

How to Talk to Anyone book summary in Hindi

दोस्तो, इस किताब में दिए 92 tricks को parts में बाँटा गया है। आइये पढ़ते हैं।

Part 1: बिना एक भी शब्द बोले दूसरे का ध्यान अपनी ओर कैसे खींचे?

इस part में 10 techniques दी गयी हैं। जो आप शुरू के सिर्फ दस सेकंड में use करके सामने वाले को impress कर सकते हैं।

1) Flooding smile

जैसे ही आप किसी से मिलते हैं, पहले दो मिनट तक उन्हें गौर से देखें (घूरना नहीं है)। फिर उन्हें एक लम्बी – चौड़ी **smile** दें। इसे ही **flooding smile** कहते हैं।

इस से सामने वाला भी आपको देखकर smile करेगा। क्योंकि smile contagious होती है। इस से आपका उसके साथ instant connection बन जायेगा।

2) Use your eyes

सामने वाले से हमेशा आँखें मिलाकर बात करें। इस से आप उसे **confident** नजर आयेंगे।

3) Sticky Eyes – अगर आप किसी झिझक की वजह से सामने वाले से आँखें नहीं मिला पाते हैं, तो इस तकनीक का इस्तेमाल कर सकते हैं।

सबसे पहले imagine करें कि आपकी आँखों में गोंद (glue) लगी हुई है । अब उन्हें सामने वाले कि आँखों से चिपका कर रखें।

4) Epoxy Eyes – आप जिसे impress करना चाहते हैं, उस से आँखें मिला कर बात करें। अगर कोई और भी उनसे बात करने लगता है। तब भी आप उन्हें ही देखें। लेकिन थोड़ी सावधानी भी बरतें।

इस से उन्हें लगेगा कि आप उन्हें अपना दोस्त मान रहे हैं । वह भी आपको ज्यादा ध्यान देंगे।

5) Body Posture – अपने चलने और खड़े होने के अंदाज पर भी ध्यान दें। आपका सिर सीधा तना हुआ होना चाहिए। कंधे थोड़े पीछे की ओर और पेट सीधा रखें।

इस से आप काफी confident और आकर्षक नजर आयेंगे।

6) Big Baby – सामने वाले को बड़े बच्चे की तरह देखें। इस से आप प्रेम और सौहार्द से भर जायेंगे। और उस से बहुत जिंदादिली से बात करने लगेंगे।

7) Old friend technique – अजनबी से बात करने में झिझक हो रही हो तो ऐसा सोचें कि वह आपका कोई पुराना दोस्त है। फिर उस से उसी अंदाज में गर्मजोशी के साथ मिलें। जैसा आप अपने दोस्तों से मिलते हैं।

सामने वाला भी आपको उसी अंदाज में मिलने पर मजबूर हो जायेगा।

8) Don't Fidget – बात करते हुए बेचैनी और उत्तेजना न दिखाएँ। इधर -उधर खुजली भी न करें। इस से सामने वाला आपको गँवार समझेगा और उसका आपसे बात करने में कोई interest नहीं रहेगा।

9) सामने वाले की body language को note करते रहें। अगर आपकी बातों से वह ऊब रहा हो तो topic change करके उसके interest की बात करें।

10) अगर आपको किसी से बात करने का confidence नहीं हो रहा हो तो imagine करें कि आप कोई celebrity या अच्छे speaker हैं। आपका brain वैसा ही हो जायेगा। और आपको बात करने में काफी आसानी होगी।

Part 2: Small Talk – गप्प -शप्प



How to Talk to Anyone book summary in Hindi)

11) सामने वाले के mood को match करें। अगर वो गंभीर है तो आप भी गंभीरता से बात करें। अगर वो मजाक के मूड में है तो आप भी मजाक करें।

Communication Skill Book Summery [Faizan Ali]

एकदम से बहुत ही ज्यादा literature या philosophy से भरी बातें न शुरू कर दें। पहले किसी interesting news या ताजा घटना पर बात करें।

12) कुछ ऐसा पहने कि लोग खुद आकर पूछें कि यह क्या है ? या कहाँ से लिया है ? अगर दूसरे ने ऐसा किया है तो आप भी उस से इस बारे में पूछ सकते हैं।

13) जिस से आपको बात करनी हो उसके बारे में पहले दूसरे से पूछ लें। उसके interest के बारे में पहले ही जान लें। इस से बात करने में आसानी होगी।

