SATYA MicroCapital Ltd.

सर्वे भवन्तु सुखिनः

(RBI Registered NBFC MFI)

Inside Satya

Your Quarterly Infotainment Magazine

July - Oct, 2020
Vol 01, Issue 04

Cultural Intelligence

SATYA

सर्वे भवन्तु सुखिनः

VISION

"To be a catalyst for the socio-economic upliftment of 5 million households by the year 2025"

"वर्ष 2025 तक 50 लाख परिवारों के सामाजिक एवं आर्थिक उत्थान के लिए एक उत्प्रेरक होना"

MISSION

"To be a preferred choice for the people at bottom of pyramid in creation of their enterprise & livelihood through holistic approach"

"सीमित सुविधा प्राप्त लोगों की आजीविका एवं उद्यम-विकास हेतु, बृहद दृष्टिकोण के साथ, एक प्राथमिक विकल्प होना"

MOTTO

"May all be Prosperous and Happy"

"सर्वे भवन्तु सुखिनः"

विषय सूची

MD की कलम से	04-05
(SEMRD समृद्ध) - समस्या को अवसर की तरह लें	06-07
Practise / English Vinglish	08
विजयालक्ष्मी दास उध्यमिता पुरस्कार 2020	09
उद्योग जगत समाचार	10
सत्या समाचार	11
कवर स्टोरी - सांस्कृतिक बुद्धि	12-13-14
Satya Foundation Day / सत्या स्थापना दिवस	15
दुनिया गज़ब की	16
शख़्सियत – प्रणब मुखर्जी	17
सत्या के सितारे	18-19
फनकार	20-21
नए उत्पाद	22-23
प्रेरक कहानी	24
क्लाईंट स्टोरी	25
मन की बात	26
ग्राहक सुरक्षा सिद्धान्त	27
नयी शाखाओं का उद्घाटन	28
वर्कप्लेस	29
Quiz Time	29
सर्दियों के लिए टिप्स	30-31
कोरोना से बचाव	32
लाइफ @ सत्या	33-35

MD की कलम से....

नमस्कार साथियों

आशा करता हूँ, आप सभी जहां पर भी हों, सकुशल हों, स्वस्थ हों।

हर बार की तरह इस बार भी, मै इस कॉलम के माध्यम से आपके समक्ष प्रस्तुत हुआ हूँ। उद्देश्य वही है, आपके साथ अपने विचार साझा करना। सबसे पहले बात करना चाहूँगा COVID – 19 की विश्वव्यापी समस्या पर, जिसने भारत समेत समूचे विश्व को अपनी चपेट मे ले रखा है। खुशी की बात यह है कि अब इसका प्रकोप पहले की अपेक्षा अत्यंत कम हो चुका है। इन कठिन परिस्थितियों में भी टीम ने जिस हौंसले और कर्मठता का परिचय दिया, वह अतुलनीय है। अभी COVID – 19 का टीका आने में कुछ और समय लग सकता है इसलिए हर पल हर कदम हमे सतर्क रहना है और फील्ड में जाते वक़्त या लोगों से मिलते वक़्त लापरवाही नहीं बरतनी है।

हमारे परस्पर सम्बन्ध एवं एक दूसरे से हम कैसा व्यवहार करते हैं, उस बारे में सबसे पहले बात करना चाहूँगा। मैंने कभी सत्या को कंपनी या आपको कंपनी में कार्यरत कर्मचारी नहीं समझा। सत्या मेरे लिए मेरा परिवार है और आप सभी इस परिवार के सदस्य। और परिवार के सदस्यों के बीच आपसी मन मुटाव या छोटी मोटी झड़पें होना लाज़मी है। जैसे परिवार में बड़े छोटों का खयाल रखते हैं, उन्हे अच्छी सीख देते हैं, उनकी छोटी मोटी गलतियों को मांफ कर देते हैं, वैसे ही एक सुपरवाइज़र का अपने कर्मचारी के साथ रिश्ता होना चाहिए। उसी प्रकार, परिवार के छोटे अपने बड़ों का कहना मानते हैं, उनकी सीख के हिसाब से कार्य करते हैं, उनकी डांट का बुरा नहीं मानते इसलिए कर्मचारियों को भी अपने सीनियर्स का कहा मानना चाहिए और उनके कुछ कहने का बुरा ना मानकर उससे सीख लेनी चाहिए। ध्यान रहे, अपनों के बीच मतभेद होना अच्छी बात है, पर कभी मनभेद नहीं होना चाहिए।

जैसा की आप सभी जानते हैं कि कुछ दिनों पहले अक्टूबर 28 को, हमने सत्या का चौथा स्थापना दिवस मनाया है। सत्या का चार सालों का सफर अत्यंत ही सराहनीय रहा है। इन 4 सालों मे हमने कई कीर्तिमान स्थापित किए। कई उतार चढ़ाव भी देखे। पर अपने जज़्बे और हौंसले के दम पर हमने हर चुनौती का सामना किया और हर मंज़िल को प्राप्त किया। आज जब हम अपने आपको माइक्रोफ़ाइनेंस जगत में एक ऊंचे शिखर पर देखते हैं, अपने कर्मचारियों को संतुष्ट एवं अपने ग्राहकों के जीवन में खुशियाँ देखते हैं, तो हमे एहसास होता है कि कहीं न कहीं जिस उद्देश्य, जिस सपने के साथ हमने सत्या की शुरुवात की थी, उसको पूरा करने में कुछ हद तक हम कामयाब हुये हैं और भविष्य के लिए सही दिशा में आगे बढ़ रहे हैं।

माइक्रोफ़ाइनेंस क्षेत्र कैरियर की असीम संभावनाओं से भरा पड़ा है। आंध्रा संकट हो, नोटबन्दी हो या लॉकडाउन हो, हर बार यह सैक्टर पहले से ज़्यादा मजबूत बन के उभरा है और इस बार भी नए परिस्थितियों में नयेपन को अपनाकर यह भारतीय अर्थव्यवस्था के एक मजबूत स्तम्भ के रूप में उभर कर सामने आया है। एक समय था जब यह इंडस्ट्री पूरी तरह कॅश पर आधारित थी। चुनौतियाँ आती गईं, नयी राह दिखाती गईं और इंडस्ट्री भी इन नए तकनीकों को अपनाकर अपने आपको हर चुनौती से लड़कर और मजबूत बनाती गयी। इस बार भी डिजिटल प्रक्रियाओं को अपनाकर यह सैक्टर और दृढता के साथ अपनी पकड़ जमाने वाला है। सत्या के साथ यह बात बहुत ही अच्छी रही है कि प्रारम्भ से ही कंपनी टेक्नालजी आधारित रही है इसलिए इस नए दौर में इन नवीन तकनीकों को अपनाना हमारे लिए कोई बहुत बड़ा बदलाव या चुनौती नहीं है। Airtel Payment Bank और CSP (कॉमन सर्विसेस पॉइंट) टेक्नालजी के क्षेत्र में हमारे सबसे नवीन प्रयास हैं।

मै यह बात हर बार कहता हूँ और आज भी इसे दोहराते हुये मुझे अत्यधिक हर्ष हो रहा है कि हमारी सत्या की टीम इस दुनिया की सबसे बेहतरीन और कर्मठ टीमों में से एक है जो अगर एक बार कोई लक्ष्य ठान ले, तो उसे पूरा करके ही रहती है। न ही हमारी टीम अपितु हमारे ग्राहकों का व्यवहार भी अत्यंत सराहनीय रहा है। ऐसे कठिन समय में भी उन्होने जिस अनुशासन का परिचय दिया और जिस तरह कंपनी के साथ खड़े रहे, वह अद्भुत है और अविस्मरणीय है। कंपनी के निवेशकों को भी मै इस मंच से खास धन्यवाद देना चाहता हूँ जिन्होने हर परिस्थिति में, सत्या पर, उसके उद्देश्य पर, अपना भरोसा बनाए रखा और मजबूती से हमारे साथ हर कदम खड़े रहे।

एक और बात जो आप सभी के संज्ञान में लाना चाहता हूँ, वो यह कि सत्या माइक्रोकैपिटल अपनी पूर्व डाइरेक्टर स्वर्गीय श्रीमति विजयालक्ष्मी दास, जिन्हे "मदर ऑफ इंडियन माइक्रोफाइनेंस" के रूप में भी जाना जाता है, उनके सम्मान में "विजयलक्ष्मी दास उध्यमिता पुरस्कार 2020" का आयोजन करने जा रहा है। इस पुरस्कार का उद्देश्य जमीनी स्तर पर सूक्ष्म, लघु और मध्यम एंटरप्राइज़ क्षेत्र की महिला उद्यमियों को सम्मानित करने के लिए मान्यता मंच प्रदान करना है। इन पुरस्कारों का उद्घाटन 17 जुलाई 2020 को किया जा चुका है एवं इसका आयोजन कंपनी अपने चौथे वार्षिक दिवस समारोह 'विहंगम 2020' के साथ करेगी।

अंत में मेरी यही कामना है कि आप सभी अपना ख़याल रखें, स्वस्थ रहें और पूरी ईमानदारी से अपने कार्य करते रहें।

ढेरों शुभकामनाएँ और शुभेक्षा सहित,
आपका

विवेक तिवारी

(SEMRD समृद्ध)
समस्या को अवसर की तरह लें

मेरे प्यारे सत्या साथियों !

इस कॉलम के माध्यम से हम पुनः पेशेवर और निजी जीवन के एक दिलचस्प पहलू पर चर्चा करने के लिए मौजूद हैं। आज मै थोड़ा दुखी महसूस कर रही हूं और मुझे नहीं पता की ऐसा क्यों है? शायद यह इसलिए है क्योंकि यह बदलाव का समय है, हर दिन हमारे आसपास कई नई चीजें हो रही हैं और हम सभी को कई चुनौतियों का सामना करना पड़ रहा है।

मेरे प्यारे दोस्तों, मुझे लगता है कि हम में से कुछ को बदलाव की प्रक्रिया में अधिक समस्याओं और कठिनाइयों का सामना करना पड़ सकता है। इसलिए, इससे निपटने के लिए, आज मैंने इस विषय को चुना है:

<u>समस्या को अवसर की तरह लें</u>

इसका क्या मतलब है?

इसका मतलब यह है कि यद्यपि हम सभी अपने दैनिक जीवन में समस्याओं का सामना करते हैं, हमें अपनी समस्या को अवसरों के रूप में देखना शुरू करना होगा। चाहे वे व्यक्तिगत क्षेत्र में हों या कार्यक्षेत्र में, एक समस्या एक समस्या है। कुछ ऐसा जो हमें परेशान करता है, दुख पहुंचाता है, गुस्सा दिलाता है या हमारा वक़्त ज़ाया करता है। लेकिन, अब से, हम अपनी समस्याओं को देखने के नज़रिये को बदल के देखें।

मैं यह कैसे कर सकता हूँ?

आइए इसे कुछ उदाहरणों के साथ समझते हैं: उदाहरण के लिए एक ग्राहक कार्यालय में आता है और हमारी ऋण प्रक्रिया को लेकर किसी बात पर गुस्सा करना शुरू कर देता है या एक ग्राहक ऋण चुकाने के आग्रह को लेकर बार-बार आने के लिए हमारे ईडीओ पर चिल्लाता है। ये दोनों परिस्थितियाँ ही समस्याजनक हैं।

लेकिन, एक नेता की तरह सोचने वाले व्यक्ति के लिए, जो समस्याओं में अवसरों की तलाश करता है, ये दोनों परिदृश्य संगठन की प्रक्रियाओं में सुधार करने का एक मौका है, ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि यह फिर से न हो। पहले मामले में हमें यह पता लगाने की कोशिश करनी चाहिए कि ऋण प्रक्रिया का कौन सा हिस्सा ग्राहक को नाराज कर रहा है और हमें उस पहलू को सुव्यवस्थित करने का प्रयास करना चाहिए। दूसरे में हमें संभावित कारणों की तलाश करने की कोशिश करनी चाहिए कि क्यों ग्राहक ऋण चुकाने में असमर्थ है, जो उसे गुस्सा दिला रहा है और हमें समाधान के साथ उनकी मदद करने की कोशिश करनी चाहिए। ऐसे में हमने देखा कि इन दोनों मामलों में समस्या ने वास्तव में कंपनी को बेहतर बनाने में मदद की है।

उसी तरह कार्यक्षेत्र में राय पर मतभेद एक समस्या की तरह लग सकता है। लेकिन, अगर हम एक नेता की तरह सोचते हैं तो हम इन्ही विपरीत परिस्थितियों का उपयोग समझ को विकसित करने, संचार को बढ़ावा देने और रिश्तों को समृद्ध करने के लिए कर सकते हैं। इस तरह देखा जाये तो समस्या वास्तव में चीजों को बेहतर बनाने में योगदान दे सकती है।

चर्चा के अंत में

मेरे प्यारे दोस्तों, बस इतना कहना चाहूंगी कि आज से हम अपनी समस्याओं को अवसरों के रूप में देखना शुरू करें 'और इनका सकारात्मक पहलू देखते हुये अपनी परिस्थितियों मे सुधार कर चीजों को बेहतर बनाना सीखें।

एक प्रसन्नचित्त कर्मचारी ही ग्राहकों के जीवन में बदलाव ला सकता है !!

इसलिए अगली मुलाक़ात तक !!

हँसते मुस्कुराते रहिए
सत्या की विजय हो !!
आपकी दीदी,
प्राची

(SEMRD समृद्ध)
Problems as Opportunities

My dear Satya Saathis!

Here we are again to discuss and enjoy an interesting aspect of work and life. I must admit to you that I am a little sad today. I wonder why? Maybe it is because this is the time for changes, many new things are happening around us every day and we all have to face many challenges.

Well, my dear friends, I think some of us might be facing more problems and difficulties in the process of change. So, to tackle this, today I have chosen the topic:

'Problems as Opportunities'.

But what does this mean?

It means that though we all face problems in our day-to-day life we need to start looking at our problem as opportunities. Whether they are in the personal sphere or in the **work-sphere**, a problem is a problem. Something that **irritates** us, **annoys** us, maybe even upsets us, and wastes a lot of our time. But, from now on, let us change the way we look at our problems.

How can I do this?

Let us understand this with some examples: For example, a client comes to the office and starts getting angry about some part of our loan process or a client yells at our EDO for coming again and again and asking for loan repayment. I<u>n both</u> these situations it appears that these are problems.

