांस्कृतिक क्षेत्रहरुलाई प्रभाव पारी केही परम्परागत सोचलाई चुनौती दिन्छ । यस्ता केही क्षेत्रहरुको पता लगाऔं जहाँ हाम्रो सोचहरु समायोजन भएको हुनै पर्दछ ।

ठीक/बेठीक प्रश्न १

“मण्डली भेला मात्र त्यस्तो एउटा ठाउँ हो जहाँ परमेश्वर तिनीहरुको बीचमा आउनुहुन्छ र मानिसहरुको जीवनमा काम गर्नुहुन्छ । साँच्चै नै परमेश्वर बजारक्षेत्रमा भ्रमण गर्नुहुन्न ।”

जवाफ.....

बजार क्षेत्रमा परमेश्वरको छुटकाराको काममा सहभागी हुनको लागि मण्डलीलाई विश्वासीहरूको शरीरको रूपमा बोलाइएको छ । परमेश्वर एउटा मण्डलीको सेवामा मात्र सीमित हुनुहुन्न । उहाँले एक हप्ताको सातै दिन र १ दिनको २४ घण्टा सञ्चालन गर्दै हुनुहुन्छ र त्यसरी नै हामीले पनि गर्नुपर्छ । कोही मानिसहरू हप्ताको केही घण्टा मात्र मण्डलीमा बिताउलान् तर धेरैजसोले हप्तामा चालीस घण्टा भन्दा बढी समय बजार क्षेत्रमा बिताउँछन् । जब हामी बजार क्षेत्र जान्छौं परमेश्वर हामीसंगै जानुहुन्छ र हामीद्वारा काम गर्न चाहनुहुन्छ । मण्डलीमा मात्र नभई बजार क्षेत्रमा भएका मानिसहरूका लागि हामीले उत्साह दिनुपर्दछ र प्रार्थना गर्नुपर्दछ । हामीमा यो अपेक्षा हुनुपर्दछ कि परमेश्वरले अलौकिक काम गर्नुहुनेछ र हरेक दिन हाम्रो सम्पर्कका मानिसहरूका जीवन परिवर्तन गर्नुहुनेछ ।

यहाँ ख्रीष्टको देहमा भएकाहरू धेरैले विश्वास गर्ने एक खतरनाक भ्रुट छ । त्यो भ्रुट यो हो कि, हामीमा जीवनको एक “आत्मिकी पाटो” छ जुन हामी मण्डलीमा जाँदा प्रयोग गर्छौं, अनि अर्को “सांसारिक पाटो” छ, जुन हामी काममा जाँदा प्रयोग गर्छौं र प्रस्तुत गर्छौं । इसाईहरूका निमित्त पवित्र र सांसारिकमा कुनै भेद छैन । येशु ख्रीष्ट चाहिँ कुनै एक निश्चित बाटोका मात्र नभई सम्पूर्ण जीवनको प्रभु हुनुहुन्छ ।

सबै कुराहरू आत्मिक हुन भनि जब हामी महसुस गर्दछौं, हामी पुर्ण रूपमा सन्तुष्ट र आनन्दित हुनेछौं । जब हामी हाम्रो जीवनका सम्पूर्ण क्षेत्रहरूमा परमेश्वरलाई चहलपहल गर्न र काम गर्न अनुमति दिन्छौं, हामीभित्र भएको आत्मिक जीवन र सांसारिक जीवन बीचको ब्रुन्दबाट स्वतन्त्र बन्नेछौं ।

ठीक/बेठीक अवधारणा २

पास्टरहरू मात्र सेवाकाईका लागि अभिषिक्त जनहरू हुन् । ती व्यक्तिहरू जो मण्डलीका पूर्णकालिन कर्मचारी होइनन्, तिनीहरूचाहिँ केवल प्रचार गर्न र सेवा गर्न बोलाइएकाहरूको निमित्त पैसा र सहयोग गर्नका लागि मात्र बोलाइएकाहरू हुन् ।

उत्तर

बाइबलले भन्छ कि ख्रीष्टका सम्पूर्ण चेलाहरु एक पुजाहारी हुन् । तर तिमीहरु त चुनिएका वंश, राजकीय पूजाहारीगिरी, पवित्र जाति, परमेश्वरका निजि प्रजा हो । उहाँले तिमीहरुलाई अन्धकारदेखि उहाँको उदेकको ज्योतीमा ल्याउनुभयो ताकी तिमीहरु उहाँका आश्चर्यपूर्ण कार्यहरुको घोषणा गर्न सक ।

१ पत्रूस २:९

विश्वासीहरुको ठूलो संख्याले आफ्नो निश्चित क्षेत्रहरुमा तिनीहरु आफूलाई पूजाहारी, पास्टर र सेवकको रुपमा हेर्दैनन् । येशू नफर्कुन्जेलसम्म निष्क्रिय रहनको लागि धेरैलाई सिकाइएको हुन्छ । यद्यपि, परमेश्वरको राज्यको खातिर हरेक व्यक्तिहरु विशेष प्रकारले सृजिएका छन् अनि बजारक्षेत्रका लागि निर्वाह गर्ने भूमिका दिइएका छन् । पूर्णकालिन सेवकका लागि बोलाइएकाहरु, “पास्टरहरु, शिक्षकहरु अथवा प्रचारकहरु चाहिँ समाजको हरेक क्षेत्रको सेवाकाईको लागि विश्वासीहरुको शरीरलाई (मण्डलीलाई) सुसज्जित गर्नका लागि हुन्”

येशूको आफ्नै जीवनमा बजारक्षेत्रको महत्वलाई देख्न सजिलो हुन्छ । उहाँको धेरै आश्चर्यकामहरु मण्डलीमा नभई बजारक्षेत्रमा भएको थियो । धेरै जसो उहाँको दृष्टान्तहरु बजारक्षेत्रमा भनिएका थिए । बाइबलले १२० भन्दा धेरै मानिसहरुका भेटघाट येशूसँग भएको बताउँछ । तिनीहरुमध्येमा १० जना मात्र मन्दिर वा सभाघरमा भेटेका थिए भने बाँकीहरुले बजारक्षेत्रमा उहाँलाई भेटेका थिए । चालीस मध्ये उनन्चालिस वटा अलौकिक प्रकटीकरणहरु बजारक्षेत्रमा भएको कुरा प्रेरितहरुका पुस्तकमा उल्लेखित छन् ।

जब हामी हाम्रो जीवनमा र बजारक्षेत्रमा उहाँलाई स्वागत गर्दछौं परमेश्वरले असाधारण र अचम्मका कामहरु गर्नुहुनेछ ।

पुनरावलोकन :

१. परमेश्वर आफैँलाई तपाईंमा प्रकट गर्नुभएको होस् भनि उहाँसँग प्रार्थना

गर्नुहोस् । उहाँको राज्यको निमित्त संस्कृति अथवा समाजको कुन चाहिँ क्षेत्रलाई प्रभाव पार्न तपाईंलाई बोलाइएको छ ?

२. तपाईंको आफ्नै जीवनको जाँच गर्नुहोस् । के तपाईंले सम्पूर्ण क्षेत्रमा परमेश्वरलाई नियन्त्रण गर्न अनुमति दिनुभएको छ ? के तपाईं पवित्र र सांसारिक बीचको विभेदबाटोको स्वतन्त्र जीवन जिउदै हुनुहुन्छ ?

३. तपाईंको राष्ट्रमा परिवर्तन ल्याउनको लागि परमेश्वरले तपाईंलाई कसरी प्रयोग गर्न चाहनुहुन्छ सो देखाउनुहोस् भनि ख्रीष्टसँग प्रार्थना गर्नुहोस् ।

नोटहरू

.....

.....

.....

.....

.....

कार्यक्षेत्र सेवाकाई

मुख्य बुदा :

कार्यक्षेत्र नै प्राथमिक स्थानहरु हुन् अर्थात् एक खाँचोमा परेको संसारमा इसाईहरु नुन र ज्योती हुन् । जब इसाईहरुले वास्ता, प्रेम र सम्बन्धहरुद्वारा सेवा गर्ने इच्छा प्रकट गर्दछन्, तब बजार क्षेत्रका मानिसहरुले देख्नेछन् र येशूको प्रेमलाई थाहा गर्नेछन् ।

प्रत्येक बुद्धिमानी व्यापारी मालिकले एउटा कम्पनी र यसको सम्पूर्ण क्षेत्रमा निर्देशन दिन, लक्ष्य र चेकपोस्टहरु प्रदान गर्न एक व्यापार व्यवसाय योजना बनाउँछन् । इसाई व्यापारी मालिकहरुमा पनि सेवाकाईको योजनाको लागि परमेश्वर प्रतिको जिम्मेवारी र कर्मचारीहरुप्रति जिम्मेवारी भएको हुन्छ । यो सेवाकाई योजना व्यक्तिगत प्रयोगका लागि मात्र हुन सक्दछ वा कार्यक्षेत्रमा अन्य इसाईहरुसँग पनि बाँडन सकिन्छ ।

कार्यक्षेत्र सेवाकाईका लागि तीन मुख्य कुराहरु :

जीवन र काममा सधैं विचार पुऱ्याउने तीन मुख्य कुराहरु छनः तिनीहरु : राज्य, सम्बन्धहरु र रुपान्तरण हुन् :

१. हामी राज्य केन्द्रित हुन चाहन्छौं र कसरी हामी व्यक्तिगत रुपमा र व्यवसायी मालिकको रुपमा हाम्रा व्यवसायद्वारा येशू ख्रीष्ट सुसमाचारलाई संसारमा पुऱ्याउन सक्छौं भन्ने कुरा पत्ता लगाउँछौं ।

२. हामीले भेट्ने हरेक व्यक्ति महत्वपूर्ण रुपमा हेरेर छनोट गर्नुपर्दछ र महसुस गर्नुपर्दछ कि येशू प्रभावकारी हुनुहुन्थ्यो किनभने उहाँले **सम्बन्ध**हरुलाई महत्व दिनुभयो र हर किसिमका मानिसहरुसँग **सम्बन्ध**को खोजी गर्नुभयो ।

३. हाम्रो लक्ष्य भनेको सबथोक र हाम्रो सम्पर्कमा रहेका सबैजनामा परमेश्वरको परिवर्तनको शक्तिलाई सकारात्मक ढंगले रुपान्तरण गर्न अनुमति दिनु हो । यसले ख्रीष्टको जस्तै सिद्धान्त भएको हाम्रो व्यापार प्रबन्धलाई समेट्दछ

जसले रुपान्तरण गर्न वातावरणको सृजना गराउँछ । हामीले कसरी उहाँको राज्यलाई लैजान्छौं जहाँ हामीले काम गर्छौं ? सेवकहरूको हैसियतले हामीले गर्ने हरेक कुराहरूमा हाम्रो भूमिका थाहा पाउनु आवश्यक छ । येशूले हामीलाई उहाँको कामलाई निरन्तरता दिन बोलाउनुभएको छ र हामी जहाँ—जहाँ जान्छौं त्यहाँ ती काम गर्न प्रावधानहरू पनि दिनुभएको छ । व्यापारी मालिकको हैसियतले, अब आउने परमेश्वरको राज्यमा हाम्रो **सम्बन्ध**मा आउने हरेकको जीवनमा पवित्र आत्माको शक्तिद्वारा परिवर्तनका लागि प्रतिनिधि पात्र हुनको लागि परमेश्वरले हामीलाई बोलाउनुभएको छ ।

कार्यक्षेत्र सेवाकाईका लागि चार सिद्धान्तहरू

कलरसी ४:१-६ “मालिक हो, तिमीहरूका पनि स्वर्गमा मालिक हुनुहुन्छ भन्ने जानेर आफ्ना कमाराहरूसँग न्यायसंगत र उचित व्यवहार गर । सतर्क भएर धन्यवाद सहित स्थिर भई प्रार्थनामा लागि रहो । हाम्रा निमित्त पनि प्रार्थना गर, ताकि ख्रीष्टको त्यो प्रचार गर्नलाई परमेश्वरले हामीलाई वचनको निमित्त एउटा ढोका खोलिदेऊन, जसको निमित्त म थुनामा परेको छु र मैले बोल्नु पर्ने वचन खुलस्त पार्न सकुँ । समयको सदुपयोग गर्दै, बाहिराकाहरूसँग बुद्धीमानीसाथ व्यवहार गर । नुनले स्वादिलो पारेजस्तो तिमीहरूका बोलिवचन सधैं कृपालु होस् ताकि प्रत्येकलाई कसरी जवाफ दिनुपर्ने हो, सो तिमीहरू जान ।”

यी पदहरूले हामीलाई कार्यक्षेत्र सेवाकाईका लागि चार सिद्धान्तहरू प्रतिको अन्तरदृष्टि प्रदान गर्दछ ।

१. प्रार्थनामा आफूलाई समर्पित गर्नुहोस् (पद २)
२. वचनको लागि हामीमा परमेश्वरले ढोका खोलिदिनुहुन्छ, ताकि हामीले ख्रीष्टका रहस्यलाई बोलीराख्न सकौं (पद ३)
३. धेरैजसो अवसरहरू सृजना गर्दै आफूलाई बाहिराकाहरूसँग बुद्धिकासाथ व्यवहार गर्नुहोस् (पद ५)

-
४. ताकि हरेक व्यक्तिलाई कसरी प्रतिक्रिया दिने हो सो थाहा गर्नेछौं
(पद ६)

सिद्धान्त १ : प्रार्थना

- कर्मचारीहरु, ग्राहकहरु, विक्रेताहरु र व्यापार सम्बन्धि अन्य कुराहरुको सूची बनाउनुहोस् ।
- निरन्तर रुपमा सबैको नाम लिएर तिनीहरुको लागि प्रार्थना गर्न थाल्नुहोस्।
- तिनीहरुलाई पनि समुहमा विभाजित गर्नुहोस् र हरेक दिन एउटा समुहको लागि प्रार्थना गर्नुहोस्।
- तिनीहरुको निमित्त परमेश्वरबाटको गम्भिरताको लागि प्रार्थना गर्नुहोस् र तिनीहरुको जीवनमा उहाँले जसरी काम गर्दैहुनुहुन्छ त्यसरी नै प्रयोग गरियोस् भनेर प्रार्थना गर्नुहोस्।
- ती मानिसहरुप्रतिको नरम हृदयको लागि र तिनीहरुसित कसरी सम्बन्धित हुने सो बारेको ज्ञानबुद्धिको लागि परमेश्वरसँग प्रार्थना गर्नुहोस्।
- ती कुराहरुमा ढोका खोल्नको लागि प्रार्थना गर्नुहोस् ।
- धैर्य हुनुहोस्— यो एक प्रक्रिया हो, घटना होइन ।

सिद्धान्त २ खुल्ला ढोकाहरु

यस्तो किसिमको सुसमाचार र चेलापनले हाम्रो प्रभावको क्षेत्रमा ठाउँ ओगट्दछ र यो क्रियाकलापहरुको बारेमा होइन तर सम्बन्धहरुको बारेमा हो । खुल्ला ढोका धेरै रुपहरुमा आउँछन् । उत्सवको समयमा केही शुभ—अवसरहरु हुन्छन् । अरु संकटको समयको रुपमा आउँछन् । केही शुभ समयहरु भित्र बच्चाको जन्म, जन्मदिन, बार्षिकी उत्सव, विवाह, अथवा दिक्षान्त पर्दछन्।

केही संकटको समय भित्र प्रियजनको मृत्यु, ठूला रोगहरु, वैवाहिक समस्या, बालबच्चा सम्बन्धि/मुद्दाहरु, आर्थिक कठिनाइहरु, अथवा नोकरी गुमाउनु इत्यादि पर्दछन् । जसै हामी सुसमाचार पढ्छौं, मानिसहरु प्रति येशु ख्रीष्टको प्रेम र सेवाको उदाहरणलाई हेर्छौं, यी धेरै परिस्थितिहरुमा उहाँले काम गर्नुभएको हामी देख्छौं । तिनीहरु नै खुल्ला ढोकाहरु थिए जसले सेवकलाई एक अवसर जुटाइदिए ।

ढोका खोल्न मद्दत पुऱ्याउने उपायहरु

- जन्मदिन र वार्षिकी कार्डहरु – हस्ताक्षर सहितको छोटो पत्र
- केही उत्साहजनक, सम्बन्धित विषय र सामग्रीलाई समेट्ने गरि सबै कर्मचारीहरुलाई मासिक पत्र ।
- सबै कर्मचारी, ग्राहक र विक्रेतालाई ख्रीष्टमस कार्ड/पत्र ।
- सबै कर्मचारीहरुका लागि बिदाको खाना/भोज
- कर्मचारीहरु, तिनीहरुका श्रीमान्/श्रीमती र बालबच्चहरुका लागि गर्मीयामको वनभोज ।
- व्यक्तिगत रुपमा कार्ड, फोन, इमेल र अर्वाइ दिएर धन्यवाद ज्ञापन
- याद गर्नुहोस कि मानिसहरुले केही कुरा सुन्नु अघि तिनीहरु वास्ता गरिएका व्यक्तिहरु हो भन्ने जान्न चाहन्छन् ।