14) अगर कोई किसी दूसरे से बात कर रहा हो और आपको उस से बात करनी है तो बोलें – Excuse me, मैंने आपको बोलते हुए सुना – और फिर बात शुरू कर दें। इस से दूसरा आपसे बात करने में interested हो जायेगा।

15) कोई पूछे कि आप कहाँ से हो, तो कभी भी एक word का answer देकर चुप न हो जाएँ। पूछें क्या आपको पता है भारत का मिनी स्विट्ज़रलैंड कहाँ है या झीलों का शहर कौन सा है – इस तरह कुछ wit और suspense के साथ बताएँ। बोरिंग लगने वाले question का भी interesting उत्तर दें।

16) ऐसे ही कोई पूछे कि आप क्या काम करते हैं तो भी ऊपर वाला trick use करें। सामने वाले की entertainment भी हो जाएगी। और वो आपसे घुल-मिल भी जायेगा।

17) कभी किसी की introduction सीधा उसका नाम बता कर न दें। बल्कि पहले कुछ suspense डालें।

जैसे – क्या आपको पता है शहर में सबसे अच्छा पिज़्ज़ा कहाँ मिलता है? ये उसी restaurant के मालिक Mr XYZ हैं।

18) Spy की तरह दूसरे के शब्दों को पकड़ें। उन्होंने जो interest के शब्द use किये हों उनको ही बातचीत का topic बना लें।

19) बातचीत का focus सामने वाले पर रखें। न कि खुद पर। इस से सामने वाला आपसे घंटों बात करना चाहेगा।

20) Parrot technique – सामने वाले ने जो बात की है। उसके last के 2-3 शब्दों को बार-बार बोल कर question की तरह पूछें। इस से बात-चीत एकदम से खत्म नहीं होगी। और चलती जाएगी।

21) बात-चीत को लम्बा करने के लिए दूसरों से कोई किस्सा या कहानी सुनाने के लिए कहिये। इस से माहौल काफी रोचक भी हो जायेगा।

22) अगर आपसे कोई आपकी लाइफ के experience पूछें तो सिर्फ positive बातें ही बतायें। Negative बातें या दूसरों की बुराई तो कभी न करें। इस से आप कमजोर नजर आयेंगे।

23) Latest News : कभी भी किसी पार्टी या gathering में जाएँ तो उस दिन का newspaper पढ़ कर जायें। या मोबाइल पर ही न्यूज़ चैक करके जायें। इस से आपके बात-चीत के topics कभी खत्म नहीं होंगे। लेकिन समझदारी बरतें। दूसरों को bore न कर दें।

24) सामने वाले से ये न पूछें कि आप क्या करते हैं। बल्कि ये पूछें आप अपना समय कैसे बिताते हैं। वह खुद ही आपको अपने profession के बारे में बता देगा। अगर सामने वाला आपसे पूछे कि आप क्या करते हो। तो आप इस तरह बतायें कि सामने वाले को लगे कि आपसे उसे बहुत फायदा मिलेगा।

25) Thesaurus – खुद को analyze करें और देखें कि आप सबसे ज्यादा कौन से शब्दों का इस्तेमाल करते हो। फिर dictionary में उनके alternative ढूँढ़ें। क्योंकि एक जैसे शब्दों से सामने वाला bore हो जाता है जबकि नए शब्दों से सामने वाला आपसे impress हो जाता है।

26) Top 20 idioms याद करें और उसमें से एक दो बात-चीत में use करें। इस से हर कोई आपको याद रखेगा। क्योंकि idiom उसके जहन में गहरी छाप छोड़ेगी।

27) Me too – कभी भी एकदम से अपना स्वार्थ जाहिर न करें। जैसे अगर आपको सामने वाले से help लेनी हो तो दो – तीन बातों के बाद ही help माँगने न लग पड़ें। पहले एक अच्छा rapport बनायें। जब ऐसा हो जाये तब आप अपनी बात रख सकते हैं। पहले सामने वाले को खुल कर बोलने का मौका दें।

28) Compliment – हमेशा सामने वाले को compliment दें। अगर कपड़ों आदि पर न दे पाएँ तो उसके nature की तारीफ करें।

29) The Exclusive smile – हमेशा एक जैसी smile न दें। अगर एक व्यक्ति को अलग मौकों पर मिलें तो थोड़ा अलग तरह से smile करें। नहीं तो सामने वाले को आपकी smile बनावटी लगेगी।

30) Avoid Cliché – घिसेपिटे dialogues, मुहावरे, चुटकले या शेर कभी न बोलें। इस से लोगों को आप stupid नजर आयेंगे।