But, to a person thinking like a leader, who looks for opportunities in problems, both these scenarios are also an opportunity to improve the organization's processes to ensure that it does not happen again. In the first case we try to find out which part of the loan process is making the client angry and we try to streamline that aspect. In the second we try to look for the possible reasons why the client is unable to repay which is making him/her angry and we try to help them with the solution. So, we see that in both these cases the problem has actually helped to improve the company.

In the same way, **differences in opinion** at work may seem like a problem. But, if we think like a leader, <u>we will see the</u> possibility to use the circumstance to build understanding, promote communication and enrich the relationship. In this way, the problem has made us better.

End of Discussion

So, my dear friends, from today let us start looking at our 'Problems as Opportunities' and let us look at our problems as opportunities for improvement.

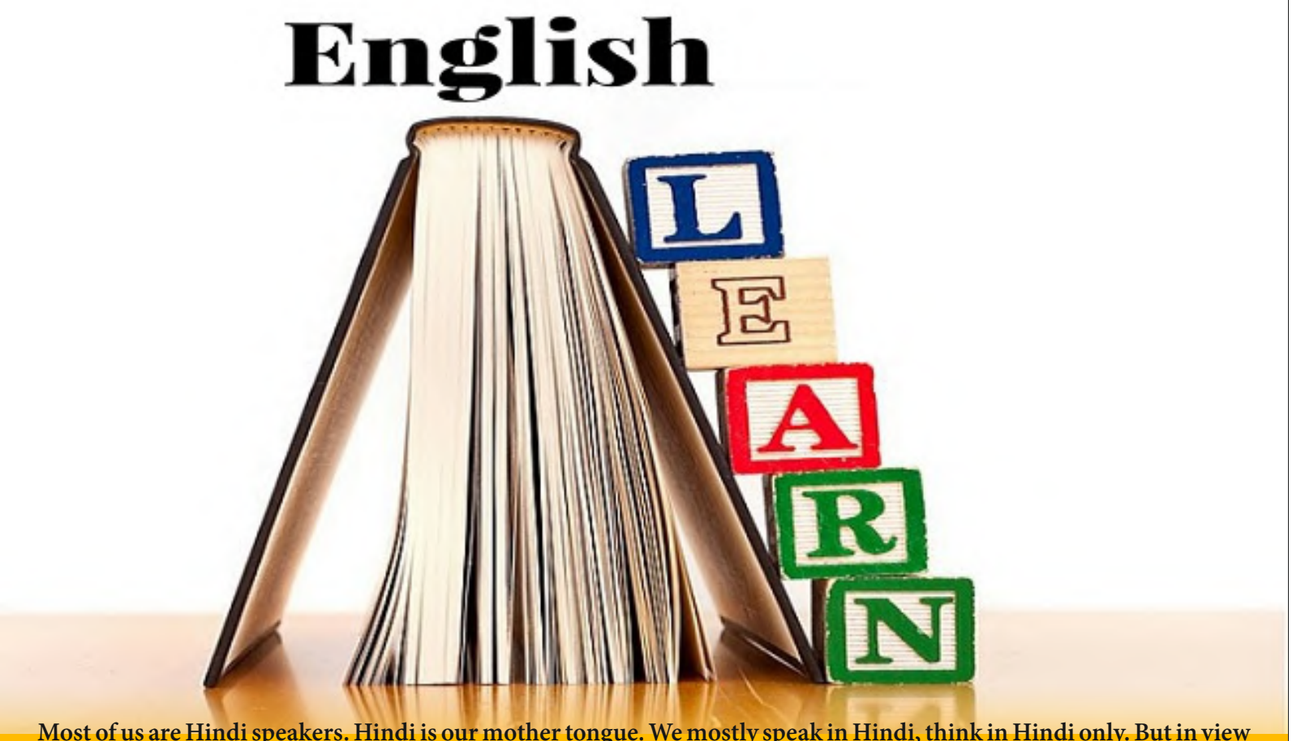
Till next time then!!

Remember to smile a lot

A Happy Satya can surely **improve the lives of clients!!**

Satya Ki Vijay Ho!!
Your Didi,
Praachi

ENGLISH VINGLISH



Most of us are Hindi speakers. Hindi is our mother tongue. We mostly speak in Hindi, think in Hindi only. But in view of time requirements and increasing competition, knowledge of English language is equally important. Keeping this objective in mind, we had promised in the previous issue to come up with a column that improve your English vocabulary.

Due to lack of sufficient knowledge of English language, we can face many difficulties in our professional and sometimes personal lives. To overcome this difficulty, this is our small effort to create big change in your lives. Our aim is to introduce you with some basic words or phrases used in our daily lives.

This is the first practice session for you all. Kindly send us your answer / suggestions / queries on this mail id: jyoti.sharma@satyamicrocapital.com

TO DO ENGLISH:

1.) Make a list of difficult words from the SEMRD English writeup and find their meanings.

2.) Write down two examples/instances of things you found difficult to handle= two problems you faced recently and think of ways in which you can/have changed the problems into opportunities.

3.) Send No.2 as "How I changed my 'problem' to an opportunity". I am sure you can do this exercise!!

All the best friends…
Happy Learning!!!

विजयालक्ष्मी दास उध्यमिता पुरस्कार 2020

सत्या माइक्रोकैपिटल लिमिटेड द्वारा एक पहल

17 जुलाई 2020 को, SATYA माइक्रोकैपिटल लिमिटेड ने विजयलक्ष्मी दास उध्यमिता पुरस्कार 2020 के पहले संस्करण का उद्घाटन किया।

विजयलक्ष्मी दास उध्यमिता पुरस्कार 2020 का उद्देश्य जमीनी स्तर पर सूक्ष्म, लघु और मध्यम एंटरप्राइज़ क्षेत्र की महिला उद्यमियों को स्वर्गीय श्रीमती विजयलक्ष्मी दास के 69 वें वर्षगांठ पर सम्मानित करने के लिए एक पुरस्कार और मान्यता मंच प्रदान करना है। वह एक उल्लेखनीय महिला थीं जिन्होंने माइक्रोफ़ाइनेंस क्षेत्र के कई व्यवसायियों को प्रेरित किया है एवं जिन्हे "मदर ऑफ इंडियन माइक्रोफाइनेंस" भी कहा जाता है।

इन पुरस्कारों के तत्वावधान में, सत्या निम्नलिखित श्रेणियां प्रदान करता है:

I. एंटरप्रेन्योर ऑफ द इयर - माइक्रो एंटरप्राइज

विवरण: यह पुरस्कार उन महिला उद्यमियों के प्रयासों को स्वीकार करता है जिन्होंने सफलतापूर्वक अपना व्यवसाय शुरू किया है और कुल 5+ व्यक्तियों की टीम के साथ उसका संचालन कर रहा है।

पुरस्कार राशि

1) तीसरा विजेता – 25,000 रुपये
2) दूसरा विजेता – 50,000 रुपये
3) विजेता – 1,00,000 रुपये

II. एंटरप्रेन्योर ऑफ द इयर – लघु एंटरप्राइज

विवरण: यह पुरस्कार उन महिला उद्यमियों के प्रयासों को स्वीकार करता है जिन्होंने सफलतापूर्वक अपना व्यवसाय शुरू किया है और कुल 10+ व्यक्तियों की टीम के साथ उसका संचालन कर रहा है।

पुरस्कार राशि

1) तीसरा विजेता – 25,000 रुपये
2) दूसरा विजेता – 50,000 रुपये
3) विजेता – 1,00,000 रुपये

III. एंटरप्रेन्योर ऑफ द इयर - मध्यम एंटरप्राइज

विवरण: यह पुरस्कार उन महिला उद्यमियों के प्रयासों को स्वीकार करता है जिन्होंने सफलतापूर्वक अपना व्यवसाय शुरू किया है और कुल 20+ व्यक्तियों की टीम के साथ उसका संचालन कर रहा है।

पुरस्कार राशि

1) तीसरा विजेता – 25,000 रुपये
2) दूसरा विजेता – 50,000 रुपये
3) विजेता – 1,00,000 रुपये

IV. लीडर ऑफ द इयर

विवरण: यह पुरस्कार एक ऐसी क्षमतावान महिला उध्यमी को दिया जाना है जिसने समस्त सामाजिक बंधनों एवं बाधाओं को तोड़कर, आगे कदम बढ़ाते हुये एक सकारात्मक सामाजिक बदलाव उत्पन्न किया है।

पुरस्कार राशि

1,51,000 रुपये

नियम और दिशानिर्देश

- सत्या किसी भी श्रेणी में पुरस्कार वापस लेने का अधिकार रखता है और सभी पुरस्कारों पर अंतिम निर्धारण करता है।
- चयन समिति बिना किसी अधिसूचना के एक नामित व्यक्ति को उसकी क्षमता और कौशल के आधार पर, अधिक उपयुक्त श्रेणी में स्थानांतरित करने का अधिकार सुरक्षित रखती है।
- नामांकित और फ़ाइनलिस्ट का नाम, बायोडाटा, फोटो, सत्या संपादकीय, विपणन या प्रचार सामग्री के लिए प्रकाशित किया जाएगा / जा सकता है।
- नामांकित व्यक्ति आने वाले वर्षों में फिर से नामांकन के लिए पात्र हैं।

विजेता के नाम जल्द ही घोषित किए जाएंगे।

उद्योग जगत समाचार

- जैसा कि COVID-19 में माइक्रोफाइनेंस संस्थानों (MFI) के लिए वित्तीय जोखिम होने की संभावना है, RBI के मासिक बुलेटिन में प्रकाशित एक लेख के अनुसार, इन संस्थानों की बैलेंस शीट को किसी भी व्यवधान से बचाने के लिए कैपिटल बफ़र बनाने और माइक्रो लेंडर्स के लिए नकद का प्रबंधन करने की आवश्यकता है।
- कम-दर-रहित गैर-बैंक उधारदाताओं को ऋण प्रवाह बढ़ाने के लिए सरकारी-सह-भारतीय रिज़र्व बैंक द्वारा भुगतान फायदेमंद प्रतीत हो रहा है। सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों को पिछले कुछ महीनों में आंशिक क्रेडिट गारंटी योजना की दूसरी किस्त के तहत ट्रिपल-ए गैर बैंक ऋणदाताओं को 30,000 करोड़ का वितरण करने का अनुमान है।
- भारत के माइक्रोफाइनेंस सेक्टर ने कोविद -19 से पहले वित्त वर्ष 2020 में, लगभग 30 प्रतिशत की वृद्धि दर्ज की थी जिसके साथ ऋण 2.32 लाख करोड़ रुपये तक पहुंच गया था और इसके बाद लॉकडाउन ने अपना प्रभाव शुरू कर दिया। माइक्रोफाइनेंस इंस्टीट्यूशंस नेटवर्क (एमएफआईएन) ने कहा कि इसमें से एनबीएफसी-एमएफआई का सकल ऋण पोर्टफोलियो 74,371 करोड़ रुपये रहा, जो 31 प्रतिशत की वृद्धि दर्शाता है। एनबीएफसी-एमएफआई के बीच 14,275 शाखाओं का नेटवर्क है।
- एक रेटिंग एजेंसी के अनुसार, सितंबर तिमाही में नॉन बैंकिंग वित्तीय संस्थानों के लोन कलेक्शन क्षमता में वृद्धि हुयी।
- COVID 19 महामारी के कारण देशभर में लगे लोकडाउन के मद्देनजर अन्य उद्योगों के साथ साथ माइक्रोफ़ाइनेंस जगत भी पूर्णतः डीजीटाईज़ेशन की ओर चल पड़ा है। अब हर कार्य हर प्रक्रिया को टेक्नालजी के माध्यम से करने पर ज़ोर दिया जा रहा है।

Industry At A Glance

Overall status of portfolio, unique borrowers, and loan accounts

	30-Jun-20				30-Jun-19			
Type of Entity	No. of Entity	Unique borrowers (In Cr.)	Active loan account	Portfolio O/S (Rs. Cr.)	No. of Entity	Unique borrowers (In Cr.)	Active loan account	Portfolio O/s (Rs. Cr.)
NBFC- MFI	83	2.60	3.74	70,819	84	2.3	3.22	57,601
Bank	12	2.59	3.65	92,675	13	2.39	3.35	78,060
SFB	8	1.49	1.83	39,667	8	1.31	1.58	32,406
NBFC	44	0.89	0.99	22,219	33	0.89	0.99	20,647
Others	22	0.11	0.14	2,347	17	0.10	0.12	1,969
Total	169	5.80	10.37	2,27,727	155	5.20	9.27	1,90,684
DPD 0-179	169		10.13	2,23,979	155		9.16	1,88,743
Ever MFI	174	5.88	10.63	2,30,659	162	5.43	9.74	2,18,194

सत्या समाचार

- सत्या माइक्रोकैपिटल ने मदर ऑफ इंडियन माइक्रोफ़ाइनेंस कही जाने वाली स्व सुश्री विजयालक्ष्मी दास, जो कि सत्या माइक्रोकैपिटल की बोर्ड सदस्या भी थीं, को स्मरण करने एवं श्रद्धांजलि प्रदान करने हेतु विजयालक्ष्मी दास उध्यमिता पुरस्कार 2020 की शुरुवात की है।
- सत्या माइक्रोकैपिटल ने अपने स्विस निवेशक ब्लू ओर्चर्ड फ़ाइनेंस प्राइवेट लिमिटेड से 72.5 करोड़ डैब्ट फंडिंग प्राप्त की।
- प्रधान मंत्री श्री नरेंद्र मोदी की आत्मनिर्भर भारत योजना का समर्थन करते हुये, हमारे MD एवं CEO श्री विवेक तिवारी ने कहा – छोटे उध्यमियों के सक्षम बनने पर ही बनेगा भारत आत्मनिर्भर, जिसके लिए माइक्रोफ़ाइनेंस कंपनियाँ एक बड़ी भूमिका निभा रही हैं।

- COVID – 19 महामारी के बीच कुछ गैर सामाजिक तत्त्व सरकार द्वारा लोन माफ़ी की अफ़वाह फैला रहे हैं। इनमें से अधिकांश बेईमान समूह सदस्यता अभियान चलाकर या ऋण माफी के लिए आंदोलन शुरू करने के लिए सदस्यों से 500-1000 की वसूली करते हैं, और इस एकत्रित धन का उपयोग व्यक्तिगत लाभ के लिए करते हैं। इसलिए अपने ग्राहकों को ऐसे फर्जीवाड़े से सतर्क रहने को कहें और अफवाहों में पड़कर अपना क्रेडिट स्कोर न खराब करने की सलाह दें।
- सत्या माइक्रोकैपिटल हाल ही में ग्राहकों के हितों और वर्तमान परिदृश्य में उनकी जरूरतों को ध्यान में रखते हुये कुछ नए उत्पाद और सुविधाएं लेकर आए हैं।