सिद्धान्त ३ अरुहरुलाई सेवक बनाउने अवसर

जसै हामी परमेश्वरले ल्याउनुभएको मानिसहरुको लागि प्रार्थना गरिरहेका हुन्छौं, तब ढोका खोलिएको अवस्थाहरु हुनेछन् । सम्बन्ध विकासद्वारा, हामी उपलब्ध छौं है, कुराकानी गर्नका लागि खुल्ला छौं भनेर प्रस्तुत हुन्छौं । सञ्चारमा बोल्ने र सुन्ने कुरा समावेश हुन्छ –बोल्नु भन्दा धेरै सुन्नु । वास्ता, प्रेम, सेवा गर्ने इच्छा र उत्साहजनक वचनद्वारा सञ्चार गर्नु महत्वपूर्ण हुन्छ । हामीले हाम्रा वरपरका मानिसहरुको व्यवहार र मनस्थितिका परिवर्तनहरुलाई अवलोकन गर्नका लागि तिनीहरुलाई राम्रोसँग चिन्नै पर्दछ ।

सिद्धान्त ४ प्रतिक्रिया

कसै—कसैको जीवनको खुल्ला ढोकामा कसरी एक व्यापारी मालिकले प्रतिक्रिया जनाउँदछ भन्ने एक उदाहरण यहाँ छ :

केही महिनादेखि मैले जोएको लागि प्रार्थना गर्दै आइरहेको छु । पछि गएर, मैले सुनें कि जोएको आमा बिन्नुभएको छ (संकट) । मैले नियाल्छु कि उनी सामान्य शोक प्रकृयाबाट गुजिरहेका छन् (अवलोकन) । मैले जोएलाई व्यक्तिगत रूपमा छोटो पत्र सहितको कार्ड पठाउँछु र निरन्तर प्रार्थना गर्छु (गम्भिरता) । मैले जोएलाई केही व्यवहारिक विषयहरूमा सहायता गर्छु (सेवा) । मैले धर्मशास्त्रका पत्रिकाहरू पठाउँछु (वास्ता) । मैले जोएलाई अर्को केही हप्ताहरू भरि मसँगै खेलकुद कार्यक्रममा जाने निम्तो दिन्छु (उपलब्धता) । मैले अझै पनि केही महिना पछि उनको लागि प्रार्थना गरिरहेको छु भनि इमेलबाट थाहा गराउँछु (उत्साह) । एक अबेर रातमा मैले जोएबाट फोन उठाउँछु र उसको किशोरी साथी कष्टमा परेको थाहा गर्छु । उसलाई उत्साह अनि परामर्श दिने कोशिश गर्दै, म सुन्छु । म उसको साथमा हुन्छु (प्रेम देखाउँदै) अन्तमा, यदि सम्भव भए ऊ सँगै धर्मशास्त्रीय खण्ड पढ्न सक्छौं कि भनि सोध्दछु । बिस्तारै, उसको जीवनमा येशूलाई निम्तो दिन चाहन्छौं कि भनि सोध्दछु ।

ख्रीष्टलाई तपाईंको कार्यक्षेत्रमा लैजाने उपयोगी संकेतहरू

- काममा “धार्मिक” नबन्नुहोस् तर तपाईंद्वारा ख्रीष्टलाई जिउन दिनुहोस् ।
- विश्वासको ऋण्डा उठाउनुहोस् तर आपत्तिजनक र आक्रामक नबन्नुहोस् ।
- अन्धकारमय संसारमा एक ज्योती बन्नुहोस् ।
- समस्याको साथ सहकर्मीको लागि प्रार्थना गर्न प्रस्ताव गर्नुहोस् ।
- प्रार्थनाको विषयहरूलाई लेख्नुहोस् र त्यसलाई पछ्याउनुहोस् ।
- कर्मचारीहरूको परिवारहरूबारे सोध्नुहोस् ।
- सहि समयमा दिनको लागि बाइबल र पूस्तिकाहरूको आपूर्ति राख्नुहोस् ।

-
- दिउँसोको खाना खान कतै बाहिर जानुहोस् र गफ गर्नुहोस् ।
 - धैर्य हुनुहोस्— यसमा समय र प्रयास लाग्छ ।

प्रक्रियाको समीक्षा -पूनरावलोकन)

१. व्यापार/व्यवसायद्वारा हाम्रो सम्पर्कमा आएकाहरूका लागि, हाम्रो र तिनीहरूको हृदयहरू तयार गर्नुहोस् भनि परमेश्वरसँग बोलेर प्रार्थना गर्नुहोस् ।
२. परमेश्वरले खोल्दै गर्नुभएको ढोकाहरूलाई हेर्नुहोस् कि उहाँले अरुहरूको जीवनमा काम गर्नुहुन्छ ।
३. व्यक्तिलाई सेवा गर्ने हर अवसरमा गम्भीर हुनुहोस् ।
४. सम्बन्धमा विश्वास निर्माण गर्न होसियारी पूर्वक र संवेदनशीलताका साथ प्रतिक्रिया जनाउनुहोस् । मानिसहरूलाई परियोजनाको रूपमा व्यवहार गरिने होइन तर सम्बन्धको रूपमा व्यवहार गरियोस् जुन परमेश्वरले उहाँको योजनाको लागि व्यवस्था गरिदिनुभएको छ ।

पूनरावलोकन :

१. तपाईं जिउने संसारमा कसरी तपाईं नुन र ज्योति बनेको परमेश्वर चाहनुहुन्छ सो प्रार्थना गर्नुहुन्छ ।
२. तपाईंको आफ्नै कार्यक्षेत्र सेवाकाईको लागि परमेश्वरले मानिसहरू देखाइदिनुभएको होस् र एउटा योजना देऊन् भनि प्रार्थना गर्नुहोस् ।
३. मानिसहरूका जीवनमा ढोकाहरू खोल्न, खुला ढोकाहरूमा सावधानी अपनाउन उहाँको संवेदनशीलताको लागि र खुल्ला ढोकाहरूमा कसरी प्रतिक्रिया जनाउने, उहाँको हृदयको लागि दैनिक परमेश्वरसँग प्रार्थना गर्नुहोस् ।

भष्टताको लडाई

मुख्य बुँदा :

परमेश्वरले हाम्रो इमान्दारीताको आदर गर्नुहुन्छ जसै हामीले हाम्रो कामद्वारा उहाँलाई आदर गर्ने हाम्रो उद्देश्य बनाउँछौं ।

संसारभरका बजारक्षेत्रमा इसाईहरुको एउटा ठूलो चुनौती भनेको कसरी सफल बन्ने हो भन्ने भष्टताको अभ्यास प्रचलित छ । धेरै पटक विकासशील राष्ट्रहरुमा भष्टचार र अनैतिक कार्य गर्नेहरु नै सफल र आर्थिक रुपमा सबल भएको जस्तो देखिन्छ । त्यस्तो ईश्वरहीन प्रगति देखेपछि इसाईहरुले जे सहि छ त्यो गर्न खोज्दा सजिलै दिक्दार हुन सक्छन् । जब हामी यो तरिकाले सोच्छौं भने, यस्तो हृदयलाई निकाली दिनुपर्दछ । परमेश्वरले सब कुरा देख्नुहुन्छ र लामो समयसम्म धार्मिकताको इनाम दिनुहुन्छ ।

परमेश्वर धर्मीजनलाई इनाम दिनुहुन्छ : उहाँको आदर गरेकोले र उहाँको व्यवस्थाहरु पालन गरेकोले हामीलाई इनाम दिनुहुन्छ भनि उहाँको वचनले प्रतिज्ञा गर्दछ । **१ कोरिन्थी ९:२५, १ थेसलोनिकी २:१९-२०, याकूब १:१२** पढ्नुहोस् ।

दीर्घकालिन दृष्टिकोण हुनु: हाम्रो राष्ट्रहरुको भविष्यको लागि हामी बीउहरु रोपिरहेका छौं । हाम्रा छोराछोरी र नाति नातिनाहरुलाई उत्तराधिकार प्रदान गर्न कस्तो किसिमको देश र प्रणाली भएको हामी चाहन्छौं ? हामीले गर्ने हरेक व्यक्तिगत तथा व्यवसायिक लेनदेनले हाम्रो देशको आत्मिकी बैंक खातामा कि त वृद्धि हुन्छ, कि घटेर जान्छ । हरेका राष्ट्रको आत्मिक तथा आर्थिक स्थितिको समग्र शक्ति भनेको प्रत्येक व्यक्तिहरुको निर्णयहरु हुन् । हरेक दिन हाम्रा जीवन र कामहरुद्वारा परमेश्वरको राज्य स्थापना गर्ने मौका हामीमा भएको हुन्छ ।

दुष्टहरु देखेर डाही नहुनुहोस्- जब हामी हाम्रा वरपर दुष्टहरुको फलिफाप भएको देख्दछौं । तिनीहरुको सफलता क्षणिक हो भन्ने हामीलाई थाहा छ । **अजनसंग्रह ३७** ले भन्दछ, कि दुष्टहरु आफ्नो मार्गमा सफल हुँदा हामीले चिन्ता लिनुपर्दैन किनभने तिनीहरु छाँटिनेछन्। **अजनसंग्रह ९२:७** ले भन्दछ कि यद्यपि दुष्टहरु मौलाए तापनि तिनीहरु सदाको निमित्त नष्ट पारिनेछन् । दुष्टहरुलाई ओइलिने घाँस अथवा झारसँग तुलना गरिएको जुन छिट्टै मौलाउँछन् र त्यसपछि ओइलेर जान्छन्।

व्यवसाय क्षेत्र मार्गदर्शन

घुस लिने दिने विषय

धेरै राष्ट्रहरूमा, दैनिक घुस दिने र लिने चलन र घटनाहरू छन् । यदि कसैले केही हासिल वा प्रतिस्पर्धा गर्न चाहन्छ भने उसले घुसखोरीमा संलग्न हुनुपर्छ भन्ने प्रचलित धारणा छ । बाइबलले घुसको विरुद्धमा बोल्दछ । ख्रीष्टका अनुयायीहरूको रूपमा हामीले सबै व्यापारिक व्यवहारहरूमा इमान्दार र सही हुनुपर्दछ । सबै कुरामा पवित्र आत्माद्वारा अगुवाई हुनुपर्छ ।

के घुस दिनु बाहेक अरु कुनै विकल्प रहदैन ? प्रश्नको जवाफ दिनु अघि घुसखोरीका धेरै रूपहरूको जाँच गरौं ।

घुसका रूपहरू

क. अनुचित अठ्यासहरू:

पहिलो, घुसलाई हेरौं जुन स्पष्ट रूपमा अधार्मिक र अनुचित छ । कल्पना गर्नुहोस् कि व्यक्तिहरूले एउटै कामको लागि बोलि लगाए र व्यवसायबाट कसैले निर्णयकर्तालाई गोप्य रूपमा घुस तिर्छ अनि उसलाई काम दिन दबाब दिन्छ । यो स्पष्ट रूपमा गलत र अनुचित अभ्यासको रूप हो ।

ख. प्रोत्साहन

दोस्रो, जबरजस्ती चन्दा असुली गर्ने काम हुन्छ । पैसालाई गुप्त रूपमा प्रयोग गर्नु, बाटोमा वा अर्को निर्णयलाई प्रभाव पार्ने धम्की दिने गलत र अधार्मिक कार्य हो ।

ग. वक्सस

त्यहाँ कहिलेकाहीं खैरो क्षेत्रहरू हुन्छन् । उदाहरणका लागि, एक व्यवसायीले व्यवसाय सुरु गर्न सबै नियमहरूको पालना गर्नका लागि अधिकारीसँग केही कागजातहरू फाइल गर्ने प्रयास गरिरहेको छ । उसले सबै उचित प्रक्रियाहरू पालना गरेको छ, शुल्क तिरेको छ र अब उनीहरूले गरिरहेको काम पूरा गर्न अधिकारीको पर्खाइमा छन् । त्यस व्यवसायी अब भने पूर्ण रूपमा रोकिएको छ र अधिकारीले कागजातहरूलाई मान्यता नदिएसम्म प्रक्रिया अगाडि बढ्न असमर्थ हुन्छ । उसले लगातार जाँच गर्दछ, र अधिकारीले कार्य पूरा गरेको छैन, यद्यपि यो धेरै थोरै प्रयासमा गर्न सम्भव छ । यो स्पष्ट हुन्छ कि त्यस

व्यक्ति काम पूरा गरे वापत पैसा चाहन्छ । एउटा सानो बक्सिले प्रक्रियालाई छिटो बनाउँछ । धर्मी व्यवसायीले के गर्छ ?

कतिपयले हार मान्नु हुँदैन भनेर तर्क गर्छन् किनभने यसो गर्दा अनुचित अभ्यासको निरन्तर चक्र जारी हुन्छ । त्यस व्यक्ति धैर्यवान् हुनुपर्छ र परखनुपर्दछ र अभैपनि यस्तो अवस्थालाई ख्रीष्ट जस्तै हुने र साक्षी बन्ने मौकाको रूपमा यो अवसर प्रयोग गर्ने भरपुर प्रयास गर्नुपर्छ ।

अरुले तर्क गर्नेछन् कि मानिसहरूले पहिले नै गरिरहनु पर्ने कुराहरू गर्नको लागि बक्सिस दिन ठीक छ । आखिर तिनीहरू अधर्मीहरू त हुन् ।

यो जस्तै खैरो क्षेत्रहरू धेरै गाह्रो हुन्छन् र हामीलाई परीक्षा गर्दछन् । माथिको परिदृश्यमा, कसैले कुनै पनि दिशामा जानु उचित ठहराउन सक्छ । यस्तै समय नै हो जब हामीले के गर्ने, कहिले गर्ने र कसरी गर्ने भनेर देखाउनको लागि पवित्र आत्मामा भर पर्नुपर्दछ ।

काममा धार्मिकता

भारतको हैदराबादमा निर्माण व्यवसाय चलाउने म्याक्सवेल नाम गरेका व्यक्ति छन् । केही वर्ष पहिले उहाँ ख्रीष्टको अनुयायी हुनुभयो । प्रभुलाई चिन्नु अघि, उहाँलाई भारतमा व्यवसायमा सामान्य रूपमा घुस तिर्ने र लिने बानी परेको थियो । तर जब तिनले बाइबल पढे तब आफैँलाई दोषी ठहराए र आफ्नो गलत चालचलन परिवर्तन गरे ।

एउटा समय यस्तो पनि आयो जब अरुले उनलाई घुस दिन चाहन्थे ताकि उनीहरूले आफ्नो व्यवसाय प्राप्त गर्न सकून् । उनले उनीहरूलाई अब आफु ख्रीष्टियन भइसकेकोले घुस लेनदेन नगर्ने बताए । उनको अडानका कारण, उनले उनीहरूको व्यापार गुमाए । ६ महिना पछि, उही मानिसहरू उहाँकहाँ फर्केर आए र उहाँलाई पहिलेको भन्दा दोब्बर रकम दिन चाहन्थे किनभने उनीहरूलाई थाहा थियो की उहाँ विश्वासयोग्य व्यक्ति हुनुहुन्छ ।

परमेश्वरले हाम्रो इमान्दारिताको आदर गर्नुहुन्छ ।

हामी ख्रीष्टका अनुयायीहरूको रूपमा, हामीले उहाँको प्रतिनिधित्व गर्नुपर्दछ र उहाँको धार्मिकता हामीमा बाँच्न दिनुपर्छ । कुनै पनि ख्रीष्टियन व्यवसायीको लागि, सबैभन्दा राम्रो अभ्यास भनेको घुसलाई इन्कार गर्नु वा अरु बेइमानको उपस्थितिबाट जोगिनु हो । जब हामी कठिन परिस्थितिहरूको सामना गर्दछौं र

फसेको महसुस गर्छौं, तब हामीले समस्याहरुको माध्यमबाट कसरी अगाडी बढ्ने भन्ने ज्ञानको लागि परमेश्वरसँग सोध्नुपर्छ ।

पुनरावलोकन :

आफ्नो प्रभाव क्षेत्रमा धार्मिकताको स्तर बढाउनको लागि के गर्न सक्नुहुन्छ, गर्नुहोस् ।

तपाईंले मूल्य चुकाउनुपर्छो भने पनि परमेश्वरलाई आदर गर्न विषयमा अहिले नै निर्णय गर्नुहोस् ।

विश्वासयोग्य भण्डारेपन

मुख्य विषय :

परमेश्वरको योजना भनेको उहाँको राज्य उद्देश्यको लागि मानिसहरु र स्रोतहरु विकास गर्न हामी प्रत्येकलाई भण्डारेको रुपमा सुम्पनु हो । हामी विश्वासयोग्य भएकाले, परमेश्वरले उहाँ प्रति हाम्रो आज्ञाकारितालाई इनाम दिनुहुनेछ । भण्डारेपनले इसाई जीवनको हरेक पक्षहरुलाई समेट्दछ, परमेश्वरले सबै कुरा सृष्टि गर्नुभयो । र त्यसैले उहाँ सबै कुराको मालिक हुनुहुन्छ । हामीसँग वास्तवमा कुनै पनि कुराको स्वामित्व नभएकाले, उहाँले हामीलाई दिनुभएको कुराको हामी भण्डारे हौं र उहाँको सम्पत्तिको प्रबन्धकको काम गर्छौं ।

मति २५:१४-२२ मा, येशूले एउटा दृष्टान्त बताउनुहुन्छ जसले साँचो भण्डारेपनको जग बसाल्दछ । यस कथामा, एक जना मालिकले ३ जना नोकरहरुलाई आफ्नो क्षमता अनुसार पैसा सुम्पिदिन्छन् र मालिकले प्रत्येक सेवकलाई उनीहरुलाई दिइएका स्रोतहरुद्वारा फलदायी हुने आशा राख्दछन् ।