31) कुछ चुनिंदा किस्से या **motivational story** जरूर याद रखें। और मौका आने पर सुना दें। लेकिन वे ऐसे हों जो आज तक किसी ने सुने न हों।

32) कभी किसी को मस्का न लगायें। कभी भी झूठी तारीफ न करें। ईमानदारी से तारीफ करें। नहीं तो लोगों को आप चापलूस लगेंगे।

33) खुद को smart जताने के लिए group के किसी भी आदमी का मजाक न उड़ायें। अक्सर लोग किसी कमजोर को बकरा बनाकर उसका मजाक उड़ा देते हैं। लेकिन इस से समझदार लोग समझ जाते हैं कि आप fake हो। आप में values नहीं हैं। वे यह सब आपके मुंह पर नहीं बोलेंगे। लेकिन आपके बारे में opinion बन जायेगा। और आप उनकी नजरों में कभी नहीं चढ़ पाओगे।

34) सामने वाले के sentiment को समझ कर बात करें। अगर वे किसी बजुर्ग पर दया दिखा रहे हैं तो आप भी वैसा करें। इस से उन्हें आप Like minded लगेंगे।

35) अगर आपसे कोई personal question पूछे तो आप उसका कोई professional उत्तर दें। और हर बार वही उत्तर दें। इस से सामने वाला खुद ही चुप हो जायेगा।

36) अगर किसी celebrity से बात करें तो उन्हें जरूर बतायें कि उनके काम से आपको कैसे inspiration मिली। लेकिन यह झूठ नहीं होना चाहिए। ऐसे ही किसी company के CEO से बात करते समय उन्हें बतायें कि उनकी company में काम करने में उन्हें बहुत खुशी हुई।

37) कभी भी सिर्फ thank you न बोलें। उसके साथ सामने वाले ने जो help की है उसका भी जिक्र करें। इस से सामने वाले को आपकी बात देर तक याद रहेगी। क्योंकि इस से आप उन्हें important feel करवायेंगे।

38) जिंदगी में कुछ अलग चीजें करें। ऐसी चीजें जो आपने आज तक की न हों। जैसे कहीं trekking पर जायें , नयी जगह की travel करें। इस से आपके पास बात -चीत के बेहद interesting topics हो जायेंगे। क्योंकि जब आप लोगों को अपनी travel के किस्से बताएँगे तो उन्हें भी inspiration मिलेगी। और वे बहुत ही उत्सुक होकर आपकी बात सुनेंगे।

39) कहीं भी interview देने जायें तो पहले अपना होम-वर्क करके जायें। Company का profile check कर लें। इस से आपके इंटरव्यू में depth आ जाएगी।

40) यह भी पता करें कि आजकल उस Company में hot topic या issue क्या चल रहा है। शायद वे आपसे उसी बारे में बात करें।

41) बहुत बार लोगों के किसी इंडस्ट्री पर blogs भी होते हैं। उन्हें भी जरूर पढ़ें। क्योंकि blog में लोगों ने अपने पर्सनल experience भी share किये होते हैं। इस से आपको in-depth knowledge मिल जाता है।

42) अगर कहीं की यात्रा कर रहे हों तो पहले उनके customs के बारे में पढ़ें। वे लोग आपके थोड़े से ज्ञान से भी impress हो जायेंगे। और आपको और बताने लग जायेंगे। इस से बात चीत भी smoothly चलेगी।

43) किसी भी industry को join करना हो तो पहले उनकी language सीखें। हर इंडस्ट्री की अपनी language होती है। इस से लोग जल्दी से आपसे घुल-मिल जायेंगे।

44) जिन लोगों को आप impress करना चाहते हैं, उनका बात करने, चलने – फिरने और उठने – बैठने के तरीके को study करें। और फिर उनके जैसा ही behave करें। वे आपको अपने जैसा समझेंगे। और आपसे ज्यादा खुलेंगे।

45) उन शब्दों का ज्यादा इस्तेमाल करें जो दूसरे इस्तेमाल कर रहे हों। इस से भी लोग आपके करीब आयेंगे।

46) बात करते समय किसी complicated बात को समझने के लिए कोई example जरूर दें।

47) बात करते समय केवल हूँ-हाँ न करें। बल्कि complete sentences में बात करें। नहीं तो लोगों की आपमें रुचि खत्म हो जाएगी।

48) अगर कोई अपनी problem बताये तो पहले उसे सहानुभूति दें। फिर कोई solution offer करें। इस से आप दोनों का connection गहरा होगा।