Satya Business Snapshot *(Up to Sept 30, 2020)*

Number of States	22
Number of Districts	140
Number of Branches	163
Number of Centres	34,897
Total number of staff	2,021
Number of active loans	4,49,118
Number of active members	3,76,702
Gross Loan Portfolio (Rs. / Lacs)	95,427.26

कवर स्टोरी - सांस्कृतिक बुद्धि

विभिन्न संस्कृतियों के लोगों के साथ काम करना

आज के कार्यस्थल पहले से कहीं अधिक बहुसांस्कृतिक हैं, और कई अलग-अलग स्थानों और पृष्ठभूमि के लोगों के साथ काम करना आज एक सामान्य बात है। इसने जहां एक ओर कई नए अवसर खोले हैं – वहीं कुछ चुनौतियां भी पैदा की हैं।

सांस्कृतिक अंतर केवल राष्ट्रीयता, जातीयता या किसी व्यक्ति विशेष के विश्वास से नहीं उत्पन्न होता है। हम में से बहुत से लोग बहुराष्ट्रीय संगठनों में काम करते हैं, कुछ ऐसे युवा या उम्रदराज़ सहयोगियों के साथ, जिनके अपने सांस्कृतिक संदर्भ, धारणाएं और दृष्टिकोण हैं और हमसे बहुत अलग हो सकते हैं जिस वजह से सांस्कृतिक झड़पें एक ही संगठन में विभागों और टीमों के बीच भी उभर सकती हैं।

इसलिए हमें विभिन्न प्रकार की संस्कृतियों को समझने और उनके साथ बेहतर सामंजस्य बिठाकर कार्य करने की आवश्यकता है। यहीं पर आपकी सांस्कृतिक बुद्धि (Cultural Intelligence / Cultural Quotient – CQ) काम आता है।

इस लेख में, हम चर्चा करेंगे कि सांस्कृतिक बुद्धि का क्या मतलब है और इसे विकसित करने और बढ़ाने के क्या व्यावहारिक तरीके हैं ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि आप किसी भी समूह के लोगों के साथ सफलतापूर्वक काम कर सकें और अपने कार्यकलापों के दौरान कुछ मूढ़ गलतियों से बचें।

सांस्कृतिक बुद्धि क्या है?

प्रोफेसरों क्रिस्टोफर अर्ले और सून एंग ने 2003 में अपनी "Cultural Intelligence" नाम की पुस्तक में सांस्कृतिक बुद्धि की अवधारणा पेश की। Cultural Intelligence को Cultural Quotient (CQ) के रूप में भी जाना जाता है, जो कि Intelligent Quotient (IQ) से लिया गया है। अर्ली और आंग ने इसे परिभाषित करते हुये कहा कि किसी नए सांस्कृतिक setting के अनुकूल अपने आपको ढालने की क्षमता ही सांस्कृतिक बुद्धि है।

उच्च CQ वाले लोग हर तरह की संस्कृति के विशेषज्ञ नहीं होते हैं। लेकिन, उनके पास आत्मविश्वास के साथ नए वातावरण के अनुरूप अपने आपको ढालने और नए माहौल के अनुसार उचित निर्णय लेने का कौशल होता है।

ये लोग अपरिचित या अस्पष्ट व्यवहार को समझने का प्रयास करते हैं। वे समूहों के बीच साझा सहमति को पहचानते हैं और यह उन्हें उस नए परिवेश एवं उस अज्ञात संस्कृति की पहचान करने में मदद करता है।

हालांकि, वे यह भी जानते हैं कि सांस्कृतिक प्रभाव जटिल और परस्पर जुड़े हुए हैं। और वे जानते हैं कि संस्कृति का असर किसी व्यक्ति विशेष की व्यावसायिक भूमिकाओं और व्यक्तित्व पर भी शक्तिशाली प्रभाव डाल सकता है।

उदाहरण के लिए, मान लें कि आपकी शाखा पर एक नए कर्मचारी ने जॉइन किया जिनकी परवरिश आपसे एक बहुत ही भिन्न संस्कृति में हुयी है, आपकी तरह वह बहुत सम्पन्न परिवार से नहीं है लेकिन आपसे बहुत ज़्यादा पढ़ा लिखा है। अब इसका अपने सह कर्मियों के साथ व्यवहार (अच्छा या बुरा), क्या इस वजह से है कि उसकी परवरिश भिन्न संस्कृति में हुयी या वो आपकी तरह बहुत सम्पन्न परिवार से नहीं या वो आपसे अधिक पढ़ा लिखा है। उसका व्यवहार इन सभी कारणों की वजह से ऐसा हो सकता है इसलिए किसी भी एक पहलू के आधार पर किसी के बारे में कोई धारणा न बनाएँ।

आपका CQ आपको यही सिखाता है कि किसी के बारे में कोई धारणा या सोच बनाने से पहले केवल उसका एक पहलू नहीं, अपितु सभी पहलुओं के बारे में अच्छे से सोच विचार करें। हम कई बार पहली नज़र में किसी को बिना जाने या कम जाने नापसंद कर देते हैं, वही बाद में जाकर हमारा सबसे अच्छा मित्र या अज़ीज़ बन जाता है।

CQ के तीन घटक

एक प्रभावशाली Harvard Business Review Article ने CQ के तीन प्रमुख घटकों की पहचान की और हेड (Head), बॉडी (Body) एंड हार्ट (Heart) के रूप उनका नामकरण किया:

1. HEAD - वह ज्ञान और समझ है कि आपको अच्छे CQ की आवश्यकता है। यह आता है, पर्यवेक्षण (Observation) और अन्वेषण (Research) से। लेकिन आपको नई जानकारी एकत्र करने के लिए रणनीतियों और संस्कृति की साझा समझ को पहचानने के लिए उन रणनीतियों का उपयोग करने की क्षमता की भी आवश्यकता होती है। यह आपको अपने निर्णय लेने और संचार को अनुकूलित करने में सक्षम करती है।

2. BODY - का अर्थ है सांस्कृतिक सूचनाओं को क्रियाओं (Actions) में बदलना। ये आमतौर पर सबसे स्पष्ट तरीके हैं जिनमें आपका CQ दूसरों द्वारा देखा जाता है। आप इसे अपने हावभाव, अपनी बॉडी लैंग्वेज (Body Language) और जिस तरह से आप सांस्कृतिक रूप से महत्वपूर्ण कार्यों को अंजाम देते हैं, उससे दर्शा सकते हैं।

3. HEART - उच्च CQ होने के लिए, आपको आत्म-आश्वस्त होने की जरूरत है, गलतियों से डरने की जरूरत नहीं और सांस्कृतिक परिस्थितियों से निपटने के लिए पर्याप्त आत्मविश्वास बनाए रखना है।

उच्च CQ वाले लोग इन तीनों तत्वों का उपयोग अपने कार्यों की निगरानी और उसे संयमित करने के लिए करते हैं। त्वरित निर्णय किए बिना या रूढ़ियों पर विश्वास ना करते हुये, वे समझ सकते हैं कि किसी भी सांस्कृतिक सेटिंग का क्या माहौल है और तदनुसार अपने व्यवहार को समायोजित कर सकते हैं।

उच्च सांस्कृतिक बुद्धि के लाभ

आपकी सांस्कृतिक बुद्धि को विकसित करने के कई फायदेमंद कारण हैं।

सबसे पहले, यह आपको किसी के साथ प्रभावी ढंग से काम करने में मदद करता है जो आपसे सांस्कृतिक रूप से अलग हैं। चाहे आप विदेश में काम कर रहे हों, या अपने देश में रहकर ही सांस्कृतिक रूप से विविध टीम का नेतृत्व कर रहे हों, एक उच्च CQ आपको सांस्कृतिक गलतियाँ करने, जो परेशानी और शर्मिंदगी का कारण बन सकती हैं या किसी परियोजना को कमजोर कर सकती हैं, से रोकती है।

CQ आपको आपके द्वारा काम करने वाले प्रत्येक संगठन की संस्कृति से रूबरू होने का मौका देता है। जितना अधिक आप उनके मूल्यों और अपेक्षाओं को समझते हैं, उतना ही बेहतर आप उनके सांस्कृतिक नियमों से लाभान्वित होंगे।

रीसर्च से पता चलता है कि उच्च CQ वाले व्यक्ति अंतर्राष्ट्रीय प्रोजेक्ट्स पर अधिक सफल होते हैं, क्योंकि वे नए सांस्कृतिक परिस्थितियों में रहने और काम करने के लिए अपने आपको अधिक आसानी से समायोजित कर लेते हैं।

आप जहां भी जिस भी कार्यस्थल पर हों, उच्च CQ आपको लोगों के एक नए समूह के साथ तालमेल बनाने, एक नए विभाग की कार्यप्रणाली में अपने आपको समायोजित करने या एक क्रॉस-फ़ंक्शनल टीम में काम करने में मददगार होता है। CQ में बहुत सारे कौशल शामिल हैं, जैसे कि आत्म-प्रतिबिंब, खुले दिमाग और समस्याओं का पूर्वानुमान लगाने की क्षमता।

रीसर्च से पता चलता है कि वे संगठन जो सांस्कृतिक अवरोधों को तोड़कर परस्पर स्वीकृति को बढ़ावा देते हैं, वो उन संगठनों की तुलना में बेहतर प्रदर्शन करते बेहतर हैं जो ऐसा नहीं करते हैं।

सांस्कृतिक बुद्धि और भावनात्मक बुद्धि

सांस्कृतिक बुद्धि (CQ), भावनात्मक बुद्धि (EQ) से संबंधित है, लेकिन यह एक कदम आगे है।

उच्च EQ वाले व्यक्ति, दूसरों की भावनाओं और जरूरतों को समझते हुये यह जानने का प्रयास करते हैं कि उनकी भावनाएं और व्यवहार दूसरों को कैसे प्रभावित करते हैं। लेकिन उन्हें अतिरिक्त कौशल की आवश्यकता होती है, यदि वे सांस्कृतिक कारकों को समझकर, तदनुसार अपने स्वयं के व्यवहार को अनुकूलित करते हैं।

अपने CQ को विकसित करने से आप विभिन्न संस्कृतियों के लोगों के मूल्यों, विश्वासों और दृष्टिकोणों से परिचित हो सकते हैं और उचित सहानुभूति और वास्तविक समझ के साथ जवाब दे सकते हैं।

अपनी सांस्कृतिक बुद्धि को विकसित करें

2011 की अपनी पुस्तक "The Cultural Intelligence Difference" में डॉ. डेविड लिवरमोर ने CQ के चार व्यावहारिक पहलुओं पर प्रकाश डाला:

1. CQ ड्राइव
2. CQ नॉलेज
3. CQ स्ट्रेटेजी
4. CQ एक्शन

डॉ. लिवरमोर के अनुसार, हमें अपने CQ को बढ़ावा देने के लिए इन सभी क्षेत्रों को विकसित करना अनिवार्य है।

1.) CQ ड्राइव:

CQ ड्राइव एक अलग संस्कृति के बारे में जानने और उसे अपनाने में मदद करता है। जो लोग इसकी परवाह नहीं करते कि "समाज" को क्या आकार देता है, वो इसके अनुकूल अपने आपको नहीं ढाल सकते।

लेकिन जब आप एक नई संस्कृति के बारे में जानने का प्रयास करते हैं, तो आपका दिमाग नई संभावनाओं के लिए खुलने लगता है। मुश्किल के बजाय, ये अंतर दिलचस्प और रोमांचक हो जाते हैं।

अपनी CQ ड्राइव को मजबूत करने के लिए, अपनी नई स्थिति / माहौल / कार्यस्थल के बारे में अधिक से अधिक जानने का प्रयास करें। उदाहरण के लिए:

- विभिन्न समुदायों और सामाजिक समूहों के लोगों को जानें।
- अन्य भाषा का ज्ञान एकत्रित करें - और सामान्य रूप से अपने क्रॉस-सांस्कृतिक संचार कौशल में सुधार करें।
- अपने कार्य के अलावा विभिन्न टीमों, समूहों एवं परियोजनाओं में अधिक से अधिक हिस्सा लें।

सुझाव:

आत्मविश्वास CQ के लिए महत्वपूर्ण है, क्योंकि शुरुवात में अपरिचित परिदृश्य चुनौतीपूर्ण हो सकते हैं। शुरू में छोटे लक्ष्यों को हासिल कर आत्मविश्वास बढ़ाकर, लगातार खुद को नई स्थितियों में डालकर परखें।

2.) CQ नॉलेज:

सांस्कृतिक ज्ञान का मतलब यह नहीं है कि आपको संस्कृति के प्रत्येक विवरण को जानना होगा। यह जानने के बारे में है कि सामान्य रूप से यह संस्कृति लोगों के व्यवहार, मूल्यों और विश्वासों को कैसे आकार देती है। जब आप यह समझते हैं तब व्यवहार के व्यक्तिगत "नियम" अधिक समझ आते हैं।

ध्यान दें कि विभिन्न संस्कृतियों के लोग कैसे बातचीत करते हैं, और उनकी बॉडी लैङ्ग्वेज पर ध्यान दें। उदाहरण के लिए, क्या कुछ विशिष्ट हावभाव या चेहरे के भाव अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग मायने रखते हैं?