मुख्य सिद्धान्त: विश्वासयोग्य भण्डारेपनले पदोन्नति तर्फ बढाउँछ ।

माथि उल्लेख गरिएको दृष्टान्तको अन्त्यमा, त्यस मालिकले आफ्ना सेवकहरुलाई सुम्पिएको सम्पत्ति सँग के गरे भनेर हेर्न फर्कदछन् । पहिलो व्यक्ति जसले आफ्नो सम्पत्ति बढायो र त्यस विश्वासी भण्डारेलाई मालिक भन्नुहुन्छ : “स्याबास, असल र विश्वासी सेवक! तँ थोरै कुरामा विश्वासी भईस् अब म तँलाई धेरै कराहरुको जिम्मा दिनेछु” । (**मति २५:२१**)

परमेश्वरले हामीहरु अहिले साना कुराहरुमा विश्वासयोग्य भएको चाहनुहुन्छ ताकि उहाँले हामीलाई भविष्यमा ठूला कुराहरु सुम्पन सक्नुभएको होस् । परमेश्वरले प्रत्येक व्यक्तिलाई उहाँबाट ऋणमा केही चीजहरु दिनुहुन्छ । हामीले ती चीजहरु व्यवस्थित गरौं र उहाँको लगानीमा फिर्ता ल्याएको उहाँ चाहनुहुन्छ ।

परमेश्वरको उद्देश्यको लागि हामीले राम्रोसँग व्यवस्थापन गर्नेपर्ने केही कुराहरू निम्न हुन् ।

व्यक्तिगत स्तरमा

सीपहरू र क्षमताहरू

सम्बन्धहरू

समय

अवसरहरू

हाम्रो बोलावट

हाम्रो शारीरिक अंगहरू

व्यवसायिक स्तरमा

सम्पति र भवनहरू

उपभोक्ताहरू

कामदार

वितरकहरू

वित्त

सुसमाचारको सन्देश

परमेश्वरले हामीलाई दिनुहुने स्रोतहरू प्रयोग गर्न हामी प्रत्येक व्यक्ति जिम्मेवार छौं । दृष्टान्तमा भएको उदाहरण यो हो कि परमेश्वरले विभिन्न मानिसहरूलाई विभिन्न स्रोतहरू दिनुभयो र तिनीहरू सबैले समान परिणामहरू ल्याउने आशा गर्नुभएन । परमेश्वरले उसलाई सुम्पनुभएको स्रोत साधनको भण्डारण गर्न प्रत्येक व्यक्ति समान रूपमा विश्वासयोग्य हुनेछ भनी उहाँले आशा गर्नुभयो । परमेश्वरले जे दिनुहुन्छ त्यसलाई विकास गरी प्रयोग गर्नुहुन्छ र आफूसँग भएको कुराले उत्पादन गर्नेहरूलाई माथिल्लो तहमा बढुवा गरियो ।

मुख्य सिद्धान्तः परमेश्वरले विश्वासयोग्यतालाई इनाम दिनुहुन्छ

विश्वासी भण्डारेलाई मालिकबाट इनाम **मती २५** मा

- प्रशंसा : “स्याबास”
- पदोन्नति : “म तँलाई धेरै कुराको जिम्मा दिनेछु ”
- गहिरो सम्बन्ध : “मेरो खुसीमा सहभागी होओ ”

मालिकले उनीहरूलाई जे दिएका थिए र थप उत्पादन गरे त्यसमा खुशी भए । उहाँले तिनीहरूको बफादारीलाई मौखिक रूपमा स्वीकार गरेर तिनीहरूलाई सम्मान गर्नुभयो ।

उहाँले उनीहरूलाई अख्तियारीको उच्च तहमा बढुवा गर्नुभयो । र उहाँले तिनीहरूलाई सापेक्ष रूपमा उहाँको नजिक आउन अनुमति दिनुभयो । जसरी हामीले हाम्रो जीवन र स्रोतहरू परमेश्वरको महिमाको लागि चलायौं त्यसरी नै उहाँले हाम्रो लागि पनि त्यसै गर्नुहुनेछ ।

जीवन र व्यापारमा भण्डारेपनको विकास

परमेश्वरले हामीलाई दिनुभएको कुरालाई विश्वासयोग्य भई व्यवस्थापन गर्ने र बढाउने आशा गर्नुहुन्छ । जब हामी उहाँका उद्देश्यहरूसँग आफूलाई मिलाउँछौं, उहाँले हामीलाई उहाँको इच्छा पूरा गर्ने शक्ति र क्षमता दिनुहुन्छ । हाम्रो व्यवसाय र यसको स्रोतहरू व्यवस्थापन गर्न परमेश्वरले हामीलाई ऋण दिनुभएको हो । उहाँ हामीसँग हाम्रो व्यापारमा सक्रिय साभेदार हुने चाहना गर्नुहुन्छ ।

दृष्टान्तमा, विश्वासी सेवकहरूले तुरुन्तै मालिकको पैसासँग काम गर्न थाले । उनीहरूले आफूलाई दिइएको कुराको वृद्धि र विकास गर्नका लागि अति नै आवश्यक महसुस गरे । जीवन र व्यवसायमा, हामीलाई उत्कृष्ट भण्डारे हुने आशा गरिन्छ । एक व्यापारिले आफ्नो व्यापारको निरन्तर वृद्धि र विकास गरिरहेको हुन्छ । व्यापारको असल भण्डारेको रूपमा हामीले हाम्रा स्रोतहरूको बारेमा यी प्रश्नहरू आफैँलाई सोध्नुपर्छ :

- के म परमेश्वरले मलाई यो व्यापारको लागि दिनुभएको बोलावट, दर्शन र व्यापार योजना भित्र काम गरिरहेको छु ?
- के मसँग यो व्यवसायको दर्शन पूरा गर्न सही सम्पत्ति, भवनहरू र उपकरण छ ?
- के मसँग सही कर्मचारीहरू छन् र तिनीहरूसँग व्यापार योजना कार्यान्वयन गर्न बुद्धि, सीप र प्रशिक्षण छ ?
- के मेरो व्यवसायले हाम्रो ग्राहकहरूको सम्मान गर्छ ?
- के मसँग मेरो बिलहरू समयमा भुक्तानी र आपूर्तिकर्ताहरूको बाचाहरू पूरा

गर्नका लागि राम्रो प्रतिष्ठा छ ?

- के म समयको सदुपयोग गर्छु ?
- के म मेरो पैसामा बुद्धिमान र दक्ष छु ?
- के म सक्रिय र मौखिक रूपमा मेरो विश्वासलाई छुने व्यक्तिहरूसँग बाँच्न चाहन्छु ?

जिम्मेवार व्यवसाय मालिकहरू सँधै अगाडि सोचिरहेका हुन्छन् र नयाँ अवसरहरू खोजिरहेको हुन्छन् । हामी नयाँ चुनौतीहरूको सामना गर्न तयार र नयाँ अवसरहरू प्रति सचेत हुनुपर्छ ।

कमसल भण्डारे र धर्मिक भण्डारे

अविश्वासी सेवकले आफ्नो स्रोत र साधनले काम गर्दैन र त्यसकारण उसको मालिकको लागि बेकार हुन्छ । **मती २५** को खण्डमा हेर्दा, कमसल भण्डारेले बहाना बनाउँछ र डरमा जीवन बिताउँछ । बहाना भनेको काम पूरा नहुनुको परिणाम हो । कमजोर भण्डारे अल्छी, खराब योजना र डरको रूपमा आउँछ ।

कमजोर भण्डारेलाई उसको मालिकले कठोर रूपमा हप्कायो किनभने उसले आफूलाई सुम्पिएको प्रतिभाको साथ केही गरेन । फिर्ता ल्याउन कडा परिश्रम गर्नुको सट्टा उसले प्रतिभालाई गाडेर कुनै काम गर्ने प्रयास गरेनन् । उनको आलस्य र डरले फलहीन बनायो । यदि कमसल भण्डारे कर्मिता उत्पादन गर्न विश्वासमा साँचो प्रयास गरेको भए मालिकको प्रतिक्रिया एकदम फरक हुन सक्छ ।

मालिकले असल नोकरहरूलाई विश्वासयोग्य भएकोमा प्रशंसा गर्नुहुन्छ । चतुर, नाफाको कारण वा तिनीहरूको नतिजाको लागि होइन । परमेश्वरको राज्यको व्यवसायीहरूको उद्देश्य हाम्रो परमेश्वरले हामीलाई सुम्पनुभएको सबैको विश्वासयोग्य, फलदायी भण्डारे भएर उहाँलाई आदर गर्ने हुनुपर्दछ । हाम्रो क्षमता अनुसार, परमेश्वरको आत्माको सहायताले, हामीले मानिसहरू र चीजहरूलाई राम्रोसँग व्यवस्थापन गर्नुपर्दछ ।

पुनरावलोकन

१. परमेश्वरले तपाईंलाई कुन स्रोतहरूको भण्डारे हुनको लागि नियुक्त गर्नु भएको छ प्रार्थना गर्नुहोस् माग्नुहोस् ।
२. तपाईंलाई सुम्पिएको प्रत्येक स्रोतको व्यवस्थापन गर्दा पवित्र आत्माले तपाईंलाई नेतृत्व गर्न अनुमति दिनुहुन्छ कि भनेर हेर्नको लागि तपाईंको आफ्नै व्यक्तिगत र व्यवसायिक अभ्यासहरू जाँच गर्नुहोस् ।
३. आफूलाई सबै कुरामा विश्वासयोग्य हुन र राज्यको उद्देश्यहरूमा समर्पित गर्नुहोस् र जान्नुहोस् कि कसरी परमेश्वरले तपाईंलाई उहाँको प्रशंसा, पदान्ति र अनुग्रहको साथ इनाम दिनुहुनेछ ।

वित्तीय व्यवस्थापन

मुख्य विचार:

पैसा एउटा उपकरण र भण्डारेको परीक्षा हो ।

हितोपदेश १३:७ “कोही मानिस धनी भइटोपल्छ, तापनि त्यससँग केही हुँदैन, कोही चाहिँ कङ्गाली भइटोपल्छ, तापनि त्यससँग प्रशस्तै सम्पत्ति हुन्छ ।”

मति ६:२४ “कसैले दुई मालिकको सेवा गर्न सक्दैन । किनभने त्यसले एउटालाई घृणा गर्नेछ र अर्कोलाई प्रेम गर्नेछ । अथवा त्यसले एउटा प्रति भक्ति राख्नेछ, र अर्कोलाई त्यसले तुच्छ ठान्नेछ । तिमीहरूले परमेश्वर र धन दुवैको सेवा गर्न सक्दैनौ ।”

बाइबलमा लगभग २,३०० भन्दा बढी पदहरू छन् जुन पैसा र सम्पत्तिहरूसँग सम्बन्धित छ । परमेश्वरले आफ्ना छोराछोरीहरूको लागि ल्याउनुभएको सम्पत्ति भौतिक रूपमा मात्र होइन, तर बुद्धि, चरित्र र सिपहरू जस्ता आत्मिक आशिषहरूको रूप हो । जुन भावी पुस्ताहरूमा हस्तान्तरण गर्न सकिन्छ । धेरै भौतिक सम्पत्ति भएका धेरै मानिसहरू आत्मिक रूपमा कडगाल छन् ।

हामीले पैसालाई राम्रोको लागि प्रयोग गर्न सकिने साधनको रूपमा हेर्नुपर्छ । आवश्यकताहरू पूरा गर्न पैसा चाहिन्छ । तसर्थ, व्यवसायहरूको लागि नाफा

उत्पन्न गर्न राम्रो छ । नाफा भन्नाले उत्पादन वा सेवा उपलब्ध गराउने वास्तविक लागत भन्दा बढी पैसा लिनु हो । नाफा व्यवसायको लागि वृद्धि उत्पन्न गर्न र अरुलाई आशिष दिन प्रयोग गर्न सकिन्छ ।

पैसाको अधिग्रहणले प्रायः चरित्रको परीक्षा ल्याउँदछ । प्रायः मानिसहरू सोच्छन् कि पैसाले उनीहरूको सबै समस्याहरू समाधान गर्छ । धेरै मानिसहरू पैसाको सेवा गर्न थाल्दछन्, पैसालाई साधनको रूपमा प्रयोग गर्नुको सट्टा पैसा नै प्रेरणाको स्रोत बन्दछ । यसले व्यक्तिगत सम्बन्ध र व्यापारमा समस्याहरू निम्त्याउँछ । परमेश्वरले उहाँका पुरुष र महिलाहरू पैसाको व्यवस्थापन गर्ने र त्यसलाई राम्ररी व्यवस्थापन गर्ने चरित्र भएको चाहनुहुन्छ ।

अर्को शब्दमा भन्नुपर्दा हामीले भौतिकवादलाई परित्याग गर्दै समृद्धिलाई अगाडि पार्नुपर्छ ।

वित्तीय व्यवस्थापन सिद्धान्तहरू

१. परमेश्वर मात्रै धन सम्पत्तिको स्रोत हुनुहुन्छ

व्यवस्था C:१C “तर परमप्रभु तिमीहरूका परमेश्वरलाई सम्झ, किनकी उहाँले नै तिमीहरूलाई धन-सम्पत्ति प्राप्त गर्ने शक्ति दिनुहुन्छ । यसरी नै उहाँले तिमीहरूका पुर्खाहरूसित बाँध्नुभएको करार स्थिर गर्नुहुन्छ.....।”

हामीले बुझ्नुपर्छ कि हामीसँग जे छ र हामी जे छौं सबै परमेश्वर बाटै हो । उहाँको सहायता बाहिर हामी केही गर्न सक्दैनौं । आफूले गरेको काममा घमण्ड नगर्नुहोस् । विजय र आशिषहरूको लागि परमेश्वरलाई सबै महिमा र सम्मान दिन छिटो हुनुहोस् ।

२. परमेश्वरको राज्य हाम्रो प्राथमिकता हुनुपर्छ ।

मती ६:३३ “तर पहिले उहाँको राज्य र उहाँका धार्मिकताको खोजी गर, र यी सबै थोक तिमीहरूका निमित्त थपिनेछ ।” जब हामी राज्य उन्मुख हुन्छौं भने अरु सबै कुरा उचित ध्यान र दृष्टिकोणमा हुन आउँछ । परमेश्वरलाई हाम्रो सबै आवश्यकताहरूको बारेमा थाहा छ । जब हामीले उहाँलाई र उहाँका प्राथमिकताहरूलाई आफूभन्दा अगाडि राख्छौं उहाँले ती आवश्यकताहरू पूरा गर्ने र पार गर्ने बाचा गर्नुहुन्छ ।

३. जुन कुरा परमेश्वरको हो परमेश्वरलाई दिनुपर्दछ ।

मलाकी ३:१० “सम्पूर्ण दशांश ढुकुटीमा ल्याओ, ताकि मेरो घरमा भोजन रहोस् । यसमा मलाई जाँचेर हेर, सर्वशक्तिमान् परमप्रभु भन्नुहुन्छ, म स्वर्गका ढोकाहरु उघारेर पर्याप्त ठाउँ पनि नहुनेसम्मका आशिष तिमीहरुमाथि बर्साउँछु वा बर्साउँदिन, सर्वशक्तिमान् परमप्रभु भन्नुहुन्छ ।”

धेरै मानिसहरुलाई लाग्छ कि तिनीहरु दिनलाई धेरै गरिब छन् ।ि उहाँको पहिले नै भएको कुरा परमेश्वरलाई फिर्ता दिनु नियम होइन, तर परमेश्वर प्रतिको हाम्रो भक्ति र कृतज्ञताको संकेत हो । धर्मशास्त्रमा एक मात्र ठाउँ दिने क्षेत्र जहाँ परमेश्वरले “हामीलाई जाँच्न” चुनौती दिनुहुन्छ । आफ्नो वृद्धिको पहिलो फल परमेश्वरलाई दिन तपाईं विश्वासयोग्य हुनुपर्छ । परमेश्वरको स्वभाव दिनु हो, र हामीले उहाँको अनुकरण गर्ने र दिने बन्नु हो ।

४. हामीले फसल कटनी गर्न बीउ छर्नुपर्छ

२ कोरिन्थी ९:१०-११ “छर्नेलाई बीउ र खानलाई भोजन दिनुहुनेले तिमीहरुलाई बीउ दिनुहुनेछ, र त्यसमा वृद्धि गराउनुहुनेछ, अनि तिमीहरुका धार्मिकताको फसल बढाउनुहुनेछ । तिमीहरुको ठूलो उदारताको निमित्त हरेक कुरामा तिमीहरु धनी तुल्याइनेछौ, जुन उदारताले हामीद्वारा परमेश्वरमा चढाउने धन्यवाद उत्पन्न गराउनेछ ।”

रोप्ने र कटनी गर्ने सिद्धान्त सर्वव्यापी हो र यो कृषिमा मात्र नभई व्यापारिक सम्बन्ध र पैसामा पनि लागु हुन्छ । जब हामीले प्रभुको लागि सेवा वा आर्थिक वरदानको रूपमा काम रोप्छौं, हामीले विश्वासद्वारा परमेश्वरको महिमाको लागि फसल उत्पादन गर्ने आशा गर्नुपर्दछ । यो पदमा स्पष्ट रूपमा भनिएको छ कि परमेश्वरले एक निश्चित व्यक्तिलाई बीउ दिनुहुन्छ ।