49) अगर किसी से intimate connection बनाना हो तो अपने opinions व्यक्त न करें। बल्कि दूसरे व्यक्ति के opinion की कदर करें। क्योंकि Opinion मैच न होने पर वह आदमी आपसे दूरी बना लेगा।

50) अगर किसी के साथ कभी किसी occasion पर मिले हों तो उस वक़्त के किसी मजेदार किस्से का जिक्र करें। इस से सामने वाला भी involved हो जायेगा।

Part 3: Instant Rapport

(जल्दी दोस्ती)



How to Talk to Anyone book summary in Hindi)

51) लोगों की सामने ही नहीं उनकी पीठ पीछे भी तारीफ करें। पीठ पीछे की गयी तारीफ ही लोगों को ईमानदार तारीफ लगती है। अगर कोई बताये कि आप उनकी तारीफ कर रहे थे। तो वे आपको सच्चा व्यक्ति मानेंगे और इस से आप दोनों में दोस्ती कायम होगी।

52) बुरे वक्त में दूसरों को अच्छी खबर सुनाएँ। उनका हौसला भी बढ़ायें।

53) किसी की भी बुराई न करें।

54) बात करते हुए हमेशा गुणवत्ता वाली चीजों में ही रुचि दिखायें। घटिया और सस्ती चीजों की तारीफ न करने लें। तभी आपको – man of great taste समझा जायेगा।

55) कभी काम की बात करते हुए भी तारीफ कर दें। जैसे – आप तो इतने फिट हो। आप यह काम आसानी से कर लेंगे।

56) Direct compliment तभी दें जब दूसरे ने सच में ही कोई तारीफ वाला काम किया है। और यह दिल से करें।

57) जब कोई छोटा सा काम भी कर दे तो भी उसकी अच्छे से तारीफ करें। इस से वो आपकी और भी सहायता करना चाहेगा।

58) कोई जब काम कर दे, तो तारीफ उसी समय करें। देर करेंगे तो फिर उसके मायने नहीं रहेंगे।

59) अगर कोई आपकी तारीफ करे तो आप उसका धन्यवाद करें और बदले में उसकी भी इसके लिए तारीफ कर दें।

60) लोगों से पूछें कि अपनी कब्र पर क्या लिखवाना चाहते हैं? जब वे बताएँ तो उस पर ध्यान दें। क्योंकि लोग यह बहुत सोच-विचार करके चुनते हैं। इस से आप उनके life की philosophy को समझ सकते हैं। (लेकिन ये टिप Christian लोगों के लिए ही है)

Part 4: Phone Etiquette

(फ़ोन पर बातचीत)

61) फोन पर बात करते हुए चुप-चाप न सुनते रहें। बल्कि बोलकर अपना response दें।

62) बात करते हुए कई बार उस व्यक्ति का नाम लिया जाना चाहिए। इस से नजदीकी बढ़ती है।

- 63) फ़ोन का जबाब देती बार पहले एक neutral tone में बात करें। लेकिन जब अपना नाम सुनें तो खुश होकर बात करें।
- 64) अगर दूसरे के परिवार का सदस्य फ़ोन उठाये तो उनसे भी दोस्ती के अंदाज में बात करें।
- 65) हमेशा पूछें – आप अभी बात करने के लिए free हैं? या क्या अभी बात कर सकते हैं?
- 66) अगर voicemail भेजनी हो तो अपनी greeting को छोटा और स्पष्ट रखें।
- 67) अगर voice message छोड़ना हो तो एक clear और confident message छोड़ें। उसे रोचक भी बना सकते हैं।
- 68) दूसरे country फ़ोन करना हो तो उनकी Holidays की लिस्ट भी देख लें। Festivals पर office – work के फ़ोन न करें।
- 69) हमेशा घरवालों के बारे में पूछें। इस से भी घनिष्ठता बढ़ेगी।
- 70) बेवक़्त फ़ोन न करें।

Part 5: Parties

(पार्टीज में बात-चीत)

71) खाना खाती बार कोई भी हमें approach नहीं करना चाहता। इसलिए जिससे बात करनी हो उसके free होने के समय में खाना न खाएँ। आपको खाता देख वह आपसे बात करने नहीं आएगा।

72) जैसे ही कमरे में आये, तो पहले दरवाजे पर रुकें और पूरे कमरे को scan करें।

73) जिस से बात करनी हो उसे खुद choose करें। यह न हो कि कोई बोरिंग आदमी आपसे आकर बातें करने लग पड़े। और आपका समय बर्बाद करे।

74) आपके खड़े होने का अंदाज भी matter करता है। हाथों को खुला रखें, बाँध कर नहीं। इस से आप friendly लगते हैं।

75) लोगों की पिछली बातें याद रखें। और उनका जिक्र करें। जैसे आपकी यात्रा कैसी रही। या अब आपका हाथ कैसा है ?