एक संस्कृति के इतिहास के बारे में जानने की कोशिश करें। इस तरह, आप केवल उनके पहनावे और भोजन के बारे में नहीं जानेंगे, बल्कि उनके पीछे के कारणों को भी जान पाएंगे। क्यूँ कश्मीर में रहने वाले व्यक्ति का पहनावा पश्चिम बंगाल में रहने वाले व्यक्ति से अलग है? या क्यूँ पश्चिम बंगाल में मछली अधिक खाई जाती है और कश्मीर में क़हवा पीने का चलन है? संस्कृति के इतिहास में जाएंगे तब आपको इन प्रश्नों का उत्तर मिलेगा।

3.) CQ स्ट्रेटेजी:

जब आप सांस्कृतिक रूप से जागरूक होते हैं, तो आप सांस्कृतिक रूप से संवेदनशील मजबूत रणनीतियों को बनाने के लिए उसका उपयोग कर सकते हैं।

यदि आप इन अंतरों और उनके प्रभाव के बारे में सोचने के आदी हैं, तो यह प्रक्रिया जल्द ही सहज हो सकती है, और स्वाभाविक रूप से आपकी योजना में शामिल हो सकती है। इस आदत को विकसित करने के तीन तरीके हैं:

- विभिन्न संस्कृतियों में चीजें अलग-अलग तरीकों से क्यों होती हैं, इस बारे में अपनी धारणाओं पर सवाल उठाएं।
- स्थानीय मीडिया और मनोरंजन पर कड़ी नज़र रखें। ये नई अंतर्दृष्टि प्रकट कर सकते हैं कि संस्कृति व्यवहार को कैसे प्रभावित करती है।
- अपनी सभी सांस्कृतिक टिप्पणियों की एक डायरी रखें, और अपनी निराशाओं के साथ-साथ अपनी सफलताओं को भी लिखें। आपके नोट्स आपको तत्काल समस्याओं का समाधान करने में मदद कर सकते हैं और CQ को बेहतर बनाने पर ध्यान केंद्रित कर सकते हैं।

4.) CQ एक्शन:

CQ का अंतिम तत्व यह दर्शाता है कि आप कैसे व्यवहार करते हैं और विशेष रूप से, जब चीज़ें आपके अनुसार नहीं होती हैं तो आप कैसे प्रतिक्रिया करते हैं।

आप जिस संस्कृति में काम कर रहे हैं यदि आपने शिष्टाचार में कुछ शोध किया है, तो आप सही चीजों को करने और कहने के लिए तैयार होंगे – जो कि व्यर्थ नहीं जाएगा।

लेकिन समस्याएं या गलतफहमी अभी भी पैदा हो सकती है, इसलिए यह आपको सही सोचने और आपकी भावनाओं को नियंत्रित करने में मददगार है।

यह भी महत्वपूर्ण है कि आप अपनी बॉडी लैंग्वेज पर ध्यान दें, यह सुनिश्चित करें कि आपकी बॉडी लैंग्वेज और आपके शब्दों के बीच तालमेल हो और दोनों एक दूसरे का अनुपूरण कर रहे हों।

यदि आप वास्तव में यह समझने में असमर्थ हैं कि कोई व्यक्ति कुछ क्यों कर रहा है या कह रहा है, तो पूछने से डरें नहीं। यदि आप ऐसा सम्मानपूर्वक करते हैं, तो अधिकांश लोग उनकी संस्कृति में दिखाई देने वाली आपकी रुचि की सराहना करेंगे।

और यदि आपके सभी बेहतरीन प्रयासों के बावजूद, आपको लगता है कि आपने कुछ गलत किया है, तो माफी माँगने से न डरें। अपनी गलती से सीखें, और अगली बार सही दृष्टिकोण को याद रखें।

प्रमुख बिंदु

सांस्कृतिक बुद्धि (CQ) सांस्कृतिक अंतरों को पहचानने और उनके अनुकूल अपने आपको ढालने की क्षमता है। यह आपको विभिन्न सांस्कृतिक सेटिंग्स में सफलतापूर्वक काम करने का विश्वास दिलाता है।

संस्कृति केवल राष्ट्रीयता, जातीयता या धर्म का उल्लेख नहीं करती है। यह सामाजिक समूहों, व्यावसायिक संगठनों और विभागों, आयु समूहों और टीमों के भीतर भी लागू हो सकता है।

CQ head (ज्ञान और समझ), body (क्रियाएं) और heart (आत्मविश्वास और प्रतिबद्धता) को जोड़ती है।

लेखक डॉ. डेविड लिवरमोर के अनुसार, सांस्कृतिक रूप से बुद्धिमान लोग प्रदर्शन करते हैं:

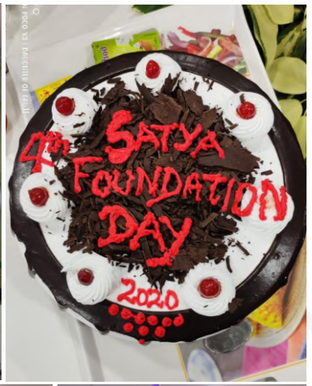
1. CQ ड्राइव: नई संस्कृतियों के बारे में जानने की प्रेरणा।
2. CQ नॉलेज: यह समझना कि संस्कृतियां लोगों को किस तरह प्रभावित करती हैं।
3. CQ स्ट्रेटेजी: सांस्कृतिक अंतर को ध्यान में रखकर सामने वाले के साथ उचित व्यवहार करना।
4. CQ एक्शन: कठिनाईयों को नियंत्रित कर सांस्कृतिक संवेदनशीलता के अनुसार व्यवहार करना।

SATYA's Foundation Day

जैसा कि आप सभी को भली भांति ज्ञात है कि सत्या माइक्रोकैपिटल का चौथा फ़ाउंडेशन डे अर्थात स्थापना दिवस हर बार की तरह इस बार भी अक्टूबर 28, 2020 को धूम धाम से मनाया गया। हर वर्ष की तरह इस वर्ष भी कंपनी ने कर्मचारियों एवं ग्राहकों के हित के लिए कई आकर्षक एवं आवश्यक उत्पाद एवं सेवाएँ लाँच की। स्थापना दिवस में लिए गए कुछ महत्वपूर्ण निर्णय इस प्रकार हैं:

1) **सत्या शक्ति फ़ाउंडेशन की स्थापना**
2) **ग्राहकों के लिए मेडीक्लेम इन्शुरेंस – ग्रुपकेयर 360**
3) **सत्या के कर्मचारियों के लिए टेली – मैडिसिन की सुविधा**
4) **ग्राहकों के लिए नया उत्पाद - कैटल लोन**
5) **कर्मचारियों के कैरियर विकास के लिए सफल सूत्र**
6) **नए कर्मचारियों के लिए जॉइनिंग किट्स और एम्प्लोयी हैंडबुक**
7) **एचआर सोफ्टवेयर – Zimyo**
8) **प्रधानमंत्री स्वनिधि योजना के तहत 1000 लोन का डिसबर्समेंट**

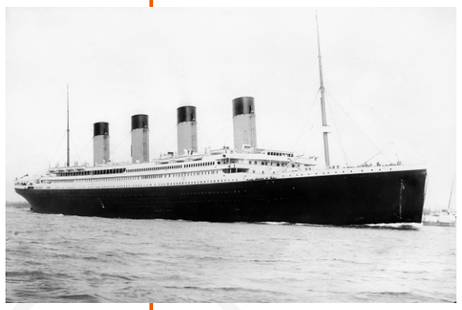
सभी लोगों ने इस समारोह में कंपनी के प्रति अपने विचार व्यक्त किए और कंपनी के साथ अपने सफर की कुछ अच्छी यादें साझा की। हमारे माननीय एमडी सर ने भी बड़े ही भावुक ढंग से सत्या के चार सालों का सफ़र सभी के साथ साझा किया। इतने कम समय में सफलता के शिखर पर पहुँचने वाली यह पहली माइक्रोफ़ाइनेंस संस्था है और हमे इस परिवार का हिस्सा होने पर गर्व है।



दुनिया की सबसे ऊंची प्रतिमा 'स्टैच्यू ऑफ यूनिटी', भारत के पहले गृह मंत्री एवं उप प्रधान मंत्री रहे, सरदार वल्लभभाई पटेल को एक श्रद्धांजलि है। पटेल की 143 वीं जयंती के अवसर पर प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी द्वारा अक्टूबर 2018 में प्रतिमा का उद्घाटन किया गया था। यह केवडिया कॉलोनी में नर्मदा नदी पर स्थित है, जो सरदार सरोवर बांध के सामने खड़ी हैI यह जगह वड़ोदरा शहर के दक्षिण पूर्व में 100 किलोमीटर और सूरत से 150 किलोमीटर की दूरी पर स्थित हैI आज यह दुनिया भर के पर्यटकों के लिए एक बहुत बड़े आकर्षण का केंद्र है और यहाँ प्रति वर्ष लाखों की संख्या में पर्यटक इस अद्भुत स्मारक को देखने के लिए आते हैंI

चीन की महान दीवार किलेबंदी प्रणाली की एक श्रृंखला का सामूहिक नाम है जिसे आमतौर पर चीनी राज्यों के क्षेत्रों की रक्षा और समेकित करने के लिए चीन की ऐतिहासिक उत्तरी सीमाओं के पार बनाया गया था। बाद में, कई क्रमिक राजवंशों ने सीमा की दीवारों के कई हिस्सों का निर्माण और रखरखाव किया। दीवार के सबसे प्रसिद्ध खंड मिंग राजवंश (1368-1644) द्वारा बनाए गए थेI

उन्नत तकनीकों का उपयोग करते हुए एक व्यापक पुरातात्विक सर्वेक्षण ने निष्कर्ष निकाला है कि मिंग राजवंश द्वारा निर्मित दीवारें 8,850 किमी (5,500 मील) को मापती हैं। यह घोर आश्चर्य की बात है लेकिन सत्य है कि यह वास्तविक दीवारों के 6,359 किमी (3,889 मील) वर्गों, खाइयों की 359 किमी (223 मील) और पहाड़ियों और नदियों जैसे प्राकृतिक रक्षात्मक बाधाओं के 2,232 किमी (1,387 मील) से बना है।



RMS टाइटैनिक एक ब्रिटिश यात्री लाइनर था जिसे व्हाइट स्टार लाइन द्वारा संचालित किया गया था, जो साउथेम्प्टन से न्यूटन सिटी की अपनी पहली यात्रा के दौरान 15 अप्रैल 1912 की सुबह में एक हिमशैल से टकरा जाने के बाद उत्तरी अटलांटिक महासागर में डूब गया थाI अनुमानित 2,224 यात्रियों और चालक दल के सदस्यों में से, 1,500 से अधिक की मृत्यु हो गई, जिससे यह दुर्घटना आधुनिक इतिहास के सबसे घातक व्यावसायिक समुद्री आपदाओं मे शामिल हो गयी। आरएमएस टाइटैनिक उस समय सेवा में प्रवेश करने वाला सबसे बड़ा जहाज था और इसके बारे में कहा गया था कि यह जहाज़ कभी नहीं डूबने वाला जहाज़ है और विडम्बना देखिये कि यह जहाज़ अपनी पहली ही यात्रा में डूब गया। ज्ञात हो कि इस दुर्घटना पर 1997 में टाइटैनिक नामक कालजयी फिल्म बनाई गयी जिसने सफलता के सभी कीर्तिमान तोड़ दिये ।

विश्व प्रसिद्ध मधुबनी कला (या मिथिला पेंटिंग) भारतीय चित्रकला की एक शैली है, जो भारतीय उपमहाद्वीप के मिथिला क्षेत्र में प्रचलित है। यह पेंटिंग विभिन्न प्रकार के औजारों के साथ की जाती है, जिसमें उंगलियां, टहनियाँ, ब्रश, नीब-कलम और माचिस और प्राकृतिक रंजक और रंजक का उपयोग किया जाता है। इसकी विशेषता ध्यानाकर्षण करने वाली इनकी ज्यामितीय पैटर्न है।

स्वर्गीय श्री प्रणब मुखर्जी का जन्म पश्चिम बंगाल के वीरभूम जिले में किरनाहर शहर के निकट स्थित मिराती गाँव में एक ब्राह्मण परिवार में हुआ था। उनके पिता एक सम्मानित स्वतन्त्रता सेनानी थे, जिन्होंने ब्रिटिश शासन की खिलाफ़त के परिणामस्वरूप 10 वर्षो से अधिक जेल की सजा काटी। प्रणब मुखर्जी ने वीरभूम के सूरी विद्यासागर कॉलेज से शिक्षा प्राप्त की और कलकत्ता विश्वविद्यालय से उन्होंने इतिहास और राजनीति विज्ञान में स्नातकोत्तर के साथ साथ कानून की डिग्री भी हासिल की। वे एक वकील और कॉलेज प्राध्यापक भी रहे। उन्हें मानद डी.लिट उपाधि भी प्राप्त थी। उन्होंने पहले एक कॉलेज प्राध्यापक के रूप में और बाद में एक पत्रकार के रूप में अपना कैरियर शुरू किया।

उनका संसदीय कैरियर 1969 में कांग्रेस पार्टी के राज्यसभा सदस्य के रूप में शुरू हुआ था। वे 1975, 1981, 1993 और 1999 में फिर से चुने गये। 1973 में वे औद्योगिक विकास विभाग के केंद्रीय उप मन्त्री के रूप में मन्त्रिमण्डल में शामिल हुए। वे सन् 1982 से 1984 तक कई कैबिनेट पदों के लिए चुने जाते रहे और सन् 1982 में भारत के वित्त मंत्री बने। सन् 1984 में, न्यूयॉर्क से प्रकाशित यूरोमनी पत्रिका के एक सर्वेक्षण में उन्हें विश्व के सबसे अच्छे वित्त मंत्री के रूप में चुना गया। उनका कार्यकाल भारत के अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष (आईएमएफ) के ऋण की 1.1 अरब अमरीकी डॉलर की आखिरी किस्त नहीं अदा कर पाने के लिए उल्लेखनीय रहा। उन्होंने पी.वी. नरसिंह राव के मंत्रिमंडल में 1995 से 1996 तक पहली बार विदेश मन्त्री के रूप में कार्य किया। 1997 में उन्हें उत्कृष्ट सांसद चुना गया। उन्हें रक्षा, वित्त, विदेश विषयक मन्त्रालय, राजस्व, नौवहन, परिवहन, संचार, आर्थिक मामले, वाणिज्य और उद्योग, समेत विभिन्न महत्वपूर्ण मन्त्रालयों के मंत्री होने का गौरव भी हासिल है।

10 अक्टूबर 2008 को मुखर्जी और अमेरिकी विदेश सचिव कोंडोलीजा राइस ने धारा 123 समझौते पर हस्ताक्षर किए। यह समझौता परमाणु ऊर्जा से सम्बंधित था। वे अंतर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष के विश्व बैंक, एशियाई विकास बैंक और अफ्रीकी विकास बैंक के प्रशासक बोर्ड के सदस्य भी थे। सन 1984 में उन्होंने आईएमएफ और विश्व बैंक से जुड़े ग्रुप-24 की बैठक की अध्यक्षता की। मई और नवम्बर 1995 के बीच उन्होंने सार्क मन्त्रिपरिषद सम्मेलन की भी अध्यक्षता की।