प्रभावकारी हुन बीउ रोप्नुपर्दछ । हामीले जति धेरै बीउ रोप्दछौं परमेश्वरले त्यति नै धेरै बीउहरु दिनुहुनेछ हामीसँग हरेक अवसरमा उदार हुन सक्ने पर्याप्त बीउ भएको परमेश्वर चाहनुहुन्छ । त्यहाँ पुग्ने एउटै तरिका भनेको हामीसँग हाल रहेको कुराबाट बीउ छर्न सुरु गर्नु हो ।

५. हामीले भविष्यको लागि बचत र लगानी गर्नुपर्छ

हितोपदेश २१:२० : “बुद्धिमान मानिसको घरमा उत्तम भोजन मौजुद हुन्छ, तर मूर्ख मानिसले आफूसँग भएको सबै उडाउँछ ।”

हामीले परमेश्वरलाई दिएपछि, हामीले निरन्तर पैसा बचत गर्नुपर्छ । भविष्यको लागि पैसा जोगाएर राख्नु चतुर र बुद्धिमानी हो । अतिरिक्त पैसा बचत गर्नु व्यक्तिगत अनुशासनको कार्य हो र यसले मानसिक शान्ति सिर्जना गर्दछ । यो सबै खर्च गर्न सजिलो छ र दिन वा बचत गर्न केही बाँकी छैन । विवेकी मानिसहरू पहिले परमेश्वरलाई दिन्छन् । त्यसपछि आफ्नै निमित्त खर्च गर्छन् । त्यसपछि, तिनीहरूले बाँकी रकमबाट बाँचनको लागि बजेट सिर्जना गर्छन् । व्यक्तिगत बजेटको उदाहरणको लागि बजेट कसरी बनाउने भन्ने अध्याय हेर्नुहोस् ।

- परमेश्वरलाई दिनुहोस् (दशांश)
- आफैँलाई दिनुहोस् (बचत)
- बाँकी रहेकोबाट जीविका चलाउनुहोस्

६. ऋणसँग सतर्क रहनुपर्छ

हितोपदेश २२:७ “धनीले गरिबमाथि प्रभुत्व जमाउँछ, र ऋण लिने चाहिँ ऋण दिनेको नोकर हुन्छ ।”

यदि सम्भव छ भने, हामी ऋणबाट बाहिर रहनुपर्छ । उधारो पैसाले हामीलाई ऋणदाताको दास बनाउँछ र लगभग सधैं ब्याजको कारणले गर्दा समयको साथ उच्च लागतमा जीउन बाध्य पार्छ । धेरै मानिसहरू ऋणमा फसेका छन् र उदार भएर आफ्नो पैसा प्रयोग गर्न असमर्थ छन् । जब हामी पैसा उधारो लिन्छौं, हामीले सधैं बढी तिर्नेछौं ।

७. हामी सन्तुष्ट रहन सिक्नुपर्छ

हिब्रू १३:५ “तिमीहरूका जीवन रुपियाँपैसाको मोहबाट अलग राख । तिमीहरूसँग भएका कुरामा सन्तुष्ट बस, किनकी उहाँले भन्नुभएको छ, म तिमीहरूलाई कुनै रीतिले छोड्नेछैन, म तिमीहरूलाई त्याग्नेछैन ।”

बाइबलले हामीसँग जे छ त्यसैमा सन्तुष्ट हुन बताउँछ । अर्को शब्दमा, सधैं थप कुराहरु चाहनुको सट्टा हामीलाई पहिले नै दिइएको कुराको लागि कृतज्ञ हुनुहोस् । असन्तुष्टि भन्छ : यो कहिल्यै पर्याप्त छैन । परमेश्वरको अर्थतन्त्रमा त्यहाँ पर्याप्त भन्दा बढी छ । धेरै मानिसहरुले आफ्नो जीवनमा अनावश्यक पीडा ल्याउँछन् किनभने तिनीहरु परमेश्वरको पछि लाग्नुको सट्टा पैसाको पछि लागि रहेका छन् ।

धनमा तीन प्रकारका दृष्टिकोण :

	गरिबी दृष्टिकोण	स्वार्थी दृष्टिकोण	भण्डारे दृष्टिकोण
पेशाहरु	दुष्ट	ठीक	जिम्मेवारी
म काम गर्छु	आवश्यकता पूरा गर्न	धनी हुन	परमेश्वरलाई महिमित पार्न
धर्मी मानिसहरु गरिब		धनी	विश्वासयोग्य
अधर्मी मानिसहरु	धनी	गरिब	बेइमान
म दिन्छु किनकि	मैले दिनुपर्छ	पाउन	म परमेश्वरलाई प्रेम गर्छु
मेरो खर्च	परमेश्वरलाई कृतज्ञता विना गर्छु	स्वतन्त्र र सुकेनाशले पीडित	प्रार्थना गर्ने जिम्मेवारी

पुनरावलोकन प्रश्नहरू:

१. तपाईंलाई प्रत्येक वित्तीय सिद्धान्तहरू अभ्यास गर्न मद्दतको लागि परमेश्वरसँग सोध्नुहोस् ।
२. के तपाईं प्रभुको अगाडि आफ्नो आर्थिक स्रोतको राम्रो भण्डारे हुनुहुन्छ ?

नोटहरू

.....

.....

.....

बजेट कसरी बनाउने

मुख्य बुँदा

बजेट भनेको हाम्रो लागि असल भण्डारे र राज्यको आशिषहरु बन्न र आर्थिक बन्धनबाट बच्न लिखित योजना हो ।

ख्रीष्टियनहरुका लागि बजेट महत्वपूर्ण छ किनभने हामीलाई राम्रो भण्डारे हुन र हामीलाई दिइएको सबै कुराको प्रबन्धक हुन बोलाइएको छ । जीवनमा दिइएका सबै कुराहरु प्रभुबाटको उपहार हो, हाम्रो आफ्नो भन्नु केहि छैन । भण्डारेपनको अंश भनेको परमेश्वरले हामीलाई सुम्पनुभएको वित्तको हेरचाह गर्नु हो र यसमा कृतज्ञताका साथ प्रभुलाई फिर्ता दिने कुरा समावेश हुन्छ ।

भण्डारेपनका सिद्धान्तहरु हामी सबैलाई लागू हुन्छ जुन हाम्रो उमेर वा आमदानीमा फरक पर्दैन । येशू स्रोतहरु व्यवस्थापन गर्न चिन्तित हुनुहुन्छ । यूहन्ना ६ मा , पाँच हजारलाई खुवाउने आश्चर्यकर्मपछि, येशूले केही पनि खेर नजाओस् भनेर बचेको उठाउन आग्रह गर्नुभयो । सबैभन्दा राम्रो सम्भावित भण्डारे हुन हामीले बजेटमा रहन सिक्नुपर्छ ।

ख्रीष्टियनहरुको लागि बजेट पनि महत्वपूर्ण छ किनभने परमेश्वरले हामी पाप वा मानिसको दास भएको चाहनुहुन्न । जब हामीले सहन सक्ने भन्दा बढी ऋण हुन्छ, यसले हामीलाई यसको बन्धनमा छोड्छ । हामीले के गर्न सक्छौं र के गर्न सक्दैनौं भन्ने देखाएर बजेटहरुले यसलाई रोक्न मद्दत गर्दछ । सावधानीपूर्वक योजना गरिएको बजेटले हामीलाई हाम्रो बिलहरुको लागि कति तिर्नुपर्छ र हाम्रो बिलहरु कहिले बाँकी छ भनेर अग्रिम जानकारी दिन्छ । यसले हाम्रो जीवनमा प्रभुलाई फिर्ता दिन, समयमै हाम्रो बिलहरु तिर्न, ढिलो शूल्कबाट बच्न र वित्तीय प्राथमिकताहरु स्थापित गर्न अनुमति दिन्छ ।

बजेटका आधारभूत कुराहरु

बजेट भनेको एक जनाले कति कमाउँछ (आय) र कति खर्च गर्छ (व्यय) मा आधारित खर्च योजना हो । हाम्रो मासिक आमदानी र खर्चहरु बुझेर, हामी हाम्रो वित्तलाई अभि प्रभावकारी रूपमा व्यवस्थापन गर्न सक्षम हुनेछौं । बजेट भनेको हाम्रो आमदानीको बराबर वा कम खर्च योजना बनाउने प्रक्रिया हो ।

बजेटले

पैसा कहाँबाट आँउछ र कहाँ जान्छ हेर्न मद्दत गर्छ ।

आर्थिक कुराहरुको बारेमा परिवारसँग कुराकानी गर्न मद्दत गर्छ ।

लक्ष्यहरु बनाउन र प्राप्त गर्न मद्दत गर्छ ।

वित्तीय निर्णयहरु गर्न सहायताको लागि लिखित योजना दिन्छ । दिन, बचत, खर्च वा लगानी गर्ने अवसरहरुको फाइदा लिन मद्दत गर्छ ।

बजेटले ...

सबै आर्थिक समस्याहरु तत्काल समाधान गर्दैन ।

यसलाई पालना नगरेको खण्डमा उपयोगी हुँदैन ।

सबै निर्णय गर्ने कार्य हटाउँदैन ।

आफैले सन्तुलन गर्दैन ।

बजेट निर्माण प्रक्रिया

समग्र व्यक्तिगत बजेट प्रक्रियालाई सामान्यतया निम्न चरणहरु आवश्यक पर्दछ । बजेट सधैं एक्ले नभई जीवन साथी (यदि विवाहित भए) सँग गर्नुपर्छ ।

१. हाल पैसा कसरी खर्च हुन्छ लेख्नुहोस् ।

बजेट बनाउने पहिलो चरण भनेको हाम्रो मासिक खर्च गर्ने बानीहरु जान्न हो । परिशिष्टमा रहेको नमूना बजेटलाई दिशानिर्देशिकाको रूपमा प्रयोग गर्दै, बजेटको पत्र बनाउनुहोस् । सम्भव भएमा गत महिनाको लागि कागजको छुट्टै पानामा त्यसै गर्नुहोस्।

२. हाल कसरी पैसा खर्च हुन्छ मूल्याङ्कन गर्नुहोस् ।

पछिल्लो दुई महिनाको बजेट पाना प्रयोग गर्दै, प्रत्येक कोठाहरुमा हेर्नुहोस्

कि यी रकमहरू सामान्य खर्च गर्ने बानीहरूको सही तस्वीर हो । त्यसपछि खर्चको प्रत्येक कोठामा रकमहरू हेर्नुहोस् र कम खर्च गरेर बानीहरू सुधार गर्न सकिन्छ कि भनेर हेर्नुहोस् ।

३. पैसा कसरी खर्च गर्ने भन्ने बारेमा लक्ष्य र दिशानिर्देशिकाहरू तयार गर्नुहोस् । बचत र ठूला खरिदहरू सहित दीर्घकालिन वित्तीय लक्ष्यहरूलाई ध्यानमा राख्नुहोस् ।

हामीले आफ्नो जीवनसाथीसँग चाहना, आवश्यकता र लक्ष्यहरू कसरी इमान्दारीपूर्वक र खुला रूपमा छलफल गर्ने भनेर सिक्नुपर्छ । याद गर्नुहोस्, कि पति र पत्नी एक समुह भई र योजनाको बारेमा सहमत हुन आवश्यक छ । इमान्दारीपूर्वक खर्च गर्ने बानी र लक्ष्यहरू छलफल गर्नुहोस् ।

४. यो दिशानिर्देशिकाहरूमा रहन्छ र लक्ष्यहरू पूरा गर्छ भनी सुनिश्चित गर्न तल लेख्नुहोस् र पता लगाउनुहोस् ।

परिशिष्टमा रहेको नमूना बजेटलाई दिशानिर्देशिकाको रूपमा प्रयोग गर्दै आगामी महिनाको लागि बजेट पाना बनाउनुहोस् । मासिक बजेट स्तम्भमा श्रेणी अनुसार यो महिना खर्च गरिने रकमहरू भर्नुहोस् । निश्चित गर्नुहोस् कि खर्च आय भन्दा बराबर वा कम छ । महिनामा खर्च भएको पैसा “मासिक बजेट” स्तम्भमा उतार्ने काम गर्नुहोस् । खर्च गरिएको प्रत्येक पैसा समावेश गर्नुहोस्, भलै यो पनि बजेट भन्दा बढी जान्छ ।

५. बजेट समायोजन गर्नुहोस्

महिनाको अन्त्यमा सबै स्तम्भहरू थप्नुहोस् । कमाएको रकमभन्दा कम खर्च भएमा बजेट पूरा भएको छ । अन्यथा, अर्को महिनाको लागि आवश्यक समायोजन गर्नुहोस् । खर्च गर्ने बानी समायोजन गर्नुपर्ने हुन सक्छ ।

एक व्यक्तिगत बजेट स्थापना

परिशिष्टमा निम्न जानकारी र व्यक्तिगत मासिक बजेट कार्यपत्र व्यक्तिगत मासिक बजेट पत्ता लगाउन प्रयोग गर्न सकिन्छ ।

१. आयबाट सुरु गर्नुहोस् ।

घरपरिवारमा प्रत्येक व्यक्तिको लागि मासिक घर-घरको तलब पत्ता लगाउनुहोस् र यसलाई काम वा ज्याला रेखामा लेख्नुहोस् ।

२. मासिक निश्चित खर्चहरूको सूची तयार गर्नुहोस् ।

निश्चित खर्चहरू भुक्तानीहरू हुन् जुन प्रायः प्रत्येक महिना समान रकम हुन्छन् । प्रत्येक रकम सही रेखामा लेख्नुहोस्। बाँकी कुराहरू थप्न सकिन्छ ।

३. मासिक लचिलो खर्चहरू सूचीबद्ध गर्नुहोस् ।

लचिलो खर्चहरू महिनादेखि महिनामा भिन्न हुन्छन्, तर तिनीहरू निश्चित खर्चहरू भन्दा सजिलै नियन्त्रण गर्न सकिन्छ । सही रेखामा प्रत्येक रकम लेख्नुहोस् । बाँकी कुराहरू थप्न सकिन्छ ।

४. बचत समावेश गर्न महत्वपूर्ण छ ।

महिना बचतको एक सेट रकम बचत गर्न निश्चित हुनुहोस् । अन्यथा, लचिलो खर्चहरूमा बढी खर्च गर्न र बचतलाई बेवास्ता गर्न सजिलो छ । बचत आर्थिक आपतकालमा प्रयोग गर्न सकिन्छ, तर अन्यथा नचलाई छोडिन्छ । आपतकालीन कोषमा तीन महिनाको तलब बराबरको लक्ष्य हुनुपर्छ । ठूला खरिदहरू, बिदाहरू र अन्य आवश्यकताहरूको लागि पनि पैसा बचत गर्नुपर्छ । रकम सही रेखामा लेख्नुहोस् । बाँकी कुराहरू थप्न सकिन्छ ।

अन्य बजेट सिद्धान्तहरू

१. हरेक महिना बजेट जाँच गर्नुहोस् ।

हामी राम्रो भण्डारे हुन र हाम्रो बजेट प्रभावकारी हुनको लागि, तिनीहरू प्रत्येक महिना प्रयोग र सन्तुलित हुनुपर्छ ।

२. सिक्ने मोडहरू स्विकार गर्नुहोस् ।

बजेटको साथ बाँच्नु एक शिक्षा हो । यसअनुसार जिउन समय लाग्छ ।

३. बजेट अनुमान चुकाउन तयार हुनुहोस् र तदनुसार कार्य गर्नुहोस् ।

यो बजेट सेटिङमा एक महत्वपूर्ण नियम हो । बजेट अनुमानहरू “उत्तम अनुमान” हो र यो भन्दा उत्तम अनुमान अरु केही छैन भन्ने थाहा पाउनुपर्छ ।

४. परम्परावादी पक्षमा त्रुटी ।

बजेट बनाउँदा, खर्चलाई अतिरंजित गर्नु र अपेक्षित राजस्वलाई कम गर्नु बुद्धिमानी हो ।

५. अप्रत्याशित कुराको लागि तयारी गर्नुहोस् ।

अप्रत्याशित वा असामान्य खर्चका केही उदाहरणहरू: कार मर्मत, चिकित्सा लागत, विवाह, आपतकालीन यात्रा, बिग्निएका उपकरणहरू, र विवाह र बच्चाहरू जस्ता खर्चहरूमा परिवर्तन । उचित योजनाको साथ, अप्रत्याशित खर्चहरू व्यवस्थापन गर्न सकिन्छ ।

६. परिवारका सदस्यहरूलाई संलग्न गर्नुहोस् ।

कुनै पनि बजेट योजना सफल हुनको लागि पति पत्नीको सहयोग आवश्यक

हुन्छ । सानै उमेरदेखि पैसा कसरी व्यवस्थापन गर्ने भन्ने कुरा सिकेर छलफलको एक भाग भएर बालबालिकाहरूले पनि लाभ उठाउनेछन्

७. सकेसम्म बचत बढाउनुहोस् ।

खर्च कम गर्नु सधैं राम्रो विचार हो, तर सम्भव भएसम्म पैसा छुट्टयाउनु पनि बुद्धिमानी हो । प्रत्येक कुरा तिर्दा एक भाग बचतमा राख्ने प्रयास गर्नुहोस् ।