76) जिसे impress करना हो, उस से हुई बात-चीत के notes बना लें। जैसे उसे क्या पसंद है, या उसने किस प्लान के बार में जिक्र किया है आदि। इस से आपको उसकी बातें याद रहेंगी। फिर अगली बात-चीत में उसका जिक्र करें। वह आपसे impress हुए बिना नहीं रह पायेगा।

77) सामने वाले की body language को भी समझें। फिर अपनी बात-चीत का रुख वैसे ही change करते रहें।

78) दूसरों की गलतियों को ignore करें। उनका मजाक या अपमान न करें।

79) अगर कोई कुछ बोल रहा है। और उसी बीच कोई रुकावट पड़ जाये। तो उसके बाद उनसे पूछें – फिर आगे क्या हुआ या आप कुछ बोल रहे थे।

80) अगर कोई meeting करने जा रहे हों तो दूसरों को पहले ही hint दें कि इसमें उनको क्या फायदा मिलने वाला है।

81) अगर कोई अपना number दे तो एकदम से ही फ़ोन न कर दें। कम से कम एक दिन के बाद बात करें।
इस से आप desperate नजर नहीं आएंगे।

82) एकदम से मौके का फयदा उठाने की न सोचें। यह न सोचें कि सामने वाला friendly हो गया है अब मैं अपनी बात रखता हूँ। इस से आप सिर्फ स्वार्थी और greedy नजर आएंगे।

83) अगर किसी से dinner पर मिल रहे हों तो बिज़नेस की बात भूल कर भी न करें। लोग dinner फुर्सत में enjoy करने के लिए करते हैं। उस समय भी बिज़नेस या काम की बातें करने लगेंगे तो वे आपको पसंद नहीं करेंगे।

84) पार्टी में अगर किसी से मिलें तो एकदम से ही कोई favor या काम माँगने न लग जाएँ। पार्टी में लोग enjoy करने के लिए आते हैं। न कि लोगों द्वारा परेशान होने के लिए।

85) किसी से अचानक मिल जाएँ तो दोस्ती से भरी बातें करें। न कि काम की बात करने या कोई काम माँगने लग जाएँ। इस से वे सोचेंगे आप शायद उन्हें stalk कर रहे थे। शुरू में सिर्फ rapport बढ़ाने पर ध्यान दें। आप देखेंगे कि अगर उनका आप पर trust बन गया तो वे खुद ही आपको काम के लिए पूछ लेंगे।

86) अगर कोई अपनी जरूरी बात रख रहा हो। तो पहले उन्हें पूरा कर लेने दें। उसके बाद ही अपनी बात रखें। दूसरों की बात कभी न काटें। उतावले न बनें।

87) अगर कोई upset हो तो उसके emotion को समझें। और उसके according ही बात करें। ऐसा न हो कि आप उसे ही दोषी ठहराने लगें। अगर वह गलत भी है तो बाद में indirectly suggestion दे सकते हैं। शुरू में सिर्फ sympathetic रहें।

88) अगर किसी की चीज तोड़ दें तो बाद में एक सुन्दर सा replacement जरूर भेजें।

89) अगर किसी को कुछ करते हुए देख लें तो उन्हें खुद को save करने का मौका दें। न कि सबको बता दें या उनका मजाक बनाने लगें। इस से वे हमेशा आपकी इज़्ज़त करेंगे।

90) किसी कर्मचारी का उसके बॉस को अच्छा feedback दें। इस से वह हमेशा आपको quality service देगा। और respect भी करेगा।

91) सबसे पहले clapping करने वाला बनें। और ऐसा जोश के साथ करें। ऐसे ही compliment भी सबसे पहले दें।

92) अपनी मर्यादा कभी न लांघें। कई बार खामोशी का भी इस्तेमाल करना सीखें।

समाप्त।

तो दोस्तो, यह थी इस किताब की हिंदी में समरी।

इस किताब में दिए 92 tips के इस्तेमाल की practice शुरू कर दीजिये। जल्दी ही आप एक मजेदार वक्ता बन जायेंगे। और लोगों को अपनी तरफ आकर्षित कर पायेंगे। इस से आपका charisma और personality दोनों ही निखार जायेंगे।

कृपया comment और पोस्ट **share** करें।

धन्यवाद।