प्रणब मुखर्जी को राजनीतिक दल में और सामाजिक नीतियों के क्षेत्र में भी काफी सम्मान मिला। उन्हें बेजोड़ स्मरणशक्ति वाला, आंकड़ों की जबरदस्त समझ रखने वाले और अपना अस्तित्व बरकरार रखने की अचूक इच्छाशक्ति रखने वाले एक राजनेता के रूप में जाना जाता है। प्रणव मुखर्जी का विवाह 1957 में शुभ्रा मुखर्जी के साथ हुआ था। उनके दो बेटे और एक बेटी हैं। पढ़ना, बागवानी करना और संगीत सुनना उनके व्यक्तिगत शौक थे।

उन्हें सन् 1997 में सर्वश्रेष्ठ सांसद का अवार्ड मिला। वित्त मन्त्रालय और अन्य आर्थिक मन्त्रालयों में राष्ट्रीय और आन्तरिक रूप से उनके नेतृत्व का लोहा माना गया। वह लम्बे समय के लिए देश की आर्थिक नीतियों को बनाने में महत्वपूर्ण व्यक्ति के रूप में जाने जाते हैं। उनके नेतृत्व में ही भारत ने अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष के ऋण की 1.1 अरब अमेरिकी डॉलर की अन्तिम किश्त मुक्त कराने का गौरव अर्जित किया। उन्हें प्रथम दर्जे का मन्त्री माना जाता है और सन 1980-1985 के दौरान प्रधानमन्त्री की अनुपस्थिति में उन्होंने केन्द्रीय मन्त्रिमण्डल की बैठकों की अध्यक्षता की।

उन्हें सन् 2008 के दौरान सार्वजनिक मामलों में उनके योगदान के लिए भारत के दूसरे सर्वोच्च नागरिक पुरस्कार पद्म विभूषण से नवाजा गया। प्रणव मुखर्जी को 26 जनवरी 2019 में भारत रत्न से सम्मानित किया गया। उन्हें भारत के तेरहवें राष्ट्रपति बनने का गौरव भी प्राप्त है।

प्रणब मुखर्जी को 10 अगस्त 2020 को गंभीर स्थिति में अस्पताल में भर्ती कराया गया था। उनके मस्तिष्क में जमे खून को हटाने के लिए उनकी सर्जरी की गई थी। उन्हें फेफड़े में संक्रमण भी हुआ था। सर्जरी से पहले उनकी कोरोना जांच भी कराई गई थी, जिसकी रिपोर्ट सकारात्मक आई थी। 31 अगस्त 2020 को उनका निधन हो गया जिसके साथ भारत ने अपना एक होनहार अर्थशास्त्री, काबिल नेता और अत्यंत ही सज्जन व्यक्ति खो दिया। परंतु अपने द्वारा किए सभी अच्छे कार्यों के लिए वे भारतीय इतिहास में युगों युगों तक अमर रहेंगे।

सत्या के सितारे

अपने प्रदर्शन के आधार पर विभिन्न वर्गों में जिन कर्मचारियों ने पिछले तिमाही बेहतरीन कार्य किया है, उनके नाम इस प्रकार हैं:

MBL कलेक्शन के आधार पर शीर्ष 3 शाखाएँ:

शाखा का नाम	कलेक्शन राशि
SO – वाराणसी	15,21,591
SO – पटना	13,88,908
SO – करनाल	10,19,751

MBL कलेक्शन के आधार पर शीर्ष 5 SOs:

EDO का नाम	ब्रांच	कलेक्शन राशि
दीपक कुमार	आगरा	7,18,835
राकेश प्रधान	SO – वाराणसी	4,82,220
कुलदीप सिंह	पानीपत	4,57,960
रिंकू कुमार पटेल	SO – पटना	3,81,225
अमित कुमार	SO – पटना	3,69,139

MBL डिसबर्समेंट के आधार पर शीर्ष 3 SOs:

SO का नाम	ब्रांच	संख्या	कलेक्शन राशि
अमित कुमार	मेरठ	7	9,15,000
आलोक सिंह	महाराजगंज (भदोही)	3	4,50,000
कुलदीप सिंह	पानीपत	4	4,00,000

IML कलेक्शन के आधार पर शीर्ष 5 शाखाएँ:

शाखा का नाम	कलेक्शन राशि
समराला, पंजाब	42,29,106
लुधियाना SO, पंजाब	32,74,652
जयपुर SO, राजस्थान	12,68,788
रोपड़, पंजाब	12,97,382
कटक, ओड़ीसा	10,38,382

IML कलेक्शन के आधार पर शीर्ष 5 EDOs / SOs:

EDO का नाम	ब्रांच	कलेक्शन राशि
शैलेंद्र कुमार यादव	SO – लुधियाना, पंजाब	13,37,820
शमशेर सिंह	समराला, पंजाब	12,75,027
सहदेव साहू	कटक, ओड़ीसा	10,38,382
रविंदर कुमार	SO – लुधियाना, पंजाब	7,61,955
नवजोत सिंह	SO – लुधियाना, पंजाब	6,60,186

LLG एवं MTL कलेक्शन के आधार पर शीर्ष 3 EDOs (माहवार):

जुलाई

शाखा का नाम	एम्प्लोयी आईडी	एम्प्लोयी का नाम	कलेक्शन की राशि	कलेक्शन %
फतेहनगर	12471	सीता जाट	6,48,250	108%
पानीपत	13098	सचिन पुंडीर	5,10,900	104%
छाता	12115	ओमकांत सिंह	13,36,890	104%

अगस्त

शाखा का नाम	एम्प्लोयी आईडी	एम्प्लोयी का नाम	कलेक्शन की राशि	कलेक्शन %
हाथरस जंक्शन	11690	हरवीर सिंह	7,57,300	177%
समराला	13593	आकाशदीप सिंह	6,83,390	176%
छाता	12874	लोकेश कुमार	20,94,014	168%

सितंबर

शाखा का नाम	एम्प्लोयी आईडी	एम्प्लोयी का नाम	कलेक्शन की राशि
पाओटा	11184	नरेश चन्द	15,74,955
छाता	12115	ओमकांत सिंह	18,01,395
मवाना	11712	मुकेश कुमार	15,20,323

नोट: उपर्युक्त सभी कर्मचारी 450 से अधिक क्लाईंट हैंडल कर रहे हैं और 13 लाख रुपये की मांग के विपरीत, उनका कलेक्शन% 100 या उससे अधिक है।

LLG एवं MTL कलेक्शन के आधार पर शीर्ष 3 शाखाएँ (माहवार):

जुलाई

शाखा का नाम	कलेक्शन की राशि	कलेक्शन %
फतेहनगर, जयपुर	22,46,050	102%
मधुबनी, बिहार	30,54,084	97%
देवगढ़, जयपुर	32,05,850	96%

अगस्त

शाखा का नाम	कलेक्शन की राशि	कलेक्शन %
जम्मू, पंजाब	59,97,698	153%
पटियाला, पंजाब	81,59,137	140%
पटियाला, पंजाब	27,03,920	134%

सितंबर

शाखा का नाम	कलेक्शन की राशि	कलेक्शन %
सुजानगढ़, राजस्थान	16,29,926	98.87%
फतेहनगर, राजस्थान	22,55,591	98.49%
देवगढ़, राजस्थान	31,30,915	93.03%

आप सभी को बहुत बहुत बधाई। आने वाले समय में अपने सभी कर्मचारियों से कंपनी इसी तरह के प्रदर्शन की आशा करती है।

फ़नकार

नमस्कार दोस्तों !

सभी में कोई न कोई हुनर ज़रूर होता है, बस सही मंच न मिल पाने की वजह से कई बार उस हुनर को पहचान नहीं मिल पाती। ऐसे ही कई गुमनाम प्रतिभाएँ हमारे बीच भी मौजूद हैं जिन्हे इस कॉलम के माध्यम से हम एक पहचान देने की कोशिश कर रहे हैं। तो आइए जानते हैं, हम में से कुछ कलाकारों को और रूबरू होते हैं उनकी कुछ रचनाओं से।

अजय उपाध्याय
RBH - सिरसा, हरियाणा ब्राँच
एम्प्लोयी आईडी - 12619
इनकी कहानी का शीर्षक है - **'आत्मबोध'**

सच्ची घटना पर आधारित यह बात कुछ दिनों पुरानी है, जब स्कूल बस की हड़ताल चल रही थी। मेरे पति अपने व्यवसाय की एक आवश्यक मीटिंग में बिजी थे इसलिए मेरे 5 साल के बेटे को स्कूल से लाने के लिए मुझे टू-व्हीलर पर जाना पड़ा। जब मैं टू व्हीलर से घर की ओर वापस आ रही थी, तब अचानक रास्ते में मेरा बैलेंस बिगड़ा और मैं एवं मेरा बेटा हम दोनों गाड़ी सहित नीचे गिर गए। मेरे शरीर पर कई खरोंच आए लेकिन प्रभु की कृपा से मेरे बेटे को कहीं खरोंच तक नहीं आई । हमें नीचे गिरा देखकर आसपास के कुछ लोग इकठ्ठे हो गए और उन्होंने हमारी मदद करना चाही। तभी मेरी कामवाली बाई राधा ने मुझे दूर से ही देख लिया और वह दौड़ी चली आई। उसने मुझे सहारा देकर खड़ा किया, और अपने एक परिचित से मेरी गाड़ी एक दुकान पर खड़ी करवा दी।
वह मुझे कंधे का सहारा देकर अपने घर ले गई जो पास में ही था। जैसे ही हम घर पहुंचे वैसे ही राधा के दोनों बच्चे हमारे पास आ गए।

राधा ने अपने पल्लू से बंधा हुआ 50 का नोट निकाला और अपने बेटे राजू को दूध, बैंडेज एवं एंटीसेप्टिक क्रीम लेने के लिए भेजा तथा अपनी बेटी रानी को पानी गर्म करने का बोला। उसने मुझे कुर्सी पर बिठाया तथा मटके का ठंडा जल पिलाया। इतने में पानी गर्म हो गया था। वह मुझे लेकर बाथरूम में गई और वहां पर उसने मेरे सारे जख्मों को गर्म पानी से अच्छी तरह से धोकर साफ किए और बाद में वह उठकर बाहर गई। वहां से वह एक नया टावेल और एक नया गाउन मेरे लिए लेकर आई। उसने टावेल से मेरा पूरा बदन पोंछ तथा जहां आवश्यक था वहां बैंडेज लगाई। साथ ही जहां मामूली चोट पर एंटीसेप्टिक क्रीम लगाया। अब मुझे कुछ राहत महसूस हो रही थी। उसने मुझे पहनने के लिए नया गाउन दिया वह बोली "यह गाउन मैंने कुछ दिन पहले ही खरीदा था लेकिन आज तक नहीं पहना मैडम आप यही पहन लीजिए तथा थोड़ी देर आप रेस्ट कर लीजिए। आपके कपड़े बहुत गंदे हो रहे हैं। हम इन्हें धो कर सुखा देंगे, फिर आप अपने कपड़े बदल लेना।" मेरे पास कोई चॉइस नहीं थी । मैं गाउन पहनकर बाथरुम से बाहर आई।

उसने झटपट अलमारी में से एक नया चद्दर निकाला और पलंग पर बिछाकर बोली, आप थोड़ी देर यहीं आराम कीजिए। इतने में बिटिया ने दूध भी गर्म कर दिया था। राधा ने दूध में दो चम्मच हल्दी मिलाई और मुझे पीने को दिया और बड़े विश्वास से कहा, मैडम आप यह दूध पी लीजिए आपके सारे जख्म भर जाएंगे।
लेकिन अब मेरा ध्यान तन पर था ही नहीं बल्कि मेरे अपने मन पर था। मेरे मन के सारे जख्म एक एक कर के हरे हो रहे थे। मैं सोच रही थी "कहां मैं और कहां यह राधा?"

जिस राधा को मैं फटे पुराने कपड़े देती थी, उसने आज मुझे नया टावेल दिया, नया गाउन दिया और मेरे लिए नई बेडशीट लगाई। धन्य है यह राधा। एक तरफ मेरे दिमाग में यह सब चल रहा था तब दूसरी तरफ राधा गरम गरम चपाती और आलू की सब्जी बना रही थी। थोड़ी देर मे वह थाली लगाकर ले आई। वह बोली "आप और बेटा दोनों खाना खा लीजिए।" राधा को मालूम था कि मेरा बेटा आलू की सब्जी ही पसंद करता है और उसे गरम गरम रोटी चाहिए। इसलिए उसने रानी से तैयार करवा दी थी।

रानी बड़े प्यार से मेरे बेटे को आलू की सब्जी और रोटी खिला रही थी और मैं इधर प्रायश्चित की आग में जल रही थी। सोच रही थी कि जब भी इसका बेटा राजू मेरे घर आता था मैं उसे एक तरफ बिठा देती थी, उसको नफरत से देखती थी और इन लोगों के मन में हमारे प्रति कितना प्रेम है। यह सब सोच सोच कर मैं आत्मग्लानि से भरी जा रही थी। मेरा मन दुख और पश्चाताप से भर गया था।

तभी मेरी नज़र राजू के पैरों पर गई जो लंगड़ा कर चल रहा था। मैंने राधा से पूछा "राधा इसके पैर को क्या हो गया तुमने इलाज नहीं करवाया ?" राधा ने बड़े दुख भरे शब्दों में कहा मैडम इसके पैर का ऑपरेशन करवाना है जिसका खर्च करीबन ₹ 10000 रुपए है। मैंने और राजू के पापा ने रात दिन मेहनत कर के ₹5000 तो जोड़ लिए हैं ₹5000 की और आवश्यकता है। हमने बहुत कोशिश की लेकिन कहीं से मिल नहीं सके। ठीक है, भगवान का भरोसा है, जब आएंगे तब इलाज हो जाएगा। फिर हम लोग कर ही क्या सकते हैं?