८. बजेटलाई वित्तीय नियन्त्रण गर्न प्रयोग गर्नुहोस्, कुनै बाध्यता छैन ।

ठोस बजेट स्थापना गर्नु वित्तीय अनुशासनको प्रभावकारी शिक्षक हो । यद्यपि, त्यहाँ केही विषयहरू छन् जसले बजेटलाई “ब्रेकिङ” वारेन्टी दिन्छ ।

खर्च घटाउनु

१. आवेशमा खरिद गर्ने कामबाट बच्नुहोस् । बजेटमा अडिग रहनुहोस् र आवश्यक नभएको चीज किन्ने प्रलोभनको प्रतिरोध गर्नुहोस् ।

२. कुनै पनि अनावश्यक खर्चहरू रोक्नुहोस् ।

जस्तै बाहिर खाना खाने, महँगो सामान मनोरञ्जनका लागि किन्ने । सानो बचतको लागि पहिले हेर्नुहोस् किनभने तिनीहरू पत्ता लाउन र कम गर्न सजिला छन्, त्यसपछि ठूला खर्चहरूमा जानुहोस् ।

३. होसियार, सुख विलास कुनै बहानामा हाम्रो आवश्यकता होइन

यदि भएको आम्दानीले हामीलाई खर्च पुग्दैन भने हामीले कुनै आरामदायी कुराहरूमा खर्च गरिरहेका हुन्छौं तापनि त्यो चीज आवश्यक जस्तै देखिन्छ । ती कुराहरू आवश्यक छ कि छैन भनेर खरिद कार्यलाई निर्धारण गरि जाँच्नुहोस् ।

४. खर्च बढाउने काममा होसियार हुनुहोस् ।

जब आमदानी बढ्छ, पदोन्नति हुन्छ, असल लगानीद्वारा बार्षिक बजेट सुध्र्दै उकालो लाग्छ, तुरुन्तै खर्चहरू बढाउन सुरु नगर्नुहोस् । वृद्धि भएको आमदानीलाई धेरै बचत गर्नु अति असल हुन्छ ।

५. ठुलो खर्चहरू घटाउनुहोस्

अलि सानो घरमा सर्नु, कार बेच्नु आदि विषय संलग्न हुन सक्दछ ।

व्यापारिक बजेटको स्थापना

व्यापारिक मासिक बजेट स्थापना गर्न तल दिइएका निम्न जानकारी सँगसँगै अन्तमा भएको मासिक बजेट पत्र व्यापारिक प्रयोजनमा प्रयोग गर्न सक्छौं ।

मुख्य सर्तहरू

कुल बिक्री- कुल बिक्री भनेको सबै खर्चहरू र सबै लागत कटौती गर्नु अधिको व्यापारको जम्मा रकम हो ।

फिर्ताहरू, भत्ताहरू, र छुटहरू

ग्राहकले सामान खरिद गरिसकेपछि फेरि सामान दिएर पैसा लैजानुलाई फिर्ता भनिन्छ । जब सामान क्षतिग्रस्त हुन्छ ग्राहकलाई साटोमा दिने काम भरपाइ हो । छुट भनेको ग्राहकलाई सामानको मूल्यभन्दा कम मूल्य प्रस्ताव गर्नु हो ।

खास बिक्री- फिर्ता रकम, भत्ताहरू र छुटहरू घटाएपछि बाँकी रहेको खास रकम नै खास बिक्री हो ।

सामानहरूको बिक्री लागत मूल्य : कम्पनिले बिक्री गर्ने वस्तुमा जुन रकम बनाउँदा वा किन्दा लाग्छ ।

अन्य आम्दानी- यो आम्दानी भनेको साधारणतया व्यापारमा लगानी गरेको ब्याज र पुरानो सामान बेच्दा आउँछ ।

कूल नाफा- आम्दानीबाट सम्पूर्ण खर्चहरू कटाइसकेपछि बाँकी रहेको कूल आम्दानी रकमलाई नाफा भनिन्छ ।

व्यापार बजेट सिद्धान्तहरू

१. तीन फरक कारक तत्वहरू: बिक्री, मूल्य र काम गर्ने पूँजी व्यापार चलाउनको लागि काम गर्ने पूँजी (रुपैयाँपैसा र तरल सम्पत्ति) छ कि छैन भनेर बिक्री र खर्चहरू निरन्तर बजेटअनुसार नापेर थाहा पाउनुपर्छ ।

२. वृद्धि- बजेट विभिन्न विभाग अनुसार छुट्टयाउन आवश्यक हुनसक्छ जस्तै: बिक्रीको वा मार्केटिङ्गको वा सामानको प्रकार अनुसार बजेट बनाउन सक्छौं ।

३. भविष्यबारे सोच्नुहोस्- भविष्यका परियोजनाहरू र मुख्य सामानहरू किन्नका लागि पुग्दो रकम अलग गर्नुभएको छ भन्नेमा ढुक्क हुनुहोस् ।

४. बजेटको आधारमा व्यापार योजना

यसले वित्तीय कार्ययोजना दिनेछ जसले व्यापारको सम्भावित योजनाहरूमा दर्शन र लक्ष्यहरू प्रयोग गर्छ ।

५. विस्तृत बजेटले मुनाफा दिन्छ । जब हामी ऋणदाताहरू र लगानीकर्ताहरूसँग व्यवहार गर्छौं, राम्रो बजेट योजनाले व्यापार के को बारेमा हो र कसरी रकमहरू खर्च हुन्छ भन्ने कुरामा स्पष्ट विचार दिन्छ ।

पुनरावलोकन:

१. परमेश्वरले तपाईंलाई बजेटमा असल भण्डारे हुने बारेमा के भन्दै हुनुहुन्छ प्रार्थना गर्नुहोस् र सोध्नुहोस् ।
२. तपाईंको व्यक्तिगत र वित्तीय कुरा जाँच्नुहोस् र मासिक बजेट पुरा भर्नुहोस् ताकि बजेटद्वारा तपाईंको आर्थिक अवस्था बलियो र सुधार होस् ।
३. बजेटमा समर्पित हुनुहोस् र आर्थिक कुरा व्यवस्थापन गर्नुहोस्, प्रशस्ततामा जिएको जस्तै र परमेश्वरको राज्यको लागि तपाईं अरुको लागि आशिषित बन्नुहोस् ।

बजारीकरण रणनीतिको विकास (Marketing)

मुख्य बुँदा:

सम्पूर्ण व्यापारका पक्षहरू, योजना र रणनीतिले व्यापार नाफा कमाउने उद्देश्यले, कुशलतापूर्वक प्रबन्ध गरिएको र योजना बनाइएकोमा ढुक्क हुन मद्दत गर्दछ । कुनै पनि सफल बजारीकरण रणनीतिमा विकास गर्नु, लागु गर्नु र लगातार बढ्नु चाहीं व्यापार योजनाको मुख्य भाग हो ।

रणनीतिक बजारीकरण (Marketing)

रणनीतिक बजारीकरण क्षेत्र भनेको वस्तु वा सेवालाई सहि व्यक्ति वा कम्पनीसम्म पुऱ्याउनु हो । व्यापार मालिकले पहिले बजार विभाजन गर्नुपर्ने हुन्छ र अन्तमा खण्डहरूको अवस्थामा एउटा भाग वा भागहरूको श्रृङ्खला तय गर्नुपर्छ ।

विभाजन गर्नु

विभाजन गर्नु भनेको ती समान प्रकृतिका खरिददारहरू हुन् जसले उस्तै आवश्यकताहरू बाँड्दछन् र उस्तै किसिमको खरिददारी व्यवहारहरू प्रस्तुत गर्दछन् । संसारको मञ्चमा करोडौं क्रेताहरू आफ्ना आवश्यकता र बानी लिएर भरिएका हुन्छन् । विभाजनको मुख्य लक्ष्य खरिददार समुहको मञ्चमा उस्तै आवश्यकता र खरिददारको बानी हुन्छ । त्यस्तो समुहलाई विभाग भनिन्छ ।

बजारलाई एउटा सुन्तला जस्तै विचार गर्नुहोस् सबै आफ्नो गुणहरूको साथमा फरक विशिष्ट खण्डहरू हुन्छन् तर जोडिएको हुन्छन् ।

विभागहरू छुट्टाउँदा धेरै तत्वहरूको विचार गर्नुपर्छ ।

भूगोल : जहाँ सम्भावित खरिदकर्ताहरू बस्दछन्।

मनोवैज्ञानिक: खरिदकर्ताहरूको सम्भावित जीवन शैली वा विश्वास

सामाजिक-साँस्कृतिक: सम्भावित क्रेताहरूको वर्ग र आम्दानी

जनसंख्या : सम्भावीत उपभोक्ताको उमेर समूह र लिङ्ग

एउटा कम्पनीले सम्भावित व्यापार सफलताको आधारमा हरेक खण्डको मूल्याङ्कन गर्नेछ । अवसरहरू यस्ता कारक तत्वहरूमा भर पर्नेछ जस्तै खण्डको सम्भावित वृद्धि, खण्डको भिन्न प्रतिस्पर्धाको उपस्थिति कति नाफा विभागले निकाल्छ कति ठूलो विभाग हो, आदि ।

लक्ष्य

बजारलाई यस खण्डहरूमा विभाजित गरिसकेपछि, बजार हेर्ने व्यक्तिले लक्ष्य वा केन्द्रित गर्नको लागि खण्ड वा खण्डहरूको श्रृंखला चयन गर्नेछ । उदाहरणका लागि, एउटा गाडी वितरकले नयाँ गाडी किन्न पर्याप्त आम्दानी भएका मानिसहरूलाई लक्षित गर्न सक्छ । सम्पूर्ण बजार भन्दा व्यवसाय मालिकहरूले आफ्ना प्रयासहरूलाई लक्षित बजारहरूमा वा समान आवश्यकता भएका ग्राहकहरूको समूहहरूमा केन्द्रित गर्दछन् ।

स्थिति

बजारलाई विभाजन गरेर र उपभोक्तालाई लक्षित गरिसकेपछि, बजार व्यवस्थापकले त्यस बजारमा उत्पादनलाई स्थान दिन अगाडि बढ्छ । स्थिति भनेको दृष्टिकोणको बारेमा हो । जसरी दृष्टिकोण व्यक्ति पिच्छे फरक हुन्छ, त्यसैगरी व्यक्तिले गुणस्तर, पैसाको मूल्य, इत्यादिको आधारमा बुझ्दछ । मार्केटरले उत्पादनलाई गुणस्तरीय उत्पादन वा मूल्य उत्पादनको रूपमा राख्ने कि नराख्ने निर्णय गर्नुपर्छ ।

स्थिति निर्धारणले प्रत्येक उत्पादनलाई एक अर्काको सम्बन्धमा तुलना गर्न र विपरित गर्न अनुमति दिन्छ । व्यवसाय मालिकहरूले प्रतिस्पर्धात्मक स्थितिमा निर्णय गर्छन् जसले उनीहरूलाई उनीहरूको प्रतिस्पर्धाको प्रस्तावहरूबाट आफ्नै उत्पादनहरू छुट्याउन सक्षम बनाउँछ ।

रणनीतिक बजारीकरण

यसलाई सम्मिश्रण बजारीकरण भनिन्छ । बजारीकरण सम्मिश्रणका चार क्षेत्रहरू उत्पादन, मूल्य, पदोन्नति र स्थान हुन् । चार क्षेत्रहरू आपसमा जोडिएका छन्, र एउटामा भएको कार्यले अर्कोमा निर्णयहरूलाई असर पार्छ ।

उत्पादन

उत्पादन एक मूर्त वस्तु वा ग्राहकहरूलाई प्रदान गरिएको सेवा हुन सक्छ ।

उत्पादनले तीन भागहरू समावेश गर्दछ- प्रस्ताव, प्याकेजिङ्ग, र सेवाहरूङ्ग बजार अनुसन्धान लक्षित जनसंख्या (ग्राहकहरू) लाई उनीहरूको प्राथमिकता निर्धारण गर्न साक्षात्कार सर्वेक्षण गर्न प्रयोग गर्न सकिन्छ । यस बजार अनुसन्धानको नतिजाले उत्पादन बनाउन, कसरी प्याकेजिङ्ग गर्ने, प्रयोग गर्ने, ब्राण्ड नाम र चित्रण गर्न उपयुक्त छवि निर्धारण गर्दछ ।

प्रस्ताव- वास्तविक उत्पादन वा सेवा आफैँ, जुन हामीले बजारमा ल्याउँछौ ।

प्याकेजिङ्ग- रंग, शैली चित्र, वर्णन, शब्दहरू समावेश गर्दछ ।

सेवाहरू : सेवाहरू जुन उत्पादनको अंश हो । जस्तै, वारेन्टी र मर्मत सम्भार ।

मूल्य- मूल्य भनेको उत्पादन वा सेवाको लागि के कति तिर्न लगाउने भनेर निर्धारण गर्ने प्रक्रिया हो । यसले ग्राहकहरू के तिर्न इच्छुक र सक्षम छन् भनेर प्रतिबिम्बित गर्नुपर्दछ । नाफा र उत्पादन लागत (समय, श्रम, सामग्री, प्याकेजिङ्ग, विज्ञापन, आदि) मूल्यमा कारक हुन आवश्यक छ ।

उत्पादन खरिद गरिसकेपछि मूल्यले कुनै पनि सेवा वा वारेन्टीलाई पनि प्रतिबिम्बित गर्नुपर्छ । यदि उत्पादनमा वारेन्टी र सेवा सम्भौता समावेश छ भने, मूल्यले त्यो प्रतिबिम्बित गर्दछ र उच्च हुनेछ । यदि उत्पादन वारेन्टी वा सेवा सम्भौता बिना एकलै बेचिन्छ भने, लागत कम हुनेछ ।

प्रवर्धन

प्रवर्धन भनेको उत्पादन वा सेवाको वास्तविक बजारीकरण हो, यो चित्रित छवि हो । उत्पादनको विज्ञापन गर्नु वा ग्राहकलाई उत्पादन वा सेवाको बारेमा सचेत गराउनु प्रवर्धनमा समावेश भएको हुन्छ । सार्वजनिक सम्बन्ध, मिडिया, व्यक्तिगत बिक्री र विभिन्न प्रेरक सञ्चार रणनीतिहरू मार्फत विज्ञापन गर्न सकिन्छ । उत्पादन वा सेवाको लागि नाम, लोगो र जिंगलहरू सिर्जना गर्नु प्रवर्धनको भाग हो । यस रणनीतिको अन्तिम नतिजा भनेको कसरी ग्राहकलाई उत्पादनको बारेमा बताइनेछ भन्ने नै हो ।

प्रवर्धन भनेको उत्पादनको उपलब्धता र फाइदाहरूको बारेमा लक्षित बजारलाई सूचित गर्न, मनाउन वा सम्झाउन विज्ञापन, बिक्री, प्रवर्धन, व्यक्तिगत बिक्री, प्रत्यक्ष मेल र प्रचार जस्ता सञ्चार गतिविधिहरू हो । यो हामीले बजारसँग

सञ्चार गर्ने र उनीहरूलाई बताउने तरिका हो जुन उत्पादनहरू हामीसँग छन् र जसले उनीहरूको आवश्यकता पूरा गर्नेछ ।

स्थान

स्थानलाई उत्पादन वा सेवाको वितरणको रूपमा सबैभन्दा फाइदाजनक तरिकामा सोच्न सकिन्छ । यसले उत्पादन प्रदर्शन गर्न र बेच्न वा सेवा प्रस्ताव गर्नको लागि उत्तम स्थान निर्धारण गर्न समावेश गर्दछ । यसमा वास्तविक डिस्प्ले कसरी सेट अप गर्ने वा प्रदान गरिएको ठाउँमा कहाँ राख्ने वा सेवा वितरणको समय समावेश हुन्छ ।

बजारीकरण कार्यान्वयन

कार्यान्वयनको माध्यमबाट, रणनीतिक बजारीकरणहरू र रणनीतिहरू कार्यहरूमा परिणत हुन्छन् जसले संगठनको उद्देश्यहरू प्राप्त गर्दछ । एक कार्य योजनाले प्रमुख चरणहरू, जिम्मेवार कर्मचारीहरू, अन्योन्याश्रित कार्यहरू र सिफारिसहरू लागु गर्न आवश्यक समयरेखाहरू समावेश गर्दछ ।

कार्यान्वयनको आधारमा

- १) रणनीतिक र रणनीतिक योजना
- २) कम्पनीको सहभागिता,
- ३) एक साथ काम,
- ४) ग्राहकको आवश्यकलाई पूरा गर्नको लागि ।

नियन्त्रण

नियन्त्रण भनेको यस्तो संयन्त्र हो जसद्वारा बजारीकरण रणनीति र कार्यनीतिहरूको नतिजाहरूको मूल्याङ्कन गरिन्छ र उद्देश्यहरू पूरा भएको सुनिश्चित गर्न उपयुक्त सुधारात्मक कारबाही गरिन्छ । नियन्त्रण बिना के काम गर्छ र के काम गर्दैन जान्न असम्भव छ । के सही खण्ड, लक्ष्य, र स्थितिको लक्ष्य हासिल गरियो ? बजारमा असफल भएको कम्पनी रणनीति वा कार्यनीतिको कुनै न कुनै पक्षमा असफल भईरहेको हुन्छ । नियन्त्रण

बजारबाट प्रतिक्रियासँग सुरु हुन्छ । यो सन्तुष्टि सर्वेक्षण, बिक्री विश्लेषण, र प्रचार गतिविधिहरूको विश्लेषणको रूपमा आउन सक्छ । अन्य प्रतिक्रिया फारमहरूमा बजार प्रतिक्रिया वा मूल्य निर्धारण नीतिहरूको स्वीकृति, योजनाका पक्षहरूमा प्रतिस्पर्धीहरूको गतिविधिहरू समावेश हुनसक्छ । साथै, वितरक प्रतिवेदन र बजार शेयर विश्लेषणहरू पनि सम्भावनाहरू हुन् । सर्वेक्षण, प्रश्नावली, र सन्तुष्टि कार्डहरू मार्फत कम्पनीद्वारा प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्न सकिन्छ । आमने सामने अन्तर्वार्ता, टेलिफोन अन्तर्वार्ता, मेल, अनलाइन, घरघरै अन्तर्वार्ता जस्ता प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्ने अन्य तरिकाहरू हुन् । त्यसपछि जानकारीको मूल्याङ्कन र विश्लेषण गरिन्छ । अन्तमा, प्रतिक्रिया भन्ने कुरालाई रणनीतिक बजारीकरण र रणनीतिहरूमा सुधार गर्न प्रयोग गरिन्छ ।

रणनीतिक योजना

जबसम्म कम्पनी व्यापारमा जारी रहन्छ तबसम्म रणनीतिक योजना, कार्यान्वयन र नियन्त्रणको चक्र पनि चलिरहन्छ ।

पुनरावलोकन

निर्णय लिनु र कारबाही गर्नु अघि व्यवसाय र यसका सबै पक्षहरूलाई समर्पण गर्नुहोस् र प्रभुलाई दिनुहोस् ।

परमेश्वरले मानिसलाई सृष्टि गर्नुभएको हुनाले र प्रत्येक व्यक्तिको चाहना र आवश्यकताहरू जान्नुहुन्छ । बजारीकरण रणनीतिको विकास, कार्यान्वयन, र अत्यावधिक गर्ने कुरा परमेश्वरको निर्देशन र रचनात्मकतामा भर पर्दछ ।

नोटहरू

.....
.....
.....
.....
.....
.....