तभी मुझे ख्याल आया कि राधा ने एक बार मुझसे ₹5000 अग्रिम मांगे थे और मैंने बहाना बनाकर मना कर दिया था। आज वही राधा अपने पल्लू में बंधे सारे रुपए हम पर खर्च कर के खुश थी और हम उसको, पैसे होते हुए भी मुकर गए थे और सोच रहे थे कि बला टली। आज मुझे पता चला कि उस वक्त इन लोगों को पैसों की कितनी सख्त आवश्यकता थी।

मैं अपनी ही नजरों में गिरती ही चली जा रही थी। अब मुझे अपने शारीरिक जख्मों की चिंता बिल्कुल नहीं थी बल्कि उन जख्मों की चिंता थी जो मेरी आत्मा को मैंने ही लगाए थे। मैंने दृढ़ निश्चय किया कि जो हुआ सो हुआ, लेकिन आगे जो होगा वह सर्वश्रेष्ठ ही होगा।

मैंने उसी वक्त राधा के घर में जिन जिन चीजों का अभाव था उसकी एक लिस्ट अपने दिमाग में तैयार की। थोड़ी देर में मैं लगभग ठीक हो गई। मैंने अपने कपड़े चेंज किए, लेकिन वह गाउन मैंने अपने पास ही रखा और राधा को बोला "यह गाऊन अब तुम्हें कभी भी नहीं दूंगी यह गाऊन मेरी जिंदगी का सबसे अमूल्य तोहफा है।" राधा बोली मैडम यह तो बहुत हल्की रेंज का है। राधा की बात का मेरे पास कोई जवाब नहीं था। मैं घर आ गई लेकिन रात भर सो नहीं पाई ।

मैंने अपनी सहेली के पति जो कि हड्डी रोग विशेषज्ञ थे, उनसे राजू के लिए अगले दिन का अपॉइंटमेंट लिया। दूसरे दिन मेरी किटी पार्टी भी थी। लेकिन मैंने वह पार्टी कैंसिल कर दी और राधा की जरूरत का सारा सामान खरीदा और वह सामान लेकर राधा के घर पहुंच गई। राधा समझ ही नहीं पा रही थी कि इतना सारा सामान एक साथ उसके घर मै क्यों लेकर गई। मैंने धीरे से उसको पास में बिठाया और बोला मुझे मैडम मत कहो मुझे अपनी बहन ही समझो। मैंने डॉक्टर से समय लिया है। शाम 7:00 बजे उसको दिखाने चलना है जिससे उसका ऑपरेशन जल्द से जल्द हो सके। राधा तो खुशी के मारे रो पड़ी लेकिन यह भी कहती रही कि "मैडम यह सब आप क्यों कर रही हैं" हम बहुत छोटे लोग हैं हमारे यहां तो यह सब चलता ही रहता है। वह मेरे पैरों में गिरने लगी। यह सब सुनकर और देखकर मेरा मन भी द्रवित हो उठा और मेरी आंखों से भी आंसू के झरने फूट पड़े। मैंने उसको दोनों हाथों से ऊपर उठाया और गले लगा लिया। मैंने बोला, बहन रोने की जरूरत नहीं है अब इस घर की सारी जवाबदारी मेरी है।

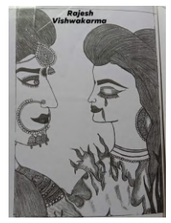
मैंने मन ही मन कहा, राधा तुम क्या जानती हो कि मैं कितनी छोटी हूं और तुम कितनी बड़ी हो। आज तुम लोगों के कारण मेरी आंखे खुल सकीं। मेरे पास इतना सब कुछ होते हुए भी मैं भगवान से और अधिक की भीख मांगती रही, मैंने कभी संतोष का अनुभव नहीं किया।

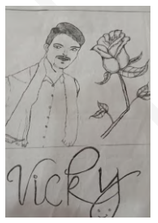
लेकिन आज मैंने जाना के असली खुशी पाने में नहीं देने में है।

मणि शंकर द्विवेदी
कुशीनगर ब्रांच
एम्प्लोयी आईडी - 13906
इनकी बात का शीर्षक है - **'दूरियाँ'**

इनकी बात का शीर्षक है - 'दूरियाँ'
अचानक से घर में आते-जाते कई बार हम टकरा जाते हैं घर में रखी किसी चीज से
तो ज़ेहन में सवाल उठता है
यह वस्तु कैसे आगे आ गई ?
या मैं ही आकलन नही कर पाया उचित दूरी का इसलिए टकरा गया ।
अफसोस होता है !
क्योंकि कभी हमको चोट लग जाती है या वो चीज़ टूट जाती हैं ।
जीवन में भी रिश्तों में सही दूरी का आकलन न कर पाना अफसोसजनक होता है। ये जान लेना जरुरी है कि कितना करीब से या दूर से निभाया जाए साथ रहने का ताल्लुकात, बिना नुकसान के ताकि अफसोस न हो नज़दीकियों का।
पर हम sorry बोलकर बचा सकते हैं उस नुकसान को
या सब कुछ ठीक हो जाएगा का दिलासा देके कर सकते है भरपाई,
पर दिलासा देने से टूटी हुई चीजें कहाँ जुड़ती हैं भला।
सही दूरियों का आकलन सिर्फ चीज़ों पर ही लागू नहीं होता बल्कि हमारे जीवन के हर रिश्ते पर भी लागू होता है।
धन्यवाद

राजेश विश्वकर्मा
EDOL
सीहोर – मध्य प्रदेश
एम्प्लोयी आईडी – 14214
इन्होने पेंसिल से यह खूबसूरत **स्केच** बनाएँ हैं:





अस्वीकरण: कृपया ध्यान दें कि इस कॉलम में छपी सभी रचनाएँ उस के निर्माता / लेखक की अपनी रचना है जिसकी जवाबदेही उनकी है। सत्या माइक्रोकैपिटल लिमिटेड ऊपर छपी सामग्री की सत्यता एवं उसके असल लेखक / निर्माता की ज़िम्मेदारी नहीं लेता है।

नोट: जगह की कमी के कारण जिन रचनाओं को इस संस्करण में जगह नहीं मिल पायी है, उनसे निवेदन है कि कृपया धैर्य बनाएँ रखें । हम आने वाले संस्करणों में उनकी रचनाओं को ज़रूर प्रकाशित करेंगे।
धन्यवाद

SATYA Ananya LLG Loan Product

Loan Amount	(Monthly Product) Instalment till 59 Days				IRR	Processing Fee @1,18%	Insurance Fee @1.5%	Hospi-Cash	Administr Active Fee	Consultation Fee @3% Inclusive	Total Deduction	Amount Transferred to Client's	Total Instalment
	Monthly												
	1st	2-17	Last	Total Interest									
	(Variable)	(Fixed)	(Variable)	(Variable)									
25,000	1,600	1,600	808	3,008	15%	295	375	450	1,750	750	3,620	21,380	18
30,000	1,900	1,900	1,351	3,651	15%	354	450	450	2,100	900	4,254	25,746	18
35,000	2,200	2,200	1,896	4,296	15%	413	525	450	2,450	1,050	4,888	30,112	18
40,000	2,500	2,500	2,438	4,938	15%	472	600	450	2,800	1,200	5,522	34,478	18
45,000	2,850	2,850	2,028	5,478	15%	531	675	450	3,150	1,350	6,156	38,844	18
50,000	3,150	3,150	2,571	6,121	15%	590	750	450	3,500	1,500	6,790	43,210	18

टारगेट क्लाइंट :- ऐसी महिलाएं जो अपना नया व्यवसाय शुरू करना चाहती हैं |

लोन का उदेश्य : - IGL (इनकम जनरेटिंग / आय सृजन)

लोन के लिए मापदंड :

- उधारकर्ता और सह – उधारकर्ता की उम्र 18-63 के बीच होनी चाहिए |
- प्रथम चक्र मैं लोन 25,000 से 40,000 के बीच ही दिया जायेगा तथा दुसरे चक्र में 50,000 तक दिया जा सकता है|
- यदि ग्रुप में 5 सदस्य भी हैं तो लोन दिया जा सकता है |
- ज्यादा से ज्यादा 5 ग्रुप को मिला कर एक सेंटर का निर्माण किया जा सकता है |
- लोन की अवधि 18 महीनों की है |
- क्लाइंट से 3 चेक के साथ – साथ NACH का फॉर्म भी भरवाना है |

केवाईसी डाक्यूमेंट्स (उधारकर्ता / सह – उधारकर्ता): -
नून्यतम कोई दो प्रमाण पहचान के लिए होना जरुरी है -

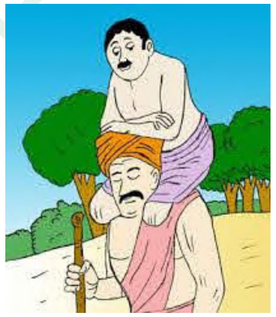
- उधारकर्ता और सह – उधारकर्ता का पहला केवाईसी डॉक्यूमेंट – आधार कार्ड
- उधारकर्ता और सह - उधारकर्ता का दूसरा केवाईसी डॉक्यूमेंट - बैंक पासबुक/ वोटर आईडी/ पैन कार्ड/ ड्राइविंग लाइसेंस/ मनरेगा के तहत राज्य सरकार जारी किया गया आईडी कार्ड

Limited Liability Loan Product (Monthly)

Loan Amount	(Monthly Product) Instalment till 59 Days				IRR	Processing Fee @1,18%	Insurance Fee @1.5%	HospiCash	Total Deduction	Amount Transferred to Client's	Total Instalment
	Monthly										
	1st	2-17	Last Instal	Total Interest							
	(Variable)	(Fixed)	(Variable)	(Variable)							
25,000	1,350	1,350	1,256	5,965	22.25%	295	500	600	1,395	23,605	24
30,000	1,600	1,600	452	7,252	22.25%	354	600	600	1,554	28,446	24
35,000	1,036	1,850	1,850	8,586	22.25%	413	700	600	1,713	33,287	24
40,000	2,100	2,100	1,564	9,864	22.25%	472	800	600	1,872	38,128	24
45,000	2,350	2,350	2,156	11,206	22.25%	531	900	600	2,031	42,969	24

- एक केंद्र के सभी ग्राहक 2 चक्र ऋण के लिए पात्र होंगे, भले ही 1 या अधिक ग्राहकों ने 20 वीं ईएमआई पूरी की हो
- जिन क्लाइंट्स को कोई एक भी किश्त नही दी है उन्हें भी इस प्रोडक्ट में कन्वर्ट किया जायेगा
- सभी लोन को नेट ऑफ के द्वारा क्लोज करके एक ही लोन में बदल दिया जायेगा (एलएलजी / एमटीएल / एसबीएल / सीडीएल / ईएल आदि)
- पूरा केंद्र अगले चक्र ऋण में परिवर्तित किया जाएगा
- ऋण का आकार 35K, 40K और 45 K होगा
- रीपेमेंट की अवधि 2 वर्ष है
- पूरा केंद्र अगले चक्र ऋण में परिवर्तित किया जाएगा
- इस उत्पाद में अवकाश का कोई प्रावधान नहीं है
- मौजूदा ऋणों की नेट-ऑफ के बाद संवितरण अधिकतम 20K होगा
- नेट-ऑफ के बाद शून्य भुगतान किए गए ग्राहक को संवितरण अधिकतम 10K होगा
- ताजा ग्राहक जोड़ 20% से अधिक नहीं होना चाहिए क्योंकि यह उत्पाद विशेष रूप से 2 चक्र ग्राहकों के लिए डिज़ाइन किया गया है
- यह उत्पाद असम के लिए लागू नहीं है

प्रेरक कहानी - दृष्टि और शक्ति का सामंजस्य



एक गाँव में दो मित्र रहते थे एक अंधा और एक लंगड़ा। दोनों के ही घर-परिवार वाले नहीं थे। गाँव के बाहर एक पीपल का पेड़ था। दोनों उसी के नीचे रहते थे। गाँव वाले उन दोनों से बहुत प्रेम करते थे क्योंकि कोई कुछ काम करने को कहता तो, दोनों मित्र मिलकर कर देते थे। गाँव का हर व्यक्ति उन दोनों को सुबह-शाम कुछ खाने को दे देता था। दोनों आपस में मिल-जुलकर प्यार से खा लेते थे। धीरे-धीरे समय बीतता गया और सावन का महीना आ गया और बारिश होने लगी। कई सालों बाद इस बार बारिश ऐसी होने लगी कि रुकने का नाम ही नहीं ले रही थी। लगातार सात दिनों तक बारिश होती रही। गाँव पानी से डूबने लगा। गाँव में त्राहि- त्राहि मच गई। गाँव छोड़कर लोग भागने लगे।

अन्धे ने लंगड़े से कहा – भाई, ये आवाज कैसी आ रही है। लंगड़े ने कहा कि गाँव में पानी भरने की वजह से लोग गाँव छोड़कर जा रहे है।

तब अन्धे ने कहा कि, हम दोनों को भी यहाँ से जाना चाहिए। गाँव वालों से बोलो कि वो हमें भी लेकर चलें। हमने गाँव वालों की बहुत मदद की है, अतः गाँव वाले हम दोनों को गाँव से बाहर सुरक्षित जगह ले जाने में ज़रूर मदद करेंगे। लंगड़े ने अपने मित्र के कहे अनुसार गाँव के लोगों से मदद माँगी, परन्तु किसी ने भी उन दोनों असहाय बेचारों की मदद नहीं की। दोनों बेचारे उन मतलबी गाँव वालों की इस बात पर बहुत दुखी हुयें।

लंगड़ा बेचारा रोते गिड़गिड़ाते हुए गाँव के लोगों से बोला, भाई मुझे लेकर जाने में आप लोगों को तकलीफ हो सकती है। परन्तु मेरे अंधे मित्र को ले जाने में तो कोई तकलीफ नहीं होगी। तो कृपया करके मेरे इस अंधे मित्र को लेकर चले जाएँ।तभी अँधा मित्र अपने लंगड़े मित्र की इस बात को सुनकर रोने लगा और बोला कि मैं यही तुम्हारे साथ इस बाढ़ में डूबकर मर जाउँगा, किन्तु तुम्हें अकेले यहाँ छोड़कर नहीं जाउँगा। यह बात सुनकर लंगड़ा भी रोने लगा और फिर दोनों एक दुसरे को गले लगकर रोने लगें।

इसी बीच बिजली की गड़गड़ाहट और बारिश बहुत तेज होने लगी। गाँव के सभी लोग गाँव छोड़कर चले गए थे। और ये दोनों बेचारे इस दुःख भरे समय में अपनी अंतिम घड़ी का इंतज़ार करने लगे। तभी लंगड़ा मित्र अंधे मित्र से कहने लगा कि मैं अपने पैरों से चल नही सकता था, लेकिन भाई तुम उनके साथ चले जा सकते थे। वो तुम्हें बस रास्ता बताते जाते और तुम उसी रास्ते उनके साथ सुरक्षित जगह पहुँच जाते, जिससे तुम्हारी जान बच जाती।

तभी अचानक अंधे ने खुश होते हुए लंगड़े से कहा कि भाई अब हम दोनों की भी जान बच जाएगी।

लंगड़े ने कहा वो कैसे?