एक लिखित व्यापार योजना

मुख्य कुरा

व्यापार योजना आधारभूत कागजात हो । जसले व्यापारका सबै प्रमुख भागहरूलाई एकै कथामा ल्याउँदछ । पूर्ण र इमान्दारीपूर्वक एक व्यापार योजना मार्फत काम गर्नाले एक व्यवसाय मालिकलाई व्यवसायको मुख्य मुद्दाहरू विचार गर्न, विश्लेषण गर्न र सम्भवतः एक उपयुक्त व्यवसायको सूत्रीकरण गर्न नेतृत्व गर्दछ ।

उद्देश्य र कार्यहरू

नयाँ सुरुवातका व्यवसायहरू र स्थापित व्यवसायहरू दुवैका लागि व्यापार योजना लेख्नु आवश्यक छ । व्यापार योजनामा धेरै महत्वपूर्ण कार्यहरू छन्-

1. व्यवसायको विकास र सम्भानाहरू स्पष्ट गर्न, केन्द्रित गर्न र अनुसन्धान गर्न मद्दत गर्दछ ।
2. रणनीतिहरू विकास गर्न र पछ्याउनको लागि व्यवसायको लागि पूर्ण र तार्किक ढाँचा प्रदान गर्दछ ।
3. शेयर धनीहरू, एजेन्सीहरू, बैंकहरू, र लगानीकर्ताहरू जस्ता तेस्रो पक्षहरूसँग छलफलको लागि आधारको रूपमा सेवा गर्दछ ।
4. एक मापदण्ड प्रदान गर्दछ जसद्वारा वास्तविक कामहरूको मापन र समीक्षा गर्न सकिन्छ ।

सुरु गर्दै

तलका सबै खण्डहरू (१-१०) मार्फत काम गर्नुहोस्, कार्यकारी सारांश बाहेक, जुन अन्तिममा गर्नुपर्छ । व्यवसायमा लागू नहुने कुनै पनि प्रश्नहरू छोड्नुहोस् । जब पहिलो मस्यौदा लेखिएको छ, त्यहाँ व्यापार योजनाको विभिन्न शीर्षकहरूमा साना निबन्धहरूको संग्रह हुनेछ ।

व्यापार योजना सिर्जना गर्ने कामको महत्व पुरा भइसकेका उत्पादनमा मात्र

सीमित छैन । व्यवस्थित तरिकाले व्यवसायको अनुसन्धान र विश्लेषण गर्ने प्रक्रिया व्यवसाय मालिकको लागि सार्थक छ । योजना, लेखन, र आलोचनात्मक तथ्यहरू जाँच गर्दा विचारहरू अभ्र राम्ररी विकास गर्न मद्दत गर्दछ र भविष्यमा ठुला गल्तीहरूबाट बच्न मद्दत गर्नेछ ।

यो व्यापार योजना सबै प्रकारका व्यवसायहरूको लागि उपयुक्त एक सामान्य मोडेल हो । तर लेखन शैलीमा ध्यान दिन सकिन्छ । व्यापार योजनाहरू कामको गुणस्तर र उपस्थितिका साथै विचारहरूद्वारा न्याय गरिन्छ ।

आवरण पृष्ठ

यस पृष्ठमा व्यवसायको नाम, पूरा ठेगाना, शहर, राज्य, देश, हुलाक कोड, टेलिफोन, फ्याक्स, इमेल, र सम्पर्क व्यक्तिको नाम समावेश गर्नुहोस्।

सामग्री तालिका

सामग्रीको तालिकाले व्यापार योजनाको खण्डहरू र प्रत्येक खण्ड सुरु हुने पृष्ठहरू सूचीबद्ध गर्दछ । यो सामान्यतया व्यापार योजनामा प्रत्येक खण्ड समावेश र विकास गर्न आवश्यक छ ।

सामग्री पृष्ठको नमूना तालिका

सामग्रीहरूको तालिका

१. कार्यकारी सारांश पृष्ठ २
२. सामान्य कम्पनी विवरण पृष्ठ ३
३. उत्पादन र सेवाहरू पृष्ठ ४
४. बजारीकरण योजना पृष्ठ ७
५. परिचालन योजना पृष्ठ ११
६. व्यवस्थापन र संगठन पृष्ठ १५
७. व्यक्तिगत वित्तीय विवरण पृष्ठ १७

८. सुरुवात खर्च र पुँजीकरण पृष्ठ २०

८. वित्तीय योजना पृष्ठ २३

१०. परिशिष्टहरू पृष्ठ २७

१. कार्यकारी सारांश - यो खण्ड अन्तिममा लेख्नुहोस् किनकि यो अन्य सबै खण्डहरूको संक्षिप्त कथा सारांश हो । प्रस्तावित व्यवसायको आधारभूत कुराहरू व्याख्या गर्नुहोस्- उत्पादन के हुनेछ ? ग्राहकहरू को हुनेछन् ? मालिकहरू को हुन् ? व्यापार र यसको उद्योगको लागि भविष्य के हो ? यो कुन व्यवसायमा हुनेछ ? यसले के गर्नेछ ? यसलाई उत्साही, व्यवसायिक, पूर्ण र संक्षिप्त बनाउनुहोस्।

२. सामान्य कठपनी विवरण

मिशन कथन- एउटा संक्षिप्त मिशन कथन लेख्नुहोस्, सामान्यतया ३० शब्द वा कममा, हुनुको कारण र मार्गदर्शक सिद्धान्तहरू व्याख्या गर्दै ।

कठपनी लक्ष्य र उद्देश्यहरू- लक्ष्य र उद्देश्यहरू छलफल गर्नुहोस् । लक्ष्यहरूले व्यवसायले आशा गरेको ठाउँको वर्णन गर्दछ । लक्ष्यहरू उद्देश्य प्राप्त गर्ने बाटोमा प्रगति मापकहरू हुन् ।

व्यापार दर्शन- व्यवसायलाई शासन गर्ने महत्वपूर्ण सिद्धान्तहरू के हुन् ? उद्योगको वर्णन गर्नुहोस्- के यो विकास उद्योग हो ? उद्योगमा अल्पकालीन, र दीर्घकालीन परिवर्तनहरू के छन् ? कठपनी कसरी तिनीहरूको फाइदा उठाउन तयार हुनेछन् ?

सबैभन्दा महत्वपूर्ण कठपनीको शक्ति र मुख्य दक्षताहरू वर्णन गर्नुहोस्- कुन कारकहरूले कठपनीलाई सफल बनाउँदछ ? प्रमुख प्रतिस्पर्धी शक्तिहरू के के हुनेछन् ? के पृष्ठभूमि अनुभव, सीप र बल तपाईंले व्यक्तिगत रूपमा यस नयाँ उद्यममा ल्याउनुहुन्छ ?

स्वामित्वको कानुनी रूप- एकल मालिक, साभेदारी, निगम ? यो फारम किन चयन गरियो ?

३. उत्पादन र सेवाहरू

उत्पादन वा सेवाहरु वर्णन गर्नुहोस्- (प्राविधिक विशिष्टताहरु, रेखाचित्रहरु, फोटोहरु, बित्री पुस्तिकाहरु, र अन्य भारी वस्तुहरु परिशिष्टमा छन्) । कुन कारकहरुले तपाईंलाई प्रतिस्पर्धात्मक लाभ वा हानि गर्नेछन् ? उत्पादन वा सेवाहरुको मूल्य निर्धारण, शूलक, वा भाडामा दिने संरचनाहरु के हुन् ?

४. बजारीकरण योजना

सबै कुरा ठिक ठाउँमा छ भनी सुनिश्चित गर्न बजार अनुसन्धान आवश्यक छ । डेटा उजागर गर्न र बजारीकरण प्रयासहरुमा प्रश्न उठाउने अवसरको रूपमा व्यापार योजना प्रक्रिया प्रयोग गर्नुहोस् । प्राथमिक अनुसन्धान भनेको व्यक्तिगत रूपमा डाटा संकलन गर्नु हो । उदाहरणका लागि, प्रस्तावित स्थानमा ट्राफिक गणना गर्नुहोस्, प्रतिस्पर्धीहरु पहिचान गर्न पहुँलो पृष्ठहरु प्रयोग गर्नुहोस्, र उपभोक्ता प्राथमिकताहरु बारे जान्न सर्वेक्षणहरु गर्नुहोस् । माध्यमिक अनुसन्धान भनेको उद्योग प्रोफाइल, व्यापार जर्नल, अखबार, पत्रिका, जनगणना डाटा, र जनसांख्यिकीय प्रोफाइलहरु जस्ता प्रकाशित जानकारीहरु प्रयोग गर्नु हो ।

अर्थशास्त्र- उद्योगबारे तथ्यहरु दिनुहोस्- बजारको कुल आकार कति छ ? यो व्यवसायले बजारमा कति प्रतिशत हिस्सा ओगट्छ ?

लक्षित बजारमा हालको माग- लक्षित बजार वृद्धि र प्रवृत्तिमा राज्य प्रवृत्ति, उपभोक्ता प्राथमिकताहरुमा प्रवृत्ति, र उत्पादन विकासमा प्रवृत्तिहरु । यस आकारमा व्यवसायको लागि विकास सम्भावना र अवसरबारे छलफल गर्नुहोस् ।

प्रवेशमा बाधाहरु- नयाँ कम्पनीको साथ यो बजारमा प्रवेश गर्दा के बाधाहरु सामना गर्दैछन् ? केही विशिष्ट अवरोधहरु पूँजी लागत, उत्पादन लागत, बजारीकरण लागत, उपभोक्त स्वीकृति र ब्राण्ड पहिचान, प्रशिक्षण र सीपहरु हुन् । बाधाहरु र बाधाहरुलाई कसरी पार गर्ने बारे कुरा गर्नुहोस्।

उत्पादन सुविधाहरु र फाइदाहरु- उत्पादनहरु र सेवाहरु खण्डमा, उत्पादनहरु र सेवाहरुलाई व्यवसायको दृष्टिकोणबाट वर्णन गरिएको थियो । अब, प्रत्येक उत्पादन वा सेवा- सबैभन्दा महत्वपूर्ण सुविधाहरु वर्णन गर्नुहोस् । यसमा खास के छ ? फाइदाहरु वर्णन गर्नुहोस् । त्यो हो, उत्पादनले

ग्राहकलाई के गर्छ ? के के बिक्री पछि सेवा दिइनेछ ? केही उदाहरणहरू वितरण, वारेन्टी, सेवा सम्भौता, समर्थन, फलो अप र फिर्ता नीति हुन् ।

ग्राहकहरू- लक्षित ग्राहकहरू, विशेषताहरू, र तिनीहरूको भौगोलिक स्थानहरू पहिचान गर्नुहोस् अन्यथा तिनीहरूको जनसांख्यिकी अनुसार पहिचान गर्नुहोस् । के व्यवसायले अन्य व्यवसायहरूलाई वा सोभै उपभोक्ताहरूलाई बेच्नेछ ? यदि उपभोग्य उत्पादन बेच्दै हुनुहुन्छ, तर यसलाई वितरक, थोक विक्रेता र खुद्रा विक्रेताहरूको च्यानल मार्फत बेच्दै हुनुहुन्छ भने, सावधानीपूर्वक, उपभोक्ता र व्यवसाय दुवैको बीचमा विश्लेषण गर्नुहोस् ।

प्रतिस्पर्धा- कुन उत्पादन र कम्पनीहरूले व्यवसायसँग प्रतिस्पर्धा गर्नेछन् ? प्रमुख प्रतिस्पर्धीहरूको सूची बनाउनुहोस्- (नाम र ठेगानाहरू) । के तिनीहरू पूर्ण रूपमा हुनेछन्, वा केवल निश्चित उत्पादनहरू, निश्चित ग्राहकहरू, वा निश्चित स्थानहरूमा ? उत्पादन वा सेवाको तुलना प्रतिस्पर्धासँग कसरी हुनेछ ?

आला- जब उद्योगका साथसाथै उत्पादन, ग्राहकहरू, र प्रतिस्पर्धा व्यवस्थित रूपमा विश्लेषण गरिएको हुन्छ, तब कम्पनी विश्वमा कहाँ फिट हुन्छ भन्ने स्पष्ट चित्र हुनुपर्छ । एउटा छोटो अनुच्छेदमा, उसको आला परिभाषित गर्नुहोस् (जहाँ कम्पनी फिट हुन्छ) । अर्को, पदोन्नति, मूल्य निर्धारण र प्रस्तावित स्थानको बजारीकरण रणनीतिक रूपरेखा बनाउनुहोस् जुन आलासँग मिल्दोजुल्दो छ ।

प्रवर्धन- ग्राहकहरूले उत्पादनको बारेमा कसरी थाहा पाउनेछन् ?

विज्ञापन- कुन मिडिया, किन र कति पटक ? भुक्तान गरिएको विज्ञापन (ट्रेड शो, क्याटलग, डिलर प्रोत्साहन, मुखको शब्द, र साथीहरू वा पेशेवरहरूको नेटवर्क) बाहेक अरु के विधिहरू प्रयोग गरिनेछन् ? कस्तो छवी प्रक्षेपण गरिनेछ ? ग्राहकहरूले व्यवसायलाई कसरी हेर्नेछन् ?

मूल्य निर्धारण- मूल्य निर्धारण गर्ने विधि व्याख्या गर्नुहोस् । धेरैजसो साना व्यवसायहरूको लागि, न्युनतम मूल्य भएको सधैं राम्रो नीति होइन । सामान्यतया, औसत मूल्यहरू र गुणस्तर र सेवामा प्रतिस्पर्धा गर्नु राम्रो

हुन्छ । के मूल्य निर्धारण रणनीति प्रतिस्पर्धात्मक विश्लेषणमा प्रकट भएको कुरासँग मिल्छ ? प्रतिस्पर्धाका साथ मूल्यहरु तुलना गर्नुहोस्।

प्रस्तावित स्थान- स्थान मापदण्ड विश्लेषण गर्नुहोस् किनभने तिनीहरुले ग्राहकहरुलाई असर गर्नेछ । के ग्राहकहरुको लागि स्थान महत्वपूर्ण छ ? यदि छ भने, कसरी ? यदि ग्राहकहरु व्यवसाय हुने ठाउँमा आउँछन् भने- के यो सुविधाजनक छ ? के त्यहाँ पर्याप्त पार्किङ व्यवस्था छ ? के यो व्यवसायको छवि सँग सुहाउँदो छ ? के ग्राहकहरु यस्तै चाहेका छन् र आशा गर्छन् ? प्रतियोगिता कुन स्थानमा भइरहेको छ ?

वितरण च्यानलहरु- व्यापारले उत्पादन वा सेवाहरु कसरी बेच्छ ? खुद्रा प्रत्यक्ष (मेल अर्डर, वेब, क्याटलग), थोक, बिक्री बल, स्वतन्त्र प्रतिनिधिहरु, सम्झौतामा बिड ?