अंधे ने कहा – भाई तुम नहीं चल सकते लेकिन मैं तो चल सकता हुँ न।

मतलब? – लंगड़े के कहा।

फिर अंधे ने कहा – तुम मेरे कंधे पर बैठ जाओ और फिर इशारे से तथा बोलकर सुरक्षित रास्ते की तरफ चलने में तुम मेरी मदद करना। जिससे हम दोनों यहाँ से सुरक्षित जगह चले जायेंगे।

लंगड़ा अंधे की बात को समझ गया और फिर अंधे के कधें पर बैठकर, उसकी बताई बात के अनुसार, अंधे को मार्गदर्शन देने लगा। अंततः वो दोनों मित्र सकुशल सुरक्षित स्थान पर पहुँच गए। उन दोनों दोस्तों ने चाहे दुःख हो या सुख हो, वे हमेशा एक साथ एक – दुसरे की भलाई सोचते थे। समझदारी, ईमानदारी, प्यार और घनिष्ठ मित्रता के बल पर उन दोनों की जान बच गई।

इस कहानी का संदेश सोचा जाये, तो यह दिखता है कि लंगड़े दोस्त के पास "दृष्टि" है, लेकिन उसके पास "शक्ति" नहीं है, और अंधे दोस्त के पास "शक्ति" है, लेकिन "दृष्टि" नहीं । अत: दोनों ही अलग - अलग अधूरे और बेकार है, लेकिन आपसी सामंजस्य के कारण वे सफल हो जाते हैं।
ठीक यही अवस्था परिवार के "बुजुर्ग" और "युवा" के साथ है। परिवार के "बुजुर्ग" के पास "ज्ञान और अनुभव की दृष्टि" होती है, इसलिए वह जानता है कि बेहतर सफलता के लिये क्या और कैसे करना है । लेकिन उस "बुजुर्ग" में "कर्म करने की शक्ति नहीं होने से वह लंगडे की तरह" होता है। जबकि, परिवार के "युवा" के पास "कर्म करने की शक्ति" होती है, लेकिन बिना अनुभव के वह "अपनी शक्ति" का सही उपयोग नहीं कर पाता ।
जिस किसी परिवार में "बुजुर्ग की दृष्टि" और "युवा की शक्ति" में दोस्ती हो जाती है और वे मिलकर एक साथ चल देते हैं तब वह परिवार सफलता के परचम फहरा देता है।

क्लाईंट स्टोरी

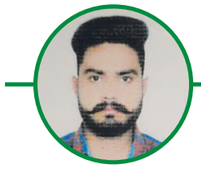
रानी देवी, बेगूसराय अंबरी (बिहार)

रानी देवी, एक 35 वर्षीय महिला हैं जो बिहार के बेगूसराय अंबरी में अपने पति एवं तीन बच्चों के साथ रहती हैं। बहुत प्रयत्न करने पर भी, यह दंपत्ति अपने परिवार की सभी जरूरतें पूरा करने में असमर्थ था। रानी के पति साइकल पर कपड़े बेचने का काम करते थे परंतु दिन भर की मेहनत के बाद भी इतना नहीं जुटा पाते थे जिससे उनकी आजीविका की सभी जरूरतें पूर्ण हो सकें। अपने पति की मदद हेतु एवं अपने बच्चों के लिए एक अच्छे भविष्य का सपना लिए रानी ने भी अपने एक रिश्तेदार से कुछ पैसे उधार लेकर एक चूड़ियों की दुकान खोली पर वह पर्याप्त नहीं थी। एक शाम, गाँववालों के साथ बातचीत करते हुये उन्हे सत्या माइक्रोकैपिटल के बारे में पता चला, जो ग्रुप लोन के माध्यम से उनके क्षेत्र के लोगों के सामाजिक एवं आर्थिक उत्थान के प्रति प्रयासरत थी। क्षेत्र के लोगों के सामाजिक एवं आर्थिक उत्थान के प्रति प्रयासरत थी।

अपने पति के साथ वित्तीय सहायता की आवश्यकता के बारे में परस्पर चर्चा करने के बाद, रानी ने 35000 रुपये का ऋण लेने का फैसला किया। एक स्थिर व्यवसाय वृद्धि की अपेक्षा में, उसने अपनी चूड़ी की दुकान के विस्तार में इस पैसे का निवेश किया। सब कुछ बहुत सुचारू रूप से चल रहा था जब तक कि COVID-19 ने लोगों के सामान्य जीवन को प्रभावित नहीं किया। जैसे ही सरकार ने घातक महामारी से निपटने के लिए पूरे देश में लॉकडाउन की घोषणा की, समय जैसे पलट सा गया। अपने परिवार की बुनियादी जरूरतों को पूरा करने, अपनी दुकान चलाने और अपने ऋण की किश्तों को चुकाने के लिए रानी जैसे अकेली पड़ गयी थी और आगे क्या करना है, इसके बारे में उसे कुछ सूझ नहीं रहा था। सत्या के EDO के साथ उसके अच्छे तालमेल को ध्यान में रखते हुए, उसने उनसे परामर्श लेने का विचार किया और अपनी दुविधा को साझा किया। संबंधित EDO से RBI के लोन मोरेटोरियम सुविधा के बारे में जागरूकता प्राप्त करने के बाद, रानी ने इस सुविधा का लाभ उठाने का फैसला किया।

अपने जीवन की इस परिस्थिति में जब उसे यह महसूस हुआ कि वह अपने परिवार की उम्मीदों पर खरा नहीं उतर पाएगी, रानी अपने विचार साझा करते हुये कहती हैं, "मैं खुद को भाग्यशाली मानती हूँ कि मैंने सत्या को चुना। शुरुवात में, मैं अपनी समस्याओं को EDO के साथ साझा करने में संकोच कर रही थी लेकिन मुझे यह जानकर आश्चर्य हुआ कि उनका ध्यान अपने ऋण की EMI एकत्र करने से ज़्यादा, हमारे हित की ओर केंद्रित है। अनेकों बार मुझे सत्या के अधिकारियों की ओर से फोन आया, यह जानने हेतु कि हम अपने जीवन की मूलभूत आवश्यकताओं को किस प्रकार पूरा कर रहे हैं। इतना ही नहीं, बल्कि उन्होंने मुझे यह भी आश्वासन दिया कि किसी भी आपातकालीन स्थिति में, सत्या एक परिवार की तरह मेरे साथ खड़ी है। इससे न केवल मेरा मनोबल बढ़ा, बल्कि मेरा आत्मविश्वास भी बढ़ा। साथ ही, लगातार समय अंतराल पर, सत्या के अधिकारियों ने मुझे सरकार के अंत से की गई किसी महत्वपूर्ण वित्त या अर्थव्यवस्था से संबंधित घोषणाओं के बारे में जानकारी दी। COVID-19 के बारे में, न केवल मुझे बल्कि मेरे सभी परिवार के सदस्यों को भी स्पष्ट दिशानिर्देश और आवश्यक एहतियाती उपाय साझा किए गए। सत्या ने इस दौरान किसी भी प्रकार के स्वास्थ संबंधी मामलों के लिए टेलीफोन के माध्यम से डॉक्टरों से परामर्श करना हमारे लिए संभव बनाया। सत्या की ये सभी छोटी-छोटी बातें हमें मूल्यवान महसूस कराती हैं। मुझे याद है हमारे EDO ने कहा था - दीदी जान है, तो जहान है। आप सेहत सलामत रखें, बाकी सब संभल जाएगा। जब किसी को इस तरह का समर्थन दिया जाता है तो किसका हौंसला मजबूत नहीं होता? मैं, सत्या के इन अथक प्रयासों और सहयोग के लिए उन्हें हार्दिक धन्यवाद देती हूं। वे जो भी हमारे लिए कर रहे हैं, वह अत्यंत ही सराहनीय है।

मन की बात



गुरप्रियार सिंह
एम्प्लोयी आईडी: 14017, पटियाला ब्रांच

सत्या मेरी पहली कंपनी तो नहीं पर अब तक मैंने जितनी भी कंपनियों में काम किया है, सत्या उन सबसे बेहतर कंपनी है। इस कंपनी में मेहनत और लगन को हमेशा सराहा जाता है। सत्या हमेशा अपने स्टाफ का ध्यान रखती है। यहाँ विभिन्न कार्यक्रम भी होते रहते हैं जिससे स्टाफ में जोश भरा रहता है। जैसे विहंगम कार्यक्रम अपने आप में एक उमंग लेकर आता है। सत्या का माहौल कुछ ऐसा है कि यहाँ काम करने में मजा आता है, बोरियत नहीं होती है। यहाँ पर सभी को परिवार की तरह मानते हैं। यह बात ही सत्या कंपनी को सबसे अलग बनाती है।

नबज्योति डेका
एम्प्लोयी आईडी: 13998 , गुवाहाटी ब्रांच

मुझे यह बताते हुए बहुत ही ख़ुशी हो रही है कि मैं यहाँ नया एम्प्लोयी था लेकिन यहाँ काम करके मुझे बहुत कुछ सीखने को मिला है। हमारे BH और स्टाफ बहुत ही सपोर्टिव हैं। सभी ने मेरी काम सीखने में बहुत मदद की और मुझे गाइड भी किया। मुझे नया समझकर कभी डाँटा नहीं बल्कि मेरी गलतियों को बताया और सही तरीके से समझाया भी।

आशीष सेकिया
एम्प्लोयी आईडी: 13493, जोरहट ब्रांच

मैं पहले भी काफी समय तक माइक्रोफाइनेंस सेक्टर से जुड़ा रहा हुँ। काम एक ही तरीके का होता है लेकिन यहाँ सभी एक-दूसरे को बहुत सम्मान देते हैं। कभी कोई समस्या आती है तो अनुभवी लोगों से अच्छा रेस्पॉन्स मिलता है। मैं भविष्य में भी सत्या के साथ जुड़ा रहना चाहुँगा।

ग्राहक सुरक्षा सिद्धान्त

ग्राहक सुरक्षा सिद्धान्त क्या है और क्यूँ ज़रूरी है?

ग्राहक सुरक्षा सिद्धांत उस देखभाल के मानक को स्पष्ट करते हैं जो ग्राहकों को वित्तीय सेवा प्रदाताओं के साथ व्यापार करते समय प्राप्त करने की अपेक्षा करनी चाहिए। ग्राहक सुरक्षा के सात सिद्धान्त होते हैं और एक जिम्मेदार वित्तीय सेवा प्रदाता को ग्राहको को वित्तीय सेवा प्रदान करते वक़्त इन सातों सिद्धांतों का नैतिकता से पालन करना चाहिए ताकि व्यवसाय को प्रभावी बनाया जा सके और ऐसा करते वक़्त किसी भी स्टेज पर ग्राहकों के हित का हनन न हो। यह सात सिद्धान्त इस प्रकार हैं:

1. उपयुक्त उत्पाद डिज़ाइन और वितरण - सत्या उत्पादों और वितरण चैनलों को डिजाइन करने के लिए पर्याप्त देखभाल करता है जिससे हमारे ग्राहकों को कोई नुकसान नहीं पहुंचे। उत्पादों और वितरण चैनलों को ग्राहक विशेषताओं के साथ डिज़ाइन किया जाता है।
2. अधिक कर्जभार से रोकथाम - सत्या क्रेडिट प्रक्रिया के सभी चरणों में पर्याप्त जांच करता है ताकि यह निर्धारित किया जा सके कि ग्राहकों के पास ऋणग्रस्त होने के बिना चुकाने की क्षमता है।
3. पारदर्शिता - सत्या स्थानीय भाषा में स्पष्ट, पर्याप्त और सामयिक जानकारी का संचार करता है जिसे ग्राहक समझ सकते हैं ताकि ग्राहक सही निर्णय ले सकें।
4. जिम्मेदार मूल्य निर्धारण - मूल्य, नियम, और शर्तें इस तरह से सेट की जाती हैं कि ग्राहकों के लिए सस्ती हो और कंपनी को भी इससे कोई हानि न पहुंचे।
5. ग्राहक के साथ उचित और सम्मानजनक व्यवहार - सत्या ग्राहकों के साथ उचित और सम्मानपूर्वक व्यवहार करता है। हम भेदभाव नहीं करते। सत्या भ्रष्टाचार और अपमानजनक उपचार का पता लगाने और उसे ठीक करने के लिए पर्याप्त सुरक्षा उपाय सुनिश्चित करता है।
6. ग्राहक डाटा की गोपनीयता - व्यक्तिगत ग्राहक डेटा की गोपनीयता का सम्मान स्थानीय कानूनों और नियमों के अनुसार किया जाता है और इसका उपयोग केवल उन उद्देश्यों के लिए किया जाता है जिस उद्देश्य से ये जानकारियाँ एकत्र की गई थीं और वह भी ग्राहक की सहमति के साथ।
7. ग्राहक शिकायत निवारण तंत्र - सत्या के पास ग्राहकों की शिकायतों और समस्या समाधान के लिए समयबद्ध और उत्तरदायी तंत्र हैं और समस्याओं को हल करने एवं उत्पादों और सेवाओं को बेहतर बनाने के लिए उनका उपयोग किया जाता है।

सत्या जैसी जिम्मेदार संस्था के कर्मचारी होने के नाते हमारा यह फर्ज़ है कि हम सभी इन ग्राहक सुरक्षा सिद्धांतों का सख्ती से पालन करें तभी हम एक मजबूत एवं सतत कंपनी की नीव रख पाएंगे।

नयी शाखाओं का उद्घाटन

आप सभी को यह बताते हुये हमे बहुत हर्ष हो रहा है कि कोविड – 19 जैसी महामारी के बीच भी आपकी कंपनी सत्या माइक्रोकैपिटल ने चार राज्यों में 18 नयी शाखाओं का शुभारंभ किया है।

ये शाखाएँ इस प्रकार हैं:

राज्य	शाखा
गुजरात	गोधरा
हिमाचल प्रदेश	कांगरा
	हमीरपुर
	मंडी
झारखंड	राजधनवर
	कोडरमा
	गिरिडीह
	जापला
	गढ़वा
	डाल्टनगंज
कर्नाटक	हुनसुर
	तारीकेर
	हसन
	कल्बुर्गी
	बिदर
	रायचूर
	रामनगर
	गुब्बी