बिक्री पुर्वानुमान- योजनामा केही नम्बरहरु थप्नुहोस् । हरेक महिना महिनामा बिक्रीको प्रक्षेपण तयार गर्नुहोस् । पूर्वानुमान ऐतिहासिक बिक्रीमा आधारित हुनुपर्दछ , वर्णन गरिएको बजारीकरण रणनीतिहरु, बजार अनुसन्धान, र उद्योग तथ्याङ्क, यदि उपलब्ध छ भने ।

५. परिचालन योजना

व्यवसायको दैनिक सञ्चालन, यसको स्थान, उपकरण, मानिसहरु, प्रक्रियाहरु, र वरपरको वातावरण व्याख्या गर्नुहोस्।

उत्पादन- कसरी र कहाँ उत्पादन वा सेवाहरु उत्पादन गरिन्छ ? उत्पादन प्रविधि र लागत, गुणस्तर नियन्त्रण, ग्राहक सेवा, सूची नियन्त्रण, उत्पादन विकास विधिहरु व्याख्या गर्नुहोस् ।

स्थान- अपरेशन स्थानमा कुन गुणहरु आवश्यक छन् ? त्यहाँ हुने स्थानको प्रकार वर्णन गर्नुहोस् ।

भौतिक आवश्यकताहरु- ठाउँको मात्रा, भवनको प्रकार, जोनिङ, शक्ति र अन्य उपयोगिताहरुबारे छलफल गर्नुहोस् ।

पहुँच- के यातायात वा आपूर्तिकर्ताहरुको लागि स्थान सुविधाजनक हुनुपर्ने

कुरा महत्वपूर्ण छ ? के सजिलै गरि पैदलै पुग्न सकिने कुरा आवश्यक छ ? पार्किङ र खुला बाटो , हवाइमार्ग , रेलमार्ग, र ढुवानी केन्द्रहरुको निकटताका लागि के आवश्यकताहरु छन् ?

निर्माण- धेरै जसो नयाँ कम्पनीहरुले निर्माणमा पूँजी खर्च गर्नुहुँदैन, तर यदि निर्माण गर्ने योजना छ भने, लागत र विशिष्टताहरु योजनाको ठूलो हिस्सा हुनेछन् ।

लागत- पेशा खर्च भाडा सहित अनुमान गर्नुहोस्, तर मर्मत, उपयोगिताहरु, बिमा र प्रारम्भिक पुनः निर्माण लागतहरु सहित आवश्यकताहरु अनुरूप ठाउँहरु बनाउनुहोस् । यी नम्बरहरु वित्तीय योजनाको हिस्सा बन्नेछन्।

व्यापार समय- सञ्चालन समय छलफल गर्नुहोस् ।

वैधानिक वातावरण- निम्न कुराहरुको वर्णन गर्नुहोस्- इजाजतपत्र र बन्धन आवश्यकताहरु, अनुमतिहरु, स्वास्थ्य नियमहरु, पेशाको उद्योगलाई समेट्ने विशेष नियमहरु, जोनिङ वा भवन कोड आवश्यकताहरु, बीमा कभरेज, ट्रेडमार्कहरु, र प्रतिलिपि अधिकारहरु ।

कर्मचारी- कर्मचारीहरुको संख्या, श्रमको प्रकार (दक्ष, अदक्ष र व्यावसायिक) बारे छलफल गर्नुहोस्, योजनाले सही कर्मचारीहरु कहाँ र कसरी फेला पार्नेछन् ? भुक्तानी संरचना, प्रशिक्षण विधिहरु, र आवश्यकताहरु । के त्यहाँ तालिका र लिखित प्रक्रियाहरु तयार छन् ? के कर्मचारीहरुको लागि कार्य विवरण ड्राफ्ट गरिएको छ ? के कर्मचारी बाहेक करार कामदारहरु प्रयोग हुनेछन् ?

सूची- कस्तो प्रकारको सूची राखिनेछ- कच्चा माल, आपूर्ति, समाप्त सामान ? इन्भेन्टरी लगानी भनेको के हो ? कारोबारको दर के हो र यो कसरी उद्योगको औसतसँग तुलना गर्छ ? मौसमी निर्माण ? अर्डरको लागि नेतृत्व समय ?

आपूर्तिकर्ताहरु- मुख्य आपूर्तिकर्ताहरुको नाम र ठेगानाहरु, प्रकार र उपलब्ध वस्तुहरुको मात्रा, क्रेडिट र डेलिभरी नीतिहरु, इतिहास र विश्वसनीयताका साथ पहिचान गर्नुहोस् ।

उधारो नीतिहरू- बिक्री उधारोमा हुनेछ ? यदि हो भने, कसले कति ऋण लिन्छ भन्ने बारे नीतिहरू हुनेछन् ? नयाँ आवेदकहरूको उधारो योग्यता कसरी जाँच गरिनेछ ? कस्ता सर्तहरू ग्राहकहरूलाई प्रस्ताव गरिनेछ जस्तै तिनीहरूले कति उधारो प्राप्त गर्न सक्छन् र भुक्तानी बाँकी छ ? के तत्काल भुक्तानी छुट प्रस्ताव गरिनेछ ? उधारो विस्तार गर्न कति खर्च हुनेछ ? के उधारो लागत मूल्यहरूमा निर्मित छ ?

६. व्यवस्थापन र संगठन

दैनिक कारोबार कसले सम्हाल्ने ? त्यो व्यक्तिले व्यवसायमा कस्तो अनुभव ल्याउँछ ? के विशेष वा विशिष्ट दक्षताहरू ? यदि यो व्यक्ति हराएको वा अशक्त भएमा व्यवसाय जारी राख्ने योजना छ ? मुख्य कर्मचारीहरूको लागि स्थिति विवरणहरू समावेश गर्नुहोस् । तपाईंसँग निम्न सल्लाहकार समर्थन सूची गर्नुहोस- निर्देशक बोर्ड, व्यवस्थापन सल्लाहकार बोर्ड, वकिल, लेखन्दास, बीमा, एजेन्ट, बैंकर, सल्लाहकार वा परामर्शदाता ।

७. व्यक्तिगत वित्तीय विवरण

प्रत्येक मालिक र प्रमुख स्टकहोल्डरका लागि व्यक्तिगत वित्तीय विवरणहरू, व्यवसाय बाहिर राखिएको सम्पति र दायित्वहरू, र व्यक्तिगत नेट वर्थ समावेश गर्दछ । मालिकहरूले प्रायः व्यवसायको वित्तपोषण गर्न व्यक्तिगत सम्पतिहरू आकर्षित गर्नुपर्नेछ, र यी कथनहरूले के उपलब्ध छ भनेर देखाउनेछ ।

८. सुरुवात खर्च र पुँजीकरण

सुरुवाती खर्चहरू सही रूपमा अनुमान गर्नु र त्यसपछि पर्याप्त पुँजी कहाँबाट प्राप्त गर्ने भनेर योजना बनाउनु महत्वपूर्ण हुन्छ । आकस्मिक खर्च भनेर अप्रत्याशित कार्यका लागि खातामा एउटा अलग लाइन थप्नु पर्छ । आकस्मिक खर्च चाहिँसुरुवाती सबै खर्चहरूको कमिमा २० प्रतिशत बराबर हुनु राम्रो नियम हो । व्ययको पूर्वानुमान कसरी निर्धारण गरियो भनेर व्याख्या गर्नुहोस् । प्रस्तावित ऋणको स्रोत, रकम र सर्तहरू दिनुहोस् । साथै , प्रत्येक लगानीकर्ताले कति योगदान गर्नेछ र प्रत्येकको कति प्रतिशत स्वामित्व हुनेछ भनेर विस्तृत रूपमा व्याख्या गर्नुहोस्।

१. वित्तीय योजना

वित्तीय योजनामा १२ महिनाको नाफा र नोक्सान प्रक्षेपण, चार वर्षको नाफा र नोक्सान प्रक्षेपण एक नगद प्रवाह प्रक्षेपण, एक अनुमानित वासलात, र एक ब्रेक इभेन गणना हुन्छ । यसका साथसाथै तिनीहरूले तपाईंको कम्पनीको वित्तीय भविष्यको एक उचित अनुमान गठन गर्दछ । अझ महत्वपूर्ण कुरा, वित्तीय योजना मार्फत सोच्ने प्रक्रियाले कम्पनीको भित्री वित्तीय कार्यमा अन्तरदृष्टि सुधार गर्नेछ ।

१२ महिनाको नाफा नोक्सान प्रक्षेपण र चार वर्षका नाफा प्रक्षेपण-

धेरै व्यवसाय मालिकहरूले १२ महिनाको लाभ र हानि प्रक्षेपणलाई उनीहरूको योजनाको केन्द्रबिन्दुको रूपमा सोच्छन् । यो त्यही स्थान हो जहाँ सबै संख्याहरू सँगै राखिएको हुन्छ, र त्यहाँ नाफा बनाउन र सफल हुनको निमित्त के गर्नुपर्छ भनेर तरिका भेट्न सकिन्छ । बित्री अनुमानहरू बित्री पूर्वानुमानबाट आउनेछन् जसमा सम्भावित बित्री, बेचेको सामानको लागत, खर्च, र मासिक नाफा एक वर्षको लागि गणना गरिन्छ । लाभ प्रक्षेपणहरू कम्पनीको आय र व्यय अनुमान गर्न प्रयोग गरिने प्रमुख अनुमानहरू व्याख्या गर्ने कथाको साथ हुनुपर्छ । चार वर्षको नाफा र नोक्सान प्रक्षेपणको लागि पनि गर्नुहोस् ।

नगद प्रवाह प्रक्षेपण- नगद प्रवाह योजनाहरू धेरै महत्वपूर्ण छन् किनभने समयमै विलहरू तिर्न सकिएन भने व्यवसाय असफल हुनेछ । किनेको वा बेचेको प्रत्येक वस्तुको लागि, बित्रीको लागि नगद कहिले प्राप्त हुन्छ वा खर्च भएका वस्तुहरूका लागि चेक कहिले लेख्नुपर्नेछ भनेर निर्धारण गर्नुहोस् । आवश्यक अपरेटिङ डाटा ट्रयाक गर्नुहोस् । यो आवश्यक रूपमा नगद प्रवाहको अंश होइन, तर ट्रयाकीङ वस्तुहरू जस्तै- बिक्ति र सूची खरिदहरू जसले नगद प्रवाहमा ठूलो प्रभाव पार्छ, महत्वपूर्ण हुन्छन् । साथै, पुर्व-सुरुवाती स्तम्भमा खोल्नु अघि खर्च गरिएको नगद ट्रयाक गर्नुहोस् । नगद प्रवाहले क्रियाशील पुँजी पर्याप्त छ की छैन भनेर देखाउनेछ । यदि अनुमानित नगद ब्यालेन्स ऋणात्मक छ भने, थप सुरुवाती पुँजी आवश्यक हुनेछ ।

प्रमुख अनुमानहरु व्याख्या गर्नुहोस्- उदाहरणको लागि, यो एक महिनामा बित्री हुन्छ, वास्तविक नगद संकलन कहिले हुन्छ ? सूची वा सामग्री खरिद गर्दा, यो अग्रिम भुक्तानी हुनेछ, वितरण पछि वा धेरै पछि ? यसले नगद प्रवाहलाई कसरी असर गर्छ ? के त्यहाँ अनियमित खर्चहरू छन्, जसलाई बजेट गरिनुपर्छ जस्तै त्रैमासिक कर भुक्तानी, मर्मत र मर्मतसंभार वा मौसमी सूची निर्माण ? ऋण भुक्तानीहरू, उपकरण खरिदहरू र मालिकको सामान्यतया नाफा र नोक्सान कथनहरूमा देखाउँदैन तर निश्चित रूपमा नगद बाहिर निकाल्छन् । तिनीहरूलाई समावेश गर्न निश्चित हुनुहोस् ।

सुरुवाती वासलात- व्यालेन्स पाना आधारभूत वित्तीय रिपोर्टहरू मध्ये एक हो जुन प्रतिवेदन र वित्तीय व्यवस्थापनको लागि व्यवसायलाई आवश्यक पर्दछ । व्यालेन्स पानाले कम्पनी (सम्पत्ति), र यसको ऋणहरू (दाताहरू) के हुन् भनेर मूल्यका वस्तुहरू के देखाउँछ । जब दायित्वहरू सम्पतिबाट घटाइन्छ, बाँकी कुरा भनेको मालिकको इक्विटी हो ।

ब्रेक इभन विश्लेषण : यस विश्लेषणले कुल लागतहरू पुनः प्राप्ति गर्न आवश्यक पर्ने बित्रीको मात्रा, दिइएको मूल्यमा भविष्यवाणी गर्दछ । यो बित्री स्तर हो जुन घाटा र नाफा सञ्चालन बीचको विभाजन रेखा हो ।

१०. परिशिष्टहरू

ब्रोचर र विज्ञापन सामग्री

उद्योग अध्ययन

खाका र योजनाहरू

नक्सा र स्थानको फोटो

स्वामित्व वा खरिद गरिने उपकरणहरूको विस्तृत सूची

पट्टा र सम्झौताको प्रतिलिपिहरू

भविष्यका प्रमुख ग्राहकहरूबाट समर्थन पत्रहरू

यस योजनामा अनुमानहरूलाई समर्थन गर्न आवश्यक कुनै पनि अन्य

सामग्रीहरू

बजार अनुसन्धान अध्ययन

ऋणको लागि धितोको रूपमा उपलब्ध सम्पतिहरूको सुची
कृपया यस पुस्तकको परिशिष्टमा पूरा भएको व्यापार योजनाको उदाहरण
हेनुहोस् ।

पुनरावलोकन

१. एउटा सफल व्यवसाय सुरु र कायम राख्नु भनेको एउटा प्रमुख प्रयास हो । व्यापार योजना सुरु गर्नु अघि व्यापार र सबै पक्षहरूलाई प्रभुमा समर्पण गर्नुहोस् ।
२. प्रार्थना गर्नुहोस् र व्यापार योजना लेखनमा परमेश्वरको निर्देशनमा निर्भर हुनुहोस् । सृजनात्मकता र मानक व्यापार मुद्दाहरूको लागि नयाँ दृष्टिकोणहरूको लागि परमेश्वरलाई सोध्नुहोस् । व्यापार योजनामा ईसाई सिद्धान्तहरू समावेश गर्नुहोस् ।

(Kingdom Business Network)

किंगडम विजनेस नेटवर्क (कि.वि.ने)

कसरी सुरु गर्ने

मुख्य बुँदा

जब हामी हाम्रा प्रतिभाहरु संयोजन गर्छौं र समुदायको व्यक्तिगत, आर्थिक, सामाजिक र आध्यात्मिक रूपान्तरणको साक्षा लक्ष्यतर्फ एक अर्कालाई प्रोत्साहित गर्न जिम्मेवार हुन्छौं । तब कि.वि.ने. ले बजार मार्फत परमेश्वरले के गरिरहनु भएको छ भन्ने पूर्णता देखाउनेछ ।

राज्य व्यापार नेटवर्क (कि.वि.ने) के हो ?

कि.वि.ने. व्यवसायिक पेशेवरहरु र चर्चका अगुवाहरुको स्थानीय साभेदारी हो जसका सदस्यहरुले आफ्नो जीवन, आफ्नो शहर र आफ्नो राष्ट्रलाई बजार मार्फत परिवर्तन गरेको देख्न चाहन्छन् ।

कि.वि.ने को एक भाग को हो ?

कि.वि.ने. हरु विभिन्न उद्योगहरुका साथै शहर वा क्षेत्रका विभिन्न सम्प्रदायहरुका चर्चका अगुवाहरुका सबै प्रकारका व्यवसायीहरु समावेश हुन्छन् ।

कि.वि.ने.को लक्ष्य के हो ?