Workplace

वर्कप्लेस फेसबुक द्वारा विकसित एक एंटरप्राइज कनेक्टिविटी प्लेटफॉर्म है जो ग्रुप, इंस्टेंट मैसेजिंग और न्यूज फीड जैसे टूल्स की मदद से एक संस्था के सभी कर्मचारियों को एक साथ जोड़े रखता है।

सत्या ने यह प्लैटफ़ार्म अपने कर्मचारियों को एक साथ जोड़े रखने के लिए ही लिया है। इसलिए आप सभी कर्मचारियों से विनती है कि वर्कप्लेस पर अकाउंट बनाकर, जानकारियाँ एक दूसरे के साथ साझा करने हेतु इसका अधिक से अधिक इस्तेमाल करें।

लॉगिन करने की प्रक्रिया:

जैसे ही कोई कर्मचारी कंपनी के साथ जुड़ता है, कंपनी द्वारा उसका एम्प्लोयी कोड़ गेनेरेट किया जाता है एवं उसे कंपनी एक CUG नंबर भी प्रदान करती है। नए कर्मचारी को अपना वर्कप्लेस अकाउंट एक्टिवेट करवाने हेतु, अपना CUG नंबर अपने एम्प्लोयी कोड के साथ स्टेट आईटी को भेजना होता है। स्टेट आईटी द्वारा हैड ऑफिस आईटी विभाग को यह अनुरोध भेजा जाता है जहां से एक एक्सैस कोड़ जेनेरेट किया जाता है और वापस से स्टेट आईटी को भेजा जाता है जिसकी मदद से कर्मचारी पहली बार वर्कप्लेस पर लॉगिन कर अपना पासवर्ड सेट कर सकता है और मेम्बर बन सकता है। इसके पश्चात वह किसी भी लैपटाप या मोबाइल एप के जरिये पासवर्ड का प्रयोग कर अपना वर्कप्लेस अकाउंट एक्सैस कर सकता है।

इस पत्रिका को और भी मनोरंजक बनाने हेतु आपके लिए हम यह quiz लेकर आए हैं। यहाँ आपसे कुछ प्रश्न पूछे जाएंगे जिनके उत्तर इसी संस्करण में ही कहीं छिपे हुये हैं । अपने जवाब हमें इस email पर भेजें: jyoti.sharma@satyamicrocapital.com

प्रश्न इस प्रकार हैं :

1) फनकार कॉलम के स्केच आर्टिस्ट का नाम बताइये?
2) 'मदर ऑफ इंडियन माइक्रोफ़ाइनेंस' किसे कहा जाता है?
3) सत्या का फ़ाउंडेशन डे किस दिन मनाया जाता है?

सभी उत्तर सही देने वाले प्रतिभागी का नाम उसके पद, ब्रांच, एम्प्लोयी आईडी एवं उसके चित्र के साथ अगले संस्करण में प्रकाशित किया जाएगा । तो जल्द से जल्द अपने जवाब हमें भेजें और पत्रिका में अपने लिए स्थान बनाएँ ।

SATYA MicroCapital Ltd.

Winner: Previous Quiz

संजय शर्मा
एम्प्लोयी कोड: 10125
ब्रांच लीडर
करनाल, हरयाणा

Winter Tips

सर्दी के मौसम के साथ ही छोटी-मोटी बीमारियों जैसे खांसी, जुकाम और पेट से जुड़ी तकलीफों की शुरुआत भी हो जाती है। जी हां इम्यूनिटी कमजोर होने के कारण मौसम में बदलाव के साथ ही हम सभी को जुकाम और खांसी बहुत ज्यादा परेशान करता है। इस समय कोरोना के प्रभाव से बचने के लिए भी आपकी इम्युनिटी का स्ट्रांग होना जरुरी है। सर्दी जुकाम के अलावा पेट से जुड़ी तकलीफें भी बहुत ज्यादा परेशान करती हैं। ऐसा खाना ठीक से हजम न होने, बहुत ज्यादा ऑयली खाने और ठंड के कारण पानी कम पीने से होता है। पानी कम पीने से बॉडी अच्छे से डिटॉक्स नहीं होती है और पेट में दर्द की शिकायत होने लगती है। ऐसे में सर्दियों का मौसम उनके लिए मुसीबत बन जाता है। अगर आप भी सर्दियों में ऐसी छोटी-मोटी समस्याओं से परेशान रहते हैं तो आपको परेशान होने की जरूरत नहीं क्योंकि ये टिप्स अपनाने से आप सर्दियों में बीमार नहीं पड़ेंगे।

स्वास्थ्य संबंधी टिप्स:

1.

ऑयली फूड खाने से बचें – सर्दियों में हम नॉर्मल दिनों की तुलना में ज्यादा ऑयली खाने लगते हैं। यूं तो ऑयली फूड खाना किसी भी मौसम में हेल्थ के लिए अच्छा नहीं होता है, लेकिन सर्दियों में ऑयली खाना अच्छे से हजम नहीं होता है और इससे आपका वजन भी तेजी से बढ़ सकता है। क्योंकि सर्दी के कारण ज्यादातर लोग वॉक और एक्सरसाइज को अपने रुटीन में शामिल नहीं करते हैं। हालांकि सर्दी के मौसम में गर्मागर्म ऑयली खाना अच्छा लगता है लेकिन आपको बैलेंस माला में ही खाना चाहिए।

2. **फाइबर से भरपूर फूड खाएं** - सर्दी के मौसम में फाइबर युक्त फूड्स जैसे सेब, नाशपाती, जामुन, बीन्स, दाल, ग्रीन वेजिटेबल और साबुत अनाज ज्यादा से ज्यादा माला में खाना चाहिए। क्योंकि इस मौसम में डाइजेशन कमजोर हो जाता है और फाइबर युक्त आहार खाने से पाचन तंत्र सही बना रहता है और पेट स्वस्थ रहता है। साथ में आपको भूख भी कम लगती है।

3. **ढेर सारा पानी पीएं** - सर्दियों में प्यास कम लगने के कारण ज्यादातर लोग बहुत कम पानी पीते हैं और कुछ लोग तो दिनभर में सिर्फ 1 या 2 गिलास पानी ही पीते हैं। लेकिन इससे आपका पेट खराब हो सकता है। जी हां सर्दियों में हम तली हुई चीजें तो बहुत सारी खा लेते हैं जिससे पेट में टॉक्सिन जमा हो जाते हैं। इन्हीं टॉक्सिन के कारण पेट खराब होता है। लेकिन अगर हम दिन में कम से कम 1 लीटर पानी पी लेते हैं तो ये टॉक्सिन बॉडी से बाहर निकल जाते हैं। इसलिए आपको सर्दियों में भी अपनी बॉडी को हाइड्रेट रखना चाहिए। इसके लिए आपको पानी के अलावा मौसमी फलों के जूस को भी अपनी डाइट में शामिल करना चाहिए।

4. **रोजाना हर्बल टी पीएं** - बॉडी को गर्म रखकर आप जुकाम और खांसी जैसी सर्दियों में होने वाली आम प्रॉब्लम्स से बच सकते हैं। इसलिए इस मौसम में बॉडी को अंदर से गर्म रखना बेहद जरूरी होता है। यूं तो सर्दियों में लोग खुद को गर्म रखने के लिए कॉफी और चाय पीते हैं लेकिन आपको इसकी जगह हर्बल टी लेनी चाहिए। हर्ब्स से भरपूर होने के कारण हर्बल टी आपको सर्दी-जुकाम से राहत देने के साथ-साथ आपके पेट को भी स्वस्थ रखेगी। इसलिए सर्दियां शुरू होते ही रोजाना 1 कप हर्बल टी पीने की आदत डाल लें।
योगा या एक्सरसाइज करें - हेल्दी और फिट रहने के लिए एक्सरसाइज करना बेहद जरूरी होता है। आप सर्दियों में खुद को फिट रखने के लिए योग कर सकती हैं। जी हां इससे शरीर दुरुस्त बना रहता है, सर्दियों के आलस भरे दिन में आप खुद को एक्टिव महसूस करती हैं और सर्दियों में कोई भी रोग आपको परेशान नहीं करते हैं। आप चाहे तो योग के अलावा एक्सरसाइज भी कर सकती हैं या आप पार्क में जाकर वॉक भी कर सकती हैं।

ब्यूटी टिप्स:

1. सर्दियों में स्किन काफी रूखी और बेजान हो जाती है। इसके लिए जरूरी है कि विटामिन ई युक्त मॉस्चराइज़र लगाया जाए। चेहरे को साफ पानी से धोएं और रोजाना रात को और दिन में 3-4 बार अच्छा मॉस्चराइज़र लगाएं।

2. सर्दियां आते ही लोग गरम पानी से नहाने लगते हैं, लेकिन ध्यान रखें कि पानी ज्यादा गरम ना हो वरना उससे त्वचा रूखी हो जाती है।

3. सर्दियों में साबुन का प्रयोग कम से कम करें। त्वचा अगर रूखी है तो

स्क्रब करना भी बंद कर दें क्योंकि इससे त्वचा पर मौजूद Pores तो खुल जाएंगे लेकिन त्वचा भी रूखी हो जाएगी। स्क्रब तभी करें अगर स्किन ऑयली है ताकि इससे स्किन का ऑयल कम हो सके।

4. सर्दियों में त्वचा को जानदार और कोमल बनाने के लिए दही और चीनी को मिक्स कर अच्छी तरह से चेहरे पर लगाएं और थोड़ी देर सूखने दें।इसके बाद हल्के हाथों से मसाज करें और फिर गुनगुने पानी से धो लें।

5. गर्मियों में तो लोग अक्सर सनस्क्रीन का इस्तेमाल करते हैं लेकिन सर्दियों में इसकी जरूरत नहीं समझते, जबकि सूरज की किरणें सर्दियों में स्किन को सबसे ज्यादा नुकसान पहुंचाती हैं। अक्सर लोग धूप सेंकते हैं और उसकी वजह से स्किन टैनिंग तो होती ही है वो बेजान भी हो जाती है। इससे बचने के लिए जरूरी है कि सर्दियों में सनस्क्रीन का यूज किया जाए।

6. सर्दी हो या गर्मी, खूब पानी पीएं ताकि शरीर में पानी की कमी ना हो। पानी पर्याप्त माला में रहेगा तो स्किन डेड नहीं होगी और ग्लो हमेशा रहेगा।

7. स्किन को कोमल और स्वस्थ रखना है तो नारियल तेल का इस्तेमाल करें। नारियल का तेल सिर्फ बालों के लिए ही उपयोगी नहीं है बल्कि इससे रोजाना नहाने से एक घंटे पहले शरीर और चेहरे की मालिश करें और फिर नहाएं। स्किन कभी रूखी नहीं होगी।

8. ग्लिसरीन, नींबू और 3-4 बूंद गुलाबजल मिलाकर एक मिश्रण बना लें और इसे एक शीशी में भरकर रख लें। रोजाना इस मिश्रण को रात को सोने से पहले चेहरे और शरीर पर लगाएं और सुबह उठकर हल्के गुनगुने पानी से नहा लें।

9. चाहे कोई भी मौसम हो त्वचा का ख्याल रखना है तो इसके लिए सबसे ज्यादा जरूरी है कि संतुलित खाना खाया जाए। रोजाना पर्याप्त पानी पीएं। मौसमी फल और सब्जियां खाएं। सर्दियां हैं तो खूब गाजर, पालक, मेथी, सरसों, नींबू जैसी चीजें खाने में शामिल करें। जूस पीएं।

10. एक बेसिक चीज जिसका ध्यान रखना चाहिए वो यह कि सर्दियों में अपनी स्किन को दस्ताने, स्वेटर और स्कार्फ जैसी गरम चीजों से कवर रखें। पैट्रोलियम जैली, बॉडी बटर लगाएं ताकि स्किन की नमी बरकरार रहे और वो फटे नहीं।

सेफ़्टी टिप्स:

1. अपने वाहन की हैड लाइट हमेशा लो बीम पर रखें। कुहासे में हाइ बीम से लाइट प्रतिबिंबित होकर आँखों में लगती है जिससे चालक को वाहन चलते वक़्त परेशानी होती है।
2. वाहन की गति धीमी रखें । कोहरे मे यदि आपकी गति धीरे है तो अचानक आने वाले खतरे से निपटने का आपके पास पर्याप्त समय होगा । अगर गति तेज़ है और अचानक ब्रेक मारना पड़ जाये तो मुश्किल हो सकती है और टकराने की संभावना अधिक हो सकती है ।
3. अपने कान में इयरफोंस लगा कर गाने सुनते हुये वाहन न चलाएं । ऐसे वाहन जिनको घने कोहरे की वजह से देखा जाना मुश्किल हो सकता है ऐसे वाहनों का पता आवाज़ के माध्यम से लगाया जा सकता है ।
4. अपनी लेन में ही गाड़ी चलाएं ।
3. इंडिकेटर का इस्तेमाल करें ।
4. चार पहिया वाहन चलते वक़्त अपनी गाड़ी के शीशे साफ रखें ।
5. ओवरटेक न करें ।
6. वाहनों के बीच निर्धारित दूरी बना कर चलाएं ।
7. वाहन चलते वक़्त पूरा ध्यान सड़क पर ही रखें ।

अपनी सेहत एवं जान का खास ख़्याल रखें । बड़े बुजुगों ने क्या खूब कहा है – जान है तो जहान है।

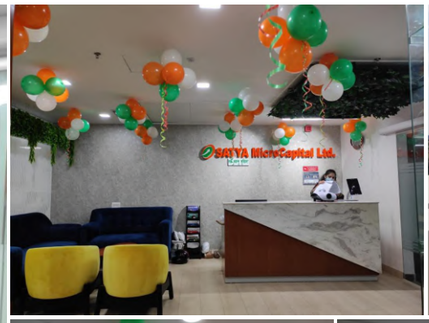
COVID - 19 (कोरोना वाइरस) से बचाव के उपाय

Life @ SATYA

Pooja

Covid-19 Test

Independence Day Celebrations



New Branch Opening

Employee Farewell

Birthday Celebrations

Toll Free Number : 1800-102-5644
Phone : (+91-11) 49724000
Web : www.satyamicrocapital.com
E-mail : info@satyamicrocapital.com
Fax : (+91-11) 49724051
Office Address : 519,5th Floor, DLF Prime Towers,
Okhla Industrial Area , Phase-1,
Delhi- 110020, INDIA