कि.वि.ने.हरु परमेश्वरले बजार मार्फत के गरिरहनुभएको छ भन्ने पूर्णता प्रदर्शन गर्न डिजाइन गरिएको हो । जब सदस्यहरुले आफ्नो प्रतिभालाई जोड्छन् र येशू ख्रीष्टको महिमा गर्ने साक्षा लक्ष्यतर्फ एक अर्कालाई प्रोत्साहन दिन जिम्मेवार हुन्छन्, व्यक्ति, व्यवसाय र समुदायमा आध्यात्मिक र आर्थिक रूपान्तरण हुन्छ ।

थप लक्ष्यहरु समावेश छन्-

अर्थपूर्ण सम्बन्धहरु निर्माण गर्नुहोस् । ईश्वरीय सम्बन्ध र आत्माको तालमेलमा ठूलो शक्ति छ ।

सुसज्जित र सशक्तिकरण

युवा, राज्य विचार भएका व्यवसायीहरूले अनुभवी र ईश्वरीय बजार नेताहरूबाट सिक्नु आवश्यक छ । बजारमा परमेश्वरको सम्मान गर्नको लागि उत्तम व्यवसायिक अभ्यासहरूको ज्ञान र प्रयोग समूहमा साझा गर्नुपर्दछ ।

समुदाय र राष्ट्रहरूमा अखण्डता र धार्मिकताको स्तर बढाउँदै ईश्वरीय रूपान्तरण जसले व्यक्ति र संस्कृतिको व्यक्तिगत, सामाजिक, आर्थिक र आध्यात्मिक क्षेत्राधिकारलाई पार गर्दछ ।

कि.वि.ने.को फाइदाहरू

सञ्जालीकरण- विभिन्न उद्योगहरूबाट व्यवसायी अगुवाहरूलाई जडान गर्नाले सदस्यहरू बीच वस्तुहरू र सेवाहरू क्रस बिक्रीको अवसर बढाउँछ । सदस्यहरूले सँगै व्यापार गर्नलाई प्राथमिकता दिएपछि, व्यक्तिहरूको शक्ति बढ्न थाल्छ, जसले फलस्वरूप संघलाई बलियो बनाउँछ र सदस्यहरूलाई उपलब्ध सेवाहरू विस्तार गर्दछ । कि.वि.ने.हरू विश्वभर विकसित हुँदै जाँदा, विश्वभरका अन्य धर्मी व्यवसायीसँग विश्वव्यापी जडानको अवसर बढ्नेछ ।

चेलापन- कि.वि.ने.हरूले कि.वि.ने.सदस्यहरूको जीवन र व्यवसायहरूमा बाइबल अध्ययन, छलफल र लागू गरेर समूह सेटिङमा व्यक्तिगत इसाई वृद्धि र जवाफदेहिताको लागि ठाउँ प्रदान गर्दछ ।

प्रशिक्षण- कि.वि.ने.को प्राथमिक भूमिकाहरू मध्ये एक भनेको स्थानीय सदस्यहरूलाई बाइबलीय सिद्धान्तहरू र पवित्र आत्मसँग गहिरो सम्बन्धमा आधारित व्यापार सञ्चालनको बढ्दो ज्ञान प्राप्त गर्ने अवसरहरू प्रस्तुत गर्नु हो । यो तालिम संघ भित्रबाट बाहिरका राज्य व्यापार संगठनहरूसँग सम्बन्धमा अनुभवी व्यवसायीहरूको साझापनाद्वारा आउँछ । कि.वि.ने. जवाफ र स्रोतहरू फेला पार्ने ठाउँ हुनुपर्छ जसले व्यक्ति र व्यवसायलाई समृद्धि बनाउन अनुमति दिन्छ प्रशिक्षणमा प्राविधिक ज्ञानका साथै व्यवसायका सबै गतिविधिहरूमा ईश्वरीय सिद्धान्तहरूको एकिकरण दुवै समावेश हुन्छ ।

प्रोत्साहन- एक कठिन र प्रायः शत्रुतापूर्ण वातावरण राज्य व्यावसाय सञ्चालन गर्दा साथी बजार स्थानका अगुवाहरूसँग ईश्वरीय सम्बन्ध एक ठूलो समर्थन हो । बजारको चुनौती र कठिनाइहरू बुझ्ने सदस्यहरूलाई प्रोत्साहन र प्रार्थना गर्नु सफलताको लागि ठूलो सम्पत्ति हो ।

संसाधन साठेदारी- विभिन्न सदस्यहरुबाट वित्तीय, सीप र भौतिक सम्पतिहरु पहिचान, समन्वय र जडान एक परिपक्व कि.वि.ने.को एक शक्तिशाली पक्ष हो । भ्रष्टाचारमुक्त वातावरणमा सम्पति बाँडफाँड गर्दा रुपान्तरणात्मक वृद्धि र उत्पादकता हुनसक्छ । कि.वि.ने.ले बजारमा सहकारी प्रयासहरुको शक्ति प्रदर्शन गर्दछ जब स्रोतहरु प्रभावकारी रुपमा बाँडफाँड र लाभ उठाइन्छ । विचारहरुलाई वास्तविकता बनाउँदै- कि.वि.ने. यी विचार हरुलाई स्थानीय र क्षेत्रीय बजारहरुमा वास्तविकता बनाउन सक्रिय भागको रुपमा व्यापार र मन्त्रालय सम्बन्धी नयाँ अवधारणाहरु प्रस्तुत गर्न सुरक्षित ठाउँ हो । कि.वि.ने.ले धेरै ख्रीष्टियन व्यवसायहरुले सामना गर्ने बाधाहरु हटाउन ठोस कुञ्जीहरु प्रदान गर्दछ ।

परामर्श - अतिरिक्त परिप्रेक्ष्य हुनु व्यवसाय मालिकहरु र अपरेटरहरुको लागि ठूलो सम्पति हो । यदि त्यो परिप्रेक्ष्य साँच्चै निर्माण हुन्छ र सफल परिवर्तनको लागि इनपुट प्रदान गर्दछ, यो अमूल्य हुन्छ । कि.वि.ने. सदस्यहरुले एक अर्काको व्यवसाय र व्यापार अभ्यासहरुमा परामर्श मार्फत यो परिप्रेक्ष्य प्रदान गर्छन् ।

वित्तीय उद्यमहरु- धेरै कि.वि.ने.हरुले नयाँ व्यवसायहरु रोप्न वा यसका सदस्यहरुको हालको कार्यहरु विस्तार गर्न लघु-ऋण कार्यक्रम लागू गरेका छन्। किफायती पूँजी सिर्जना गर्न धेरै सरल तरिकाहरु छन् । सदस्यहरुका लागि सामान्य कि.वि.ने. खातामा नाफाको अंश बचत गर्न प्रतिबद्ध गर्ने एउटा विधि । यी कोषहरु, ऋण लिँदा, खातामा व्याज र नाफा कमाउँछन् । यस प्रक्रियाले परम्परागत स्रोतहरु मार्फत सामान्यतया उपलब्ध हुने भन्दा धेरै कम ब्याजदरहरु प्रदान गर्दछ पूँजी स्रोतहरु अन्तर्राष्ट्रिय अनुदान र ख्रीष्टियन अर्थशास्त्र विकास संस्थाहरुसँग कि.वि.ने. सम्बन्ध मार्फत पनि प्रदान गर्न सकिन्छ ।

बजार क्षेत्र मार्फत राज्यको पुस्ता विस्तारको लागि सफल र ईश्वरीय व्यवसायीहरु र चर्चका अगुवाहरुसँग सम्बन्ध निर्माण गर्नु महत्वपूर्ण छ । युवा उद्यमीहरुलाई उनीहरुको यात्रा सुरु गर्दा राज्य व्यवसायको दृष्टि बुझ्न मद्दत गर्नुले उनीहरुलाई अझ उचाइमा लैजान्छ । एउटा सफलताको साँचो भनेको एक सफल कि.वि.ने. यसको सदस्यहरुलाई सल्लाह दिन र अरुलाई सल्लाह दिनु हो ।

लाविड- धेरै कि.वि.ने.हरु व्यापार वृद्धिमा अवरोधहरु हटाउन सरकारी र नियामक एजेन्सीहरूसँग काम गर्न संलग्न हुन्छन् । संघको सदस्यता र सम्पत्त बढ्दै जादा, राजनीतिक शक्ति पनि बढ्दै जान्छ, समाजका विभिन्न क्षेत्रहरुमा शक्तिसाली प्रभावकारी बन्न जान्छ । मूल मान्यताहरु प्रत्येक राज्य व्यापार नेटवर्क एक धेरै अद्वितीय रुपमा छ । संस्कृति जसमा यो गठन हुन्छ साथै व्यक्तिगत सदस्यहरुले आफैले प्रत्येक समूहको संरचना, शैली र संगठनको स्तरलाई आकार दिन्छ । विभिन्न संरचनाहरुको बावजुद, कि.वि.ने.ले संघका सदस्यहरुका साथै तिनीहरु सञ्चालन गर्ने व्यवसायहरुका लागि अपेक्षाहरु र मूल मानहरुलाई स्पष्ट रुपमा परिभाषित गरेका छन्।

तल सूचीबद्ध धेरै मुख्य मान्यताहरु छन् जुन प्रत्येक कि.वि.ने. ले राज्य विस्तार गर्ने र येशू ख्रीष्टको महिमा गर्ने उद्देश्य पूरा गर्न अँगाल्नुपर्छ :

एक महान् आरा दर्शन अँगाल्नु- कि.वि.ने. सदस्यहरुले सबै विश्वासीहरुलाई जाने र सबै राष्ट्रहरुको चेला बनाउन ख्रीष्टको कार्यभार स्वीकार्छन् । कि.वि.ने.ले चेलापन मार्फत राष्ट्रहरुमा परमेश्वरको राज्यलाई अगाडि बढाउन वाणिज्य मार्फत रणनीतिक भुमिका खेल्छ ।

उत्कृष्टता र अखण्डता व्यवसायको लागि प्रयास गर्नु एक उत्कृष्ट आह्वान हो, त्यसैले यो आवश्यक छ कि प्रत्येक सदस्यले सबै कुरामा परमेश्वरको सम्मान गर्न र उहाँको वचनद्वारा निर्देशित रहन खोज्दै कार्य र वचनमा आफ्नो व्यक्तिगत सर्वोत्तम दिन प्रयास गर्नुपर्छ । कि.वि.ने. सदस्यहरुले बाइबलीय राज्य मूल्यहरु र व्यवसायसँग सम्बन्धित सिद्धान्तहरु बाँच्न प्रयास गर्नेछन् ।

उत्तरदायित्व कि.वि.ने. सदस्यहरुले अन्य सदस्यहरुको आध्यात्मिक, व्यवसायिक, प्राविधिक, र व्यवस्थापकीय आश्यकताहरुप्रति प्रतिक्रिया र संवेदनशील हुनुपर्दछ ।

नयाँपन र रचनात्मकता - कि.वि.ने. सदस्यहरुले प्रमाणिक हुन प्रयास गर्नेछन् र उत्पादन र सेवाहरुलाई नयाँपन र रचनात्मकताको साथ विकास गर्ने लक्ष्य राख्नेछन् भन्ने विश्वास गर्दै उनीहरुलाई बजारमा अगुवाहरु भनिन्छ ।

पहल- कि.वि.ने. सदस्यहरु समस्याहरुको समाधान खोज्न र चुनौतिहरुको सामना गर्न सक्रिय हुनेछन् ।

सेवा र कृतज्ञता- येशू ख्रीष्ट नम्रताको भावनाको उत्कृष्ट उदाहरण हुनुहुन्छ र पहिले नै ख्रीष्टियनहरूलाई सर्वोच्च परमेश्वरको प्रिय सन्तानको रूपमा उच्च स्थान दिनुभएको छ । कि.वि.ने. सदस्यहरूले अरुलाई आफूभन्दा माथि राख्न खोज्दा सबै कुरामा धन्यवाद दिनेछन् ।

सम्मान- कि.वि.ने. सदस्यहरूले आफूलाई, आफ्ना कर्मचारीहरू, आफ्ना आपूर्तिकर्ताहरू, आफ्ना ग्राहकहरू र उनीहरूका व्यापार साझेदारहरूलाई मान मर्यादाका साथ व्यवहार गर्नेछन् कि प्रत्येक मानव ईश्वरको आफ्नै छविमा सृष्टि गरिएको हो र बनाइएको हो ।

संरचना- प्रत्येक कि.वि.ने.को संरचना प्रत्येक व्यक्तिगत समूह र व्यक्तिगत सदस्यहरूको लागि कुन ढाँचाले राम्रो काम गर्छ भनेर निर्धारण गरिन्छ । समूहलाई कसरी संरचित गर्न सकिन्छ भन्ने बारे सामान्य विचारहरू तल सूचीबद्ध छन् र आवश्यकता अनुसार परिवर्तन गर्न सकिन्छ ।

बैठक र नेतृत्व

कि.वि.ने. समूह प्रति महिना १-२ पटक भेट्न सक्छ । निमित्त रूपमा बैठकले माथि सूचीबद्ध लाभहरू (नेटवर्किङ, चेलापन, प्रशिक्षण आदि) अधिकतम भएको सुनिश्चित गर्न मद्दत गर्दछ । सामान्यतया, प्रत्येक समूहको नेतृत्व संरचना हुन्छ जुन समूहद्वारा मतदान गरिन्छ । यसमा अध्यक्ष, उपाध्यक्ष, सचिव, कोषाध्यक्ष आदिको कार्यालयहरू समावेश हुन सम्पन्न । प्रत्येक कार्यालयका सर्त र जिम्मेवारीहरू स्थानीय समूहद्वारा निर्धारित हुन्छन् ।

सदस्यता- सदस्यताको लागि सामान्य दिशानिर्देशहरू तल सूचीबद्ध छन् । अरुलाई समूह नेतृत्वले थप्न सक्छ ।

एक कि.वि.ने.सदस्य हुनुपर्दछ-

एक व्यवसायी र ख्रीष्टको अनुयायी हुनुहोस् । जहाँ सार्वजनिक पेशा असुरक्षित छ, त्यहाँ एक व्यक्तिको विश्वास सदस्यहरूलाई खुला रूपमा स्वीकार गर्नुपर्दछ र कुनै न कुनै रूपमा दस्तावेजीकरण गर्नुपर्छ ।

सबै सुसमचारीय ख्रीष्टियन सम्प्रदायहरूका लागि खुला हुनुहोस् । प्रत्येक कि.वि.ने. विभिन्न ख्रीष्टियन पृष्ठभूमि भएका सदस्यहरू समावेश हुनुपर्छ । यसले सम्प्रदायमा आधारित नभई धार्मिक व्यापार अभ्यासहरू मार्फत् शहर-व्यापी आर्थिक रूपान्तरण सुनिश्चित गर्न मद्दत गर्दछ ।

एक कि.वि.ने.समुदाय यस्तो हुनुपर्छ :

व्यवसायका मालिकहरु, सञ्चालकहरु, प्रबन्धकहरु, उद्यमीहरु, र व्यापारका व्यवसायिक प्रकारहरु र आकारहरुको फराकिलो स्पेक्ट्रमबाट व्यापार व्यवसायीहरु समावेश गर्नुहोस् । यसले संघलाई विभिन्न सदस्यहरुको लागि विभिन्न सेवा र विकासको प्रतिनिधित्व गर्न प्रतिक्रिया दिन सक्षम बनाउँछ ।

विश्वासीहरुको समुदायलाई बढावा दिन, सदस्यहरुलाई आध्यात्मिक रूपमा सुसज्जित बनाउन, र एक अर्कालाई उनीहरुको सम्बन्धित भूमिकाहरुमा प्रोत्साहन दिन धेरै मण्डलीका अगुवाहरुको प्रतिनिधित्व समावेश गर्नुहोस्।

समुदायको सदस्यताको लागि शुल्क लिनुपर्छ भनि अत्यधिक सिफारिस गरिएको छ । एउटा संस्था तब मात्रै स्वस्थ हुन्छ जब यसका सदस्यहरुले यसको महत्वलाई स्वीकार गर्दछन् । मूल्य सहभागिताको लागत र सदस्यता ब्रिग्सको फाइदामा आधारित छ । यदि त्यहाँ सदस्य, संघ, र यो सफल हुँदैन । तर, यो स्थानीय अगुवाको हातमा छ ।

पुनरावलोकन प्रश्नहरु:

प्रार्थना गर्नुहोस् र तपाईंको क्षेत्रमा कि.वि.ने.सुरु गर्ने वा सामेल हुनको लागि परमेश्वरसँग सोध्नुहोस् ।

आफ्नो व्यक्तिगत र व्यापारिक अभ्यासहरु जाँच गर्नुहोस् कि तपाईंले पवित्र आत्मालाई मुख्य मूल्यहरु विकास गर्न अनुमति दिनुहुन्छ कि तपाईं बजारमा बाहिर खडा हुनुहुन्छ ।

तपाईंले सामना गर्नुहुने जीवनको परिवर्तन र परमेश्वरको राज्यको लागि सम्पूर्ण रूपमा तपाईंको समुदायलाई आफ्नो व्यवसाय समर्पित गर्नुहोस् ।

व्यापार मासिक बजेट

महिना	महिनाको बजेट	महिनाको वस्तविक	फरक
आठदानी			
कुल विक्रि	९६५	८४५	१२०

घटाउनु- फिर्ता, भत्ता र छुट	-१०	-७	-३
कुल बित्तिक	९५५	८३८	११७
घटाउनु बेचेको सामानको लागत	-४५०	-४११	-३९
कूल नाफा			
अरु आम्दानी			
कूल आम्दानी			
खर्चहरू			
तलब-मालिक			
तलब-कामदार			
अस्थायी कामदार करहरू			
कर्मचारी लाभ			
भाडाको भवन			
भाडाको उपकरण उपयोगिता रु			
ऋणहरू			
हुलाक			
सामान ढुवानी			
विज्ञापन			
यात्रा			
मनोरञ्जन			
सवारी साधन खर्च सवारी कर			
आपूर्तीहरू			
व्यावसायिक शूलक बीमा			
मर्मत			
इजाजत पत्र/परमीट बक्यौता/सादस्यता			
बैंक शूलक			
अन्य जम्मा खर्चहरू			
जम्मा मासिक आम्दानी			
जम्मा मासिक खर्चहरू			

कूल आम्दानी
व्यक्तिगत मासिक बजेट उदाहरण
बैशाख बजेट वास्तविक फरक आम्दानी
जागिर/ज्याला
अरु आम्दानी
जम्मा आम्दानी
स्थिर खर्च
दशांश
घर भाडा
कार भुक्तानी
विमा (घर, कार, स्वास्थ्य, जीवन)
क्रेडिट कार्ड
अरु स्थिर खर्च

जम्मा स्थिर खर्चहरू
लचिलो खर्चहरू
घर
उपयोगी
(विद्युत, ग्याँस, पानी, केबल)
अरु यातायात
ग्याँस/मर्मत
अरु दैनिक जीवन
किराना/
खाना बाहिर
मनोरञ्जन
फोन
लुगा सफाई

नयाँ लुगा/जुता
व्यक्तिगत हेरचाह
औषधि
सादस्य/शूलक
अरु बचत/ठुला सामान किन्न
व्यक्तिगत बचत
करहरु
घर मर्मत
बिदा
अरु
जम्मा लचिलो खर्चहरु
जम्मा मासिक आम्दानी
जम्मा मासिक खर्च
जम्मा बाँकी रकम

God Bless you

